

Александр Репников

СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ



Пособие
Казахстан 2021

Александр Репников

**Сбережения и инвестиции.
Пособие. Казахстан, 2021**

«Издательские решения»

Репников А. С.

Сбережения и инвестиции. Пособие. Казахстан, 2021 /
А. С. Репников — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-531468-0

Если вы когда-либо задавали себе вопрос, как сохранить и приумножить свои сбережения — это пособие для вас. У вас в руках пошаговая инструкция с подробным описанием каждого шага начиная с личных финансов и до построения инвестиционного портфеля на примере из реальной жизни — Мисс Люси. Пять шагов Мисс Люси, описанных в пособии, помогут вам взять под контроль свое финансовое будущее. В книге собрано все, что нужно знать инвестору с отобранными и упорядоченными ссылками и материалами к обучению.

ISBN 978-5-00-531468-0

© Репников А. С.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	7
Как читать данное пособие	8
Личные финансы – шаг 1	9
Сбережения и инвестиции	9
Планирование	10
Важно	19
Государственная поддержка – шаг 2	25
Депозит AQYL	26
Программы доступного жилья (Жилстройсбербанк)	28
Теория – шаг 3	32
Отличие сбережений от инвестиций	32
Основы финансовых рынков	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Сбережения и инвестиции Пособие. Казахстан, 2021

Александр Сергеевич Репников

© Александр Сергеевич Репников, 2021

ISBN 978-5-0053-1468-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

В современном мире финансовая грамотность имеет огромное значение. В наше время быть финансово грамотным – очень важно для каждого из нас.

Можно с уверенностью сказать, что практически все ключевые сферы человеческой жизнедеятельности так или иначе связаны с деньгами. За всю жизнь через руки человека проходит много финансов, поток которых необходимо контролировать. Однако для многих остаётся неизвестным, как это сделать правильно, грамотно.

Мир финансов сегодня сложнее, чем несколько лет назад. Человек, не разбирающийся в этих вопросах, не сможет понять, какие финансово-экономические возможности являются лучшим выбором лично для него.

В этом отношении пособие «Сбережения и Инвестиции» Александра Репникова, имеет важное прикладное значение.

Саясат Нурбек, *руководитель проекта «Атлас новых профессий Казахстана», политолог и видный общественный деятель.*

#

Мне понравилась идея книги и детальный подход в изложении ее сути. Это та книга, которую должен прочитать каждый, кто думает о своем финансовом будущем.

В основу книги легли наблюдения и исследования автора, проведенные в рамках подготовки МВА диссертации в Женевской Бизнес Школе. Автор безошибочно определил необходимость написания пособия, которое предоставит его соотечественникам возможность умело контролировать свои финансы и инвестировать.

Структура книги направлена на то, чтобы мотивировать читателя к действию. Автор начинает с описания тенденции на финансовых рынках, затем дает минимум теоретических знаний необходимых инвестору включая современную портфельную теорию, рынки капитала и риски. Последние главы книги помогут читателю собрать свой инвестиционный портфель.

Книга хорошо структурирована, написана простым, понятным языком и представляет собой путеводитель личных финансов, который ясно и четко указывает на то, какими должны быть первые шаги в свое будущее финансовое благополучие.

Я рада, что книга стартует из стен нашей школы!

Никола Джекман-Лансдоун, *директор международного бизнеса и развития в Женевской Школе Бизнеса.*

#

Книга «Сбережения и Инвестиции» является незаменимым путеводителем в области личных финансов. Финансовые инструменты и жизненные подсказки, представленные в этой книге, позволят навести долгожданный порядок в личных финансах, а практические примеры из жизни Люси помогут трансформировать мечты в конкретные планы в удобной и структури-

рованной форме. Книга дает пошаговую инструкцию инвестирования от простых механизмов к сложным, выстраивая диалог с читателем на понятном языке.

Каждый кто вдумчиво и ответственно подойдет к практическому изучению данной книги, выполняя все задания, приведенные в ней, сможет обеспечить свое финансовое благополучие на пенсии, обладая значительным багажом знаний, сопоставимым со знаниями финансового консультанта. Удачи тебе, читатель!

Арман Батаев, основатель образовательного проекта [Finmentor.kz](https://finmentor.kz)

#

Предисловие

Данное пособие – ваш путеводитель в мире личных финансов. Оно поможет систематизировать ваши личные финансы, правильно поставить финансовые цели, составить финансовый план, подобрать нужное распределение активов в вашем портфеле и подходящие финансовые инструменты. Для наглядности я возьму пример из реальной жизни – мисс Люси. Я опишу весь ее путь, начиная с личных (семейных) финансов и заканчивая подбором финансовых инструментов в ее портфель.

Инвестирование в фондовые рынки сродни вождению машины. Это просто, когда вы уже умеете водить. Но чтобы научиться, вам понадобится несколько месяцев на изучение теории, месяц, чтобы привыкнуть к педалям и зеркалам в машине, и еще месяц практики с инструктором на дорогах города. То же самое и с инвестициями: вам потребуется 3—4 месяца, чтобы научиться правильно инвестировать на фондовых рынках. Знание фундаментальных принципов поможет выработать методологию принятия правильных инвестиционных решений. В будущем вы будете пользоваться этой методологией. Чем больше вы будете ею пользоваться, тем проще будет применить ее на практике, пока рано или поздно это не дойдет до автоматизма. Начало всегда трудное и непонятное, но один раз в жизни этот путь надо пройти, это позволит трезво смотреть на свое финансовое будущее, управлять и корректировать его при необходимости.

Как читать данное пособие

Пособие создано как пошаговая инструкция со ссылками и рекомендациями в каждой секции. Пользователь должен прочесть его **два раза**. В первый раз нужно прочитать все от начала и до конца. Это займет несколько часов, может, дней, но даст представление о структуре, о том, что потребуется сделать и каков будет финальный результат. Второй раз чтение книги займет больше времени – читателю предстоит изучить все ссылки и сделать домашнее задание после каждой секции.

Когда вы дойдете до этого пункта во второй раз, прочитайте брошюру «Как поколение 2000-х может понемногу разбогатеть» Уильяма Дж. Бернштейна. Это ваше первое домашнее задание. Брошюра о минимальном уровне знаний, который необходим американскому инвестору, чтобы начать инвестировать. Брошюра написана очень понятно, некоторые пункты и рекомендации (ниже), включая концепцию повторного прочтения книги, были заимствованы из нее. Английская версия брошюры доступна на сайте Амазон. [Брошюра также была переведена на русский язык](#) Сергеем Спириным и доступна на его веб-сайте. После прочтения переходите к следующей главе («Личные финансы – шаг 1»).

Личные финансы – шаг 1

Сбережения и инвестиции

Люди были склонны сберегать (копить) во все времена, и мы не исключение. Инвестиции, в свою очередь, несут в себе риск потери сбережений, который человек инстинктивно пытается избежать. Инстинкты – это наша природа, от которой никуда не деться. Единственный путь – это научиться ею управлять, научиться контролировать риски.

Инвестиции – относительно новая концепция для нас, и есть две причины, почему мы не можем обойтись без инвестиций в наши дни. Первая причина – человечество отошло от использования золотого стандарта в 1925 году (США). В прежние времена люди копили «золотые» деньги и были уверены, что их стоимость останется прежней, когда они выйдут на пенсию или не смогут больше зарабатывать. К сожалению, золотых денег больше нет, вместо них у нас на руках бумажные деньги, стоимость которых зависит от денежной политики отдельных государств. По этой причине в долгосрочной перспективе сбережения в бумажных деньгах подвержены инфляции и обесценению. Вторая причина – в связи с увеличением средней продолжительности жизни человека пенсионная система с гарантированными государством выплатами в скором будущем не сможет больше всех обеспечивать. В наши дни после выхода на пенсию в 65 лет средний человек может прожить еще лет 30. Согласно ОЭСР, соотношение количества людей старше 65 лет к количеству людей трудоспособного возраста увеличится почти вдвое в следующие 40 лет. В 2020 году это 31 человек старше 65 лет на 100 человек трудоспособного возраста. В 2060 году это соотношение увеличится и станет 58 человек к 100.

По этим двум причинам инвестиции в наших реалиях – это необходимость! Единственный человек, ответственный за ваше финансовое будущее, – это вы сами. Поэтому начинайте действовать.

Умение накапливать и приумножать – приобретенный навык. Никто не рождается с навыком, как правильно накопить и куда вкладывать. Каждый должен научиться этому сам, и первый шаг – это прочитать книгу Томаса Стенли и Уильяма Данко «Мой сосед миллионер» (домашнее задание). Это исследование поведенческих характеристик 800 американских миллионеров, которое должно подтолкнуть вас начать контролировать финансы. Умение инвестировать ничего вам не даст, если вы не умеете контролировать ваши расходы. Выработка правильного отношения к собственным финансам – это первоначальная цель того, кто хочет иметь финансовую независимость, а умение экономить – его обязательная черта. Чтобы быть финансово состоятельным, совсем не обязательно быть гением. Вы должны знать несколько основных правил, разработать план и быть готовым ему следовать.

Читатель должен выполнить домашнее задание, перед тем как переходить к следующей главе или секции (только читая пособие во второй раз). Английская и русская версии книги есть в свободном доступе в интернете.

Планирование

По прочтении книги «Мой сосед миллионер» вы уже должны хорошо понимать важность контроля и планирования личных финансов. Расходы нужно контролировать. Но как, спросите вы.

Первое, что вам необходимо сделать, – это собрать все свои финансы в одном месте в систематизированном и прозрачном виде, чтобы с ними можно было работать. Второе — построение финансового плана.

Финансовый план начинается с ответов на следующие вопросы.

- Каковы ваши финансовые цели?
- О каких ограничивающих факторах вы должны помнить? (Жесткие временные рамки или небольшая сумма начальных инвестиций.)
- Сколько вы можете инвестировать каждый месяц или год? Будет ли эта сумма меняться со временем? С чем связано это увеличение или уменьшение?
- Какова ваша устойчивость к риску? Какой риск вы можете на себя взять?
- Как часто вы будете корректировать ваш финансовый план?

Итак, финансовый план – это конечный пункт назначения нашего путешествия. Отправной же точкой является имеющийся **собственный капитал**.

а. Отчет о собственном капитале

Если вы не знаете, где вы находитесь, – вы не знаете, куда идти. Так же и в финансах – необходимо выписать в таблицу все, чем вы владеете в данный момент времени, и все, что вы кому-либо должны. Эта таблица и будет вашим отчетом о собственном капитале, в котором с одной стороны будут ваши активы с их текущей стоимостью, с другой – ваши обязательства (долги, кредиты – все, что вы должны другим). Заполните таблицу и просуммируйте все ваши активы и обязательства. В качестве примера ниже приведен отчет о собственном капитале мисс Люси. Таблицу можно взять за основу. У вас должно получиться что-то похожее.

Отчет о собственном капитале			
Активы	Текущая стоимость (доллары США)	Обязательства	Сумма (доллары США)
Деньги (наличные, банковские счета)	\$ 49,189	Ипотека	\$ 32,251
Сбережения (депозиты)	\$ 16,377	Кредитные карточки	\$ –
Пенсионные накопления	\$ 50,194	Кредиты в банке	\$ –
Недвижимость	\$ 100,000	Кредит на машину	\$ –
Машина	\$ 30,000	Другие	\$ –
Другие	\$ 84,848		
ИТОГО	\$ 330,608	ИТОГО	\$ 32,251
ИТОГО КАПИТАЛ		\$ 298,356.39	

Таблица 1. Отчет о собственном капитале.

Согласно таблице выше мисс Люси имеет положительное сальдо – ее активы больше, чем ее обязательства. В случае если ваши обязательства больше, чем ваши активы, ваш итоговый капитал может получиться отрицательным. Это абсолютно нормально, если у вас есть план действий, который в итоге выведет вас в плюс. Чтобы отслеживать свою финансовую ситуацию, необходимо обновлять отчет о собственном капитале каждый год. В приложении к Пособию вы найдете Excel документ со всеми необходимыми таблицами, которые вам понадобятся. Название документа – Личный финансовый план_20XX (шаблон).

в. Отчет о прибылях и убытках

Определиться с текущим местоположением на пути было сравнительно легко. Следующий вопрос, который необходимо рассмотреть перед постановкой конечного пункта назначения (финансовых целей), – как идти. Как быстро? Какими шагами? Можем ли мы ускориться? Другими словами, нужно оценить свои возможности. В финансах это ваши ежемесячные доходы и расходы. Та часть ваших доходов, которую вы сможете откладывать на ваши цели ежемесячно, и будет тем шагом на пути их достижения. Ведение доходов и расходов поможет вам проанализировать полученную информацию в конце года и понять, какую часть доходов вы сможете использовать для инвестиций. Эта основная сумма (шаги), необходимая для дальнейшего финансового планирования.

Документ, который поможет вам в отслеживании ежемесячных доходов и расходов, – это отчет о прибылях и убытках. В приложении к пособию вы найдете Excel документ (Отчет о прибылях и убытках_20XX (Шаблон)), с рабочими тетрадями на каждый месяц для внесения всех текущих прибылей и расходов. Годовой отчет (на первой вкладке) формируется автоматически. В качестве примера ниже представлен годовой отчет мисс Люси за 2019 год (таблица 2).

Документ построен по принципу «нулевого конечного баланса»: все ваши доходы должны быть распределены или потрачены в конце месяца. Другими словами, все полученные деньги должны в итоге стать либо сбережениями, либо расходами.

Данные по доходам и расходам необходимо вносить ежемесячно в течение года. Годовой отчет в виде таблицы с графиками на первой вкладке формируется автоматически. В правой колонке находится перечень всех расходов по категориям. В центральной части – итоговая сумма по каждой категории расходов и, соответственно, доля от общей суммы расходов за текущий месяц. Пользователь может установить свой целевой процент (долю) для каждой расходной категории, который будет соответствовать его финансовым целям. Цветовой индикатор в ячейках поможет отслеживать установленные по расходам цели в течение года. В случае если текущая доля расходов по конкретной категории будет превышать запланированную (или будет ниже для сбережений и инвестиций), индикатор в такой ячейке будет окрашиваться в красный цвет.

Таблицы можно полностью переделать под ваши нужды. Вы можете пользоваться этим документом или создать собственный (что иногда легче). Вы также можете пользоваться любым другим приложением для ведения расходов, доступным в сети, и переносить все данные в Excel в конце каждого месяца (если нужно). Хорошо зарекомендовавшие себя приложения по ведению расходов – Zenmoney, Goodbudget или Coin keeper.

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках мисс Люси за 2019 год.

From 2018 (Cash)	Real Time Balance												Available in Bank Checking account			Cash (KZT)	
	\$	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	YTD	Goal		
Total income YTD	\$ 61,849													\$ 657	\$ 25,731	KZT 0	KZT 0
Total Expenses	\$ (62,279)																
Savings & Investments		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Utilities		18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%
Rent		37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%
Food/restaurants		12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
Shooting/ sports/ entertainment		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Savings for apartment renovation		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Clothing		1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Pocket money		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Child care		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Transportation		1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Pets		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Other		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Vacation		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Total expenses for month		(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	(10,927)	
Total income for the month		(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	(2,646)	
Total income for the month		3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	3,609	
Income Source 1		3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	3,139	
Other income		270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	
Net		(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	(1,037)	



В распределении своего дохода очень важно регулярно придерживаться правила «сначала плати себе». Если в вашем списке расходов нет категории «сбережения и инвестиции», то ее надо добавить, определить для нее цель (долю) и начислять средства по этой статье в первую очередь. Это далеко не всегда просто, но обратный метод накопления по принципу «что осталось» работает плохо, а зачастую вообще не работает. Внедрить правило «сначала себе» поможет автоматический перевод определенной суммы на сберегательный счет. Такой функцио-

нал доступен в Homebank. С настроенным автоматическим переводом определенной суммы на сберегательный счет каждый месяц шансы того, что вы сможете следовать вашему финансовому плану, значительно увеличиваются.

У мисс Люси есть платежная карта Qazkom / Halyk банка, на которую она получает заработную плату. У нее также есть депозит «Универсальный» и установлено автоматическое пополнение депозита с текущего счета 11-го числа каждого месяца (10-го числа она обычно получает зарплату). Исходя из ее финансовых целей, она должна откладывать 20% от своей зарплаты – эта сумма и переводится на депозит автоматически каждый месяц. Как выбрать долю, которую необходимо откладывать именно вам, будет описано далее.

Выбор банка и депозита мисс Люси не является рекомендацией. В вашем случае это может быть любой другой банк (и). Единственная причина, почему мисс Люси выбрала депозит «Универсальный», – это ей удобно. Мисс Люси является клиентом этого банка уже много лет. Установить автоматический перевод средств с текущего счета на депозит было просто и удобно для нее. Любой другой способ хорош: вы можете выбрать другой банк и депозит, можете переводить средства с личного счета на личный счет в другом банке или отправлять деньги супруге. Главное, чтобы этот перевод осуществлялся регулярно и без вашего участия.

Ведение своих доходов и расходов также дает возможность проанализировать их и оптимизировать при необходимости. Анализ можно проводить на ежемесячной и ежегодной основе. Собрав свои расходы в одной сводной таблице, вы увидите, как незначительные ежедневные траты могут аккумулироваться и превращаться в существенные статьи расходов в масштабе года (например). Это может быть чашка утреннего кофе или пачка сигарет, такси, обед с коллегами и т. д.

Для среднестатистического человека около 50% доходов должно уходить на его первоочередные нужды (жизнеобеспечение), такие как жилье, еда, передвижение. До 30% – развлечения, и как минимум 20% должно идти на сбережения и инвестиции в будущее. Доля ваших доходов, которую вы можете откладывать на инвестиции, может быть другой. Некоторые люди могут откладывать 90% своих доходов (к примеру, стоматологи в США). Однако доказано, что в целом люди не замечают уменьшение своей заработной платы на 10%. Таким образом, 10% – это рекомендуемый минимум, который вы должны откладывать на инвестиции в будущее. Подсчитайте, как распределяются ваши доходы, и выведите процент, идущий на сбережения и инвестиции в вашем случае.

Домашним заданием будет заполнить шаблонный отчет о прибылях и убытках за последний год или создать свой. Проанализировать каждую статью своих расходов и оптимизировать при необходимости. Выделить сумму (\$) на сбережения и инвестиции, которую вы готовы отчислять каждый месяц. Вычислить долю, которую она составляет (%) от вашего дохода.

с. Финансовые цели

Финансовые цели – это пункт назначения нашего финансового путешествия. На что нам будут нужны деньги в будущем и сколько? Когда они нам будут нужны? Какие дедлайны? Сколько надо откладывать ежемесячно? Куда вкладывать? Сложно сразу ответить на эти вопросы, но постепенно со всем придется разбираться. Цели надо ставить правильно. Для начала разберемся с четырьмя ключевыми характеристиками финансовой цели:

Цель должна быть **искренне желанной, конкретной, измеримой и реально достижимой** в течение установленного времени.

Первое – ваша цель должна быть искренне желанной вами, она должна вас вдохновлять. Не включайте в свой список цель, которая ничего для вас не значит (не ваши цели). При всем вашем желании и упорстве чужие или навязанные вам цели не работают. Они должны быть в списках тех, кому они принадлежат и кто очень хочет их достичь.

Остальные три характеристики – это конкретная, измеримая и реально достижимая в течение установленного времени. Временные рамки – это «инвестиционный горизонт» определенной цели. Инвестиционный горизонт является ключевым параметром при подборе финансовых инструментов в ваш портфель. Более детально об этом мы будем говорить позже.

Цели должны быть простыми и понятными. Кроме того, они должны быть наглядно оформлены.

На примере финансовых целей мисс Люси (таблица 3) начинать нужно с занесения своих финансовые целей и сроков по ним в первые две колонки после порядкового номера.

Финансовые цели							
#	Для чего вам нужны сбережения и инвестиции (возможно)?	Срок достижения цели	Необходимая сумма	Первоначальный капитал	Ежемесячный взнос	Время до достижение цели	Приоритет
1	Собственная пенсия (комфортабельный выход на пенсию с доходом в 2000 долларов США в месяц)	2052	\$ 461,000	\$ 20,000	\$ 350	32 года	3
2	Высшее Образование дочери	2034	\$ 120,000	\$ 30,000	\$ 300	13 лет	2
3	Высшее Образование сына	2036	\$ 90,000	\$ 15,000	\$ 200	15 лет	2
4	Высшее Образование сына(Акыл)	2036	\$ 30,000	\$ 270	\$ 100	15 лет	1
5	High School для дочери	2022	\$ 12,800	\$ -	\$ 400	32 месяца	1
6	High School для сына	2024	требуется проработка			4 года	1
7	Резервный фонд	2020	\$ 13,000	\$ 10,000	\$ 500	6 месяцев	1

Финансовые Цели (по срокам до достижения)			
#	Для чего вам нужны сбережения и инвестиции (возможно)?	Какой план по их достижению?	Какой Текущий статус?
Краткосрочные цели (до 3х лет)			
7	Резервный фонд	10 тысяч долларов первоначальных инвестиций + 350 долларов США ежемесячных взносов на депозит	10 тысяч долларов первоначальных инвестиций доступны + 180K (KZT) на депозите
5	High School для дочери. Платежи за обучение будут покрываться за счет высвободившейся суммы от смены арендного жилья на собственное (или от последующей сдачи вновь купленной квартиры).	6 млн (KZT) доступно на сберегательном счете в Жилстройсбербанке. 400 USD ежемесячный взнос на сберегательный счет позволит накопить необходимую сумму на счете для покупки квартиры в Астане через Жилстройсбербанк	6 млн (KZT) доступно на сберегательном счете в Жилстройсбербанке.
Среднесрочные цели (3-10 лет)			
6	High School для сына. Платежи за обучение будут покрываться за счет ежемесячного дохода.	Платежи за обучение будут покрываться с заработной платы.	Требуется проработка (школа, стоимость)
Долгосрочные цели (10 и более лет)			
1	Собственная пенсия (комфортабельный выход на пенсию с доходом в 2000 долларов США в месяц)	10 тысяч долларов первоначальных инвестиций + 350 долларов США ежемесячных взносов	доступно 10 тысяч долларов первоначальных инвестиций
2	Высшее Образование дочери	30 тысяч долларов первоначальных инвестиций + 300 долларов США ежемесячных взносов	30 тысяч долларов первоначальных инвестиций доступно для формирования инвестиционного портфеля.
3	Высшее Образование сына	15 тысяч долларов первоначальных инвестиций + 200 долларов США ежемесячных взносов	15 тысяч долларов первоначальных инвестиций доступно для формирования инвестиционного портфеля.
4	Высшее Образование сына(Акыл)	270 долларов первоначальных инвестиций + 50 долларов США ежемесячных взносов на депозит Акыл	Депозит Акыл открыт в Народном Банке. 270 долларов первоначальных инвестиций внесено.

Таблица 3. Финансовые цели мисс Люси.

Следующим шагом нужно разобраться, как конкретная цель может быть достигнута. Это касается начальной суммы (\$), временных рамок и необходимых ежемесячных взносов (\$) соответственно. Для проведения этих расчетов в приложении к пособию есть калькулятор (ы), который призван облегчить и ускорить работу с предварительными расчетами по целям. Задача – рассчитать все максимально реалистично. Ваш финансовый план (позже)

будет построен на основе тех целей, которые вы сейчас заложите. Таблицы и калькулятор (ы) – в приложениях к пособию. Название файла: Личный финансовый план_20XX (шаблон).

Вам понадобится ваш имеющийся капитал – сумма (\$), доступная для первоначального распределения по целям, и часть ежемесячного дохода (\$), которую вы можете и планируете выделять на сбережения и инвестиции (из предыдущей секции). Обе суммы необходимо распределить по целям. Начните с равномерного распределения. И просчитайте каждую цель на калькуляторе. По мере проведения расчетов каждой цели какие-то из них окажутся неосуществимыми, и как распределение первоначального капитала, так и распределение ежемесячных пополнений придется менять. С большой вероятностью вам придется отложить одни цели в пользу других, имеющих определенные временные рамки, которые нельзя поменять (образование детей, например). Этот процесс называется расстановкой приоритетов, но об этом позже. Давайте рассмотрим пример расчета пенсионного плана для мисс Люси (цель №1).

Цель: Выход на пенсию в 65 лет с ежемесячным доходом в 2000 (2К) долларов США. Мисс Люси предполагает, что 2К долларов США будет достаточно чтобы поддерживать ее текущий уровень жизни. Сумма взята из отчета о прибылях и убытках Мисс Люси за последний год (описанного в предыдущей секции).

Заносим цель и срок ее достижения в первые две колонки после порядкового номера. В данном примере сроком достижения будет 2052. В этом году мисс Люси исполнится 65 лет.

Далее в пенсионном калькуляторе (Рисунок 1) вносим свой текущий возраст и возраст при достижении цели (в нашем случае возраст выхода на пенсию) – 33 года и 65 лет соответственно. Таким образом, инвестиционный горизонт составит 32 года (значение в ячейке J-4 «Интервал времени»). Переносим получившееся значение в колонку «Время на достижение цели» в нашей главной таблице с финансовыми целями.

Обратите внимание, что на данном этапе наряду с временем на достижение цели рассчитывается начальная доходность пенсионного портфеля (ячейка E-8 – «Начальная годовая доходность»). В случае мисс Люси она составит 7.8%. Значение рассчитывается из средней исторической доходности по акциям крупных и мелких компаний США (E16 – Interest Rate (Risky)) и доходности государственных ценных бумаг (казначейские векселя, облигациям) США (E15 – Interest Rate (Risk Free)). В расчете применено правило построения пенсионных портфелей Джона Богла – основателя и первого генерального директора The Vanguard Group. Правило гласит, что пенсионный портфель должен состоять из акций на величину, равную 80, за вычетом возраста инвестора – $\text{Percentage of Stocks} = 80 - \text{Age of an investor}$.

Следующим шагом будет расчет необходимой величины портфеля (H6 – «Необходимая сумма»). Для этого внесите желаемый пенсионный доход (ежемесячный), которого, на ваш взгляд, вам будет достаточно для поддержания вашего уровня жизни на пенсии. Необходимая сумма рассчитается автоматически. В основе расчета лежит все то же правило построения пенсионного портфеля Джона Богла (выше). Мисс Люси предполагает, что 2000 долларов США будет достаточно чтобы поддерживать ее текущий уровень жизни. Сумма взята из отчета о прибылях и убытках мисс Люси за последний год (описанного в предыдущей секции). Таким образом, величина портфеля (необходимая сумма) равна 461 тысяче долларов США. Инвестировав данную сумму в сбалансированный пенсионный портфель, состоящий на 85% из безрисковых финансовых инструментов (процентная ставка 4%), мисс Люси сможет ежемесячно получать необходимый пенсионный доход в 2000 долларов США. Переносим получившееся значение необходимой суммы в одноименную колонку в нашей главной таблице с финансовыми целями.

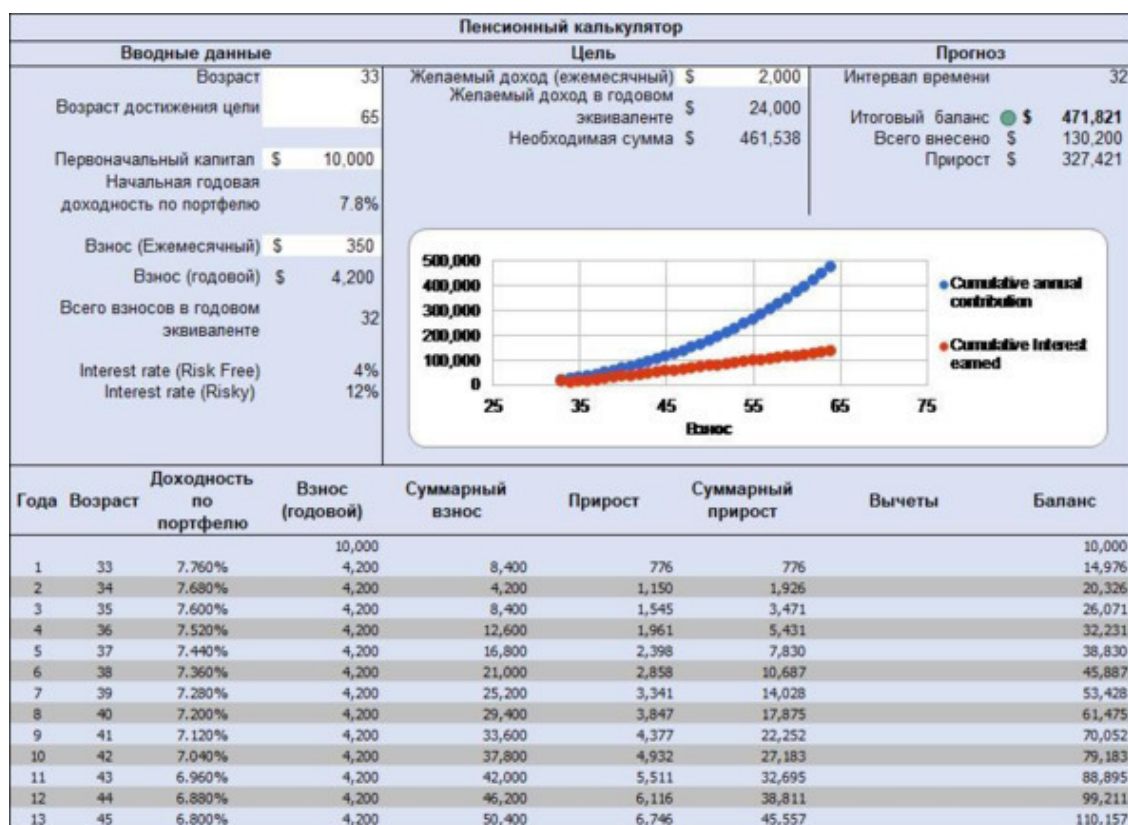


Рисунок 1. Калькулятор.

После этого нужно рассчитать необходимый ежемесячный взнос. Для этого в ячейку E-7 («Первоначальный капитал») вносим часть собственного капитала, выделенного для этой цели. Далее, меняя ежемесячный взнос в ячейке E10 и (при необходимости) первоначальный капитал (E-7), пользователю необходимо уравнивать расчетный итоговый баланс портфеля на момент достижения цели в секции «Прогноз» (J-5 «Итоговый баланс») с необходимой величиной портфеля в секции «Цель» (H-6 «Необходимая сумма»). Как только вы получите нужную комбинацию, переносите ее в вашу главную таблицу с целями – столбцы «Первоначальный капитал» и «Ежемесячный взнос» соответственно.

Первоначальный капитал мисс Люси, отведенный на эту цель (свою пенсию), составляет 10 тысяч долларов США. Для достижения поставленной цели ей нужно ежемесячно вносить по 350 долларов США в свой пенсионный портфель.

Точно таким же образом с помощью калькулятора необходимо просчитать каждую вашу цель. Очень важно не завышать доходность по портфелю. Для расчета по краткосрочным и среднесрочным целям лучше использовать среднюю доходность в 5% годовых. Для долгосрочных – 9%. Калькулятор для проведения расчетов по любым другим целям, кроме пенсии, также доступен в приложении (во вкладке «Калькулятор (Цели)»). Полученные данные необходимо занести в сводную таблицу с целями. Следите за тем, чтобы суммарный первоначальный капитал и суммарные ежемесячные взносы по всем целям не превышали реально доступные значения из предыдущей секции. В большинстве случаев одновременно работать на все цели будет невозможно – решите, какие цели важнее для вас, и расставьте приоритеты соответственно.

Расстановка приоритетов – очень важный процесс (последняя колонка). Если у вас не получается согласовать желаемые цифры с реально возможными, попробуйте увеличить инвестиционный горизонт. Попробуйте выполнять цели по очереди. В конце концов, сделайте ваши финансовые цели менее дорогими или отказывайтесь от наименее важных из них. Пра-

вильно и честно поставить цели очень важно. Простые математические ошибки, преувеличение начального капитала, превышение доступных ежемесячных взносов на данном этапе ведут к построению вашего финансового плана (далее) на заведомо ложных основаниях. Такой план не может работать и непременно приведет к печальным последствиям. Поэтому относитесь к процессу постановки целей очень серьезно и постарайтесь сделать их настолько реалистичными, насколько это возможно.

Доступный первоначальный капитал, который мисс Люси готова распределить по своим целям, составляет 65,566 долларов США. 1000 долларов США доступно для ежемесячных взносов на данный момент. Для того чтобы сделать наиболее важные свои цели осуществимыми, мисс Люси пришлось отказаться от ряда других целей, включая покупку второго авто и частного дома. В распределении имеющегося капитала пришлось делать упор на высшее образование дочери, в результате чего распределение первоначального капитала по целям получилось неравномерным. В распределении части ежемесячного дохода, доступного для сбережений и инвестиций, приоритет было решено отдать целям №4, 5, 6 и 7. Эти цели должны быть первыми ввиду довольно сжатых и непоколебимых сроков. Кроме того, некоторые из этих целей достаточно короткие. Как только цель по резервному фонду будет достигнута, высвободившиеся средства пойдут на ежемесячные вложения по целям №2, 3. Позже, по достижении цели №5, высвободившиеся средства будут направлены на оставшуюся цель №1.

Дополнительную информацию о правильной постановке финансовых целей и планировании можно получить на сайте [Комиссии по ценным бумагам и биржам США](#). В Казахстане постановка финансовых целей подробно рассматривается на курсах Армана Батаева. [Перечень курсов доступен на его веб-сайте.5 www.finmentor.kz](#) В России Сергей Спирин ведет онлайн-курсы по личным финансам. [Перечень курсов также доступен на его веб-сайте](#).

Отчет о собственном капитале, отчет о прибылях и убытках и продуманные финансовые цели с предварительным планом их достижения являются вводными данными для составления вашего личного финансового плана. Читая пособие во второй раз, все три документа необходимо иметь на руках, перед тем как переходить к следующей главе (домашнее задание).

Важно

Следующим шагом на пути к созданию своего инвестиционного портфеля необходимо рассмотреть три важных вопроса:

- а. Вопрос «дорогих» кредитов;
- б. Страхование (при необходимости);
- с. Формирование экстренного и резервных фондов.

Все три вопроса оказывают огромное влияние на благосостояние инвестора и должны быть продуманы, просчитаны и полностью решены перед выходом на фондовый рынок и покупкой ценных бумаг.

а. Вопрос «дорогих» кредитов

«Дорогой кредит» – это кредит, процентную ставку по которому инвестиции не покроют. Самым мудрым решением (в случае если у вас есть такой кредит) будет выплатить его как можно быстрее. Доходность вашего будущего портфеля условно можно разделить на две части – это компенсация инфляции и компенсация за риск. Говоря языком цифр, долгосрочная инфляция для доллара США составляет 2%, а компенсация риска лежит в диапазоне от 3% до 7%, что дает нам среднюю потенциальную прибыль по портфелю от 5% до 10% годовых. Поэтому все кредиты, обязательства по которым составляют более чем 5% годовых, считаются «дорогими». Соответственно, эти кредиты необходимо полностью погасить перед тем, как начинать инвестировать. Такие кредиты могут включать в себя кредитные карточки, кредиты на машину и любые другие потребительские цели. К «дорогим» кредитам не относятся «7-20-25» и другие жилищные программы Жилстройсбербанка. Эти программы субсидируются государством. Они достойны нашего отдельного внимания – мы рассмотрим их позже.

Среднее обесценение казахстанского тенге по отношению к доллару США начиная с 2000-х годов составляет 8—10%. Банки включают это обесценение в свою процентную ставку по кредитам. Поэтому средняя процентная ставка кредитов, выданных в тенге, в Казахстане составляет 19% (для 2020 года). Процентная ставка по кредитам в валюте ниже, но даже просто занимая деньги в валюте, вы отдаете свои обязательства по займу в руки кредитно-денежной политики регулятора. Кредит в долларах США можно рассмотреть для финансирования выгодной сделки, бизнес-идеи или очень краткосрочного проекта, доходность по которым не только покрывает все риски, но и сулит вам хороший доход. Это совершенно неоправданный риск для финансирования потребительских целей. Если и нужен кредит, то в большинстве случаев его нужно брать только в той валюте, в которой вы получаете ваши доходы (зарплату). Это простое правило, которым лучше не пренебрегать.

б. Страхование

Довольно часто случается получить сообщение с просьбой оказать финансовую помощь родителям маленького ребенка, которому необходима срочная дорогостоящая операция где-то в США. Время идет, и в такой ситуации родителям действительно придется продать все, что у них есть, чтобы набрать необходимую сумму. Что будет, если, даже экстренно продав все, что можно, вырученной суммы будет недостаточно? В банках в таком случае только разведут руками. Молодой семье ничего не остается, как только просить помощи у общества. Социальные сети в таком случае первый легкодоступный инструмент, призванный оперативно распространить информацию и собрать необходимую сумму в виде пожертвований неравнодушных людей. Однако такая практика характерна только для стран СНГ. В США и других развитых странах подобные кампании по сбору средств встречаются крайне редко. Вы никогда не задумывались почему? Ответ простой: медицинская страховка является обязательной

в США. Государство обязует работодателя и наемного работника (в определенной мере) покупать медицинскую страховку на себя и членов своей семьи. Таким образом, каждый трудоустроенный человек в США в той или иной мере застрахован на случай проблем со здоровьем. Казахстан находится на пути к страховой медицине. Обязательной медицинской страховки до последнего времени не было. И даже с ее введением в 2020 году оказывается, что страховка работает только на территории Казахстана и расходы, связанные с лечением в передовых клиниках за рубежом, она не покрывает. Почему же нам не подстраховаться на этот случай? Это будет стоить нам совсем небольших денег в год, но покроет все расходы в случае, если произойдет беда. В жизни всякое может случиться, но обычно люди (мы) предпочитают не думать об этом (о плохом).

Казахстан – очень молодая страна. Последние 20 лет независимости наше правительство скорее пытается выжить, нежели думать о нашем будущем. Вопросы устойчивого роста стали возникать только последние несколько лет. На сегодняшний день в Казахстане уже есть обязательное медицинское страхование. Государство также требует иметь автомобильную страховку, которая покрывает расходы пострадавшей стороны в случае ДТП. Двухсторонняя страховка непопулярна в нашей стране. Большинство людей предпочитают чинить машины за счет собственных средств и считают, что такая починка будет стоить им намного меньше, чем суммарные выплаты всех страховых премий за все время. Кроме того, при возникновении страхового случая зачастую бывает сложно правильно оформить документы, возникают дополнительные сложности с оценкой, и получение страховой выплаты затягивается – бюрократия однозначно вносит свой вклад в общее восприятие страхования в Казахстане.

Однако статистика международного опыта гласит, что **страховая выплата, полученная в случае возникновения только одного страхового случая, покрывает все страховые премии, выплаченные страхователем за все время!**

Есть шесть сфер жизни, страхование которых должно быть рассмотрено перед тем, как начать инвестировать. Определения ниже частично взяты из «Википедии».

1) [Автострахование](#) – вид страховой защиты, который призван защитить имущественные интересы застрахованных, связанные с затратами на восстановление транспортного средства после аварии. Кроме того, страхователь может дополнительно включить в свой полис любые виды поломок, не связанных с аварией. Уже сейчас полис можно модифицировать вплоть до покупки нового автомобиля после угона или стихийного бедствия. Страховой полис на возмещение ущерба, нанесенного третьим лицам при эксплуатации автомобиля, является обязательным в Казахстане. Условия страхования и тарифы могут различаться в зависимости от региона.

2) [Медицинское страхование](#) – форма страхования здоровья человека, которая покрывает все или часть расходов в случае возникновения страхового случая, включая скорую помощь, прием врачей, анализы, медикаменты, стационар и иные расходы на медицинские услуги. Медстраховка может частично включать в себя инвалидность, протезирование и даже смерть. Условия страхования могут сильно различаться. В Казахстане до недавнего времени медицина была полностью бесплатной. В 2020 году было внедрено обязательное медстрахование (ОМС) работников и индивидуальных предпринимателей. Что именно будет покрывать полис обязательного страхования, пока неясно.

3) [Страхование от критических заболеваний](#) (страховой полис на случай тяжелой/ неизлечимой болезни) – этот вид страхования предназначен финансово поддержать застрахованного при диагностике и лечении тяжелой болезни (согласно перечню). Страхование от критических заболеваний обычно идет как дополнительная опция к полису о страховании жизни.

Полис от критических заболеваний не ограничен территориально и при необходимости компенсирует расходы на лечение за рубежом в лучших клиниках мира. Страховка также покрывает все расходы, связанные с восстановлением после болезни, частично возместит доход,

потерянный во время болезни, покрывает платежи по ипотеке и другим финансовым обязательствам в случае, если застрахованный является единственным кормильцем в семье. В отдельных случаях полис по критическим заболеваниям возмещает даже расходы на смену образа жизни.

4) [Страхование жилья](#) – один из видов имущественного страхования. Оно включает различные виды страхования на случай потерь, связанных с жильем, находящимся в нем имуществом, а также гражданско-правовой ответственности перед третьими лицами (соседями). В случае возникновения страхового случая, приведшего к полной утрате основного места жительства, полис может также покрыть расходы на временное проживание. Этот вид страховки также включает все виды стихийных бедствий.

5) [Страхование жизни](#) – договор между застрахованным лицом и страхователем, согласно которому в обмен на страховую премию страхователь обязуется выплатить определенную сумму (страховую выплату) семье застрахованного в случае несчастного случая или иных обстоятельств, приведших к смерти застрахованного. В зависимости от контракта не только смерть, но и критическое заболевание или неизлечимая болезнь может служить поводом для страховой выплаты. Страховые выплаты, как и премии, могут выплачиваться как регулярно, так и одним платежом. Полис может также покрывать все сопутствующие затраты (похороны, перевозку тела при необходимости и т.д.).

6) [Страхование от несчастных случаев и нетрудоспособности](#) – согласно статистическим данным, в США несчастные случаи происходят каждую секунду. Страхование от несчастных случаев и нетрудоспособности – это форма страхования, которая защитит доход своего владельца в случае утраты способности продолжать основную трудовую деятельность. К примеру, в случае если работник не может более выполнять свои должностные обязанности ввиду какой-либо травмы или болезни.

Страховка – очень специфичная вещь. У каждого человека собственный уникальный набор рисков. Соответственно, и страховой полис должен быть уникальным. Можно также воспользоваться «накопительным» страхованием, что одновременно дает и страхование жизни, и накопительный план для каких-либо целей. Данный вид страхования обещает вам безрисковый, гарантированный доход на указанную дату взамен на определенные ежемесячные взносы. Многие люди используют накопительное страхование как способ накопить на образование детей. Однако с накопительным страхованием ежемесячные или ежегодные платежи (премии) существенно выше, чем в случае со срочным страхованием, доходность по накоплениям низкая (так как это безрисковые инвестиции), а выплата в случае наступления страхового случая в разы меньше. Все будет, конечно, зависеть от условий страхования, прописанных в полисе, который вы должны будете детально изучить перед тем, как подписывать. Накопительное страхование может быть очень полезным и нужным инструментом при определенных условиях. Страховые премии при накопительном страховании обычно рассматриваются как ваши обязательства и исключаются из налогооблагаемого дохода. В странах с высокими ставками подоходного налога это может быть очень полезно.

В целом страхование – это тема для отдельной диссертации. Покупать страховку надо однозначно в крупных интернациональных страховых компаниях с мировым именем и большой историей. В данный момент в Казахстане таких компаний нет – наши страховые компании очень молодые. Преимущество таких компаний в относительно небольших страховых премиях. [Однако уже с 16 декабря 2020 года иностранные банки и страховые компании смогут открывать свои филиалы в Казахстане.](#) В связи с этим имеет смысл временно обзавестись срочными страховыми полисами местных страховых компаний, чтобы впоследствии приобрести полис накопительного страхования у компаний с мировым именем (опять же, в случае если в этом есть необходимость).

У мисс Люси есть полис автострахования, который требуется законом и покрывает расходы только пострадавшей стороны в случае ДТП. Она рассматривает смену своей страховой

компании по части автострахования на компанию [СК «Аманат»](#). На данный момент (2020) полис СК «Аманат» – лучшее предложение на рынке автострахования. Немного больше по стоимости, чем InterTeach (самый дешевый полис на рынке для мисс Люси), полис компании «Аманат» имеет ряд преимуществ:

- страховая выплата уже через 4 дня после ДТП;
- бесплатный эвакуатор (раз в год в случае ДТП или поломки машины);
- бесплатное такси в случае ДТП (только для городов Алматы и Нур-Султана);
- помощь водителю 24/7 (прокол колеса, зарядка аккумулятора, 5 литров бензина, в случае если у вас закончился бензин).

У мисс Люси есть медицинская страховка InterTeach. Страховка распространяется как на нее саму, так и на всех членов ее семьи и покрывает по большей части только скорую помощь, прием врача, анализы и процедурный кабинет. Медикаменты в ее страховку не входят.

У нее также есть полис имущественного страхования на квартиру ее родителей, купленный через Жилстройсбербанк (ЖССБ) (требование банка). Страховка сделана на полную стоимость квартиры и покрывает 11 рисков, включая взлом, пожар, природные катаклизмы и т. д. Мисс Люси планирует приобрести дополнительный полис на гражданско-правовую ответственность перед третьими лицами (соседями), которая может возникнуть в случае пожара или прорыва сантехники. На данный момент самым подходящим является комплексный продукт (полис) от компании СК «Аманат» под названием «Шанырак».

Кроме того, мисс Люси планирует застраховать всю семью на случай тяжелой/неизлечимой болезни. Freedom Finance life предлагает уникальный (на 2020 год) для Казахстана страховой полис на случай тяжелой/неизлечимой болезни под названием [Freedom Health](#). При необходимости страховка покроет все медицинские расходы за рубежом, а также транспортные расходы и проживание. Перечень покрываемых тяжелых заболеваний при уровне покрытия Bronze является оптимально подходящим для мисс Люси. Полис стоит 540 долларов в год на семью из четырех человек. Страховые выплаты в случае с Bronze ограничены на уровне 150 тысяч долларов в год.

Страховой полис на случай несчастных случаев, нетрудоспособности и смерти является частью коллективного договора компании, на которую работает мисс Люси, и оформляется одновременно с подписанием трудового договора.

Страхование нетрудоспособности и страхование жизни – те полисы (минимум), которые необходимо иметь на руках перед тем, как начинать инвестировать. Это прямое обязательство инвестора перед своими ближайшими родственниками. Несколько советов, как выбрать страховую компанию в Казахстане, ниже:

- лицензия (отдельная лицензия на страхование жизни);
- более 10 лет на рынке;
- входит в топ-4 страховых компаний Казахстана (рейтинг [Forbes Kazakhstan](#) и [KPMG](#));
- доступная, понятная и прозрачная история выплат;
- доступные, понятные и прозрачные процедуры выплат (лимиты, условия);
- сравните похожие страховые полисы разных компаний (страховые премии, лимиты, вычеты).

с. Формирование экстренного и резервного фондов

Экстренный фонд – это ликвидный актив, который дает гибкость в отношении ваших ежемесячных расходов. Фонд предназначен для покрытия мелких незапланированных расходов и финансовых обязательств. К примеру, проколотое колесо на машине, штраф за превышение скорости или друг, который неожиданно прилетел в субботу ночью, и вам нужно «накрыть поляну». Экстренный фонд должен составлять не более 150—200 тысяч тенге.

Резервный фонд – это ликвидный актив, созданный с целью компенсировать временное отсутствие дохода. Фонд должен иметь достаточно средств для покрытия всех расходов семьи на протяжении от 3 до 6 месяцев. Потеря работы, проблемы со здоровьем или любые другие ситуации могут привести к тому, что вы не сможете получать свой регулярный ежемесячный доход. Расходы вашей семьи при этом никуда не денутся. На средства из резервного фонда вы будете жить, пока не найдете новую работу. Резервный фонд служит подушкой безопасности для того, чтобы вам не пришлось вынужденно распродавать свои ценные бумаги. Средств в фонде должно быть достаточно для покрытия всех расходов семьи на протяжении 6 месяцев в случае, если вы единственный кормилец в семье. Если у вас несколько источников дохода или ваш супруг (а) тоже зарабатывают, то резервный фонд может быть меньше. Минимальный рекомендуемый размер резервного фонда составляет трехкратный средний расход всей семьи за месяц.

Экстренный фонд для мисс Люси, как и для большинства граждан Казахстана, должен составлять 150 тысяч тенге. Средний расход ее семьи в месяц составляет 750 тысяч тенге. Он состоит из выплат по кредиту в ЖССБ, коммунальных услуг, расходов на детей, расходов на транспорт и еду (Отчет о прибылях и убытках). Мисс Люси является единственным кормильцем в семье и не имеет других источников дохода, поэтому ее резервный фонд должен состоять из шестикратного расхода всей семьи в месяц. $750 \times 6 = 4.5$ миллиона тенге (или 12 тысяч долларов США).

Оба фонда (экстренный и резервный) должны быть доступными вам 24 часа 7 дней в неделю. Лучшим решением в таком случае являются депозиты крупных банков. Причем доходность (процентная ставка по депозитам) не имеет никакого значения, поскольку предназначение резервного фонда – компенсировать отсутствие дохода, а не создавать вам дополнительный доход. Надежность, наоборот, очень важна! Выбирать депозиты в банке нужно соответственно.

Есть три ключевых критерия выбора банка:

- кредитный рейтинг;
- сумма, ликвидных активов банка;
- удобство и простота обращения.

Кредитный рейтинг присваивается банку агентствами Moody's Investors Service, Fitch ratings, S&P Global Ratings и др. Информацию по кредитному рейтингу конкретного банка можно найти как на сайтах агентств, так и на сайтах самих банков. Сводка рейтингов казахстанских банков доступна на сайте investrunds.kz. Рейтинги есть локальные и глобальные. Самый высокий глобальный рейтинг, который может иметь банк в Казахстане, это ВВВ (рейтинг страны). Локальные рейтинги могут различаться и не всегда обновляются вовремя, поэтому рекомендуется использовать глобальный рейтинг. Банк, подходящий для размещения средств резервного фонда, должен иметь глобальный рейтинг выше ВВ-.

Второй критерий – это сумма ликвидных активов банка. Чем выше процент ликвидных активов банка, тем лучше. Процент ликвидных активов можно найти в финансовых отчетах банка. Кроме того, все ключевые финансовые индикаторы всех казахстанских банков (включая процент ликвидных активов) ежемесячно публикуются на сайте Halyk Finance – очень полезная сводка.

И третий критерий – это удобство и простота обращения. Вы должны иметь полный доступ к своим деньгам в любое время суток, в том числе и на выходных.

На конец 2020 года в Казахстане всего 4 банка, которые соответствуют всем трем критериям, приведенным выше, и подходят для размещения средств резервного фонда (сбережений). Это Халык банк, Сбербанк, Каспи банк и Форте банк.

Итак, если у вас еще нет экстренного или резервного фонда, если вы платите дорогой кредит или вопрос страхования до конца не проработан и не продуман, это как раз то, чем

надо заняться в первую очередь. Ваши цели должны включать все вышеперечисленное и план, как этого достичь (домашнее задание).

Читая пособие во второй раз, домашнее задание необходимо выполнить перед тем, как переходить к следующей главе.

Государственная поддержка – шаг 2

Будучи гражданином любой страны, человек либо семья в целом как ячейка общества может иметь ряд привилегий и преимуществ в решении определенных вопросов: накопительный образовательный депозит; доступное жилищное строительство; медицинское обеспечение и так далее. Определившись со своими целями в предыдущей главе, на данном этапе необходимо изучить доступные вам как гражданину Казахстана государственные программы, которые можно использовать в своих целях. Ниже приведена информация о программах, доступных на 2020 год в Казахстане.

Депозит AQYL

AQYL – это образовательный депозит. Программа была представлена общественности в 2014 году и является самым простым и доступным для населения способом накопить деньги на образование детей. Общая доходность по депозиту составляет 15% годовых. В случае если на момент поступления в вуз накопленной суммы будет недостаточно, у вас есть возможность получить льготное финансирование (кредит) от государства, что непременно является серьезным подспорьем, особенно если вы планируете учить ваших детей за границей. Общая доходность депозита складывается из 9—10% годовых доходности банка и 5% доходности, субсидируемой государством. Дополнительные 2% (сверху) государство гарантирует определенным категориям граждан: сироты, инвалиды, многодетные семьи и так далее. Проценты начисляются на всю сумму, находящуюся на депозите на конец года. Однако субсидии (госпремия) от государства лимитированы на уровне 100 МРП на депозит в год (что на 2020 год составляет 252 тысячи тенге).

Для того чтобы обычной семье получить максимальную госпремию (252 тысячи тенге), на конец года на вашем депозите должно быть 5 млн тенге. Но будьте осторожны: получать максимальную госпремию каждый год не означает использовать программу максимально эффективно. Есть ряд других факторов риска, которые надо учитывать. Вклады по депозитам на 2020 год гарантированы государством всего на 10 млн тенге. Депозит больше 10 млн тенге несет риск банковского дефолта. Риск нивелируется выбором хорошего банка (выше) или как вариант можно рассчитать ежемесячные пополнения таким образом, чтобы к установленной дате сумма не превышала 10 миллионов (таблица 4). [Калькуляторы доступны в сети.](#)

Образовательный Депозит "AQYL"								
Текущий возраст	Возраст достижения цели	Инвестиционный горизонт	Первоначальный вклад	Взнос (ежемесячный)	Взнос (годовой)	Суммарный взнос	Суммарный прирост	Итоговый баланс
3	16	13	7,215 Т	15,000 Т	180,000 Т	2,332,215 Т	7,958,963 Т	10,651,178 Т
3	16	13	7,215 Т	20,000 Т	240,000 Т	3,107,215 Т	6,921,376 Т	10,028,591 Т
5	16	11	7,215 Т	30,000 Т	360,000 Т	3,937,215 Т	6,446,555 Т	10,383,770 Т

Таблица 4. AQYL.

Задавшись целью собрать на депозите 10 млн тенге с минимальным начальным вкладом в 7215 тенге и заданным инвестиционным горизонтом 11, 13 и 15 лет, определяем необходимые ежемесячные пополнения, которые составят 30, 20 и 15 тыс. тенге соответственно (значения округлены до тысячи). Обратите внимание что в долгосрочной перспективе, влияние первоначального вклада на итоговый капитал очень ограничено, в то время как наибольшее влияние на рост депозита имеют ежемесячные вклады и инвестиционный горизонт. Другими словами, чем раньше вы начнете, тем меньше будут ваши ежемесячные взносы на пути к вашей цели.

Минимальный вклад, с которого можно начинать, составляет всего 3 МРП (7575 тенге на 2020 год). Необходимо также принять во внимание, что через 15 лет со средним обесценением казахстанского тенге к доллару США в районе 8—9% в год к 2035 году обменный курс доллара США будет колебаться в районе 1500 тенге за доллар. Соответственно, 10 млн тенге, накопленных на вашем депозите к тому времени, будут составлять всего 6300 долларов США. Этой суммы, возможно, будет достаточно, чтобы заплатить за учебу в местном университете, но об учебе в зарубежном вузе с таким бюджетом не может быть и речи. Поэтому важно реально ставить цели. Увлечаться максимальными выплатами, заливая миллионы на депозит, в первое время тоже не стоит, поскольку цель в конце концов является долгосрочной, а доходность

по депозиту в перерасчете на доллары не очень высокая (всего 4—5% годовых). Важным преимуществом программы является возможность получения образовательного кредита на недостающую сумму. Конечно, на каких условиях и на сколько этот кредит будет льготным на тот момент, знает только время, однако иметь такую возможность в багажнике на всякий случай не помешает. Необходимо отслеживать изменения в государственных программах и ежегодно корректировать свои цели. Ваши ежемесячные взносы по депозиту AQYL должны как минимум увеличиваться с увеличением максимальной суммы гарантирования вкладов (10 млн на 2020 год). 10 млн на 2020 год – это тот минимум, на который использование программы обязательно.

Открыть депозит AQYL можно в 4 крупных банках Казахстана:

- Халык банк, Jysan банк, Нурбанк и Банк ВТБ.

Больше информации о депозите AQYL доступно на [сайте финансового центра](#).

Решением мисс Люси было использовать депозит AQYL по минимуму. Цель – собрать на депозите 10 млн тенге с инвестиционным горизонтом в 15 лет. В качестве первоначального вклада на депозит было положено 100 тысяч тенге. Для того чтобы достичь цели, ее ежемесячные взносы должны составлять всего 13 тысяч тенге в течение всех 15 лет. В таком случае из 10 миллионов на депозите общий вклад мисс Люси составит всего 2,4 миллиона тенге, в то время как 7,7 миллиона будут составлять проценты банка и государственные премии (таблица 5).

Образовательный Депозит "AQYL"								
Текущий возраст	Возраст достижения цели	Инвестиционный горизонт	Первоначальный вклад	Взнос (ежемесячный)	Взнос (годовой)	Суммарный взнос	Суммарный прирост	Итоговый баланс
2	17	15	100,000 ₸	13,000 ₸	256,000 ₸	2,427,000 ₸	7,723,691 ₸	10,150,154 ₸

Таблица 5. AQYL для мисс Люси.

Программы доступного жилья (Жилстройсбербанк)

На середину 2020 года доступно несколько жилищных программ, частично или полностью субсидируемых государством. Линейка включает в себя «7-20-25», «Бакытты отбасы», «Нурлы жер», кроме того, всегда есть возможность открыть накопительный счет (депозит) в Жилстройсбербанке с последующей возможностью получить в кредит до половины стоимости нового жилья. Так как мы являемся гражданами Казахстана, у нас есть возможность пользоваться программами для решения тех или иных жилищных вопросов. Поэтому необходимо как минимум изучить и знать доступные вам госпрограммы. Ставки кредитования под эгидой госпрограмм варьируются от 2 до 5,6% годовых. Учитывая текущий уровень инфляции (8%), кредиты ЖССБ являются практически бесплатными, что, безусловно, делает их очень привлекательными для населения.

Одни из первых программ, на которые надо обратить внимание, – это «7-20-25» и «5-10-25». Программы были разработаны с целью создать в стране механизма покупки первого жилья, доступного молодым семьям. «7-20-25» была запущена в 2018 году с задачей обеспечить жильем 650 тысяч молодых семей. Ставка кредитования по этой программе составляет 7%. Первоначальный взнос – 20% от стоимости жилья. Стоимость жилья по программе не должна превышать 25 млн тенге в Нур-Султане, Алматы, Актау, Атырау и Шымкенте. В других регионах этот лимит составляет 15 млн тенге. Затраты на обслуживание кредита берет на себя банк. Страховка в случае с «7-20-25» не нужна. Такие условия являются очень доступными и выгодными для потенциальных заемщиков. Информация по программе «5-10-25» на момент написания данного пособия практически недоступна. Но программа находится на стадии утверждения и скоро тоже будет запущена.

Участник программы «7-20-25» должен соответствовать следующим критериям:

- быть гражданином РК;
- не иметь недвижимости;
- иметь стабильный доход в течение последних 6 месяцев;
- иметь 20% от стоимости жилья на первоначальный взнос;
- не иметь других жилищных кредитов.

При условии полного соответствия всем вышеуказанным критериям участник программы получит кредит со ставкой вознаграждения 5% или 7% сроком на 25 лет.

Для отдельных категорий граждан, таких как многодетные семьи, родители-одиночки или семьи с инвалидами, действует программа со ставкой кредитования 2% и первоначальным взносом 10%. Программа была запущена в 2019 году и называется «Бакытты отбасы».

В июне 2019 года была также запущена программа «Арендное жилье для учителей и докторов». Цель программы – в течение следующих двух лет обеспечить жильем 3 тыс. семей докторов и учителей. Информация об этой программе доступна на [сайте Казахстанской ипотечной компании](#).

В 2021 году ЖССБ планирует реорганизацию и будет переименован в Семейный банк. Цель реорганизации – собрать все госпрограммы под одной крышей и предоставить населению доступ «одного окна».

Мисс Люси не подпадает ни под одну из льготных категорий граждан и не соответствует требованиям программы «7-20-25». На ее имени уже есть квартира, кредит на покупку которой был взят в ЖССБ. Квартира приобретена для родителей, которые с выходом на пенсию через 2–3 года планируют поменять основное место жительства и переехать в Алматы.

Стоимость квартиры на момент покупки составляла 83 тысячи долларов США. 45 тысяч долларов было покрыто из собственных сбережений, оставшаяся часть в размере 38 тысяч долларов (14 347 070 тенге в 2018 году) была взята в кредит в ЖССБ под 5% годовых и сро-

ком на 7 лет. Чтобы компенсировать расходы на содержание займа, процентные ставки банка и накопить необходимую сумму на ремонт до момента переезда родителей, квартира сдана в аренду.

Согласно расчетам ниже (таблица 6) к концу 2024 года квартира родителей обойдется мисс Люси в 63 тысячи в долларовом эквиваленте, что на 20 тыс. меньше заявленной стоимости в 83 тысячи долларов в 2018 году. Разница состоит в основном из дохода от сдачи квартиры в аренду, накопленного к 2024 году, и частично из экономии средств за счет отсрочки платежей по кредиту с учетом среднего обесценения тенге к доллару США (9%).

Кроме того, в случае если у мисс Люси было достаточно сбережений, чтобы купить квартиру полностью за наличные (83 тыс.), но вместо этого она финансирует покупку через ЖССБ и тратит только половину заявленной стоимости квартиры (45 тыс.), оставшаяся часть ее сбережений (38 тыс.) остается доступной для инвестиций, доход по которым этот расчет не учитывает.

Квартира для родителей								
Стоимость квартиры	\$	83,000						
Выплачено из собственных средств	\$	44,843						
Обменный Курс (USD/KZT @Ноя-18)		376 ₸						
Кредит ЖССБ		14,347,070 ₸						
	\$	38,157						
Средне годовое обесценение тенге к доллару США		8%						
Расчет								
	2018(0)	2019(1)	2020(2)	2021(3)	2022(4)	2023(5)	2024(6)	
Обменный Курс (USD/KZT)	376 ₸	406 ₸	439 ₸	474 ₸	512 ₸	552 ₸	597 ₸	
Доход аренды квартиры		1,320,000 ₸	1,320,000 ₸	1,320,000 ₸	1,320,000 ₸	1,320,000 ₸	1,320,000 ₸	
Выплачено из собственных средств (KZT)	-16,860,968 ₸							
Вознаграждение банка		- 669,591 ₸	- 561,992 ₸	- 448,888 ₸	- 329,997 ₸	- 205,024 ₸	- 73,656 ₸	
Выплаты тела основного долга		-2,103,112 ₸	-2,210,711 ₸	-2,323,815 ₸	-2,442,706 ₸	-2,567,679 ₸	-2,699,047 ₸	
Обслуживание кредита	- 20,000 ₸	- 40,000 ₸	- 40,000 ₸	- 40,000 ₸	- 40,000 ₸	- 40,000 ₸	- 40,000 ₸	
								Итого
Выплачено в KZT	-16,880,968 ₸	-1,492,703 ₸	-1,492,703 ₸	-1,492,703 ₸	-1,492,703 ₸	-1,492,703 ₸	-1,492,703 ₸	- 25,837,187 ₸
Выплачено в USD	\$ (44,896)	\$ (3,676)	\$ (3,404)	\$ (3,151)	\$ (2,918)	\$ (2,702)	\$ (2,502)	\$ (63,249)

Таблица 6. Квартира родителей.

Таблица 6 (продолжение). Квартира родителей.

1-й год	График платежей												
	Итого	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12
Возвращение банка	669,591.37 Т	59,779.46 Т	59,065.80 Т	58,349.16 Т	57,629.54 Т	56,906.91 Т	56,181.28 Т	55,452.63 Т	54,720.94 Т	53,986.20 Т	53,248.39 Т	52,507.52 Т	51,763.56 Т
Выплата основного долга	2,103,111.78 Т	171,279.14 Т	171,992.80 Т	172,709.44 Т	173,429.06 Т	174,151.68 Т	174,877.31 Т	175,605.97 Т	176,337.66 Т	177,072.40 Т	177,810.20 Т	178,551.08 Т	179,295.04 Т
Остаток долга	12,243,958 Т												
2-й год	Итого	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12
Возвращение банка	561,991.18 Т	51,016.49 Т	50,266.32 Т	49,513.02 Т	48,756.58 Т	47,996.98 Т	47,234.23 Т	46,469.29 Т	45,699.17 Т	44,926.84 Т	44,151.29 Т	43,372.51 Т	42,590.48 Т
Выплата основного долга	2,210,710.97 Т	180,042.10 Т	180,792.28 Т	181,545.58 Т	182,302.02 Т	183,061.61 Т	183,824.37 Т	184,590.30 Т	185,359.43 Т	186,131.76 Т	186,907.31 Т	187,686.09 Т	188,468.12 Т
Остаток долга	10,033,247 Т												
3-й год	Итого	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12
Возвращение банка	448,888.01 Т	41,805.20 Т	41,016.64 Т	40,224.80 Т	39,429.66 Т	38,631.20 Т	37,829.42 Т	37,024.30 Т	36,215.83 Т	35,403.98 Т	34,588.75 Т	33,770.13 Т	32,948.09 Т
Выплата основного долга	2,323,815.14 Т	189,253.40 Т	190,041.96 Т	190,833.80 Т	191,628.94 Т	192,427.39 Т	193,229.17 Т	194,034.29 Т	194,842.77 Т	195,654.61 Т	196,469.84 Т	197,288.47 Т	198,110.50 Т
Остаток долга	7,709,432 Т												
4-й год	Итого	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12
Возвращение банка	329,997.22 Т	32,122.63 Т	31,293.73 Т	30,461.38 Т	29,625.56 Т	28,786.25 Т	27,943.45 Т	27,097.14 Т	26,247.30 Т	25,393.92 Т	24,536.98 Т	23,676.48 Т	22,812.38 Т
Выплата основного долга	2,442,705.94 Т	198,935.96 Т	199,764.86 Т	200,597.22 Т	201,433.04 Т	202,272.34 Т	203,115.14 Т	203,961.46 Т	204,811.30 Т	205,664.68 Т	206,521.61 Т	207,382.12 Т	208,246.21 Т
Остаток долга	5,266,726 Т												
5-й год	Итого	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12
Возвращение банка	205,023.75 Т	21,944.69 Т	21,073.38 Т	20,198.45 Т	19,319.86 Т	18,437.62 Т	17,551.70 Т	16,662.08 Т	15,768.77 Т	14,871.72 Т	13,970.95 Т	13,066.41 Т	12,158.11 Т
Выплата основного долга	2,567,679.41 Т	209,113.90 Т	209,985.21 Т	210,860.15 Т	211,738.73 Т	212,620.98 Т	213,506.90 Т	214,396.51 Т	215,289.83 Т	216,186.87 Т	217,087.65 Т	217,992.18 Т	218,900.48 Т
Остаток долга	2,699,047 Т												
6-й год	Итого	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12
Возвращение банка	73,656.40 Т	11,246.03 Т	10,330.14 Т	9,410.44 Т	8,486.91 Т	7,559.52 Т	6,628.28 Т	5,693.15 Т	4,754.13 Т	3,811.19 Т	2,864.33 Т	1,913.52 Т	958.75 Т
Выплата основного долга	2,699,046.76 Т	219,812.57 Т	220,728.45 Т	221,648.16 Т	222,571.69 Т	223,499.07 Т	224,430.32 Т	225,365.44 Т	226,304.47 Т	227,247.40 Т	228,194.27 Т	229,145.08 Т	230,099.85 Т
Остаток долга	- Т												

Подведем итог вышесказанного: государственные программы доступного жилья – это реальный инструмент для решения жилищных вопросов в Казахстане. Условия участия и требования каждой программы разные, но, следуя заявленным правилам той или иной программы, граждане имеют возможность получить практически бесплатный кредит на решение своих жилищных вопросов.

Согласно графику выплат мисс Люси предстоит выплачивать ипотеку еще 5 лет. Одной из целей мисс Люси была покупка частного дома в 2026—2027 годах (через 5 лет). Для реализации этой цели мисс Люси были открыты депозиты в ЖССБ на каждого члена ее семьи, включая детей. Вклад по 500 тысяч тенге (200 МРП) на каждый депозит ежегодно позволит в начале каждого года получать максимально возможную премию от государства. В первый год процент по депозиту банка в сумме с премией государства составит 22%. Однако в последующие годы общая доходность депозита будет снижаться в связи с ограниченной максимальной премией государства. Суммарную доходность депозита при желании можно удержать на уровне 22% (в тенге), но об этом позже.

В ходе разработки индивидуального финансового плана (далее) покупку дома было решено отложить в пользу остальных целей в списке мисс Люси. Открытые ранее депозиты было решено продать с максимально возможной доходностью. Годовая госпремия, начисляемая на каждый депозит, ограничена на уровне 20% от 200 МРП, что ведет к постепенному снижению суммарной доходности по депозиту год за годом. Однако каждые 9 месяцев депозиты можно продавать, что позволит заморозить доходность на уровне 22% (в тенге). Для этого в декабре перед начислением государственной премии депозиты нужно открыть, а по истечении минимального срока накопления (8 месяцев) их нужно будет продать. В этом случае депозит ЖССБ можно расценивать просто как инвестиционный инструмент. С учетом инфляции 22% в тенге равнозначен годовому доходу в размере 8—10% в долларах США, который на глобальном рынке ценных бумаг соответствует и даже превышает средний доход по долевым инструментам. При этом средства на депозитах ЖССБ гарантируются государством, то есть, по сути, являются безрисковыми. Кроме того, согласно налоговому законодательству, доход, полученный на глобальных рынках, подлежит налогообложению (10% подоходный налог), а доход, полученный от продажи депозита ЖССБ в Казахстане, налогами не облагается. Соответственно, подоходный налог и возможные брокерские комиссии делают депозиты ЖССБ даже более доходными для инвестора, чем акции на внешних фондовых рынках.

Домашнее задание – изучить доступные государственные программы и обновить свои финансовые цели при необходимости.

Теория – шаг 3

Отличие сбережений от инвестиций

Инвестор должен уметь различать сбережения и инвестиции и хорошо понимать разницу между ними. Сбережения – это средства, которые мы держим на счету с какой-либо целью. Например, экстренный фонд – 150 тыс. на случай непредвиденной ситуации. Сбережения принято держать в легкодоступном и безопасном месте. Лучше всего для сбережений подходит депозит в хорошем банке, сберегательный счет или сейф. Сбережения, в отличие от инвестиций, совсем не обязательно должны приносить вам доход. Основная цель сбережений – сохранить средства в их первоначальном виде. В то же время инвестиции – это средства, которые должны зарабатывать. Мы сознательно подвергаем их определенному риску с целью получения дохода. Облигации, акции, паевые инвестиционные фонды (ПИФы), коммерческая недвижимость, оборотные средства бизнеса и так далее – это инструменты получения дохода. Средства, вложенные в инструменты получения дохода, и есть инвестиции.

Основы финансовых рынков

Допустим, у организации есть проект расширения, который по тем или иным причинам не может быть выполнен за счет собственных средств. В таком случае есть несколько способов получить финансирование «извне». Первый – это кредит в банке. Взять деньги под проценты и выплачивать согласно графику. Вариант очень ограниченный и не всегда возможный ввиду высоких требований банков к залоговому имуществу, обороту, страхованию и т. д. К тому же нет отсрочки по платежам, что не всегда удобно с долгосрочными проектами и целями. Вторым вариантом – владельцы бизнеса. Они могут скинуться и войти необходимой суммой в уставной капитал компании. Вопрос только в том, насколько они состоятельны. Третий – прямые инвестиции. Это бизнес-ангелы и фонды прямых инвестиций. Они хорошо изучают компанию, владельцев, сам проект и на тех или иных условиях предоставляют средства на реализацию проекта. Инвестиции таких фондов могут исчисляться уже в миллионах долларов. Если тех средств, что могут предоставить фонды прямых инвестиций, недостаточно, остается еще один способ (четвертый): компания заключает контракты с множеством инвесторов на финансовых рынках. Этот процесс называется эмиссией ценных бумаг с целью привлечения капитала. Последний способ наиболее распространен в США и других развитых странах. Что же представляют собой эти финансовые рынки, кто участники и какова их роль? К сожалению или к радости, инвестор является участником финансовых рынков и должен знать других участников в лицо. Основные определения и ключевые понятия представлены далее по тексту. Порядок взаимодействия представлен на рисунке 2 – Участники рынка.

Финансовый рынок – это система упорядоченного перераспределения капитала между теми, кому он нужен, и теми, у кого он есть. Перераспределение происходит путем купли-продажи ценных бумаг (акций, облигаций, валют и т.д.). Надзор за деятельностью всех субъектов финансовых рынков осуществляется регуляторами. Наиболее известные из них – это SEBI (The Securities and Exchange Board of India.), BoE (Банк Англии), SEC (Комиссия по ценным бумагам и биржам США) и т. д. В Казахстане с 2020 года регулятором является Агентство по регулированию и развитию финансового рынка.

Эмитент – это организация, которая выпускает (эмитирует) ценные бумаги для финансирования своих проектов. Эмитентом может быть орган исполнительной власти, юридические лица, инвестиционные трасты и другие организации либо структуры, которым в установленном порядке предоставлено право выпуска в обращение облигаций, акций или других ценных бумаг. Эмитенты несут ответственность за выполнение обязательств по выпущенным ими ценным бумагам.

Регистратор (реестродержатель) – это банк или другая организация, имеющая лицензию на ведение реестра владельцев ценных бумаг. Когда компания-эмитент в рамках своих обязательств по тем или иным ценным бумагам собирается произвести выплату купона или дивидендов, списки зарегистрированных на тот момент собственников предоставляет реестродержатель.

Фондовый рынок (биржа) – это организованный рынок для торговли акциями. В зависимости от торгуемых активов (инструментов) биржи делятся на товарные, фондовые, валютные и фьючерсные. Список самых крупных мировых фондовых бирж приводится [здесь](#)

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.