

Владимир Авденин

**АЗБУКА
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**



Внимание: все права на данную книгу зарегистрированы и защищены

Данная книга защищена законом об авторском праве и смежных правах на территории России, СНГ, ближнего и дальнего зарубежья. Воспроизведение всей книги или любой ее части, даже абзаца - запрещается без письменного согласия на то автора этой книги. Книга предназначена для личного использования. В книге отражено мнение автора по данному вопросу, которое может в корне отличаться от мнения читателя. Автор этой книги не несет ответственности за действия читателя, которые читатель может совершить после прочтения этой книги. Так же автор не несет ответственности за неверную интерпретацию содержания этой книги читателем. Ответственность за использование материалов и рекомендаций этой книги полностью лежит на читателе.

Оглавление

1. Предисловие.....	3
2. Ваши деньги - это очень важно!.....	4
3. Каковы ваши финансовые цели?.....	9
4. Где взять денег, если их не хватает?.....	14
5. Что делать с деньгами?.....	25
6. Предварительные условия инвестирования.....	29
7. Инструменты инвестирования	34
7.1. Страховки	34
7.2. Банковские счета	53
7.3. Паевые инвестиционные фонды	71
7.4. Прочие инструменты инвестирования	98
8. Финансовое планирование.....	107
9. Финансовое ассорти	120
10. Заключение	134
11. Деньги. Деньги? Деньги!!!.....	135

1. Предисловие

Здравствуйтесь уважаемый читатель,

эта книга написана для того, чтобы дать Вам необходимые знания о деньгах. Она научит Вас выгодно вкладывать деньги и планировать достижение важных для Вас финансовых целей.

Искренне надеюсь, что книга понравится Вам, и будет надежным помощником и советчиком в финансовых делах.

С искренним уважением,

Владимир Авденин,

руководитель проекта www.dostatok.ru - мгновенная доставка финансовых знаний

2. Ваши деньги - это очень важно!

Полагаю, вы согласитесь со мной в том, что деньги - это важнейшая часть нашей жизни. От того, есть у вас достаточное количество денег, зависит в жизни буквально все - сможете ли вы купить дом для своей семьи, хорошие продукты питания и хорошее медицинское обслуживание, чтобы вы были здоровы, хорошее образование для ваших детей, чтобы они уверенно шагали по жизни и т. д. Если у вас нет денег, вы не сможете в большом городе даже выпить стакан воды!

Деньгами буквально пронизано все кругом; качество вашей жизни сильно зависит от того, умеете ли вы правильно обращаться с деньгами, и есть ли у вас достаточное количество денег. Казалось бы - учитывая, насколько важное место занимают деньги в нашей жизни, человека людей нужно учить деньгам и обращению чуть ли не с пеленок. Но мир устроен странно - вам в школе расскажут про стереометрию и фотосинтез (ни то, ни другое вам в жизни наверняка не пригодиться), но не научат тому, как правильно обращаться с деньгами. В итоге люди выходят в жизнь совершенными невеждами во всем, что касается денег, и в этом важнейшем вопросе делают ошибку за ошибкой. Эти ошибки чрезвычайно дорого стоят людям.

Эта книга и написана для того, чтобы заполнить этот вопиющий пробел системы образования; можно сказать, что перед вами - курс финансового ликбеза.

Вы - богатый человек. Если будете правильно обращаться с деньгами.

Полагаю, вам хорошо известно, что может сотворить время и немного человеческого трудолюбия с крошечным зернышком яблока. Из маленького семечка вырастет раскидистая яблоня, которая будет давать тень и отдых в жаркий летний день, а по осени - богатый урожай спелых яблок.

Возможно, вы замечали, что жизнь имеет универсальные законы во многих, казалось бы, никак не связанных между собой областях. Так вот финансы и яблоневый сад имеют между собой много похожего. Сейчас вы увидите, что, посадив маленькое финансовое зернышко в виде монеты в один рубль, вы, при должном трудолюбии по возделыванию своего финансового дерева, получите богатейший урожай денег.

Фактически, каждый из нас - чрезвычайно богатый, фантастически богатый человек - вам нужно лишь правильно обращаться с деньгами, выращивая свой финансовый сад, и вы придете к финансовому благополучию и достатку. Итак, следите за моими расчетами.

Представьте себе монету в 1 рубль. Невеликие, прямо скажем, деньги. Однако давайте посмотрим, что этой монеткой может сделать волшебник Время.

Если вы поместите 1 рубль на годовой депозит с процентной ставкой 14% годовых* (о процентной ставке в 14% годовых прочитайте пожалуйста сноску в конце этой страницы), через год банк возвратит вам 1 рублей плюс 14% от 1

рубля, что составляет 14 копеек. В результате вы получаете на руки 1,14 руб. Вы решаете продлить свои отношения с банком и снова размещаете свои деньги, уже 1,14 руб., на годовой депозит под 14% годовых. Через год вы получаете $1,14 + 0,16 = 1,3$ руб.

Как вы понимаете, сейчас я описываю вам процедуру того, как ваши деньги создают вам новые деньги; и, заметьте - этот приятный во всех отношениях процесс происходит без вашего участия - вам не нужно делать ровным счетом ничего! От вас требуется только лишь начать процесс (посадить зерно), и затем ему не мешать (не тратить деньги). Все! Ваше финансовое дерево пошло в рост! Давайте же посмотрим, как скоро оно вырастет и будет внушительных размеров - например, в 1 000 000 (один миллион) рублей.

Если вы будете год за годом реинвестировать (т.е. присоединять полученные на вклад проценты к телу вклада) проценты, то ваш вклад будет непрерывно увеличиваться, и, наконец, через 106 лет, превратиться в сумму 1 076 252,67 рублей! Итак, начав всего лишь с одного рубля, вы через 106 лет, размещая деньги на депозите под 14% годовых, превратите их в более чем миллион рублей! Позвольте мне подчеркнуть это еще раз.

Рубль, всего лишь один простой рубль - тот самый, который вы не взяли в виде сдачи или поленились поднять на улице - это не простой рубль. Это драгоценной зерно, которое принесет вам огромный капитал - если вы будете терпеливы и будете ухаживать за ним. Швыряясь рублями, тратя их бездумно, вы делаете себя много беднее - вы только что видели, как эти рубли превращаются в миллионы. Идем дальше по нашему финансовому саду.

Все это прекрасно, скажете вы, только миллион через 106 лет - это очень долго; нам нужен миллион при жизни, и притом поскорей. Хорошо, вот отличная идея - а не посадить ли нам две яблони вместо одной? Иными словами, ведь мы можем не один рубль сегодня на депозит положить, а два. Как скоро сумма вклада достигнет миллиона рублей? Миллион у вас на счету будет уже через 102 года. Результат лучше, но все равно долго.

Однако на благое дело "заработать себе миллион" и десять рублей первоначального вклада не жалко, правда? Сколько же времени понадобится, чтобы из 10 рублей вырос миллион? Потребуется 89 лет. Ну а если с сотни рублей начать? Тогда нужно 72 года. Дальше цифры приводить не буду, чтобы вас не утомлять; здесь все понятно - чем больше денег на депозит положишь, тем быстрее они дорастут до миллиона. Но ждать придется долго.

А давайте мы с вами немного скорости добавим этому процессу. Как? Да очень просто. Обратите внимание - ведь до сих пор мы говорили только том, чтобы один раз положить определенную сумму на счет и потом ждать, чтобы она до миллиона доросла. Но поскольку мы не желаем долго ждать, можно каждый день сеять свои финансовые семена с тем, чтобы наше финансовое дерево росло быстрее. Ведь для вас сумма в 1 рубль в день не обременительна, правда? Если вы сможете каждый день помещать на свой депозит под 14% годовых всего лишь 1 рубль, вы

вырастите себе миллион через 46 лет.

Если вы в состоянии каждый день класть на депозит 2 рубля, тогда вы у цели через 42 года. Если вы можете сажать ежедневно 10 рублей, то вы миллионер через 29 лет. Ну а если вам по силам ежедневно 100 рублей инвестировать, то вам нужно всего лишь 13 лет для того, чтобы начать носить почетное звание миллионера. Смотрите, это уже вполне реально - вы вполне можете стать миллионером!

Однако давайте прервем эти увлекательные расчеты и поговорим теперь о главном. Все просто. Поймите, что каждый рубль, который вы тратите, потенциально может сделать вас очень богатым - правда, при условии, что вы не потратите его, а сохраните и заставите работать на вас. Я только что показал вам, как это происходит. Сквозь ваши пальцы в буквальном смысле слова каждый день льется золотой поток. Люди пренебрежительно относятся к небольшим суммам денег и с легкостью, не раздумывая, тратят их, не понимая, насколько громадный потенциал скрыт в этих небольших суммах.

Ваша задача - сохранить часть денег, которые вы намерены потратить. Начни вы прямо сегодня экономить и инвестировать хотя бы десять-двадцать рублей каждодневно из тех денег, которые ныне вы используете неразумно, вы очень скоро миллионер! Зачем отказывать себе в финансовом благополучии? Значит, давайте мы вместе наведем порядок в ваших финансовых делах с тем, чтобы вы могли быстрее начать движение к финансовому благополучию.

Надеюсь, следующая глава побудит вас действовать быстро. Как известно, у каждой палки два конца. Вы только что видели, как время работает на вас и усердно увеличивает инвестированный вами капитал. Второй конец этой палки может вас очень больно ударить (и многих людей бьет) - дело в том, что если вы позволяете себе терять время - поистине драгоценный для инвестора ресурс - вы беднеете, нищаете прямо на глазах. Чтобы вы отчетливо представили себе, как это происходит, давайте разберем небольшой пример.

Сколько стоит вам каждый потерянный для инвестирования день

Уважаемый читатель! Если бы благие намерения всегда воплощались в жизнь, на Земле давно бы уже был рай. Однако между намерением и действием - дистанция огромного размера. Вам нужно начать инвестировать, и начать быстро; лучше - прямо сегодня. Цифры красноречивее слов.

Давайте представим, что Михаил принял решение инвестировать ежемесячно 100\$ на протяжении 30 лет для накопления на свою будущую пенсию. Он каждый месяц помещает эту сумму на депозит в банке, процентная ставка по депозиту составляет 15% годовых, проценты капитализируются (т.е. присоединяются к сумме вклада) один раз в год.

Расчеты показывают, что в результате выполнения этой программы за тридцать лет на счете Михаила в банке будет накоплено 557.561 доллар. Предположим

теперь, что Катя начала точно такую же программу накопления - но на год позже. Первый год, когда Михаил уже начал выполнять свою программу, она потеряла - ей были нужны деньги - она тратила их, а не инвестировала.

Итак, Катя начала инвестировать на год позже, и длилась ее программа двадцать девять лет. Тогда в результате выполнения этой программы Катя накопит на своем счете в банке 483.720 долларов.

Имеем:

Михаил	Катя
Вкладывал 30 лет по 100\$	Вкладывала 29 лет по 100\$
Накопил 557.561 долл.	Накопила 483.720 долл.

А вот теперь следите внимательно за моими расчетами. Михаил вложил в свою программу всего на 1200\$ больше, чем Катя (потому что Михаил вкладывал 30 лет по 1200\$ ежегодно, а Катя вкладывала только 29 лет по 1200\$). Но при этом Михаил, начав на год раньше, накопил больше, чем Катя, на

$$557.561 - 483.720 = 73.841 \text{ долл.}$$

Поскольку Катя вложила в свою программу меньше на 1200 долл., то Катя, начав программу позже на год, потеряла для себя

$$73.841 - 1200 = 72.641\$.$$

Это означает, что Катя, отложив на год свою программу накопления, теряла каждый день

$$72.641 / 365 = \text{почти } \mathbf{200} \text{ долларов!}$$

КАЖДЫЙ день теряла
200 долларов!

Это значит, если у вас есть возможность откладывать всего 100\$ в месяц и вы этого не делаете, вы теряете каждый день двести долларов.

Двести долларов. Каждый день.

Неделя прошла, вам было некогда, и вы ничего не сделали? Извольте - вы стали беднее **на 1400\$**.

Вот почему, если вы решаете заняться своим будущим и своими финансами, вы не

имеете права терять ни дня. Просто потому, что каждый день слишком дорого стоит, чтобы вы его теряли. А если вы позволяете себе так поступать - вы поступаете как человек, который носит ведрами воду в дырявую бочку; он трудится напрасно - все вытечет. Позвольте мне небольшое замечание в завершение этой главы. Полагаю, вы понимаете, что терять время - слишком дорогое для вас удовольствие. А понимать - это значит делать. Например, любой курильщик скажет вам, что понимает, что курить вредно; на каждой пачке сигарет это написано. Если курильщик это понимает, значит он тут же бросает курить и все; он уже больше не курильщик. А если он продолжает курить - он так ничего и не понял.

Это простое рассуждение неизбежно подтолкнет Вас сегодня же заняться своими финансами. А я вам помогу. В следующей главе - краткая теория :) персональных финансов, просто и доступно изложенная. А начнем, как обычно, с главного; с ответа на вопрос - а какую цель мы ставим перед собой?

(*) Процентная ставка в 14% годовых сейчас в банках уже не встречается. Тем не менее такую ставку доходности использовать вполне правомерно - поскольку зрелые западные рынки на длительных отрезках времени в среднем росли на 13-15% в год. А российский рынок может расти гораздо заметнее. Стало быть, вкладывая долгое время деньги в ПИФ акций, вполне можно получать доходность 14% на длительных отрезках времени.

3. Каковы ваши финансовые цели?

Уважаемый читатель!

Попробуйте представить себе следующую картину: на посту ДПС сотрудник милиции останавливает автомобиль, проверяет документы и между делом спрашивает: куда едете? А водитель отвечает: да Бог его знает, еду, куда глаза глядят. Вы скажете - это невероятно! Однако похожую ситуацию можно наблюдать в жизни каждый день.

Каждый день люди зарабатывают и тратят деньги, то есть находятся в непрерывном финансовом движении. Однако спросите любого человека: к каким финансовым целям в жизни он стремится? В ответ он посмотрит на вас непонимающим взглядом и тут же продолжит свое движение к неведомой никому, а самое главное - и ему самому, цели. Но двигаться неизвестно куда этот человек будет быстро - посмотрите, какая суматоха на улицах больших городов.

Если вы утром садитесь в машину и заводите двигатель, у вас в голове уже есть ясное понимание того, куда вы планируете ехать, и зачем. У вас есть цель. Если говорить про финансы, то каждый человек уже в движении; каждый из нас, и вы тоже, уже едете. В сегодняшнем мире никто не может исключить из своей жизни деньги, каждый из нас находится в непрерывном финансовом движении. Проблема в том, что подавляющее большинство людей не ставят себе финансовых целей, а значит - и не пытаются их достичь.

Знаете на что это похоже? На щепку, плывущую по течению. Щепка никак не влияет на то, где она окажется в итоге; ее просто несут силы, неподвластные ей. Человек, который не ставит себе финансовых целей и не пытается их достичь - в положении щепки; он где-то в итоге окажется, но это "где-то" может (и так будет наверняка) ему совершенно не понравиться; но такой человек никак не влияет на то, что с ним в итоге будет.

Сомневаюсь, что вам нравится участь щепки; ведь каждому хотелось бы влиять на свою судьбу и идти туда, где хотелось бы быть. Что ж, если вы не желаете продолжать бессмысленные в финансовом отношении метания, как это делают многие, вам нужно сбавить темп финансового движения и задать себе вопрос: а каких финансовых целей мне бы хотелось бы достичь?

Другими словами, куда бы мне хотелось прийти в финансовом отношении? Согласитесь, что ответить на этот вопрос - означает определить свои финансовые цели. А как только финансовые цели ваши определены, всякие метания прекращаются; как и водитель, который заводит двигатель, вы прекрасно представляете, куда вы направляетесь.

Итак, вам нужно определить ваши финансовые цели и разработать план их достижения; в противном случае вы должны признать, что у вас все, что касается важнейшей стороны жизни - финансов, брошено на самотёк, и вы фактически не управляете своей жизнью. Вы же не поедете просто так туда, куда глаза глядят?

Жить нам без финансовых целей никак нельзя; если вы НЕ определили свои цели, не вы управляете своей жизнью, а жизнь вас несет по течению. И может принести туда, где вам совсем не хочется оказаться. Чтобы этого не случилось, давайте мы с вами научимся ставить финансовые цели, а так же назовем цели, обязательные для каждого.

Поставить себе финансовую цель - это значит определить:

- а) сколько денег нужно для достижения этой цели и
- б) к какому времени цель должна быть достигнута.

Например,

**хочу купить автомобиль стоимостью 15.000 долларов
через 2 года -**

четко определенная финансовая цель. Давайте поговорим о том, какие общие финансовые цели стоят перед большинством людей.

Первая универсальная цель - это ваши пенсионные накопления. Если вы **не** позаботитесь об этом, вы можете рассчитывать только на государственную пенсию. На момент написания этой книги это примерно 80 долларов в месяц, начиная с 60 лет. При этом пенсионный возраст планируется повысить, поскольку количество пенсионеров увеличивается, и в казне нет денег даже для выплаты этой, прямо скажем, чрезвычайно скромной пенсии.

Вы хотели бы в старости жить в нищете? Полагаю, что нет. Тогда вам нужно позаботиться о том, чтобы обеспечить себя в эту пору жизни. Какие для финансовой цели надо указать параметры? Правильно: сколько денег нужно и к какому сроку. Ответьте для себя: когда вы планируете уйти на пенсию? Сколько денег вам необходимо для того, чтобы обеспечить себя в этот период жизни? Отвечая на эти вопросы, вы уже имеете громадное преимущество; большинство людей вообще не задумываются о том, что эту задачу нужно решать.

Вторая универсальная цель - жилье. Время бесплатной раздачи жилья уже давно в прошлом, и каждый, у кого нет квартиры, будет вынужден ее купить по рыночной цене. Если у вас не будет денег - значит, у вашей семьи не будет дома.

Третья общая для многих людей цель - это обучение детей. Скорее всего, высшее образование для ваших детей будет платным, и к тому времени, когда детям придет пора получать образование, в семье должны быть необходимые для этого деньги.

Последняя общая для многих людей цель - это наши мечты. У каждого из нас есть мечта, которую хотелось бы претворить в жизнь. Это может быть покупка дачи или футбольной команды, восхождение на Эверест или покупка личного самолета - мечты у всех разные. Чтобы реализовать вашу мечту, вам тоже

потребуется деньги.

Конечно же, этим список финансовых целей не ограничивается; каждый человек наверняка добавит к этому списку что-то свое.

Итак, у каждого есть несколько обязательных финансовых целей, которых нужно достичь. Для достижения каждой из этих целей нужны деньги, причем денег нужно много. Однако понятие "много денег" очень расплывчатое и не дает понимания того, насколько тяжелы в финансовом отношении стоящие перед каждым задачи. Поэтому давайте мы на простом примере и посмотрим, сколько же денег нужно для решения хотя бы первой финансовой задачи - обеспечить себя пенсией.

Представьте себе 30-летнего человека, который ставит перед собой цель к своим 50 годам отойти от дел. Он не будет работать - за счет чего же он будет жить? Он к своему 50- летию накопит **капитал**, который и будет его обеспечивать.

Каким образом капитал будет его обеспечивать? Вариантов существует много, давайте мы рассмотрим такой. Накопленный капитал помещается на банковский счет с ежемесячной выплатой процентов. Тогда пенсионер ежемесячно получает из банка проценты по счету - это и есть его пенсионный доход.

Давайте вычислим, сколько денег необходимо накопить, чтобы начиная с 50 лет получать ежемесячную пенсию в 300 долларов. Пенсионеры желают ухаживать за своей лужайкой и наблюдать как растут внуки; у них нет желания да и сил зарабатывать капитал снова - если вдруг он будет утерян в результате рискованных инвестиций.

Поэтому пенсионеры вкладывают деньги надежно, а это означает - с невысокой доходностью. Давайте будем считать, что банк начисляет нашему пенсионеру доход в размере в 5% годовых. Зная необходимый размер пенсии (300 долларов в месяц) и доходность, с которой размещен капитал, приступим к расчетам - какого же размера капитал необходимо накопить нашему пенсионеру для обеспечения необходимого пенсионного дохода.

Человеку нужно получать

$$300 \text{ долларов} \times 12 \text{ месяцев} = 3.600 \text{ долларов в год}$$

в виде процентов с капитала. Для этого необходимо к 50- летию накопить капитал размером в

$$3.600 / 0,05 = 72.000 \text{ долларов.}$$

Итак, капитал в 72000 долл., размещенный под 5% годовых, будет обеспечивать нашему пенсионеру ежемесячный доход в 300 долларов.

А теперь обратите внимание на важное обстоятельство. Ныне 30-летнему человеку до пенсии, на которую он собирается уйти в 50 лет, остается 20 лет, или

всего лишь

$$20 \times 12 = \mathbf{240 \text{ месяцев.}}$$

Чтобы к моменту ухода на пенсию иметь капитал в 72.000 долларов, ему необходимо сберегать каждый месяц

$$72.000 \text{ долларов необходимо} / 240 \text{ месяцев до пенсии} = \mathbf{300 \text{ долларов}} \text{ ежемесячно.}$$

Вот итог наших расчетов.

Для того, чтобы обеспечить себя **через 20 лет** пенсией в 300 долларов, человеку необходимо сберегать ежемесячно 300 долларов. Подчеркну: необходимо с сегодняшнего дня, ежемесячно сберегать 300 долларов из своего текущего дохода, и так поступать постоянно на протяжении ближайших 20 лет. Тогда человек сможет через 20 лет обеспечить себя пенсионным доходом в размере 300 долларов в месяц.

Понимаете? Если вы хотите через 20 лет отойти от дел, вам уже сегодня совершенно необходимо заботиться о том, чтобы обеспечить себя в то, казалось бы, такое далекое время! При этом денег для решения этой задачи нужно очень много уже сейчас.

Фактически получается, что сколько вы сегодня сможете откладывать ежемесячно на свою будущую пенсию, таков и будет ее размер через 20 лет. Вы говорите, что у вас совершенно нет денег на это? Извольте - тогда ваша пенсия будет равна нулю; здравствуй, нищая старость. Если это вам не по душе, нужно найти деньги сейчас, чтобы обеспечить себя в будущем. Но у меня есть хорошая новость - сделанные выше пенсионные расчеты не точны; для того, чтобы получать пенсию в 300 долларов, нужно будет инвестировать не 300 долларов ежемесячно, а меньше. Меньше потому, что в этих упрощенных расчетах не учтены процентные доходы, получаемые от накапливаемых вами средств.

Эти доходы позволят инвестировать не 300 долларов, а меньше. Однако есть и плохая новость. Мы сейчас говорили **только** о пенсии; есть еще задача купить жилье и обучить детей, да и мечту хочется реализовать. Эти задачи тоже требуют денег; видимо, человеку из нашего примера все же придется инвестировать ежемесячно 300 долларов - или даже больше.

Но глава-то про финансовые цели, зачем здесь эти расчеты? Все очень просто. Если вы соглашаетесь с тем, что перед вами стоят несколько очень важных финансовых целей, то первое, что вам нужно сделать - это четко определить свои цели, чтобы вы не плутали, извините, как ежик в тумане.

Очень может быть, это окажется для вас не так-то просто сделать. Потому что вам придется аморфно-удобное-ни-к- чему-не-обязывающее "хочу жить лучше" вытащить на свет Божий и четко и ясно описать:

Цель 1.	Хочу _____, на что необходимо _____ рублей через ____ лет.
Цель 2.	Хочу _____, на что необходимо _____ рублей через ____ лет.
...	
Цель N.	Хочу _____, на что необходимо _____ рублей через ____ лет.

Не спешите читать дальше, остановитесь и подумайте, какие же финансовые цели вы перед собой ставите? Когда бы вы хотели бы их достигнуть, сколько денег для этого нужно? Делаете ли вы уже что-нибудь для того, чтобы достичь этих целей?

"Цели, цели! Все говорят про эти цели, и этот парень туда же" - вы вполне можете подумать так. Представляете белку в колесе? Видели, как собака гоняется за своим хвостом? Белка никуда не прибежит, а собака хвост не догонит; разве вы желаете составить им компанию?

Если нет, определите свои цели и запишите их; лишь очень малый процент людей делает это, но абсолютное большинство из тех, кто свои цели определил и записал - своих целей достигают. Желаете присоединиться к избранной группе человек? Тогда табличка чуть выше :). Все остальные будут лишь концы с концами сводить.

Если вы цели свои определили, вам нужно будет их достигать. Достижение этих целей означает в конечном итоге накопление нужной суммы к нужному сроку. Если денег этих у вас нет, задумайтесь - а где взять? Если у вас нет заморского дядюшки, который завещал вам пару нефтяных вышек, выход у вас один. Какой? Да очень простой и понятный - решать все свои финансовые задачи самому.

Согласитесь, что ваш пенсионный капитал не возьмется из ниоткуда к нужному вам сроку; его нужно самостоятельно накапливать на протяжении длительного времени. Источник для этих накоплений один - ваш текущий доход; ведь других источников дохода у большинства людей просто нет. Поэтому вам обязательно нужно часть своего текущего дохода не тратить, а сберегать для того, чтобы накопить нужного размера капитал.

Стало быть, у вас два выбора - либо навести порядок в своих деньгах и обеспечить себе финансовое благополучие, либо оставить все как есть и пустить финансовую жизнь на самотек. Надеюсь, вы выбираете первое. Тогда эта книга для вас - о том, как навести порядок в своих финансах и заставить их работать для себя. И начнем мы с самого интересного - [где взять денег](#).

4. Где взять денег, если их не хватает?

Итак, перед каждым из нас стоят несколько непростых финансовых задач, для решения которых нужно много денег. Сразу возникает вопрос - откуда их взять? Большинство людей могут взять эти деньги только из своего текущего дохода, потому что это их единственный источник дохода.

Но как каждый из нас знает из своего жизненного опыта, имеющихся сейчас денег и так не хватает - а я веду речь о том, что нужно часть заработанного сберегать. А вы за квартиру уже три месяца не платили, и что весна и надо бы купить новые ботинки, и вашему автомобилю уже пять лет, пора бы поменять. И еще много на что надо. У каждого из нас найдется десяток необходимых приобретений, которые нужно бы оплатить сейчас - о каких сбережениях может быть речь? - после, это все после.

Однако задумайтесь вот о чем. Представьте себе поезд, идущий из Москвы во Владивосток. И хотя путь этот занимает неделю, если вы сели в поезд в Москве и не вышли на какой-то промежуточной станции, вы ведь неминуемо приедете на конечную станцию, верно? Совершенно однозначно. С вашими финансами все точно так же.

Если вы не задумываетесь о своей пенсии, вы уже пассажир поезда, который везет вас к нищей старости. В ваших силах сойти на любой промежуточной станции. Если вы этого не сделаете, финал понятен. Если вы решаете сойти, сделайте это как можно быстрее. Прямо сегодня. Потому что каждый потерянный день будет стоить вам не менее 200 долларов, как мы с вами недавно узнали.

4.1 Бассейн как зеркало личных финансов

Вся теория персональных финансов весьма точно описывается простой школьной задачкой про бассейн, в который по одной трубе втекает, а по другой трубе вытекает вода. В ваш финансовый бассейн втекают ваши заработки, а из него вытекает то, что вам приходится тратить на текущие нужды. То, что остается в бассейне к концу месяца (если вообще что-то остается) - это те деньги, которые вы можете инвестировать, чтобы с использованием этих накоплений решить ваши долгосрочные финансовые задачи.

Понятно, что чем больше в ваш бассейн втекает, и чем меньше из него вытекает, тем больше в бассейне остается. Итак, ваша задача - увеличить приток денег в ваш бассейн, и сократить течи, по которым деньги вытекают из него.

Иными словами, вам надо пытаться увеличивать свои доходы и сокращать расходы, а положительную разницу - инвестировать. Вот и вся теория персональных финансов. Однако согласитесь, что прежде, чем, увеличивать доходы и сокращать расходы, вам хорошо бы знать, а каковы они, ваши сегодняшние доходы и расходы. Тем самым вы получите отправную точку на пути вперед. Для того чтобы анализировать ваши финансовые притоки и течи, существует специальный финансовый инструмент, называемый бюджет. О нем и

поговорим.

4.2 Бюджет человека

Денег у любого человека всегда ограниченное количество, а задач, которые нужно суметь решить с использованием этих денег, много; поэтому у любого разумного человека возникает желание тратить деньги рационально. Контроль за тем, как вы получаете и расходуете деньги, вы получите, если начнете вести свой бюджет.

Так что же такое бюджет? Ваш бюджет - это просто список ваших доходов и расходов. Вот пример упрощенного бюджета человека:

Доходы		Расходы	
зарплата	15000 руб.	Питание	10000 руб.
		Транспорт	3000 руб.
		Прочее	2000 руб.

Конечно, реальные бюджеты сложнее, назначение этого примера только в том, чтобы показать на примере, что такое бюджет.

Вы можете спросить меня, зачем именно вам нужен бюджет? Бюджет поможет вам рационально использовать ваши деньги. Например, человек, бюджет которого я привел выше, может справедливо задать себе вопрос: у меня на питание уходит 60% дохода, это довольно много; могу ли уменьшить эти расходы? Это легко можно сделать, если он в настоящее время покупает продукты в магазине рядом с домом.

Как-то раз я специально сравнил цены на продукты питания в небольшом магазинчике рядом с домом и в крупном сетевом магазине (вроде Ашана или Метро). Тот же набор продуктов питания в сетевом магазине обойдется вам примерно на 20% дешевле, чем в магазине рядом с домом.

Это значит, что, просто покупая продукты в другом месте, человек из нашего примера может сэкономить 60 долларов (300 долл. на питание ежемесячно * 0,2), что составляет 12% от его ежемесячного дохода. Эти деньги он может теперь использовать для достижения важных для него финансовых целей. Составив свой бюджет, вы тоже сможете отыскать ныне не очень рационально используемые деньги, чтобы использовать их более разумно. Именно *для этого* нужно составить и проанализировать ваш личный бюджет.

Узнаем себя

Если вы никогда прежде не составляли своего бюджета, то в начале вам просто нужно узнать, *как именно* вы расходуете деньги. Для этого вам нужно будет на протяжении какого-то периода (например, месяца) записывать все ваши доходы и расходы. Это позволит вам в каком-то смысле узнать себя - узнать то, сколько и

как вы зарабатываете и тратите деньги.

Обычно с доходами все просто. Поскольку источников дохода обычно немного, то каждый человек четко может сказать, как много денег к нему притекает ежемесячно. С расходами все сложнее, поскольку статей расходов много, и деньги мы расходует каждый день. После того, как вы на протяжении месяца тщательно зафиксируете свои расходы, у вас получится внушительный список.

Для того чтобы процесс составления бюджета вам был полностью понятен, позвольте мне показать все этапы составления бюджета на примере человека, которого мы назовем Димой.

Дима - одинокий человек, доходы которого - зарплата и арендная плата от сдаваемой в аренду квартиры. Кроме того, иногда он подвозит на своем автомобиле попутчиков, что тоже приносит ему небольшой доход. Доходы представлены в таблице со знаком плюс, все расходы - с отрицательным знаком. Итак, записывая свои доходы и расходы в течение месяца, Дима получил следующую информацию (для вашего удобства все цифры **доходов**, которые получал Дима, выделены **красным** цветом):

01.08	-33,5	выпил пива	08.08	-201	коньяк в подарок
01.08	-180	купил яблок	08.08	-21	пиво
01.08	120	подвез пассажира	09.08	120	подвез пассажира
01.08	-76	кафе	09.08	-28,5	пачка сахара
02.08	120	подвез пассажира	10.08	-179,55	книга
02.08	5130	получил арендную плату	11.08	-140	бензин
03.08	120	подвез пассажира	11.08	-80	автохимия
03.08	-10	купил газету	11.08	-130	автохимия
03.08	-50	на подарок коллеге	11.08	-574	бензин
03.08	-21	пиво	11.08	-600	ботинки
04.08	-245	продукты (спиртное)	11.08	-60	продукты (разное)
04.08	-1476,17	продукты (разное)	11.08	-2	газета
06.08	-21	пиво	13.08	-14	кафе
06.08	-7	туалет	14.08	-38	продукты (разное)
06.08	-272	бензин	15.08	-340	подарки родным
06.08	120	подвез пассажира	15.08	-40	печенье
06.08	-100	моб.телефон	15.08	120	подвез пассажира
07.08	-95	мусорное ведро для дома	15.08	5000	аванс
15.08	-140	пиво	21.08	-260	налог на недвижимость
16.08	-5,5	хлеб	22.08	-25	журнал
16.08	-120	на подарок коллеге	22.08	-300	бензин
16.08	-400	моб.телефон	22.08	-300	моб.тел.
16.08	-300	интернет	23.08	-300	букет
16.08	-1216	квартплата	23.08	-524	кафе
16.08	-180	электричество	24.08	-120	ремонт авто
17.08	-128	бензин	25.08	120	подвез пассажира
18.08	-450	сапоги	25.08	-250	проездной метро
18.08	-460	картошка на зиму	25.08	-38	пиво с чипсами
19.08	-2729	продукты (разное)	26.08	-180	оплата домофона
19.08	-200	ремонт авто	27.08	-30	батарейки в будильник
19.08	-100	бензин	27.08	10000	заплата
19.08	-60	продукты (разное)	28.08	-4700	костюм
20.08	-15	хлеб	29.08	-1000	в банк
20.08	-240	книги	30.08	-50	аттракцион
20.08	-128	ремонт утюга	30.08	-234	кафе
21.08	-367,2	парфюм	31.08	-415	подарок племяннику

После того, как вы зафиксируете все свои доходы и расходы в течение месяца, у вас получится похожая таблица.

После беглого анализа таблицы понятно, что поскольку в ней содержится слишком много разнородной информации, которая никак не упорядочена, анализировать данные будет тяжело. Но быстро приходит идея - а давайте мы попробуем объединить все похожие расходы в группы.

Например, мы можем сгруппировать все расходы на автомобиль - бензин, ремонт и т.д. в группу, которую так и назовем - "расходы на автомобиль". В этой группе расходов есть несколько категорий расходов - бензин, автохимия и т.д. Просуммируем все расходы в группе "расходы на автомобиль" за месяц и укажем итог расходов по этой группе. Аналогично поступим со всеми остальными расходами, поместив их в соответствующие группы. После этого Дима получит

уже более удобную для анализа информацию:

Группа	Составляющие	Сумма расходов
1. Расходы на содержание квартиры	Квартплата, домофон, электричество, налоги	1836
2. Продукты питания	Яблоки, хлеб, спиртное, печенье, картошка на зиму, сахар, разное	5337,17
3. Еда вне дома	Кафе, пиво	1055,5
4. Подарки	Близким, коллегам	1426
5. Автомобиль	Бензин, автохимия, ремонт	2044
6. Транспорт	Проездной на метро	250
7. Одежда и обувь	Одежда, обувь	5750
8. Телекоммуникации	Моб. телефон, Интернет	1100
9. Отдых	Аттракцион	50
10. Пресса	Книги, газеты, журналы	456,55
11. Накопления	Банк	1000
12. Личная гигиена	Парфюмерия	367,2
13. Все для дома	Ремонт утюга, мусорное ведро, батарейки	253
14. Разное	Разное	7

Теперь Дима может подсчитать свои расходы по каждой группе, и, добавив информацию о своих доходах, составить свой бюджет (ведь, как вы помните, бюджет - это список всех доходов и расходов) за месяц, который ему уже будет удобно анализировать:

Доходы		Расходы	
Заработная плата	15000	Содержание квартиры	1836
Рента от квартиры	5130	Продукты	5337,17
Частный извоз	840	Еда вне дома	1055,5
		Подарки	1426
		Автомобиль	2044
		Транспорт	250
		Одежда и обувь	5750
		Телекоммуникации	1100
		Отдых	50
		Книги, газеты, журналы	456,55
		Накопления	1000
		Личная гигиена	367,2
		Все для дома	253
		Разное	7
ИТОГО доходов	20970	ИТОГО расходов	20932

Аналогичная таблица ваших доходов и расходов и есть ваш бюджет. Составив ее, вы узнаете, на что и в каких размерах вы тратите деньги. Если вы намерены составить персональный бюджет, список распространенных статей расходов для

составления вашего бюджета вы можете найти на моем сайте www.dostatok.ru. После того, как вы составили ваш бюджет, вы можете и должны его проанализировать. Ведь для этого он и составлялся.

Анализируем бюджет

Основная цель анализа вашего бюджета - найти среди всех ваших денежных расходов нерационально используемые деньги. По нескольким статьям расходов вы, вероятно, сможете сократить свои расходы без ухудшения качества вашей жизни.

Возможно, вы увидите, что подписаться на ту газету, что вы каждое утро покупаете в метро, будет в два раза дешевле, чем покупать ее ежедневно; а расходы на мобильную связь можно сократить наполовину, просто изменив тарифный план на тот, где все входящие бесплатны. И так далее. Здесь просто нужно подойти творчески к тому, что вы увидите - список и объем ваших расходов по разным статьям.

Сократив расходы, вы сэкономленные таким образом деньги сможете затем инвестировать (основная цель работы с бюджетом в этом и состоит - найти дополнительные деньги для инвестирования) для решения ваших финансовых задач.

Составляем себе новый бюджет

Дима, составив свой бюджет, увидел, что на одежду и обувь он ежемесячно тратит четверть всех своих доходов, что довольно много. Поэтому он решает ограничить свои расходы по этой статье до 3000 рублей в месяц, а разницу в 2750 руб. инвестировать. В моей практике был случай, когда человек после анализа своего бюджета смог уменьшить свои расходы в четыре (!) раза, отказавшись от ряда ненужных ему расходов.

Полагаю, составив свой бюджет, вы тоже сможете сократить свои расходы, заделав тем самым несколько течей, по которым деньги утекают из вашего финансового бассейна. Тем самым вы сможете использовать свои деньги более рациональным способом.

Изменив в нужном ключе свой старый бюджет, вы тем самым составите себе бюджет на следующий месяц. Обратите внимание - до этого вы лишь фиксировали то, как вы тратите деньги, а теперь вы уже планируете то, как вы будете их тратить. Например, Дима решил потратить на обувь и одежду не более 3000 руб. в следующем месяце.

Тогда у него появятся больше денег для инвестирования и решения долгосрочных финансовых задач. Но они появятся у него только в том случае, если он выполнит свой бюджет. Следовательно, ему нужно контролировать выполнение своего нового бюджета - только тогда увеличится остаток на конец месяца в его финансовом бассейне.

Итак, бюджет - это удобный инструмент контроля ваших персональных финансов. Сначала вы узнаете, как и на что вы тратите деньги, просто фиксируя все ваши расходы, потом вносите коррективы в этот бюджет, составляя тем самым новый бюджет. Новый бюджет отличается от старого тем, что в нем вы более рационально используете свои деньги. Значит, часть денег вы сэкономили и сможете отправить эти деньги на решение долгосрочных финансовых задач.

Если вам *удается* выполнить свой новый бюджет, вас можно поздравить - вы взяли под контроль свою финансовую жизнь, и можете уверенно двигаться к вашим финансовым целям. Вы уже больше не щепка, которую несет неизвестно куда неподвластные ей силы. С этого момента вы парусник, который уверенно держит путь к нужной вам цели. Однако при составлении бюджета вас ждут определенные трудности, о которых я хотел бы вам рассказать.

Трудности при составлении бюджета

Для того чтобы узнать, как и на что вы тратите деньги ("узнать" себя), вам нужно на протяжении месяца фиксировать все свои расходы. Это придется делать весь месяц, изо дня в день. Без этого вы не получите полноценной картины и зря потеряете время. Кроме того, просто фиксировать свои доходы и расходы недостаточно. Это лишь первичная информация о совершенных вами финансовых операциях, которая собирается для того, чтобы ее затем обобщать и анализировать. Для обобщения и анализа вам, скорее всего, понадобится компьютер и программы для работы с персональными финансами. Таких программ существуют достаточно много, и платных, и бесплатных; информацию о них вы можете найти в Интернете.

Итак, вы фиксируете все свои расходы и заносите их в компьютерную программу. Однако задумайтесь вот о чем. В течение дня вы можете очень часто совершать покупки или оплачивать услуги, и если вы не фиксируете эти операции сразу, то к концу дня, придя домой, вы просто не сможете вспомнить все те операции, которые вы сегодня совершили. Что же делать?

Вариантов два - либо записывать все расходы на листочке до вечера, либо использовать карманный компьютер с программой для учета персональных финансов. Я для ведения своего бюджета использую второй вариант - у меня карманный компьютер Palm с программой учета персональных финансов "[Финансы для Пальмы](#)" Дмитрия Брилюка.

Кроме того, вряд ли вы сможете ограничить период контроля всех своих расходов всего лишь одним месяцем. Дело в том, что на ваш бюджет накладываются сезонные факторы. В примере с Димой, который мы рассмотрели выше, вы увидите характерный для осени расход "картошка на зиму", кроме того, высокие расходы на обувь и одежду, возможно, связаны с тем, что он купил что-то из зимних вещей. Так будет и с вами. Поэтому для того, чтобы знать, сколько в среднем вы расходуете в месяц по той или иной статье, вам потребуется два-три месяца.

Заблуждения относительно бюджета и чем он вам не сможет помочь

Самое распространенное заблуждение относительно бюджета носит негативный характер. Я не раз сталкивался с неверным убеждением, что бюджет - это строжайшая финансовая диета, когда надо затянуть пояс потуже, сжать зубы покрепче и не выпускать из рук ни копейки, отказывая себе во всем, чем только можно. Это совершенно не так, и, к сожалению, те, кто думают о бюджете в таком негативном ключе, не станут использовать такой удобный и несложный инструмент контроля за персональными финансами, каким является ваш персональный бюджет.

Бюджет - это вовсе не диета и не обязательство до предела урезать все свои расходы. Это вначале, на первом этапе, просто описание того, как вы сейчас расходуете деньги, а следующий шаг - планирование того, как бы вы хотели расходовать ваши деньги в будущем. Повторюсь, что это важно для каждого человека - просто потому, что ваше будущее и финансовое положение зависит только от вас.

Вам нужно накопить к пенсии пенсионный капитал? Тогда вам нужно выделять ежемесячно определенную сумму для этого. А вы сможете, не зная своего бюджета, ответить на вопрос: - а сколько денег ежемесячно вы можете выделять для этой цели? Для этого вам нужно знать, как много вы зарабатываете и тратите ежемесячно, то есть вам нужно знать ваш бюджет.

Если после анализа ваших доходов и расходов вы выясняете, что вы можете ежемесячно выделять из своего текущего дохода 20 долларов для создания вашего пенсионного капитала, то это уже хорошо. 20 долларов - больше, чем ничего. Однако вы понимаете, что, накапливая ежемесячно по 20 долларов на протяжении 20-30 лет, вы вряд ли получите капитал, который сможет обеспечить вам безбедную старость; денег нужно больше.

Что же делать тогда? Вспомните про бассейн - вам нужно сделать так, чтобы в ваш финансовый бассейн втекать стало больше, а вытекало бы меньше. Другими словами, вы должны стремиться увеличить свои доходы и сократить расходы. Кстати, сократить расходы гораздо проще и быстрее, чем увеличить доходы. Для этого вам нужно взять свой бюджет (смотрите, ведь вам снова нужен бюджет - вы должны знать - на что и сколько вы тратите) и сократить расходы по ряду статей. Может быть, это будет для вас непросто. А жить в 60 лет на 80 долларов в месяц - просто?

Другое распространенное убеждение относительно бюджета - что, будучи только составленным, он мгновенно изменит вашу финансовую жизнь и у вас все станет хорошо. Совсем нет, составленный бюджет еще и выполнять надо. Точно так же даже самый хороший план тренировок не сделает вас чемпионом - план нужно выполнять, тренируясь изо дня в день. Только тогда вы будете на пути к победе. Так же и с бюджетом - только составить его недостаточно; его нужно выполнять.

Итак, ваш персональный бюджет отвечает на вопросы: "сколько и как денег я трачу ежемесячно?" и "сколько денег ежемесячно я могу сохранить?". Это важно для вас, поскольку в сегодняшнем мире ваше финансовое благополучие зависит только от вас.

От ответа на вопрос "сколько денег я могу сохранить ежемесячно?" зависит, например, как скоро вы сможете накопить сумму, достаточную для получения ипотечного кредита и покупки своей собственной квартиры. Или к какому сроку вы сможете выйти на пенсию. Поэтому вам действительно важно знать, сколько денег вы зарабатываете и тратите ежемесячно, и сколько вы можете ежемесячно сохранить. Ответы на эти важнейшие вопросы и даст вам ваш персональный бюджет.

Итак, вы составили свой бюджет и знаете, сколько денег вы можете сохранить. Что же делать дальше? Об этом - в следующем разделе.

4.3 Правило "Заплати сначала себе"

Уважаемый читатель!

Давайте рассмотрим, как распоряжается деньгами обычный человек. После получения дохода (например, зарплаты), он покупает продукты питания, платит за квартиру, телефон и далее, по списку обязательных платежей. Потом семья живет на оставшиеся деньги оставшееся до следующей зарплаты время. К этому времени денег уже остается совсем немного, или не остается совсем.

Такой человек совершает крупную ошибку в обращении с деньгами, и вот почему.

Задумывались ли вы когда-нибудь о том, что происходит с теми деньгами, которые вы тратите? Понимаете ли вы, что каждый раз, покупая товары и услуги, вы всегда платите другим? Например, заправляя автомобиль, вы платите ООО "Заправка" за топливо, за его доставку, зарплату рабочим, уборку территории, оплачиваете налоги и т. д., плюс оплачиваете для этой компании необходимую прибыль.

Точно также, покупая хлеб или посещая кинотеатр, вы всегда оплачиваете кому-то все понесенные расходы, плюс оплачиваете прибыль для этой компании. Это происходит потому, что Россия - капиталистическая страна, а в капиталистической стране любой бизнес существует для того и только для того, чтобы зарабатывать прибыль для владельцев бизнеса. Итак, что бы вы ни покупали, делая покупку, вы всегда платите кому-то другому, и создаете для него прибыль.

Простите, а когда же вы будете платить себе? Не кажется ли вам странным поведение человека, который из месяца в месяц тратит все зарабатываемые им деньги для того, чтобы создать кому-то другому прибыль, а себе не оставить ни копейки?

Представьте себе человека, который стоит на середине горы. Если он хотел бы добраться до вершины, ему нужно идти вверх, верно? Точно также, если вы хотите решить ваши долгосрочные финансовые задачи и достичь благосостояния, вам нужно увеличивать свой капитал. И это стремление совершенно не совместимо с тем, чтобы все зарабатываемые вами деньги тратить только на то, чтобы создавать прибыль кому-то другому. Совершенно очевидно, что часть денег из тех, что вы заработали, вы должны оставить себе.

Очень просто давать такой совет, скажете вы - но гораздо труднее его выполнить на практике. Потому что деньги уходят незаметно, на то и на это, и к концу месяца денег нет. Однако я готов предложить вам очень простой и чрезвычайно действенный алгоритм, который легко поможет вам оставлять себе часть из заработанных вами денег. Если помните, в начале этой главы я обещал вам объяснить, какую ошибку совершают большинство людей в отношении своих финансов. Так вот, (внимание - **ошибка!**) главная ошибка в том, что люди сначала тратят деньги, а потом пытаются сохранить часть из того, что останется к концу месяца. Поскольку обычно ничего не остается, то и сберегать не получается ничего - все расходуется "на жизнь". Вы опять заплатили все свои деньги другим людям. **Правильно же** поступать следующим образом. **Сначала** заплатите себе, **а потом** - всем остальным. Это и есть правило "заплати сначала себе".

Это поистине золотое правило означает следующее. Вы решаете для себя отныне и навсегда, что от любого полученного вами дохода определенную часть денег (например, 10%) вы не тратите, а сберегаете. Подчеркну - от любого дохода. Получили зарплату? Взяли 10% от этой суммы и отложили в сторону; остальные 90% тратите так, как вам заблагорассудится. Нашли старую мятую сотню в кармане брюк? Тратите только 90 рублей, а 10 сберегаете. И так далее. Сделайте это правило своей незыблемой аксиомой в обращении с деньгами.

Давайте посмотрим, что будет происходить при выполнении этого простого правила. А происходить будет простая вещь - как только вы начнете выполнять это правило, вы сразу же начнете богатеть. Потому что если раньше вы все деньги тратили, то теперь у вас автоматически накапливается капитал. Если вы примите для себя это правило и будете его непреклонно выполнять, считайте, что вы встали на эскалатор, который автоматически везет вас вверх - достатку и финансовому благополучию.

Если вы ничего себе не оставляете, решение ваших финансовых задач автоматически отодвигается на более поздний срок. Тем самым вы едете на поезде во Владивосток и не желаете сойти; а каждый потерянный день вам стоит 200 долларов. Тогда вы - человек, желающий достичь вершины, но спускающийся вниз.

Итак, правило "Заплати сначала себе" - очень простой и очень эффективный способ увеличить свое благосостояние. Финансовые консультанты рекомендуют платить себе 10% от получаемого дохода; считается, что на оставшиеся 90% прожить так же просто или также сложно, как и на все 100% вашего дохода; вы не почувствуете особого дискомфорта от того, что стали тратить на 10% меньше,

чем обычно. Конечно, если вы ставите перед собой масштабные финансовые цели и ради их достижения готовы на определенные ограничения, вы можете сберегать и больше. Каждый выбирает по себе.

Для того чтобы решить, сколько денег сохранять именно вам, вам пригодится следующий совет. В предыдущей главе мы говорили про ваш бюджет. Если вы составили свой бюджет, то вы знаете, сколько денег ежемесячно вы можете сохранить. Если, например, это 20% от вашего дохода - то это и есть та сумма, которую вы безболезненно можете изъять из своего бюджета и не тратить. Тогда платите себе 20% от любого своего дохода, как только доход попадет вам в руки; оставшихся 80% вашего дохода вам будет достаточно, чтобы оплатить все ваши текущие расходы - ведь в этом вы убедились при составлении своего бюджета.

Повторю еще раз, что правило "заплати сначала себе" - это очень важное правило, которое обязательно нужно выполнять. Скорее всего, у вас не вызывает особого восторга необходимость чистить зубы по утрам. Но вы автоматически чистите их, чтобы они были здоровы. Так же и с вашими деньгами - у людей не вызывает особого восторга необходимость "платить сначала себе". Однако если вы будете выполнять это правило автоматически, не думая - ваши финансы будут здоровы. Чего я вам искренне желаю.

Итак, вы выполняете правило "заплати сначала себе". В результате у вас автоматически начинают накапливаться деньги. И возникает вопрос - а что же делать с этими деньгами? Об этом важнейшем вопросе - в [следующей главе](#).

5. Что делать с деньгами?

Вы можете подумать - что за глупый вопрос вынесен в название этой главы? Разве проблема потратить деньги, когда они есть? Две недели у моря, или мобильный телефон, или....

Да мало ли возможностей истратить деньги? Однако не торопитесь, и давайте вместе подумаем вот о чем. Как только вы начнете выполнять правило "заплати сначала себе", у вас тут же начнут накапливаться деньги, которые предназначены для решения ваших долгосрочных задач. Именно эти деньги я имел в виду, когда спрашивал "Что делать с деньгами?". И вопрос, надо признаться, непростой.

Действительно, ведь эти деньги призваны решить для вас долгосрочные задачи; вы не можете тратить их на сегодняшнее потребление - на отпуск и прочее. Потому что кофточка, купленная сегодня на эти деньги, совершенно никак не поможет вам обеспечить себя в будущем, через 20 лет. А вам нужно распорядиться этими деньгами так, чтобы они обеспечили вам пенсионный доход на склоне лет.

Итак, что же делать с этими деньгами? Какой вариант просится сразу на ум? А давайте мы эти деньги спрячем под матрац/в чулок! Тогда деньги у вас всегда под рукой, и вы не зависите ни от какого банка и прочих финансовых институтов. К тому же деньги можно спрятать не в рублях, а в валюте, что дает вам дополнительную гарантию от любых финансовых экспериментов российских властей. Но такой вариант накопления денег на длительный срок следует признать никуда не годным по двум серьезным причинам.

Во-первых, деньги, которые вы храните наличными дома, подвержены риску физической утраты. Это значит, что если к вам залезли воры, или (не дай Бог) дома случился пожар или вас затопили соседи сверху, или просто кто-то из домочадцев, освобождая дом от хлама, радостно выбросил то "старое, облезлое пальто", во внутреннем кармане которого вы хранили свои сбережения :), то вы потеряете все свои накопления. Поэтому деньгам дома не место.

Но есть еще и вторая, даже более весомая причина не держать деньги дома. Это опасность, от которой не спасет самый надежный в мире сейф. Это инфляция. Для каждого человека ценность представляют не деньги как таковые (т.е. шелестящие бумажки, купюры), а их покупательная способность - возможность купить за имеющиеся у вас деньги какое-то количество необходимых вам товаров или услуг.

Так вот инфляция - злейший враг наличных денег. Потому что инфляций неотступно, день за днем, уменьшает покупательную способность ваших денег. Насколько губительно инфляция воздействует на покупательную способность вашего капитала, вы можете увидеть из следующей таблицы (вверху указан срок, слева - уровень инфляции, на пересечении - то, что осталось от вашего капитала):

Инфляция	Срок			
	10 лет	30 лет	50 лет	100 лет
3%	0,7374	0,401	0,2181	0,0476
6%	0,5386	0,1563	0,0453	0,0021
10%	0,3487	0,0424	0,0052	0,0000266

Для того чтобы вам было абсолютно понятно, как инфляция убивает капитал, давайте вместе рассмотрим небольшой пример.

Пример.

Предположим, Михаил решил оставить 1000 рублей наличными дома на ближайший год. Инфляция в стране оставляет 10%, а буханка хлеба в момент принятия этого решения стоила 10 рублей. Это означает, что на 1000 рублей можно купить 100 буханок хлеба.

Прошел год. Инфляция в 10% означает, что за год все товары подорожали в среднем на 10%, значит буханка хлеба стала стоить 11 рублей. Это означает, что на 1000 рублей теперь можно купить лишь 90 буханок хлеба.

Понимаете? Если Михаил спрятал свою 1000 рублей на год в чулок, и через год оттуда достал, то он уже потерял. Нет, бумажка, купюра у него осталась та же самая, с тем же номером на ней; но купить на нее можно лишь 90 буханок, тогда как год назад - 100 буханок. В этом и состоит потеря - покупательная способность ваших сбережений стала меньше из-за инфляции.

Если вы выбираете вариант сохранения своих денег наличными, на покупательную способность ваших денег сразу, как коршун на цыпленка, накидывается инфляция. Инфляция будет клевать ваш капитал каждый день, и она убьет его. Таблица выше показывает, что если вы решаете оставить дома 1000 рублей наличными на 30 лет при инфляции в 6% годовых, то ваш капитал уменьшится в более чем шестьдесят (!) раз, и в итоге у вас останется всего 15 рублей 63 копейки. Вот и накопили на старость :). Оставить деньги наличными - это почти то же самое, что просто выкинуть деньги на ветер.

Итак, методом "от противного" отмечаем один вариант размещения денег. Они не должны оставаться наличными дома. Так что же с ними делать? Раз инфляция - злейший враг денег, сразу возникает желание распорядиться деньгами так, чтобы защитить их от действия инфляции. "Законсервировать" капитал, так сказать, до того момента, когда он потребуется.

И такой способ есть. Вернемся к примеру с Михаилом, который решил оставить 1000 рублей наличными дома на год. Давайте посмотрим, что произошло бы, если

бы он не оставил деньги наличными дома, а решил бы разместить свою 1000 рублей в банк на депозит под 12% годовых. Тогда через год он получил бы 1120 рублей (эта сумма складывается из 1000 рублей первоначального взноса и процентов в 120 рублей, начисленных банком по депозиту). К этому моменту буханка хлеба, стоившая год назад 10 рублей, уже подорожала на 10% и стоит теперь уже 11 рублей.

Сколько Михаил сможет купить на свой капитал хлеба через год? Считаем:

$$1120 \text{ рублей} / 11 \text{ рублей за буханку} = \mathbf{101 \text{ буханку!}}$$

Пожалуйста, задержите свое внимание на этом месте, это **очень важно**. Поймите. Михаил имел количество денег год назад такое, чтобы купить лишь 100 буханок хлеба. В результате предпринятых им действий в отношении денег (а именно размещении их на годовом депозите в банке) через год он имеет возможность купить уже 101 буханку! Покупательная способность его денег увеличилась! И достиг он этого благодаря тому, что удачно распорядился своими деньгами. Итак, как вы видите, помещение денег в финансовый инструмент под названием "банковский депозит" в примере с Михаилом не только защитило капитал от инфляции, но и позволило увеличить покупательную способность его капитала.

Так вот и ответ на вопрос "Что делать с деньгами"! Для сохранения покупательной способности ваш капитал нужно помещать в депозиты и прочие (ПИФы, облигации и т.д.) финансовые инструменты; если выбор финансовых инструментов правильный, покупательная способность вашего капитала не только не пострадает от инфляции, но и, возможно, даже увеличится.

Ведь как мы все планируем придти к благосостоянию? Работая, зарабатывая доход, часть из которого мы первым делом платим себе. Эти небольшие слагаемые складываются на протяжении длительного времени и в итоге образуют наш капитал. Поскольку этот процесс очень сильно - на десятки лет - растянут по времени, мы **вынуждены** заботиться о сохранении покупательной способности тех ежемесячных финансовых кирпичиков (тех сумм, что мы ежемесячно платим себе), из которых мы строим здание своего достатка. Если этого не делать, ваш капитал уьет инфляция.

А теперь позвольте мне дать точное определение того, что значит слово "инвестирование".

Инвестирование - это помещение вашего капитала в различные финансовые инструменты для того, чтобы сохранить и\или увеличить покупательную способность вашего капитала.

Инвестирование - это разумное и доходное вложение ваших денег. Для того чтобы вам было абсолютно понятно, что такое инвестирование, я приведу вам смешное, но очень точное сравнение.

Инвестирование очень похоже на консервирование огурцов. Садовод, собирая

осенью богатый урожай, вынужден часть урожая законсервировать для того, чтобы потом, зимой и осенью, угощать домашних огурцами. Если он огурцы не законсервирует, они пропадут - потеряют свою пищевую ценность.

Вы ставите перед собой задачу обеспечить себя в преклонные годы и решить прочие финансовые задачи. Тогда вам очень нужно "законсервировать" свой капитал, чтобы он не пострадал от инфляции и, по возможности, даже увеличился. Если вы этого не сделаете, ваш капитал "испортится" - инфляция практически до нуля обесценит, уничтожит его покупательную способность.

Капитал, его покупательная способность "консервируется" путем инвестирования, т.е. помещения денег в различные финансовые инструменты. И точно так же, как садовод может использовать для консервирования огурцов литровую банку, трехлитровую банку, кадушку или бочку, вы, для "консервирования" своего капитала можете использовать различные финансовые инструменты - такие как страховки, депозиты, ПИФы и другие. Если вы правильно законсервируете свой капитал, он будет в сохранности до того момента, когда он вам потребуется. Это **и есть** инвестирование.

Позвольте несколько слов сказать вам и о том, кто же такой инвестор. Вы не раз слышали это слово с экрана телевизора и встречали в газетах. Правда, не очень понятно, кто же они - эти таинственные инвесторы, где и чем они живут. Так вот, может быть, вас это немного удивит, но инвесторы - это все мы. Я инвестор. И вы, и все ваши близкие - это тоже инвесторы; правда может быть, до сих пор они этого не понимают.

Почему вы инвестор? Простите, ведь вы пенсией собираетесь себя обеспечить, ведь так? Значит вы вынуждены инвестировать, как следует из этой главы. И ваши соседи, и ваши коллеги - это все инвесторы. Правда, они, может быть, еще "спящие инвесторы", но жизнь их разбудит. Каждый человек вынужден быть инвестором. Потому что в современном мире только от него самого зависит, как он будет обеспечен в финансовом отношении и сможет ли решить те финансовые задачи, которые перед ним стоят. Итак, теперь абсолютно понятно, как же отвечать на вопрос этой главы - "Что делать с деньгами?". Их нужно **инвестировать**. Инвестируя, вы сохраните или даже увеличите покупательную способность вашего капитала. О том, какие инструменты инвестирования вам доступны, какими свойствами они обладают и с чего необходимо начинать инвестирование - в читайте в [следующей главе](#).

6. Предварительные условия инвестирования

Уважаемый читатель! Казалось бы, сейчас логичным продолжением моего рассказа должно стать описание доступных вам финансовых инструментов с описанием всех их плюсов и минусов. Я вам расскажу про доступные инструменты инвестирования, а вы начнете в эти инструменты помещать, выгодно вкладывать ваши деньги.

Однако про инструменты инвестирования говорить еще рано. Потому что каждый, кто начинает инвестировать, должен обязательно выполнить предварительные условия инвестирования. Итак, сейчас мы поговорим о том, каковы же условия. Их три, и первое из них заключается в том, чтобы защитить себя.

Защити себя

Уважаемый читатель! Хочу предупредить тебя, что этот раздел нельзя отнести к очень приятному и веселому чтению. Однако я придерживаюсь следующего мнения и надеюсь, что вы разделите его со мной. Всякий разумный человек должен четко понимать, какие опасности ему угрожают, и как он может от этих опасностей защититься. Давайте же поговорим о том, какие опасности угрожают каждому человеку.

Путь инвестора следующий. Человек работает, часть заработанного сберегает и тут же инвестирует, чтобы защитить свой капитал от обесценивания. Накапливаясь за десятки лет, эти небольшие ежемесячные слагаемые (те суммы, что вы платите самому себе) образуют капитал, с помощью которого человек решает стоящие перед ним финансовые задачи.

Идущего таким путем наверняка ждет успех, если бы только не одно "но". А где гарантия того, что человек **сможет** десятки лет работать, зарабатывать деньги и часть заработанного сберегать?

Задумайтесь вот о чем: а если человек **не сможет** работать? Болезнь, или травма в результате несчастного случая могут сделать человека инвалидом, и он не сможет больше работать никогда.

Если это случится, человек попадет в тяжелейшую финансовую ситуацию: ему ежемесячно нужны деньги для оплаты текущих расходов плюс деньги на лекарства и врачебный уход; источников дохода нет, потому что он не может работать. Это - финансовая катастрофа для любого человека; нет денег на текущие расходы, не говоря уж про инвестирование для обеспечения будущего. Это финансовая пропасть, из которой уже не выбраться.

Другими словами, обычно мы планируем достигнуть своих финансовых целей за счет своих будущих доходов. Как правило, у большинства людей единственный источник дохода - это их заработная плата. И заработать деньги, на которые человек рассчитывает, в будущем он сможет только благодаря тому, что он обладает **трудоспособностью** - то есть способностью работать. Для многих

людей трудоспособность - единственный в жизни актив, который приносит им деньги, необходимые для жизни. Болезнь или травма могут навсегда лишить человека трудоспособности; и если это случится, человек навсегда теряет источник дохода и возможность инвестировать.

Поэтому первое, что вы как разумный инвестор обязательно должны сделать - это защитить свой драгоценный, подчас единственный ваш актив - вашу трудоспособность. Такую защиту даст Вам страховой полис.

**Любое инвестирование начинается с
защиты.**

Ваш первый шаг на этом пути - покупка страхового полиса, который защитит вашу трудоспособность; как это сделать, я расскажу вам чуть позже.

Я по собственному опыту (сам через это проходил) знаю, что велико искушение пропустить этот скучный пункт и двинуться вперед, туда, к "настоящему" инвестированию, когда "можно помещать капитал в акции и хорошо на этом зарабатывать". Не пропускайте этап собственной защиты. Цель инвестирования - **в первую очередь** обеспечить вам финансовую стабильность и благосостояние.

О какой стабильности может идти речь, если вы не защитили единственный источник своих доходов? Не дай Бог, случится несчастье, и все пойдет прахом. Защитить себя - ваша первейшая задача перед самим собой и вашей семьей. Если что-то случится и полиса у вас нет, задним числом ничего поделывать будет нельзя. Как совершенно верно написал Р. Кийосаки, нужно купить страховой полис и надеяться, что он вам не пригодится. Итак, оставьте на потом любые другие инвестиции. Первым делом - **защита**.

Ваш наличный запас

Когда человек, прежде не занимавшийся инвестированием, понимает, что имеющиеся у него деньги способны создавать ему новые деньги, начинающему инвестору хочется получить максимальную отдачу от имеющегося у него на данный момент капитала. Что ж, это естественное человеческое желание; каждый из нас хотел бы на полную катушку использовать все свои ресурсы.

"Получить максимальную отдачу от имеющегося у него капитала" обычно означает, что начинающий инвестор стремится вложить **весь** свой капитал, и вложить его с высокой доходностью. Позвольте вас предостеречь от этого; **это ошибка**. Ошибка по двум причинам; во-первых, те вложения, которые сулят высокую доходность, всегда сопряжены с высоким риском потери всего или большей части вашего капитала. Но об этом мы поговорим позднее.

Во-вторых, ошибкой является инвестирование **всего, т.е. 100%** вашего капитала. Часть вашего капитала обязательно должна оставаться в наличной или "почти наличной" форме - просто деньги, другими словами. Это правило, возможно, вас удивит. Совсем недавно я говорил, что каждый ваш наличный

рубль каждодневно убивает инфляция, и советовал немедленно его инвестировать; а здесь же рекомендую вам держать часть капитала в наличной форме. Однако никакого противоречия здесь нет, и вот почему.

Дело в том, что часть вашего капитала, которую вы держите в наличной форме, страхует вас от финансовых трудностей, которые могут быть следствием внезапных неблагоприятных событий в вашей жизни. Это очень нужный каждому финансовый "буфер". Например, представьте себе следующую ситуацию. По какой-то причине вы внезапно потеряли работу, и у вас нет никаких средств к существованию. Что вам остается делать? Либо срочно искать работу, либо продавать часть из своих инвестиций (если они у вас вообще есть).

Как вы понимаете, чтобы найти хорошую работу, нужно подчас достаточно много времени; если времени на поиски работы у вас нет, поскольку вам срочно нужны деньги, то вам придется взяться за ту работу, которая попадется. Скорее всего, это будет означать, что зарабатывать вы будете гораздо меньше, чем могли бы. А это, в свою очередь, означает, что инвестировать вы сможете гораздо меньше, чем смогли бы. Как вы понимаете, инвестированный сегодня рубль означает много рублей в будущем; потерянный сегодня рубль означает утрату для вас большого количества денег, которое вы могли бы получить в будущем.

Поэтому, взявшись за работу с низкой оплатой, вы потеряете очень много денег. **Если бы** имели к моменту увольнения запас наличных, которого хватило бы вам на несколько месяцев безбедной жизни, вы спокойно бы занимались поиском работы и нашли бы себе работу с хорошей оплатой. Если же наличных денег у вас нет по той причине, что весь свой капитал вы инвестировали, вам потребуются срочно продать часть ваших инвестиций. Обычно срочная продажа означает, что вам придется продавать с большой скидкой, или по невыгодной для вас цене.

Например, вы купили акции месяц назад, рассчитывая на их существенный рост, но они к сегодняшнему дню сильно упали в цене. Вы уверены, что, цена поднимется; пока акции у вас на руках, никакого убытка вы еще не понесли. Но если вам срочно потребовались деньги, вы будете вынуждены продать акции по низкой цене, и тем самым понесете убытки.

Итак, если у вас нет определенного запаса наличных денег, то вы рискуете потерять часть вашего капитала. Вспомним - зачем люди инвестируют? Правильно, чтобы сохранить или увеличить капитал. Но если вы инвестируете **весь** свой капитал, то вы рискуете **уменьшить** свой капитал, а не увеличить его. Поэтому часть вашего капитала должна обязательно оставаться в наличной форме. Тогда вы защищены с финансовой точки зрения от внезапных негативных событий, и сможете достойно встретить любые жизненные невзгоды.

Возникает вопрос относительно этого наличного запаса - а каков должен быть его размер для конкретной семьи или человека? Оптимальный размер таков: этих денег должно хватить вам или вашей семье на 3-6 месяцев обычной жизни при полном отсутствии доходов. За это время можно поправиться, если человек заболел, найти работу и т.д. Жизненные невзгоды остались позади, и преодолеть

вам их помог ваш наличный запас.

Как же хранить эти деньги, которые составляют ваш наличный запас? Сам собой напрашивается вариант - наличными дома. Но, как вы помните, мы уже говорили, что это плохо - инфляция понемногу убивает покупательную способность этих денег; к тому же им угрожают воры, пожары, затопления, и мы сами, любимые, которым всегда есть на что потратить эти деньги. Но есть способ лучше. Мы бы с вами не были настоящими инвесторами, если бы не попытались извлечь инвестиционный доход из этих денег :), коль скоро они у нас есть, правда?

Да, но как же можно их инвестировать, если они должны быть у нас всегда под рукой на крайний случай, спросите вы? Это возможно при помещении этих денег на банковский счет с использованием пластиковой карты. В таком случае деньги хранятся на счете в банке (а это уже значит пожар и кража им не страшны - уже большой плюс), и на остаток на этом счете некоторые банки готовы начислять существенные проценты. Это означат, что, с одной стороны деньги у вас всегда под рукой (вы можете снять нужную сумму в ближайшем банкомате, в любой момент). А кроме того, ваши деньги приносят вам небольшой доход в виде процентных выплат по счету.

Начните вашу пенсию!

Последнее из трех предварительных условий инвестирования звучит так: запустите вашу пенсионную программу. Это значит, что вы должны определить для себя план того, каким образом вы собираетесь обеспечить себя пенсией, и неуклонно выполнять этот план. Как вы помните, мы перечисляли ваши возможные финансовые цели - пенсия, обучение ребенка, квартира, ваши мечты.

Может быть, у вас нет детей и уже есть квартира; тогда часть финансовых целей снимается сама собой. Но пенсионные накопления - универсальная цель для всех, и решать ее придется каждому. Фактически, **первоочередная** причина инвестировать для каждого - это необходимость создать пенсионные накопления.

Поэтому, прежде, чем вы начнете инвестировать для достижения каких либо **иных** целей, вам нужно запустить процесс создания собственных пенсионных накоплений. Как вы помните из примера, который мы разбирали в начале книги, это нелегкая задача - она требует много денег. Пока вы не построите дом, рано покупать мебель для этого дома. Так же и с вашими финансами - до тех пор, пока вы не решили главные задачи, стоящие перед вами, вы не можете тратить свои деньги на достижение иных целей. Все остальное - потом.

Итак, позвольте небольшое резюме касательно предварительных условий инвестирования. Вам нужно выполнить три предварительных условия - **защитить себя, создать наличный резерв и запустить ваш пенсионный план.**

Представьте себе альпиниста, заветная мечта которого состоит в том, чтобы покорить высокую горную вершину. Во-первых, вершина эта вряд ли находится у его подъезда; до нее еще добраться надо. Во-вторых, в тапочках и майке на

вершину не подняться - нужно специальное снаряжение. Кроме этого, нужно обеспечить группу питанием, связью и пр.

Иначе говоря, прежде, чем начать заветное восхождение, альпинист вынужден выполнить массу предварительных условий; они могут быть трудными, неприятными, и выполнять их, может быть, придется долго. Однако без этого на вершину не попадешь. Если вы хотели бы подняться на свою финансовую вершину, вам тоже нужно выполнить предварительные условия инвестирования, которые изложены в этой главе. А потом начать восхождение.

Давайте посчитаем, сколько времени для вас займет, например, накопление необходимого наличного резерва. Допустим, вы решили создать запас наличных, достаточный для вашей безбедной жизни на протяжении 3 месяцев в отсутствие всяких доходов. При этом вы решили сохранять одну десятую ваших доходов. Легко вычислить, что вам для решения этой задачи вам потребуется

$$3 / 0,1 = 30 \text{ месяцев,}$$

или примерно два с половиной года. Как вы видите, предварительные условия инвестирования - это непростые финансовые задачи. Однако, выполнив эти шаги, вы защитите себя от самых тяжелых финансовых рисков, которые присутствуют в жизни каждого, и обеспечите себя доходом на склоне лет. Так что эта игра стоит свеч. А путь в тысячу миль начинается с первого шага, как говорится в китайской пословице.

Давайте же вместе сделаем первый шаг к цели и поговорим о том, какие финансовые инструменты вам потребуются для создания вашей страховой защиты и создания пенсионных накоплений. Об этом читайте в [следующей главе](#).

7. Инструменты инвестирования

7.1. Страховки

Если на улице собирается дождь, мы не будем расстраиваться по этому поводу - а просто возьмем с собой зонт. Разумный человек будет себя вести так же по отношению к остальным опасностям - он постарается понять, что ему может угрожать, и какие можно принять меры, чтобы защититься от этих опасностей.

Давайте взвешено поговорим о возможных в нашей жизни опасностях, и о способах защититься от них. Это должен знать и понимать каждый - хотя кто-то может сказать, что это и не самый веселый рассказ, который ему довелось читать. Однако такова жизнь, и нам нужно принимать ее такой, какова она есть.

Так что там, кроме дождя, может в нашей жизни плохого приключиться?

Так же как яркий солнечный свет неизбежно рождает тень, жизнь всегда идет рядом со смертью, а здоровье может быть утрачено и превратится в болезнь.

Если я вас спрошу, почему потеря работы - всегда крайне негативное событие для человека, вы мне тут же ответите - потому что человек теряет доход. Однако потеря работы - это **временное** явление, всегда можно найти другую работу, и снова получать доход.

К сожалению, для человека есть гораздо более страшная опасность - опасность потерять доход навсегда. Как такое может быть? В результате болезни или несчастного случая (например - автомобильной аварии) человек может потерять способность работать. И тогда никогда больше он не сможет зарабатывать деньги.

Для многих людей заработная плата - их единственный источник дохода. Фактически, подавляющее большинство людей живут за счет их единственного актива - собственной трудоспособности (способности работать и зарабатывать деньги). Болезнь или травма могут лишит человека способности работать, и тогда он останется без средств к существованию. Оставлять свой главнейший финансовый актив без защиты - это вопиющая ошибка.

Представьте себе на минуту, что с вами произошла трагедия, и вы потеряли возможность зарабатывать деньги. У вас есть необходимые накопления или источники доходов, чтобы обеспечить себя и свою семью? Если нет - **как** вы собираетесь жить дальше в такой ситуации?

Вот реальная история из жизни, которую описала мне в письме моя клиентка (орфография сохранена).

Почему я решила довести личное страхование до логического конца? События вокруг к этому все время подталкивают.

Три месяца назад у нас умер сосед (инфаркт), молодой человек 35 лет, здоровый и физически и, как мы думали, по здоровью.. У него 3-е детей из которых старшей 6 лет и съемная квартира.

Сейчас семья за на грани нищеты в деревне.. всего три месяца прошло..

В июне наша коллега упала с балкона, как получилось она не помнит, но факт остается фактом: без посторонней помощи семья не может ей оплатить операции. Понятно, что для спасения жизни сделали бы бесплатно, но как сказал врач, тогда поставили бы обычную проволоку в позвонки и результат был бы другой.

Сегодня я покупала продукты в магазине и передо мной в очереди стоял старик, который не мог позволить себе 300 гр. сыра, а продавец не могла/хотела его разрезать... в итоге взяли на двоих.

Вы простите за лирическое отступление, просто накипело что-то.. поняла, что я не хочу так жить в старости, попасть в такую ситуацию как коллега.., а еще поняла, что мечты на всегда

останутся мечтой, если не взяться за ум.

Личное страхование служит для того, чтобы защитить вас от смерти и потери трудоспособности.

Однако согласитесь - последнее мое утверждение очень странное. Как лежащий дома листок бумаги под названием "страховой полис" может защитить человека от смерти?

Дело в том, что полис защищает не от события как такового, а от **финансовых последствий** этого события.

Например, если бы в истории выше глава семьи был бы застрахован по риску "смерть по болезни", его жена получила бы страховое возмещение, на которое семья могла бы купить квартиру - и семье не пришлось бы уехать в деревню и жить в нищете.

Но произошедшее с этой семьей - это еще не самое тяжелое из возможного с финансовой точки зрения; хуже всего - полная нетрудоспособность члена семьи (полная инвалидность навсегда). В этой ситуации жена кроме троих детей имела бы на руках нетрудоспособного мужа, который требует непрерывного ухода и медицинского обслуживания.

Мы все летаем на самолетах, ездим на авто и спускаемся в метро. Мы живем в техногенном и довольно опасном мире. Поэтому каждому нужно обязательно позаботиться о своей финансовой защите и защите финансовых интересов своей семьи, выбрав и купив подходящий для ваших потребностей страховой полис.

Страховка спасает жизнь альпинисту, если он срывается в пропасть; точно так же страховка не даст человеку рухнуть в финансовую пропасть, если в его жизни случится беда.

7.1.1 Страховки от несчастного случая

Как мы все планируем прийти к благосостоянию? Работая, часть заработанного сберегая и инвестируя. Но несчастный случай может полностью или частично лишить человека возможности работать и тем самым зарабатывать деньги. Если пользоваться терминологией страховщиков, то к временной или постоянной потери дохода человека могут привести следующие события:

1. Смерть;
2. Полная постоянная нетрудоспособность;
3. Полная частичная нетрудоспособность;
4. Временная нетрудоспособность.

Защититься от финансового урона, который случится при наступлении этих событий, поможет вам страховка от несчастного случая, называемая так же рискованной страховкой. Это договор со страховой компанией, который заключается на определенный срок - обычно на год. Согласно этому договору, страховая компания обязана выплатить вам страховое возмещение, если в период действия страховки в результате несчастного случая вы становитесь нетрудоспособным или умираете (при смерти страховое возмещение выплачивается выгодоприобретателю или наследникам).

Договор страхования определяет права и обязанности ваши и страховой компании, а также четко описывает те события, при наступлении которых страховая компания обязана выплатить вам или наследникам страховое возмещение.

Давайте немного обсудим перечисленные выше события, чтобы вам было понятно, что это такое и зачем от них защищаться. Хотел бы еще раз подчеркнуть, что мы будем говорить о событиях, которые стали следствием несчастного случая; случаи смерти или потери трудоспособности вследствие болезни здесь не рассматриваются.

Смерть

Что такое смерть, ясно каждому. Однако не совсем понятно - зачем вам защищаться от события, к моменту наступления которого апостол Петр уже бренчит ключами, открывая ворота в рай, и вам уже нет никого дела до того, что осталось там, на Земле? Дело в том, что у вас:

1. Могут быть не исполненные к этому моменту финансовые обязательства (в долг, например, взяли, и еще не успели вернуть). Тогда исполнение этих обязательств ляжет на плечи ваших близких;
2. У вас могут быть близкие, которые с вашим уходом автоматически потеряют средства к существованию. Это могут быть пожилые родители с очень маленькой пенсией или жена-домохозяйка с грудным ребенком. Кроме тяжелейшего стресса от вашего ухода у них начнутся серьезные проблемы с деньгами, что еще больше усугубит ситуацию.

Это две основные причины, по которым вам может потребоваться полис, страхующий вас от смерти. Для состоятельных людей опасность в том, что пока управление бизнесом/контроль над активами семьи не перейдет к оставшимся в живых близким, семья может остаться без денег; а процесс восстановления контроля над активами может быть весьма длительным.

Полная постоянная нетрудоспособность

Полная постоянная нетрудоспособность - это полная инвалидность; человек **никогда** и **полностью** не сможет работать. От такого риска страхуются, покупая страховку от полной постоянной нетрудоспособности. При наступлении страхового случая в отсутствие страховки человеку придется очень плохо. Потому что работать, и, соответственно, заработать себе на жизнь человек не сможет. Кроме того, его расходы в связи с инвалидностью серьезно вырастут (расходы на врачей и лекарства). Если человек не был застрахован, у него просто не будет средств к существованию.

Однако понятие "полная постоянная нетрудоспособность", согласитесь, гораздо более расплывчатое, чем понятие "смерть". Например, тот факт, что человек лишился ноги, делает его полностью или частично нетрудоспособным? Для того чтобы избежать споров с клиентами по подобным вопросам, страховые компании предельно четко описывают в договорах страхования понятия "постоянная полная" и "постоянная частичная" нетрудоспособность. А вы, перед тем, как заключить договор страхования, должны внимательно прочитать договор и понять, от чего вам предлагают застраховаться.

Для того чтобы вам было понятно, о чем идет речь, позвольте вам привести выдержку из договора страховой компании с описанием понятия "полная постоянная нетрудоспособность". **Критерии** полной постоянной утраты трудоспособности (выплата - 100% страховой суммы).

Основным критерием является стойкое расстройство здоровья, влекущее за собой невозможность быть занятым на любой работе, продолжающееся в течение 12 месяцев и далекое от улучшения к концу этого периода. Также основаниями для выплат по этому риску являются:

Статья	Характер повреждения
B1	Неспособность самостоятельно осуществлять 6 необходимых функций жизнедеятельности
B2	Потеря любой пары конечностей выше уровня кисти или щиколотки
B3	Потеря любой конечности выше уровня кисти или щиколотки и полная и невосстановимая потеря зрения на один глаз
B4	Полная и невосстановимая потеря зрения на оба глаза
B5	Полный и неизлечимый паралич (пара-, геми-, тетраплегия)
B6	Полный разрыв спинного мозга
B7	Потеря речи вместе с полной глухотой
B8	Полная глухота вместе с полной и невосстановимой потерей зрения на один глаз

Например, если человек, застрахованный по такому полису от полной постоянной утраты трудоспособности на сумму 100.000 долларов, полностью лишился зрения, то страховая компания обязана выплатить ему страховое возмещение в размере 100.000 долларов.

Полная частичная нетрудоспособность

Полная частичная нетрудоспособность - это значит, что в результате несчастного случая человек стал **навсегда** инвалидом, но какой-то легкой работой он заниматься **сможет**. Это тоже означает для человека почти полную потерю доходов при сильно увечившихся расходах, что при отсутствии страховки означает тяжелые финансовые проблемы для семьи.

От этого риска защищаются, покупая страховку от полной частичной нетрудоспособности. В страховке указывается страховая сумма по этому риску, и описывается размер выплат (в процентах) от страховой суммы при наступлении страхового случая.

Например, в договоре может быть указано, что при потере кисти левой руки страховая выплата составит 80% от страховой суммы. Это означает, что если

человек застраховался по риску "полная частичная нетрудоспособность" на сумму 50.000 долларов и потерял кисть левой руки, то страховая компания выплатит ему возмещение в размере $50.000 * 0,8 = 40000$ долларов. На следующей вставке вы можете увидеть выдержку из договора страхования, на которой описаны страховые случаи риска "полная частичная нетрудоспособность".

Выдержка из полиса страхования жизни и трудоспособности

Характер повреждения	Выплата, %
потере речи вследствие повреждения нервной системы	60
отсутствию языка на уровне средней трети	30
отсутствию языка на уровне корня или полностью	60
отсутствию части челюсти (за исключением альвеолярного отростка)	40
отсутствию челюсти	60
Полная и невосстановимая потеря зрения на один глаз	50
Потеря одного глазного яблока	10
Полная и невосстановимая потеря слуха:	
на оба уха (полная глухота)	60
на одно ухо	15
<i>и так далее</i>	

Временная нетрудоспособность

И, наконец, временная нетрудоспособность - это значит, что человек заболел или сломал руку. Пройдет время, он поправится и сможет вновь полноценно работать. Это самый легкий риск из всех перечисленных. Чтобы защититься от него, вы можете купить страховку от временной нетрудоспособности. Как каждый из нас знает из своего жизненного опыта, грипп случается гораздо чаще смерти; с точки зрения страхования это означает, что застраховать временную нетрудоспособность обойдется дороже, чем смерть - потому что страховой компании придется чаще выплачивать страховое возмещение.

Но никому не хочется платить дорого за страховку - и за страховку этого риска можно не платить, и вот почему. Полная постоянная и полная частичная нетрудоспособность - это катастрофа для человека, потому что он становится инвалидом навсегда, и это необратимо. При наступлении этих событий человек теряет весь или львиную часть своего дохода до конца дней.

Поэтому этот фатальный риск нужно обязательно страховать. С временной нетрудоспособностью все иначе. Она временная - а значит пройдет. Но если это событие наступит - человек на время потеряет часть своего дохода (например, пока нога срастется, он не сможет работать). Здесь можно поступить двояко. Можно купить страховку от временной нетрудоспособности - но, как уже говорилось, это достаточно дорого (конкретные числовые примеры ниже); если это событие наступит, страховая компания выплатит вам деньги, которые вы

заработали бы, оставаясь здоровым. А можно поступить иначе - иметь запас наличных денег, денежный НЗ, всего рода денежный запас на "черный день". При наступлении временной нетрудоспособности вы просто воспользуетесь этим запасом.

Итак, вариантов защиты от временной нетрудоспособности два. Первый - купить страховку от временной нетрудоспособности; второй - иметь собственный ликвидный резервный фонд. На мой взгляд, второй вариант лучше. Потому что в первом случае вы безвозвратно теряете деньги, потраченные на оплату страховки; во втором вы, наоборот, зарабатываете деньги - потому что, разместив деньги резервного фонда на банковском депозите, вы будете получать проценты по вкладу. Вы же сами можете определить, какой вариант оптимально подходит именно вам.

Компонуем страховку от несчастного случая

Итак, страховка от несчастного случая может защитить вас от нескольких рисков - смерти, полной постоянной и полной частичной потери трудоспособности, а так же временной потери трудоспособности. Вы можете сами скомпоновать для себя желаемую страховку - фактически, в ваших руках страховой конструктор. Вы можете добавить в свою страховку нужные вам риски и выбросить ненужные.

Например, представьте молодого человека, у которого нет своей семьи, а его родители хорошо обеспечены. Кроме того, у него есть накопления в собственном резервном фонде. Ему незачем страховать риск "смерть" - потому что никто не зависит от него материально. Такому человеку вполне достаточно будет купить рисковую страховку, включающую в себя 2 риска - полная постоянная и полная частичная нетрудоспособность (обратите внимание - некоторые страховые компании при страховании этих рисков в обязательном порядке потребуют от вас застраховать риск "смерть").

Наоборот, главе семьи, у которого нет резервного фонда, жена - домохозяйка дома с двумя маленькими детьми, нужно защититься от всех 4 рисков - потому что только он обеспечивает поступление денег в семью. Его страховка должна включать в себя риски смерть, полная постоянная и полная частичная, а также временная нетрудоспособность.

Сколько стоит страховка от несчастного случая

Теперь давайте поговорим немного о том, сколько стоит купить страховку от несчастного случая и тем самым защитить себя. Стоимость страхования указывается страховыми компаниями отдельно по каждому риску ("смерть", "временная нетрудоспособность" и т.д.) в процентах от размера нужного вам страхового покрытия. Например, если стоимость страхования риска "смерть" составляет 0,3%, то это значит следующее. Если вы застрахуетесь от смерти в этой страховой компании со страховым покрытием в 50.000 долларов, то стоимость этой страховки составит

$$50.000 * 0,003 = 150 \text{ долларов в год.}$$

Если ваша страховка включает не один риск, а несколько, для каждого риска указывается своя стоимость страхования в процентах от страхового покрытия, а стоимость всего полиса вычисляется как сумма страхования по отдельным рискам. Например, страховая компания, услугами которой я сейчас пользуюсь, предлагает следующую стоимость страхования:

Риск	Стоимость страхования, %
Смерть в результате н/с	0,22
Полная постоянная утрата трудоспособности в следствие н/с	0,09
Частичная постоянная утрата трудоспособности вследствие н/с	0,18
Временная утрата общей трудоспособности вследствие н/с	0,57

Давайте для примера вычислим стоимость страховки для человека, который хотел бы застраховаться в этой страховой компании от рисков:

1.	От риска "Смерть в результате н/с" на сумму в	100.000 долл.
2.	От риска "Полная постоянная утрата общей трудоспособности вследствие н/с" на сумму в	70.000 долл.
3.	От риска "Частичная постоянная утрата общей трудоспособности вследствие н/с" на сумму в	35.000 долл.
4.	От риска "Временная утрата общей трудоспособности вследствие н/с" на сумму в	35.000 долл.

Для вычисления стоимости страхования каждого риска умножаем соответствующий страховой тариф на сумму страхового покрытия по риску и суммируем стоимость страхования всех рисков по этому полису:

1.	Смерть $100000 * 0,0022 =$	220
2.	Полная нетрудоспособность $70000 * 0,0009 =$	63
3.	Частичная нетрудоспособность $35000 * 0,0018 =$	63
4.	Временная н/с $35000 * 0,0057 =$	199,5
	ИТОГО	545,5

Как вы видите, страховка получилась отнюдь не дешевой. Однако ее стоимость можно легко сократить сразу почти в два раза, просто отказавшись от страхования риска "временная нетрудоспособность". Вы без опасений можете это сделать, если у вас есть запас денег, достаточный для вашей жизни 3-6 месяцев в

отсутствии всяких доходов - за это время вы сможете поправиться и вернуться к активной деятельности, и сможете снова зарабатывать свой доход.

Если от страхования этого риска временной нетрудоспособности отказаться, страховка станет стоить уже 346 долларов. Эти деньги обеспечат человека прекрасной страховой защитой на год. 346 долларов - это много или мало? Как обычно, все познается в сравнении. Для самой недорогой иномарки стандартный полис автокаско будет стоить не менее 1000 долларов. Для купившего новый автомобиль необходимость покупки такого полиса не вызывает ни малейших сомнений.

Но ведь машина - всего лишь железка. Угонят/разобьют - жалко конечно, но заработаем и другую купим; однако люди не жалеют денег на страхование автомобиля и покупают довольно дорогие страховки. Неужели стоит жалеть сумму в 350-500 долларов в год, чтобы защитить свою единственную жизнь и свое драгоценное здоровье? Ведь машина не дороже жизни? Странно, но подавляющее большинство людей живут без страховок от несчастного случая.

Как выбрать размер страхового покрытия

Какое возмещение выплатит вам страховая компания при наступлении страхового случая, зависит от вас - при оформлении страховки вы сами определяете размер желаемого страхового покрытия по каждому риску. Вопрос о размере страхового покрытия лучше решать в каждом конкретном случае, руководствуясь потребностями реального человека. Здесь можно дать лишь самые общие рекомендации. Конечно, чем больше страховое покрытие, тем лучше.

Однако нужно иметь в виду, что увеличение суммы страхового покрытия одновременно означает увеличение стоимости страховки. Кроме этого, если вы запросите при оформлении полиса большое страховое покрытие (например, свыше 100.000 долларов - каждой страховой компании эти суммы разные), то страховая компания предложит вам пройти медицинское обследование за ваш счет. Это нужно для того, чтобы страховая компания была уверена, что вы, заключая договор, здоровы.

Здесь нужен разумный баланс - обеспечить себя хорошей защитой и заплатить за это приемлемую цену. Оптимальным можно считать такой размер страхового покрытия, **инвестировав** который при наступления страхового случая, человек обеспечит себя пассивным доходом, который покроет его необходимые потребности.

Например, человек, которому достаточно 500 долларов в месяц при полной постоянной нетрудоспособности, может застраховать этот риск со страховым покрытием, равным стоимости однокомнатной квартиры в Москве. Если он станет полностью нетрудоспособным, на страховое возмещение он купит квартиру в Москве и сдаст ее в аренду, в результате чего будет получать 500 долл. ежемесячно и тем самым обеспечит себя.

Как выбрать страховую компанию

Несколько слов о том, как выбирать страховую компанию. Абсолютное большинство людей не настолько профессионально владеют страховым делом, чтобы самостоятельно проанализировать активы и пассивы страховой компании, портфель ее рисков, ее финансовую устойчивость и т.д. Поэтому разумным видится следующий путь. Взять несколько рейтингов страховых компаний, выбрать из них 5- 10 компаний-лидеров, и сравнить предлагаемые ими условия по нужному вам виду страхования.

Выберете из них три лучшие компании, позвоните туда и попросите прислать вам по электронной почте договор страхования, а также рассчитать для вас лично стоимость нужного вам страхования с нужным вам размером страхового покрытия. Получив договора страхования и стоимость страхования в каждой из компаний, выбирайте для себя оптимального страховщика и оформляйте страховку. Рейтинг страховых компаний вы можете [найти здесь](#).

Купите полис!

Пока у вас нет полиса - вы беззащитны. До тех пор, пока вы не получите от страховой компании несколько листочков бумаги под названием "полис", вы рискуете; и риск этот - большой, ненужный и не ничем оправданный. Если вы согласны со мной, что вам нужен полис, помните - намерение ничего не стоит, только дело имеет значение. Это означает, что вам нужно довести свое намерение до конца - то есть купить полис. Поймите, что если придет беда, будет поздно - страхового возмещения вы не получите и никакая компания **ПОТОМ** вас уже не застрахует. Зачем же тянуть с этим крайне важным делом? Что может быть важнее вашей жизни и здоровья?

Итак, вы выбрали страховую компанию и готовы застраховаться. Вам не нужно для покупки страховки ехать в офис. Просто позвоните в страховую компанию и попросите, чтобы к вам приехал страховой агент, он придет к вам в удобное время. Выясните все интересующие вас вопросы и купите полис. Все; теперь, начиная с 00 часов 00 минут следующего дня вы под защитой. Позвольте поздравить вас; вы сделали совершенно необходимую вещь, чтобы защитить себя и своих близких.

7.1.2 Накопительные страховки

Как устроены накопительные страховки

Есть еще один весьма важный класс страховок - это накопительные страховки. Как следует из названия, накопительные страховки одновременно позволяют делать накопления **и** защищают вас. Этот финансовый продукт устроен следующим образом. Покупая накопительную страховку, вы заключаете со страховой компанией договор на длительный, 10-30 лет, срок.

Согласно этому договору вы обязуетесь ежегодно перечислять в страховую

компанию страховую премию. Страховая компания в течение всего срока действия этой страховки (10- 30 лет) обеспечивает вас непрерывной страховой защитой жизни и здоровья, плюс накапливает деньги на вашем персональном счете в страховой компании.

Примерно (грубая оценка) 10% от вашего ежегодного взноса по накопительной страховке тратится на вашу страховую защиту, а большая часть (оставшиеся 90%) год за годом накапливается на вашем счете в страховой компании до окончания действия договора страхования.

Это означает, что при покупке накопительной страховки вы на протяжении всего действия договора, **20-30 лет**, обеспечены страховой защитой, а к окончанию программы на вашем счете в страховой компании накапливается изрядная сумма. Накопленными деньгами на счете в страховой компании вы можете распорядиться одним из трех способов.

1. Вы можете забрать все накопленные деньги сразу;
2. Вы можете подписать дополнительное соглашение со страховой компанией о выплате вам ежемесячной пенсии какой-то **вами** определенный срок (например, вы получать пенсию ежемесячно в ближайшие 10 лет);
3. Вы можете подписать дополнительное соглашение со страховой компанией о выплате вам пенсии **пожизненной пенсии**

В чем отличия рисковой и накопительной страховок

Несмотря на то, что оба финансовых продукта называются "страховки", они принципиально отличаются друг от друга. Основные отличия следующие:

1. Рисковая страховка - страховка на год. Накопительная страховка - страховка на десятки лет;
2. Рисковая страховка имеет только функцию защиты от риска; накопительная же страховка защищает от риска, и одновременно позволяет делать накопления;
3. Рисковая страховка не предполагает периодических выплат (аннуитетов) после окончания страхования. Накопительная страховка по ее окончании позволяет обеспечить человека ежемесячными выплатами (пенсией) на протяжении определенного срока или пожизненно.

Как работает защита накопительных страховок

Накопительная страховка защищает человека от нескольких рисков. При оформлении страхового полиса для каждого человека в зависимости от пола и

возраста человека определяется один из центральных параметров полиса накопительного страхования жизни - выкупная стоимость полиса.

Страховщик **гарантирует** вам, что к моменту окончания вашего страхового полиса на вашем счету накопится сумма, равная выкупной стоимости полиса (а может быть, и больше - что чаще всего и бывает). Кроме того, выкупная стоимость полиса служит для расчета страхового возмещения, которое будет выплачено застрахованному при наступлении страхового случая.

Например, часто (но не всегда) страховая выплата в случае смерти застрахованного равна выкупной стоимости полиса. При наступлении менее тяжелых событий страховая выплата будет ниже выкупной стоимости.

Как правило (в отношении конкретных страховок нужно читать договор страхования) накопительные страховки защищают владельцев полисов от следующих рисков:

- Смерть;
- Постоянная полная нетрудоспособность (далее ППНС);
- Постоянная частичная нетрудоспособность (далее ПЧНС);
- Госпитализация;
- Перелом;
- Операция.

При наступлении любого из этих событий страховая компания выплачивает застрахованному страховое возмещение. Задумайтесь, пожалуйста, вот о чем.

Предположим, у вас нет такой (или какой-то другой) страховки, и произошло одно из событий, указанное в списке выше. Очевидным следствием этого события будет одновременно тяжелый удар и по вашему здоровью, и по вашему финансовому состоянию (потому что вследствие случившегося вы не сможете какое-то время работать). Для того, чтобы поправить здоровье и ваши финансы, вам в этот период будут очень нужны деньги. Где вы их возьмете, если страховки у вас нет? А если вы застрахованы, деньги вы получите по страховке.

Страховка обеспечит вас поддержкой **именно тогда**, когда эта поддержка вам **совершенно необходима**. Накопительная страховка страхует вас от тяжелых финансовых проблем, и одновременно накапливает вам пенсию.

Страховщики, продавая страховки, принимают на себя риск. Если с человеком случится что-то плохое, то они обязаны выплатить возмещение. Для каждого страховщика вполне естественно стремиться к снижению риска, чтобы платить пришлось по возможности меньше. В отношении вас лично это рассуждение значит следующее.

Если у вас **еще нет** страховки и что-то плохое с вами случится, никакого страхового возмещения вы не получите. Но самое плохое то, что если вашему здоровью причинен серьезный ущерб, то страховщики потом вообще откажутся

продавать вам страховку. Потому любой страховщик понимает, что вы, с поврежденным здоровьем, для страховщика сплошной ущерб. Поэтому, если у вас нет страховки, вам лучше **купить ее сейчас**, пока вы здоровы и полны сил. Потом вам ее могут и не продать, тогда вы вообще лишаетесь возможности иметь страховую защиту и накапливать пенсию.

Итак, накопительная страховка - весьма полезный финансовый инструмент, который на десятилетия защищает вас от самых тяжелых финансовых рисков и одновременно позволяет вам накапливать пенсионный капитал.

Как работает функция накопления накопительных страховок

Как я уже говорил, большая часть (90%) из годового взноса по накопительной страховке идет на накопление. Страховщик открывает вам счет, на котором год за годом накапливаются вносимые вами деньги. Кроме этого, страховщик выплачивает вам определенный инвестиционный доход на уже накопленный вами капитал у страховщика - эти деньги тоже попадают на ваш счет, увеличивая его.

Таким образом год от года ваши деньги накапливаются на вашем счету. По окончании страховки, в зависимости от накопленной вами суммы, вашего возраста и срока, в течение которого вы хотели бы получать выплаты, страховщик рассчитывает вашу пенсию и начинает выплачивать вам ее в течение нужного срока или пожизненно.

Плюсы и минусы накопительных страховок

Как и любой другой инвестиционный инструмент, накопительные страховки имеют свои плюсы и минусы. Поговорим о достоинствах и недостатках накопительных страховок, чтобы каждый читатель смог принять для себя правильное решение относительно накопительной страховки. Начнем с минусов.

1. Низкая доходность.

Действительно, накопительные страховки - инвестиционный инструмент с очень низкой доходностью. Как правило, страховщики гарантируют доходность по инвестированным в накопительные страховки средствам на уровне 3% годовых. Это очень немного. Однако **реально** начисляемый доход, как правило, больше, и сопоставим с уровнем инфляции.

Однако нужно отметить, что накопительная страховка - это финансовый инструмент, призванный в первую очередь обеспечить вам финансовую стабильность в самых тяжелых жизненных ситуациях, а также обеспечить пенсионными накоплениями; это ваш прочный финансовый "фундамент".

Надежность и стабильность автоматически означают невысокую доходность. Накопительные страховки покупают в первую очередь ради надежности и стабильности. Поэтому не совсем правильно было бы говорить, что низкая доходность - это чистый минус накопительной страховки. Точно также, как нельзя

считать, что минус болотных сапогов в том, что в них неудобно бегать; просто они предназначены для рыбной ловли, а не для скоростных забегов.

Так вот, при правильном использовании накопительных страховок их минус - низкая доходность - превращается в плюс; низкая доходность обеспечивает высокую надежность тому капиталу, который вы инвестировали в накопительную страховку. И это очень важно для вас - нельзя рисковать теми накоплениями, которые обеспечивают вас страховой защитой и создают ваш пенсионный капитал.

2. Накопительная страховка - это обязательство на очень долгий срок.

Покупая накопительную страховку, вы тем самым берете на себя обязательство **каждый год** на протяжении 10-30 лет уплачивать по этой страховке годовой взнос, размер которого будет **примерно** сопоставим с размером вашей ежемесячной зарплаты (это очень грубая оценка; о том, сколько денег было бы разумно инвестировать в накопительную страховку, мы поговорим позже).

10-30 лет - очень долгий срок, и за это время многое может случиться, поэтому всегда существует определенный риск того, что ваши доходы могут снизиться; но платить по накопительной страховке вам придется ежегодно одну и ту же сумму. Конечно же, это создает определенное финансовое напряжение.

3. Накопительные страховки дают невысокую защиту от риска

Как я уже говорил, **лишь 10%** от годового взноса по накопительной страховке идет на оплату вашего страхования от несчастного случая. Следствием этого является относительно небольшое (числовые примеры - чуть позже) страховое покрытие по тем рискам, защита от которых "встроена" в накопительные страховки. Если у человека есть желание увеличить страховое покрытие, то для этого необходимо существенно увеличить размер годового взноса по накопительной страховке - что может быть слишком тяжело для бюджета этого человека или семьи.

Плюсы накопительных страховок

1. Накопительная страховка дает вам страховую защиту и пенсию.

Купив накопительную страховку, вы получаете страховую защиту от самых тяжелых рисков. Страховая защита в отношении вас действует непрерывно 10-30 лет - ровно тот же срок, на который вы купили полис. Вам не нужно будет помнить, в каком месяце этого года у вас кончается полис и заботиться о том, чтобы продлить его; вы получаете полис, который будет действовать непрерывно десятки лет.

Кроме того, вы непрерывно накапливаете капитал на своем счету в страховой компании, который потом, после окончания программы, обеспечит вас пенсией.

2. Полис накопительного страхования жизни толкает вас в спину и заставляет вас заботиться о вашем финансовом будущем

Купив накопительную страховку, вы будете вынуждены ежегодно оплачивать страховую премию. Если вы прекращаете платить по полису, то в первые несколько лет действия полиса вы не получите назад **ничего** из внесенных по полису денег; потом (спустя 5-7 лет после начала действия полиса) вы сможете получить лишь **малую часть** от внесенных денег; и лишь к концу действия программы вы при расторжении полиса получите сумму, **сравнимую** с внесенной по полису. При этом все будет в рамках закона - таким образом составлен договор накопительного страхования.

Это свойство накопительных страховок подталкивает человека, раз начав, доводить программу до конца. Потому что если он перестанет платить по страховке, он лишится страховой защиты и пенсии от страховой компании, на которую он так рассчитывал. И это свойство страховок скорее благо, чем зло. Зная, что вам предстоит обязательный платеж, вы обязательно найдете возможность оплатить ежегодный внос, и так все 10-30 лет (очень не хочется лишаться защиты и пенсии); в результате вы все это время будете под страховой защитой, а в итоге обязательно получите пенсию от страховой компании.

Кроме того, договор накопительного страхования **не позволяет** изымать из страховой компании накопленные деньги, не разорвав договор. А расторгнуть - значит потерять страховую защиту и пенсию, а также (возможно) - и часть своих накоплений. Это защищает людей от соблазна извлечь накопленные в страховой компании деньги и потратить их на сиюминутные нужды.

Сравните страховку с банковским счетом. Вы решаете открыть депозит и вносить периодически туда деньги, чтобы накопить себе на пенсию. Во-первых, ничто вам не помешает пропустить очередной платеж (и еще раз, и еще много-много раз); во-вторых, вы как-нибудь можете поддасться искушению, снять деньги со счета и купить что-то, что вам очень захотелось купить именно сейчас. Таким образом, накопительная страховка очень хорошо дисциплинирует человека, потому что она:

- а) **заставляет** человека делать необходимые накопления и
- б) **защищает** от искушения потратить накопленные деньги.

Оба эти свойства накопительных страховок очень важны для тех людей, у которых финансовая дисциплина "хромает". Им нужно один раз заставить себя купить страховку, затем страховка сама будет заставлять их заботиться о своей защите и своем финансовом будущем.

Накопительные страховки в цифрах

Теперь давайте перейдем к цифрам и определим на примере конкретных страховых продуктов (для примеров используются накопительные страховки компании AIG Life) размер будущей пенсии при инвестировании в накопительную

страховку, а также уровень страховой защиты от риска, который дает накопительная страховка.

Для мужчины 30 лет, который вносит по накопительной страховке "Инвест+" ежегодно 10.000 рублей, пенсия по окончании действия программы (через 20 лет) составит 3.120 рублей ежемесячно. При этом выкупная стоимость полиса (или страховое покрытие) на весь период действия полиса составит 193.723 рубля.

Возможно, кому-то удобней манипулировать суммами в долларах, тогда при ежегодном взносе в 360 долларов пенсия через 20 лет составит 113 долларов ежемесячно; страховая сумма на период действия договора будет равна 7000 долларов. Для женщины 30 лет с ежегодным взносом в 10.000 рублей ежегодная пенсия будет немного ниже и составит 2.854 рубля, или 104 доллара (это связано с тем, что женщины, согласно статистике, живут дольше мужчин). Итак, зная эти примерные цифры, каждый из вас, дорогие читатели, может примерно оценить результат инвестирования в накопительную страховку для того размера годового взноса, который удобен и доступен каждому из вас.

Приведенные выше цифры можно использовать двумя путями:

1. вы можете вычислить размер годового взноса, необходимый вам для того, чтобы получать нужного вам размера пенсию по окончании программы (от нужной пенсии - к размеру необходимого взноса);
2. либо вы можете установить, какого примерно размера пенсию вы будете получать, если будете выплачивать удобную для вас сумму годового взноса по накопительной страховке (от удобного для вас годового взноса - к размеру пенсии).

Например, пусть некий мужчина хотел бы инвестировать в накопительную страховку 25.000 рублей ежегодно. Давайте вычислим для него планируемую пенсию и уровень страховой защиты. Зная результаты инвестирования для 10.000 рублей в год, сделать это просто - все результаты нужно умножить на $25.000 / 10.000 = 2,5$.

Его пенсия после окончания программы составит $2,5 * 113 = 383$ доллара ежемесячно, а страховое покрытие на период действия договора составит $2,5 * 7000 = 17500$ долларов. Выполняя обратные действия, можно получить нужный размер годового взноса для желаемого размера ежемесячной пенсии.

Я уже говорил о том, что накопительная страховка не дает достаточной страховой защиты, поскольку лишь 10% от взноса по накопительной страховке идет на страховую защиту, остальное - в накопление. Как вы видите на последнем примере, при годовом взносе почти в 1000 долларов (25.000 рублей) страховая защита накопительной страховки относительно невелика - всего 17000 долларов.

Представьте себе ситуацию, когда уходит из жизни молодой мужчина, отец двоих малолетних детей. Будет ли для его семьи достаточной сумма страхового

возмещения в 17000 долларов? Конечно же, нет. Но и денег молодая семья гораздо больше, чем 25000 рублей в год, на оплату накопительной страховки тоже не имеет. Где же решение? Оно - в правильном сочетании страховок для организации своей страховой защиты.

Как правильно построить свою страховую защиту

Уважаемый читатель! В этом разделе я поделюсь с вами своими мыслями о том, как, на мой взгляд, имеет смысл строить свою страховую защиту. Безусловно, возможны и имеют право на существование другие варианты; однако я считаю, что алгоритм, который я сейчас опишу, удобен и разумен для большинства людей.

Я предлагаю вам купить и накопительную, и рисковую страховку **одновременно**. Смысл такой комбинации в следующем. Накопительной страховкой вы накапливаете для себя капитал и тем самым обеспечиваете себя в будущем минимально необходимой для вас пенсией, а покупкой рискованной страховкой в дополнение к накопительной вы обеспечиваете себя хорошей страховой защитой. Итак, вам нужно сделать следующее.

1. Определите, какого размера доход вам **абсолютно необходим** к пенсионному возрасту. Обратите внимание, что речь идет о абсолютно необходимом вам доходе. Вполне вероятно, ваш реальный доход будет к этому времени гораздо больше.
2. Купите накопительную страховку **с таким** ежегодным взносом, чтобы она обеспечила по окончании страховки ту ежемесячную сумму дохода, которую в п.1 вы определили как абсолютно необходимую.
3. Купленная вами накопительная страховка дает вам определенную страховую защиту. Определите, от **каких** рисков и с **каким** страховым покрытием вы защищены вашей накопительной страховкой. Скорее всего, страховое покрытие по ряду рисков будет недостаточным для вас.
4. Определите, с каким покрытием вы **хотели бы** иметь страховую защиту от рисков "смерть", "полная постоянная" и "полная частичная нетрудоспособность", а так же "временная нетрудоспособность".
5. Вычтите из необходимого вам покрытия по каждому риску, которое вы определили для себя в п. 4, страховое покрытие, которое вам дает накопительная страховка (см. п. 3). В завершение купите рисковую страховку, которая страхует вас на разницу между желаемым и имеющимся страховым покрытием.

Давайте посмотрим на примере, как работает этот алгоритм.

Пример 1.

Пусть мужчина 30 лет решил, что к 50 годам ему абсолютно необходима

ежемесячная пенсия в размере 250 долларов. Кроме этого, он хотел бы иметь страховое покрытие на случай смерти, постоянной полной и постоянной частичной нетрудоспособности в размере 50.000 долларов. Рассчитаем необходимые для выполнения этой задачи затраты на страхование.

1. Абсолютно необходимый доход к 50 годам определен в 250 долл. ежемесячно;

2. Для получения ежемесячной пенсии в 250 долларов необходимо вносить по накопительной страховке ежегодный взнос в размере (см. цифры в разделе "накопительные страховки в цифрах")

$$(250 / 113) * 360 = \mathbf{796 \text{ долл. в год.}}$$

3. Размер страхового покрытия накопительной страховки с годовым взносом в 796 долл. по всем рискам, включенным в страховку, составит примерно 15.500 доллара;

4. Человек желает иметь страховое покрытие в 50.000 долларов на случай смерти, постоянной полной и постоянной частичной нетрудоспособности; Для того, чтобы иметь желаемое страховое покрытие, человек покупает **рисковую** страховку с покрытием в случае смерти, постоянной полной и постоянной частичной нетрудоспособности на сумму $50.000 - 15.500 = 34.500$ долларов США (поскольку на сумму 15.500 долл. он защищен накопительной страховкой). Стоимость такой страховки составит

$$34.500 * (0,0022 + 0,0009 + 0,0018) = \mathbf{169 \text{ долларов в год.}}$$

Итак, при затратах $803 + 169 = 972$ доллара в год человек обеспечил себя минимально необходимым доходом через 20 лет, а так же обеспечил себе хорошее страховое покрытие от очень тяжелых рисков.

Накопительная страховка покупается первой и служит она для того, чтобы по окончании накопительной программы обеспечить вам совершенно необходимый для вас ежемесячный денежный поток в виде пенсии. Этот минимально необходимый доход будет у вас обязательно, как бы не сложилась жизнь. Кроме создания пенсионных накоплений эта накопительная страховка будет давать вам определенную страховую защиту.

Однако страховое покрытие накопительной страховки довольно небольшое, и чтобы надежно защититься от рисков, вы **докупаете** необходимое вам страховое покрытие, дополнительно приобретая рисковую страховку. Таким образом вы обеспечите себе абсолютно необходимый ежемесячный доход по окончании действия накопительной страховки, и надежно защититесь от риска.

Если пытаться решить эти две задачи с помощью только накопительной

страховки, то для получения нужного вам страхового покрытия вам придется выплачивать ежегодно очень большой взнос по накопительной страховке. Для того, чтобы сказанное мной было абсолютно понятно, давайте рассмотрим следующий пример.

Пример 2.

Попробуем решить ту же задачу, что и в предыдущем примере, используя **только** накопительную страховку.

Необходимую пенсию через 20 лет **уже дает** ежегодный взнос в размере 796 доллара по накопительной страховке в год; осталось только рассчитать, при каком размере ежегодно взноса достигается нужный уровень страховой защиты, и выбрать максимальную из двух величину. Если взнос в 360 долларов ежегодно дает страховую защиту в 7000 долларов, то для получения страховой защиты в 50000 долларов необходимо вносить в год

$$360 * (50.000 / 7.000) = 2.571 \text{ доллар.}$$

Это на **2.571 - 965 = 1.606** (!) долларов больше, чем в первом примере. Во-первых, далеко не каждому человеку под силу **такого размера** ежегодный взнос по страховке. Во-вторых, даже если вы сможете платить такой ежегодный взнос по накопительной страховке, делать этого, скорее всего, не нужно.

Как вы помните, накопительная страховка - очень консервативный инструмент инвестирования с низкой доходностью. Помещая туда весь или почти весь свой инвестиционный капитал, вы лишаете себя возможности инвестировать свой капитал в иные, **более** доходные инструменты. А такие инвестиции вам тоже очень нужны для того, чтобы увеличить ваш капитал.

Итак, сочетание накопительная + рисковая страховка дает вам оптимальное сочетание накопления и защиты.

Резюме по страхованию.

Вы можете достичь ваших финансовых целей **только если** вы сможете инвестировать часть своего текущего дохода. Для этого ежемесячный доход обязательно **должен быть**. Но если с вами случилась беда и страховок у вас нет, вы оказываетесь в финансовой пропасти - у вас масса ежемесячных расходов и нет доходов. Поэтому Вам обязательно нужно защитить свою жизнь и здоровье. Это можно сделать путем покупки рискованной или накопительной страховки, или комбинацией двух страховок.

Ваша обязанность ради себя и ради вашей семьи защитится от такой серьезной угрозы. Единственный инструмент защиты от риска - **это страховки**; ни

банковские депозиты, ни ПИФы, ни иные финансовые инструменты не помогут вам защититься от него. Поэтому первое, что вам нужно сделать - это создать для себя надежную страховую защиту путем покупки правильно подобранных страховых полисов.

В завершение хотел бы обратить ваше внимание на один очень важный момент. Страховки - это далеко не простой финансовый продукт, который вы покупаете (в случае накопительной страховки) на долгий срок - десятки лет. Поэтому будьте очень внимательны при их выборе. Вы так же должны **обязательно** убедиться, что вас при выборе страховки консультирует профессионал, который прекрасно знает предлагаемый продукт.

В моей практике были случаи, когда посетители моих финансовых семинаров, **уже** имеющие накопительные страховки, только на семинаре узнавали о том, какие полезные опции имеет те накопительные страховки, что они **уже купили** - но у них этих не было этих опций, и добавить их после выпуска полиса к страховке было уже нельзя.

Это стало следствием того, что консультировал и оформлял страховки для этих людей неопытный страховой агент, который не знал и/или не потрудится рассказать им о том, какими дополнительными свойствами может обладать полис накопительного страхования.

Кроме того, в ряде случаев человеку выгодней оформить не один, **а два** полиса накопительного страхования жизни с той же суммарной величиной годового взноса по обоим полисам. Поэтому обращайтесь за консультацией к профессионалам. Если Вам нужна помощь в выборе и оформлении страховки, **свяжитесь со мной**, и помогу вам подобрать оптимальные страховки для ваших потребностей.

7.2. Банковские счета

Что такое банк и банковская система страны

В любом государстве есть потребность в перевозке грузов. Морепродукты, добытые на побережье, нужно доставить вглубь страны; нефть, напротив, надо доставить на побережье, чтобы отправить покупателям в другие страны. Прекрасно понятно, что для решения этих задач нужно, чтобы в стране существовала транспортная система для перевозки грузов.

Наша экономика пронизана деньгами - они служат мерилем стоимости товаров и услуг, а также средством расчетов. И точно так же, как для грузов существует транспортная система, чтобы транспортировать их, для экономики, которая пронизана деньгами, должна существовать система учета, хранения и пересылки денег.

И такая система существует - как вы уже догадались, это банковская система страны. Банковская система страны состоит из банков, и похожа наша банковская система на... метрополитен. Если вы садитесь в метро, вы можете от любой станции доехать до любой станции; быть может, вам придется сделать по пути пересадку. Сходство банковской системы с метро в том, что, придя в любой банк, вы можете отправить деньги в любой банк страны; быть может, вашим деньгам в пути потребуются сделать "пересадку".

Кроме этого, банк выполняет еще одну важную функцию - банк накапливает деньги (принимая депозиты) и выдает кредиты - иными словами, банк перераспределяет деньги от тех, кому они временно не нужны, к тем, кто в деньгах сейчас нуждается. Итак, банк - это очень удобный для вас как для инвестора инструмент, который позволит вам пересылать и накапливать деньги.

В стране сейчас около 1200 банков. Вы можете открыть счет в любом из них. Более того, если вы желаете открыть счет в конкретном банке, банк обязан это сделать (если он оказывает нужные вам услуги). Стало быть, выбираете тот банк, который вам по душе или ближе к дому, и открывайте там счет. Какие бывают банковские счета и зачем они вам нужны - об этом мы сейчас и поговорим.

Позвольте вам дать один совет - не бойтесь банков и банкиров. Банк может иметь красивый парадный подъезд, а служащие его будут выглядеть очень солидно и непреступно. Все это лишь вывеска, которая призвана вас убедить в надежности банка, за которой **всегда** скрыта заинтересованность банка в вас, в столь желанных клиентах, которые придут в банк, принесут с собой деньги и будут пользоваться услугами этого банка. Потому что точно также, как красивый парусник мертв, если он на берегу, банк сядет на мель, если у него нет достаточного количества клиентов; банки любят своих клиентов и радуются каждому.

Кстати говоря, никто не запрещает вам открывать счета в нескольких банках. У меня есть счета в разных банках, потому что многие банки предлагают своим клиентам особую "изюминку", которую не найдешь в других банках; чтобы иметь возможность ими воспользоваться, я клиент сразу нескольких разных банков.

Итак, какие же услуги готовы предложить вам банки?

Расчетные счета

Одна из функций банковской системы состоит в том, что банк - инструмент для пересылки денег. Фактически, банк - это транспорт для денег; банки существуют для того, чтобы вы могли, используя банк, отправить деньги или получить деньги на свой счет. Для того, чтобы иметь возможность делать это, вам нужно в выбранном вами банке открыть **расчетный счет**. Процедура открытия счета проста - вам нужно прийти в банк и сказать, что вы хотели бы открыть расчетный счет.

Банковский служащий подготовит вам несколько документов, которые вы должны заполнить и подписать, после чего счет вам будет открыт; с этого момента вы можете отправлять с него деньги и получать деньги на этот счет. Вы можете задать совершенно закономерный вопрос - а **зачем** и **кому** мне отправлять деньги? Давайте об этом сейчас немного поговорим, потому что если ответа на это вопрос нет, то необходимость дальнейшего чтения вызывает серьезный вопрос. Дело в том, что в современном мире каждый из нас испытывает необходимость выполнять периодические личные платежи, примерный список которых выглядит так:

- Оплата квартплаты;
- Оплата электроэнергии;
- Оплата телефона;
- Оплата мобильного телефона;
- Плата за детский сад;
- За домофон;
- (каждый может добавить свое).

А кто получатели этих платежей? Это те компании, которые оказывают вам услуги - то есть юридические лица, которые в соответствии с законодательством обязаны иметь расчетный счет в каком-либо банке страны. Мы уже выяснили, что из любого банка страны (например, где вы открыли свой расчетный счет) вы можете отправить деньги в любой банк (например, в тот, где открыл свой расчетный счет получатель вашего платежа). Это означает, что вы можете оплатить любой счет, который вам выставил поставщик потребляемых вами услуг (например, счет за электроэнергию) путем перечисления денег с вашего расчетного счета на счет поставщика услуг.

Стало быть, расчетный счет полезен по этой причине любому человеку, который периодически оплачивает какие-либо услуги - то есть каждому из нас. Однако сразу возникнет следующий вопрос. Квартплату можно оплатить, придя в

сберкассе с квитанцией и заплатив деньги. За мобильный телефон можно заплатить, положив деньги на счет в кассе приема платежей или купив и активировав карточку предоплаты, и так далее. Так зачем нужен расчетный счет? Давайте подумаем вместе. Поход в сбербанк и в кассу приема платежей - это две различных операции.

Согласитесь, что время и силы можно было сберечь, и оплатить и квартплату, и мобильный телефон за один визит в банк, просто отправив из банка два платежа вместо одного. Это означает, что вы потратили бы в два раза меньше сил и времени. Обратите внимание еще и вот на что: использовать карточки предоплаты - это означает переплачивать за услуги связи 15%!

В самом деле, если 5-тидолларовая карточка предоплаты стоит 160 рублей, то это означает, что вы покупаете 1 доллар, который вам ляжет на счет мобильного телефона, за 32 рубля ($160 / 5 = 32$ рубля), в то время как доллар стоит (сегодня) 27,82 рубля. Это означает, что вы переплачиваете

$$(32-27,82) / 27,82 = \mathbf{15\%}$$
 за мобильную связь.

Вы понимаете, что это значит? Вы добровольно, по своей воле увеличиваете сумму ваших расходов на целых 15% по не самой маленькой статье расходов в вашем бюджете! Неужели вы считаете, что это разумно? В оправдание вы можете сказать, что разница между разными вариантами оплаты составит всего лишь

$$160 - (27,82 * 5) = 20,9 \text{ рублей,}$$

что не очень большая сумма. Тогда я вам отвечу цитатой Б.Франклина: "Будьте осторожны с маленькими расходами: даже небольшая течь может потопить огромный корабль". Если у вас есть возможность сократить расходы - сделайте это; тогда вы сможете инвестировать больше.

Но вернемся к расчетному счету. Выясняется, что использование вами расчетного счета может сократить ваши расходы, а также сэкономит вам массу времени и сил. По этой причине каждый инвестор должен уметь пользоваться расчетным счетом. Давайте научимся пользоваться расчетным счетом для отправки и получения денег.

Процесс отправки денег с вашего расчетного счета очень похож на отправку телеграммы. Для того, чтобы отправить телеграмму, вам нужно прийти на почту, взять бланк и заполнить несколько полей в этом бланке: индекс, город, улицу, дом, квартиру и фамилию получателя, а затем написать текст телеграммы. Отправка денег со счета очень похожа : вы приходите в банк и вносите деньги, которые вы хотели бы отправить, наличными на свой счет. После этого вы заполняете бланк платежного поручения (аналог бланка для телеграммы), где указываете, куда и кому вы хотели бы отправить деньги. Пример бланка платежного поручения приведен ниже:

З А Я В Л Е Н И Е

Прошу произвести с моего счета № _____ следующие операции:

Выдать наличные денежные средства в размере _____

Произвести безналичное перечисление средств со счета по следующим реквизитам:

Получатель	_____
Счет получателя	_____
ИНН получателя	_____
Сумма	_____
Банк получателя	_____
	БИК _____ корсчет _____
Назначение платежа	_____

« ____ » _____ 20__ г.

_____ (подпись)

Если получателя телеграммы однозначно идентифицирует город, улица, номер дома и номер квартиры, то получателя денег идентифицирует : БИК банка - получателя платежа (банковский идентификационный код, у каждого банка он свой), номер счета получателя (двадцатизначное число, уникальное внутри каждого банка), и фамилия (если получатель - физическое лицо) либо название компании (если получатель платежа - юридическое лицо).

Вместо текста телеграммы вы указываете сумму вашего платежа и комментарий платежа. Ниже приводится заполненный бланк платежного поручения, с помощью которого я перечисляю деньги в компанию, оказывающую мне услуги сотовой связи. Отправка такого платежа равнозначна внесению наличных на счет вашего мобильного телефона в кассе приема платежей или пополнению счета мобильного телефона с помощью карточки предоплаты:

Получатель ОАО «Московская сотовая связь»

Счет получателя 40911810800000209374

ИНН получателя 7740000012

Сумма 1000 (одна тысяча) рублей 00 копеек
(цифрами, прописью, вид валюты)

Банк получателя АКБ "Промсвязьбанк" (ЗАО) г. Москва

БИК 044583119 корсчет 30101810600000000119

Назначение платежа Пополнение лицевого счета 209374

«12» мая 2006 г. _____
(подпись)

После того, как я подпишу это заявление и отдам в банк, банк перечислит с моего счета 1000 рублей в Промсвязьбанк на счет ОАО "Московская сотовая связь", а эта компания, получив мой платеж, зачислит 1000 рублей (в условных единицах по текущему курсу) на счет моего мобильного телефона.

Итак, для отправки денег вам нужно открыть в банке расчетный счет и дать банку платежное поручение на перечисление ваших денег. Но расчетным счетом можно пользоваться так же и для того, чтобы получать на него деньги. Для того, чтобы получить деньги на свой счет, вам нужно сообщить тому, кто будет отправлять вам деньги, реквизиты вашего счета.

Эти реквизиты включают в себя вашу фамилию, имя и отчество, наименование того банка, где открыт ваш счет, БИК и корсчет банка и номер вашего счета в банке. Получив эти данные, отправитель платежа может отправить вам деньги банковским переводом. Например, не так давно Академия народного хозяйства пригласила меня прочитать курс лекций, посвященный инвестиционному анализу проектов. После того, как курс был прочитан, я отправил в Академию следующий факс для того, чтобы бухгалтерия АНХ могла перечислить на мой счет деньги за эту работу:

Банковские реквизиты

для перечисления денежных средств
Авденину Владимиру Николаевичу

Получатель:	Авденин Владимир Николаевич
Счет получателя:	42301810580140805401
ИНН получателя:	500102080009
Банк получателя:	АКБ "Промсвязьбанк" (ЗАО) г. Москва
БИК	044583119
Корсчет	301018106000000000119 в отделении 1 Московского ГТУ Банка России

Этих данных достаточно, чтобы бухгалтерия Академии народного хозяйства могла отправить деньги на мой счет. Это мой финансовый "адрес" в банковской системе страны, на который мне отправляют денежные "телеграммы" те, кто должен рассчитаться со мной.

Депозиты

Еще один очень важный класс банковских счетов - депозитные счета. Это те самые банковские кубышки или копилки, которые служат для накопления. Если расчетные счета служат для отправки и приема денег, то депозитные счета выполняют совершенно иную функцию - это аккумулятор, накопитель ваших денег.

Депозитный счет - это ваш договор с банком о том, что вы отдаете банку свои деньги на какой-то определенный срок, в течение которого банк пользуется вашими деньгами по собственному усмотрению. По окончании срока вклада банк возвращает вам сумму вашего вклада и уплачивает вам оговоренную сумму процентов за пользование вашими деньгами. Зачем инвестору нужны депозиты? Это удобный инструмент для накопления денег.

Например, человек принял мудрое решение и купил накопительную страховку. Рекомендуемый размер взноса по накопительной страховке - 5%-10% от суммы годового заработка человека. Как не сложно подсчитать, в таком случае размер годового взноса по накопительной страховке будет примерно равен месячному заработку человека. Для каждого человека крайне тяжело в какой-то месяц весь свой месячный доход отправить на оплату страховки; просто в этот месяц жить будет не на что.

Это означает, что человек, купивший накопительную страховку, вынужден накапливать деньги к тому дню, когда он должен будет оплатить очередной годовой взнос. Это очень удобно делать, например, так. Открыть годовой депозит в банке и ежемесячно одну двенадцатую годового взноса по накопительной страховке помещать на этот депозит. Тогда через год на этом депозите накопится

сумма, достаточная для оплаты годового взноса по накопительной страховке.

Депозиты бывают нескольких разных типов, которые я сейчас опишу, однако прежде дам вам небольшое предостережение: внимательно читайте текст депозитного договора с банком. Там описывается то, как, когда и какие операций с вашими деньгами банк позволит вам совершить, если в этом банке вы решите открыть депозит; читайте внимательно текст, чтобы знать, на каких условиях вы отдаете банку в пользование (на время) свои деньги, что вам можно, а что нельзя в рамках этого договора.

Сейчас, в момент написания этой книги, банковская система страны находится в процессе введения в действие системы страхования банковских вкладов. Когда эта система начнет действовать (она действует уже и сейчас, с рядом оговорок), все вклады в банках, вошедших в систему страхования вкладов, независимо от типа вклада, будут застрахованы. Это означает, что если в одном кредитном учреждении у вас есть счет и на нем сумма не более 100.000 рублей, то этот ваш вклад застрахован полностью - даже если с банком что-то случится и банк не сможет выполнить свои обязательства, вы все равно получите такого размера вклад назад полностью. Если у вас на вкладе больше 100.000 рублей и вы хотели бы избежать риска, вы можете открыть счета в нескольких банках. Это позволит вам не беспокоиться о сохранности ваших денег на счетах в банках нашей страны. Итак, депозиты бывают следующих типов.

Депозит на срок.

Это самый простой тип депозита; вы отдаете в банк срок свои деньги на **точно оговоренный** срок, и до окончания срока вклада **не имеете возможности** совершать операции с этим счетом (снимать с него деньги или добавлять деньги на счет). Стоит оговориться, что в настоящее время Гражданский кодекс **пока еще** позволяет расторгнуть договор и снять деньги с депозитного счета до окончания действия депозита, если вы того пожелаете. Однако банки прилагают большие усилия для того, чтобы изменить это положение Гражданского кодекса и сделать невозможным для вкладчиков расторжение депозита раньше, чем заканчивается депозит.

Когда срок депозита истекает, банк возвращает вам сумму вашего вклада и выплачивает оговоренные договором проценты за пользование вашими деньгами. Депозиты банки предлагают от очень коротких - на две недели, до очень длинных - на 5 лет; есть такие банки, которые даже готовы открыть вам депозит на нужное вам количество дней - например, на 35 дней, что может быть удобно, когда вы уезжаете в отпуск или командировку и деньги вам нужно к строго определенному дню в будущем.

Депозит с возможностью довложения

Это депозит, согласно условиям которого вы имеете возможность в период действия депозита дополнительно вносить деньги на счет. Классический депозит на срок, который мы обсудили выше, делать этого не позволяет. Депозиты с

возможностью довложения очень удобны для накопления необходимой суммы денег для ее последующего инвестирования. Например, вы решили купить паи взаимного фонда США.

Делать ежемесячные перечисления в этот фонд вам будет невыгодно, потому что комиссия за банковский перевод высока. Поэтому инвесторы работают по схеме "какой-то срок накапливаю, потом инвестирую все, что накопил". Вот для этого предварительного накопления очень удобно использовать депозитные счета с возможностью довнесения средств на счет в период действия вашего депозита.

Если вы решите открыть такой депозит, подумайте вот о чем. Если на рынке наблюдается падение процентных ставок по депозитам, то, открыв депозит с возможностью довложения на долгий (2-3 года) срок, вы тем самым "заморозите" для себя очень хорошую процентную ставку по депозиту на долгий срок. Дело в том, что обычно по условиям договора (внимательно читайте договор!) банк не имеет права в одностороннем порядке изменять процентную ставку по договору.

Это значит, что на весь срок договора, 2-3 года, эта процентная ставка останется высокой, и вы сможете ей пользоваться (то есть размещать деньги под выгодный процент, деньги-то можно на счет доносить!), когда на рынке столь выгодных процентных ставок уже давно не будет; если такого счета у вас нет, выгодно деньги разместить вы уже не сможете, потому что процентные ставки к тому времени заметно упадут. Итак, депозит с возможностью довложения удобен, но него все же есть один серьезный недостаток - с него нельзя **снимать деньги**.

Депозит с возможностью довложения и снятия

Как следует из названия, такого типа депозит дает вам полную свободу действий - позволяет вам класть на счет деньги и снимать деньги со счета в период действия такого депозита. Это очень удобно; фактически такой депозит - это способ удобно и выгодно "запарковать" ваши деньги. Те деньги, которые вы накапливаете для последующих инвестиций (для помещения в страховку или перечисления в ПИФ), а также те деньги, которые вам временно не нужны (например, деньги, на которые через месяц вы планируете купить автомобиль), вы "паркуете" на этот счет.

Тем самым деньги находятся в банке и защищены от рисков кражи и уничтожения, а также приносят вам процентный доход. Например, деньги, предназначенные для покупки автомобиля, пролежав месяц на вашем депозитном счету, принесут вам дополнительно 100 долларов (считаем условно, что автомобиль стоит 10000 долларов, а на ваш депозитный счет банк начисляет 12% в рублях). Если у нас есть такая простая возможность заработать эти деньги, было бы неразумно ей не воспользоваться. Депозит с возможностью довложения и снятия - универсальный инструмент для накопления денег с целью их последующего инвестирования.

Счета с пластиковыми картами

Пластиковые карты сегодня - рядовая банковская услуга. Однако далеко не все понимают, что такое пластиковая карта и как ей правильно пользоваться. Поэтому давайте поговорим о пластиковых картах. Наличие у вас пластиковой карты означает, что в банке, который выпустил пластиковую карту, у вас открыт счет. А к этому счету привязана пластиковая карта. Эта карта - это **ключ доступа** к вашему банковскому счету.

Наличие такого ключа у вас в руках позволяет вам совершать ряд операций с деньгами на вашем счете без визита в банк. Имея в руках пластиковую карту, вы можете без труда снять наличные со счета, вставив карту в ближайший банкомат. Кроме того, вы можете расплатиться деньгами с вашего счета - для этого вам достаточно предъявить карту к оплате. И, наконец, с помощью карты вы даже можете внести деньги на свой счет, не посещая банк. Для этого вам нужно воспользоваться услугами банкомата (не каждый банкомат обладает такой возможностью), который умеет принимать деньги на счет.

Итак, пластиковая карта - это ключ доступа к вашему банковскому счету; карта позволяет вам совершать основные банковские операции без визита в банк. Именно то обстоятельство, что с помощью карты можно удаленно совершать операции по счету, и делает карту такой удобной и востребованной услугой. Фактически карта - это средство для дистанционного управления вашими деньгами. В этом и состоит основной смысл, основное содержание услуги "пластиковая карта".

Как же правильно пользоваться пластиковыми картами? Счет с пластиковой картой - это счет, с которого удобно тратить деньги, получая наличные или делая безналичные платежи; на этом счете имеет смысл размещать деньги, которые вы планируете потратить в недалеком будущем. Например, карта - очень удобный финансовый инструмент в заграничной поездке. Вам не нужно брать с собой пухлый бумажник с наличными. Положите деньги на счет и возьмите с собой карту - так гораздо удобнее и безопаснее.

Понятно, что пластиковая карта - совершенно неподходящий инструмент для накопления или сбережения денег. Потому что средства на счетах пластиковых карт - это средства до востребования. В переводе с "банковского" языка это означает, что деньги, которые банк привлек на счета пластиковых карт, клиенты могут забрать в любой момент. Поэтому банки не могут эти деньги выдать в кредит кому-либо и заработать на этом.

Следовательно, банки не могут выплачивать высокие проценты на остатки по этим счетам. Для вас это означает, что средства на счете пластиковой карты не приносят (а могли бы, если бы эти деньги были на депозитном счете) никакого процентного дохода. Значит, капитал на счете пластиковой карты каждодневно обесценивается инфляцией. Поэтому ваш капитал не должен находиться на счете пластиковой карты; там вы размещаете те деньги, которые вы планируете потратить в обозримом будущем; другим деньгам там не место.

Однако из каждого правила есть исключения; на рынке пластиковых карт вы

найдете несколько очень интересных предложений, суть которых в том, что банк готов начислять вам на остаток на счете весьма интересный процент в случае, если остаток на счете будет выше определенного порога. Вот такие пластиковые карты очень удобны для того, чтобы использовать их для хранения вашего наличного резерва.

Напомню, что ваш наличный резерв - сумма, необходимая для вашей нормальной жизни в течение 3-6 месяцев в отсутствии всяких доходов. Если вы свой резерв размещаете на счету пластиковой карты с хорошим процентом на остаток средств, то ваши деньги размещены в банке, а значит защищены от рисков кражи, пожара и т.д. Кроме того, эти деньги приносят вам ощутимый доход. И, наконец, эти деньги доступны вам в любой момент, когда как только они вам потребовались - хоть в полночь субботы, когда абсолютное большинство банков не работает.

Следующее очень удобное свойство пластиковой карты - она может служить средством для перевода денег. Часто у людей возникает необходимость отправить родным и близким деньги. Для этого можно, например, использовать системы денежных переводов, которые действительно очень удобны, но достаточно дороги - часто для того, чтобы перевести деньги, вам нужно будет заплатить за перевод несколько процентов от суммы перевода. Чтобы снизить стоимость перевода денег, можно использовать пластиковые карты следующим образом.

Например, стоит задача перевести деньги из Москвы в Хабаровск. Выпускается пластиковая карта в Москве, в том банке, который находится близко к отправителю денег. После этого сама карта передается в Хабаровск получателю денег. Когда отправитель желает передать определенную сумму получателю, деньги просто кладутся на счет пластиковой карты, и все. Как вы помните, при использовании пластиковой карты для совершения финансовой операции не обязательно ходить в банк.

Поэтому после пополнения счета пластиковой карты в Москве получатель платежа в Хабаровске просто подходит с картой к любому банкомату и получает наличные. Тем самым задача перевода денег решена. Тарифы платежных систем устроены таким образом, что получение наличных денег в чужих банкоматах может обходиться довольно дорого. Поэтому, что того, чтобы снизить стоимость перевода с использованием пластиковых карт, вам имеет смысл выбирать банк с широкой территориальной сетью, а получателю платежа получать деньги в банкомате именно того банка, который выпустил карту.

Выбираем пластиковую карту

Что нужно нам, держателям пластиковых карт? Чтобы карта была недорога в обслуживании и принималась к оплате в как можно большем числе мест, где нам нужно расплатиться - другими словами, наша карта должна иметь широкую сеть приема к оплате. Конечно же, нужно, чтобы платежи по карте всегда проходили - иначе говоря, чтобы банк, выпустивший карту, должен быть надежным. Поговорим о том, как правильно выбрать пластиковую карту.

Вы можете выбрать карту международной платежной системы. Эти карты обладают широкой сетью приема карт к оплате. Если вам нужна карта для зарубежной поездки, безусловно, это будет оптимальный вариант. Есть на нашем рынке и карты российских платежных систем - например СТБ, Золотая Корона и Сберкард. Эти карты хороши тем, что, они дешевле в обслуживании, нежели карты международных платежных систем; их недостаток в том, что они часто бесполезны за пределами страны. Но если вы планируете использовать карты только внутри страны - возможно, вам подойдет карта российской платежной системы.

Если вы решили остановить свой выбор на карте международной платежной системы, то вам лучше выбирать из двух платежных систем - VISA или Eurocard/Mastercard. Существуют и другие платежные системы - например, American Express; но сеть приема этих карт значительно уже, чем двух выше названных; кроме того, карты этих небольших платежных систем гораздо дороже в выпуске и обслуживании. Основное их, замечу, **не платежное**, преимущество состоит в том, что они подчеркивают статус владельца; эти карты призваны отметить, что человек, владеющий такой картой - состоятельный и успешный в жизни человек. Поскольку нас сейчас интересуют карты только как платежное средство, такие платежные системы мы оставим в покое.

Итак, что же выбрать - VISA или Eurocard/Mastercard? Разницы почти нет. С точки зрения функциональности карт эти платежные системы одинаковы, сети приема карт каждой тоже примерно одинаковы. Однако вы обязательно встретитесь с ситуаций, что в каком-то кафе или магазине принимаются только VISA или только Eurocard/Mastercard.

Так что же - заводить обе? Возможно, лучший вариант следующий - открыть **обе карты**, но привязать их к **одному счету**; ряд банков оказывает такую услугу. Это означает, что у вас в руках будут две разные карты различных платежных систем, но при совершении операций с любой картой деньги будут списываться с одного счета. Другими словами - у вас два разных ключа, которые дают доступ к деньгам на одном и том же счету; какую карту принимают к оплате в нужном вам месте, такую вы и достаете из бумажника.

Итак, какую платежную систему выбрать, мы определились. Давайте поговорим о том, какой же тип карты предпочесть. Существуют следующие возможности - электронные карты (Visa Electron, Currus/Maestro), классические (VISA Classic и Ec/Mc Mass) и золотые (VISA GOLD и Ec/Mc GOLD), а так же платиновые карточки. Я расположил карты в порядке возрастания их престижа, и, соответственно, цены за годовое обслуживание. Электронные карты - самые дешевые; сеть, где принимают эти карты к оплате, заметно уже, чем сеть приема к оплате карт других типов.

Термин "электронные" используется потому, что по правилам платежных систем операции с такими картами можно совершать **только** в случае, когда продавец физически считал информацию с магнитной полосы пластиковой карты с помощью специального устройства. Это означает, что картой такого типа вы **не сможете**

расплатиться там, где нет электронного терминала для приема карт к оплате, а продажи оформляются с помощью составления специального чека (слипа) с последующей подписью этого чека владельцем карты. Кроме того, с помощью электронной карты чаще всего нельзя расплатиться в Интернете или забронировать номер в отеле или автомобиль.

Карты классических типов VISA Classic и Eurocard/Mastercard Mass - оптимальны. Их годовое обслуживание стоит недорого, сеть приема к оплате - широкая. Ими можно расплачиваться и в Интернете, и бронировать номер в гостинице, просто позвонив в нужный вам отель и назвав номер своей пластиковой карты.

Что касается золотых и платиновых карт - внимательно подумайте, прежде, чем их открывать. А нужны ли они вам? С точки зрения функциональности они практически ничем не отличаются от карт классического типа. Однако по сравнению с классическими картами имеют два серьезных минуса. Во-первых, годовое обслуживание этих карт значительно дороже.

Во-вторых, и это, на мой взгляд более серьезный аргумент - карты золотых и платиновых типов привлекают гораздо больше внимания мошенников, а это серьезно угрожает безопасности ваших денег, которые находятся на счете пластиковой карты.

Как рассуждает, например, вор-домушник? Там, где прочная металлическая дверь и решетки на окнах, наверняка есть чем поживиться; и он стремится в такую квартиру попасть. Так же рассуждает и мошенник, который занимается мошенничеством с пластиковыми картами : наверное, на счете золотой карты денег больше, чем на счете простой. Поэтому, заводя себе золотую карту, вы, фактически, платите больше за то, чтобы привлечь к себе лишнее внимание мошенников. Подумайте, а нужно ли вам это?

Счета с Интернет-банкингом

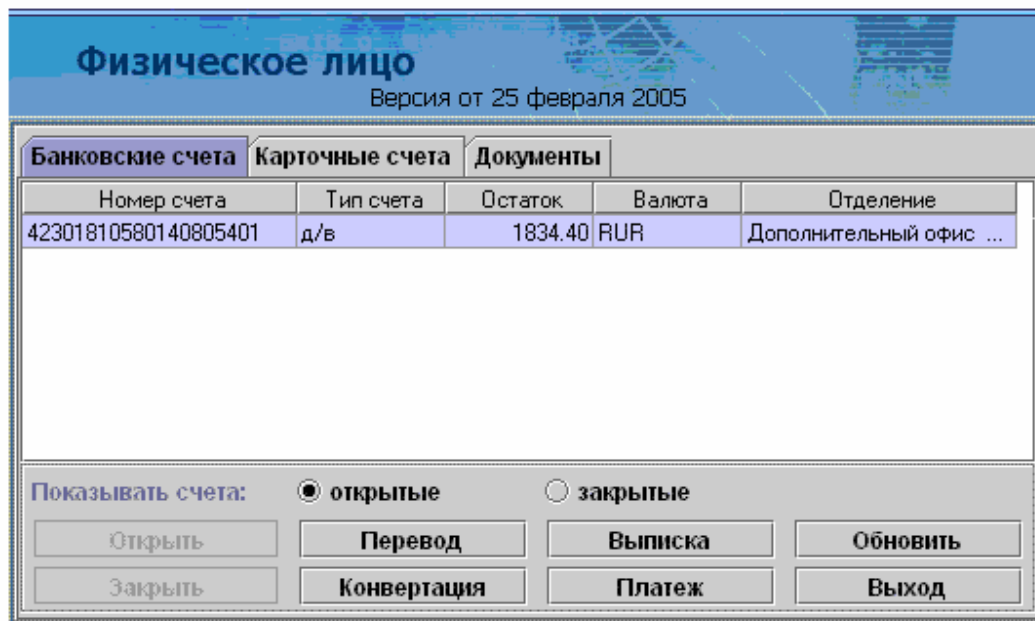
Уважаемый читатель! Как вы помните, расчетный счет - очень удобная и необходимая каждому банковская услуга; расчетный счет позволяет вам отправлять и получать деньги на свой банковский счет. Однако у этой услуги есть один очень существенный недостаток - для совершения каждой операции по счету вам придется посещать банк. Сразу возникает идея - а нельзя ли избавить себя от необходимости посещать банк? К счастью, сделать это можно. Для этого нужно открыть расчетный счет в таком банке, который предлагает клиентам услугу Интернет-банкинга. Тогда вы сможете управлять таким счетом через Интернет, не посещая банк.

Для совершения финансовой операции вы заходите на сайт банка, вводите свой логин и предъявляете ключ, после чего получаете доступ к своему счету и имеете возможность узнать остаток на счете, а также оправить необходимые вам платежи.

Это очень удобно, и я настоятельно вам рекомендую вам иметь такой счет.

Интернет-банкинг похож на пульт дистанционного управления телевизором; если вам нужно изменить программу или громкость звука, вы просто нажимаете кнопку, и все; вам не нужно для этого вставать с кресла и подходить к телевизору.

Интернет-банкинг - это удобная **дисташка** для ваших денег; вы имеете возможность управлять своим счетом, не приходя в банк. На следующей картинке вы видите, как банк приходит ко мне (заметьте - не я прихожу в банк, тратя свое драгоценное время, а банк приходит ко мне), когда мне нужно отправить платеж. Вы видите, как я через Интернет получил доступ к своему счету и возможность совершить платеж со своего счета:

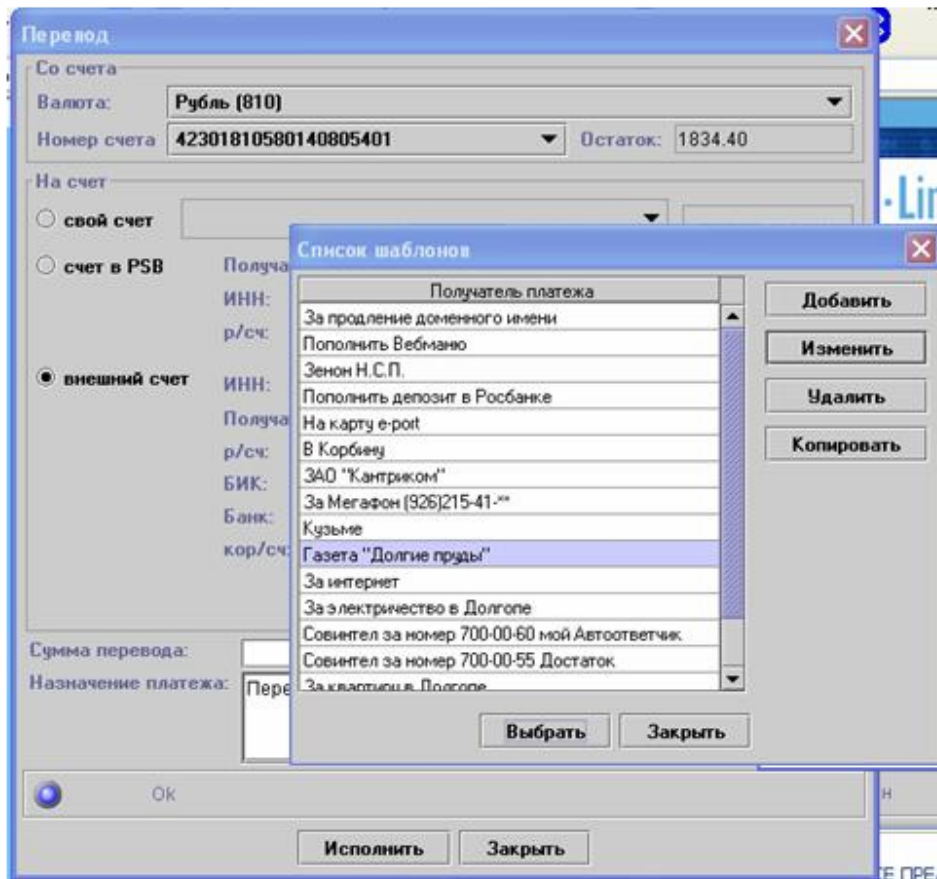


Системы Интернет-банкинга бывают двух принципиально разных типов: системы, которые используют ключ, аппаратно привязанный к конкретному компьютеру, и системы с ключом, который может работать на любом компьютере. В первом случае вы сможете управлять вашим счетом только с единственного компьютера, который стоит у вас дома или в офисе. Во втором случае вы можете управлять своим счетом **с любого** компьютера в мире, подключенного к Интернет. Первый вариант обладает большей безопасностью, второй - максимальной мобильностью; вам выбирать, что для вас важнее.

Важно то, что программное обеспечение Интернет-банкинга позволит вам сформировать и запомнить список ваших стандартных платежей. После этого процесс отправки платежа очень прост и похож на отправку электронного письма в Outlook: вы выбираете нужный вам платеж (как будто -то выбираете получателя письма в Outlook), указываете сумму платежа (пишете текст письма) и жмете кнопку отправить.

Все; ваши деньги ушли по назначению (сравните с тем, сколько бы времени вам потребовалось, чтобы отправить платеж, **лично** посетив банк). На картинках ниже вы видите процесс выбора и отправки нужного платежа. Первое, что я

делаю - выбираю платеж из списка своих стандартных платежей. Допустим, мне нужно заплатить за публикацию объявления в газете "Долгие пруды", касающегося поиска моей очередной инвестиции:



Выбираю из списка всех моих платежей платеж с именем "Долгие пруды" и щелкаю на нем мышкой 2 раза. Появляется окно с уже заполненными реквизитами платежа, где мне остается только ввести сумму платежа 185.35 и

Перевод

Со счета

Валюта: Рубль (810)

Номер счета: 42301810580140805401 Остаток: 1834.40

На счет

свой счет

счет в PSB

внешний счет

Получатель:

ИНН:

р/сч:

ИНН: 5008032010

Получатель: МУ "Редакция газеты "Долгие Пруды"

р/сч: 40703810210002000016

БИК: 044583104

Банк: АКФБ ИННОВАЦИЙ И РАЗВИТИЯ (ЗАО)

кор/сч: 30101810000000000104

Дополнительные налоговые параметры

Сумма перевода: 185.35

Назначение платежа: Оплата за объявление

Исполнить

Закреть

затем нажать кнопку "Исполнить". Все, мой платеж ушел по назначению. При этом прошу заметить, что сейчас глубокий вечер субботы, а я сижу дома в удобном кресле. На отправку платежа я потратил всего 2 минуты, и сделал это, не сходя с места. Как же сильно это отличается от необходимости ходить в субботу в Сбербанк, и потратить минимум час на отправку необходимых вам платежей!

В наше чрезвычайно быстрое время никому не придет в голову написать деловое письмо на бумаге, затем отправиться на почту чтобы кинуть письмо в почтовый ящик; все пользуются электронной почтой. Так же просто и эффективно можно управлять деньгами; однако большинство людей предпочитает лично ходить в банк, чтобы совершать операции по счету. Зачем? Используйте Интернет -банкинг - это гораздо проще, удобней и выгодней.

У Интернет -банкинга есть еще одно важное преимущество. Часто люди, которые платят за квартиру по тем квитанциям, что кидают в почтовый ящик, теряют оплаченные квитанции. Потом бывает сложно вспомнить, какой месяц оплачен, а какой еще нет, а так же при необходимости подтвердить факт платежа. Если же вы платите со своего банковского счета, все операции по счету вы сможете увидеть в выписке по своему счету; если вы пользуетесь Интернет-банкингом, то эта выписка доступна вам в любой момент, когда эта выписка вам потребовалась; вы тут же можете восстановить всю историю своих платежей. Вот как это выглядит в жизни. Открываем список совершенных платежей:

Банковские счета		Карточные счета		Документы			
<input checked="" type="checkbox"/>	Переводы (банк)	<input checked="" type="checkbox"/>	Переводы (карт)	<input checked="" type="checkbox"/>	Конвертации	<input checked="" type="checkbox"/>	Пополнение
<input checked="" type="checkbox"/>	Открытие счета	<input checked="" type="checkbox"/>	Закрытие счета	с	01.06.2005	по	25.06.2005
Тип документа	№	Дата	Счет	Сумма	Валюта		
Перевод (банк)	55	22.06.2005	42301810580140805401	37288.00	RUR		
Перевод (банк)	54	20.06.2005	42301810580140805401	162.24	RUR		
Перевод (банк)	53	20.06.2005	42301810580140805401	185.76	RUR		
Перевод (банк)	52	19.06.2005	42301810580140805401	524.80	RUR		
Перевод (банк)	51	19.06.2005	42301810580140805401	300.00	RUR		
Показать		Копировать		Сообщение		Отозвать	
Обновить		Выход					
Список карточек получен						Почта	

Затем щелкаем и смотрим нужный платеж:

20.06.2005			
Поступ. в банк плат.		Списано со сч. плат.	
ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ № 53		20.06.2005	электронно
		Дата	Вид платежа
Сумма прописью	Сто восемьдесят пять рублей 76 копеек		
ИНН	КПП	Сумма	185.76
АВДЕНИН ВЛАДИМИР НИКОЛАЕВИЧ		Сч. №	42301810580140805401
Платательщик	БИК		044583119
АКБ "ПРОМСВЯЗЬБАНК" (ЗАО) г.МОСКВА	Сч. №		30101810600000000119
Банк плательщика	БИК		044583104
АК ФБ ИННОВАЦИЙ И РАЗВИТИЯ (ЗАО) г МОСКВА	Сч. №		30101810000000000104
Банк получателя	Сч. №		40703810210002000016
ИНН 5008032010	КПП		
МУ "Редакция газеты "Долгие Пруды"		Вид оп.	01
		Наз.пл.	Очер.плат.
		Код	Рез. поле
Получатель			
Оплата за публикацию объявления			

При необходимости эта платежка печатается и отправляется (в электронном виде или по факсу) вашему контрагенту как доказательство совершенного вами платежа. Таким образом, у вас история всех платежей всегда под рукой, и вы можете узнать все детали любого своего платежа (куда, сколько, за что и когда) вы платили буквально за минуту - вместо того, чтобы полчаса перерывать кучу бумажек в своем столе без особой надежды на успех.

Резюме. Интернет-банкинг - крайне полезный инструмент для совершения текущих платежей, и я искренне рекомендую вам пользоваться этим удобным инструментом - сэкономите для себя массу времени, сил и денег. Выбрать себе банк, предоставляющий услуги интернет-банкинга, вы можете [здесь](#).

Цифровые деньги

Интересное словосочетание, правда? Есть и такие, цифровые, деньги - и они весьма полезны и получают все большее хождение. И понятно, почему это происходит - всемирная информационная супермагистраль - Интернет требует специальных денег для расчетов в Сети. Продавцам, продающим свои товары в Сети, хотелось бы иметь возможность продавать, а покупателям - покупать в Интернете. Понятно, что эти деньги должны иметь цифровую природу. Поскольку спрос на цифровые деньги был большим, появилось сразу несколько платежных систем, которые предлагают свой вариант цифровых денег для расчета через Сеть.

Принцип работы таких платежных систем следующий. Выбрав удобную платежную систему для себя, вы открываете там свой "счет" или "кошелек". После этого имеете возможность завести на свой "счет" или "кошелек" деньги. Платежные системы предлагают несколько способов пополнить свой счет: это может быть покупка и последующая активация предоплаченной карты с зачислением баланса карты на ваш счет; банковский перевод, внесение наличных на счет в пункте приема платежей и пр. После пополнения счета вы готовы воспользоваться цифровыми наличными; самое главное понять, **а чем** это может быть для вас удобно в вашей обычной жизни. А удобство налицо; имея цифровые наличные, вы можете расплачиваться в Сети.

Вы можете заплатить за свой (и не только свой) мобильный телефон, купить ПИН-код карточки пополнения счета вашего интернет-провайдера, купить и получить немедленно любимую песню или нужную вам сейчас книгу (эту книгу тоже [можно купить](#) с мгновенной доставкой), и так далее. Одна из российских систем электронных расчетов - система [Webmoney](#). Кроме собственно расчетов эта платежная система предлагает ряд уникальных и очень полезных сервисов, поэтому я искренне рекомендую вам познакомиться поближе с этой платежной системой - она сделает вашу жизнь более удобной и комфортной. Часть очень удобных сервисов Webmoney я описал в своей книге "[Молниеносные деньги](#)". Но вернемся к цифровым деньгам.

Эка невидаль, скажите вы, все эти покупки - ПИНЫ, книги и песни - и с использованием обычных денег; зачем огород городить? Это так, но у цифровых денег есть одно преимущество: эти деньги - просто информация; а информация путешествует со скоростью света.

Представьте себе вполне жизненную ситуацию. Полночь выходного дня; ваш близкий человек задерживается, и внезапно у него на счету мобильного телефона кончаются деньги. Его все нет и нет, напряжение и тревога нарастают : что-то

случилось? Что остается делать? Бежать за карточкой предоплаты или в кассу приема платежей - хорошо, если такие найдутся где-то рядом. А если лето и вы на даче далеко за городом?

Если у вас есть цифровые деньги, вы пополните счет за две минуты, не выходя из дома. Для этого цифровые деньги и нужны - чтобы мгновенно совершать необходимые вам, часто очень небольшие платежи. Они экономят вам время и силы, а также делают вашу жизнь более безопасной. Я позволю себе отметить еще два приятных момента, присущие цифровым деньгам.

Первое - часто цифровые товары продаются со скидкой. Например, интернет-провайдер готов продать вам своих услуг на 1 доллар за 98 цифровых центов - он готов сделать вам скидку, потому что он получает такой ваш платеж мгновенно и не несет никаких расходов, связанных со сбором платежей. Для вас же это означает, что просто платя таким способом, вы получаете 2% скидку на те товары, которые вам нужны.

Во-вторых, любую систему цифровых денег можно рассматривать как аналог банковской системы. Это означает, что вы можете отправлять кому-то деньги и получать деньги от кого-то, используя систему цифровых денег. Для этого вам не придется посещать банк; кроме того, приятное достоинство системы цифровых денег в том, что они не подвергаются такому жесткому контролю со стороны государства, как настоящие деньги в банковской системе страны; но при этом цифровые деньги все же не перестают быть деньгами.

7.3. Паевые инвестиционные фонды

Уважаемый читатель! Представьте себе следующую ситуацию: у вас есть деньги, которые вы хотели бы выгодно вложить. Кроме того, вы слышали, что на фондовом рынке - рынке, где продаются и покупаются акции и облигации, можно заработать очень хорошую доходность. Вы хотели бы инвестировать свои деньги на фондовом рынке; однако вы опасаетесь (и совершенно справедливо) это делать, поскольку этот рынок для вас плохо знаком. В такой ситуации идеальный инструмент для вас - это паевой инвестиционный фонд, или ПИФ.

Упрощенно процедуру инвестирования через ПИФ можно описать следующим образом. Пайщики, желающие инвестировать через ПИФ, сообща собирают определенный капитал. После этого собранный капитал передается в управление Управляющей компании фонда, основной задачей которой является инвестирование собранных пайщиками денег таким образом, чтобы заработать для пайщиков максимальный доход. Если управляющая компания инвестирует удачно, то стоимость имущества, которое составляет фонд, увеличивается. Это означает, что стоимость каждого пая растет, а значит, каждый пайщик получает доход за счет увеличения стоимости пая. Прежде чем идти дальше, позвольте ответить на главный вопрос: какую основную выгоду получает пайщик при инвестировании в ПИФ? Основная выгода в том, что пайщик, купив паи, таким образом передает свои деньги в управление профессионалу рынка; теперь не он, а управляющая компания фонда будет принимать очень нелегкие решения - во что и в какой момент инвестировать деньги; пайщик может заниматься своими делами и быть уверенным в том, что его деньги в профессиональных руках и инвестируются именно так, как он хочет.

И надо сказать, что профессионалы умеют весьма эффективно управлять вашими деньгами; в следующей таблице вы можете увидеть, какой доход заработали управляющие пяти лучших фондов для своих пайщиков за предыдущие 12 месяцев*:

Название фонда и управляющей компании	Доходность за последние 12 месяцев
Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций Долгосрочные сбережения под управлением ЗАО "Управляющая компания "СОЦИНВЕСТГАРАНТ"	262,8
Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости "Новый Дом" под управлением ООО "Управляющая компания Росбанка"	71,96
Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Максвелл Капитал" под управлением ООО "Максвелл Эссет Менеджмент"	63,99
Интервальный паевой инвестиционный фонд акций "Металлургия КАПИТАЛ" под управлением ЗАО "Управляющая компания "Интерфин КАПИТАЛ"	58,24
Закрытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Объединенный Сибирский" под управлением ЗАО Управляющая компания "Брокеркредитсервис"	52,77

* по данным национальной лиги управляющих на июнь 2005 г.

Как вы видите, удачное вложение ваших средств в паевые инвестиционные фонды способно существенно увеличить ваш капитал. Как видно из таблицы, лучшие фонды увеличили бы ваш капитал от 50% (что означает увеличение капитала в полтора раза за год) до 262,8% (что означает увеличение вашего капитала более, чем в 2,5 раза за год).

И хотя далеко не каждый фонд показывает такие прекрасные результаты, из приведенной выше таблицы понятно, что ПИФ - потенциально весьма доходный инструмент инвестирования. К тому же, как мы выяснили выше, инвестировать в ПИФы весьма просто и не требует больших капиталов.

Все это в совокупности делает паевые инвестиционные фонды очень удобным инструментом инвестирования для частных инвесторов. Однако для того, чтобы правильно пользоваться этим инструментом инвестирования и эффективно инвестировать с помощью ПИФов, вам нужно ближе познакомиться с ПИФами.

Но прежде - одно **очень важное** замечание. Когда мы перешли от банковских счетов к ПИФам, мы незримо пересекли очень важный Рубикон. Когда дело касается банковских депозитов, вы всегда **знаете**, когда и какого размера доход вы получите в результате этой инвестиции.

Инвестируя в ПИФ, вы отдаете свой капитал во власть рыночной стихии, и лишаетесь какой-либо определенности. Вы не можете знать, какой доход - или убыток принесет вам вложение денег в ПИФ. Вы можете заметно преумножить или почти полностью потерять свой капитал. Управляющие компании не имеют права давать пайщикам какие-либо гарантии относительно доходности инвестирования в ПИФ. Можно лишь сообщать результаты работы ПИФа в прошлом - но помните, что это **не является** гарантией повторения этого результата в будущем, когда ваши деньги окажутся в этом ПИФе.

Как устроен паевой инвестиционный фонд

ПИФ представляет из себя своеобразный денежный мешок; это деньги, собранные пайщиками и переданные в управление управляющей компании. Основная задача управляющей компании заключается в управлении деньгами пайщиков таким образом, чтобы заработать для них максимальный доход. Пайщик, покупая паи фонда, снимает с себя необходимость управлять теми деньгами, которые он инвестировал в фонд - это задача управляющей компании.

Коль скоро управляющая компания получает от пайщиков большое количество денег в управление, сразу возникают два вопроса. Почему пайщики могут быть уверены в том, что управляющая компания управляет деньгами именно таким образом, как того хотели бы пайщики? Как пайщики защищены от возможного мошенничества со стороны управляющей компании ("собрать деньги и убежать за границу")?

Вопросы серьезные, давайте попробуем на них ответить. Прежде всего нужно отметить, что управляющая компания не может просто решить создать ПИФ, дать объявление в газету и начать собирать деньги пайщиков в управление. Перед началом сбора денег управляющая компания обязана разработать и зарегистрировать в Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ) Правила фонда.

Правила фонда - это примерно то же самое, что и конституция для страны - это основной закон ПИФа. В Правилах четко описаны все аспекты создания ПИФа и его последующей работы; фонд работает в полном соответствии с этим документом. Ниже вы видите примерное оглавление правил паевого инвестиционного фонда:

I.	Общие положения
II.	Инвестиционная декларация
III.	Права и обязанности управляющей компании
IV.	Права владельцев инвестиционных паев. Инвестиционные паи
V.	Выдача инвестиционных паев
VI.	Погашение инвестиционных паев
VII.	Обмен инвестиционных паев.
VIII.	Приостановление выдачи, погашения и обмена инвестиционных паев
IX.	Вознаграждения и расходы
X.	Определение расчетной стоимости одного инвестиционного пая фонда
XI.	Информация о фонде
XII.	Ответственность управляющей компании, специализированного депозитария и лица, осуществляющего ведение реестра владельцев инвестиционных паев
XIII.	Прекращение фонда
XIV.	Внесение изменений и дополнений в правила фонда

В Правилах работы фонда обязательно есть раздел, называемый "Инвестиционная декларация фонда". В этом разделе описывается, в какие инструменты (акции, облигации, иное) и в каких пропорциях управляющая компания имеет право инвестировать собранные с пайщиков деньги. Управляющая компания обязана жестко соблюдать правила фонда, а значит и инвестиционную декларацию, входящую в состав этих правил.

Давайте посмотрим, что представляет из себя инвестиционная декларация на примере ПИФа "Илья Муромец" под управлением управляющей компании "Тройка Диалог".

=====

II. Инвестиционная декларация (*)

23. Целью инвестиционной политики управляющей компании является долгосрочное вложение средств в ценные

бумаги. 24. Имущество, составляющее фонд, может быть инвестировано в:

- государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;
- ценные бумаги российских муниципальных образований; облигации российских хозяйственных обществ, государственная регистрация выпуска которых сопровождалась регистрацией их проспекта эмиссии или в отношении которых зарегистрирован проспект;
- инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов, относящихся к категориям фондов денежного рынка или фондов облигаций;
- ценные бумаги иностранных государств;
- ценные бумаги международных финансовых организаций;
- облигации иностранных коммерческих организаций.

В состав активов фонда могут входить денежные средства, включая иностранную валюту на банковских счетах и во вкладах. С учетом вышеизложенного имущество, составляющее фонд, может быть инвестировано в облигации, эмитентами которых могут быть:

- федеральные органы исполнительной власти Российской Федерации;
- органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации;
- органы местного самоуправления;
- иностранные государства;
- международные финансовые организации;
- российские и иностранные юридические лица.

В состав активов фонда могут приобретаться только ценные бумаги, по которым на дату заключения договора купли-продажи или на предшествующую дату имеются признаваемые котировки. Ценные бумаги, составляющие фонд, могут быть как включены, так и не включены в котировальные списки организаторов торговли на рынке ценных бумаг. В течение срока формирования фонда его активы может составлять только имущество, внесенное владельцами инвестиционных паев.

25. Структура активов фонда должна одновременно соответствовать следующим требованиям:

- денежные средства, находящиеся на счетах и во вкладах в одной кредитной организации, могут составлять не более 25 процентов стоимости активов;
- оценочная стоимость ценных бумаг иностранных государств, ценных бумаг международных финансовых организаций и облигаций иностранных коммерческих организаций может составлять не более 20 процентов стоимости активов;
- не менее двух третей дней, не являющихся выходными днями и нерабочими праздничными днями, в течение одного календарного месяца оценочная стоимость государственных ценных бумаг Российской Федерации, государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации, ценные бумаги российских муниципальных образований, облигаций российских хозяйственных обществ, облигаций иностранных коммерческих организаций, ценных бумаг международных финансовых организаций и ценных бумаг иностранных государств должна составлять не менее 50 процентов стоимости активов;
- оценочная стоимость государственных ценных бумаг Российской Федерации или государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации одного выпуска может составлять не более 35 процентов стоимости активов;
- оценочная стоимость ценных бумаг одного эмитента (за исключением государственных ценных бумаг Российской Федерации и государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации) может составлять не более 15 процентов стоимости активов;
- оценочная стоимость ценных бумаг, не имеющих признаваемых котировок, может составлять не более 10 процентов стоимости активов;
- оценочная стоимость облигаций российских хозяйственных обществ, не включенных в котировальные списки организатора торговли на рынке ценных бумаг, утвержденные которым правила допуска ценных бумаг к торговле предусматривают требование о раскрытии эмитентами ценных бумаг информации о следовании положениям Кодекса корпоративного поведения, может составлять не более 50 процентов стоимости активов;
- оценочная стоимость инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов может составлять не более 10 процентов стоимости активов;
- количество инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда может составлять не более 30 процентов количества выданных инвестиционных паев этого паевого инвестиционного фонда.
- Настоящий пункт вступает в силу по завершении формирования фонда.

Требования к имуществу, которое может входить в состав активов фонда:

- в состав активов фонда не могут входить инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов, если такие паевые инвестиционные фонды находятся в доверительном управлении управляющей компании;
- в состав активов фонда не могут входить ценные бумаги, эмитентами которых являются управляющая компания, специализированный депозитарий или аудитор фонда, а также их аффилированные лица, за исключением ценных бумаг, включенных в котировальные списки организатора торговли;
- в состав активов фонда не могут входить облигации иностранных коммерческих организаций, не прошедшие процедуру листинга на фондовых биржах, перечень которых определяется федеральным органом

- исполнительной власти по рынку ценных бумаг;
- в состав активов фонда не могут входить ценные бумаги иностранных государств и ценные бумаги международных финансовых организаций, не включенные в перечень, утвержденный федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг;
- приобретение иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте в состав фонда осуществляется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле.

26. Описание рисков, связанных с инвестированием.

Инвестирование в ценные бумаги связано с высокой степенью рисков, и не подразумевает гарантий как по возврату основной инвестированной суммы, так и по получению каких-либо доходов. Риски инвестирования в ценные бумаги включают, но не ограничиваются следующими рисками:

- Политические и экономические риски, связанные с возможностью изменения политической ситуации, экспроприации, национализации, проведения политики, направленной на ограничение инвестиций в отрасли экономики, являющиеся сферой особых государственных интересов, падением цен на энергоресурсы и прочие обстоятельства.
- Системный риск, связанный с неспособностью большого числа финансовых организаций выполнять свои обязательства.
- К системным рискам относится риск банковской системы.
- Рыночный риск, связанный с колебаниями курсов валют, процентных ставок, цен финансовых инструментов.
- Кредитный риск, связанный, в частности, с возможностью неисполнения принятых обязательств со стороны эмитентов ценных бумаг и контрагентов по сделкам.
- Риск рыночной ликвидности, связанный с потенциальной невозможностью реализовать активы по благоприятным ценам.
- Операционный риск, связанный с возможностью неправильного функционирования оборудования и программного обеспечения, используемого при обработке транзакций, а также неправильных действий или бездействия персонала организаций, участвующих в расчетах, осуществлении депозитарной деятельности и прочие обстоятельства.
- Регуляционный риск, связанный с непредсказуемостью изменений действующего законодательства, а также с несовершенством законов и прочих нормативных документов, касающихся рынка ценных бумаг.
- Риск возникновения форс-мажорных обстоятельств, таких как природные катаклизмы и военные действия.

Результаты деятельности управляющей компании в прошлом не являются гарантией доходов фонда в будущем, и решение о покупке паев фонда принимается инвестором самостоятельно после ознакомления с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом, его инвестиционной декларацией и оценки соответствующих рисков.

(*) взято с сайта компании "Тройка Диалог"

=====

Итак, инвестиционная декларация фонда детально описывает то, куда и в каких пропорциях управляющий фондом имеет право инвестировать деньги вкладчиков, а так же риски, сопутствующие этому инвестированию. Теперь, чтобы быть спокойным за судьбу денег пайщиков, нужно понять, **кто** и **как** контролирует, соблюдает ли управляющая компания фонда инвестиционную декларацию.

Здесь все просто. Куда помещает для прироста деньги пайщиков управляющий ПИФом? В основном в ценные бумаги, такие как акции и облигации. Эти ценные бумаги, которые составляют имущество ПИФов, в соответствии с законодательством должны храниться в специализированном депозитарии фонда.

Специализированный депозитарий - самостоятельная структура, независимая от Управляющей компании фонда. Этот депозитарий и обязан проверять соблюдение управляющей компанией инвестиционной декларации фонда. Депозитарий хранит купленные на деньги пайщиков управляющей компанией ценные бумаги и поэтому видит, какие ценные бумаги и в каких пропорциях покупает управляющий фондом. Поэтому спецдепозитарий имеет возможность контролировать выполнение управляющей компанией инвестиционной

декларации фонда.

В работе фонда участвует также специализированный регистратор. Он нужен фонду вот для чего. Пайщиков у фонда много, а вклад каждого пайщика в фонд разный. Кроме того, пайщики постоянно совершают операции с паями - покупают, продают, переводят и т. д. Нужно обязательно учитывать, сколько у ПИФа пайщиков, и сколько на каждый момент времени у каждого пайщика паев. Для выполнения этой важной работы управляющая компания заключает договор с регистратором, который учитывает права собственности каждого пайщика на определенное количество паев фонда.

Наконец, в работе фонда участвует аудитор фонда. Его задача заключается в проверке правильности учета управляющей компанией имущества, составляющего фонд, а также правильности подготовки основных финансовых документов ПИФа - баланса и отчета о прибылях и убытках.

Таким образом, управляющая компания управляет деньгами, собранными с пайщиков, обязательно в соответствии с инвестиционной декларацией фонда под жестким контролем депозитария, регистратора и аудитора. Такая схема работы ПИФа приводит к тому, что права и деньги пайщика ПИФа надежно защищены от мошенничества - за всю историю существования ПИФов в России не зафиксированного ни одного случая мошенничества с деньгами пайщиков.

А теперь давайте поговорим о том, по каким параметрам отличаются имеющиеся на рынке ПИФы и как вам выбрать тот ПИФ, который оптимально подходит именно для вас. Но прежде позвольте мне отметить плюсы, которые дает вам использование финансового инструмента под названием паевой инвестиционный фонд.

1. Инвестировать в ПИФ просто и быстро.

Для того, чтобы купить паи ПИФа, вам нужно обратиться в управляющую компанию или к агенту по продаже паев, написать заявление и оплатить паи. Покупка паев не сложнее, чем знакомая многим процедура открытия счета в банке.

2. Вам не нужны специальные знания.

Для того, чтобы инвестировать через ПИФ, вам не надо быть профессионалом во всем, что касается фондового рынка. Вам просто нужно купить паи и тем самым передать свои деньги в управление Управляющей компании.

3. Для инвестирования вам не нужно иметь много денег.

Есть ПИФы, которые вообще не устанавливают какой-то минимальный порог для первоначальных инвестиций; среди тех, что устанавливают, минимальная сумма инвестирования начинается от 100 р.

4. Инвестируя в ПИФ, вы имеете возможность диверсифицировать ваши инвестиции.

Дело в том, что на достаточно большую сумму денег, которая собрана с пайщиков, Управляющая компания может купить акции и облигации многих разных предприятий и отраслей экономики. Тем самым, имущество фонда будет диверсифицировано; если с каким-то предприятием или отраслью экономики случатся проблемы, наличие в портфеле большого количества других финансовых инструментов позволят ПИФу сгладить негативный эффект.

Частному вкладчику гораздо сложнее диверсифицировать свои вложения, потому что он обладает, как правило, небольшим капиталом, и купить акции многих предприятий он не сможет; поэтому, если его выбор акций был неудачным, он может понести существенные финансовые потери.

5. Инвестировать в ПИФы недорого.

Обратите внимание - здесь речь не про минимально возможную сумму, начиная с которой можно начать инвестировать в ПИФ. Речь о том, сколько стоят для вас услуги ПИФа по управлению вашими деньгами. Так вот - плата за управление вашими деньгами составит примерно 3-5% в год от той суммы, что передали в управление.

Примите во внимание - для вас работает целая команда высокообразованных людей, профессионально разбирающих во всем, что касается инвестирования. Они инвестируют ваши деньги так, чтобы заработать для вас максимальный доход. И за это вы заплатите 3-5% от суммы ваших средств, переданных в управление; согласитесь, что это весьма немного.

6. Ваш капитал надежно защищен от мошенничества. Работу управляющей компании контролируют независимые от нее депозитарий, регистратор и аудитор фонда. Однако обратите **внимание** - здесь говорится, что капитал защищен от мошенничества; это совершенно не означает, что вы защищены от убытков при инвестировании в ПИФ - убытки могут быть, но связано это будет с ситуацией на рынке, а не кражей ваших денег из фонда.

Какие бывают ПИФы

На момент написания этой книги в стране работают примерно 300 ПИФов. Это немало; как выбрать пайщику оптимальный для себя фонд? Для того, чтобы сделать правильный выбор, нужно знать, какие типы фондов бывают и чем они отличаются друг от друга; об этом и поговорим. Фонды можно разделить на группы по следующим параметрам:

1. **По степени риска**, который содержит в себе фонд, фонды делятся на: фонды денежного рынка, фонды облигаций, смешанные фонды, фонды акций и фонды особо рискованных (венчурных) инвестиций;

2. **По сроку**, на который вы отдаете в ПИФ деньги в управление, фонды делятся на открытые, интервальные и закрытые фонды;

3. **По стоимости** управления вашим капиталом; каждый фонд берет разную плату за управление вашими деньгами.

Как фонды отличаются по степени риска

Работа управляющей компании фонда заключается в том, чтобы выгодно инвестировать собранные с пайщиков деньги. Весь вопрос только в том, **куда** вкладывать деньги? Ведь деньги пайщиков можно положить на депозит в банк, и это будет инвестирование с невысоким уровнем риска. А можно на те же деньги купить акции молодой, еще неокрепшей компании; эти акции могут серьезно вырасти в цене, если у молодой компании дела пойдут в гору; те же акции могут и обесцениться до нуля, если выпустившая их компания обанкротиться. Понятно, что это инвестирование с высоким уровнем риска.

Также понятно, что среди людей, которые желают инвестировать в ПИФы, найдется те, кто желает инвестировать с минимальным уровнем риска, и ради этого готов получать не очень высокий инвестиционный доход. Найдутся и те, которые готовы идти на существенный риск, рассчитывая получить высокую доходность. Как же увязать желания одних и стремление других? Ответ прост - на рынке есть ПИФы на любой вкус, с любым уровнем риска.

Классифицировать риск, который несет в себе конкретный ПИФ, можно **по типу** фонда. Дело в том, что для фондов разных типов есть законодательные ограничения к структуре активов фонда данного типа (например, количество акций или облигаций в портфеле ПИФа). Чем больше конкретному ПИФу позволено иметь рискованных инструментов в составе портфеля - тем больший риск представляет этот ПИФ для ваших денег.

Какое транспортное средство более опасно - автомобиль или мотоцикл? Конечно мотоцикл - он обычно на двух колесах, и с него очень просто можно упасть. В данном случае указание на тип транспортного средства - "мотоцикл" сразу нам указывает на степень риска использования этого транспортного средства. Также и тип ПИФа сразу укажет вам степень риска при инвестировании в ПИФ данного типа. **Вот зачем** ПИФы делят на типы.

ПИФы денежного рынка и ПИФы облигаций - это "автомобили"; они несут в себе невысокий риск для ваших денег. Смешанные ПИФы - это мотоциклы с коляской; риск уже выше. ПИФы акций - это классический двухколесный мотоцикл, уже весьма заметный риск для ваших инвестиций. И, наконец, фонды особо рискованных (венчурных) инвестиций - это очень опасное транспортное средство с одним колесом, которое можно увидеть в цирке; риск для ваших денег очень в таких ПИФах очень велик.

Итак, каких же типов бывают паевые инвестиционные фонды?

1. Фонды денежного рынка.

Это самые консервативные, самые надежные ПИФы, которые преимущественно вкладывают средства пайщиков в банковские депозиты и облигации. Согласно законодательству, ПИФы денежного рынка:

1. Не имеют права вкладывать деньги в акции, и
2. Стоимость облигаций не может составлять **более 50%** активов фонда.

По степени риска и доходности ПИФы денежного рынка близки банковским вкладам. Практика показывает, что эти ПИФы не очень востребованы инвесторами - летом 2005 года на рынке представлены всего лишь два фонда денежного рынка, и зарегистрированы правила третьего такого ПИФа. В связи с тем, что такие ПИФы инвестируют очень консервативно, доходность инвестирования в эти ПИФы весьма невелика.

Так, по данным [Национальной лиги управляющих](#) фонд денежного рынка "КИТ - Фонд денежного рынка", под управлением УК "КИТ" к июню 2005 г. за предыдущие 6 месяцев заработал для пайщиков доход в 3,05%; это означает, что пайщики могут ориентироваться на годовой доход от своих инвестиций примерно в 6,1% - это весьма немного в условиях, когда инфляция ожидается свыше 10%; - фактически, вы теряете покупательную способность вашего капитала.

2. Фонды облигаций

Фонды облигаций предназначены для инвестирования в облигации различных эмитентов. Фонды облигаций могут вкладывать деньги в акции, но ограниченную часть своих активов. Законодательство требует, чтобы ПИФ облигаций имел в своем портфеле

1. Не менее 50% облигаций, и
2. Не более 40% акций.

Иными словами, фонд облигаций должен **как минимум** наполовину состоять из облигаций - а можно покупать облигаций и больше, чем на 50% активов фонда. А вот доля акций должна быть не очень большой - не более 40% активов фонда.

Поскольку у этих ПИФов круг инструментов инвестирования по сравнению с ПИФаами денежного рынка шире, то фонды облигаций демонстрируют более высокую доходность по сравнению с фондами денежного рынка.

Поэтому фонды облигаций привлекают большее число вкладчиков, и число самих фондов облигаций тоже больше. Так, по данным [Национальной лиги управляющих](#), в июне 2005 года зарегистрировано 45 фондов облигаций. В среднем (подчеркну - **в среднем**, конечно, бывают и заметные отклонения) фонды облигаций показывают доходность, которая выше текущей доходности банковских депозитов на длительный (год и выше) срок. В следующей таблице (*)

представлены 10 лучших по доходности фондов облигаций:

Фонд	Доходность (за предыдущие 12 месяцев)
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "Центр Стабильности" под управлением ЗАО Санкт-Петербургская Центральная Управляющая Компания	24,49
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "Высокорискованные "бросовые" облигации" под управлением ООО "Управляющая компания "ВИКА"	22,94
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "КИТ - Фонд облигаций" под управлением ОАО "Креативные инвестиционные технологии"	17,11
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "Финансист" под управлением ООО "Управляющая компания Промышленно-строительного банка"	16,22
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "Универсальный" под управлением ООО "Управляющая компания инвестиционных фондов "Капитал Эссет Менеджмент"	16,22
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "Русские Фонды - Облигации" под управлением ОАО "Управляющая компания ИФ "Проспект"	15,68
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "Русские облигации" под управлением ЗАО "Объединенная Финансовая группа ИНВЕСТ"	15,24
Открытый паевой инвестиционный фонд "Альфа-Капитал облигации плюс" под управлением ООО "Управляющая компания "Аль фа-Капитал"	14,09
Открытый паевой инвестиционный фонд "Фонд Облигаций" под управлением ЗАО "ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент"	13,15
Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций "Садко" под управлением ЗАО "Управляющая компания "Тройка Диалог"	12,79

* по данным Национальной лиги Управляющих на июнь 2005 г.

3. Фонды акций

Фонды акций вкладывают деньги пайщиков преимущественно в акции. Если говорить точнее, то имеется следующее законодательное требование к составу активов фонда акций:

1. Доля облигаций в составе фонда акций не должна превышать 40%.

Иными словами, **большая** часть денег пайщиков такого ПИФа должна быть вложена в акции. Часть денег может вкладываться в облигации - но не более 40% активов фонда. По данным Национальной лиги управляющих в июне 2005 г. на рынке работало 85 фондов акций. Результаты работы (*) лучших десяти фондов акций за последний год представлены в следующей таблице:

Фонд	Доходность за предыдущий год
Интервальный паевой инвестиционный фонд акций "Металлургия КАПИТАЛ" под управлением ЗАО "Управляющая компания "Интерфин КАПИТАЛ"	58.24
Закрытый паевой инвестиционный фонд акций "Стратегические инвестиции" под управлением ЗАО "Управляющая компания "Менеджмент Центр"	29.64
Интервальный паевой инвестиционный фонд акций PH-2 под управлением ООО Управляющая компания PH-траст	25.45
Закрытый паевой инвестиционный фонд акций "Стратегия Инвест Третий" под управлением ОАО "Управляющая компания НИКОйл - Сбережения"	19.54
Интервальный паевой инвестиционный фонд акций "ЛУКОЙЛ Фонд Перспективных вложений" под управлением ЗАО Управляющая компания "УРАЛСИБ"	19.44
Открытый паевой инвестиционный фонд "ЦЕРИХ Фонд Акции" под управлением ООО "Управляющая компания ЦЕРИХ"	19.19
Интервальный паевой инвестиционный фонд акций "Паллада Поддержка" под управлением ЗАО "Паллада Эссет Менеджмент"	18.63
Интервальный паевой инвестиционный фонд акций "Телеком КАПИТАЛ" под управлением ЗАО "Управляющая компания "Интерфин КАПИТАЛ"	16.42
Открытый паевой инвестиционный фонд акций "Регион фонд акций" под управлением ЗАО "Регион Эссет Менеджмент"	15.94
Открытый паевой инвестиционный фонд акций "Солид-Инвест" под управлением ЗАО "Солид Менеджмент"	15.85

* по данным Национальной лиги Управляющих на июнь 2005 г.

4. Смешанные фонды

Смешанные фонды - смешивают в себе черты фондов акций и фондов облигаций. Они лишены тех законодательных ограничений по структуре портфеля, которые существуют для фондов облигаций и фондов акций, и могут составлять произвольный по составу "коктейль" из акций и облигаций.

Результаты работы (*) лучших десяти смешанных фондов представлены в следующей таблице:

Фонд	Доходность (за предыдущий год)
Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Максвелл Капитал" под управлением ООО "Максвелл Эссет Менеджмент"	63,99
Закрытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Объединенный Сибирский" под управлением ЗАО Управляющая компания "Брокеркредитсервис"	52,77
Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Финам Первый" под управлением ООО "Управляющая компания Финам Менеджмент"	34,23
Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Титан" под управлением ООО "Управляющая компания Промышленно-строительного банка"	26,22
Интервальный паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Сибирьинвест Первый" под управлением ЗАО "Управляющая компания "Сибирьинвест"	21,11
Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Капитал" под управлением ЗАО "Управляющая компания "Энергокапитал"	19,55
Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Гранат" под управлением ООО "Управляющая компания Росбанка"	19,35
Интервальный паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Солид Интервальный" под управлением ЗАО "Солид Менеджмент"	17,75
Интервальный паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Профессиональные инвестиции" под управлением ООО "Управляющая компания "Атон-Менеджмент"	17,14
Интервальный паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций "Стратегия" под управлением ООО Управляющая компания "Регионгазфинанс"	16,88

* по данным Национальной лиги Управляющих на июнь 2005 г.

Фонды особо рискованных (венчурных) инвестиций

Это фонды с максимальным уровнем риска. Они созданы для того, чтобы вкладывать средства пайщиков в очень молодые, "новорожденные" компании. Вложения в капитал компаний (покупка акций или долей) сами по себе уже рискованны, а вложения в новорожденные компании или компании в самом начале их жизненного пути **еще более** рискованны. Однако высокий риск может обернуться прекрасной доходностью; на это и надеются инвесторы, помещающие свои деньги в такие фонды. В июне 2005 по данным Национальной лиги управляющих на рынке работало 8 фондов такого рода.

Прочие фонды

Основные типы фондов перечислены выше, однако я не хочу, чтобы у читателя сложилось впечатление, что это все типы фондов, которые существуют на сегодняшний день. Кроме уже рассмотренных существуют еще индексные фонды, фонды фондов и фонды недвижимости. Человечество использует специальные фондовые индексы, чтобы измерять состояние фондовых рынков разных стран.

Индекс - это величина, зависящая от текущей стоимости определенного (для каждого индекса своего) набора акций, обращающейся на соответствующем фондовом рынке. Значение фондового индекса - своеобразный барометр

положения дел на фондовом рынке отдельной страны и состояния экономики этой страны.

Коль скоро есть индекс, сразу возникает идея - а давайте мы сделаем такой ПИФ, который моделирует индекс; просто будем туда покупать на все деньги пайщиков те акции и в тех пропорциях, которые используются для расчета фондового индекса. Такие фонды получили большую популярность на западных финансовых рынках по двум причинам. Во-первых, такие фонды берут с пайщиков очень небольшие комиссионные - гораздо меньшие, чем обычные фонды.

Действительно, для управления индексным фондом не нужна команда высокообразованных, хорошо оплачиваемых профессионалов; имущество фонда формируется автоматически, не нужно постоянно принимать инвестиционные решения, что купить, а что продать.

Вторая причина популярности индексных фондов проявляется на длительных отрезках времени и состоит в том, что подавляющее большинство фондов, управляемых людьми, проигрывает индексным фондам - как это не удивительно звучит. Индустрия паевых инвестиционных фондов в нашей стране еще очень молода и индексных фондов пока только девять. Но в будущем, вероятно, индексные ПИФы будут собирать много денег пайщиков и в России.

Существуют также фонды фондов. Как следует из названия, это фонды, которые вкладывают деньги пайщиков в паи других ПИФов. В июне 2005 года на рынке действовало 2 таких фонда.

Последний тип фондов, о которых я упомяну - это фонды недвижимости. Эти фонды создаются для объединения средств вкладчиков с целью их последующего инвестирования в недвижимость, которая затем может быть продана, либо будет сдаваться в аренду и тем самым приносить прибыль пайщикам.

Как фонды отличаются по степени ликвидности (доступности денег для инвестора)

Все фонды в зависимости от того, **насколько быстро** вы можете превратить свои паи в деньги, делятся на:

- Открытые фонды;
- Интервальные фонды;
- Закрытые фонды.

Открытые фонды - это фонды, в которых заявление на покупку или продажу паев инвестор может подать в любой рабочий день. Управляющий фондом обязан принять эту заявку и в соответствии с ней в ближайшее время он должен либо зачислить на лицевой счет пайщика соответствующее число паев (если инвестор покупает паи), либо выплатить пайщику причитающуюся ему сумму за проданные им паи (если инвестор продает паи).

Инвестируя в паи открытого типа, пайщик имеет максимальную свободу в управлении своими деньгами - ведь необходимые операции он может совершить в любой рабочий день. По данным национальной лиги Управляющих, в июне 2005 г. на российском рынке работали 172 открытых паевых инвестиционных фондов, или 58% от общего количества фондов.

Интервальные фонды позволяют пайщику совершать операции по купле-продаже паев только несколько раз в году, когда фонд открывает интервал для этих операций. Поэтому, если вы стали пайщиком интервального фонда и по каким-то причинам вам нужно продать или купить паи, возможно вам придется несколько месяцев ждать, когда фонд откроет интервал, чтобы совершить необходимые операции. То есть интервальный фонд значительно снижает ликвидность ваших инвестиций - превратить паи в деньги вы сможете далеко не сразу.

Сразу возникает вопрос - а что же такого привлекательного может предложить пайщикам интервальный фонд, чтобы пайщики инвестировали в него, согласившись серьезно ограничить ликвидность своих вложений? Дело в том, что законодательство позволяет управляющим компаниям интервальных фондов вкладывать деньги пайщиков в низколиквидные, но потенциально очень доходные активы; по этой причине интервальный фонд потенциально может заработать для пайщиков больший доход, чем открытый ПИФ. По данным национальной лиги Управляющих, в июне 2005 г. на российском рынке работали 53 интервальных паевых инвестиционных фонда, или 18% от общего числа ПИФов.

Управляющие компании фондов прекрасно понимают, что для каждого пайщика ограниченная ликвидность его инвестиций - серьезный минус, и это удерживает потенциальных пайщиков от инвестирования в интервальные ПИФы. Поэтому они нашли и предлагают пайщикам решение этой проблемы. Решение заключается в возможности продажи паев интервальных ПИФов на бирже.

Ведь покупая паи, инвестор тем самым согласно российскому законодательству становится владельцем бездокументарной ценной бумаги. Коль скоро на бирже продаются и покупаются ценные бумаги, естественно предложить инвестору осуществлять куплю -продажу принадлежащих ему паев на бирже. Если паи интервального фонда торгуются на бирже, инвестор может в любой момент купить или продать такие паи, не дожидаясь, пока ПИФ откроет интервал. Тем самым инвестор, желающий инвестировать в интервальный ПИФ, избавлен от серьезного минуса фондов такого типа - ограниченной ликвидности его инвестиций.

Однако паи далеко не каждого ПИФа можно продавать и покупать на бирже. К маю 2005 года лишь 38 фондов, или чуть более 10% от общего числа фондов вывели свои паи на биржу. Нужно отметить, что паи не только интервальных фондов обращаются на рынке; продаются и покупаются и паи открытых фондов. Может возникнуть вопрос - зачем выводить паи открытых фондов, коль скоро управляющие компании совершают операции с этими паями в любой рабочий день? Дело в том, что возможность купли-продажи паев на бирже дает инвесторам

следующие возможности:

1. Вы можете совершать сделки мгновенно.

Если вы решили купить паи обычным образом, вам нужно проделать следующие шаги: прийти в управляющую компанию фонда, заполнить заявления и оплатить паи. Только через несколько дней после этого регистратор фонда зачислит на ваш лицевой счет купленные вами паи. За это время стоимость паев может сильно вырасти, а вы – сильно потерять, потому что деньги вы уже внесли, а паи все дорожают; в итоге внесенную вами сумму денег поделают на стоимость сильно подорожавшего пая, и запишут на ваш счет уже не очень много паев.

Если же вы покупаете паи на бирже, они становятся вашими мгновенно по текущей цене. Если же вы намерены продать паи через управляющую компанию, то сначала вам нужно прийти в управляющую компанию и подать заявление о выкупе паев. Управляющая компания не отдаст вам деньги за паи сразу, а перечислит их на ваш банковский счет спустя неделю-две; продавая же паи на бирже, вы получите деньги сразу.

2. Покупка/продажа паев на бирже позволит вам снизить издержки при инвестировании в ПИФы.

Паи на бирже подаются без учета скидок и надбавок управляющей компании.

3. Покупка/продажа паев на бирже дает вам территориальное преимущество.

Управляющие компании и агенты по продаже паев есть далеко не в каждом городе России; если инвестор покупает паи на бирже, ему не нужно ехать в тот город, где расположена управляющая компания или ее агент по продаже паев; он может сделать покупку у себя дома, воспользовавшись системой фондового Интернет-банкинга.

Итак, возможность покупать и продавать паи на бирже является очень полезной для инвестора. Это особенно важно для следующей категории паевых инвестиционных фондов.

Закрытые фонды

Это фонды, инвестиции в которые обладают минимальной ликвидностью. По завершении первоначального размещения паев этот фонд закрывается, чтобы открыться впоследствии **только** через несколько лет при закрытии фонда. Фонды такого типа создаются часто для того, чтобы на средства пайщиков построить крупный объект недвижимости - например, торговый центр, затем длительное время владеть этим зданием, сдавая торговые площади в аренду и в конце жизни фонда продать здание, выплатив пайщикам заработанный за это время доход. По данным Национальной лиги Управляющих, в июне 2005 г. на российском рынке работали 69 закрытых паевых инвестиционных фонда, или 23% от общего числа фондов.

Интересен вопрос - в какого типа фонды инвестировано больше всего денег? Оказывается, что больше всего капитала инвестировано в закрытые паевые инвестиционные фонды - 67% от всего капитала, помещенного в ПИФы. Далее следуют интервальные ПИФы, в которые инвестировано 19,5% капитала, и на долю самого многочисленного класса ПИФов - открытых паевых инвестиционных фондов - приходится всего лишь около 13,5% от капитала, инвестированного в ПИФы.

Возможное объяснение этого состоит в том, что для крупных - институциональных (так именуются компании-инвесторы с большими капиталами) инвесторов больше подходят интервальные или закрытые ПИФы, и их большие капиталы оседают в ПИФах этих двух классов. Частным инвесторам с небольшими и "короткими" деньгами (то есть деньгами, которые могут скоро потребоваться) больше всего подходят открытые фонды. А поскольку институциональных инвесторов не так много и они уже все "разобраны", управляющие компании вынуждены создавать открытые ПИФы, стремясь привлечь к себе капитал частных вкладчиков.

Итак, прежде, чем вы примете решение относительно инвестирования в ПИФ, вы должны определить, на какой срок вы готовы инвестировать свои деньги, и только после этого выбирать тип фонда, который подходит вам для инвестирования. Если вы предполагаете, что инвестированные вами деньги могут потребоваться вам через пару месяцев, то вам подойдет только открытый ПИФ. Если вы готовы инвестировать деньги на год-два, то вам, возможно, подойдет интервальный ПИФ. Если же вы долгосрочный инвестор и готовы инвестировать деньги на долгий срок, исчисляемый годами или даже десятками лет, то возможно вам подойдет закрытый паевой инвестиционный фонд.

Издержки при инвестировании в ПИФы

Основная прелесть инвестирования в ПИФ состоит в том, что выбрав себе фонд по вкусу, вы покупаете паи и тем самым вручаете свои капиталы в руки профессиональных управляющих, которые будут стремиться заработать для вас максимальный доход. Было бы ошибочно думать, что это профессиональное управление вашими деньгами осуществляется бесплатно.

Конечно, инвестирование в любой ПИФ сопряжено с рядом издержек. Давайте поговорим о том, что это за расходы и какого размера они бывают. Как вы помните, главная, центральная задача инвестора, которая с разных сторон описывается в этой книге - сохранить и приумножить ваш капитал. Прекрасно понятно, что оплата разных издержек, связанная с инвестированием, уменьшает ваш капитал. Поэтому прочитайте внимательно этот раздел для того, чтобы тратить как можно меньше средств при инвестировании в ПИФы. Итак, инвестора ждут следующие расходы при инвестировании в ПИФы.

Плата за вход

Так называется комиссия, которую управляющая компания возьмет с вас при

инвестировании в ее ПИФ. Надо заметить, что не каждый ПИФ берет плату за вход. В случае, если выбранный вами ПИФ берет деньги за вход, то это означает следующее. Если вы инвестируете в ПИФ 5000 рублей, а плата за вход составляет 1%, то сначала управляющая компания возьмет себе 50 рублей комиссии из ваших средств (50 рублей = 1% от 5000 рублей), и лишь на оставшиеся 4950 рублей продаст вам паи.

Поскольку управляющим компаниям выгодно иметь как можно больше денег в управлении (как вы увидите дальше, это увеличивает доход управляющей компании), то управляющие компании устанавливают эту комиссию так, чтобы стимулировать вкладчиков ПИФа инвестировать больше денег в ПИФы. В тех ПИФах, которые берут плату за вход, часто вы увидите следующую конфигурацию этого тарифа (цифры - примерные, чтобы подчеркнуть идею):

Плата за вход составляет:

2% если сумма первоначальной покупки паев составляет менее 30.000 рублей;

1% если сумма первоначальной покупки паев составляет от 30.000 до 50000 рублей;

0% если сумма первоначальной покупки паев составляет 50.001 рублей и выше.

Как видно из структуры этого тарифа, управляющая компания стимулирует вас инвестировать много; чем больше денег вы инвестируете, тем меньше будет плата за вход. Чтобы сократить свои издержки и тем самым увеличить доходность при инвестировании в ПИФ, постарайтесь не платить плату за вход. Для этого вы можете:

а) Выбрать ПИФ, который не берет плату за вход;

б) Если вы выбрали ПИФ, который берет плату за вход, постарайтесь инвестировать сумму больше порогового значения (в нашем примере выше - больше 50.000 рублей), тогда плата за вход с вас взиматься не будет.

Информацию о тарифе "плата за выход" вы обязательно найдете в Правилах выбранного вами фонда.

Плата за выход

Для любой инвестиции настанет момент, когда мы пожелаем или нам потребуется совершить обратную операцию - превратить инвестиции в деньги. Насколько быстро возможно это сделать и какими расходами для нас это обернется - об этом надо думать еще **до того**, как мы совершим инвестицию. Если вы инвестировали в ПИФ, возможно, при продаже паев Управляющая компания выкупит обратно ваши

паи со скидкой. Например, если ваш пай стоит 1000 рублей, а скидка при выкупе паев составляет 2%, то после продажи пая вы получите на руки всего 980 рублей ($980 = 1000 - 1000 \cdot 0,02$). Не все управляющие компании выкупают паи у пайщиков со скидкой - примерно каждый четвертый ПИФ выкупает свои паи без скидки. У тех ПИФов, которые выкупают паи со скидкой, структура этого тарифа выглядит часто следующим образом (цифры - примерные, чтобы проиллюстрировать идею):

Скидка, взимаемая Управляющим Фондом при выкупе пая (в % от стоимости пая):

2% если с момента первоначальной покупки паев прошло менее 90 дней;

1% если с момента первоначальной покупки паев прошло от 91 до 365 дней;

0% если с момента первоначальной покупки паев прошло более 365 дней. Как вы видите из структуры этого тарифа, управляющие компании стимулируют вас держать деньги в ПИФе как можно дольше - чем дольше ваши деньги находятся в ПИФе, тем меньшие расходы вы понесете при обратной продаже паев. Дело в том, что управляющие компании заработают тем больше, чем дольше ваши деньги находятся в ПИФе. Поэтому они стремятся удержать деньги пайщиков в ПИФе.

Не все управляющие компании готовы отказаться от платы за выход даже при условии, что деньги пайщика пробыли в ПИФе долго; есть и такие, которые все равно возьмут с вас плату за выход. Поэтому, выбирая себе ПИФ, обратите внимание на тариф "плата за выход"; чем меньше эта комиссия, тем лучше для вас; сократив издержки, вы увеличите доходность инвестирования. Хорошо бы, что бы выбранный вами ПИФ не брал плату за выход, даже если ваши деньги пробыли в ПИФе даже недолгое время. Информацию о тарифе "плата за выход" вы обязательно найдете в Правилах того фонда, который вы анализируете.

Плата за управление

Плата за управление, или иначе вознаграждение Управляющего Фондом - это есть ваша плата управляющей компании за то, что она управляет вашими деньгами. Размер этой комиссии каждая управляющая компания устанавливает самостоятельно, а пайщик, покупая паи определенного ПИФа, тем самым автоматически соглашается с размером этой комиссии.

Конкуренция на рынке заставляет Управляющие компании снижать свои расходы и уменьшать размер вознаграждения управляющего фондом. Всякий разумный инвестор прежде, чем примет решение об инвестировании в конкретный ПИФ, поинтересуется, как много денег в виде различных комиссий он будет платить за управление; он постарается найти тот ПИФ, который возьмет с него минимальную плату.

Поэтому большинство инвесторов не понесут деньги в "дорогой" ПИФ. Это прекрасно понимают и управляющие компании. Это обстоятельство, а также серьезная конкуренция на рынке (300 ПИФов рады будут принять ваши деньги в управление!) заставляет управляющие компании усмирять свои аппетиты и снижать свои издержки, чтобы предложить пайщикам конкурентные тарифы за управление. Давайте посмотрим, в каких ПИФах на сегодняшний день (июнь 2005 г.) самые высокие и самые низкие расходы пайщика на оплату Вознаграждения Управляющего Фондом:

Самые дорогие фонды

по величине комиссии "Вознаграждение Управляющего Фондом"

Фонд, управляющая компания	Вознаграждение Управляющего Фондом, % в год от стоимости активов в управлении
Паевой фонд недвижимости под управлением ООО "Фондовая Управляющая Компания "Профессионал"	9%
Орион - Фонд облигаций под управлением ООО "Управляющая компания "Орион"	8%
ДВС Фонд акций под управлением ООО "ДВС Инвестмент"	8%
ДВС Фонд акций предприятий малого и среднего бизнеса под управлением ООО "ДВС Инвестмент"	8%
Орион - Голубые фишки под управлением ООО "Управляющая компания "Орион"	8%

Самые недорогие фонды

по величине комиссии "Вознаграждение Управляющего Фондом"

Фонд, управляющая компания	Вознаграждение Управляющего Фондом, % в год от стоимости активов в управлении
Инвестиционный под управлением ЗАО "Управляющая компания "Интерфин КАПИТАЛ"	0,075%
Р под управлением ООО "Управляющая компания "ВИТУС"	0,1%
Стратегия Инвест Первый под управлением ОАО "Управляющая компания НИКойл - Сбережения"	0,12%
Стратегия Инвест Второй под управлением ОАО "Управляющая компания НИКойл - Сбережения"	0,12%
Стратегия Инвест Третий под управлением ОАО "Управляющая компания НИКойл - Сбережения"	0,12%

Если вы посмотрите на первые две строчки приведенных таблиц, то вы увидите, что вознаграждение управляющего в разных фондах может отличаться в

$$9 / 0,075 = 120 \text{ раз!}$$

При этом анализ работы управляющих компаний ПИФов на зрелых финансовых рынках показывает, что доходность ПИФа и размер вознаграждения Управляющей компании практически никак не связаны между собой. Иначе говоря, если какой-

то ПИФ берет с вас дорого за управление, это вовсе не значит, что результаты управления будут феноменальными. Однако, покупая паи дорогого ПИФа, вы автоматически заплатите высокую комиссию за управление вашими деньгами, несмотря на то, что результаты управления могут быть весьма средними. Задумайтесь - а стоит ли покупать паи дорогого ПИФа?

Вознаграждение депозитария, аудитора, регистратора, Оценщика

Услуги депозитария, аудитора, регистратора, оценщика оплачиваются они из денег пайщиков. Как правило, ПИФы указывают в Правилах фонда, какова суммарная величина расходов этого ПИФа на оплату услуг депозитария, регистратора и аудитора. Эти расходы указываются в процентах от суммы активов ПИФа. Величина этих расходов меняется от ПИФа к ПИФу, причем довольно существенно - суммарная величина этих расходов для представленных сегодня на рынке ПИФов может отличаться в разы. В следующей таблице представлены фонды, в которых размер обсуждаемой платы максимален:

Самые дорогие фонды по величине комиссии "Вознаграждение депозитария, аудитора, регистратора, оценщика":

Фонд, управляющая компания	Вознаграждение депозитария, аудитора, регистратора, оценщика, % в год от стоимости активов в управлении
Энергия-инвест под управлением ООО "Управляющая компания "Энергия-инвест"	7,5%
Петр Багратион под управлением ООО Управляющая компания "Парма-Менеджмент"	5%
Дмитрий Донской под управлением ООО Управляющая компания "Парма-Менеджмент"	5%
Центральный под управлением ЗАО "Холдинг Капитал"	5%
Александр Невский под управлением ООО Управляющая компания "Парма-Менеджмент"	5%

Самые недорогие

фонды по величине комиссии "Вознаграждение депозитария, аудитора, регистратора, оценщика":

Фонд, управляющая компания	Вознаграждение депозитария, аудитора, регистратора, оценщика, % в год от стоимости активов в управлении
Стратегия Инвест Второй под управлением ОАО "Управляющая компания НИКойл - Сбережения"	0,048%
Стратегия Инвест Первый под управлением ОАО "Управляющая компания НИКойл - Сбережения"	0,048%
Стратегия Инвест Третий под управлением ОАО "Управляющая компания НИКойл - Сбережения"	0,048%
Строительные инвестиции под управлением ООО "Аккорд Эссет Менеджмент"	0,096%
Инвестиционный под управлением ЗАО "Управляющая компания "Интерфин КАПИТАЛ"	0,099554%

Как вы видите, величина одной и той же комиссии в разных фондах может отличаться более чем в сотню раз.

Расходы за счет имущества, составляющего Фонд

Оплата работы Управляющего фондом и работы компаний, принимающих участие в работе фонда - еще не все расходы пайщика. Из денег пайщиков оплачивается еще некоторые расходы, которые так и называются: "Расходы за счет имущества, составляющего Фонд". Как вы понимаете, размер этих расходов для каждого фонда свой. Не буду приводить статистику, скажу лишь только, что, как и всегда, вам выгодно выбрать такой фонд, который тратит минимальное количество ваших денег по этой статье расходов.

Совокупные расходы

Прекрасно понятно, что вряд ли найдется фонд, который имеет минимальные значения всех тарифов одновременно. Поэтому инвестору, который выбирает себе ПИФ для инвестирования, нужно искать такой ПИФ, в котором суммарная величина издержек (а именно Вознаграждение Управляющего Фондом + Вознаграждение депозитария, аудитора, регистратора, оценщика + Расходы за счет имущества, составляющего Фонд) будет минимальна. Такой фонд будет тратить наименьшее количество ваших денег на управление, а значит, максимальное количество ваших средств будет инвестировать для того, чтобы заработать для вас доход.

Давайте посмотрим на самые дорогие на сегодняшний день (июнь 2005) для пайщиков по суммарным издержкам ПИФы. Позвольте прежде одно замечание. На практике анализировать размер совокупных расходов фонда имеет смысл только после того, как вы выберете ПИФ в зависимости от риска (фонд облигаций, смешанный или акций), а также после того, как вы выберете тип фонда в зависимости от ликвидности ваших инвестиций (открытый, интервальный или смешанный).

После того, как вы определили параметры подходящего вам фонда, круг для

выбора конкретного фонда существенно сужается, и именно это подмножество подходящих вам фондов нужно анализировать с точки зрения величины расходов. Поскольку на июнь 2005 г. подмножество открытых смешанных фондов - самое большое (включает в себя 65 фондов), давайте среди этих фондов выделим самые дорогие и самые недорогие по суммарным расходам для пайщика фонды.

В следующей таблице представлены десять самых дорогих для пайщика фондов:

ПИФ, управляющая компания	Размер суммарной* комиссии за управление, % от суммы активов в год
Нефтегазовая отрасль под управлением ООО "Управляющая компания "НЕФТЕГАЗОВЫЕ АКТИВЫ"	12,49
Молодежный под управлением ООО "Управляющая компания "АГАНА"	12,00
Центральный под управлением ЗАО "Холдинг Капитал"	11,00
Орион - Фонд сбалансированный под управлением ООО "Управляющая компания "Орион"	11,00
РЕГИОНГАЗФИНАНС ФС под управлением ООО Управляющая компания "Регионгазфинанс"	10,00
БКС ФЛА под управлением ЗАО Управляющая компания "Брокеркредитсервис"	9,20
Накопительный под управлением ООО "Управляющая компания "Элби-Траст"	9,00
Капитал под управлением ЗАО "Управляющая компания "Энергокапитал"	9,00
Юбилейный под управлением ООО Управляющая компания "Элтра - Инвест"	9,00
Ломоносов под управлением ЗАО "Управляющая компания ФНДС"	9,00

Увидев самые дорогие фонды и размер их суммарной комиссии, давайте посмотрим на самые недорогие фонды, представленные на рынке.

ПИФ, управляющая компания	Размер суммарной* комиссии за управление, % от суммы активов в год
АВК - Фонд накопительный под управлением ЗАО Управляющая компания АВК "Дворцовая площадь"	2,60
Особый под управлением ООО Управляющая компания РН-траст	3,37
Алор - Эквilibrium под управлением ООО "Управляющая компания "АГАНА"	3,66
Дружина под управлением ЗАО "Управляющая компания "Тройка Диалог"	3,75
АВК-ФЛА под управлением ЗАО Управляющая компания АВК "Дворцовая площадь"	3,75
Титан под управлением ООО "Управляющая компания Промышленно-строительного банка"	4,00
Финам Первый под управлением ООО "Управляющая компания Финам Менеджмент"	4,10
Золотое сечение - Фонд сбалансированный под управлением ЗАО "Управляющая компания "Золотое сечение"	4,20
Капиталь-Сбалансированный под управлением ООО "Управляющая компания "Капиталь"	4,20
Лидер Инвест под управлением ЗАО Управляющая компания паевыми инвестиционными фондами "Монтес Аури"	4,20

Сравнив две этих таблицы, вы можете заметить, что самый дорогой фонд берет в год с пайщика за управление его деньгами почти на 10% больше, чем самый недорогой фонд. Понимаете ли вы, что это значит для вашего капитала?

Это значит, что, отдав деньги в дорогой фонд, вы только за управление вашими деньгами за 10 лет отдадите сумму, **равную вашему капиталу**. Эти деньги могли бы стать вашими, если бы вы нашли более дешевый фонд для инвестирования. Итак, выбирая себе паевой инвестиционный фонд, внимательно анализируйте издержки, которые вам придется оплачивать - чем они ниже, тем лучше.

Как выбрать свой ПИФ

Итак, уважаемые читатели, вы уже довольно много знаете про ПИФ. Однако пока еще нет ответа на главный вопрос - как же вам выбрать ПИФ, который оптимально подходит для ваших потребностей? Давайте обсудим этот вопрос.

Прежде всего, а имеете ли **вы**, уважаемый читатель, моральное, так сказать, право, начать инвестировать в ПИФ? Если вы помните, любое инвестирование начинается с выполнения предварительных условия инвестирования. Эти условия состоят в том, что вам надо **защитить себя** и накопить **запас наличных** денег, а так же начать накапливать свой пенсионный капитал. Если вы еще не сделали этого, вам рано инвестировать в ПИФ; вернитесь в начало книги и выполните, пожалуйста, эти предварительные условия инвестирования; тем самым вы заложите прочный финансовый фундамент под будущее здание своего достатка. Если вы уже выполнили предварительные условия инвестирования, тогда идем дальше.

Определите, на какой риск вы готовы пойти в отношении тех денег, которые вы намерены инвестировать в ПИФ. Невысокий риск в фондах облигаций, выше - в фондах смешанных, еще выше - в фондах акций. Для человека, который не привык рисковать своими деньгами и которому достаточно невысокого дохода - подойдет фонд облигаций. Если же вы готовы принять на себя определенный риск, чтобы получить больший доход - оптимальным для вас будет смешанный фонд. Если же вы готовы идти на существенный риск в надежде хорошо заработать, ваш выбор - это фонд акций.

Главное - правильно определить ту меру риска, на которую вы готовы идти в отношении собственных денег, и в соответствии с этим решением выбирать фонд. Образно говоря, консервативному инвестору, который ненавидит риск в отношении собственных денег, не стоит инвестировать в фонд акций, чтобы не хвататься за пузырек с валерьянкой каждый раз, когда стоимость паев катится вниз. Кстати говоря, никто не обязывает вас покупать паи только одного фонда. Вы вполне можете поступить так. Разделить деньги, предназначенные для инвестирования ПИФ, в определенных пропорциях (например, 40%+60%), затем 40% средств инвестировать в фонд облигаций, а 60% - в фонд акций. Тем самым, вы сделаете инвестиции в ПИФы с разным уровнем риска.

После того, как вы выбрали ПИФ или ПИФы по уровню риска, вам нужно определить, на какой срок вы готовы инвестировать. Если это очень недолгий срок - вам подойдет только открытый фонд. Если вы готовы инвестировать деньги на год и больше, возможно, вам подойдет и интервальный фонд. Если же вы готовы инвестировать на очень долгий срок, вплоть до десятка лет и более - то вам может подойти и закрытый фонд.

Определив тип фонда по уровню риска и срок ваших инвестиций, вам нужно выбрать себе конкретный фонд, в который вы в итоге и инвестируете свои деньги. Представьте, что вы прилетели в незнакомый город и вам нужно взять такси. С точки зрения безопасности вашей поездки кого бы вы предпочли? Вчерашнего мальчишку, который имеет очень скромный опыт вождения и желает быть похож на Шумахера? Или степенного, состоявшегося мужчину, который имеет огромный опыт вождения и взвешенный подход к жизни?

Полагаю, вы выберете второе. Те же самые рассуждения верны и при выборе фонда. Лучше иметь дело с ПИФом, который уже не первый год на рынке, управляющая компания которого имеет хороший опыт работы, а вы можете получить и проанализировать финансовые показатели работы фонда за длительный срок. Поэтому, выбирая себе фонд, постарайтесь выбрать из тех, которые имеют за плечами определенную историю. Желательно - не менее 2-3 лет.

Итак, вы выбрали тип фонда по риску (акций, облигаций или смешанный), по сроку инвестирования (открытый, интервальный закрытый); затем из всех фондов, которые удовлетворяют этим условиям, вы выбрали те фонды, что работают достаточно давно - два, три, а лучше пять (звездочек :) - шучу) лет. Давайте назовем это множество фондов подходящие фонды и поговорим о том, как из подходящих фондов выбрать ваш один-единственный фонд, куда вы и инвестируете свои деньги.

Ради чего мы инвестируем? Чтобы получить доход, и чем больше будет доход, тем лучше. Значит, из множества подходящих фондов подберите несколько таких, которые на протяжении ряда последних лет показывал доходность лучше других подходящих фондов (ведь мы же не случайно отсеяли "молодые" фонды, оставив только те, что работают много лет - чтобы у вас была возможность проанализировать историю работы фонда!).

Обратите внимание на важный момент - вам нужны фонды, которые из года в год показывали лучшие или очень хорошие результаты работы. Только такие фонды достойны вашего внимания - они способны **регулярно** зарабатывать хорошую доходность. Не принимайте во внимание "выскочек", которые несколько лет работали ниже среднего, но по каким-то причинам в один год показали лучший результат.

Такие "выскочки" после своего случайного успеха несколько ближайших лет опять будут показывать результат ниже среднего. Последний шаг по выбору

вашего фонда - из нескольких самых доходных подходящих фондов выберете тот, который самый **недорогой** - то есть сумма издержек при инвестировании в этот фонд минимальна. Все! Вы пришли к цели, и нашли фонд, в который вам нужно инвестировать. Позвольте четко описать процедуру выбора фонда.

1. Определите **риск**, на который вы готовы пойти - тем самым вы определите тип ПИФа, в который вы будете инвестировать (фонд облигаций, фонд смешанный, либо фонд акций). Вы также можете инвестировать свой капитал частями в разные ПИФы с разным риском - например, 70% консервативно - в ПИФ облигаций, а 30% - агрессивно, в фонд акций.
2. Определите **срок**, на который вы инвестируете свои деньги; если очень ненадолго, то подойдет только открытый фонд, на средний срок (от года) - в смешанный ПИФ, на очень долго (года, может быть свыше 10 лет) - в закрытый фонд.
3. Определив риск и срок, выбираете список возможных фондов, подходящих под ваши условия. Из этого множества фондов оставляете только те, что уже работают на рынке несколько лет. Тем самым вы получили множество подходящих для себя фондов.
4. Выбираете из подходящих фондов те, которые на протяжении ряда последних лет были одними из лучших по доходности.
5. Среди фондов, отобранных на предыдущем шаге, выберете тот, который возьмет с вас минимальную сумму в год за управление вашими деньгами. Тем самым вы выбрали оптимальный для себя фонд.

А в завершении рассказа о паевых инвестиционных фондах позвольте мне рассказать о нескольких типичных **ошибках**, которые совершают начинающие инвесторы при выборе фонда.

1. Люди выбирают тот фонд, паи которого можно купить ближе к дому. Простите, вы инвестор или кто? Если вы инвестор (скорее всего это так, иначе зачем вы читаете эту книгу?), то для инвестора важнее всего **финансовый результат**, который принесет его инвестиция. Самый близкий к вашему дому ПИФ не обязательно самый лучший. Выбирайте фонд не по близости к дому, а оптимально подходящий вам по доходности (алгоритм чуть выше).
2. Люди выбирают тот фонд, который имеет привлекательное название. Вот скажите, вы купите насквозь ржавого жигуля только потому, что продавец будет называть его "раритетным, коллекционным автомобилем середины прошлого столетия"? Думаю, что нет; вы сначала пожелаете взглянуть на этот раритет, после чего у вас на глаза навернутся слезы, а вопрос покупки отпадет сам собой. Так почему же вы готовы покупать паи ПИФа только потому, что его название вам

понравилось? Этот ПИФ нужно **внимательно проанализировать**, прежде чем покупать паи. Какова инвестиционная декларация? Давно ли на рынке? Какие результаты показал в прошлом? Сколько денег берет за управление капиталом? Если продолжать сравнение с выбором и покупкой автомобиля, то, выбирая, вы обязательно посмотрите под капот, внимательно оглядите автомобиль внутри и снаружи, уточните пробег и так далее. И только потом можно принимать решение о покупке. Не покупайте ПИФ только потому, что он имеет красивое название - название не имеет значения для результатов инвестирования.

3. Люди очень часто покупаю тот фонд, который был лидером в своем классе в прошлом году. Например, человек решает, что ему нужен открытый фонд акций, смотрит, какой ПИФ среди открытых фондов акций был лучшим в прошлом году, и покупает этот фонд. И, как это ни удивительно звучит, делают серьезную ошибку. Дело в том, что согласно статистике работы ПИФов, сегодняшний лидер редко **опять** становится лидером в следующем году.

В следующей таблице вы видите результаты исследования Morningstar по этому вопросу:

Всего фондов акций	Четыре лучших фонда	В следующем году	В следующие два года
11	В 2000 г.	1	1
11	В 2000-2001 г.	1	1
15	В 2001 г.	2	2

Это таблица говорит о следующем. Если вы поставите на сегодняшнего лидера, вы на самом деле поставите на завтрашнего **аутсайдера**. Потому что слишком мало сегодняшних лидеров снова приходят к финишу первыми в следующем году. Что вам до того, что этот ПИФ сегодня лидер? Ведь ваших денег в ПИФе еще нет, вы только собираетесь стать пайщиком, а значит, этот сегодняшний лидер заработал прекрасную доходность не для вас, а для тех, кто достаточно давно инвестировал в этот ПИФ.

Но поскольку сегодняшний лидер редко становится лидером в следующем году, вы, покупая паи лидера сегодня, с большой вероятностью покупаете паи ПИФа, который покажет весьма посредственные результаты через год, когда придет время вам считать прибыль. Поэтому не стоит гнаться за сегодняшними лидерами. Так кого же выбирать, спросите вы? Тот ПИФ, который из года в год, подчеркиваю, **из года в год**, а не один раз, стабильно показывает хорошие результаты работы. Очень вероятно, что этот ПИФ покажет хороший результат и в следующем году, порадовав вас, когда вы уже будете пайщиком этого ПИФа.

На этом мой рассказ про ПИФы завершен. Анализируйте доступные вам ПИФы, пользуясь информацией на сайте [Национальной лиги управляющих](#), и выбирайте

свой лучший фонд. Удачи вам в выборе!

7.4. Прочие инструменты инвестирования

Уважаемый читатель!

Эта книга задумана и написана как введение в мир инвестирования для человека, который недавно задумался об инвестировании. Такому человеку следует начинать с несложных шагов и простых инвестиций, которые уже описаны в книге, а именно: в первую очередь - нужно застраховать себя и свою трудоспособность.

Далее, начинающему инвестору наверняка потребуются банковские счета нескольких типов: расчетный счет - для того, чтобы вы могли отправлять и получать на него деньги, депозитный счет с возможностью довложения и снятия части средств - такой счет служит для вас "аккумулятором", накопителем ваших денег. Кроме этого, возможно вам потребуется один или несколько депозитов в разных валютах, если вы не желаете держать весь ваш капитал только в рублях. Вам также потребуется купить паи одного или нескольких ПИФов.

Однако страховками, счетами и ПИФаами наши инвестиционные возможности не ограничиваются. Существует масса иных инвестиционных инструментов, о которых я бегло расскажу вам для того, чтобы вы имели представление о них и тех рисках, которые с ними связаны. К перечисленным ниже инструментам инвестирования вам следует переходить уже после того, как вы прошли уровень начинающего инвестора.

Драгоценные металлы

Человечеству всегда нравился теплый, манящий, завораживающий свет золота. В золото и прочие драгоценные металлы (платина, серебро) тоже можно инвестировать. Инвесторы покупают металл, надеясь, что он вырастет в цене, и позже они смогут продать металл дороже. Покупать драгоценные металлы можно двумя способами. Первый способ - покупка физического куска металла - слитка, который можно пощупать руками и унести домой. Это очень накладный способ инвестирования в ценные металлы. Дело в том, что при покупке слитков в России вам придется заплатить НДС.

Это означает, что вместо того, чтобы увеличивать свой капитал, что и является целью любого инвестирования, вы сразу же потеряете часть капитала в размере уплаченного вами при покупке налога. Если вы принесли в банк 100 рублей, чтобы на них купить металла, вы унесете металла домой всего лишь на 82 рубля; 18 рублей из своего капитала вы потеряли (заплатили в виде НДС).

Какая же это инвестиция? Это прямой убыток прямо на старте. Есть еще одна причина, почему драгоценные металлы в слитках лучше не покупать. Куда вы денете пару килограмм золота, если его купите? Дома держать слитки опасно, поэтому вам потребуется арендовать сейфовую ячейку в банке, и положить туда металл. Это означает, что мало того, что вы заплатите НДС при покупке

физического металла, вам придется еще нести ежемесячные расходы по его хранению.

Две эти причины делают совершенно не привлекательным инвестирование в драгоценные металлы путем их покупки в натуре, в слитках. Есть иной, более удобный способ инвестирования в драгоценные металлы - это покупка металла путем инвестирования в обезличенные металлические счета. Банк (но не каждый банк) может открыть вам так называемый металлический счет.

На таком счете банк учитывает не денежные единицы (рубли, доллары и пр.), а **граммы** драгоценного металла. После того, как вы вносите в кассу банка наличные деньги, банк конвертирует внесенную вами сумму в граммы нужного металла по сегодняшнему курсу банка, и соответствующее количество граммов металла зачисляет на ваш металлический счет. Поскольку металл не продается вам физически, вы не обязаны в таком случае платить НДС.

Кроме того, поскольку металла у вас на руках не появляется, вам не нужна депозитарная ячейка, чтобы его хранить. В итоге при инвестировании в металлы с использованием металлических счетов инвестор серьезно сокращает расходы, и тем самым увеличивает доходность этой инвестиции. Однако у металлических счетов есть и минусы.

Во-первых, металл, который вы купили, нельзя подержать в руках (что, согласитесь, было бы весьма приятно) и отнести домой. Во-вторых, инвестируя в металлические счета, вы зависите от надежности банка - если банк рухнет, вы можете потерять все или часть этого капитала. Этим двух недостатков лишен способ инвестирования в металлы путем их физической покупки - их и в руках подержать можно, и от надежности банка вы не зависите, поскольку всего лишь пользуетесь банковским хранилищем (депозитной ячейкой) - все, что там хранится не подвержено риску утраты при разорении банка.

Металлические счета, так же, как и обычные, могут быть до востребования или депозитными. Счет до востребования просто хранит граммы вашего металла и ждет, когда вы его заберете (или востребуете, поэтому счет и имеет такое название). Депозитный счет открывается на определенный срок, в течение которого забирать металл со счета нельзя, а по окончании оговоренного срока банк начислит вам на счет оговоренные проценты, которые исчисляются **в граммах металла** вашего счета.

Например, открыв срочный счет в золоте на год под 4% годовых и внося на этот счет килограмм золота (или сумму в рублях, достаточную для покупки такого количества металла), вы через год будете иметь на своем счету

1 кг + 40 гр. золота = 1,04 кг золота (40 гр. = 4% от одного килограмма).

Обычно инвесторы "уходят" в золото и прочие драгоценные металлы, когда на финансовых рынках царит беспокойство и неразбериха. Когда непонятно куда

вкладывать, вкладывают в золото; золото считается очень надежным активом. Надо сказать, что цены на драгоценные металлы, как и на любой товар на рынке, могут как расти, так и падать. Если вы купите золото, то никто не обещает вам, что оно будет обязательно повышаться в цене - может и понижаться. Кроме того, золото и прочие драгоценные металлы - не тот актив, который может подорожать в два раза за короткое время.

Долгосрочное инвестирование в драгоценные металлы - это консервативное инвестирование с достаточно низким уровнем риска и невысокой доходностью. Можно использовать обезличенные металлические счета и для спекуляций драгоценными металлами. В таком случае это инвестирование с довольно высоким уровнем риска. Потому что цены на товар по имени "золото" довольно волатильны (т.е. изменчивы) на коротких промежутках времени, и неопытный инвестор может легко потерпеть существенные убытки на этом весьма непростом рынке - рынке драгоценных металлов.

Инвестиции на фондовом рынке

Уважаемый читатель! Даже люди, не интересующиеся вопросами инвестирования, знают, что фондовый рынок - это рынок, где продаются и покупаются акции, и на этом рынке можно быстро стать очень богатым, а можно и потерять весь свой капитал с такой же быстротой. Давайте мы поговорим немного об инвестировании на фондовом рынке.

Прежде всего - а что там продается и покупается? Как что, сам ведь только что :) написал - акции. Это так, а понимаете ли вы, что такое акция? Можете сказать, в чем отличие акции от облигации? К сожалению, лишь немногие люди четко понимают, что такое акция, и почему она стоит денег. Давайте мы немного поговорим об этом.

Акция - это кусочек бизнеса. Весь бизнес акционерной компании, как торт на куски, "порезан" на доли, которые называются акциями. Тот, кому нужен кусочек какого-то бизнеса, покупает акции этого бизнеса. С этим все понятно, только возникает вопрос - а зачем кому-то владеть кусочком бизнеса какой-то компании? Все очень просто.

Дело в том, что любой бизнес создается для того, чтобы зарабатывать прибыль, удовлетворяя потребности людей в чем-либо. Человек, владеющий акциями какой-то компании, называется акционером; поскольку ему принадлежит часть компании, он имеет право получить часть заработанной компанией прибыли соразмерно количеству акций, находящимися в его владении. Основные мотивы покупки акций - заработать на повышении стоимости акций, а также получить часть заработанной компаний прибыли. Как только стало понятно, что такое акция, давайте посмотрим, а почему цены на акции все время колеблются, причем очень сильно? Дело в том, что на рынок, где встречаются покупатель и продавцы акций, постоянно поступают новости - политические, экономические, климатические (где-то ураган) и много разных других. Рынок, т.е. продавцы и покупатели, постоянно интерпретируют эти новости, и принимают решения

относительно разных акций: купить или продать. При наличии большого желания у многих покупателей купить акцию конкретной компании акция резко повышается в цене; аналогично, если много желают продать одну и ту же акцию, ее цена понижается.

Например, стало известно, что у крупной страховой компании, акции которой представлены на рынке, случился страховой случай - чрезвычайно дорогая ракета при запуске в космос сошла с орбиты и погибла. Это означает, что страховой компании придется выплатить огромное страховое возмещение. Это означает в свою очередь, что этот год для страховой компании закончится с копеечной прибылью или даже с серьезными убытками.

Для акционеров же это значит, что, имея на руках акции этой компании, они не получают никакого дохода от владения этими акциями, потому что компания, которая их выпустила, не смогла заработать прибыль и дивиденды платить не из чего. Более того, акционер может понести существенные убытки, потому что по названным причинам все бросятся продавать акции этой страховой компании, отчего их цена резко снизится по сравнению.

Это пример плохого развития событий, давайте же посмотрим на оптимистический сценарий. Небольшая компания биотехнологий, имя которой мало известно и акции стоят совсем недорого, объявляет о том, что она разработала и доказала эффективность созданного лекарства от СПИДа. Акции этой компании мгновенно подскочат до небес, потому что этой компании суждены огромные прибыли - а значит, и щедрые дивиденды акционерам. Это компания мгновенно получит огромный объем выгодных заказов, сможет начать продавать лицензию на право производства открытого ей лекарства и тем зарабатывать роялти, а также получать существенную прибыль иным образом, поскольку к ней будет приковано внимание всего мира.

Кто же не пожелает купить себе акций этой замечательной компании? Конечно, захочет почти каждый. Но количество акций ограничено, а при огромном количестве желающих их купить цена акций этой компании мгновенно и очень сильно вырастет.

Итак, акции постоянно колеблются в цене, потому что на рынок постоянно поступают новости, которые заставляют участников рынка постоянно переоценивать перспективы каждой компании, их будущие прибыли, а значит, и стоимость их акций. Поэтому рынок акций очень волатильный. Что же такое облигации? Облигации - это ценная бумага, подтверждающая то, что та компания, которая ее выпустила (она называется эмитент облигации) обязана возратить держателю облигации ее стоимость в четко оговоренный момент в будущем плюс выплатить определенную премию за то, что вы отдали на время компании свои деньги, купив эту самую облигацию. Облигация по своей сути похожа на депозит в банке.

Если вы открываете депозит, то это означает, что вы отдаете на четко оговоренное время в банк свои деньги, и по истечении этого срока банк обязан

вернуть вам сумму вклада и выплатить проценты за пользование вашими деньгами. Факт ваших отношений подтверждается наличием договора банковского счета и приходным ордером из кассы банка, подтверждающем, что вы внесли деньги на счет.

Если вы покупаете облигацию какой-то компании, вы тем самым ей отдаете свои деньги **на срок**, а по окончании этого срока вы получаете назад свои деньги плюс премию за то, что предоставили компании деньги в долг. Факт ваших отношений подтверждает ценная бумага под названием облигация. Какие же основные отличия акции от облигации? Во-первых, покупая акцию, вы становитесь собственником части компании; покупка облигации означает, что вы дали компании в долг и все; вы не становитесь собственником. Если вы купили облигацию, вас не очень интересует стоимость акций компании, ее перспективы на рынке, качество корпоративного управления и прочие вещи, которые непосредственно затрагивают собственника компании.

У вас цель очень простая - дождаться срока погашения облигации, получить назад свой капитал и доход по облигации, что будет дальше с этой компанией, вас не очень-то и волнует - с этим пусть разбираются ее акционеры, собственники компании - ведь они владеют этой компанией. Ваш доход **никак** не зависит от финансовых результатов работы компании - покупая облигацию, вы знаете точно, когда и какой доход вы получите.

Если же вы покупаете акцию, вы отправляетесь в путь по бурным водам рыночной экономики; ведь стоимость всего бизнеса и его части, которую вы купили, зависит от того, сможет ли ваша компания заработать прибыль и какого размера, и не выбьет ли ее навсегда из седла одно трагическое происшествие вроде падения ракеты для страховой компании - та запросто может стать банкротом, если не сможет выплатить положенное страховое возмещение.

Если это случилось с той компанией, акции которой вы купили - скорее всего, вы потеряете весь или огромную часть своего капитала, вложенного в акции - потому что после таких событий ее акции не будут почти ничего, ведь приносящего прибыль бизнеса уже нет и нет того торта, который нарезали на куски; есть только лишь обязанность выплатить долги. Иными словами, покупая акцию, вы рискуете; вы не знаете, каков будет результат инвестиций - в отличие от покупки облигации.

Итак, покупатель облигации несет меньший риск - он получит почти гарантированный доход известно когда и известного какого размера. Покупатель акции идет на гораздо больший риск - какова будет доходность вложений неизвестно. Как и всегда в инвестировании, риск и доходность всегда идут рука об руку - чем выше риск, тем выше доходность. Люди выходят на фондовый рынок и покупают акции, прекрасно понимая, что это рискованно; но они идут на это в надежде заработать хороший доход.

А теперь, после такого теоретического введения, давайте поговорим о том, как же вам инвестировать на фондовом рынке. С точки зрения технической здесь все

просто. Сначала вам необходимо открыть у брокера свой брокерский счет.

Брокер - это участник рынка ценных бумаг; на рынке непосредственно могут торговать лишь компании, имеющие лицензию ФКЦБ; согласно российскому законодательству вы, физическое лицо, не вправе самостоятельно торговать на фондовом рынке, а можете делать это только через брокера. Итак, вы открываете счет у брокера и заводите на счет деньги.

После этого вы можете приступить к покупкам ценных бумаг, отдавая команды брокеру как голосом по телефону, так и через другие каналы - например, системой управления вашим брокерским счетом через Интернет. Результатом выполнения ваших команд будет превращения части ваших денег в ценные бумаги, приказ на покупку которых вы отдали. Или наоборот - если у вас уже есть ценные бумаги и вы даете команду их продать, то бумаг у вас становится меньше, а денег больше.

Допустим, брокерский счет вы открыли и завели на него деньги. А теперь представьте на минуту, что вы пришли на ипподром, на котором ни разу в жизни не бывали, с целью немного поиграть. Поясню; ипподром - это место, где проводятся скачки на лошадях; при этом можно сделать ставку на победу какой-то лошади - если так и случится, вы сорвете куш, а если нет - проиграете все деньги. Итак, вы пришли на ипподром, и решаете, на кого ставить.

В ситуации, когда вы не знаете лошадей, историю их побед и поражений, послужного списка жокеев и так далее, что вы можете сделать? Только одно - **поставить наугад**, и скорее всего проиграть, потому что вы не обладаете профессиональным знанием рынка скачек на ипподромах. Чувствуете, куда я клоню? Придя на фондовый рынок, вы окажетесь на скачках, на которых никогда не бывали.

На какую лошадь ставить будете? А откуда у вас уверенность, что это правильно? Вы хорошо знаете эту компанию и ее вероятные перспективы на сегодняшнем рынке? А что вы будете делать, если стоимость ее акций рухнет? Мое мнение состоит в том, что если вы не знаете профессионально этот рынок, то вам туда и не надо. Если вы непременно хотели бы, чтобы ваши деньги работали на фондовом рынке - отдайте их в тщательно выбранный паевой инвестиционный фонд акций, и ваши деньги окажутся там, а управлять ими будет опытный управляющий. Так вы обезопасите себя от грубых ошибок, которые непременно будут стоить вам потерянных денег, и снимете с себя тяжелую работу по управлению своими деньгами.

Инвестиции в недвижимость

Кто же не знает, что "московская (замечу - и не только она) недвижимость всегда в цене"! По этой причине инвесторы всего мира всегда пристально следят за рынком недвижимости и, если случается подходящая сделка, инвестируют в недвижимость. Недвижимость хороша тем, что она обычно (но не всегда!) дорожает в цене, и, кроме того, способна приносить доход в виде ежемесячных

платежей от сдачи ее в аренду. Например, вы купили однокомнатную квартиру и сдали ее. Если цены на недвижимость растут, вы получаете прибыль за счет того, что ваша собственность дорожает (строго говоря, вы не получите никакой прибыли до тех пор, пока не продадите свою квартиру; до тех пор "прибыль" эта весьма условна и называется бумажной).

Поскольку вы сдали квартиру в аренду, каждый месяц вы будете получать ренту от арендатора. Еще в ряде стран можно получить налоговые вычеты на сумму амортизации недвижимости. Поэтому инвесторы всего мира любят недвижимость. Но что значит недвижимость для начинающего инвестора? Это значит, что инвестор должен располагать весьма значительной суммой денег. Кроме этого, на сегодняшнем рынке жилой недвижимости Московского региона доходность инвестиций невысока, эпоха сверхприбылей осталась в прошлом.

Еще нужно отметить, что покупка недвижимости связана с определенным риском - потому что вам придется совершить сделку на рынке, где вы сделок еще не совершали, и на котором в последнее время участились случаи мошенничества. Мошенники любят этот рынок, потому что на нем в ходу крупные суммы наличных. Вам тоже скорее всего придется оперировать крупной суммой своих наличных денег, и, соответственно, рисковать. И, наконец, покупая недвижимость, которую вы намерены сдавать в аренду, вы тем самым **покупаете себе бизнес**. Да, именно так. После покупки вам, скорее всего, потребуется отремонтировать квартиру - что значит:

- нанять рабочих,
- закупить материалы,
- поставить задачу,
- проконтролировать исполнение,
- оплатить работу.

Вам нужно будет самостоятельно либо через риэлтерское агентство найти жильца, составить и подписать с ним договор, застраховать квартиру, решить, как вы будете декларировать свой доход и платить налоги. Далее нужно будет ежемесячно получать арендную плату, оплачивать квартплату, действовать, когда кто-то кого-то залил и требовать с жильца возмещения причиненного вреда квартире или соседям, если это случится. И так далее.

Поэтому, сдавая квартиру, вы на самом деле вы начинаете вести свой бизнес, а ваш бизнес подвержен рыночным рискам наравне со страховой компаний, где была застрахована упавшая ракета. Что вы будете делать, если ваш арендатор откажется платить и не съедет из квартиры? Или зальет соседей снизу и откажется платить? Или, недовольный повышением квартплаты, разобьет сантехнику и стекла в квартире, и скроется неизвестно куда? По совокупности названных в этом разделе причин я бы не стал относить инвестиции в недвижимость к классу безопасных; а это значит, что если вы только начинаете инвестировать, то вам стоит обратить ваше внимание на что-то иное.

Справедливости ради надо отметить, что недвижимость не исчерпывается только

жилой недвижимостью. Если еще торговая, складская, элитная, и пр. недвижимость; однако, чтобы инвестировать на этих на этих сегментах рынка недвижимости, нужен солидный капитал и знание этих рынков. Однако, как вы помните, у вас есть возможность вывести деньги на фондовый рынок, не инвестируя на нем самостоятельно, а купив паи соответствующего ПИФа.

Так же можно поступить и с недвижимостью. Если вы хотели бы, чтобы ваши деньги были инвестированы в недвижимость, а капитал у вас небольшой и /или опыта мало, вы можете (и это будет правильное решение) купить паи ПИФа, который инвестирует в недвижимость, и тем самым достигнуть своей цели с минимальным риском.

Инвестиции в реальные активы

Инвестировать можно в любые реальные активы - это нечто материальное, желательно то, в чем вы профессионально или очень хорошо разбираетесь. Пиленый лес, кофе или земельные участки - все это предмет для инвестиций. Например, представим, что вы прекрасно разбираетесь в рынке телекоммуникаций, в сегменте контрактов для мобильных телефонов. Вам известно, что один из действующих на рынке операторов планирует прекратить подключение к очень популярному тарифному плану и отправить этот тариф в архив. Поскольку тариф очень удобен, очевидно, что эти контракты в ближайшее время сильно вырастут в цене. Этим вы, как мудрый инвестор, можете воспользоваться.

Купив партию таких товаров, вы сможете позднее продать партию этого товара уже существенно дороже. По такой схеме происходят инвестиции (точнее, это спекуляция; **спекуляция** - это инвестиция на весьма недолгий срок, цель которой - купить, затем быстро продать, и заработать на этом прибыль) в реальные активы.

Это достаточно рискованное инвестирование. Что было бы, если в примере с телефонными контрактами все пошло бы не так, как вы планировали? Если бы одновременно с прекращением подключения к старому тарифу оператор объявил о выпуске на рынок нового тарифа, заметно лучше старого, и тут же начал массированную рекламу этого предложения? Ваши контракты, купленные на крупную сумму, стали бы никому не нужны, и вам пришлось бы их сбывать за копейки или вообще выкинуть. Поэтому спекуляции реальными активами несут в себе существенный риск, однако могут и принести вам быструю и немалую прибыль.

Инвестиции на рынке ФОРЕКС

Весьма часто, в деловой прессе и в вагонах метро можно встретить рекламу, гласящую "дай себе заработать!". Эта реклама приглашает Вас инвестировать на рынке ФОРЕКС, и сулит хорошие прибыли. Давайте немного поговорим об этом. Название рынка ФОРЕКС произошло от сокращений английских слов foreign exchange, дословно "иностраннный обмен". Это мировой рынок, на котором

круглосуточно меняют одну валюту на другую.

Как вы понимаете, различным компаниям и государствам по ряду причин постоянно необходимо менять валюты друг на друга - экспортёру нефти нужна валюта родной страны вместо вырученной им зарубежной валюты; импортеру, нужна заморская валюта, чтобы купить необходимый товар за рубежом. Это приводит к тому, что на рынке ФОРЕКС постоянно есть желающие купить и продать валюту, и торги никогда не прекращаются.

ФОРЕКС - это всемирный обменник. Как и на любой товар, цены на валюты на этом рынке находятся в постоянном движении. Поэтому каждый может пытаться купить валюту, чтобы затем продать ее дороже. Этим и приглашают вас заняться те компании, которые зазывают вас "заработать на колебаниях курсов валют".

Как же происходит процесс инвестирования? Вы открываете счет в дилинговом центре, который вам предоставит доступ на рынок ФОРЕКС, и помещаете на него деньги. Начинать можно с весьма небольших сумм - чуть ли не со 100 долларов. Потом на эти деньги вы можете купить иную валюту, которую вам зачислят на ваш счет.

Есть один нюанс в этой игре. Валюта на ФОРЕКС продается и покупается большими лотами - например, в 100.000 долларов и больше. Если у клиента на счете нет такой суммы (что чаще всего и бывает), брокер может предоставить клиенту плечо - плечо увеличит сумму на вашем депозите на время совершения операции с валютой во много (до 100) раз.

Это значит, что, имея на своем счете 1000\$ вы сможете заключать сделки на ФОРЕКС на сумму в 100.000 долларов. Поскольку у частных клиентов сумма на счете обычно небольшая, эти клиенты вынуждены использовать большое плечо. В этом кроется большая опасность. Когда клиент работает с плечом, малейшее движение рынка **против** вас (не в том направлении, что вы рассчитывали) уничтожит все деньги на вашем счете, и ваше инвестирование на рынке ФОРЕКС тут же закончится. ФОРЕКС - очень опасный рынок; это место явно не для начинающего инвестора. Хотите потерять деньги? Добро пожаловать на ФОРЕКС!

8. Финансовое планирование

8.1 Что такое финансовое планирование

Скукой веет от этого названия, но оно точное, уважаемый читатель, а я постараюсь рассказать вам увлекательно о том, чего каждый из инвесторов никак не избежит. Вы знаете, что вам нужно достичь финансовых целей, и делается это путем инвестирования. И все равно есть пока еще какая-то недосказанность; не сложилась вся мозаика в одну целостную картину.

Я вам объясню, почему это так. Смотрите, как происходит инвестиционный процесс. Вы строго выполняете правило "заплати сначала себе", за счет чего вы получаете ежемесячно небольшие суммы наличных, которые потом вкладываете в различные инвестиционные инструменты. Делая эти маленькие ежемесячные инвестиционные шаги, вы идете по направлению к своим финансовым целям, которые отстают от сегодняшнего момента на, может быть, десятки лет.

Но ведь человек делает эти шаги не ради того, чтобы **просто шагать**, а ради того, чтобы достичь нужных ему финансовых целей. Скажите, **а как** можно быть уверенным в том, что вы придете туда, где хотите быть? Например, вы инвестируете каждый месяц на депозитный счет 50 долларов, в надежде собрать на счету 100.000 долларов через 10 лет и купить квартиру. Как понять, сможете ли вы достичь своей цели?

После недолгого размышления становится понятно, что надо каким-то способом **соотнести** размер вашего ежемесячного взноса, доходность выбранных инструментов инвестирования, срок, который вы назначили для достижения ваших финансовых целей и размер капитала, который необходим для достижения ваших финансовых целей. Тогда можно понять, сможете ли вы достигнуть своей цели за указанный срок, или нет. Здесь и начинается финансовое планирование.

И начинают всегда с главного - с цели, которую нужно достичь. Позвольте вам это объяснить на примере автомобильной поездки. Сначала решают, **куда** ехать. Решив, куда едем, можно планировать путь, которым поедem. Спланировав путь, проверяют, хватит ли бензина, и определяют, сколько времени займет поездка. Если для достижения назначенной цели не хватает бензина или недостаточно времени, придется изменить цель так, чтобы она была достижима - чтобы вам хватило и топлива, и времени. Когда измененная цель поставлена, можно спланировать **новый** путь, проверить, хватает ли бензина и времени, и отправляться в дорогу.

Теперь вернемся снова к финансам. С одной стороны, у вас есть ежемесячный финансовый поток, который появляется вследствие выполнения вами правила "заплати сначала себе". С другой стороны, у вас есть цели, которых бы вы хотели достичь, инвестируя. Это два берега, между которыми вам нужно построить мост, чтобы соединить одно с другим - тогда вы достигните желаемого. Давайте займемся строительством этого моста. Прежде всего, нужно понять - а вообще, мы

до того берега сможем дотянуться или нет? Давайте попробуем решить конкретную задачу.

Некий человек желает инвестировать каждый месяц на депозитный счет 50 долларов, с тем, чтобы собрать на счету 100.000 долларов через 10 лет. Сможет ли он достичь своей цели? Давайте считать вместе. Казалось бы, все просто. Берем 50 долларов в месяц, умножаем на 12 месяцев в году и получаем 600 долларов в год, которые затем умножаем на 10 лет и получаем сумму в 6000 долларов, которые будет иметь человек в результате этой инвестиции.

Ответ неправильный, потому что в этом простейшем расчете мы не учитывали процентный доход на капитал, который будет получать наш инвестор. Чтобы делать точный расчет, нужно прибавлять к сумме его капитала тот процентный доход, который он будет получать на свой капитал ежегодно. Результаты более точного расчета представлены в следующей таблице (считаем, что на депозит начисляется 10% ежегодно):

Год	Капитал
1 год	600,00
2 год	1260,00
3 год	1986,00
4 год	2784,60
5 год	3663,06
6 год	4629,37
7 год	5692,30
8 год	6861,53
9 год	8147,69
10 год	9562,45

Поясню, каким образом образуются числа в правой части таблицы. Каждое число есть увеличенная на 10% сумма, стоящая в графе над ней, плюс 600 долларов. Тем самым мы просто моделируем происходящее - ведь по вкладу каждый год инвестор получает 10 % годовых, плюс он ежегодно добавляет ко вкладу 600 долларов.

Обратите внимание - процентный доход серьезно улучшил результат нашего инвестора - без учета процентов мы насчитали ему только 6000 долл. как результат инвестиции, в то время как реально он заработал в полтора раза больше. Но он все равно очень далек от своей цели - 100.000 долларов через 10 лет. Мост, который он хотел построить, не дотягивается до того берега. Что же ему делать? Он может выбирать из трех вариантов:

1. **Увеличить сумму**, которую он инвестирует ежемесячно. Если он будет инвестировать 525 долларов ежемесячно, он достигнет своей цели (в год он инвестирует $12 * 525 = 6300$ долл.):

Год	Капитал
1 год	6300,00
2 год	13230,00
3 год	20853,00
4 год	29238,30
5 год	38462,13
6 год	48608,34
7 год	59769,18
8 год	72046,10
9 год	85550,70
10 год	100405,77

2. Не менять ежемесячно инвестируемую сумму, а **отложить срок** достижения цели. Тогда он сможет достигнуть своей цели через 31 год:

Год	Капитал	Год	Капитал
1 год	600,00	17 год	24326,82
2 год	1260,00	18 год	27359,50
3 год	1986,00	19 год	30695,45
4 год	2784,60	20 год	34365,00
5 год	3663,06	21 год	38401,50
6 год	4629,37	22 год	42841,65
7 год	5692,30	23 год	47725,81
8 год	6861,53	24 год	53098,40
9 год	8147,69	25 год	59008,24
10 год	9562,45	26 год	65509,06
11 год	11118,70	27 год	72659,97
12 год	12830,57	28 год	80525,96
13 год	14713,63	29 год	89178,56
14 год	16784,99	30 год	98696,41
15 год	19063,49	31 год	109166,05
16 год	21569,84		

3. **Изменить финансовый инструмент**, в который он инвестирует - вкладывать не на депозит, а в иной, более доходный и соответственно, более рискованный финансовый инструмент. Тогда нашему инвестору нужно найти финансовый инструмент, который приносил бы ему из года в год 60% годовых (мне бы такой!), и за 10 лет он достигнет свой цели:

Год	Капитал
1 год	600,00
2 год	1560,00
3 год	3096,00
4 год	5553,60
5 год	9485,76
6 год	15777,22
7 год	25843,55
8 год	41949,67
9 год	67719,48
10 год	108951,16

Итак, инвестор может выбрать один из трех вариантов, или каким-то образом скомбинировать несколько из них. Тогда он сможет достигнуть поставленных финансовых целей.

Давайте вернемся к финансовому планированию в отношении лично вас. Допустим, вы определили свои финансовые цели и убедились, что они достижимы. Что же теперь? Теперь надо построить план того, как вы будете вашей цели достигать. Поскольку цели финансовые, и план будет финансовым.

Ежемесячные суммы, которые вы направляете на инвестирование - это финансовые кирпичики, из которых вы строите здание своего достатка. Вам нужен план строительства.

Ежемесячно у вас остаются деньги. Вам нужен план относительно того, **что** с этими деньгами делать, **в какие** финансовые инструменты помещать. Положить на депозит? Купить паи паевого инвестиционного фонда? Может быть, поместить в накопительную страховку? Или купить слиток золота? А может валюты? А какой валюты?

Остающиеся деньги вам нужно инвестировать, то есть поместить в различные финансовые инструменты. При этом инвестировать так, чтобы к назначенному вами сроку вы достигли своей финансовой цели. Финансовый план - план относительно того, как вы будете инвестировать ваши деньги. Простейший финансовый план вы уже видели в примере выше. Финансовый план - это таблица, у которой слева указаны года, а сверху финансовые инструменты, которые использует человек в своем финансовом плане. В таблице на пересечении года и финансового инструмента стоит накопленная посредством этого финансового инструмента сумма.

Например, человек решает делать накопления на будущую пенсию, ежемесячно помещая на протяжении 20 лет на депозит в банке (с процентной ставкой 8% годовых и ежемесячной капитализацией процентов) сумму в 100\$. Тогда его простейший финансовый план будет выглядеть следующим образом:

Года	Депозит в банке
1.	1244
2.	2587,52
3.	4038,52
4.	5605,60
5.	7298,05
6.	9125,87
7.	11099,97
8.	13231,96
9.	15534,52
10.	18021,28
11.	20706,99
12.	23607,55
13.	26740,15
14.	30123,36
15.	33777,23
16.	41985,28
17.	41985,28
18.	46588,1
19.	51559,15
20.	56927,88

Слева указаны года, справа - планируемый финансовый итог к этому году. Результат двадцатилетних инвестиций ежемесячно 100 долларов на счет под 8% годовых составит 56.927,88 долларов.

Вы видите перед собой простейший финансовый план. Как правило, финансовый план включает в себя **не один** финансовый инструмент (в нашем примере выше единственный инструмент - это депозит в банке). Например, необходимым элементом финансового плана каждого человека является накопительная страховка. Если наш инвестор включает такой инструмент в свой план, то план принимает следующий вид (он инвестирует в совокупности 100\$ в месяц, по 50\$ в страховку и на депозит):

Года	Депозит в банке	Накопительная страховка
1.	622	608,25
2.	1293,76	1234,75
3.	2019,26	1880,04
4.	2802,8	2544,69
5.	3649,03	3229,28
6.	4562,95	3934,41
7.	5549,98	4660,69
8.	6615,98	5408,76
9.	7767,26	6179,28
10.	9010,64	6972,9
11.	10353,49	7790,34
12.	11803,77	8632,3
13.	13370,07	9499,52
14.	15061,68	10392,76
15.	16888,61	11312,79
16.	20992,64	12260,42
17.	20992,64	13236,49
18.	23294,05	14241,83
19.	25779,58	15277,34
20.	28463,94	16343,9
ИТОГО	44807,84	

Если вы сравните этот финансовый план с предыдущим, то вы увидите, что сумма итоговых накоплений заметно уменьшилась - вместо накопленных 56.927,88 долларов в предыдущем финансовом плане мы получили лишь 44.807,84 доллара. Это произошло потому, что во втором финансовом плане половину капитала человек помещал в инструмент с более низкой доходностью, нежели банковский депозит - в накопительную страховку.

Поэтому итоговая сумма накоплений во втором примере оказалась ниже. Пожалуйста, посмотрите еще раз внимательно на этот план и строчку ИТОГО. Прошу заметить, это итог, который получит человек, который ежемесячно инвестирует 100\$ на протяжении 20 лет. Итог - **44.807,84 долл.** Не думаю, что вам будет достаточно того, что получилось. Если вы хотите большего, задумайтесь, сколько времени у вас осталось? Сколько денег вы можете инвестировать ежемесячно?

Составьте простейший финансовый план для себя и посмотрите на строчку ИТОГО. Эта сумма, которую вы накопите к пенсии, начав **сегодня же**. Каждый день, который вы потеряли для инвестирования, уменьшает итог, причем очень сильно (минус двести долларов каждый день, мы с вами уже считали). Упуская время, вы, к сожалению, воруете сами у себя. Если вы не инвестируете, вы становитесь день ото дня беднее. Зачем терять время? Начните свою программу инвестирования **сегодня же!**

Конечно, реальные финансовые планы содержат более, чем два инструмента. Для того, чтобы вы имели представление о том, как выглядят реальные финансовые планы, приведу вам часть реального финансового плана:

	Первичное накопление в банке	Остаток в банке после перечислений	Накопление средств на счете в СК (USD)	Накопление средств на счете в СК (EURO)	Накопление средств в ЦИФрах (USD)	Накопление средств, инвестированных в S&P500 (USD)	Накопление средств в ПИФ России (RUR)
Накопление							
2004г.	-	500	-	-	-	-	-
2005г.	6 074	174	1 000	-	2 000	-	1 000
2006г.	5 268	32	2 030	-	3 500	-	2 100
2007г.	5 039	39	3 091	-	4 675	-	4 310
2008г.	5 115	115	4 184	-	5 909	-	6 741
2009г.	5 199	199	6 809	-	8 704	-	415
2010г.	5 215	15	8 013	-	10 139	-	2 157
2011г.	5 006	6	9 254	-	11 646	-	3 872
2012г.	4 994	94	10 531	-	13 229	-	5 259
2013г.	5 089	89	11 847	-	14 890	-	1 785
2014г.	5 083	183	13 203	-	16 635	-	2 964
2015г.	5 184	284	14 599	-	18 466	-	4 260
2016г.	5 240	340	16 037	-	20 390	-	5 686
2017г.	5 300	400	17 839	-	22 409	-	7 255
2018г.	5 362	362	19 731	-	24 530	-	19
2019г.	5 324	424	21 717	-	26 756	-	979
2020г.	5 388	12	23 803	-	29 094	-	2 577
2021г.	4 931	31	25 993	-	31 549	-	3 834
2022г.	4 975	75	28 293	-	34 126	-	5 218
2023г.	5 020	120	30 707	-	36 832	-	6 739
2024г.	5 097	197	33 243	-	39 674	-	8 413
2025г.	5 118	218	35 905	-	42 658	-	10 255
2027г.	5 171	271	38 700	-	45 791	-	12 280
2028г.	5 227	327	41 635	-	49 080	-	14 508

Итак, небольшое резюме по финансовому планированию.

Представьте себе автомобилиста, который едет туда, где он никогда не был; он уверенно держит путь, сверяясь с картой, поворачивая там, где нужно, и достигает своей цели. Поймите четко: финансовый план это - карта **вашей** финансовой жизни. Если вы будете следовать плану, вы достигнете своей цели; при этом цель видна уже сейчас (хотя до нее еще 20 лет); она указана в строчке ИТОГО. Цифры неумолимы; **именно туда** вы и попадете в итоге.

Если у вас нет собственного финансового плана, что вы будете делать с деньгами, которые намерены инвестировать? Куда помещать? Вам придется принимать решения по этому вопросу каждый раз, когда у вас окажутся в руках деньги для инвестирования. Вы очень скоро устанете это делать и сочтете, что проще эти деньги просто потратить, чем себе голову ломать над тем, куда же их инвестировать. На этом ваше инвестирование и прекратится. Если же у вас есть финансовый план, вы:

1. Уверены, что ваши финансовые цели достижимы;
2. Вы механически, **не задумываясь**, совершаете простые финансовые операции соответственно этому плану и **автоматически** продвигаетесь к своим целям. И вы их достигните.

Поэтому я настоятельно вам рекомендую иметь свой собственный финансовый план.

8.2 Этапы финансового планирования

Чтобы вы могли составить свой собственный финансовый план, я подробнее расскажу вам об основных этапах составления этого плана.

1. Вам надо четко сформулировать свои финансовые цели.

Чего и когда вы хотите добиться? Сколько денег на это потребуется? Чтобы упростить для вас задачу постановки целей, приведу форму, которую я прошу заполнить своих клиентов перед началом работы по составлению для них персонального финансового плана:

Вопросы для определения Ваших финансовых целей

1.	В каком возрасте вы планируете выйти на пенсию?	В _____ лет, т.е. через _____ лет
2.	Какого размера пенсию вы хотели бы получать ежемесячно к моменту выхода на пенсию?	_____ руб. ежемесячно
3.	Вам нужны деньги для обучения детей?	Да или нет?
4.	Если Вам нужны деньги для обучения детей, укажите, сколько и к какому сроку денег необходимо?	Необходимо _____ руб. через _____ лет
5.	Каких еще финансовых целей Вы хотели бы достичь в ближайшие 15-20 лет?	Цель 1. _____ Цель 2. _____ Цель 3. _____
6.	Для целей, перечисленных в предыдущем пункте, укажите пожалуйста, сколько денег и к какому сроку необходимо, чтобы достигнуть намеченных целей и кратко о том, откуда вы планируете получить деньги для реализации этих желаний?	Цель 1. Необходимо _____ руб. через _____ лет Цель 2. Необходимо _____ руб. через _____ лет Цель 3. Необходимо _____ руб. через _____ лет

2. После этого вы должны критически осмотреть свои финансы.

Какие активы (остатки на банковских счетах, бизнес, недвижимость, что-то еще) у вас есть? Какие пассивы (долги банкам, долги друзьям, обязанность выплачивать определенную сумму кому-то) у вас есть? Какой доход ежемесячно вы получаете и сколько денег расходуете ежемесячно?

После этого вам станет понятно, какую сумму денег вы можете выделять ежемесячно для инвестирования с тем, чтобы двигаться к своим финансовым

целям. Чтобы упростить вам процедуру ревизии собственных финансов, привожу несколько форм, заполнив которые, вы увидите свое истинное финансовое положение:

Статьи доходов семьи

1.	Зарплата	
2.	годовой бонус	
3.	Проценты по депозитам	
4.	Рента от недвижимости	
5.	иные доходы	
6.	иные доходы	
	ИТОГО	

Статьи расходов семьи

1.	Продукты	
2.	Квартплата	
3.	Телефон	
4.	Электричество	
5.	Моб. телефон	
6.	Бензин для а/м	
7.	Ремонт а/м	
8.	Одежда, обувь	
9.	Детский сад, школа	
10.	Отпуск	
11.	Страховки	
12.	Обеды на работе	
13.	Праздники, подарки	
14.	Мелкий ремонт квартиры	
15.	Мебель	
16.	Сигареты	
17.	Спорт	
18.	Проценты по кредитам	
19.	Отдых, развлечения	
20.	Благоустройство дачи	
21.	Рестораны	
22.	Хобби (книги, пресса)	
23.	Лекарства, врачи	
24.	Другие	
25.	Другие	
	ИТОГО	

Активы семьи

	Актив	Текущая стоимость	Годовая прибыль руб.	Доходность, %
1.	Банковский счет (текущий)			
2.	Банковский счет (пластиковая карта)			
3.	Банковский счет (депозит)			
4.	Недвижимость, приносящая доход			
5.	Акции, паи ПИФов			
6.	Иные активы			
7.	Иные активы			

Пассивы семьи

	Пассив	Величина пассива	Ставка %	Размер ежемесячного платежа	Срок обязательства
1.	Ипотечный кредит				
2.	Потребительский кредит				
3.	Долги				
4.	Иные пассивы				
5.	Иные пассивы				

Итак, оценив собственные активы, пассивы и финансовые потоки, вы сможете определить, как много денег вы можете инвестировать ежемесячно. Также в

решении этого вопроса вам поможет ваш бюджет.

3. Определите риск, на который вы готовы пойти при инвестировании.

Инвестирование, то есть помещение денег в различные финансовые инструменты, всегда связано с риском - ведь в процессе инвестирования вы расстаетесь на время с деньгами, а получаете взамен нечто иное, которое может, например, упасть в цене. Однако **не инвестировать** (что означает - оставить капитал в виде наличных) еще хуже, потому что инфляция убьет ваш капитал.

Поэтому каждый человек **вынужден** инвестировать. И каждый инвестор инвестирует по-своему, с учетом собственного отношения к риску. Если вы задумываетесь о планировании собственных финансов, вам нужно определить в отношении себя, на какой риск вы готовы пойти. Гамма инвестиций по риску очень широка - от очень консервативных накопительных страховок и банковских депозитов до крайне опасных спекуляций на ФОРЕКС. Каждый из них выбирает по себе. Вот вам и нужно определить для себя, что вам больше всего подходит. В этом вам поможет следующая таблица:

Вопросы для оценки Вашего отношения к риску

1.	Пожалуйста, укажите, какую часть Ваших инвестиций Вы хотели бы помещать в каждый из активов (общая сумма трех частей должна составить 100%):	В консервативные инструменты инвестирования, которые гарантируют сохранность капитала и приносят очень небольшой доход	_____ %
		В умеренно-консервативные инструменты инвестирования, которые в отдельное время могут снижаться в цене, но которые приносят больший доход, нежели консервативные инструменты	_____ %
		В агрессивные инструменты инвестирования, которые могут принести как существенный доход, так и серьезные убытки	_____ %
2.	В каких <u>валютах</u> и <u>каких долях</u> Вы хотели бы инвестировать Ваши средства?	в рублях РФ	_____ %
		в долларах США	_____ %
		в евро	_____ %

4. Определяем достижимость поставленных вами целей

Нужно **соотнести** поставленные вами цели с тем количеством денег, который вы выделяете для их достижения. Когда сумма ежемесячных инвестиции определена, срок достижения цели известен и задан риск, на который вы готовы пойти, проверить достижимость целей не сложно - надо просто посчитать, какой капитал вы успеете накопить к планируемому сроку достижения цели, и сравнить с суммой, которая необходима вам для достижения цели.

Если оказывается, что ваши цели недостижимы, нужно что-то менять. Либо срок достижения отодвигать, либо больше денег выделять ежемесячно, либо повышать риск инвестиции в надежде на большую доходность. Либо снижать цель. Это решение принимать вам.

5. Когда поставлена достижимая цель, разрабатывается финансовый план по ее достижению

Пример финансового плана вы уже видели. Любой финансовый план хорош тем, что превращает ваши долгосрочные финансовые цели в последовательность **очень простых** финансовых операций, которые вы выполняете автоматически.

Например: получив зарплату, положить 10% на депозитный счет; и так поступать каждый месяц весь год. По окончании года снять накопленную сумму со счета и поместить этот капитал в накопительную страховку. Этот простейший план обеспечит человека необходимой страховой защитой на десятки лет, а по окончании программы - пенсией.

Если у человека нет финансового плана, то он просто мечется или бегаёт по кругу в финансовом отношении, и теряет драгоценное время, а вместе с ним и капитал, который он мог бы накопить и использовать для достижения своих финансовых целей.

8.3 Как составить финансовый план

После того, как вы определили свои финансовые цели, риск, на который вы готовы пойти при их достижении, а так же провели ревизию собственных финансов, можно заняться непосредственно составлением вашего финансового плана. Для этого нужно определить, какие финансовые инструменты вы будете использовать.

Ответ на этот вопрос вы фактически уже дали, когда определяли риск, на который вы готовы пойти. В зависимости от того риска, на который вы готовы пойти, вы и подберете себе инструменты инвестирования. Когда инструменты инвестирования выбраны, можно сделать предположение об их доходности. Например, банковский депозит в рублях летом 2005 принесет вам 10-12% годовых в рублях в зависимости от условий конкретного банка.

Когда определены инструменты инвестирования, задана их доходность и определен объем ежегодно инвестируемых средств в каждый инструмент инвестирования, можно заняться непосредственно расчетами. В каждом инструменте и инвестирования (например, на депозите), будет накапливаться сумма, равная остатку за прежний год плюс инвестиционный доход плюс сумма, инвестируемая в этот инструмент в нынешнем году.

Делаем такой расчет для каждого инструмента для срока действия вашего финансового плана, объединяя все инструменты в одну таблицу. Когда работа будет закончена, вы знаете о своем финансовом будущем все: какие цели и когда

будут достигнуты, и какого размера капиталом вы будете обладать к моменту выполнения этого плана. **Вы ясно видите свой путь.** Желаю вам, чтобы он был счастливым! Я готов помочь вам в составлении вашего финансового плана; для этого [свяжитесь со мной](#).

9. Финансовое ассорти

Уважаемый читатель!

Завершить эту книгу я хотел бы своеобразным финансовым ассорти; небольшие мысли и коротенькие истории, которые, я надеюсь, позволят вам на что-то из области финансов взглянуть иначе, а может быть, и увидеть какие-то ошибки в своих финансовых поступках и действиях, и исправить их себе на пользу.

9.1 У меня нет денег для инвестирования

По опыту я знаю, что большинство людей пугает слово "инвестирование". Отчасти потому, что предмет им кажется сложным, отчасти потому, что люди думают, что для инвестирования нужны **огромные** суммы денег.

Обе эти причины отказа от инвестирования несостоятельны, и вот почему. Разве сложно открыть депозит в банке? Сложно купить страховку? Сейчас купить пай паевого инвестиционного фонда не сложнее, чем на рынке купить овощей. Точно также нет проблем открыть счет у брокера.

Так какая же сложность в инвестировании? Нет ее. Поговорим теперь о сокровищах, которые якобы необходимо иметь для того, чтобы начать инвестировать. Как обычно, голословно говорить мы не будем, а рассмотрим пример с конкретными цифрами; цифры убеждают красноречивее любых слов.

К огромному сожалению, в России очень много людей курят; эту привычку могут себе позволить даже плохо обеспеченные люди. Поскольку курящие люди постоянно тратят деньги на сигареты, мы можем предположить, что каждый житель страны может себе позволить выделять 30 рублей в день на инвестирование. Будет выделять или нет - это вопрос, но **позволить** может. Пусть вы ежедневно откладываете в сторону 30 рублей. Тогда за месяц у вас накопится $30 \times 30 = 900$ рублей. Вы открываете депозит в банке с возможностью доведения средств и процентной ставкой 12% годовых. Ежемесячно накопленные за месяц средства вы вносите на этот счет.

Тогда за год на счету накопиться 11.394 рублей. В общем-то тоже не очень большая сумма. Но капля камень точит. Если вы и дальше будете продолжать эту несложную инвестиционную программу, то через тридцать лет на вашем счету наберется 2.749.744,61 рублей, или 93.848 долларов по текущему курсу. Наличие такой суммы на вашем счету в банке позволит вам получать в виде процентов по депозиту примерно 470 долларов ежемесячно. Вот вам и пенсия :).

Однако этот план инвестирования обладает двумя существенными недостатками. Во-первых, вы можете как-нибудь поддаваться соблазну истратить деньги, сняв их со счета. А во-вторых, при таком варианте инвестирования вы остаетесь без страховой защиты.

Так что же делать? Поместите часть своих денег в накопительную страховку. Она

не позволит вам раньше срока истратить деньги и обеспечит страховой защитой. 30 рублей в день позволят вам оплатить годовой взнос по накопительной страховке. Например, если 30-летний мужчина будет инвестировать 11.394 рублей, которые накопятся к концу года, в накопительную страховку, то он будет защищен на 20 лет от 6 тяжелейших рисков, а через 20 лет получит пожизненную пенсию от страховой компании размером в 120 долларов.

Итак, инвестирование - это сложно? Вовсе нет, каждому вполне по силам. Для этого нужно много денег? Нет, даже 30 рублей в день позволяют достичь прекрасных результатов; каждому из нас это под силу. ТАК ПОЧЕМУ ЖЕ ВЫ все еще не начали инвестировать? Начните скорее - это очень нужно **каждому** из нас.

9.2 Потребительский кредит - добро или зло?

Россияне очень любят потребительские кредиты. Разве плохо купить, например, "ладу без денег"? Давайте мы поговорим о том, потребительский кредит - хорошо это или плохо? На мой взгляд - плохо - по следующим причинам. Первая - психологическая - получив то, что вы хотели, вы теряете мотивацию к труду с целью заработать денег на необходимую вам вещь; она уже ваша. Вторая - экономическая; покупая в кредит, вы всегда переплачиваете за покупку на величину процентов и комиссионных платежей при выдаче кредита.

Процентные платежи и комиссии - потерянные для вас и для ваших инвестиций деньги - а это вовсе не копейки. К тому же большинство россиян не очень-то образовано в экономическом смысле, поэтому люди не могут вычислить **реальную** стоимость того кредита, который они берут; а банки практически всегда скрывают реальную стоимость кредитов. Потребители часто не понимают, как дорого для них обходятся заемные деньги и стоит ли вообще кредитоваться на этих условиях. Некоторое время назад в торговых сетях был очень популярен суперкредит 10-10-10, условия которого сводились к следующему:

Что такое "СУПЕРКРЕДИТ"?
Это кредит, предоставляемый на супервыгодных условиях:

- первоначальный взнос от цены товара - 10%
- срок предоставляемого кредита - 10 месяцев
- выплаты по кредиту производятся ежемесячно равными долями, по 10% от стоимости товара

Казалось, бы, это кредит под 10% годовых. Реклама об этом прямо не говорила, а вот девушка из колл-центра торговой сети убеждала - это кредит под 10% годовых. Но так ли это? Давайте посчитаем вместе.

Допустим, вы покупаете с использованием этого кредита некий товар стоимостью 10.000 рублей. Первоначальный взнос от цены товара - 10%; это означает, что при покупке вы обязаны оплатить 10% стоимости товара своими (не заемными) деньгами, и берете в долг $10.000 - 1000 = 9.000$ рублей. Поскольку "выплаты по кредиту производятся ежемесячно равными долями, по 10% от стоимости товара", то вы ежемесячно будете выплачивать 10% от 10.000, или 1.000 рублей. Выплаты вы будете 10 месяцев, поэтому выплатите в счет погашения кредита $1.000 * 10 = 10.000$ рублей.

Итог: вы взяли в долг 9.000 рублей, и в течение 10 месяцев вернули в счет погашения кредита 10.000 рублей. Это означает, что вы воспользовались кредитом с процентной ставкой 24,3% годовых с ежемесячным погашением кредита равными долями. Чтобы убедиться, что ставка по этому кредиту именно 24,3% годовых, вы можете проверить мои вычисления, представленные ниже. Хочу только добавить, что банки любят взимать с клиентов различные комиссии "за оформление кредита" или "ведение ссудного счета", о чем скромно умалчивают в рекламных проспектах. Наличие таких комиссий еще более удорожит и без того уже недешевый кредит.

Месяц	Остаток непогашенного кредита к концу месяца	Ежемесячный платеж в погашение суммы основного долга	Сумма Процентов к уплате в этом месяце	Общая сумма платежа
1	8100,00	900,00	182,25	1082,25
2	7200,00	900,00	164,03	1064,03
3	6300,00	900,00	145,80	1045,80
4	5400,00	900,00	127,58	1027,58
5	4500,00	900,00	109,35	1009,35
6	3600,00	900,00	91,13	991,13
7	2700,00	900,00	72,90	972,90
8	1800,00	900,00	54,67	954,67
9	900,00	900,00	36,45	936,45
10	0,00	900,00	18,23	918,23
		9000,00	1002,38	10002,38

Для чего я все это вам рассказал? Для того, чтобы вы понимали, что в современном мире вам без определенного багажа финансовых знаний будет ну очень не просто. Потому что если вы в этом вопросе не образованы, вам придется верить **на слово** каждому, кто будет говорить что это белое, хотя оно черное, как в примере с кредитом выше.

Далеко не всегда финансовая информация подается в адекватном виде. А что тогда? Тогда, вы будете идти по дороге, как вы надеетесь, к благосостоянию, а придете в реальности к бедности, потому что не сможете отличить правды от неправды, и понять, что вас направили не по тому пути.

Вот посмотрите на наши расчеты: вам предлагали кредит вроде бы, казалось, под 10%, который реально будет стоить вам почти в **два с половиной (!)** раза дороже. Как вы считаете, будет ли разумным купить товар стоимостью в 1.000

рублей за 2.500 рублей? Вряд ли. Поэтому в ваших же интересах уделить внимание финансовым знаниям; это поможет вам уверенно чувствовать себя. Если вам потребуется вычислить **реальную** процентную ставку по кредиту, вы можете скачать на моем сайте www.dostatok.ru удобный кредитный калькулятор, который позволит вам быстро сделать это. Именно с помощью этого калькулятора я рассчитал процентную ставку по кредиту 10-10-10.

Позвольте обратить ваше внимание на еще очень важный момент, касающийся потребительских кредитов. Для чего используют кредиты частные лица? Вероятнее всего, на кредит будет куплен какой-нибудь предмет потребления - автомобиль, например (конечно, это может быть путевка, мебель, аудиосистема - что именно, не так важно).

Важно то, что покупаемый предмет прибыли **точно** не принесет, а вероятнее всего сулит периодические расходы (бензин, ремонт и т.д. для авто, диски для аудиосистемы, и т.д.). Купивший нечто в кредит человек СРАЗУ создает три существенные финансовые течи в своем финансовом бассейне: ежемесячные платежи по кредиту, проценты по кредиту и расходы на то, что он купил.

9.3 Амортизация себя

Позвольте мне в двух словах объяснить вам, что такое амортизация. Каждая компания владеет некими средствами производства, на чем она работает - станки, автомобили и пр. Понятно, что со временем это оборудование изнашивается, и его потребуется заменить. Чтобы к этому моменту у компании были деньги на его замену, в обязательном порядке на оборудование **начисляется амортизация** - это накопление денег на будущую замену оборудования.

Например, компания использует автомобиль, который стоит 10000 долл., со сроком службы 10 лет. Тогда компания ежегодно начисляет амортизацию на этот автомобиль в 1000 долл., и сберегает эти деньги. Тем самым, когда пройдет 10 лет и автомобиль выйдет из строя, компания будет иметь 10000 долларов, чтобы купить новый.

Кроме того, купив автомобиль, предприятие обязательно застрахует его от кражи, угона и т.д., чтобы не потерять свою собственность.

Зачем вам это знать? Вы, **лично вы** - корпорация, предприятие, состоящее из одного вас; это предприятие работает на вас. **Только это** предприятие и обеспечивает, обслуживает вас - больше никто. Скажите, а какое основное "оборудование" у этого предприятия? На чем оно работает? Я вам отвечу - основное "оборудование", "станок" вашего предприятия - это ваша трудоспособность, способность трудиться.

Что происходит со временем с этим вашим главным "оборудованием"? К сожалению, как и все на свете, оно изнашивается. Это значит, что придет время, когда вы **не захотите** или **уже не сможете** работать. Поэтому вы обязаны задуматься об "амортизации" себя. Что это значит? Конечно, вы не сможете

купить себе новую работоспособность. Но вы можете - пока молоды, здоровы и полны сил, за счет периодических отчислений от своего текущего дохода создать капитал, который будет обеспечивать вас, когда вам придется прекратить работать.

Именно поэтому я и назвал эту короткую заметку "амортизация себя". Смотрите. Промышленное предприятие за счет периодических отчислений накапливает необходимую сумму для замены оборудования, когда оно отслужит свой срок. Вы за счет периодических отчислений из своей зарплаты создаете свой капитал, который потом будет работать вместо вас - проценты приносить, а вы на эти деньги сможете жить. Это и есть совершенно необходимая каждому амортизация вашей способности работать.

Скажите, а если вы этого делать не будете, за счет чего вы будете в старости жить? Пенсия от государства? Боюсь, этом пути вас ждет неудача. Вот короткая заметка о нынешнем состоянии пенсионной системе богатейшей страны.

Дж. Буш:

Пенсионная система США на пути к краху Президент США Джордж Буш заявил сегодня, что система социального обеспечения страны находится "на пути к банкротству" и не способна обеспечить социальные гарантии будущим поколениям. В своем сегодняшнем радиообращении к нации Дж.Буш заявил, что затягивание реформирования системы социального обеспечения ежегодно будет обходиться стране в 600 млрд долл. Если не предпринять экстренных мер, отметил он, правительство вскоре окажется перед выбором : либо в несколько раз сократить размеры пенсий, либо резко поднять налоги. Согласно расчетам экспертов, в 2018г. количество выплат превысит сумму отчислений в фонд социального обеспечения, а к 2043г. правительство будет способно выплатить только 73% пенсий, сообщает AP.

Причиной возможного кризиса являются демографические изменения в населении страны.

Напомним, что Дж. Буш предлагает реформировать систему социального обеспечения страны путем перевода части пенсионных отчислений в частные пенсионные фонды. Вместе с тем, оппоненты из демократической партии утверждают, что Дж.Буш преувеличивает кризис социальной системы, и выступают против ее реформирования - по крайней мере, тем способом, который предлагает нынешний президент США.

Ранее Дж.Буш уже обращался к членам правительства с призывом поддержать его инициативу с пенсионной реформой и провести серию публичных выступлений, дабы убедить американцев в ее необходимости. Свое согласие выступить по данному вопросу дали вице-президент Ричард Чейни, министр финансов Джон Сноу, глава бюджетного управления Белого дома Джошуа Болтон и другие значимые чиновники

правительства страны.

У вас, скорее всего, будет только то, что вы создадите сами. Капитал, который вы соберете к пенсии, вы разместите в низкорискованные активы; ведь никому не хочется остаться в старости без гроша. Следовательно доход от вашего капитала будет невысоким, например, 5% годовых. А дальше совершаем простые арифметические вычисления. Какого размера должен быть капитал, чтобы ежемесячно получать, допустим, 300\$ в виде процентов с этого капитала?

$300 * 12 = 3600$ (общая сумма процентов в год), $3600 / 0,05 = 72000$ долл. Итак, вам для этого нужно 72000 долл. Человеку, которому до пенсии 30 лет, чтобы собрать такой капитал, нужно инвестировать ежемесячно

$$\mathbf{72000 / (30*12 - \text{всего месяцев до пенсии}) = 200 \text{ долларов.}}$$

Именно инвестирование такой суммы ежемесячно и есть для вас **амортизация себя**. Или, иначе, **ваша обязанность** по отношению к себе для того, чтобы обеспечить себя на склоне лет.

Кстати, обратите внимание еще на один очень важный момент, который я отметил выше: покупая автомобиль, организация обязательно его застрахует. У вас от природы есть здоровье и способность работать, за счет чего вы работаете и обеспечиваете себя. Лишившись этой способности, вы лишитесь **средств к существованию**; ведь это основной актив вашей личной корпорации. Поэтому человек, который заботится о своем финансовом благополучии, **в первую очередь** займется страховой защитой своего здоровья и жизни; именно. Защитите себя - с этого начинается любое инвестирование.

Позвольте мне осветить эту проблему с другой стороны; после того, как вы прочтаете текст ниже, вы неизбежно окажетесь между молотом и наковальней серьезных аргументов за то, чтобы навести порядок в ваших финансах. А начну я с прекрасной притчи Ошо.

Однажды француз пересекал пустыню с арабским проводником. Каждый вечер араб преклонял колени и совершал молитву. В конце концов француз не выдержал и спросил араба:

-Ты каждый день молишься. Откуда ты знаешь, что Бог вообще есть?

Араб посмотрел на насмешника и ответил:

- А откуда я знаю, что минувшей ночью мимо прошел верблюд, а не человек? Не по следу ли на песке? И, указывая на заходящее солнце, сказал:

- Это - не след человека.

Так вот, уважаемые читатели, скажите, являются ли перечисленные ниже шаги шагами человека, который заботится о своем финансовом благополучии?

1. У него нет денег уже за две недели за зарплаты; при этом не может

сказать, куда же они делись.

2. Кредит - это современно; мебель, отпуск, машина в кредит - а как же еще?
3. У него нет совершенно никаких накоплений на случай жизненных невзгод (потеря работы, болезнь и т. д.). Как он будет встречать эти события, если они произойдут - совершенно непонятно.
4. Пенсия - это **оооочень** нескоро; подумаю о ней лет через несколько.
5. Страховка? Какая страховка! Итак ОСАГО каждый год сколько стоит!
6. Инвестирование? А что это?

Как говориться, дерево узнаешь по плодам его. Плодами таких шагов станет плохое финансовое положение этого человека. Это не след **финансового разумного** человека. Надеюсь, вы будете совершать другие шаги.

9.4. Если вам немного за тридцать

Если вам немного за тридцать, то вам в самое время подумать о своем финансовом будущем. Но просто думать - это как-то эфемерно и неконкретно; давайте думать точно, на языке цифр. Я хотел бы предложить вашему вниманию простой способ определить, какое же оно будет, **ваше**, именно **каждого из вас** финансовое будущее.

Почему это важно? Потому что если вам сейчас 30, то лет через 20-30 вам захочется отойти от дел и просто погреться на солнышке. Хорошо бы, чтобы в это время у вас было достаточно денег для безбедной жизни. Вот и посмотрим, сколько сбережений будет у вас к этому моменту.

Предлагаю вашему вниманию простой финансовый конструктор; точно так же, как дети складывают кубики, мы сложим ваши инвестиции в ваш капитал.

Предположим, вы несколько лет инвестируете 1 рубль в банковский депозит, процентная ставка по которому составляет 12% годовых. Проследим за увеличением вашего капитала:

Первый год	- 1 рубль; вы получаете процентный доход в 0,12 копеек на 1 рубль, пролежавший год на депозите,
Второй год	помещаете на депозит еще один рубль. Поэтому во второй год ваш капитал составляет уже $1+0,12+1=2,12$ рублей;
Третий год	вы получаете 0,25 копеек в виде процентов на

капитал, и добавляете на счет 1 рубль;
в итоге на счете оказывается
 $2,12+0,25+1=3,36$ рублей.

И так далее. Смысл расчетов, надеюсь, вам вполне понятен. Понятно так же и то, что производить такие расчеты для срока накоплений в 20-30 лет утомительно и непродуктивно. Да и не нужно, потому что есть специальные финансовые таблицы, которые отвечают на вопросы типа: "сколько денег у меня накопится, если я буду инвестировать каждый год на протяжении 20 лет под 12% годовых". Вы находите в этой таблице нужный коэффициент, и получаете умножением искомый результат.

Возьмем обычного человека. Если он задумывается о своем будущем, он начинает инвестировать. Скорее всего, в инвестиционном портфеле будут как минимум три финансовых инструмента: Первый - накопительная страховка - потому что она защищает человека и обеспечивает пенсией. Доходность (гарантированная) этого финансового инструмента - 3% годовых.

Второй инструмент - банковский депозит; доходность - 12% годовых. Третий инструмент - паи паевых инвестиционных фондов; предположим, что их доходность - 15% годовых.

Предположим также, что человек решил инвестировать на протяжении ближайших двадцати лет. Вот теперь, внимание, и начинается наш финансовый конструктор. Это - три коэффициента, которые определяют размер ваших накоплений через 20 лет:

Если вы ежегодно - инвестируете 1 доллар под 3% годовых	вы получите через 20 лет 28,68 долларов;
--	--

Если вы ежегодно - инвестируете 1 доллар под 12% годовых	вы получите через 20 лет 81,7 долларов;
---	---

Если вы ежегодно - инвестируете 1 доллар под 15% годовых	вы получите через 20 лет 118,81 долларов.
---	---

Пользоваться этим калькулятором очень просто. Предположим, некий человек решает для обеспечения своего финансового будущего ежемесячно инвестировать из текущих доходов 150 долларов - 50 долл. в накопительную страховку, 50 долл. на депозит и 50 долларов - в ПИФ. Как определить, каким капиталом будет обладать этот человек через 20 лет? Очень просто. Если в каждый инструмент ежемесячно инвестируется 50 долл., то в год в каждый инструмент помещается $50 \times 12 = 600$ долларов. Значит, в накопительной страховке будет накоплено:

$600 * (\text{смотрим первую строку финансового калькулятора}) 28,68 = \mathbf{17208}$

доллара.

На депозите $600 * 81,87 = 49122$ доллара. В паевом инвестиционном фонде $600 * 118,81 = 71286$ доллара. Таким образом, капитал этого инвестора через 20 лет составит

$$17.208 + 49.122 + 71.286 = \mathbf{137.616} \text{ долларов.}$$

Аналогично вы можете сделать расчет для себя с учетом своих финансовых возможностей: каким капиталом **вы** будете обладать через 20 лет, если начнет инвестировать сегодня - просто умножьте те суммы, которые вы можете выделять из своего текущего дохода, на соответствующие коэффициенты. Прошу обратить ваше внимание вот еще на что. В примере выше человек инвестировал 150 долларов ежемесячно и его капитал через 20 лет составил 137.616 долларов. Что ведь совсем немного, потому, что:

1. Процентный доход с этого капитала составит $137.616 * 0,05\% = 6880,8$ долларов в год, или 573,4 доллара в месяц. Для этого нужно начать инвестировать **сейчас** и продолжать программу неуклонно 20 лет;
2. Сумма дохода на самом деле будет меньше, потому что в нашем расчете мы не учли инфляцию; покупательная способность суммы в 573,4 доллара через двадцать лет будет гораздо меньше, чем сейчас; поэтому, денег вам потребуется больше.

Резюме. Если вам немного за 30, самое время подумать о будущем и спланировать свою финансовую жизнь. А лучше составить ваш персональный финансовый план и начать его выполнять.

9.5 Поставьте деньги на автопилот

Вы наверно знаете, как проходит полет. Летчик поднимает машину в небо, выбирает нужный курс и включает автопилот. Автопилот независимо от экипажа поддерживает курс и высоту, и только при приближении к аэропорту назначения летчик берет штурвал в свои руки, чтобы посадить самолет. Большую часть пути самолет летит **на автопилоте**.

Не приходила ли вам в голову мысль включить автопилот для своих денег? Если такого автопилота, то скорее всего, вы небрежно обращаетесь со своими деньгами - немного туда, немного сюда, и денег не осталось; ведь четкого плана действий нет.

Другое дело, если у вас есть ваш автопилот для денег. Например, такой. Каждый месяц, получив зарплату, вы берете из этой суммы 200 долларов и кладете ее на годовой депозит, открытый в банке. Через месяц вы снова кладете на тот же

депозит 200 долларов, и так до окончания депозита. Когда через год депозит заканчивается, вы забираете оттуда 2400 долларов + проценты, и эту сумму в определенных пропорциях инвестируете: часть - в накопительную страховку, часть - в паи ПИФов, часть - еще куда-либо.

Вы накапливаете свой личный капитал, который вам будет очень нужен для разных целей. А если у вас такой автопилота нет, вы просто тратите все заработанные деньги. И поэтому стоите на месте вместо движения к вашим финансовым целям. Поэтому я вам очень рекомендую запустить в своей жизни несложный, автоматический план сбережения и инвестирования - ваш финансовый автопилот. Дальше, как и пилот самолета, вы можете заниматься своими делами - автопилот ведет вас к цели.

Но если помните, взлет и посадка - самые сложные участки пути. Если продолжать аналогию, на взлете - то есть при определении того, сколько ежемесячно денег сберегать и куда их потом инвестировать - вам нужно будет:

1. Определить, какие же финансовые цели вы перед собой ставите?
2. Определить, как много денег вы можете сберегать ежемесячно, чтобы затем инвестировать эти деньги. Вероятнее всего, вам нужно будет для этого составить ваш бюджет, чтобы увидеть, сколько вы зарабатываете и сколько и на что вы тратите.
3. Если окажется, что цели у вас грандиозные, а инвестировать вы можете всего лишь 10 долларов в месяц, вам нужно либо скорректировать ваши цели (уменьшить сумму или увеличить срок ее достижения), либо увеличить свой доход, либо и то, и другое сразу.
4. После этого вам нужно составить ваш финансовый план - сколько и в какие инструменты вы готовы инвестировать ежегодно, и убедиться, что выполнение этого плана приведет вас к тем целям, что вы себе ставите.

После этого все ясно. Вы на нужной высоте и идете верным курсом - передавайте управление автопилоту, то есть автоматически выполняйте составленный вами план. Как вы понимаете, выполнение этого плана доставит вас к тем целям, что вы себе наметили. Составьте для себя финансовый план и выполняйте его; ваши финансовые цели будут достигнуты.

9.6 О светлой стороне инвестирования

Уважаемые читатели, до сих пор мы говорили о, так сказать, **принудительной** стороне инвестирования. Каждый **вынужден** инвестировать, потому что только путем инвестирования можно решить свои финансовые задачи. Но у инвестирования есть и светлая сторона.

Давайте поговорим про воображаемого человека, расходы которого в месяц

составляют 1000 долларов. Если предположить, что этот человек умеет находить инвестиции с доходностью в 35% годовых, то легко убедиться, что ему достаточно инвестировать 40000 долларов, и тогда его пассивный доход будет больше, чем его расходы. В самом деле,

$$40.000 * 0,35 = 14.000 \text{ долларов в год}$$

этот человек получит как пассивный доход от своих инвестиций, а значит он будет получать

$$14000 / 12 = 1166 \text{ долларов в месяц пассивного дохода,}$$

что больше расходов человека. Это значит, что человек обрел финансовую СВОБОДУ! Он избавлен от необходимости ежедневно работать **ради денег** и может **заняться тем**, что ему интересно. Он больше не раб денег.

Что это значит в отношении вас? Одну замечательную вещь. Согласитесь, что 40.000 долларов - не сумасшедшая сумма; однокомнатная квартира в Москве стоит в разы дороже. Значит, у вас вполне может быть такая сумма (кстати, согласно статистике через руки человека в среднем в течение жизни проходит около миллиона долларов; оставить себе из них 40.000 долл. не так уж сложно). Инвестируйте эти деньги под 35% годовых, и вы свободны! Неужели ради этого не стоит овладеть основами инвестирования?

Подготовьте прочный фундамент, выполните предварительные условия инвестирования и в путь! Конечно, вам придется поучиться, чтобы находить инвестиции с доходностью в 35% годовых. Но с каждой такой сделкой ваша финансовая ноша будет **все легче**, потому что каждая сделка обеспечит вам небольшой пассивный финансовый поток в ваш финансовый бассейн.

И придет тот день, когда пассивный доход от ваших сделок превысит ваши расходы - **и вы свободны**; делайте, что хотите. На мой взгляд, такая цель достойна того, чтобы приложить усилия по ее достижению. Желаю вам успехов на пути инвестирования!

9.7 Страховки: за и против

Противники накопительного страхования жизни выступают против этих страховок на том основании, что страховому агенту выплачивается большое комиссионное вознаграждение из денег клиента; поэтому этот инструмент инвестору покупать не выгодно.

На мой взгляд, рассуждать о страховании лучше всего **от противоположного**. Скажите, человеку нужно страховаться от смерти и потери трудоспособности? - да, обязательно. Если вы считаете иначе, попробуйте ответить на вопрос : за счет чего, каких источников доходов будет жить человек и его семья, если вследствие несчастного случая он станет полностью нетрудоспособным? Ни банковский счет, ни ПИФ, ни прочие финансовые инструменты не защитят вас от риска - потому что

при наступлении страхового случая из банка, например, вы получите ту же сумму, что вы туда положили - и **только страховка** позволит вам получить денег **в тысячи раз** больше, чем вы потратили на ее покупку.

Поэтому для защиты вы можете пользоваться только страховкой - при наступлении страхового случая страховая компания выплатит вам большое возмещение, которое и позволит вам обеспечить себя. Риска в жизни много, поэтому страховка нужна большинству людей (исключение - люди, **уже** имеющие солидный капитал). Поэтому, хотя страховки отвлекают капитал и имеют невысокую доходность - мы **вынуждены** их покупать, иначе останемся беззащитны.

9.8 Сколько денег вы сохраните?

"Большинству людей невдомек, что в жизни важно **не то**, сколько денег вы сделаете, а то, сколько у вас сохраниться. Все мы слышали о счастливицах, выигравших в лотерею. Они сначала бедны, потом становятся богатыми, а потом опять бедными.... В долгосрочном смысле важно не то, сколько денег **у вас окажется**, а то, сколько вы **сумеете сохранить**."

Р.Кийосаки, "Богатый папа, бедный папа".

По моему, это совершенно верная мысль. И жизнь постоянно подтверждает это наблюдение. Нередки случаи, когда человек с ежемесячным доходом в 10.000 долларов живет в долг - у него постоянно не хватает денег. И наоборот, люди с более чем скромными доходами могут позволить постоянно сберегать часть своего дохода. Каков бы ни был ваш доход, **часть его** нужно обязательно сберегать. Сам по себе размер вашего дохода ничего не значит; имеет значение то, **как** вы своим доходом распоряжаетесь.

Распоряжаться доходом правильно - это выполнять правило "заплати сначала себе". Как вы понимаете, размер ваших доходов здесь не имеет значения - камешек и громадный валун ускоряются при падении одинаково. Важно просто **понять** принцип, а дальше его **использовать** (использовать - вот главное слово). Тем самым вы встаете на эскалатор, который автоматически повезет вас к благосостоянию. Вот и все.

9.9 Разница между активами и пассивами

"Нужно знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы. Если вы хотите быть богатым, это все, что вам нужно знать. Это правило первое и единственное. Возможно, оно вам кажется до абсурдного простым, но большинство людей даже не подозревают, насколько она важно. У множества людей появляются финансовые

проблемы именно из-за того, что они не понимают разницы между активами и пассивами".

Р. Кийосаки, "Богатый папа, бедный папа".

Давайте поговорим про активы и пассивы. Как совершенно верно пишет Р.Кийосаки, если вы хотели бы запутаться, прочитайте определения этих слов в словаре. Давайте понимать под активом то, что вам приносит деньги, а под пассивом - то, что у вас отбирает деньги. Если вы возьмете среднестатистического человека, то увидите, что он имеет только пассивы. Что у него есть? Квартира, где он живет - требует ежемесячной оплаты ЖКХ, мелкого, а иногда и крупного ремонта, нужно платить налог и т.д. Чистый пассив.

Автомобиль? Бензин, страховка, налоги, ремонт, штрафы, парковка и т.д. - пассив. Дача - пассив, полагаю, объяснять не надо. Мобильный телефон, стереосистема, гараж и т.д. - все это пассивы, потому что постоянно забирают деньги из вашего кошелька. Простите, а активы у этого человека есть? После долгого раздумья этот человек сможет предъявить один-единственный актив - это его трудоспособность, возможность работать; **только она** приносит этому человеку деньги; все остальное, что у него есть, деньги только забирает.

Смотрите что получается - на один актив много-много пассивов; человек согнулся под тяжестью пассивов, денег у него постоянно не хватает. Казалось бы, самое разумное - **или** сбросить с себя часть пассивов, чтобы они перестали у него отнимать деньги, **или** увеличить количество активов, и тем самым увеличить количество денег, которое к нему прибывает ежемесячно. Однако большинство людей поступают иначе: они увеличивают количество пассивов!

Странно, но это так. Появились деньги - люди предпочитают купить новый автомобиль (дороже страховка, эксплуатационные расходы, больше расходы на парковку и т.д. Стало быть, автомобиль ежемесячно будет забирать у вас денег еще больше). Или, если на авто не хватает, новый мобильник и т.д. Я не имею ничего против покупки этих приятных вещей; однако, согласитесь, всему свое время. Мудрый человек купит все это, когда у него будет достаточное количество активов; покупать пассивы, когда у вас есть лишь единственный актив - очень плохое и опасное решение. Пассивы раздавят вас своей тяжестью. Надорветесь.

Итак, нужно покупать активы и воздерживаться от покупки пассивов. А какие активы вам доступны? Вот когда человек впервые задается этим вопросом, он становится **инвестором**. Он задумывается о том, как он может разместить свои деньги, чтобы сохранить и/или увеличить покупательную способность своего капитала.

У инвесторов для этого есть масса инструментов - например, вы можете положить деньги на годовой депозит в банке. Тем самым вы создали себе **актив** - потому что когда пройдет год, вложенные деньги вернуться к вам и **принесут новые деньги** - проценты по депозиту. Тем самым деньги начали **притекать** к вам. Вот что значит - покупать активы. Итак - "Нужно знать разницу между активом и

пассивом и приобретать активы". Если вы стремитесь к благосостоянию - покупайте активы, и сторонитесь пассивов.

10. Заключение

Уважаемый читатель!

Подошла к концу книга "Азбука финансовой грамотности". Искренне надеюсь, что эта книга дала Вам необходимые знания, была интересна и полезна для Вас.

От всей души желаю вам удачных инвестиций и финансового благополучия!

Если у вас есть какие-либо замечания или предложения относительно этой книги, пожалуйста, [напишите мне](#).

И последнее - у меня к Вам большая просьба. Я буду очень благодарен Вам, если Вы напишите и отправите мне Ваш отзыв об этой книге. Просто нажмите на [эту ссылку](#), и напишите прямо сейчас несколько слов о книге.

Спасибо Вам!

С уважением,

[Владимир Авденин](#), руководитель проекта www.dostatok.ru - мгновенная доставка финансовых знаний

11. Деньги. Деньги? Деньги!!!

Кроме книги "Азбука финансовой грамотности" я написал еще несколько книг и рассылок о деньгах; позвольте представить их Вам на этой странице.

Золотой гараж
Молниеносные деньги
Видеосеминар "Финансовая грамотность"
Мобильный кошелек
Финансовый ЁРШ
Как правильно застраховать себя
"7 уроков Телекома"

Золотой гараж



Куда можно выгодно вложить деньги? Уверен, этот вопрос интересен каждому человеку. Книга "Золотой гараж"- это подробный рассказ о том, как можно вкладывать **небольшие** суммы денег в недвижимость.

В этой книге я в деталях рассказал о том, как инвестировать в недвижимость и получать доходность от 30% годовых и выше на каждой сделке. Узнать подробнее об этой книге можно [здесь](#).

Молниеносные деньги



Наша жизнь ускоряется с каждым днем, и нам нужно совершать все больше и больше платежей в своей жизни. Всего несколько лет назад мы не платили за мобильный телефон, спутниковое телевидение и услуги домашнего провайдера

Интернет; теперь же эти и другие платежи мы вынуждены совершать каждый месяц и даже чаще.

Время все меньше, а платежей все больше. Что же делать? Платить быстрее;), платить мгновенно. Книга "[Молниеносные деньги](#)" - это рассказ о том, как совершать необходимые платежи с минимальным расходом времени и сил. Узнать больше об этой книге можно [здесь](#).

Видеосеминар "Финансовая грамотность"



Видеосеминар - это комплект из двух DVD дисков с трехчасовой записью проведенного мной семинара. На этом видеосеминаре я подробно рассказываю об основах финансовой грамотности.

Эти знания очень нужны большинству людей, поскольку нас никогда не учили правильному обращению с деньгами. Вы узнаете о самых важных основах, которые помогут вам жить в достатке и благосостоянии. Узнать больше об этом видеосеминаре и заказать его можно [здесь](#).

Книга "Мобильный кошелек" (**бесплатная книга**)



Сегодня каждый из нас может совершать необходимые платежи мгновенно с использованием своего мобильного телефона. О том, как это можно сделать, я подробно рассказываю в своей книге "[Мобильный кошелек](#)".

Прочитав книгу, вы увидите, что платить с помощью мобильного кошелька в вашем телефоне очень и очень просто. Если вы познакомитесь с этой возможностью, уверяю вас - многие платежи вы будете осуществлять именно со

своего мобильного телефона, поскольку это быстро и удобно. Зачем ходить в банк, когда платить можно гораздо проще?

Вы можете совершенно бесплатно получить эту книгу [здесь](#).

Рассылка "Финансовый ЁРШ"




"Финансовый ЁРШ" - это бесплатная рассылка, составленная из самых интересных материалов на тему персональных финансов и инвестирования; в этот сборник вошли небольшие яркие главы, написанные разными авторами; безусловно, они изменят ваш взгляд на многие вещи, связанные с вашими персональными финансами.

Например, начинается сборник с главы из книги П.Аллена "Множественные источники дохода"; читатели говорят - сильная вещь :); прочитав ее вы никогда больше не будете немного свысока смотреть на потертую десятку в кошельке - мол, какая мелочь; вы поймете, какая мощь заключена в этом финансовом семени.

В рассылке Вас ждут и множество других очень интересных материалов. Чтобы подписаться на эту рассылку, введите ваше имя и e-mail адрес, и нажмите кнопку "подписаться":

Подписаться на рассылку!



Ваш e-mail*

Имя*

Подробнее об этой рассылке можно [узнать здесь](#).


Рассылка "Как правильно застраховать себя"



Многие люди живут только за счет того, что работают и зарабатывают необходимые деньги. Фастически, они владеют единственным активом, который их и обеспечивает - это их трудоспособность, способность работать и зарабатывать деньги. Но этому единственному, важнейшему активу угрожают опасности; в результате автомобильной аварии или несчастного случая в быту человек может на время или навсегда потерять способность работать.

Чтобы защититься от этой очень тяжелой опасности, первое, что должен сделать каждый человек - это защитить свою жизнь и трудоспособность. Я считаю этот вопрос настолько важным для любого человека, что создал специальную бесплатную рассылку "Как правильно застраховать себя".

Чтобы подписаться на эту рассылку, укажите ваше имя и e-mail адрес в форме ниже, и нажмите кнопку "Подписаться":



Подписаться на рассылку!

Ваш e-mail*

Имя*

Каска!

Подробнее об этой рассылке можно [узнать здесь](#).

Рассылка "7 уроков Телекома"




Сегодня как никогда справедлива поговорка "Время - деньги". Это рассылка о том, как сберечь свое время и силы, эффективно используя знакомые каждому инструменты - телефон, электронную почту и карманный компьютер.

Правильно используя доступные возможности, вы сможете превратиться в человека-армию и будете успевать много больше; ваша личная эффективность и КПД вашей жизни и деятельности заметно увеличатся.

Чтобы подписаться на эту рассылку, укажите ваше имя и e-mail адрес в форме ниже, и нажмите кнопку "Подписаться":

Подписаться на рассылку!



Ваш e-mail*

Имя*

Подписаться

Подробнее об этой рассылке можно [узнать здесь](#).

Полагаю, каждому человеку нужно позаботиться о своем финансовом благополучии; искренне надеюсь, что мои книги, рассылки и сайт о персональных финансах Dostatok.ru помогут вам в этом.

Желаю вам здоровья, удачных инвестиций и финансового благополучия!

С уважением, [Владимир Авденин](#),
руководитель проекта www.dostatok.ru - мгновенная доставка финансовых знаний.

