

Владимир Савенок

Инвестировать — это просто

Руководство по эффективному
управлению капиталом

2-е издание, исправленное и дополненное

Москва
«Манн, Иванов и Фербер»
2015

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Оглавление

От автора	11
...Еще одно предисловие	18
I. Инвестиционные инструменты	21
1.1. Банки	22
Как выбирать банки?	23
Какой депозит выбрать?	23
1.2. Страховые компании	25
Процедура открытия программы	29
Накопление	30
Страховая защита	32
Аннуитетные выплаты	37
1.3. Ценные бумаги — облигации и акции	42
Облигации	43
Акции	52
1.4. Взаимные и паевые инвестиционные фонды	62
Разновидности инвестиционных фондов	67
Различия российских ПИФов и зарубежных взаимных фондов	77
1.5. ETF (Exchange Traded Funds)	80
Как это работает?	81
1.6. Хедж-фонды	87
Что такое хедж-фонд?	88
Как и в какой хедж-фонд инвестировать?	93

1.7. Драгоценные металлы. Вы думаете, это скучно?	94
1.8. Недвижимость	101
1.9. Структурированные продукты банков	108
1.10. Альтернативные инвестиции	111
II. Основные принципы и ошибки инвестирования	114
2.1. Основные принципы инвестирования	115
Принцип первый. Создать собственную инвестиционную стратегию	116
Принцип второй. Регулярно корректировать структуру портфеля с целью следовать вашей инвестиционной стратегии.	117
Принцип третий. Разработать инвестиционный план и инвестировать регулярно.	118
Принцип четвертый. Не использовать для инвестирования заемные средства	119
Принцип пятый. Инвестировать надолго. Уметь ждать и не закрывать досрочно долговременные инвестиции	121
2.2. Основные ошибки при инвестировании	122
Ошибка первая. Спонтанные инвестиции по советам непрофессионалов	122
Ошибка вторая. Инвестирование под влиянием эмоций	126
Ошибка третья. Инвестирование при каждом краткосрочном падении рынка	127
Ошибка четвертая. Смотреть на инвестиции как на краткосрочный шаг	128
Ошибка пятая. Управление семейными деньгами одним членом семьи	128
Ошибка шестая. Покупаем дорого, продаем дешево.	130
Ошибка седьмая. Включение в инвестиционный портфель слишком большого числа активов	130

III. Особенности национального инвестирования за рубежом	132
3.1. Доводы в пользу зарубежных инвестиций	132
Валютная диверсификация	132
Страновая диверсификация.	133
Возможность инвестировать в глобальном масштабе.	134
3.2. Распространенные заблуждения относительно инвестиций за рубеж.	135
«Инвестировать за рубеж очень сложно»	135
«Изъять средства из зарубежных финансовых институтов очень трудно».	137
3.3. Принятие решения	137
3.4. Способы и виды инвестирования за рубежом для российского инвестора.	142
Покупка ценных бумаг через брокера	143
Покупка инвестиционных фондов через банк-депозитарий	145
Инвестиционный счет в коммерческом банке	147
Накопительные программы в страховых компаниях	148
Английский способ	150
Семейный фонд и траст	153
3.5. Немного о налогах.	157
IV. Создание сбалансированного портфеля.	160
4.1. Оценка рисков.	162
Оценка рыночного риска	164
Оценка валютного риска	169
4.2. Выбор инструментов для портфелей Константина, Ульяны и Александра	176
4.3. Портфели Константина, Ульяны и Александра	181

10 Оглавление

Константин	181
Ульяна	187
Агрессивный портфель Александра	191
4.4. О самой эффективной стратегии инвестирования во все времена	196
Заключение. С чего начать?	199
Об авторе.	203

I. Инвестиционные инструменты

Есть 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»**

В этой главе я вкратце расскажу об основных инвестиционных инструментах, которые большинство людей используют для инвестирования и которые я рекомендую клиентам включать в свои портфели.

В этом обзоре их не очень много — всего семь. На самом деле их гораздо больше, но другие инструменты являются чаще всего разновидностью описанных ниже инструментов. И 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 этих инструментов на практике.

* Издано на русском языке. Бернстайн Уильям. Разумное распределение активов. Как построить свой портфель с максимальной доходностью и минимальным риском. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.

** Савенок Владимир. Как составить личный финансовый план и как его реализовать». М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011.

*** Владимир Савенок. Личные финансы. Самоучитель. М. : Питер, 2008.

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 два года, то лучше использовать другие инструменты — в частности, ценные бумаги, ПИФы, взаимные фонды, хедж-фонды. В долгосрочной перспективе они дают более высокую доходность, нежели банковские депозиты. Но если вы хотите инвестировать деньги на срок от одного месяца до двух лет с гарантиями их сохранности и получения средней доходности, то лучше 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 непросто. Дело в том, что оценить надежность того или иного банка достаточно сложно, особенно человеку, не разбирающемуся в банковских технологиях.

Но сегодня в России работает система страхования вкладов, и потому как минимум часть капитала вкладчика будет застрахована. Отсюда одна из рекомендаций по размещению средств в депозиты в банках — размещение по нескольким банкам. При этом важно понимать, что система страхования вкладов не защитит вас от мошенничества. Целая череда отзывов лицензий у российских банков в 2013–2014 годах показала, что некоторые банки не вносили своих вкладчиков в реестры, а это значит, что эти вкладчики не защищены системой страхования вкладов.

Какой депозит выбрать?

Выбор депозита имеет большое значение при инвестировании.

По каким критериям мы выбираем депозиты и предлагаем их своим клиентам? Эти критерии изложены ниже, причем расположены они именно 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. А резервный фонд должен быть ликвидным, то есть таким, чтобы вы могли использовать его при каких-то 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 клиентов, мы используем банковские депозиты для первичного накопления средств. Это значит, что человек открывает депозит в банке и ежемесячно пополняет его. 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. Капитализация дает хороший эффект при долгосрочном инвестировании (15–20 лет), но даже при размещении на один год полученные дополнительные доли процентов всегда приятны.
4. *Фиксированная процентная ставка.* Сейчас довольно трудно найти такие депозиты, но все же они есть. Фиксированная процентная ставка — очень хорошее условие в период падения ставок (то, что происходит в России и других странах СНГ с 2000 г.). Например, если вы откроете депозит на два года со всеми перечисленными выше условиями, а к этому добавится еще и фиксированная ставка, то вы на два года вперед

можете планировать свои доходы по данному депозиту. Такой срок для России совсем неплох.

* * *

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

У Александра, Ульяны и Константина есть деньги на счетах в банках — здесь между ними полное сходство, хотя они и использовали разные банки. Причем у всех у них деньги размещены 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. И 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% годовых 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.

1.2. Страховые компании

Лет в пятнадцать гадалка сказала мне, 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. Но 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** как инвестиционный инструмент. А в конце главы скажу несколько слов о брокерской функции страховой компании (более подробная информация о технологии инвестирования через страховую компанию изложена в разделе 3.2 главы III).

Итак, программа накопительного страхования — это инвестиционный инструмент, поскольку подобные программы совмещают в себе накопительную составляющую (инвестирование средств клиента страховой компании) и страховую (страхование жизни и здоровья клиента). В этом разница между накопительным и рискованым страхованием. При рискованном 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.

А сейчас давайте поговорим непосредственно о программах накопительного 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. Но в его портфеле вы все же найдете такой инструмент, как страховая компания, и 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 этого плана.

1. *Защита своего будущего (создание пенсионных накоплений).* Эти программы 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 своим клиентам страховую защиту — страхование жизни и страхование потери трудоспособности.

Кроме того, программа накопительного страхования — это действительно *план*. И он может быть очень эффективным для тех людей, которые плохо контролируют 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 тысячи долларов в год до сотен тысяч. 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 компания может

доверять тому, что напишет клиент о своем здоровье. Особенно если речь идет о больших суммах (1–2 миллиона 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 компания не рассматривает заявление. Если компания примет отрицательное решение, деньги возвращаются 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. Но 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 аннуитетные выплаты.

Накопление

Пока человек находится в активной фазе жизни (как правило — от 20 до 60 лет), он делает регулярные отчисления от заработанных денег на 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, открывая программу накопительного страхования? Если страховая компания предлагает вам *гарантированно* 10–15% годовых, стоит очень серьезно задуматься 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 ограничены законодательствами своих государств по части инвестирования средств своих клиентов.

А если так, то надежные компании предлагают клиентам всего лишь от 1 до 4% годовых гарантированного дохода.

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. 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 (меньшая) часть идет в страховой резерв компании.

В каких случаях риски страховой компании увеличиваются и компания забирает больший процент из взноса клиента в страховой резерв? Перечислим их.

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 независимым финансовым консультантом.

Страховая защита

Программа накопительного страхования предоставляет клиентам страховую защиту. Это одно из условий плана финансовой защиты.

Особенно важно, чтобы такая защита была у 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 выплаты 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 очень заинтересованы в таком клиенте. Но вот беда: этого бизнесмена очень сложно поймать, так как он то на парашуте 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 с ним 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

* Англ. *Along Came Polly*. Романтическая комедия (США, 2004) с Дженнифер Энистон и Беном Стиллером в главных ролях. *Прим. ред.*

этим, и на глазах страхового агента прыгает с парашютом с крыши небоскреба.

Но это фильм, а мы сейчас говорим о реальности.

Я не буду приводить здесь примеры программ, так как они могут быть очень разными у различных компаний. Однако, чтобы вы могли уловить порядок цифр, я покажу, какую программу мы помогли открыть Ульяне в страховой компании National Western Life (США) при формировании ее инвестиционного портфеля.

Эта компания предоставляет своим клиентам в России, Украине и Казахстане страховую защиту до 2 миллионов долларов.

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 — 80 лет (до 116 лет).

При этом клиент может не ждать 80 лет, 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. И 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. Но 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. И 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.

И 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.

А низкая 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, так как средняя продолжительность жизни мужчин (и особенно российских) 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 открытие программы накопительного страхования. Основная цель — получение страховой защиты. Следующая цель — консервативное накопление средств.

У каждого западного бизнесмена есть полис страхования жизни. И не один. Независимо от величины его капитала.

По данным страховой компании «Allianz жизнь», доля страхования жизни на российском рынке несопоставимо меньше, чем в других странах с развитой рыночной экономикой. В 2008 году она составила 0,1% российского ВВП. Российскими страховщиками было собрано всего 397 рублей на душу населения. А в странах Запада уже в 2007 году доля рынка страхования жизни была представлена куда более значимыми 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).

Таким образом, открыв программу накопительного страхования, вы выполняете все задачи, поставленные при создании плана защиты. Помимо этого, многие открывают накопительные счета для своих детей: на обучение, квартиру, свадьбу и т. д.

А чем раньше вы начнете откладывать деньги на будущее, тем больше у вас шансов достижения финансовой независимости.

Аннуитетные выплаты

Страховая компания может выступить аналогом пенсионного фонда.

Как-то я консультировал одного бизнесмена по вопросу инвестирования его средств.

В ходе беседы я узнал, что у него уже есть заключенный со страховой компанией договор пенсионного страхования.

— Честно говоря, я заключил этот договор с одной лишь целью, — сказал мне Сергей. — Дело в том, что компания помогает открыть счет в зарубежном банке, на который и переводит мою пенсию. Я положил туда минимальную сумму — тридцать тысяч долларов. Понятно, что с такой суммы и выплаты минимальные — всего-то сотня долларов в месяц. А с другой стороны, я подумал: что бы ни случилось со мной и моим бизнесом, я с голоду уже не помру — сто долларов до конца моей жизни буду получать. Тридцать тысяч положил и забыл о них, а сто долларов каждый месяц на счет каплют — мало ли что в жизни может случиться...

Предположим, что клиент страховой компании благополучно прожил весь срок действия программы накопительного страхования, и она завершилась. Что дальше?

Компания сообщает клиенту, что на его счете накопилась определенная сумма средств, и спрашивает, что делать дальше с этими деньгами. И у клиента есть выбор:

- снять все накопленные деньги и поехать развлечься на недельку в Лас-Вегас — запомнится на всю оставшуюся жизнь;
- перезаключить договор и открыть программу на новый срок (если вы не собираетесь пока на пенсию);
- просто дать компании свои банковские реквизиты, и компания переведет все ваши деньги на ваш банковский счет;
- заключить со страховой компанией договор пенсионного страхования, и в этом случае компания будет выплачивать вам пожизненную пенсию из накопленного вами капитала.

Одним из инструментов для инвестирования денег на пенсии является страховая компания или пенсионный фонд. И тому есть очень веская причина. Только эти два института предлагают клиентам заключение договоров пенсионного страхования. Только они могут дать своим клиентам гарантии пожизненных пенсионных выплат (пенсии ренты).

А такая гарантия на пенсии очень важна. Банк, недвижимость, бизнес — ни один из этих активов не дает такой гарантии. А в периоды экономических кризисов, когда с бизнесом и недвижимостью могут возникнуть проблемы, жить все равно на что-то нужно. Некоторые мои клиенты столкнулись с этой проблемой в 2008–2009 годах — в период глобального экономического кризиса. Коммерческая недвижимость, которая приносила им неплохой доход, стала приносить доход очень незначительный либо вообще никакого. Зарубежные банки снизили свои ставки по депозитам, причем очень существенно! На фоне такой ситуации они совершенно по-иному взглянули на гарантированную пенсионную ренту от страховой компании (*«Пусть меньше, зато гарантированно»*).

Мне не пришлось убеждать Константина в том, что одним из инструментов, который должен войти в его инвестиционный портфель, должен быть пенсионный план страховой компании — слово *гарантия* имело для него весьма существенный вес, так как он прекрасно понимал, что рисковать в его возрасте нельзя. Именно поэтому в его портфеле, так же как и у Ульяны, есть страховая компания, но в данном случае это не программа накопительного страхования, а пенсионный план. Для того чтобы открыть пенсионный план в страховой компании, не обязательно накапливать там деньги долгое время — можно сразу положить в компанию определенную сумму, и через год после заключения договора, независимо от наступления пенсионного возраста, компания начнет выплачивать пенсионную ренту. Если клиент умирает, компания выплачивает остаток средств наследникам (хотя по договору можно предусмотреть условие, когда деньги не наследуются).

Я предложил Константину положить на свой пенсионный счет в страховой компании Fortuna Life Insurance (Лихтенштейн) 15% капитала — 750 000 долларов, с чем Константин после некоторого раздумья согласился. Fortuna — дочерняя компания страховой корпорации Generali, которая имеет рейтинг надежности AA и более чем столетнюю историю.

Я предложил ему также два варианта программ компании Fortuna на выбор:

- пожизненные гарантированные выплаты;
- пенсионные выплаты в течение определенного срока (15, 20 или 25 лет).

Приведу далее примеры выплат по обоим вариантам.

Вариант А — пожизненные гарантированные выплаты. В случае Константина (55 лет, единовременный взнос 750 000 долларов) компания гарантирует ему выплату пенсии в размере 28 593 доллара в год (или 2382 доллара в месяц). Это условия выплаты с гарантией.

Но вполне возможно, что те фонды, в которые будут инвестированы средства Константина, покажут более высокую доходность, и тогда размер выплат также будет увеличен до 30 258 долларов (при доходности портфеля 5% годовых) или до 31 737 долларов (при доходности 7%). Такая доходность вполне вероятна, поскольку результаты работы фондов зависят от процентных ставок на рынке, которые бывали на уровне 7–9% годовых (в долларах) в 1990-х годах.

Вариант Б — выплаты в течение 15 лет. Условия этого варианта несколько иные — единовременный взнос 500 000 евро вместо 750 000 долларов.

Выплаты в данном случае составят:

- 39 000 евро в год (3250 в месяц) — гарантированная минимальная сумма;
- 42 770 евро в год (3564 в месяц) — при доходности портфеля 4% годовых;
- 45 900 евро в год (3825 в месяц) — при доходности 5% годовых.

Какой вариант выбрал Константин, вы узнаете позже — при рассмотрении его инвестиционного портфеля.

Мы предлагаем нашим клиентам услуги и российских, и зарубежных страховых компаний, но в первую очередь — зарубежных. На семинарах, которые я провожу (темы семинаров все те же — управление личными финансами и инвестирование), мне всегда задают вопрос: «Почему вы предлагаете работать с зарубежными страховыми

компаниями, а не с российскими? Ведь проще работать с компанией, которая находится рядом». Это действительно так — если компания рядом, с ней на самом деле проще работать. В чем же тогда причина такого нашего подхода?

Не в том, что в России нет надежных компаний. Напротив — в России сегодня очень много крупных и надежных компаний с хорошим иностранным капиталом.

Основной причиной, по которой мы предлагаем вначале услуги зарубежных компаний, является валютный риск.

Дело в том, что российские страховые компании берут взносы в национальной валюте (в рублях) и обязательства дают, соответственно, тоже в рублях. Это значит, что клиент открывает в российской компании программу сроком на 20 лет и компания гарантирует клиенту, что через 20 лет она выплатит ему один миллион рублей.

Я несколько не сомневаюсь, что компания выполнит свои обязательства, но я не знаю, что может произойти за это время с рублем. Поэтому своим клиентам такие долгосрочные инвестиции я рекомендую осуществлять за рубежом. Зарубежные компании принимают взносы в разных валютах (доллары, евро, швейцарские франки и т. д.) и обязательства своим клиентам дают тоже в этих же валютах. Поэтому, разрабатывая для клиентов инвестиционные портфели, мы рекомендуем делать в России краткосрочные и среднесрочные инвестиции, а долгосрочные — за рубежом.

* * *

Подытожим сказанное.

Программы накопительного страхования, предлагаемые страховыми компаниями, — очень хороший комплексный продукт. Как я уже говорил выше, это элементарный финансовый план.

Скажу несколько слов о еще одной функции, которую выполняют страховые компании, — функции брокера. Это значит, что, открыв программу в страховой компании,

вы можете давать поручения компании на покупку и продажу ценных бумаг, на инвестиции в фонды и хедж-фонды. Это не значит, что вы можете использовать страховую компанию для ежедневного трейдинга — страховые компании не банки, их клиенты являются долгосрочными инвесторами. Но, открыв программу в такой страховой компании, вы можете инвестировать свой капитал практически в любые инвестиционные инструменты, предлагаемые на рынках: акции, облигации, взаимные фонды (зарубежные ПИФы), хедж-фонды, ценные бумаги ETF (о них ниже). И при этом сможете воспользоваться всеми преимуществами, которые дает страховая компания, а их немало.

Для примера скажу о компании Generali International (остров Гернси) — дочерней компании все того же концерна Generali Group.

Остров Гернси (Guernsey) находится под юрисдикцией Великобритании и в качестве финансового центра имеет рейтинг AAA. При инвестировании через компанию Generali International очевидны следующие преимущества.

1. *Четкие условия наследования.* В своем договоре вы сможете четко указать наследников, что невозможно сделать при инвестировании в фонды напрямую или через банк.
2. *Налоговые льготы.* Доход, полученный от инвестирования средств через страховую компанию, не облагается налогом.
3. *Высокий уровень конфиденциальности.* Страховая компания защищает информацию о клиентах — в отличие от банков.
4. *Возможность мониторинга ваших инвестиций в различные фонды на одной веб-странице у страховой компании — брокера.* Это довольно удобно с точки зрения контроля своего инвестиционного портфеля.



[Почитать описание, отзывы](#)
[и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

