

Алексей Горяев
Валерий Чумаченко



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТА

Книга издана благодаря поддержке и содействию Citi Foundation

Citi Foundation



АЗБУКА ФИНАНСОВ



Спецпроект Российской
экономической школы
по личным финансам

Алексей Горяев, Валерий Чумаченко
ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТА

Дизайн, верстка
и предпечатная подготовка –
Студия «Дизайн ту бизнес»
www.d2b.ru

Подписано в печать 19.11.09.
Формат 60 x 90/8
Печать офсетная.
Усл.печ.л. 15
Тираж 7500 экз.

Отпечатано с оригинал-макета
в типографии «Баккара-Принт»
www.bakkara.ru

Приглашаем вас посетить портал
www.azbukafinansov.ru,
где вы найдете самую полную
информацию про:

- личный финансовый план,
инвестиции, страхование, пенсию,
кредиты и налоги;
- организацию и развитие
собственного бизнеса;
- онлайн-консультации;
- ближайшие семинары в вашем городе,
полезные сайты, журналы, телеканалы
и многое другое.

Спецпроект Российской экономической школы по личным финансам

**Алексей Горяев
Валерий Чумаченко**

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТА



Москва 2009

Книга издана благодаря поддержке и содействию Citi Foundation

Citi Foundation





Доказано, что люди, умеющие грамотно планировать свой личный бюджет, более эффективны и в работе, вне зависимости от того, на каких позициях и в какой сфере они работают. Поэтому повышение уровня финансовой грамотности — это ключ к финансовому благополучию граждан и повышению производительности труда и залог здорового развития экономики России в целом. Осознание острой необходимости повышения финансовой грамотности людей стало одним из главных уроков нынешнего финансового кризиса. С моей точки зрения, это одно из важнейших условий построения новой глобальной экономики, которая будет защищена от повторения подобных потерь.

Знание основ «личной экономики» позволяет людям не только избежать целого ряда ошибок и финансовых потерь, но и дает возможность увидеть новые преимущества и интересные возможности. Ведь недостаточность финансового образования может проявляться не только в чрезмерной доверчивости, но также и в чрезмерном скептицизме, закрытости по отношению ко всему новому. Более десяти лет потребовалось россиянам, чтобы принять и освоить банковские карты. То же самое произошло и с кредитными картами. Банки в течение многих лет добивались снятия законодательных ограничений для внедрения льготного периода кредитования. Но когда это произошло, большинству клиентов потребовалось еще несколько лет, чтобы преодолеть недоверие и увидеть преимущества новой услуги.

Книга, которую вы держите в руках, — это наглядный пример синергии научного коллектива, финансовой и некоммерческой организаций в создании первого в России полноценного академического пособия по личным финансам. Эта книга не только легко и интересно рассказывает о важных вещах, но и опирается на очень специфический российский опыт развития финансовой грамотности вкупе с проверенной международной практикой, что делает ее по-настоящему уникальной.

Зденек Турек
Президент ЗАО КБ «Ситибанк»,
глава Citi в России и странах СНГ



Почему в финансах должен разбираться каждый? Во время кризиса принято говорить о том, что финансовая грамотность важна с макроэкономической точки зрения. Если людей легко ввести в заблуждение относительно доходности и рискованности финансовых инструментов, то в экономике слишком быстро возникают финансовые пузыри, которые затем лопаются, оставляя после себя разрушенные компании и рабочие места. Этот аргумент, конечно, верен. Но финансовая грамотность важна не только и не столько как общественное благо. Разбираться в финансах важно потому, что это приносит выгоду каждому из нас — позволяет защититься от рисков, рассчитать, какой кредит будет нам по карману, накопить на машину, квартиру, пенсию, образование детей. Это вопросы нельзя полностью перепоручить специалистам: банкирам, финансовым консультантам и посредникам. Во-первых, знание финансов необходимо для того, чтобы сформулировать свои потребности и поставить финансовым специалистам задачу. Во-вторых, для того чтобы выбрать финансовых посредников и оценить качество их услуг, надо хорошо понимать, чем именно они занимаются. Именно про это и рассказывает простым и понятным языком книга «Финансовая грамота».

Если знание основ финансов так важно, почему в России так мало хороших учебников финансов? С одной стороны, понятно, что переводные учебники не подходят: российская финансовая система серьезно отличается от американской. С другой стороны, профессия исследований и преподавания в области финансов только начинает складываться. Ведь в Советском Союзе не было никакой потребности в преподавании финансов для обычных людей. Действительно, если зарплаты и пенсии определялись государством, риска потери дохода не было, депозит можно было открыть только в одном банке, а финансовых рынков не существовало. Поэтому не было и финансовой науки, и финансового образования — в том смысле, в котором слово «финансы» понимается во всем мире. И только сейчас, когда появляется новое поколение профессоров финансов, выросшее уже в новой России (и получившее образование за границей), можно рассчитывать на то, что появятся учебники по личным финансам, которые учитывают и достижения современной финансовой науки, и особенности сегодняшней российской экономики. Перед вами — первая и пока единственная такая книга.

Сергей Гурьев

Ректор Российской экономической школы

Благодарность

В первую очередь мы хотим поблагодарить наших вдохновителей — родных и близких за их бесконечное терпение, мудрые советы и соучастие в творческом процессе. Огромную благодарность выражаем всем, кто помогал нам при написании данной книги советом, критикой и примерами, которые сделали эту книгу яркой и полезной: Сергею Гуриеву, Матвею Гутману, Исааку Беккеру, Генриху Падве, Антону Кушнеру, Юрию Петрову, Алексею Пелевину, Наталье Смирновой, Виталию Лазорину.

С уважением и признательностью,
Алексей Горяев
Валерий Чумаченко

Авторский коллектив

Авторы: А. Горяев, В. Чумаченко

Рерайтер: А. Панкова

Креативный директор: М. Русанова

Арт-директор: А. Овчинников

Дизайн и верстка: Л. Платонова

Корректор: Т. Левинская

Менеджер проекта: С. Симанова

Иллюстрации: Е. Станикова

Все права защищены. Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Российская экономическая школа, 2009

Электронная версия книги доступна на сайтах www.nes.ru и www.azbukafinansov.ru



I. Личное финансовое планирование	6
Роль денег в нашей жизни	9
Потребление или инвестиции?	10
Активы в трех измерениях	11
Враги личного капитала	13
Модель трех капиталов	14
II. Депозит	18
Условия депозита	22
Риски и управление ими	26
Особенности депозита в России	32
III. Кредит	34
Виды кредитов	36
Условия кредита	38
Риски и управление ими	40
Способы выплаты кредита	43
IV. Расчетно-кассовые операции	44
Обмен валют	48
Банковская ячейка	50
Банковский перевод	50
Дорожный чек	51
Банковские карты	53
Выбор банковской карты	54
Риски и управление ими	56
V. Ценные бумаги	58
Долговые ценные бумаги. Векселя и облигации	62
Риски облигаций и управление ими	64
Специфика России	66
Долевые ценные бумаги. Акции	66
Риски акций и управление ими	68
Гибридные инструменты	70
Фондовые индексы	70
Биржа и брокеры	72
Налогообложение операций с ценными бумагами	73
VI. Паевые инвестиционные фонды	74
Пифы открытые и закрытые	77
Категории ПИФов	78
Индексные ПИФы	80
Риски и управление ими	80
Как выбрать ПИФ	82
VII. Принципы инвестирования	84
Этап первый. Инвестиционное профилирование	86
Этап второй. Формирование инвестиционного портфеля	88
Этап третий. Пересмотр инвестиционного портфеля	91
Типичные ошибки инвесторов	92
VIII. Страхование	96
Участники страхового рынка	100
Страхование для физических лиц	100
Государственное пенсионное страхование	106
IX. Выбор финансового посредника	110
Выбор финансового посредника	113
Юридические аспекты отношений с финансовым посредником	117

I. Личное финансовое планирование



Притча

Было у раджи три сына, но по законам рода только один мог стать наследником. Старый раджа был сказочно богат и перед смертью задумался, кому оставить свое богатство. Раджа решил испытать сыновей. Он велел выкопать три самых ценных чайных куста, дал каждому сыну по одному и отправил путешествовать.

Старший сын подумал: «Отец накопил огромное богатство и хочет, чтобы дети его ни в чем не нуждались». Он взял самые нежные листочки и заварил ароматный чай. Постепенно он использовал все чайные листья и домой вернулся самым первым, с пустыми руками.

Средний сын подумал: «Отец всегда был бережлив и заботился о завтрашнем дне». Он сделал себе чай из верхних листочков, а остальные как следует просушил и сохранил про запас. Запаса чая хватило надолго, но однажды он кончился. Домой средний сын тоже вернулся ни с чем.

Младший сын подумал: «Отец всю жизнь посвятил приумножению своего богатства. Я посажу этот куст и начну выращивать чай. Но перед этим я возьму несколько листьев и заварю чай на сегодня, чтобы были силы. А еще несколько листьев я высушу про запас, ведь я рискую, высадив куст». Так он и сделал. А когда вернулся домой, сказал отцу: «Оставь богатство кому-то из старших братьев. Мне не нужно. Я и сам смогу стать богатым».

Наверное, кто-то, начиная читать эту главу, подумал: «Зачем мне это надо? Финансовый план не для меня. По крайней мере, не сегодня. Ведь я слишком молод, чтобы забивать голову всем этим. Моих доходов едва хватает на жизнь, и мне не до финансовых премудростей». Однако вынуждены вас разочаровать. Многие люди точно так же не задумываются о своем финансовом положении, пока не оказываются не только финансово, но и физически беспомощными. И осознают необходимость финансового планирования лишь в преклонном возрасте, когда предпринять что-либо уже поздно.

Притча показывает, что планированием можно заниматься, даже не имея большого состояния. Ведь раджа дал своим сыновьям лишь по маленькому чайному кусту. Поэтому, независимо от вашего текущего дохода (это может быть и тысяча рублей, и миллион), организацией личных финансов нужно заняться уже сейчас. Вопрос лишь в том, что вы сейчас сможете себе позволить. Любой студент делает инвестиции в свое будущее. Инвестиции могут быть не только финансовыми. Инвестиции — это и ваше время, и связи, и друзья, ваши знания, энергия — все то, что потом превратится в доход.

РОЛЬ ДЕНЕГ В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Жизнь в современном мире невозможно представить без денег. Чего ни коснись — еда, лечение, одежда, развлечения, — все требует денег. Для кого-то они становятся мерилем счастья, для кого-то — жизненной необходимостью. Вы никогда не ловили себя на мысли, что денег все время не хватает? Тысячи рублей в месяц — мало. Кажется, что, когда буду зарабатывать десять тысяч, мне будет гораздо легче. А когда буду получать сто тысяч, тогда заживу по-настоящему. А на практике их оказывается все равно мало.



Тот, кто живет одним днем, рискует остаться у разбитого корыта, как старуха из сказки про золотую рыбку. Наше здоровье и силы безграничны, а потому нам необходимо иметь *резерв*, который защитит нас в случае потери дохода, болезни и т. д. Это означает, что свое потребление надо ограничивать и часть дохода откладывать про запас на черный день. Но даже этого мало. Еще мы должны постоянно задумываться о *дополнительных источниках дохода*, осознавая, что в любой момент мы можем лишиться работы, попав под сокращение или экономический кризис. А уж на стипендию или государственную пенсию едва ли стоит полагаться.

Дополнительный доход вам могут принести заблаговременно сделанные инвестиции. И здесь стоит задуматься о том, куда можно вложить хотя бы десятую часть своего ежемесячного дохода. Это может быть получение дополнительного образования, открытие собственного бизнеса или инвестиции в финансовые инструменты. Важно понимать, что это может быть небольшая сумма — тысяча или десять тысяч рублей. Наличие крупной суммы свободных денег не есть залог финансового успеха. Только при совокупности трех важнейших факторов, а именно: ума, энергии и потом уже денег, — инвестиции станут успешными. Примеров можно привести много. Head Hunter, Yahoo, Skype тоже создавались когда-то студентами с нуля.

История про то, как студенты сделали свой бизнес

В 2007 году трое ребят со второго курса одного из парижских университетов задались вопросом, как они могут использовать свои знания, чтобы заработать деньги. Они нашли простую до гениальности идею: почему бы студенческую энергию и азарт не направить на решение задач бизнеса, требующих креатива? Вложив тысячу евро, они

создали в Интернете портал, объединивший в одну сеть студенческие ассоциации нескольких вузов. На этот сайт компании могут подать заявки с указанием проблемы и цены, которую компания готова заплатить за ее решение. Студент предлагает свое видение решения этой проблемы, а компания выбирает наилучшее и оплачивает ус-

луги студента. Для компаний это гораздо дешевле, а зачастую даже эффективнее, чем обращаться в консалтинговые компании. Комиссия портала составляет 15–20% от суммы, уплаченной за успешно реализованный проект. Портал постоянно растет и объединяет уже более 40 вузов по всему миру. Сегодня им пользуются крупнейшие международные корпорации, а наблюдательный совет портала возглавляет бывший глава французского Центробанка.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ИЛИ ИНВЕСТИЦИИ?

Личное финансовое планирование начинается с формулирования целей. При этом вы должны определиться с тем, когда и какая сумма вам понадобится для их достижения. Цели могут быть стратегическими — например, обеспечить достойную пенсию. Тогда вам нужно ответить на вполне конкретные вопросы: в каком возрасте вы хотели бы выйти на пенсию и какую сумму ежемесячно вы хотели бы получать? Цели могут



АКТИВЫ

ПАССИВЫ

быть тактическими — накопить на новый телевизор или сноуборд. Тогда вам нужно знать размер необходимой суммы и поставить для себя примерный срок покупки.

Следующий шаг финансового планирования — определение источника искомой суммы. А для этого нужно знать свои активы и пассивы. **Активы** — это то, чем вы владеете: банковские депозиты, драгоценности, квартира, машина, дача, авторские права и т. д. **Пассивы** — это ваши обязательства: банковский кредит, долги друзьям, алименты, квартплата и т. д. Баланс активов и пассивов нужно подводить, как минимум, раз в год, чтобы иметь представление о структуре своего капитала. Это позволит вам понять, насколько достижимы ваши цели — например, в состоянии ли вы купить новый телевизор, не подвергнув риску стратегическую цель обеспечения пенсии.

Активы могут быть *потребительскими* или *инвестиционными*. У потребительских активов основная цель — поддержание уровня жизни. Это телефон, телевизор, машина и т. п. Они не предназначены для получения дохода, а, наоборот, требуют дополнительных расходов на их содержание. Например, автомобиль требует расходов на бензин, страховку и техническое обслуживание. Эта категория активов необходима в повседневной жизни, но быстро теряет в стоимости. Например, машина, только что выехавшая из автосалона, сразу теряет минимум 10%, а после первого года эксплуатации — около 20% стоимости.

Инвестиционные активы имеют другую цель — получение текущего дохода и/или дохода за счет роста стоимости при последующей продаже. К этой категории относятся депозиты, ценные бумаги, инвестиционная недвижимость.

Некоторые активы могут являться одновременно потребительскими и инвестиционными. Например, квартира, в которой вы живете, с одной стороны, требует расходов на содержание, страхование, ремонт. С другой стороны, она может быть продана и принести доход.

АКТИВЫ В ТРЕХ ИЗМЕРЕНИЯХ

ЛИКВИДНОСТЬ

Любой актив можно рассмотреть в трех измерениях: ему присущи ликвидность, доходность и надежность. **Ликвидность** — это способность любой актив превратить в деньги. Очевидно, что деньги — это самоликвидный актив. Также ликвидным является банковский вклад, поскольку по закону вам обязаны его вернуть по первому требованию. Автомобиль менее ликвиден, поскольку поиск покупателя требует немало времени и усилий. Ликвидность зависит от спроса и предложения, а также от наличия организованного рынка для данного актива. Еще в начале 2008 года квартира была относительно ликвидным активом: для ее продажи требовалось от недели до трех месяцев. А после наступления кризиса квартира без существенного дисконта к рыночной цене может очень долго искать своего покупателя.

НАДЕЖНОСТЬ

Надежность — это способность актива противостоять рискам. Чем надежнее актив, тем ниже риск недополучения или даже неполучения дохода, на который вы рассчитывали, покупая данный актив. У многих инвесторов высший уровень надежности ассоциируется с государством. Однако в 1998 году в России и обыватели, и профессиональные инвесторы пострадали от дефолта по государственным долговым обязательствам. Казалось бы, самый надежный актив — это деньги, но даже они подвержены множеству рисков. Их могут украсть, они могут сгореть, или государство может провести очередную денежную реформу. В разное время надежными активами считались валюта (доллары или евро), недвижимость, депозиты, золото. Однако время вносит свои коррективы, и любой из надежных активов может перейти в разряд рискованных, а иногда даже и спекулятивных. Надежный актив особенно трудно найти в переломные экономические моменты.

ДОХОДНОСТЬ

Доходность — это способность актива изменять свою стоимость во времени. Рубль сегодня и рубль через год оцениваются человеком совершенно по-разному. Рубль, обещанный через год, это риск: вы можете купить на него значительно меньше, а можете не купить вообще ничего. Вы даже можете не получить этот рубль через год. По-

этому одна и та же сумма денег имеет разную стоимость в разные моменты времени. Стоимость денег во времени можно измерить в процентах. Например, вы можете взять кредит в банке на один год под 20%. Взяв сегодня 100 000 рублей, через год вы должны будете вернуть уже $100\,000 \times (1 + 0,2) = 120\,000$ рублей. Почему банк берет проценты за кредит? Во-первых, банк — коммерческая организация и должен получать прибыль. Во-вторых, он хочет компенсировать возможные потери от невозврата кредита некоторыми заемщиками. Почему именно 20%? Потому что у банка в данный момент есть и другие возможности для вложения денег, которые имеют сопоставимые риски и позволяют зарабатывать доходность на уровне 20%.

Доходность складывается из двух компонентов: текущего дохода и прироста стоимости. Например, вы можете сдать квартиру в аренду, и она будет приносить вам рентный доход. Или же вы можете выиграть от продажи квартиры по более высокой цене, чем вы заплатили при ее покупке.

Доходность напрямую зависит от ликвидности и надежности актива. Менее ликвидные и более рискованные активы должны приносить более высокую доходность, иначе их никто не станет покупать. И наоборот, ликвидные и надежные активы даже с низкой доходностью привлекают инвесторов.

Универсальных активов, которые являются одновременно и ликвидными, и надежными, и доходными, просто не существует. И даже в рамках одного измерения трудно найти идеальный актив. Более того, каждая из трех характеристик актива меняется во времени. Поэтому вам необходимо примерять каждый актив к своим целям. Без понимания сути активов и собственных целей вы не сможете принять ответственное решение в рамках личного финансового плана.



ВРАГИ ЛИЧНОГО КАПИТАЛА

Тот, кто знает врага и знает себя, не окажется в опасности и в ста сражениях.
 Тот, кто не знает врага, но знает себя, будет то побеждать, то проигрывать.
 Тот, кто не знает ни врага, ни себя, неизбежно будет разбит в каждом сражении.

Сунь-Цзы

Для того чтобы сделать осознанный выбор активов, необходимо знать врагов, которые им угрожают. *Враг № 1 — наша собственная жадность*, которая постоянно подталкивает нас к желанию достичь всего и сразу. В погоне за непропорционально растущими потребительскими активами мы забываем о других составляющих нашего капитала (резерве и дополнительных источниках дохода).

Швейцарская байка о бедности и богатстве

Чтобы понять, какой перед ними клиент, швейцарским банкирам достаточно задать один-единственный вопрос: сколько процентов хочет клиент? Если он ориентируется на доходность 7–8% годовых, банкир

понимает: это богатый человек, который хочет защитить покупательную способность своих денег. Если клиент просит 14–15% годовых, то для банкира очевидно: этот человек достаточно состоятелен, но все еще

стремится к приумножению своего капитала и готов принять небольшой риск. Но если клиент хочет получить 20–30% годовых и более, то банкир уверен: он беден или в ближайшее время станет таковым.

Враг № 2 — недобросовестные финансовые посредники (банки, страховые и управляющие компании и т. д.). В погоне за клиентами они, как правило, рассказывают лишь о преимуществах своих инструментов. И лишь мелким шрифтом прописывают особые условия, риски и комиссии, да и то не все и не всегда. А некоторые из них занимаются просто мошенничеством, возводя финансовые пирамиды.

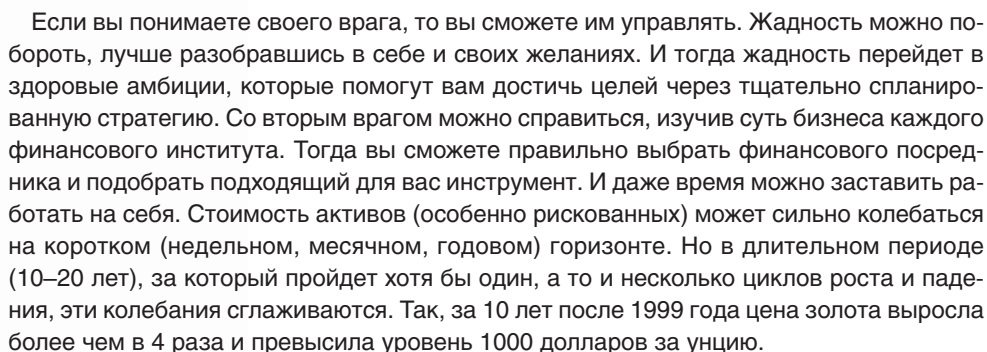
300% годовых и никакого обмана

Управляющая компания размещает на своем рекламном билборде следующий текст: «Мы зара-

ботали для своих клиентов доход 300% годовых». При внимательном изучении оказывается, что компа-

ния заработала 12% за последний месяц, а потом перевела эту доходность в годовое выражение. Через год оказалось, что это был их лучший месяц, а в итоге они заработали для клиентов 17% за год.

Враг № 3 — это время, которое меняет стоимость активов. Со временем человек стареет, дом разрушается, а деньги теряют покупательную способность. Особенно этому подвержены потребительские активы, но и инвестиционные активы могут терять в цене. В разные времена приходит и проходит мода на разные типы активов. И даже золото, считающееся универсальным мериллом денег, временами дешевеет. Например, за 20 лет между 1980 и 1999 годом цена золота упала более чем в 3 раза — с 850 до 252 долларов за унцию.



Легче деньги прожить, чем нажить.
Легче деньги нажить, чем сберечь.
Старинная русская пословица

ТЕКУЩИЙ
КАПИТАЛ

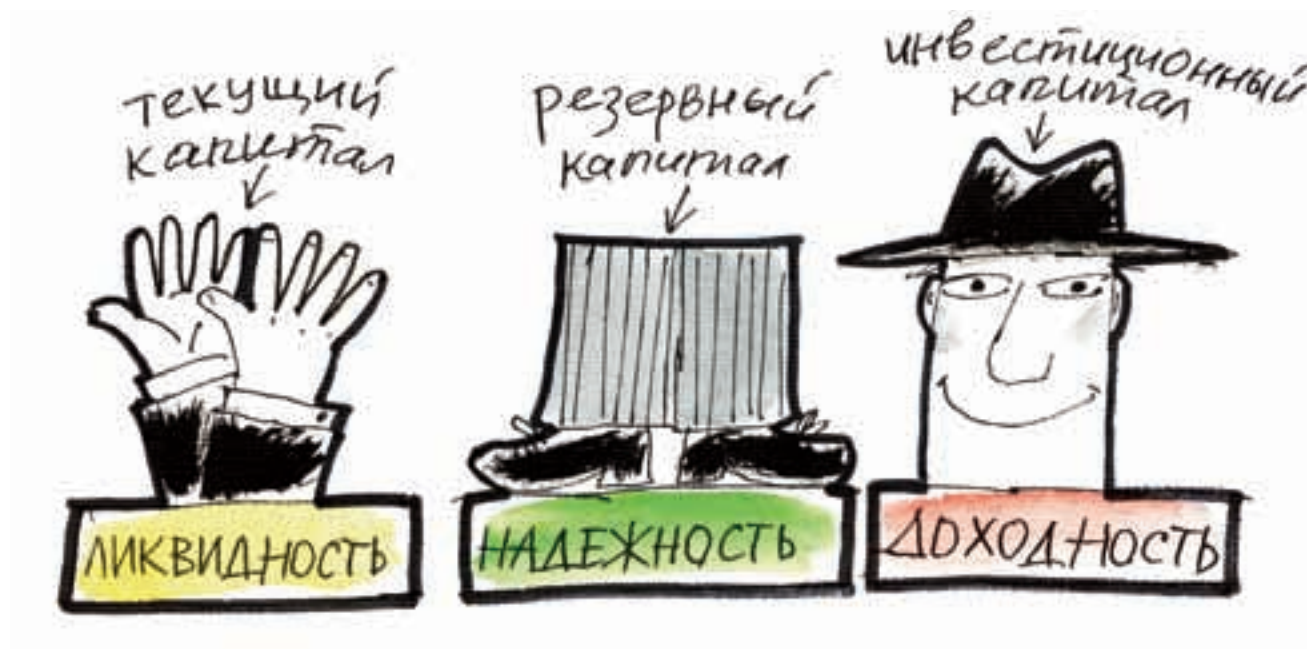
РЕЗЕРВНЫЙ
КАПИТАЛ

Текущие расходы «текут» ежедневно и «утекают» быстро. Однако в своей жизни мы обязаны заботиться не только о сегодняшнем дне. Наше здоровье и силы ограничены, а потому мы должны быть готовы к неприятным неожиданностям — например, к увольнению, потере трудоспособности и т. п. Финансовую защиту благосостояния нашей семьи обеспечивает **резервный капитал** — запас на черный день.

В идеале финансовый резерв должен быть достаточным для обеспечения семьи на два года *без потери уровня жизни*. Считается, что за этот период человек должен суметь адаптироваться к изменению среды — найти новую работу или вывести свой бизнес из кризиса.

Резервный капитал должен защитить семью от разного рода рисков. А потому в него должны входить сбережения на черный день, страховки (в первую очередь — жизни и здоровья) и необходимые плановые сбережения на обязательные в будущем расходы: образование детей и будущую собственную пенсию.

Основное требование к активам, входящим в резервный капитал, — это *надежность*. В идеале доходность активов должна быть такой, чтобы обеспечить сохранение покупательной способности при минимальных рисках. При этом существенная часть резерва должна быть ликвидной, так как деньги могут понадобиться в любой момент.



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КАПИТАЛ

Обладая одним источником дохода, будь то зарплата или собственный бизнес, мы рискуем лишиться его в любой момент. Осознание этого заставляет нас задумываться о дополнительных источниках дохода. Это могут быть инвестиции в финансовые активы (банковские продукты и ценные бумаги) или в реальные активы (недвижимость, собственный бизнес, бизнес друзей и т. д.) — словом, **инвестиционный капитал**. Доход от инвестиций поможет нам пополнить текущий и резервный капитал, а также служить источником для финансирования новых инвестиционных идей.

Основная цель инвестиционного капитала — это *доходность*, то есть приумножение капитала. Мы осознанно принимаем на себя более высокий уровень риска по сравнению с резервным капиталом. Понимая, что стоимость активов подвержена краткосрочным колебаниям, мы должны планировать вложения на длительную перспективу — от двух лет. Это означает, что из трех видов капитала инвестиционный капитал имеет самую низкую ликвидность.

Успешный бизнес без оглядки

Один человек занимался строительством коттеджей на заказ. Благодаря высокому качеству работ клиентская база быстро росла. Не желая терять контроль за качеством, все контакты с деловыми партнерами, клиентами и

поставщиками он замкнул на себя. Семья поддерживала высокий уровень жизни, а все свободные деньги направлялись на развитие бизнеса. Неожиданно произошло несчастье: он умер от сердечного приступа. И у семьи возникли

огромные финансовые проблемы. Бизнес пришлось закрыть, а средства от продажи активов ушли на погашение кредитов. О поддержании прежнего уровня жизни не могло быть и речи. Почему так получилось? Как успешный человек, сумевший создать прибыльный бизнес, не обеспечил защиту своей семьи?

В успешные периоды жизни человеку свойственно забывать о возможных неприятностях. Понятно, что мы не можем защититься от всех рисков, однако создать минимальный резерв каждый из нас обязан. Этот резерв поддержит семью хотя бы некоторое время, за которое она могла бы приспособиться к новым жизненным реалиям. Альтернативные источники дохода позволят в меньшей степени зависеть от успеха главного дела и тем более от зарплаты.

Модель трех видов капитала позволяет структурировать активы так, чтобы найти оптимальный баланс надежности, ликвидности и доходности. Древняя восточная мудрость гласит: «Раздели свой капитал на три равные части. Одну треть держи в золотых монетах, треть вложи в землю, а треть — в свое дело». В этой мудрости золотые монеты или деньги — это ликвидная часть капитала, которая обеспечивает текущие потребности. Земля или недвижимость — это резерв, который является своего рода подушкой безопасности на случай непредвиденных обстоятельств. А собственный бизнес позволяет генерировать основной доход. Эта мудрость проверена более чем двухтысячелетней историей и осталась актуальной и по сей день. Сейчас у нас большой выбор инструментов, но суть управления личным капиталом осталась той же.



Успешный брокер устал от городской суеты и захотел более спокойной жизни на природе. Посоветовавшись с супругой, он продал свой брокерский бизнес и приобрел несколько сотен гектаров земли в живописном месте на берегу Оки и стадо бычков. Став фермером, решил найти новые объекты инвестирования, более близкие его нынешнему образу жизни. Так как они с женой с молодости увлекались верховой ездой, то решили приобрести кол-

Три капитала российского фермера

лекцию ценных пород лошадей. В середине 1990-х эти лошади были никому не нужны, часть успели продать за рубеж, но самые ценные экземпляры остались. И, объехав хозяйства в бывших республиках Советского Союза, новоиспеченные фермеры собрали

уникальную коллекцию. Роскошный табун стал их инвестиционным капиталом. Средняя стоимость одной лошади сейчас составляет 200–300 тысяч евро. Роль резервного капитала для семьи фермеров выполняет плодородная земля, спрос на которую есть всегда. А текущий капитал — это стадо бычков. Когда срочно нужны дополнительные деньги, в жертву приносится один бычок, который дает мяса на 70–80 тысяч рублей.

ВЫВОДЫ

- Финансовый план делать никогда не рано. Если у вас есть свой доход, начинайте планировать независимо от размеров этого дохода.
- Рассматривайте каждый свой актив в трех измерениях: ликвидность, надежность и доходность. Определяйте свои приоритеты.
- Разделяйте свой капитал на три составляющие: текущий капитал — на расходы, резервный — на черный день, инвестиционный — как дополнительный источник дохода. У каждого типа капитала свой приоритет: текущий капитал должен быть ликвидным, резервный — надежным, а инвестиционный — доходным.
- Для достижения успеха необязательно иметь большую сумму денег. Инвестиции могут быть не только финансовыми. Это и ваше время, знания, энергия, которые в будущем превратятся в доход.

II. Депозит



Анекдот

— А как работают банки? — спрашивает сын у папы-банкира.

— Очень просто, — отвечает папа. — У одних людей банки деньги берут, а другим людям деньги выдают.

— Как же так? — не понял мальчик. — Берут и выдают? Почему же тогда банкиры такие богатые?

— А вот смотри внимательно, — говорит папа. — Я у тебя беру шоколадку и отдаю ее твоей сестре. У меня шоколадки нет, но пальцы-то в шоколаде!

КАК РАБОТАЕТ БАНК

Схема работы банка действительно до невероятности проста. Одни люди деньги в банк несут, другие люди деньги у банка берут. Те, кто деньги в банк несет, делают вклад, или *депозит*.

Те, кто деньги у банка берет, оформляют *кредит*. Банк же, в свою очередь, устанавливает плату (ставку), за которую он оба эти процесса осуществляет. Ставки должны быть разными: для депозита — ниже, для кредита — выше. Разница между ставками и есть «шоколад на пальцах банкира». Это доход банка. И в отличие от «шоколадных пальцев», он поддается точному выражению в цифрах.

Ставка по кредитам — ставка по депозитам = ДОХОД БАНКА

Что самое удивительное, эта схема работы банка выгодна всем. И тем, кто деньги берет в кредит, и тем, кто деньги отдает на депозит. И самим банкам, разумеется. Их главную цель можно коротко сформулировать так: банк аккумулирует денежные средства, получаемые от одних людей, и перераспределяет их в пользу других людей для эффективного использования. Таким образом, банки играют роль посредника между всеми участниками денежного оборота.

ЦЕЛЬ БАНКА



Можно ли обойтись без такого посредника? Теоретически — да. И когда-то так и было. Меняли овец на топоры, ракушки на кофейные зерна, серебряные слитки на овес — и без всяких посредников. Но это, как нетрудно догадаться, сегодня уже неактуально. Да и в древние времена создавало много неудобств. Стоимость слитков серебра, например, измерялась их весом. Стандартный слиток для расчетов между княжествами весил 60 кг. Так что банки когда-то облегчили торговлю в прямом смысле слова. Кстати, некоторые историки считают, что банки появились не в средние века, а намного раньше — примерно в III-II тысячелетии до н. э. Уже тогда дворцы и храмы древней Месопотамии использовались для безопасного, но не безвозмездного хранения товаров. Они выполняли первую и главную функцию банков — **сбережение**. Хранить деньги можно по-разному: в тумбочке, в кубышке, в коробке из-под обуви, под подушкой и другими спальными принадлежностями, среди страниц редко читаемых книг, за плинтусом и даже в холодильнике. Но ни один из этих способов деньги не сберегает. Ни подушка, ни холодильник не спасут их от потери стоимости или обесценивания (инфляции), от грабителей и прочих напастей. Верное решение — депозит в банке. Это если вы хотите деньги свои сберечь.

Но у банка есть еще и вторая функция, не менее полезная, — **кредитование**, которое позволяет людям и компаниям брать деньги в долг. Кстати, во II тысячелетии до н. э. банки Вавилона ссужали деньги своим гражданам под 20–30% годовых. Кредит — дело удобное, но непростое. Поэтому мы посвятим ему следующую главу.

А пока назовем третью функцию банка, необходимую всем и каждому, везде и почти каждый день, — **расчеты**. Через банк мы получаем стипендии, зарплаты и пенсии, оплачиваем покупки и счета за электричество, штрафы, пошлины, налоги — короче, производим расчеты с юридическими и физическими лицами. И начинается это с первых дней нашей жизни, когда в возрасте от 7 до 29 дней мы получаем свидетельство о рождении, уплатив через родителей (в качестве еще одних посредников) государственную пошлину.

ФУНКЦИИ БАНКА

СБЕРЕЖЕНИЕ

КРЕДИТОВАНИЕ

РАСЧЕТЫ

ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ

Чтобы производить расчеты через банк уже без вмешательства родителей, можно сделать простой **вклад до востребования**. По такому вкладу можно вносить и снимать деньги в любой момент и без каких-либо ограничений по срокам, то есть *бессрочно*. На такие бессрочные счета переводится, как правило, стипендия, чтобы ее тут же получить и благополучно потратить. Ставки по таким вкладам минимальные, от 0,5% до 2%. Если же на доход в форме стипендии у вас далеко идущие планы, то деньги надо с бессрочного вклада снять и заняться личным финансовым планированием. Кстати, простое решение стипендию потратить — тоже элемент финансового планирования. Но желание «потратить» не так интересно. Интереснее желание «не потратить», потому что за ним открывается перспектива «сберечь» и, главное, «приумножить».

Итак, решение принято: сберечь, да еще и получить процент от банка. Значит, вклад должен быть *срочным*, то есть иметь *срок*. Любители современной русской словесности уже, наверное, представили себе картину, как некто, узнав о получении стипендии, бросает все дела и *срочно* мчится в банк, чтобы получить *срок*. Все не так. Все более мирно, спокойно и разумно.

СРОЧНЫЙ ВКЛАД = ДЕПОЗИТ

Срочный вклад = депозит предполагает, что ваши деньги остаются в банке на месяц, 3 месяца, год или какой-то другой срок (в России, как правило, до двух лет). В конце срока депозита вы получаете от банка денег больше, чем положили. Вклад «потолстел» на сумму процента, который банк предложил по депозиту. Вы можете снять деньги и раньше, не дожидаясь истечения срока, но тогда уже не рассчитывайте на проценты. Договор с банком прекратит свое действие.

ПОЧЕМУ НАДО ЧИТАТЬ ДЕПОЗИТНЫЙ ДОГОВОР

Именно в договоре прописаны условия, на которых банк принимает денежные средства на депозит. Договор обычно содержит много положений и очень детально описывает все варианты взаимодействия с вкладчиком. Просто внимательное чтение договора никогда не повредит. Но все же договор надо *уметь читать* и уметь анализировать основные условия, которые предлагает банк. Как это сделать? Надо вспомнить русскую поговорку «После драки кулаками не машут» и на место слова «драка» подставить по очереди те условия, которые предлагает банк. Главное правило, которое поможет правильно оценить договор с банком, заключается в следующем: *чем более гибкие условия депозита (например, возможность досрочного частичного снятия средств, возможность пополнения счета, ежемесячное начисление процентов и т. д.), тем ниже ставка по депозиту, и наоборот*.

УСЛОВИЯ ДЕПОЗИТА

Условие первое. Срок и номинальная ставка

Срок вы определяете сами с учетом цели, ради которой открываете депозит. Банк устанавливает процентную ставку в зависимости от этого срока. Ставка всегда больше нуля, иначе незачем нести деньги в банк. В России сегодня ставки колеблются от 5% до 18%. Ставка всегда указывается в годовом выражении. Если вы положили деньги в банк на срок, отличный от года, то ставка начисляется пропорционально сроку. Если ставка 12%, то по месячному депозиту вы получите в конце срока вклада 1%, а по полугодовому — 6%. В течение срока депозита банк не вправе менять ставку. На ставку влияет не только срок, но и величина вклада, а также его валюта (рубли или евро и др.).

Таблица 1. Ставки по депозитам в зависимости от срока и валюты вклада

	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года
Рубли	5,10%	7,55%	11,00%	11,50%	11,65%
Доллары США	3,00%	3,00%	3,45%	3,95%	4,40%
Евро	2,75%	2,75%	3,25%	3,75%	4,20%

**НОМИНАЛЬНАЯ И
РЕАЛЬНАЯ СТАВКИ**

Здесь стоит разобраться, что такое **номинальная ставка** и **реальная ставка**, ведь в жизни мы не встречаем ни то ни другое, а это очень важно и влияет на наши сбережения. Предположим, банк вам предлагает ставку 12% годовых. Это номинальная ставка. Реальная же ставка будет значительно ниже или даже отрицательной в современных условиях по причинам, от банка не зависящим. Рассчитывается она как ставка номинальная (или предложенная банком) за минусом процента инфляции. Поскольку инфляция за 2008 год составила 13,3%, то при номинальной ставке 12% реальная ставка была отрицательной: $-1,3\%$. Но инфляция как таковая едва ли имеет для вас абсолютное значение, это равнозначно средней температуре по больнице. Для вас большее значение имеет изменение стоимости вашей личной потребительской корзины.

Задача 1

Коля решил накопить деньги, чтобы через год купить путевку на Аляску, а Петя решил накопить деньги, чтобы через год купить компьютер определенной модели. Сегодня и путевка, и компьютер стоят по 45 000 руб. Коля и Петя открыли депозит с возможностью ежемесячного пополнения, ориентируясь на эту сумму. При этом номинальная процентная ставка по депозиту была одинаковой для обоих: 15%. Год прошел. Планируемые суммы были накоплены.

Рассчитайте реальную ставку депозита в привязке к конкретному товару, если известно, что компьютер подешевел на 10%, в то время как путевка подорожала на 20%.

Рассчитав реальную ставку в привязке к конкретной цели, можно сделать следующие выводы:

1. Когда вы принимаете решение о накоплении, обращайте внимание на тенденцию изменения стоимости конкретного товара.
2. Если необходимо купить две вещи — и компьютер, и путевку, то инфляция уравнивается.

В итоге Коля на Аляску не поехал, а сумма у Пети оказалась больше, чем он ожидал. И Петя, и Коля должны были изначально просчитать такой результат.

Задача 2

Маша и Саша решили приобрести квартиру в ипотеку. Стоимость квартиры — 3 млн руб. Им необходимо накопить сумму на первоначальный взнос в размере 10% от стоимости квартиры. Маша и Саша выбрали надежный банк, который предложил двухлетний депозит со ставкой 15% и с возможностью пополнения счета.

1. Рассчитайте размер первоначального взноса на квартиру через два года, предполагая, что стоимость квартиры повышается на 30% в год.
2. Рассчитайте реальную ставку депозита в привязке к стоимости квартиры.

Решение

1. Если сегодня первоначальный взнос — 300 000 руб., то через год он вырастет на $300\,000 \times 0,3 = 90\,000$ руб., до 390 000 руб. А еще через год он вырастет на $390\,000 \times 0,3 = 117\,000$ руб. и в итоге составит 507 000 руб.

2. Реальная ставка депозита в привязке к стоимости квартиры:
 $15\% - 30\% = -15\%$ годовых.

Необходимо помнить, что роль депозита — это накопление для текущих нужд и хранение ликвидной части резерва, а долгосрочное накопление съедается инфляцией.

ПРОСТОЙ ПРОЦЕНТ

СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ

КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Условие второе. Периодичность начисления процентов и возможность их капитализации

Ставка по договору депозита указывается как годовая, но начислять процент не обязательно в конце года. Это можно делать один раз в месяц, один раз в квартал и т. д. Если эта ставка — **простой процент**, который начисляется на первоначальную сумму депозита, то периодичность начисления процентов не важна. При ставке 12% через год вы получите на 12% больше, а через месяц — на 1%.

Сложный процент лучше рассмотреть на следующем примере. При годовой ставке 12% и начислении процентов раз в месяц сумма в 100 000 руб. через один месяц увеличится на 1% и превратится в 101 000 руб., что и является **капитализацией**. А со следующего месяца 1% будет начисляться уже на 101 000 руб., и сумма депозита вырастет до 102 010 руб. Сложный процент дал вам лишних 10 руб. Это процент на процент, то есть 1% от 1000 руб., которые вы успели получить за первый месяц. Таким образом, вы, как хороший капиталист, накопившийся процент сразу пускаете в дело и заставляете работать все деньги. С каждым месяцем эффект от сложного процента будет нарастать. Через год депозит принесет вам 112 682 руб. 50 коп., а это уже почти 700 дополнительных рублей по сравнению с простым процентом.

Таблица 2. Рост суммы вклада для простого и сложного процента

Срок, мес.	Простой процент	Сложный процент
0	100 000,00	100 000,00
1	101 000,00	101 000,00
2	102 000,00	102 010,00
3	103 000,00	103 030,10
4	104 000,00	104 060,40
5	105 000,00	105 101,01
6	106 000,00	106 152,02
7	107 000,00	107 213,54
8	108 000,00	108 285,67
9	109 000,00	109 368,53
10	110 000,00	110 462,21
11	111 000,00	111 566,83
12	112 000,00	112 682,50

Условие третье. Возможность автоматической пролонгации

Договор закончился — договор автоматически продлился. Это на первый взгляд самое простое условие: делать ничего не надо. Банк сам продлевает договор на основании ранее согласованных и подписанных условий. Срок при этом будет такой же, как и раньше, а вот ставка — такой, которая действует в банке на момент пролонгации депозита.

Если договор закончился и не имеет автоматической пролонгации, то деньги банк переводит на текущий счет, и их начинает пожирать инфляция. Не забудьте их вовремя использовать — снять или положить на другой депозит.

Условие четвертое. Возможность пополнения счета

Если вы решили накопить на велосипед или другую жизненно важную вещь, откладывая из текущего дохода, то вы можете открыть **пополняемый депозит**. Это избавит вас от необходимости открывать новый депозит и может принести допол-

ПОПОЛНЯЕМЫЙ
ДЕПОЗИТ



нительную выгоду, ведь ставка по новому депозиту может быть и ниже. Конечно, такая гибкость выгодна для вас: ведь вы в любое время можете докладывать дополнительную сумму на один и тот же депозит и получать оговоренные проценты на увеличившуюся сумму.

Условие пятое. Возможность досрочного частичного снятия денег

Деньги нужны всегда. Но бывают случаи, когда деньги нужны немедленно. Вкладчик может досрочно снять деньги с депозита, только расторгнув договор. Но тогда он лишится начисленных процентов. Чтобы не лишать вкладчика процентов, банки придумали **депозит с возможностью досрочного частичного снятия** (без потери процентов). Такой депозит дает гибкость вкладчику, который всегда может снять часть денег, не расторгая договор и не лишаясь выгоды от уже накопленных процентов и процентов, которые будут капать на сумму, которая останется на счете. Все деньги снять нельзя: сумма на счете должна превышать *неснижаемый остаток*.

Поскольку банк точно не знает, сколько денег будет на вашем депозите в каждый момент времени, ему будет труднее планировать использование этих средств для выдачи кредитов. Поэтому ставка по такому депозиту будет ниже: дополнительные опции не бывают бесплатными. Вы должны сами решить, стоит ли пожертвовать частью процентов, чтобы иметь возможность в какой-то неожиданной ситуации досрочно снять деньги. Этой возможностью можно никогда не воспользоваться, но иногда она может спасти положение.

Условие шестое. Возможность перевода вклада в другую валюту

Если вы не уверены, в какой валюте вам выгодно сберегать деньги, то вы можете открыть несколько депозитов: в рублях, долларах, евро и т. д. Или вы можете сразу открыть один **мультивалютный депозит** в тех валютах, в каких вам выгодно в данный момент. А потом в течение срока депозита переводить деньги из одной валюты в другую, не теряя накопленные проценты.

Как определить валюту, в которой делать вклад? Все зависит от вашей личной цели. Если вы собираетесь поехать в Америку, то вам нужны доллары. Если ваши интересы ограничиваются покупкой земельного участка на территории Российской Федерации, то ваша валюта — рубли. А если вы откладываете на немецкую машину, то выгоднее депозит в евро. Курсы валют — отдельная тема для разговора.

ДЕПОЗИТ
С ВОЗМОЖНОСТЬЮ
ДОСРОЧНОГО
ЧАСТИЧНОГО
СНЯТИЯ

МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ
ДЕПОЗИТ

В КАКОЙ ВАЛЮТЕ
ОТКРЫВАТЬ
ДЕПОЗИТ

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Любая манипуляция с деньгами — уже риск. Даже перекладывание из кубышки под подушку. Не говоря уже о передаче своих кровных денег совершенно незнакомым людям в банке.

Надо хорошо понимать, что, размещая свои средства на депозите, вы вступаете в зону рисков. Но так же хорошо надо понимать, что риски эти известны. А значит, ими можно и нужно *управлять*.

Управлять — не значит избежать. Как невозможно избежать, например, инфляции. Риски надо хеджировать, то есть смягчать их последствия и минимизировать потери. И похвалить себя за то, что вовремя и в нужном месте подстелил соломку.

Риск банкротства банка

Разорение или дефолт банка — самый очевидный риск. Для вкладчика он означает, что банк не в состоянии выполнить свои обязательства перед ним.

Казалось бы, ситуация непоправимая. Как форс-мажор: случился пожар, пронесся тайфун, накрыло цунами — и денежки плакали. Как этим риском управлять?

СТРАХОВАНИЕ ДЕПОЗИТА

Управление риском банкротства банка — страхование депозита.

Обязательное страхование банковских вкладов населения существует во многих странах мира, например во всех государствах — членах ЕС. В России также создана си-



**АГЕНТСТВО
ПО СТРАХОВАНИЮ
ВКЛАДОВ (АСВ)**

стема страхования вкладов (ССВ). По данным на ноябрь 2009 года, в ней участвует 931 банк. Если ваш депозит находится в одном из этих банков, то он автоматически застрахован. Вам не потребуется заключать отдельный договор страхования. Участие в государственной системе страхования обязательно для всех российских банков, имеющих право на работу с частными вкладами. Перед тем как оформлять депозит, просто убедитесь, что ваш банк — участник этой системы. Тогда в случае банкротства банка государство компенсирует ваши потери через **агентство по страхованию вкладов (АСВ)**.

Госкорпорация «Агентство по страхованию вкладов» создана в январе 2004 года на основании Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Агентство осуществляет выплату вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая, ведет реестр банков — участников системы страхования вкладов, контролирует формирование фонда страхования вкладов и управляет средствами этого фонда.
(См. <http://www.asv.org.ru/>)

**ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ
СТРАХОВЫМ
СЛУЧАЕМ
ДЛЯ АСВ****МАКСИМАЛЬНЫЙ
РАЗМЕР
КОМПЕНСАЦИИ**

Вы получите право на возмещение по своим вкладам в двух случаях: 1) отзыв у банка лицензии на осуществление банковских операций; 2) временное приостановление банком выплат своим кредиторам (в частности, вкладчикам). В соответствии с законом о страховании вкладов сумма компенсации не может превышать 700 000 рублей. Суммы возмещения по валютным вкладам пересчитываются по курсу ЦБ РФ на дату наступления страхового случая. Этот верхний лимит — 700 000 рублей — нельзя перешагнуть, если вы храните деньги на нескольких счетах, но в одном банке. Если же ваши депозиты находятся в нескольких банках и каждый из них потерпел крах, то вы получите максимальную компенсацию в каждом банке. Отсюда напрашивается элементарный вывод: храните деньги в разных корзинах, то есть банках. Так вы можете прекрасно управлять своим риском номер один. Правда, тоже до поры до времени, а именно до тех пор, пока дефолт происходит в двух-трех банках. Если вдруг банкротами объявят себя все банки страны, у АСВ просто не хватит денег расплатиться со всеми вкладчиками. Свои ресурсы оно черпает из фонда обязательного страхования вкладов, который формируется из страховых взносов банков-участников. Этот фонд может также получить вливания со стороны государства, но это вовсе не гарантировано.

**КАК ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ
ПРОЦЕНТНЫЕ
СТАВКИ****Процентный риск**

Ставка по депозиту — первое условие соответствующего договора. Когда вы его подписываете, то фиксируете ставку на весь срок депозита. Однако за это время ставки на рынке могут поменяться. Если срок всего один месяц, то вряд ли они сильно изменятся. Однако если срок один или два года, то за этот срок ставки почти точно вырастут или упадут. Это свойство денежного рынка. Ведь деньги, а точнее, взятие денег в займы — это товар. «Покупатель денег» берет их в займы на какой-то срок, желательно по возможно более низкой ставке. А «продавец денег», наоборот, одалживает их и хочет получить максимальный процентный доход на свои деньги. В равновесии определяется такой уровень ставок, при котором спрос на деньги равен предложению, то есть количество покупателей равно количеству продавцов. Однако спрос и предложение меняются со временем, и так же меняются процентные ставки по депозитам и кредитам. Когда банкам нужны деньги, они повышают ставки по депозитам. Когда денег много, они дешевые, и вы можете заработать меньше по своему депозиту.

Например, был открыт депозит на два года под 10% годовых. Через год ставки выросли до 15%. Это означает, что за второй год вы недополучите 5%. Впрочем, если бы ставки, наоборот, упали, то вы бы выиграли. Это и есть процентный риск: вы можете как выиграть, так и проиграть.

Управление процентным риском — выбор долгосрочного вклада с возможностью досрочного снятия.

Тогда в случае резкого роста ставок по депозитам вы сможете снять все свои средства со старого депозита вплоть до неснижаемого остатка и положить их на новый депозит по более высокой ставке. Тогда эти деньги успеют заработать процент по старому депозиту, а потом будут зарабатывать еще больше на новом депозите.



Риск реинвестирования

Этому риску вы подвергаетесь, когда кладете деньги на короткий депозит (например, для того, чтобы держать их на всякий случай наготове). Когда его срок закончится и вы решите переложить деньги на новый депозит, то ставка будет уже другой. Она вырастет или упадет. В первом случае вы будете приятно удивлены, а во втором — расстроитесь. Ведь вы могли бы получить больше, сразу положив деньги на длинный депозит. Но после драки кулаками не машут.

Управление риском реинвестирования — планирование своих действий.



Процентный риск и риск реинвестирования — как тяни-толкай. Чем больше срок вклада, тем выше процентный риск и тем ниже риск реинвестирования. И наоборот. Вам нужно выбрать срок депозита так, чтобы оптимально сбалансировать эти риски с учетом ваших планов. Решите, что для вас важнее: возможность часто иметь доступ к своему вкладу без потери процентов или получить больший доход за длинный период?

При этом нужно учитывать, что чем больше срок депозита, тем выше ставка. Это логично: на самые маленькие сроки (например, 1 месяц) банк предлагает небольшую ставку — 5–6%, понимая, что за месяц сложно заработать высокую прибыль на занятые у вас деньги. К депозитам на срок 6 месяцев, 1 год и выше банк проявляет больший интерес: на этот срок можно выдать более длинный кредит с более высокой ставкой. Поэтому по длинным депозитам и ставка выше — до 14%.

Валютный риск

Валюта — это тоже товар, и его цена (точнее, обменный курс) постоянно меняется. Буквально каждую минуту на мировых биржах проходит торговля валютами: меняют фунты на евро, доллары на рубли, иены на юани и т. д. За один день курсы обмена валют, как правило, сильно не меняются, а вот за несколько месяцев или лет вполне

возможен рост или падение курса на 20–30%. Поэтому, положив деньги на валютный депозит, вы не будете знать, сколько рублей вы получите в конце срока.

Таблица 3. Валютные курсы и инфляция в 1998–2008 гг.

Год	РУБ/USD		РУБ/EUR		Инфляция
	Курс на конец года	Изменение за год	Курс на конец года	Изменение за год	
1998	20,65	—	24,09	—	84,40%
1999	27,00	30,75%	27,23	13,03%	36,50%
2000	28,16	4,30%	26,14	–4,00%	20,20%
2001	30,14	7,03%	26,49	1,34%	18,60%
2002	31,78	5,44%	33,11	24,99%	15,10%
2003	29,45	–7,33%	36,82	11,21%	12,00%
2004	27,75	–5,77%	37,81	2,69%	11,70%
2005	28,78	3,71%	34,19	–9,57%	10,90%
2006	26,33	–8,51%	34,70	1,49%	9,00%
2007	24,55	–6,76%	35,93	3,54%	11,90%
2008	29,38	19,67%	41,44	15,34%	13,30%

Например, вы открыли долларовый депозит на сумму 1000 долларов на 1 год под 5% годовых. За этот год курс доллара упал с 27 до 25 рублей за доллар. Сколько вы получите через год? С учетом процентов сумма вырастет до 1050 долларов. По текущему курсу это всего лишь 26 250 рублей, то есть за этот год вы не только не выиграли, но проиграли, если оценивать рублевую доходность вложений (в долларах вы получили 5% дохода, как и обещал банк).

Управление валютным риском — диверсификация вкладов, или делайте вклад в валюте, соответствующей вашей цели.

Неразумно хранить деньги в долларах, если они предназначены на покупку «Жигулей». Еще менее разумно хранить деньги в рублях, если на депозите лежит заветная сумма для поездки в Америку.

Если же вы такой оригинал, что решили после сессии слетать на недельку в Калифорнию, а по возвращении сразу купить «Жигули», то вам стоит прибегнуть к диверсификации вкладов, то есть хранить часть денег в долларах, а часть — в рублях.

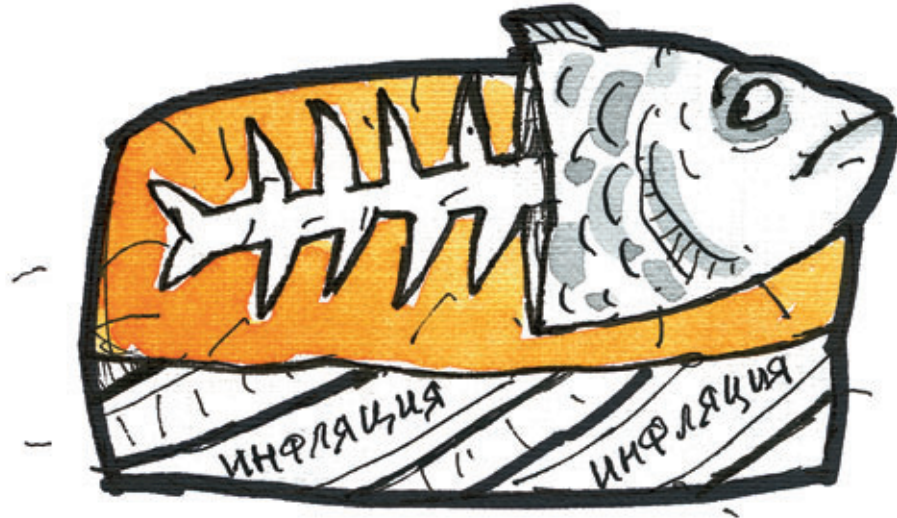
Риск инфляции

Если дать самое простое определение того, что такое **инфляция**, то это обесценивание денег, то есть снижение их покупательной способности. На одну и ту же сумму денег со временем можно купить все меньше товаров и услуг. Причина — рост цен. Именно так обычно и измеряется инфляция — на сколько процентов в год выросли цены на определенные продукты. Главный показатель инфляции — темпы роста **индекса потребительских цен** (ИПЦ). ИПЦ измеряется как стоимость корзины товаров и услуг, в которую входят продукты, одежда, обувь, мебель, услуги связи, транспорта и здравоохранения и многое другое — словом, то, без чего не обойдется взрослый человек. Если за год эта корзина стала дороже на 10%, то это и есть процент инфляции: на одну и ту же сумму в конце года можно купить на 10% меньше, чем в начале года.

Инфляция в России в последние годы снижается, но никак не может достигнуть уровня 3–4%, характерного для развитых стран. В 2008 году ИПЦ вырос на 13,3%. Кто-то не согласится с этими цифрами и скажет, что инфляция была намного выше. И, на-

ИНФЛЯЦИЯ

ИНДЕКС
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ
ЦЕН (ИПЦ)



верное, будет прав. Ведь инфляция у каждого своя. Кто-то не ест мяса, кто-то не имеет машины, а кто-то никогда не болеет. Словом, у каждого своя корзина, для которой цены будут расти совсем по-другому. В чем же тогда смысл ИПЦ? Чтобы показать среднюю картину инфляции по всей стране.

Нетрудно подсчитать, насколько «тает» реальная стоимость денег, которые лежат у вас дома в секретном месте. Многие считают, что можно защититься от инфляции, купив валюту. Но это далеко не так. Только в одном году из последних 10 лет доллар вырос к рублю больше, чем инфляция; для евро таких лет было два (вы можете сами определить эти годы, исходя из таблицы 3). Другой способ — положить деньги на депозит: он как копилка-холодильник, который не дает деньгам «растаять». Процентный доход по депозиту позволяет если не избежать инфляции, то хотя бы сократить прогнозируемые потери. К сожалению, в России ставки по рублевым депозитам почти всегда ниже инфляции. Получается, что мы не становимся более богатыми за счет депозитов. Но мы становимся менее бедными — значит, все же богаче, потому что уже не так бедны, как могли бы быть.

Управление риском инфляции — вложения в инструменты, защищенные от инфляции.

Идеальным вложением такого рода был бы депозит со ставкой, привязанной к инфляции. Например, годовой депозит, по которому в конце срока выплачивается процентная ставка, равная сумме двух параметров — инфляции и премии, — скажем, 2%. Фантастика, скажете вы. Однако она уже стала реальностью в некоторых развитых странах, например в США.

Риск ликвидности

Риск ликвидности наступает тогда, когда вам срочно нужны деньги. Если они вложены в депозиты, то банк вернет вам их досрочно по первому требованию. В конце концов, это ваши деньги. Но проценты, ради получения которых вы открывали депозит, увы, могут остаться у банка.

Управление риском ликвидности — выбор вклада с возможностью досрочного снятия.

Если вы выбрали такую опцию в договоре, то в любой момент сможете получить свои деньги (вплоть до неснижаемого остатка), не потеряв проценты, накопившиеся на тот момент. Ничего сложного, а сознание того, что можно управлять своими рисками, греет душу любого вкладчика.

ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТА В РОССИИ

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДЕПОЗИТОВ

Россия — особенная страна. Есть в ней что-то такое, чего нет ни в одной другой. И это касается любой сферы жизни. К депозитам это тоже относится. Только в России в любом банке по закону можно снять свои деньги целиком с депозита в любой момент *без штрафных санкций*. Вы получите всю вложенную сумму, хотя и без процентов.

Другая особенность наших банков касается налогообложения. Не облагается налогом процентный доход до 9% в валюте и процентный доход до уровня ставки рефинансирования плюс 5% в рублях. Ставка рефинансирования — это процентная ставка, под которую Центральный банк Российской Федерации (сокращенно ЦБ) выдает кредиты коммерческим банкам.

Например, банк объявил о ставке по годовому рублевому депозиту 18%. Ставка рефинансирования ЦБ равна 11,5%, и процентный доход свыше уровня 16,5% будет облагаться налогом 35%. Сколько получит вкладчик в конце года? Доход по депозиту в конце года составит: $16,5\% + 1,5\% \times (1 - 0,35) = 17,5\%$.

И еще. В России нет иностранных банков. Все банки (даже те, у которых в названии нет ни одного русского слова) являются российскими акционерными обществами. Материнский иностранный банк может владеть 100% капитала такого банка, но «дочка» живет по российским законам. Материнский банк вполне может допустить дефолт своей российской дочки. Правда, тогда пострадает его репутация. И тем не менее такие прецеденты уже были.

В 1996 году на день рождения сын мне подарил шикарный шерстяной шарф. И я понял: пора подумать о пенсии. Зарплата топ-менеджера позволяла пополнять резервный капитал, и я разработал следующую схему. Я выбрал шесть самых крупных и надежных банков и каждый месяц отвозил часть зарплаты по очереди в один из них, чтобы разместить на полугодовых долларовых депозитах. Рублевые

Рассказ бывалого вкладчика

вклады были менее выгодны. По самым скромным моим подсчетам, через шесть лет я должен был получать примерно 2000 долларов в месяц (даже при некотором снижении процентных ставок). Но случился дефолт.

Все прелести его последствий я испытал на себе вместе с другими обиженными вкладчиками. Мое «хождение по мукам» продолжалось два с половиной года. Но деньги свои я вернул все до копейки. Теперь вкладываю в акции и облигации через крупного брокера. Конечно, это риск. И я понимаю, что деньгами рискуешь в тот момент, когда выпускаешь их из рук. Но не держать же под подушкой!

Как видно на этом примере, цели депозита не были соотнесены с задачей накопления на пенсию, так как депозит предназначен для краткосрочных задач, а в долгосрочной перспективе доход по депозиту съедается инфляцией. В то же время следует отметить мудрость нашего вкладчика, который защитился от риска дефолта отдельного банка, хотя и не предусмотрел системный риск.



ВЫВОДЫ

- Депозит — прекрасный финансовый инструмент, который может практически без риска дать неплохой доход. Но не следует забывать, что задачи депозита — это накопления на текущие нужды (телевизор, мебель и т. п.), хранение ликвидного резерва (деньги на черный день).
- Ставка депозита, как правило, не покрывает инфляцию. Обращайте внимание не только на номинальную ставку, но и на реальную ставку, рассчитанную с учетом инфляции.
- Длительное хранение денег на депозите уменьшает их реальную покупательную способность. Депозит не предназначен для долгосрочных накоплений.
- Четкое формулирование цели депозита позволит вам правильно подобрать условия договора (срок, валюту, возможность пополнения и досрочного снятия и т. д.).
- При планировании той или иной покупки постарайтесь определить тенденцию изменения цены на выбранные товар или услугу. Это позволит вам точнее определить сумму накопления, необходимую для покупки.

III. Кредит



Из подслушанного

- Можешь дать мне тысячи три на месяц?
- А тебе зачем?
- Ну, просто куплю те джинсы, которые мы, помнишь, видели. Пока распродажа. Как только получу зарплату, сразу отдам. Или у родителей возьму. А если что — у нас одинаковый размер, отдам тебе их вместо денег.
- Ну ладно.
- Спасибо, ты самая лучшая моя подруга. Тортик за мной!

Этот незатейливый разговор двух подруг — типичная схема банковского кредита со всеми необходимыми компонентами: срок — месяц, поручители — родители, залог — джинсы, процентная ставка — торт. Кредит, о котором договорились девушки, называется целевым, ведь речь шла о конкретной покупке, то есть о конкретной цели.

ВИДЫ КРЕДИТОВ

ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ

Целевой кредит можно брать на срок до 5 лет (срок погашения целевого кредита может быть и больше — до 10 лет, но это скорее исключение из правила). Банку обязательно надо сообщить цель: приобретение автомашины (автокредит), приобретение мебели, ремонт квартиры, развитие собственного бизнеса и т. п. Целевой кредит предназначен в основном для поддержания текущего капитала, но его можно использовать также для инвестиций в резервный (например, для получения ренты с купленной в кредит квартиры) или инвестиционный капитал (если цель — вложение в образование).

Если же определенной цели нет, а деньги нужны, то можно взять **потребительский кредит**. Срок погашения такого кредита обычно до 5 лет. А источник его погашения, как правило, ваш текущий капитал.

Именно в этом виде кредита работает банковская кредитная карта, столь удобная для оплаты сиюминутных потребностей, желаний и даже капризов. Кстати, о капризах. Похоже, что именно на них рассчитывают банки, когда предлагают **овердрафт** — возможность использовать деньги сверх той суммы, которая лежит на счете. Лимит для такого использования средств невелик — один месячный доход. А вот штрафные санкции в случае невозврата денег в месячный срок очень высокие. И долг растёт как снежный ком. Овердрафт отличается от обычных кредитов тем, что в погашение задол-

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

ОВЕРДРАФТ

женности направляются все суммы, поступающие на ваш текущий счет. Это не означает, что овердрафтом пользоваться нельзя. Можно. Только осторожно. (Подробно о кредитных картах читайте в следующей главе.)



ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ



КРЕДИТЫ
В МОДЕЛИ
КАПИТАЛА

Ипотечный кредит — это третий вид кредита. Особенность его состоит в том, что он выдается под залог объекта, который приобретается. Это может быть земельный участок, дом, квартира, то есть недвижимое имущество. Срок его существенно отличается от других: ипотеку можно брать на срок до 30 лет. За рубежом ипотека — это всегда залог земли и находящейся на ней недвижимости. В России свое понимание ипотеки: это может быть кредит только под залог недвижимости, но не земли. Земля берется застройщиком в краткосрочную аренду. В итоге покупатели недвижимости владеют... кубометрами воздуха на определенной высоте. И если по тем или иным причинам собственник земли решит построить на месте вашего дома дорогу или что-нибудь еще, то вас могут легко переселить (например, из центра города на окраину).

Когда-то, примерно в VI веке до н. э., греки ставили столб на границе земельного участка с надписью, что этот участок обеспечивает долг заемщика. Это и была ипотека, в переводе с древнегреческого — «подпорка». В строгом смысле она означает залог банку недвижимого имущества для получения кредита и служит в качестве гарантии возврата кредита. Но часто «ипотека» и «ипотечный кредит» употребляются как синонимы. Ипотека — самый распространенный способ приобретения недвижимости.

Недвижимость мы используем по-разному, и можно легко увидеть, как ипотека работает на все три вида капитала: текущий, резервный и инвестиционный. Если квартира покупается для проживания, то это имеет отношение к текущему капиталу и фактически является расходной статьей, а не доходной. Ту же квартиру можно рассматривать не как «дом, милый дом», а как пенсионную программу (за счет ренты с квартиры от сдачи внаем можно обеспечить свой доход после выхода на пенсию). Тогда это инвестиции в резервный капитал. Если же квартира покупается с целью получить доход от дальнейшей продажи, когда квартира вырастет в цене, то это не что иное, как инвестиционный капитал.

Вообще, инвестиционный капитал — это не только прямые финансовые вложения. Это любые вложения, которые в будущем могут приносить доход. Плата за обучение, вносимая каждый семестр за счет взятого образовательного кредита, — один из возможных видов инвестиционного капитала. Ведь впоследствии вы планируете получать более высокий доход благодаря полученным знаниям.

Все три вида капитала и три вида кредита могут переплетаться и работать в зависимости от задач и целей, которые вы перед собой ставите.

УСЛОВИЯ КРЕДИТА

Кредит — дело заманчивое. Если не хватает средств, надо взять их в банке, решить свои проблемы и расплатиться с банком по долгам. А для этого можно взять еще один кредит и еще один кредит... И в конце этого пути оказаться в долговой яме или пустить себе пулю в лоб. Таких историй написано немало. С точки зрения психологии — они драма. С точки зрения сценариста — благодатный материал. А с точки зрения финансовой — все они банальны. Чтобы не пополнить этот список, надо усвоить всего лишь три условия, без которых не может существовать ни один кредит.

Условие первое. Срок, ставка и комиссия

Первое условие включает сразу несколько параметров: срок, ставку и комиссию.

СРОК

Как правило, **срок** для потребительского и целевого кредита — до 5 лет; для ипотечного — до 30 лет. Эти ограничения не жесткие. Клиенты банка с положительной кредитной историей могут рассчитывать на более длительные кредиты.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

Процентная ставка предлагается банком. Фактически это стоимость кредита, то есть плата за пользование средствами банка в личных целях. Банки рискуют и, назначая ставку, действуют по простому принципу: чем менее обеспечен кредит, тем выше его ставка. Объявленная ставка — это всегда номинальная ставка. И здесь работают те же законы, что и в случае с депозитом: заемщик «клюет» на ставку *номинальную*, а выплачивает банку ставку *эффективную*, которая включает банковские комиссии.

КОМИССИЯ

Комиссия в данном случае — это сумма, которую банк берет за свои услуги по выдаче кредита и его обслуживанию. Банковская комиссия может зависеть от суммы кредита (в процентах от нее) или нет (тогда это фиксированная сумма). В принципе, комиссия может быть даже равной нулю.

При номинальной ставке по кредиту 18% комиссии могут достигать 30–40%. Для несведущего заемщика это окажется, мягко говоря, неприятной неожиданностью. Поэтому за кредитами в банк лучше отправляться, вооружившись знаниями, почерпнутыми из этой главы (и не только).

Вот список комиссий, которые банк может взимать за обслуживание кредита:

- комиссия за рассмотрение кредитной заявки (до 1% от суммы кредита);
- комиссия за выдачу кредита (до 2% от суммы кредита);
- комиссия за открытие и ведение ссудного счета (до 3% в год от непогашенной суммы кредита);
- комиссии, уплаченные третьей стороне по требованию кредитного договора с банком (например, страхование жизни или залога, услуги оценщика залога, нотариальные услуги).

Итак, чтобы точно рассчитать свои издержки по кредиту, недостаточно знать номинальную ставку (это *очевидные* издержки). Комиссии банка — это тоже издержки по кредиту, только *скрытые*. А если придется платить штраф за просрочку платежей, то издержки еще более вырастут. Штраф — это *условные* издержки, так как вы несете их только в определенной ситуации — при просрочке платежей по кредиту. Заранее рассчитанные издержки по кредиту помогут выбрать самый выгодный и правильный вариант, который в конечном итоге сохранит ваш капитал от лишних трат.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ
КРЕДИТА**Условие второе. Обеспечение кредита**

Второе условие — это **обеспечение кредита**, то есть те гарантии, которые нужны банку, чтобы вернуть себе деньги в случае неплатежеспособности заемщика. Тут не действует закон «презумпции платежеспособности». Каждый заемщик должен доказать, что банк в состоянии вернуть себе выданные по кредиту деньги, если заемщик не сможет это сделать самостоятельно. И доказать это делом: отдать в залог свое имущество или предоставить поручительство третьих лиц.

В залог можно дать и доставшийся в наследство от бабушки браслет, и автомобиль, и подлинник Шагала. Главное, что это имущество находится в вашем полномочном владении и оно обладает необходимой ликвидностью (то есть банк может легко его продать).

При оформлении ипотечного кредита залогом служит приобретаемая недвижимость, а также любое другое недвижимое имущество, находящееся у вас в собственности. Как только вы становитесь собственником долгожданной квартиры или загородной виллы, вы тут же отдаете ее в залог банку-кредитору. Теперь, если вы не вернете деньги, банк обратится в суд, и ваша недвижимость будет продана, а деньги от продажи пойдут на погашение кредита.

Казалось бы, залог позволяет банку не беспокоиться. Но все же это средство не на сто процентов надежно. А вдруг дом, на который взят целевой кредит, так и не будет построен? А вдруг заемщик пустится в бега? А вдруг он просто станет банкротом и разведет руками: мол, нет ни денег, ни квартиры, ни машины, ни Шагала? Поэтому банку, как правило, недостаточно залога. Ему еще и **поручителей** подавай. Где их искать? Среди родственников, коллег и друзей.

Это и хорошо, и плохо. Хорошо, потому что в поручители идут только верные друзья. Значит, они у тебя есть. Плохо, потому что поговорка «Если хочешь потерять друга, дай

ПОРУЧИТЕЛЬ



ему денег взаймы» легко перефразируется в другую: «Если хочешь потерять друга, возьми его в поручители». Но это из области отношений, которые совершенно не волнуют банк. Банк волнует только наличие этого самого поручителя — совершеннолетнего, кредитоспособного, физически присутствующего в банке при оформлении кредита и желательно женатого. Тогда он приходит с женой, и банк доволен, так как ответственность по кредиту распространяется и на жену поручителя тоже.

Отказаться быть поручителем можно, но это верный шаг к обиде и прекращению дружбы. Через такое русскому человеку трудно переступить. Зато легко оказаться жертвой необязательности друга-заемщика. Так случилось с одной дамой — обладательницей редкой на сегодняшний день профессии библиотекаря. Она выступила поручителем по кредиту своего друга и коллеги, который в скором времени благополучно отбыл на остров Кипр, оставив долг непогашенным. Суд признал даму-библиотекаря ответственной по кредиту новоиспеченного киприота. Так как ничего подходящего (недвижимости или автомобиля) для возмещения долга в собственности дамы не оказалось, суд постановил вычитать ежемесячно 50% зарплаты библиотекаря в счет погашения кредита. Если же у дамы окажется новая собственность (квартира в наследство), то она тут же уйдет в счет погашения долга по кредиту.

Банк при этом не торопится, он может ждать сколько угодно.



Условие третье. Досрочное погашение

Третье условие, о котором не стоит забывать, — возможность досрочного погашения кредита. Для заемщиков в России это условие намного существеннее, чем для жителей западных стран. Люди там вообще никуда не спешат и любят все планировать. Поэтому у них невысокие банковские ставки, зато большие штрафы. Мы же не привыкли жить в долг и стремимся поскорее расплатиться с кредитором. Наверное, поэтому ставки по кредитам в России одни из самых высоких, а штрафы — одни из самых низких. И все же банку невыгодно, выдав кредит, сразу получить его обратно. А как же проценты? Поэтому банки устанавливают срок, до истечения которого нельзя вернуть кредит. Например, 6 или 9 месяцев. Этот срок в обязательном порядке указывается в любом договоре о предоставлении кредита. Но это не означает, что через 6 или 9 месяцев можно вернуть весь кредит целиком. При досрочном погашении в действие вступает система штрафов. В системе простая зависимость: чем раньше заемщик хочет вернуть кредит, тем больше штраф. Досрочное погашение кредита банк разрешает, но не приветствует. Он не хочет нести потери, если выдал деньги под высокий процент, а ставки снизились. Возвращенные деньги банк уже не сможет выдать в кредит под такой же высокий процент. Самая выгодная ситуация для банка, когда заемщик вносит по графику регулярный платеж. Самая выгодная ситуация для заемщика — действовать по ситуации. А истина всегда где-то рядом.

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Как у любой финансовой операции, у кредита есть свои риски. Общая формула поведения заемщика по отношению к рискам такая же, как вкладчика при размещении депозита: избежать невозможно — минимизировать хочется — управлять необходимо.

Рассмотрим основные риски и способы управления ими.

Риск наступления личного дефолта

Он наступает, как правило, неожиданно и влечет за собой самые неприятные последствия. **Личный дефолт** — это ситуация, при которой кредит погасить невозможно в

случае: а) потери трудоспособности заемщика; б) потери заработка; в) любого изменения финансового положения, при котором текущие траты превышают возможность выплат по кредиту; г) смерти заемщика.

Один молодой человек взял целевой кредит на покупку автомашины «Жигули» в размере 150 тысяч рублей. Каждый месяц он должен был выплачивать банку 10 тысяч, и это его вполне устраивало. Вскоре после получения кредита молодой человек потерял работу. В течение трех месяцев он еще платил по кредитным обязательствам, а потом в течение года не платил вообще. Он, естествен-

Самые дорогие «Жигули»

но, искал работу и ездил все это время на своих «Жигулях». Работу он нашел, в банк пришел и хотел погасить кредит. Но выяснилось, что его просроченная задолженность далеко не 10 000 руб. $\times$ 12 мес. = 120 000 руб., как он предполагал. С учетом штрафов она выросла до

250 тысяч рублей. Тогда он предложил забрать его машину как залог. Банк оценил «Жигули» с учетом 15 месяцев эксплуатации всего в 70 тысяч. Нетрудно посчитать, что долг остался в размере 180 тысяч рублей. Банк потребовал продать квартиру, и молодой человек пришел в отчаяние. Из-за того что он вовремя не сообщил банку о потере дохода и не изменил условия кредита, он лишился всего.

Отсюда вытекает простой вывод: потерю заработка невозможно предусмотреть и тем более предотвратить. Но можно и нужно информировать банк и реструктурировать кредит, то есть изменить его условия.

Самый неудачный «мальчишник»

Молодой человек после окончания института сразу женился. Он устроился на хорошую работу. Его зарплата позволяла взять кредит на покупку трехкомнатной квартиры, так как он ожидал прибав-

ления в семействе. Молодой человек был совершенно счастлив. На радостях он решил устроить себе последний «мальчишеский» отпуск и отправился в горы. Там произошел несчастный случай,

в результате которого молодой человек стал нетрудоспособным.

Никаких дополнительных источников дохода у него не было. Только высокая зарплата, которой теперь он лишился навсегда. Обязательства перед банком автоматически перешли на жену.

Что мог сделать молодой человек, чтобы смягчить удар? Застраховать свою жизнь и трудоспособность. Это во-первых. Кстати, сами банки часто при оформлении кредита предлагают такую услугу. А во-вторых, не стоит брать кредит, на погашение которого уйдут практически все средства. Кредит придуман не для бедных. Он придуман для богатых, которые, имея несколько источников дохода, знают, из какого кармана в какой надо будет переложить деньги, чтобы погасить кредит. И эти карманы, и эти деньги у них есть. Например, если собственный бизнес приносит доход 40% годовых, то зачем забирать деньги из бизнеса для покупки недвижимости, если можно взять ипотечный кредит по ставке 15% годовых?



Валютный риск

Смысл его примерно такой же, как и в случае депозита: если ваши денежные потоки зависят от курсов валют, то вы можете на этом выиграть, а можете проиграть. Этот риск очень важный для россиян, потому что до кризиса многие предпочитали брать кредиты в долларах, руководствуясь следующей логикой. Банковские ставки по кредитам в долларах, как правило, ниже. Значит, платить по кредиту надо меньше. А если и курс доллара упадет, то еще выгоднее получится. Может, и получится, но уж очень это напоминает классический вариант «за двумя зайцами». Итог этой погони знают все. Хотите проверить? Вот две задачи для сравнения.

Задача 3

Артур взял ипотечный кредит в долларах. Ставка 11% годовых показалась ему куда более привлекательной, нежели 14% в рублях. Его ежемесячный платеж составил 1000 долларов вместо 26 000 рублей. Однако за год курс доллара к рублю изменился с 24 до 32 рублей за доллар. Насколько выиграл или проиграл Артур от того, что взял долларовый, а не рублевый кредит?

Решение

- 1) $24 \times 1000 = 24\,000$ руб. — размер ежемесячного платежа при курсе 24 руб./долл.
- 2) $32 \times 1000 = 32\,000$ руб. — размер ежемесячного платежа при курсе 32 руб./долл.
- 3) $32\,000 - 26\,000 = 6000$ руб. — разница между ежемесячными платежами по валютному и рублевому кредиту.

Ответ

В данный момент Артур однозначно проиграл: теперь он должен тратить для погашения долларового кредита 32 000 руб. в месяц, что на 6000 руб. больше, чем по рублевому кредиту. Более того, он остается в постоянной неопределенности относительно дальнейшего изменения курса доллара и размера своих выплат.

Не пытайтесь выиграть, принимая на себя риски, которыми вы не умеете управлять. Берите кредит в той валюте, в которой получаете доход.

Процентный риск

Он аналогичен процентному риску по депозиту. Например, вы платите по ипотечному кредиту 16% в рублях. Ввиду поддержки ипотеки со стороны государства ставки уменьшились до 14%. Если вы остаетесь пассивным, то теряете 2% в год. А если вы грамотный заемщик, занявший активную позицию, то вы займетесь перекредитованием, то есть организуете рефинансирование своего старого кредита за счет нового, более дешевого. Новый кредит можно взять в другом банке. Или же прийти в свой банк с реальными цифрами ставок от конкурентов. Как правило, этого достаточно для пересмотра условий кредитования в пользу клиента.

За рубежом ставка по ипотечному кредиту часто определяется не как фиксированный процент, а как плавающая величина, привязанная к рыночной ставке LIBOR.

LIBOR переводится как «лондонская межбанковская ставка предложения» (London Interbank Offered Rate) и рассчитывается Британской банковской ассоциацией ежедневно начиная с 1985 года. Происходит это в чисто английском стиле. Уполномоченный агент в 11.00 обзванивает 16 ведущих банков в Лондоне и узнает, по какой ставке они готовы выдать кредит первоклассному заемщику на определенный срок (от 1 месяца до 1 года) и в определенной валюте. Из 16 полученных ставок отсеиваются четыре самые высокие и четыре самые низкие. Среднее значение из оставшихся восьми ставок и есть LIBOR для соответствующего периода и валюты.

Плавающая ставка по кредиту определяется как LIBOR плюс надбавка, которая устанавливается банком. Следить за колебаниями плавающей ставки — занятие не только увлекательное, но и прибыльное. Правда, только в том случае, если эти ставки падают. Если же они растут, то с ними растёт и тот процент, который заемщик должен выплатить банку. Такой заемщик играет на рыночных колебаниях ставок, но и рискует при этом, как любой игрок.

Системный риск

Бывают случаи, когда риски объединяются дружно против заемщика. В жизни мы называем это черной полосой, а в случае кредита — системным риском.

Ипотека, долг и русские друзья

Вот какая невеселая история произошла с сотрудником крупной международной аудиторской компании в 1998 году. Взяв ипотечный кредит в размере 350 тысяч долларов под залог приобретаемой недвижимости, он покупает под Москвой дом. Поручителей банк не требует. И вдруг компания закрывает свой офис в Москве и сокращает своих сотрудников, в том числе и нашего

героя. В течение года он ищет работу, которая позволила бы ему, не снижая своего уровня жизни, выплачивать долг по кредиту. Но ничего не находит. 180 тысяч долларов он успевает погасить за счет своих резервов, но больше денег нет. Банк продает дом, который стоит уже не 350 тысяч, а 120 тысяч. Долг бывшего сотрудника аудиторской компании составляет теперь 150 тысяч долла-

ров. Все сработало против него: он лишился работы и дохода, курс доллара сильно повысился, цены на недвижимость на вторичном рынке упали. Бедолагу выручили друзья. Они расплатились по его немалым долгам. Хорошо, что эта история случилась в России, где еще справедлива пословица «Не имей сто рублей, а имей сто друзей». И помни о финансовой безопасности!

СПОСОБЫ ВЫПЛАТЫ КРЕДИТА

- Что ешь?
— Щи с пирогами.
— А чем живешь?
— Долгами.
— Это ты зря! Заемный грош, как вошь, спать не дает. Как ни вертись, а с кредитором расплатись!
Владимир Даль. 1853 г.



Чтобы спать спокойно, надо всего лишь выбрать один из трех способов выплаты кредита и воспользоваться им. Для наглядности нам придется несколько «очеловечить» кредит: пусть у него будет «тело» (основная сумма кредита) и проценты.

Первый способ выплаты предлагает не дотрагиваться до «тела», пока не выплачен кредит. Проценты выплачивать регулярно (один раз в квартал или один раз в месяц), а в конце срока выплатить основную сумму кредита одним платежом. Например, вы взяли двухлетний кредит в 100 000 руб. по ставке 12% годовых с ежемесячной выплатой. Каждый месяц вы выплачиваете 1% (1000 руб.), а через два года — последний процент (1000 руб.) и «тело» (100 000 руб.).

Второй способ предполагает погашение кредита равными регулярными платежами (аннуитетами). Каждый платеж включает проценты и кусочек «тела». Например, двухлетний кредит в 100 000 руб. вы погашаете 24 ежемесячными выплатами в размере 5000 руб. Это самая распространенная схема.

Третий способ — наиболее гибкий. Выплаты по кредиту могут нарастать или убывать по взаимному согласию между заемщиком и банком.

ВЫВОДЫ

- Внимательно считайте эффективную ставку по кредиту.
- Планируйте кредит в той валюте, в которой имеете доход.
- Прежде чем выступить поручителем по кредиту вашего друга, задумайтесь, готовы ли вы платить за него по долгам.

IV. Расчетно-кассовые операции



Лирико-юридическое отступление

По российскому законодательству с банком можно вступать в официальные отношения значительно раньше, чем, например, заключать брак.

Статья 26 Гражданского кодекса РФ позволяет любому гражданину, достигшему 14 лет, самостоятельно, без согласия родителей:

- 1) распоряжаться своими заработком, стипендией и иными доходами;
- 2) осуществлять права автора произведения искусства, изобретения или иного охраняемого законом результата интеллектуальной деятельности;
- 3) вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими;
- 4) совершать мелкие бытовые сделки.

Правда, для этого необходимо одно условие: несовершеннолетний гражданин должен иметь свой доход.

Короче говоря, в загс — по любви, в банк — по доходам.

**ЗАЧЕМ БАНКУ
РАСЧЕТНО-
КАССОВЫЕ
ОПЕРАЦИИ**

Как мы уже говорили во второй главе, банк неплохо зарабатывает на разнице между ставкой по депозиту и ставкой по кредиту. Однако банк меньше всего любит рисковать. Комиссионные услуги для него пусть не такой бурлящий источник, но зато надежный и стабильный. Так, например, несмотря на финансовые кризисы, при которых объем депозитов и кредитов существенно сокращается, расчетные операции остаются практически на том же уровне, так как люди *не могут не платить* налоги, *не осуществлять* коммунальные платежи и любые безналичные платежи при покупках.

Набор услуг современного банка близится к 200 позициям. Расчетно-кассовые операции обычно фигурируют в этом списке как самые первые и традиционные.

Еще в древнем Вавилоне банки помимо кредитных операций совершали сделки с земельными участками, покупали рабов и рабынь, занимались учетом расходов и доходов торговой деятельности клиентов. Когда в 1587 году во Флоренции появились первые банки, их главными операциями были безналичные расчеты. Банкиры в присутствии обоих клиентов переносили деньги с одного счета на другой в своих книгах. Обычно в учебниках дальше пишут: «Это была самая примитивная форма банковского дела».

Дабы не чувствовать себя столь же «примитивными», рассмотрим основные расчетно-кассовые операции банка XXI века.



ОБМЕН ВАЛЮТ

Эту операцию хотя бы раз в жизни совершал каждый взрослый россиянин. В банке, банкомате или пункте обмена валют, то есть в действительности тоже в банке — через его банкомат или обменный пункт. Деньги в этой ситуации выступают сразу в двух ролях: они и средство платежа, и товар.

В отделении банка совершать обменные операции, конечно, надежнее. Вас не обманут. В банке не может не быть необходимой информации, кассового аппарата и купюр нужного достоинства. Кроме того, вы сможете выбрать тот банк, где курс, то есть количество одной валюты, которое нужно заплатить за другую, нужную вам, выгоднее. Обменные пункты для работы с клиентом, как правило, используют средства простые и доходчивые: металлический выдвижной ящик и два слова — «покупка» и «продажа», а рядом огромные легко заменяемые цифры. **Покупка** в данном случае — это курс, по

ПОКУПКА

ОБМЕН ВАЛЮТЫ		
	ПРОДАЖА	ПОКУПКА
USD	31.90	31.10



ПРОДАЖА

которому банк покупает валюту. **Продажа** — это курс, по которому банк продает валюту. Они отличаются, поскольку валютные операции должны приносить банку прибыль. Разность между этими курсами образует курсовую разницу — доход банка. Поэтому банк заинтересован в том, чтобы покупать валюту у населения дешевле, а продавать ту же валюту — дороже.

Гражданин, пришедший менять валюту, должен смотреть на объявление о курсе, как в зеркало: то, что для банка *покупка*, для него *продажа*, и наоборот.

Так, на вывеске обычно пишут: «USD: продажа — 31,90, покупка — 31,10».

В этом случае:

USD — это обозначение валюты (доллары США);

31,90 — **курс продажи** валюты;

31,10 — **курс покупки** валюты;

$31,90 - 31,10 = 0,80$ — курсовая разница.

**КУРС ПРОДАЖИ
КУРС ПОКУПКИ**

Валюта под названием «доллар» здесь использована просто для удобства. Правила обмена одинаково касаются всех валют.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Вообще, **валютный курс** — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны (в нашем примере: цена одного доллара США, выраженная в рублях). Это очень подвижная категория, на финансовых рынках она быстро меняется. На основе дневных торгов на межбанковской валютной бирже Центральный банк РФ устанавливает официальный курс национальной валюты, который используется для платежно-расчетных отношений государства с гражданами и организациями, а также для налогообложения и бухгалтерского учета.

В разных банках курсы валют могут отличаться друг от друга. Все зависит от потребностей банка. Если банку нужна валюта, он устанавливает выгодный для клиента курс и приобретает необходимое ему количество наличных денежных средств в нужной валюте.

**СКОЛЬКО СТОИТ
ОБМЕН ВАЛЮТЫ**

Кроме курсовой разницы банк может получать комиссию за конвертацию (в случае безналичного обмена валюты) или комиссию за валютно-обменные операции — фиксированную сумму (например, 3 рубля) или процент от суммы сделки. Если банк предлагает для клиента уж очень выгодный курс, стоит поинтересоваться размерами комиссии. Какой же банк будет работать себе в ущерб? Комиссия за конвертацию зависит от суммы сделки. Если сумма крупная, комиссия невысока. Если сумма маленькая, то комиссия может быть несколько выше. А есть ли вообще комиссия, можно узнать из объявления или уточнить у кассира.

Задача 4

Вам нужно обменять 700 долларов на рубли.

Один банк предлагает курс покупки 31,00 руб. без комиссии.

Другой банк предлагает курс покупки 31,30 руб., комиссия 2%.

Какой банк вы выберете?

Решение

1) $31,00 \text{ руб.} \times \$700 = 21\,700 \text{ руб.}$ за обмен в первом банке.

2) $31,30 \text{ руб.} \times \$700 = 21\,910 \text{ руб.}$ за обмен во втором без учета комиссии.

$21\,910 - 2\% = 21\,471 \text{ руб. } 80 \text{ коп.}$ за обмен во втором с учетом комиссии.

Ответ

Первый банк предлагает лучшие условия. Во втором банке преимущества более выгодного курса нивелированы за счет комиссии за конвертацию.

БАНКОВСКАЯ ЯЧЕЙКА



Банковская ячейка — это ваш персональный сейф. Причем не виртуальный, а самый настоящий, который можно открыть, положить в него то, что вы считаете нужным, закрыть и никому ничего не говорить. Сейф-ячейка — универсальное хранилище. Она считается самым простым, надежным и конфиденциальным способом хранения ценностей. Правда, лежат они там, как говорится, мертвым грузом. Но зато за семью печатями. Банковские сейфы находятся в депозитном хранилище под постоянной охраной. (Эта охрана бывает необыкновенно изощренной, и тогда в банке снимают фильм про очередное ограбление века. Но, в принципе, достаточно тех средств, которые доступны любому отделению банка, где есть место для депозитарных ячеек.)

Основное преимущество депозитарной ячейки заключается в том, что вас не коснется банкротство банка, так как требования кредиторов банка не могут быть обращены на содержимое ячеек. Банку принадлежит лишь сам сейф, а не то, что в нем хранится.

И все же у банковской ячейки есть два минуса. Первый: «инфляции все деньги покорны». Второй: содержимое ячейки нельзя застраховать.

Неприкосновенность банковских ячеек

История знает случай, когда неприкосновенность банковских ячеек была нарушена в масштабах целой страны. Произошло это в декабре 1917-го, то есть через месяц после прихода к власти в России большевиков. Был издан декрет Совета народ-

ных комиссаров о национализации частных банков. В результате 160 тысяч ячеек, которые находились в то время в российских банках, были вскрыты, а ценности из них конфискованы. Некоторое удивление и даже разочарование у новых хозяев

страны вызвало содержимое ячеек, где вместо золота-бриллиантов хранились рукописные партитуры Чайковского, автографы Пушкина, личные письма и даже безделушки, представлявшие ценность только для хозяев ячейки.

БАНКОВСКИЙ ПЕРЕВОД

Для вас — это поручение банку перевести определенную сумму денежных средств с одного счета на другой. Для банка — это перевод определенной суммы денежных средств с одного счета на другой по вашему поручению.

Итак, нужны два счета и одно поручение. И еще, конечно, определенные суммы денежных средств. Эти суммы могут быть наличными и безналичными. Получение в банке зарплаты, стипендии и пенсии, перечисление средств по коммерческим сделкам, а также банальная оплата коммунальных услуг — все это банковские переводы.

Все переводы можно разделить на два вида: *безналичные* и *на получателя*.

Безналичные переводы — это электронная транзакция с одного счета на другой внутри банка или между банками. Скорость таких переводов измеряется **банковскими днями**. Они, как правило, короче обычных рабочих и длятся, например, с 10.00 до 16.00. Именно в эти часы данного дня банк производит платежные операции, датируемые числом данного дня. Для разных расчетных операций банку требуется разное время. Точно определить его невозможно, поэтому в договорах указывается «в течение трех банковских дней» или «в течение семи банковских дней».

Переводополучатель (а называется этот счастливчик на банковском языке именно так) может получить и наличные деньги, если сразу снимет их со своего счета. К наличным деньгам в этом случае ведут два шага: первый — перевод, второй — снятие

БЕЗНАЛИЧНЫЕ
ПЕРЕВОДЫ
БАНКОВСКИЕ ДНИ

ПЕРЕВОД НА ПОЛУЧАТЕЛЯ

со счета. Разработаны системы, позволяющие совершать эти шаги очень быстро. Моментальный, мгновенный, быстрый перевод создает иллюзию одной операции. На самом деле, как бы вы ни торопились, вы все равно в двух шагах от денег, а не в одном. Современный банк совершает перевод с одного счета на другой, используя компьютерную сеть, но, по сути, переносит запись из одной книги в другую точно так же, как когда-то флорентийские банкиры. Только так в конце пути безналичного перевода появляются наличные деньги.

При **переводe на получателя** банк не открывает счет. Он берет наличные деньги у своего клиента в Москве и выдает такую же сумму другому своему клиенту в Улан-Удэ. Такие переводы удобно отправлять как почтовые. Почта России в данном случае выступает как посредник, но не между клиентами, а между клиентом и банком. И если система работает без сбоев, клиенту это не важно. Именно такие переводы можно называть денежными, хотя в повседневной жизни денежными мы называем любые банковские переводы.

СКОЛЬКО СТОИТ ПЕРЕВЕСТИ ДЕНЬГИ

Стоимость этой услуги, во-первых, зависит от наличия развитой филиальной сети банка, что позволяет банку переводить средства, не прибегая к услугам третьей стороны. Во-вторых, зависит от корреспондентских отношений, установленных с другими банками. И в-третьих, зависит от скорости перевода денег. По территории России комиссия обычно составляет 1–3% от суммы перевода, и, как правило, она ограничена абсолютными величинами: не менее 100 рублей и не более 1000 рублей за перевод. Переводы за рубеж стоят дороже — 10% от суммы перевода, даже если этот «рубеж» намного ближе к Москве, чем Улан-Удэ.

По территории России все переводы осуществляются только в рублях. За рубеж деньги можно переводить в другой валюте.

С учетом активной миграции населения по всему миру банковские переводы — довольно популярное занятие. Выезжающие на заработки иностранцы переводят свои деньги домой родным, которые их тратят в своих странах, чем способствуют развитию экономики любимой Отчизны.

Парадоксальная ситуация сложилась в Молдавии в 2002 году. Объем денежных переводов граждан этой страны, работающих за рубежом, превысил доход государственного бюджета республики. По данным Национального банка, молдаване из России, Италии, Португалии, Испании, Израиля перечислили домой 268 миллионов долларов США, при том что доходы госбюджета на 2003 год были установлены в пересчете на доллары в размере 275 миллионов.

ДОРОЖНОЙ ЧЕК

Первые дорожные чеки появились 800 лет назад. Это были куски пергамента, которые рыцари ордена тамплиеров брали с собой в крестовые походы, вместо того чтобы возить мешки с золотыми монетами. Металлические деньги перевозить было неудобно и накладно. Для защиты от разбойников с большой дороги приходилось брать с собой и оплачивать охрану. Пергамент же можно было спрятать под одеждой, предъявить по прибытии на место верным людям и получить наличные талеры. Для убедительности на пергамент ставили отпечаток пальца владельца.

Современные дорожные чеки отличаются от средневековых лишь тем, что печатаются они не на пергаменте, а вместо отпечатка пальца владелец ставит свою подпись. Причем дважды: когда владелец получает чек и когда он его предъявляет там, где хочет расплатиться или получить наличные деньги.

Фактически дорожные чеки — это персональные деньги. Они принадлежат только тому, чья подпись стоит на чеках. И расплатиться ими может только непосредственный владелец или тот человек, которому он это поручил. Банк при выдаче дорожного чека берет на себя обязательство оплатить расходы в ресторане, гостинице или любом другом месте, где этот человек вздумает расплатиться дорожным чеком. Банк, который принимает чек, должен сначала все проверить. В центре авторизации чеков он выяс-

няет, не находится ли чек в списке утраченных или украденных. Потом операционист банка должен изучить удостоверение личности, попросить расписаться и затем сравнить личную подпись с образцом. Только тогда банк выдаст деньги по дорожному чеку.

Простая и надежная защита от мошенничества! Чтобы получить деньги по украденному дорожному чеку, надо подделать подпись, паспорт, да еще успеть это до того, как хозяин обнаружит пропажу.

У дорожных чеков практически нет уязвимых мест. Украденные, утерянные и даже уничтоженные, они восстанавливаются банком, который их выдал, как правило, в течение суток. Банк за услугу по ведению вашего чека берет комиссию от 2,5% до 5%.

Еще одно несомненное преимущество дорожного чека состоит в том, что он бессрочный. Дорожный чек номиналом 100 долларов и через сто лет будет обменен на 100 долларов.

Нетрудно догадаться, что дорожные чеки так называются потому, что их удобно брать в дорогу. Даже пластиковая карта может не пройти через кассу или застрять в банкомате. Дорожный чек — он и в Африке чек. В Африке, но не в России. Дорожные чеки — это валютные чеки, и расплачиваться ими на территории России нельзя. В российском банке, если он принимает чеки данного вида, можно получить наличные деньги.

Дорожные чеки при выезде за границу необходимо вносить в таможенную декларацию. У некоторых стран доверие к ним настолько высоко, что только дорожные чеки принимаются посольствами этих стран в качестве подтверждения финансовой состоятельности выезжающего при выдаче ему визы.

Конечно, популярность дорожных чеков значительно снизилась с появлением пластиковых карт, но на дверях многих ресторанов, гостиниц и магазинов рядом с перечнем банковских карт можно увидеть образцы дорожных чеков, которые принимаются заведением как платежные средства.





БАНКОВСКИЕ КАРТЫ

Социологи утверждают, что банковские карты находятся на втором месте после автомобилей в иерархии престижных материальных ценностей современного человека. Открыть кошелек и «случайно» показать, что там несколько карточек, поколебаться в выборе нужной, потом расплатиться карточкой, поставить залихватскую подпись и вздохнуть с легкой ностальгией по временам, когда еще была привычка носить пухлые кошельки с наличными. Этим грешили все обладатели первых банковских карт, и не только наши с вами соотечественники. Со временем элементы престижа отошли на второй план. Удобство пользования оказалось главным свойством банковских карт. Это несомненный огромный плюс в их пользу.

Банковская карта — это своего рода ключ или пропуск к вашему счету в банке. Открывая карточный счет, вы даете согласие на то, что банк перечислит необходимую сумму, если при совершении операции была предъявлена ваша карта, введен ваш PIN-код и показан документ, удостоверяющий личность (паспорт или водительские права).

Банковские карты удобны при расчетах. Чаще они используются, если сумма покупки — не совсем мелочь. Но во многих странах можно расплатиться картой за сувенир стоимостью 1 евро. Комиссия при использовании картами значительно меньше, чем при банковских переводах и обслуживании дорожных чеков. За обслуживание банковской карты банки берут небольшой фиксированный годовой платеж. А еще она миниатюрная и стильная. Для удобства пользования все банковские карты мира имеют одинаковые размеры: ширина — 85,595 мм, высота — 53,975 мм, толщина — 0,76 мм.

УДОБСТВО
ПРИ РАСЧЕТАХ

**БЕЗОПАСНОЕ
ХРАНЕНИЕ**

Безопасность вашим средствам на банковской карте обеспечивает четырехзначный PIN-код. Его надо помнить! Банкомат на уговоры не поддается. После третьей неудачной попытки он просто не отдаст вам карту. Для банкомата PIN-код заменяет вашу личную подпись. В этом смысле банковские карты, как и дорожные чеки, тоже персональные деньги. Для эксперимента группу молодых людей попросили написать на листке бумаги, кто как запоминает PIN-код своей карты. Оказалось, что ни один из 12 участников не повторил метод другого. Значит, их существует, как минимум, 12. Тринадцатый способ — записать на бумажке и положить в кошелек рядом с картой — не считается. Легче сразу самому отдать карту и PIN-код грабителю, чтобы не мучился.

Если вы потеряли банковскую карту, немедленно звоните в банк, чтобы заблокировали любые операции с вашей картой.

**УДОБСТВО
ПРИ ПЕРЕВОЗЕ
ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ**

Благодаря своей универсальности (это не только размеры, а в первую очередь международная система обслуживания карт) карта прекрасно себя чувствует в любой стране мира. Вы можете использовать ее как платежное средство, а можете снять в банкомате деньги в местной валюте. Таможня не требует декларировать количество денег на вашей карточке.

Многие банки дополняют свои карты так называемыми программами лояльности, которые дают держателю карты определенные привилегии (скидки в магазинах, бонусные авиамилы и т. п.) и даже возможность заниматься благотворительностью. Например, есть карты, позволяющие помогать своей альма-матер: 1% от суммы, потраченной вами по карте, перечисляется вашему родному университету. Участие в этих программах заманчиво и выгодно. Однако не забывайте, что ваши привилегии — это чей-то бизнес, который выигрывает при увеличении трат по вашей карте.

Одним словом, банковские карты обладают множеством замечательных характеристик и опций. Однако, как мы знаем, только в мышеловке сыр бесплатный, а следовательно, за каждую опцию нужно платить. Подробно рассмотрев опции банковских карт, можно будет выбрать для себя действительно необходимые и не переплачивать за неиспользуемые «навороты».

ВЫБОР БАНКОВСКОЙ КАРТЫ

**КАКИЕ
СУЩЕСТВУЮТ
ПЛАТЕЖНЫЕ
СИСТЕМЫ**

1. Выбор платежной системы

Самые популярные в мире платежные системы — это VISA, MasterCard, AmEx, Diners Club. В России наибольшее распространение получили VISA и MasterCard.

После окончания магистратуры РЭШ Константин решил сделать научную карьеру. Он хорошо учился и поэтому поступил не куда-нибудь, а в Гарвардскую докторантуру. В США он провел пять лет. За это время вполне приспособился к американскому образу жизни и обзавелся кредиткой American Express. Пять лет — это долгий срок. Сам Константин и особенно его жена со-

Вечеринка в ресторане

скутились по родной стране и решили вернуться. Они нашли работу в Москве, сняли квартиру и переехали. Когда они отмечали свое возвращение с друзьями в ресторане, Константин привычным жестом достал из бумажника кредитку, чтобы

заплатить за всех. Однако оказалось, что ресторан карты AmEx к оплате не принимает. Возникла неловкая пауза. Носить с собой наличные деньги Константин давно отвык. Хорошо, что у одного из друзей была карта Visa, и он выручил Костю. А тот решил: «Завтра же пойду в банк, открою счет и оформлю такую карту, которую принимают и в России, и за границей».

Если вы решили открыть банковскую карту для поездки за рубеж, проверьте, насколько распространена та или иная платежная система в данной стране. В противном случае вы рискуете использовать вашу банковскую карту не как полноценное платежное средство, а только как способ хранения денег и для снятия наличных через банкомат, где комиссия за снятие может составить 4%.

2. Выбор группы карт

Все банковские карты можно разделить на три большие группы:

- карты дебетовые;
- карты дебетовые с овердрафтом;
- карты кредитные.

ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ

В первую группу входят карты, применяемые только для расчетов: **дебетовые карты**. Схема проста: у вас есть счет в банке — на нем есть деньги — вы можете потратить только то, что есть на вашем счете. Для дебетовой карты открывается счет до востребования с минимальной процентной ставкой, то есть текущий счет. Переключка с понятием «текущий капитал» неслучайна. Эта группа карт пользуется именно текущим капиталом, то есть оплачивает покупки и услуги, а также позволяет снять наличные деньги, чтобы оплачивать те же покупки и услуги. При снятии наличных денег с дебетовых карт банки предоставляют идеальные условия: если вы снимаете деньги в том же банке и в той же валюте, то комиссия обычно отсутствует. Другой банк за эту операцию возьмет 1–2% от суммы. На снятие наличных денег банком устанавливается согласованный с клиентом лимит — определенная сумма в день или в месяц. Это, конечно, некоторое ограничение, но банк таким образом говорит: я беру на себя обязательство в пределах этого лимита выдать наличные деньги по первому требованию и спасаю вас от недобросовестных пользователей вашей картой, будь то явный злоумышленник или скрытый транжир внутри вас.

ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ С ОВЕРДРАФТОМ

Вторая группа — «карточные метисы». Это дебетовые карточки с элементами кредитных, они называются **дебетовыми картами с овердрафтом**. Вы можете потратить денег больше, чем находится на вашем счете, но с соблюдением строгих условий: 1) в рамках определенного лимита; 2) в пределах определенного срока; 3) за определенную комиссию; 4) с перспективой штрафа за просрочку.

И все же это удобно. Банк открывает вам *кредитную линию*, то есть разрешает залезть в его карман. Вы можете брать из этого кармана в рамках лимита деньги неоднократно — гасить задолженность и брать деньги снова.

Чтобы понять, какими суммами вам позволительно распоряжаться, банк выясняет ваш месячный доход, устанавливает лимит и сам регулирует движение денег на счете. Если там минус, то банк компенсирует его из суммы следующего поступления на счет (было минус 100, внесли 80, стало минус 20). Это и называется овердрафт.

КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ

Третья группа — **кредитные карты**. Получить кредитную карту непросто, ведь банк должен убедиться, что вы хороший заемщик. С кредиткой вы расплачиваетесь за покупки за счет средств, которые банк одалживает вам в пределах кредитного лимита. Это очень удобно, особенно если вам осталось всего несколько дней до зарплаты, а купить что-то хочется уже сейчас. Но это и большой соблазн, ведь вы можете потратить слишком много, не имея ни рубля в кармане. Однако рано или поздно задолженность по кредитке нужно погашать. По многим кредитным картам существует льготный период (до 60 дней) для погашения задолженности, в течение которого проценты по кредиту не взимаются. Но банк — это не благотворительная организация. Если вы не успеете вовремя и полностью погасить всю задолженность, то банк начислит вам высокие проценты за пользование кредитом. А если вы не сможете внести даже минимальный платеж, который нужно ежемесячно вносить для погашения долга по карте (порядка 10% от суммы задолженности), то вам придется уплатить штраф за просрочку.

Также важно знать, что снимать наличные по кредитке невыгодно. Как правило, при этом банк взимает повышенную комиссию (порядка 3% от снимаемой суммы).

Частная рекомендация: кредитные карты, равно как и дебетовые с разрешенным овердрафтом, держите не только в сейфе с текущим капиталом, но и в том сейфе вашего личного капитала, который отвечает за резервные запасы. Ситуация «надо срочно оплатить лечение» — это как раз тот случай, когда без кредита не обойтись.

3. Выбор валюты для платежной карты

Особенно актуальным это условие становится при совершении путешествий за рубеж. Вдвойне актуальным — для стран, где национальная валюта не является международной клиринговой валютой (доллар или евро), то есть валютой, в которой совершаются международные расчеты между банками.

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

При всей надежности и прозрачности расчетно-кассовых операций каждого из нас и тут поджидают две опасности: операционный риск и мошенничество.

Операционный риск

Операционный риск связан с работой банка. Самый тривиальный, но нередкий риск: сбой в электросети, что неизбежно влечет за собой сбой в компьютерных программах и потерю или искажение данных на вашем счете. Не такой тривиальный и относительно редкий — ошибка сотрудника банка. И тот и другой можно исправить, но вам это все равно будет стоить времени и нервов.

Случай с индийским слоном

Один турист приобрел в Индии замечательного слона. Слон был искусно вырезан из розового дерева и покрыт позолотой. Небольшой слон — сантиметров сорок в высоту, но действительно очень красивый. Расплатился наш турист картой. Банк в Москве быстренько перевел индийские рупии в российские рубли и спи-

сал со счета 25 тысяч. Дорогой оказался слон, но турист был доволен. Он не любил мелкие дешевые сувениры, которые валяются потом по всей квартире. Если уж Индия, то это чай и слон. Прошло две недели, и уже в Москве наш турист получает опять вежливое уведомление банка о том, что с его счета списана сумма 25 тысяч руб-

лей. За что? Поехал в банк. Выяснил: за того же слона. И сумма, и дата, и магазин совпали. Только слон был куплен один раз, а оплачен дважды. Целый месяц выясняли, что да как. Закончился льготный период для погашения задолженности, надо было внести деньги. Но тут банк во всем разобрался и деньги вернул на счет. Со слоном тоже все в порядке. Стоит, куда поставили. Но осадок остался.

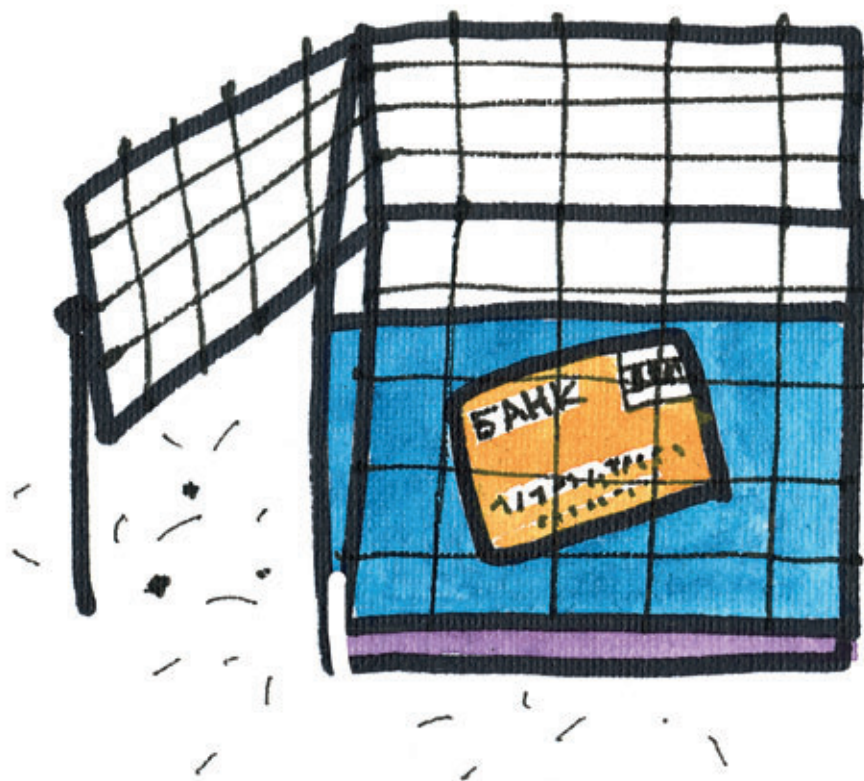
Риск мошенничества

Другая опасность — *мошенничество* — подстерегает нас на каждом углу и в каждом деле. А когда это дело касается денег, то тем более следует опасаться злоумышленников, которые так и норовят поживиться за чужой счет. А для этого им надо подсмотреть ваш PIN-код и украсть банковскую карту, узнать данные о вашей карте, которую вы использовали для покупки в интернет-магазине, а затем закупить себе кучу товаров за ваш счет. Голь на выдумку хитра, а любители чужих денег хитрее любой голи.

Первый способ управления этими рисками — использование разных инструментов для разных видов расчетов. Например, вы можете иметь специальную карту для расчетов в Интернете с ограниченным лимитом расходования средств. В подозрительных местах «крутой» картой лучше не расплачиваться.

Второй способ — застраховать карту от риска мошенничества. Многие банки предлагают эту услугу.

И наконец, главное: это ваша бдительность. Проверяйте выписку по счету, как минимум, раз в месяц. В случае обнаружения подозрительных или неизвестных транзакций немедленно сообщите об этом в банк.



ВЫВОДЫ

- При обмене валюты обращайте внимание не только на курс валют, но и на размеры комиссии, поскольку они могут нивелировать преимущества высокого курса.
- Не следует забывать, что, несмотря на все преимущества банковских ячеек, их содержимое не может быть застраховано.
- Для банковских переводов пользуйтесь услугами крупных банков с разветвленной филиальной сетью и широким списком банков-корреспондентов.
- Помните, что дорожные чеки обеспечивают надежное хранение денег, но подлежат обязательному таможенному декларированию и при обналичивании облагаются высокой комиссией — в размере минимум 5%.
- Выбирайте подходящий тип карты с набором действительно необходимых вам опций, чтобы не переплачивать за ненужные «навороты». Обращайте внимание на распространенность платежной системы в том месте, где вы будете пользоваться картой.
- Кредитная карта позволяет эффективно решать краткосрочные проблемы с нехваткой денег, но требует жесткой финансовой самодисциплины.

V. Ценные бумаги



Радио онлайн

«А теперь новости финансов. Торги на российском фондовом рынке проходят в умеренно-позитивном ключе. Ведущие международные индексы прибавили около 1,5%. Котировки российских ценных бумаг выросли на 3–4%. Объем торгов составил 120 миллионов долларов. Безусловным лидером стала «Нефть-де-люкс». Акции этой компании подорожали на 7%».

Мысль первая: голос уверенный, читает без запинки — наверное, диктор что-то понимает...

Мысль вторая: надо сделать вид, что мне тоже все понятно.

Мысль честная: о чем это он?!

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Все не так уж сложно: он о фондовом рынке, ценных бумагах, торгах на бирже, рисках и доходности — словом, обо всем, что можно узнать из этой главы.

Фондовый рынок — это место, где продаются и покупаются ценные бумаги. Действующие лица — бизнес и инвесторы. И тот и другие могут выступать как в роли продавцов, так и в роли покупателей. Бизнес-продавец предлагает свои ценные бумаги инвесторам. Инвесторы-покупатели торгуются за самые прибыльные и наименее рискованные бумаги. Бизнес-покупатель приобретает ценные бумаги других компаний. Инвестор-продавец реализует свои ценные бумаги на максимально выгодных для себя условиях.

Бизнесу фондовый рынок нужен, чтобы привлекать деньги для развития. Инвесторы стремятся на него, чтобы защитить свои денежные средства от инфляции (чего не позволяет сделать депозит), а если удастся, то и приумножить свой капитал. Все, что влияет на прибыль компаний, тут же отражается на состоянии фондового рынка. Поэтому и говорят: он вырос или он упал. Фондовый рынок работает как и любой другой — например, продуктовый или автомобильный. Только товар на нем специфический — ценные бумаги. Они становятся интересны тогда, когда мы уже поняли, что депозит не сохраняет покупательную способность наших денег. И это заставляет нас попытаться разобраться, как можно сберечь свои деньги, а в идеале — приумножить.

Ценные бумаги имеют более чем столетнюю историю. Когда-то это были действительно бумаги с виньетками, узорными рамками и картинками. Сегодня это «бумага без бумаги». Электронная форма заменила бумажную и сделала обращение ценных бумаг безбумажным. Но, как и сто лет назад, ценные бумаги подразделяются на две основные категории: *долговые* и *долевые*.

ДОЛГОВЫЕ БУМАГИ

Долговые бумаги напоминают депозит: я даю в долг деньги с тем, чтобы по истечении *определенного* срока получить их обратно с *определенным* доходом.

ДОЛЕВЫЕ БУМАГИ

Долевые бумаги дают мне право на «кусочек» (долю) компании, а значит, и на часть (долю) прибыли этой компании. Срок таких бумаг *не определен*, он длится до тех пор, пока я ими владею. Доход может быть очень высоким, а может — и неприятно низким, то есть тоже *не определен* заранее.

ОТКУДА БЕРУТСЯ
ЦЕННЫЕ БУМАГИ

К долговым бумагам относятся векселя и облигации. Долевые бумаги называются акциями. И те и другие торгуются на фондовом рынке. Бизнесу они необходимы для привлечения капитала. Инвестору — для получения дохода. На примере компании, производящей велосипеда, рассмотрим, откуда берутся ценные бумаги.

Шаг 1. Я создаю собственный бизнес. Это означает, что я единственный собственник этого бизнеса и я же единственный работник. Например, я занимаюсь производством и продажей велосипедов. У меня есть 10 велосипедов и один магазинчик. Мне нравится, что я все делаю сам, но для расширения бизнеса мне нужен компаньон.

Шаг 2. Я привлекаю партнера. Он мой друг. Нас двое, и это уже товарищество. Он вкладывает свои ресурсы. У нас 100 велосипедов и 5 магазинов. Думаем, как развиваться дальше. Чуть не поссорились.

Шаг 3. Я беру деньги в долг. Самый простой способ — банковский кредит. Удобно, но банк не даст больше, чем активы моего велосипедного дела. Нужно привлекать большой капитал.

Шаг 4. Я привлекаю акционеров. Я создаю акционерное общество, то есть корпорацию, делю свой капитал на акции и продаю эти акции по закрытой подписке. Теперь у меня есть возможность построить завод по производству велосипедов и открыть магазины в нескольких городах.

Шаг 5. Я выхожу на биржу для привлечения дополнительных денег. Я выпускаю облигации и акции. Передо мной открылась великолепная перспектива для развития бизнеса. Теперь ценные бумаги велосипедной компании доступны всем желающим. Инвесторы привлечены перспективами получения дохода. Они могут купить долговые и/или долевые бумаги моей компании. Мне это выгодно. А у инвесторов выбор непростой.

ДОЛГОВЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ. ВКСЕЛЯ И ОБЛИГАЦИИ

ВКСЕЛЬ

Долговые ценные бумаги, так же как и депозиты, обещают фиксированный доход через определенный срок. Простейшим видом таких бумаг является **вексель**. Вексель очень похож на долговую расписку. Например, увлекающийся рыбной ловлей Федор захотел купить лодку. Он попросил в долг 10 000 рублей у друга Степана, такого же заядлого рыбака. Степан, конечно, согласился, но попросил расписку в том, что Федор обязуется вернуть долг в течение одного месяца. Федор купил лодку, позвал Степана на рыбалку, а через месяц не только вернул долг, но и осчастливил друга двумя шикарными щуками.

Если бы Федор и Степан занимались не рыбалкой, а финансами, то их отношения были бы примерно такими же. Только назывались бы они по-другому.

ЭМИТЕНТ

Федор — **ЭМИТЕНТ**. Он выпускает (эмитирует) вексель.

НОМИНАЛ

Степан — **КРЕДИТОР**. Он дает деньги в долг — покупает вексель.

10 000 рублей — это **НОМИНАЛ** векселя.

Две щуки — это **ДОХОД** кредитора.

На финансовых рынках эмитентом векселей могут быть частные компании и государственные институты. Они продают свои векселя инвесторам, обязуясь погасить их в заранее оговоренный срок — от 1 дня до 1 года. При погашении инвестор получит от



ХАРАКТЕРИСТИКИ
ВКСЕЛЯ

эмитента номинал векселя. В отличие от Степана, инвесторы хотят получить не рыбу, а прибыль от своих вложений. Поэтому вексель приобретается по цене ниже номинала, то есть *с дисконтом*. Разница между ценой покупки и номиналом — это и есть прибыль, ради которой инвестор покупает вексель.

Например, вы купили вексель номиналом в 10 000 рублей по цене 9000 рублей. Срок погашения — 1 год. Ваш доход в конце года — 1000 рублей, а доходность (в процентах от вложенной суммы) — $1000 : 9000 = 0,1111$ (11,11%).

Вексель считается простейшим видом долговых ценных бумаг, потому что при инвестициях в вексель происходит всего две операции. Первая — деньги вложил (9000 рублей), вторая — деньги получил (через 1 год — 10 000 рублей). Если вы сравните доходность по векселям и по депозитам, то увидите: она ненамного выше. Вряд ли вексель защитит вас от инфляции. При этом надежность векселя несколько ниже, ведь в отличие от депозита он не застрахован. Доход по векселю, как и по любой другой ценной бумаге, облагается налогом (для физических лиц — подоходным налогом 13%). Преимущество векселя — его способность выступать залогом по кредиту, ведь банки всегда любят хорошее обеспечение.

ОБЛИГАЦИЯ

Для долгосрочных вложений вы можете использовать другой долговой инструмент — облигации. **Облигация** — это *долговое обязательство* эмитента (корпорации, государства, муниципалитета и т. д.). Собственно, само слово так и переводится с латинского: obligatio — обязательство. Французы говорят «noblesse oblige» — «происхождение обязывает». Инвесторы говорят «obligation oblige» — «облигация обязывает». Она обязывает своих эмитентов регулярно (например, раз в полгода) выплачивать держателям облигации (облигационерам) фиксированный процентный доход, а при погашении выплатить основную сумму долга (номинал) и последний процент. Срок погашения облигации — от одного года до... Любопытно, что формального предела нет. Он установлен рыночной практикой: в мире максимальный срок обычно 30 лет, в России — 10 лет.

КУПОН

Таким образом, в отличие от векселя, облигация дает возможность инвестору получать доход не единовременно, а регулярно. Проценты по облигации до сих пор называются **купонами**, хотя никто не ходит с ножницами и не отрезает маленькие листочки по краям облигации. Именно так поступал в старые добрые времена представитель фирмы-эмитента, когда выдавал владельцу деньги. Безбумажная форма облигации избавила нас от этой процедуры. Но выражение «стричь купоны» не утратило с тех пор ни своего смысла, ни своей притягательности для тех, кто мечтает жить, не вкалывая с утра до ночи, а лишь на проценты от вложенных средств.

Отличие облигации от депозита состоит в том, что проценты (купоны) нельзя капитализировать, то есть оставить на счете, чтобы они продолжали приносить доход, как средства, вложенные в депозит. Компания-эмитент обязана регулярно выплачивать купон, а вы должны решить — потратить его или реинвестировать.

Задача 5

Вы купили облигацию номиналом 10 000 руб. по цене 9800 руб. Купонная ставка 18%. Срок — 3 года. Выплаты — один раз в 6 месяцев. Какой доход вы получите за 3 года?

Решение

Поскольку купон выплачивается два раза в год, то его величина рассчитывается как половина от годовой купонной ставки 18%, то есть 9% от номинала — 900 руб.

При погашении облигации кроме купона в 900 руб. вы получите еще и номинал — 10 000 руб.

Всего ваш доход составит 5600 руб., которые складываются из шести купонных выплат по 900 руб. в течение трех лет (5400 руб.) и 200 руб. за счет разницы между ценой покупки и номиналом облигации. Затем вы заплатите подоходный налог в размере 728 руб. (13% от 5600 руб.).

Ответ

За три года вы получите 4872 руб. чистого дохода.



РИСКИ ОБЛИГАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

ДЕФОЛТ ЭМИТЕНТА

Риск дефолта

Главный риск, который может наступить для держателя облигации, — это **дефолт эмитента**. Если компания, выпустившая облигации, не в состоянии выполнить свои обязательства, держатели облигаций подают в суд, который начинает дело о банкротстве. После объявления компании-эмитента банкротом облигационеры получают преимущественное право на возмещение суммы задолженности. Суд назначает временного управляющего, который реализует активы компании и вырученные средства направляет на погашение всех долгов (налоги, зарплата сотрудникам, обязательства перед кредиторами, облигационерами и т. д.). А если при продаже выручили больше, чем сумма задолженности, то остаток как «утешительный приз» передается акционерам компании.

Как управлять риском дефолта?

Два основных совета:

1. Не делать ставку на одного эмитента. Лучше вкладывать в разные облигации, то есть диверсифицировать свой портфель.
2. Выбирать надежного эмитента.

Чтобы оценить надежность любого эмитента, надо, как минимум, посмотреть на его **кредитный рейтинг**. Он составляется ведущими мировыми агентствами и представляет собой текущее заключение этих агентств относительно способности и готовности эмитента исполнять свои долговые обязательства.

КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ

Одним из наиболее авторитетных рейтинговых агентств является Standard & Poor's (S&P). Самый высокий кредитный рейтинг обозначается буквами AAA, он присваивается только самым надежным эмитентам — государству и ведущим корпорациям. Способность своевременно и полностью выполнить свои обязательства у таких эмитентов признается как очень высокая. У эмитента AA (на одну ступеньку ниже) такая способность признается просто высокой. Одна буква A говорит о том, что этот эмитент более подвержен воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях, но все же рейтинг его называют умеренно высоким. По аналогичной схеме эмитентам присваивают рейтинги BBB, BB, B и CCC. Когда в отношении эмитента уже возбуждена процедура банкротства и наложен запрет на осуществление деятельности, то по шкале S&P он будет иметь не больше C. Присвоение рейтинга D означает полный крах — состоявшийся дефолт эмитента.

Чем ниже рейтинг эмитента, тем более высокую купонную ставку он предлагает в надежде привлечь больше средств. И вот тут должно срабатывать золотое правило любого инвестора: более высокий доход связан с более высоким риском.

Самые надежные облигации — государственные, номинированные в валюте той страны, где они выпущены. Правительство отвечает перед держателями облигаций фактически всем достоянием страны. В крайнем случае оно может напечатать деньги и расплатиться со всеми. Правда, эти деньги будут сильно обесценены. Инвестор получит на руки номинал плюс купоны, а инфляция съест и то и другое. Репутация правительства тоже изрядно пострадает. Дефолт по государственным облигациям можно было бы назвать чисто теоретическим риском, если бы не август 1998-го, когда правительство Российской Федерации объявило дефолт по ГКО (государственным краткосрочным облигациям), номинированным в рублях.

Хроника дефолта по российским корпоративным облигациям

Весна 2008 года. Объем российского рынка облигаций равен примерно 1,5 триллиона рублей. На нем обращаются около 600 выпусков облигаций четырехсот с лишним эмитентов. Доходность по облигациям таких надежных эмитентов, как Правительство Москвы и «Газ-

пром», близка к показателям инфляции. Поэтому многие инвесторы в погоне за доходностью выбирают более рискованные облигации.

Лето 2008 года. Вследствие мирового финансового кризиса, который распространился и на Россию, ряд компаний объявил дефолт по

своим облигациям. Инвесторы, купившие эти облигации, потеряли почти все свои деньги. Процедура банкротства и последующая распродажа активов вряд ли сможет принести достаточно денег, чтобы погасить все долги этих компаний в условиях кризиса.

Инвестируя в облигации, не забывайте, что выигрыш в доходности на несколько процентов может обернуться огромными потерями в случае дефолта эмитента.

Ценовой риск

Рыночная цена облигации все время меняется в зависимости от множества факторов. Эти изменения совершенно не интересуют того инвестора, который дождался погашения облигации и получил ровно столько, сколько было обещано. Однако продать облигацию можно и до срока погашения — иногда с выгодой для себя, по более высокой цене (когда процентные ставки на рынке снижаются), а иногда по более низкой цене.

Главный фактор — это *процентные ставки*, уровень которых постоянно изменяется. Если ставки падают, то вы можете продать свои облигации по более выгодной цене. А если ставки растут, то цена облигаций упадет.

Например, вы приобрели облигацию с 10%-м купоном. По прошествии одного года ставки выросли до 15%. По номиналу эту облигацию больше никто не купит, ведь доходность в 10% не устраивает инвесторов. Они потребуют более низкую цену (со скидкой к номиналу), чтобы компенсировать разницу в доходности.

Второй важный фактор — *общеэкономическая ситуация*. Во время кризиса инвесторы требуют более высокую доходность как компенсацию за возросший риск дефолта компании. Чем ниже кредитный рейтинг компании, тем больше упадет цена ее облигаций. Впрочем, для наиболее надежных эмитентов цена их облигаций может даже вырасти, так как инвесторы ищут более безопасные способы вложения денег.

Как управлять ценовым риском?

Выбирать облигации на срок, отвечающий вашим желаниям и потребностям. Надо получить доход через 3 года — покупайте трехлетние облигации. Готовы ждать 10 лет — приобретайте более долгосрочные облигации. Как правило, доходность по таким бумагам более высокая. Но не забывайте о рисках.

СПЕЦИФИКА РОССИИ

Рублевые облигации выпускаются обычно на срок до 5 лет. При этом часто инвестор получает *оферту* — возможность потребовать досрочного погашения облигации по номиналу в определенную эмитентом дату, например через год. Инвестор использует эту возможность, если резко меняется конъюнктура или он сомневается в дальнейших перспективах компании. На западных рынках эмитенты, как правило, не дают держателям облигаций такого права. Таким образом, в России у инвестора больше рисков, но в данном случае и больше защиты.

ДОЛЕВЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ. АКЦИИ

История про Петра и Николааса

В канун Нового 1601 года королева Елизавета I подписала хартию лондонским купцам на создание Британской Ост-Индской торговой компании. Это было первое в истории акционерное общество в составе 125 купцов. Они подали пример голландцам. В 1602 году Голландская Ост-Индская компания предложила своим учредителям нести долевую ответственность за судьбу торговых парусников и выпустила 2153 акции. Главной проблемой компании были пираты. Лишь одно судно из трех воз-

вращалось в Амстердам. Купцы, ставшие акционерами компании, могли больше не беспокоиться за судьбу отдельных кораблей. Те корабли, которые возвращались, давали баснословную прибыль, покрывавшую все убытки. Так диверсификация рисков позволила акционерам получать более стабильный доход, а компании — динамично развиваться. Если вначале одна акция стоила 3 гульдена, что равнялось трем возам пшеницы, то через год цена акций выросла на 10%, а еще через 5 лет — на 30%.

А еще через 90 лет Голландская Ост-Индская компания стала самой крупной в мире. Она имела 150 коммерческих и 40 военных судов, 50 000 наемных служащих и собственную армию из 10 000 солдат. Именно тогда директором компании стал бургомистр Амстердама Николаас Витсен. Он-то и пригласил «великое посольство российское», в которое, как известно, входил инкогнито «царь варваров» Петр I.

Петр, как известно, поработал топором на верфях Ост-Индской компании и свел личную дружбу с Николаасом. А от него узнал кое-что об акциях. *(Продолжение следует)*



АКЦИЯ

Акция — это доля в капитале компании, которая дает право на *контроль* за этим капиталом, то есть участие в управлении компанией, и право на *прибыль*, то есть участие в доходе компании. Условие контроля определяется исторической хартией Елизаветы I и остается неизменным последние 400 лет: 1 акция = 1 голос. При этом акционер не обязан отвечать по долгам компании, даже если она несет убытки. Максимум того, что может потерять акционер, — это сумма, которую он вложил в акции.

МАЖОРИТАРНЫЙ АКЦИОНЕР

Акционер, купивший более 50% акций, называется **мажоритарным**. Он фактически единолично принимает те решения, для которых нужно простое большинство голосов. Но он не может действовать во вред всем остальным держателям акций. Закон защищает «маленьких», то есть **миноритарных** акционеров. Для принятия самых важных решений обычно требуется квалифицированное большинство (2/3 или 3/4 всех голосов), которое невозможно набрать без голосов миноритариев.

МИНОРИТАРНЫЙ АКЦИОНЕР

МЕНЕДЖЕРЫ

Контролировать деятельность акционерного общества (АО) — не означает каждый день ходить туда как на работу. Для этого существуют **менеджеры**, нанятые для оперативного управления компанией. Менеджеры ежегодно отчитываются перед **советом директоров**, который избирается на общем собрании акционеров. Все это — не бюрократическая формальность. Совет директоров несет ответственность за стратегию компании, а менеджеры — за ее реализацию. При хороших результатах менеджеры могут получить бонус (и не маленький), а при плохих — могут быть просто уволены.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Акционеры не только контролируют компанию, но и получают весь доход, который остается в компании после обязательных выплат: по заработной плате, задолженности и налогам. Оставшаяся сумма и есть прибыль компании, которую акционеры могут получить как **дивиденды**, а могут оставить в компании для инвестиций в новые проекты и для дальнейшего развития бизнеса.

ДИВИДЕНДЫ

Дивиденды, которые выплачиваются 1–2 раза в год, помогают поддерживать текущий капитал акционеров. Однако, в отличие от купонных выплат по облигациям, размер будущих дивидендов точно неизвестен. Дивиденды выплачиваются из прибыли, а ее трудно спрогнозировать даже на ближайший год, не говоря уже о более отдаленном будущем.

РОСТ ЦЕНЫ АКЦИИ

Второй источник дохода акционера, который помогает приумножать его инвестиционный капитал, — это **рост цены акции**. И вот тут у акционеров возникает известная дилемма: синица в руках или журавль в небе — дивиденды (синица) сегодня в руках или инвестиции (журавль), которые пока в небе. Акционерам может быть вы-



ДОХОДНОСТЬ АКЦИИ

годнее на время отказаться от дивидендов, чтобы компания вложила эти деньги в новые прибыльные проекты. Тогда рост цены акции более чем окупит недополученные дивиденды. Но пока синица летает в обличье журавля — это всегда риск.

Дивиденды и рост цены обеспечивают **доходность акции**. Она рассчитывается как доход акционера (включая дивиденды и прирост цены) в процентах от вложенной суммы.

Например, вы купили 10 акций по цене 100 рублей каждая. Через год вы узнали, что каждая акция вам принесла дивидендов на 5 рублей и сама выросла в цене на 10 рублей. В результате ваш доход за год составил $10 \times (5 + 10) = 150$ рублей, а доходность — $(5 + 10) : 100 = 15\%$.

Выбор акции зависит от многих факторов. Один из них — размер компании. Акции можно разделить на акции крупных, средних и мелких компаний. Считается, что в США мир большого капитала начинается с 8 миллиардов долларов, а в России — с 10 миллиардов рублей. Акции крупных компаний более надежны, так как они имеют больший запас прочности во время кризиса.

ГОЛУБЫЕ ФИШКИ

На особом месте находятся так называемые **голубые фишки**. Это самые крупные и популярные компании с наибольшим объемом торгов на фондовом рынке. В России к таким фаворитам относятся 10–15 крупнейших компаний, таких как «Газпром», Сбербанк и «Лукойл». Почему их называют «голубыми фишками», история умалчивает. Можно лишь предположить, что в число «развивающих игр» для финансистов входит покер: самая дорогая фишка в этой игре — голубая (blue chip).

РИСКИ АКЦИЙ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Ценовой риск

Фондовый рынок похож на нашу жизнь. Он никогда не стоит на месте. На цену акции может повлиять множество факторов: положение дел внутри компании, общеэкономическая ситуация в стране, изменение мировых цен на нефть и даже угроза глобального потепления. Цена акций постоянно колеблется, и это не только происки жадных спекулянтов. Цена акций отражает новости, которые поступают на рынок и могут повлиять на прибыль компании. Хорошая новость двигает цену вверх, а плохая — вниз. Поскольку будущее предугадать нельзя, инвесторы не могут точно спрогнозировать будущую цену акции.

Как управлять ценовым риском?

Первый способ: не делать ставку на одну компанию, даже если она входит в число избранных «голубых фишек». Лучше вкладывать в акции разных компаний, то есть диверсифицировать свой портфель. Это позволит снизить риски, но не исключит их, ведь большинство акций движутся вместе с рынком — вверх или вниз.

Поэтому второй способ: выбирать акции компаний, которые в меньшей степени зависят от общей динамики рынка. В частности, такими являются компании, производящие товары первой необходимости (лекарства, продукты питания, связь и т. д.).

Риск контроля (корпоративного управления)

Корпорации (акционерные общества) тоже похожи на нашу жизнь. У кого больше денег (акций), тот и главный. Мажоритарный акционер держит компанию под контролем. У миноритарных акционеров гораздо меньше возможностей. И хотя по закону компания не должна дискриминировать своих миноритариев, на практике контролирующие акционеры часто принимают решения, невыгодные для держателей небольшого пакета акций.

В 90-е годы в России мажоритарные акционеры частенько прибегали к такому трюку: компании производили дополнительную эмиссию акций, которые полностью скупались по заниженной цене контролирующим акционером. После дополнительной эмиссии доля миноритарных акционеров «размывалась» до минимума.

Другой трюк компании проделывали со своими «знакомыми», то есть аффилированными фирмами. Сделки с такими фирмами совершались по решению мажоритарного акционера по ценам, выгодным этим самым «знакомым». Компания вместе со всеми акционерами оказывалась в проигрыше. А мажоритарный акционер был в выигрыше, так как получал доход «по договоренности» с аффилированными фирмами. Проследить за такими сделками очень трудно. Например, компания, которая добывает нефть, продает эту нефть по себестоимости той фирме, на которую укажет контролирующий акционер. Акционеры нефтедобывающей компании не получают прибыли, а значит, и своих дивидендов даже при высоких ценах на нефть. Они могут, конечно, раскрыть эту схему и заставить свою компанию торговать по рыночным ценам. Тогда компания будет получать прибыль. Однако акционеры все равно могут остаться без дивидендов. Мажоритарный акционер может придумать другой способ «быть в шоколаде» — например, закупать оборудование по завышенным ценам в другой аффилированной фирме. Да мало ли что может этот мажоритарный акционер! Контроль всегда остается за ним.

Как управлять риском контроля?

Самый простой способ — стать мажоритарным акционером (шутка). Более реальный способ — избегать компаний, известных своим недружелюбным отношением к миноритарным акционерам. Например, те компании, которые не выплачивают дивиденды, не информируют миноритариев о существенных событиях, не приглашают их представителей в совет директоров. Напротив, компании, которые торгуются на Западе и привлекают иностранных инвесторов, как правило, придерживаются высоких стандартов корпоративного управления. Но даже это не гарантирует отсутствия рисков, а потому акционерам нужно всегда держать руку на пульсе — следить за информацией о компании и анализировать ее.

Источники информации о компании

1. Отчетность компании (на ее веб-сайте или на сайте биржи).

Каждый год компания обязана подводить итоги своей деятельности. Во-первых, она показывает баланс — разницу между активами (тем, что у нее есть) и пассивами (тем, что она должна) на определенную дату. Эта разница и есть ее акционерный капитал.

Во-вторых, компания предоставляет отчет о прибылях и убытках: сколько заработала и как распорядилась своим доходом, как заплатила налоги, сколько выплатила дивидендов, какая часть прибыли пошла на расширение бизнеса и т. п.

2. Проспект эмиссии.

Это довольно объемный документ, который подробно описывает все детали, которые должен знать инвестор.

Проспект рассказывает о компании, о выпускаемых ею ценных бумагах и о соответствующих рисках. Цель такого «занудного» повествования не в том, чтобы занять время инвестора, а чтобы предупредить любые его вопросы.

3. Аналитические отчеты.

Аналитики сравнивают и оценивают огромное количество самых разнообразных данных. Занимаются они этим каждый день и составляют ежедневные отчеты. Более детальные отчеты по отдельным компаниям, отраслям и даже странам выходят реже — раз в несколько месяцев. Из аналитических отчетов можно выяснить «состояние здоровья» и молодых, рвущихся к победе фирм, и патриархов мирового бизнеса.

4. Рейтинги.

Это всегда наглядно и без лишних слов. Рейтинги отражают текущее состояние дел в компании и позволяют сравнивать ее с конкурентами и анализировать ее динамику развития.

ГИБРИДНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ АКЦИИ

В иерархии ценных бумаг есть такие, которые занимают промежуточное положение между акциями и облигациями. **Привилегированные акции** (preferred stocks) на биржевом сленге называют «префы» с ударением на последнем слоге. Это особый вид акций, который мутировал в сторону облигаций. Дивиденды по ним зафиксированы — в процентах от номинала, как купон по облигациям (такая практика используется на Западе) или в процентах от прибыли (как в России). Дивиденды по префам выплачиваются после погашения долгов, но перед дивидендами по обыкновенным акциям. Часто возникает ситуация, когда прибыли компании хватает только на дивиденды по привилегированным акциям, — значит, их держатели несут меньший риск, нежели держатели обыкновенных акций. В этом и заключается привилегия держателей префов. Но для них есть плохая новость: пока компания исправно выплачивает дивиденды, префы не дают права голоса. Риск контроля у держателей таких акций выше, чем у держателей обыкновенных акций. В этом префы похожи на облигации.



КОНВЕРТИРУЕМЫЕ ОБЛИГАЦИИ

Команда облигаций не осталась в долгу, создав свой гибрид — **конвертируемые облигации**. В определенный срок держатель конвертируемой облигации может обменять ее на акции той же компании в заранее зафиксированной пропорции. Возможность такого обмена, то есть конвертации облигации в акцию, и дала название таким ценным бумагам. Если дела у компании идут хорошо, то такой обмен может быть выгоден для инвестора. В любом случае он ничем не рискует. Единственный минус конвертируемой облигации состоит в том, что процентный доход по ней меньше, чем по обычной облигации.

ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ

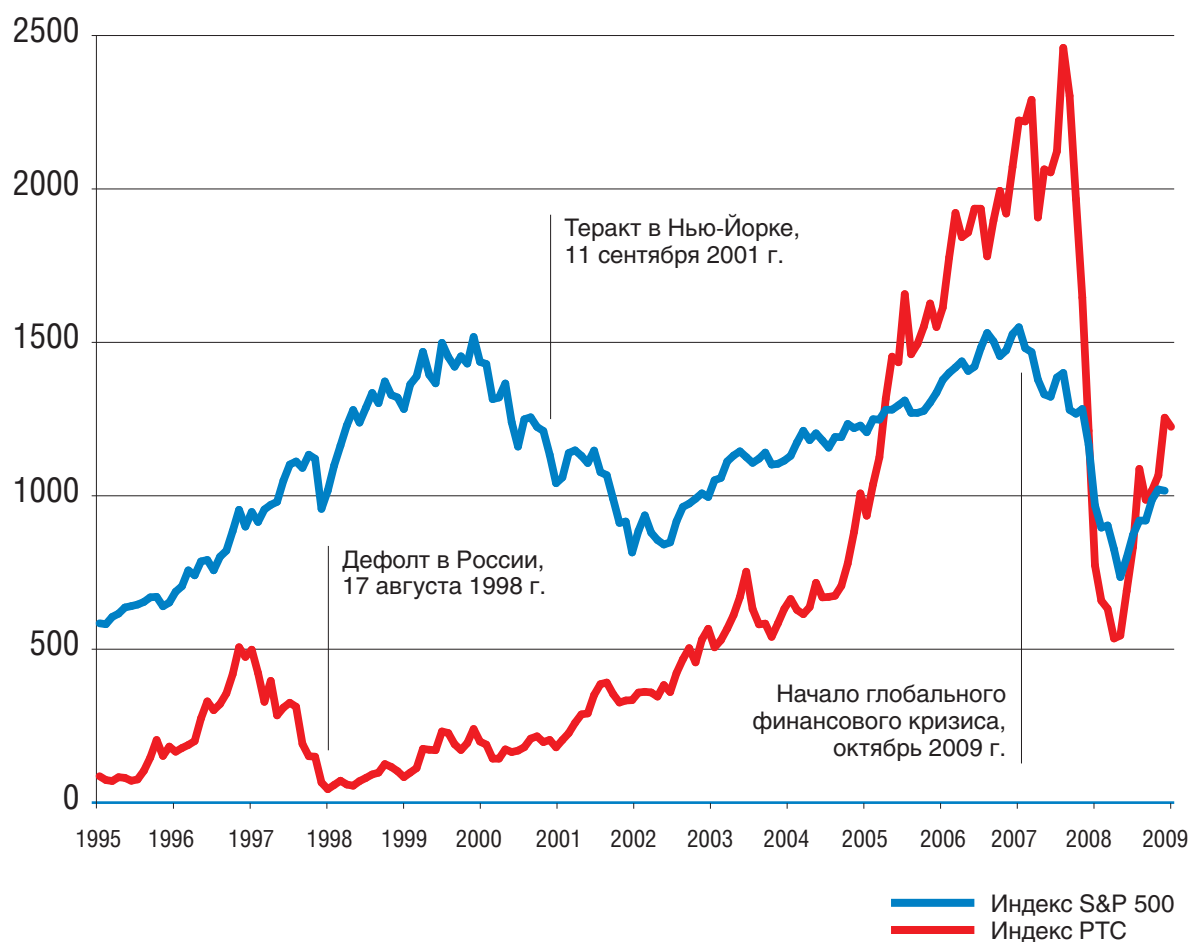
ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС

Если сейчас вы вернетесь к тексту финансовых новостей, то прочтаете его уже совсем другими глазами. Но еще не все упомянутые события вызывают прилив инвесторского энтузиазма. Например, рост ведущих индексов на 1,5% — это хорошо или очень хорошо?

Фондовый индекс отражает динамику акций ведущих компаний, которые входят в него с долями, пропорциональными их рыночной капитализации. Индекс — что-то вроде среднего арифметического. Цена одних бумаг могла за этот период вырасти на 5%, а других — упасть на 3%. Но если говорят, что рост индекса составил 1,5%, это означает, что суммарная капитализация ведущих компаний страны выросла на 1,5%.

Индекс фондового рынка есть в каждой стране, и не один. В России основными являются индекс ММВБ (рассчитывается в рублях) и индекс РТС (рассчитывается в долларах). На фондовом рынке США наиболее популярным является индекс S&P 500, который отражает динамику акций 500 крупнейших американских компаний.

График 1. Динамика индекса РТС и индекса S&P 500 с 1995 по 2009 год



Внимательный анализ графика индекса S&P 500 и индекса РТС за последние 15 лет позволяет сделать несколько интересных выводов:

1. *Инвестиции в акции несут высокий риск, особенно в России.* Например, в октябре 2008 года вы могли потерять порядка 17% на американском рынке и 36% — на российском.

2. *На длительном горизонте акции способны принести высокий доход.* С сентября 1995 года по сентябрь 2009-го инвестиции в американский рынок принесли бы вам долларовую доходность в 74%, а на российском — более 450%. Это эквивалентно доходности порядка 4% и 20% в год соответственно.

3. *Фондовый рынок тесно связан с важными политическими и экономическими событиями.* Дефолт в России по государственным облигациям в августе 1998 года обрушил не только отечественный рынок, но и западные. А вот атака арабских террористов-смертников на США 11 сентября 2001 года не очень повлияла на индекс РТС. И наконец, финансовый кризис, который сейчас переживает весь мир, начался в США в 2007 году и только летом 2008-го распространился и в Россию.

Индекс всегда показывает динамику рынка в целом, но при этом каждая акция ведет себя по-своему. Правильнее использовать индекс как ориентир для сравнения доходности вашего портфеля ценных бумаг.

БИРЖА И БРОКЕРЫ



Формировать этот портфель и вообще заниматься инвестициями вы можете самостоятельно или через профессионального управляющего. Самостоятельные инвестиции потребуют участия посредника — брокера. Только он допущен в святая святых фондового рынка — на биржу.

Брокер обеспечивает доступ к торгам на фондовом рынке. Он работает за комиссию, которая выражается в процентах с оборота. Чем выше оборот, тем ниже процент, который берет брокер. При этом брокеру, как и крупье в казино, в принципе все равно, получаете вы прибыль или теряете деньги на сделках. Главное, чтобы вы все время что-то делали. Брокер может даже дать в долг, чтобы вы не переставали торговать, вплоть до обнуления вашего торгового счета. Общаться с брокером можно по телефону или через Интернет. Можно самому делать заявки на покупку или продажу онлайн, используя программное обеспечение, которое вам предоставляет брокер.

БИРЖА

Биржа — это место, где торгуются ценные бумаги по определенным правилам.

История про Петра и Николааса (продолжение)

Как только Петр I вернулся из Амстердама, он велел строить биржу в Санкт-Петербурге. В 1705 году она открылась, и так началась история российского фондового рынка.

Из указа Петра I: «По примеру иностранных купеческих городов построить биржи, в которых бы сходились торговые граждане для своих торгов и постановле-

ния векселей. ...понеже в таком месте каждый купец и продавец в один час по вся дни тех может найти, с которыми ему нужна есть видетися».



ТРЕЙДЕР

Сегодня участники торгов называют друг друга не купцами, а **трейдерами**. И они не ходят на собрания, а сидят у своих мониторов. Им даже кричать не надо, чтобы первыми сделать заявку. Необходимое качество современного трейдера — быстрота реакции и скорость нажатия на клавишу Enter. Самые ушлые выбирают офис поближе

к зданию биржи, чтобы сигнал с их компьютера дошел первым. Доли секунды определяют не только судьбы олимпийских чемпионов, но и лидеров финансовых гонок.

В торгах могут принимать участие компьютерные программы. Они мгновенно реагируют на динамику биржевых торгов и действуют с холодным расчетом. Они не устают, не пьют по двадцать чашек кофе в день, не отвлекаются на случайный телефонный звонок, но зато у них нет одного незаменимого качества — интуиции. Есть только тот алгоритм, который заложил в них программист.

Биржа обеспечивает оформление сделок и проведение расчетов по этим сделкам. Она создает полностью инфраструктуру для торгов. Биржевые цены на бумаги называют **котировками**.

КОТИРОВКИ

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Доход от операций с ценными бумагами для физических лиц — резидентов Российской Федерации облагается подоходным налогом 13%. Единственное исключение — это дивиденды по акциям, которые облагаются налогом по ставке 9%. Налоги начисляются по итогам календарного года. Это означает, что вы должны рассчитать все доходы от операций с ценными бумагами, полученные с 1 января по 31 декабря того же года. Эти доходы включают проценты по облигациям, дивиденды по акциям, а также разницу между ценой продажи и ценой покупки ценной бумаги. Если же вы не продали акцию или облигацию в течение года, то вместо цены продажи данной бумаги берется ее рыночная цена на 31 декабря.

Важно понимать, что налог взимается с дохода не по каждой отдельной бумаге, а с суммарного дохода по всем бумагам в вашем портфеле. Если вы потеряли деньги на одной ценной бумаге, не отчаивайтесь: эти потери помогут уменьшить ваш суммарный налогооблагаемый доход, а значит, и сумму налога. Если же ваш суммарный доход за год меньше нуля, то есть вы потерпели убыток по итогам года, это тоже не повод для расстройства. Этот убыток можно перенести на следующий год, то есть уменьшить будущий доход на сумму предыдущих убытков.

Если вы торгуете на бирже через брокера, то он, будучи налоговым агентом, обязан рассчитать сумму налогов и удержать ее с вас.

ВЫВОДЫ

- Фондовый рынок дает возможность инвестировать в ценные бумаги с более высоким доходом, чем депозит, но и с большим риском.
- Облигации — менее рискованный финансовый инструмент, чем акции, но имеют меньшую доходность.
- Риски особенно высоки при коротком сроке инвестирования. Покупайте ценные бумаги только на длинный срок.
- Брокер лишь исполняет вашу заявку, а вся ответственность за принятое инвестиционное решение лежит целиком и полностью на вас.
- Для успешной торговли на фондовом рынке через брокера необходимо хорошо разбираться в ценных бумагах и иметь предварительный опыт инвестирования — хотя бы в ПИФы.

VI. Паевые инвестиционные фонды



Присказка

Если каждый охотник желает знать, где сидит фазан, то каждый инвестор желает знать, как получить доход. К этой вожаденной цели он может пробираться в одиночку, а может найти компанию таких же инвесторов — охотников за доходами. И тогда они создадут **фонд**, то есть сложат в один портфель свои капиталы и наймут профессионала, который будет управлять их деньгами. При этом каждый инвестор внесет определенную долю — свой **пай**. А цель **инвестирования** зависит от желания сохранить или приумножить, а может, и то и другое.

ПИФ

Получился **ПИФ** — **паевой инвестиционный фонд**. Название раскрывает смысл этого финансового инструмента. *Паевой* — потому что у каждого пайщика есть своя доля, в пределах которой он участвует в фонде. *Инвестиционный* — потому что цель фонда заключается в инвестировании денежных средств для получения дохода. Это может быть прирост цены акции, получение дивидендов, купонов или ренты. В любом случае доход делится пропорционально долям пайщиков. *Фонд* — капиталы пайщиков, собранные воедино с общей целью. Управляет ими профессиональный портфельный менеджер — **управляющая компания (УК)**. Пайщики доверяют свои капиталы, а управляющая компания формирует *портфель* фонда. Она, естественно, не складывает все денежки аккуратными пачками в один «кейс». Портфель фонда выражается в процентах и отвечает на вопрос «как»: как фонд инвестирует деньги в ценные бумаги, недвижимость и т. п. Например, 10% в акции «Газпрома», 5% в облигации Сбербанка и т. д. Инструменты, в которые может инвестировать фонд, и ограничения на их доли в портфеле фонда описаны в его **инвестиционной декларации**.

УК

ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ДЕКЛАРАЦИЯ

Как возникли ПИФы

Паевые фонды придумали американцы. Их трудно заподозрить в чувстве коллективизма и во взаимной выручке. И тем не менее в 1924 году именно американцы создали первый такой фонд и назвали его взаимным. Во время Великой депрессии (1929–1933) большинство фондов разорились. Многие из них — из-

за мошенничества. Поэтому власти США приняли жесткие законы, защищающие интересы инвесторов, и тем самым дали взаимным фондам новую жизнь. Правда, в течение следующих срока лет индустрия паевых фондов росла очень слабо. Только в середине 70-х годов прошлого века в Америке начался бурный

рост взаимных фондов. С тех пор они благополучно развиваются. На рынке США в настоящее время работают свыше 8 тысяч взаимных фондов, которые управляют колоссальной суммой активов — свыше 7 триллионов долларов. 44% домохозяйств Америки имеют вложения в этих фондах. В России цифры значительно скромнее, история короче, а фонды получили название «ПИФ».

Всего же в мире около 69 тысяч различных паевых фондов — больше, чем акций и облигаций, в которые они инвестируют. В этом нет никакого парадокса: фонды предлагают разные инвестиционные портфели, разные комбинации вложений. Даже если акций всего две, один фонд может вложить средства в них по 50% в каждую, другой — в соотношении 30% на 70%, а какой-то третий — в соотношении 40% на 60% и т. д. А если акций не две, а сто две? Количество вариантов вложений возрастает многократно. И тут все зависит от управляющей компании. От того, насколько мудро и дальновидно она действует, зависит доход пайщиков фонда. За работу УК получает вознаграждение в виде процента от **стоимости чистых активов (СЧА)**, то есть от суммы активов фонда за вычетом выплат организациям, которые контролируют деятельность УК в интересах пайщиков. Таких организаций целых три:

СЧА

РЕЕСТРОДЕРЖАТЕЛЬ
СПЕЦДЕП

АУДИТОР

- **реестродержатель** ведет список пайщиков и выдает подтверждение участия в ПИФе;
- **специальный депозитарий** (спецдеп) учитывает права собственности на ценные бумаги фонда и проверяет каждую сделку фонда на предмет соответствия его инвестиционной декларации;

- **аудитор** проверяет достоверность отчетности и соответствие законам операций фонда.

Эти три организации должны быть независимыми друг от друга и от управляющей компании, чтобы исключить даже соблазн мошенничества. Пайщики заинтересованы в профессиональной и честной работе УК, а потому платят за все: 3–3,5% от СЧА — управляющей компании, плюс 1% от СЧА — трем контролерам.

Хороший профессионал всегда стоит дорого. ПИФ — эффективный финансовый инструмент, но не панацея от бед и бедности. ПИФ не обещает фиксированную доходность. Можно приумножить свой капитал, а можно много потерять. Риск есть всегда. Но если УК приносит пайщикам хороший доход, то ее содержание окупается безболезненно.

Опытный инвестор понимает, что ПИФ может использоваться для сохранения и приумножения личного капитала — и текущего, и резервного, и инвестиционного. Главное — надо выбрать правильный тип ПИФа.

ПИФЫ ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ

ОТКРЫТЫЙ ПИФ

Обычно, когда говорят о ПИФах, то имеют в виду **открытые паевые фонды (ОПИФ)**. Открытые ПИФы открыты как для входа новых пайщиков, так и для выхода старых пайщиков. По какой цене можно купить или продать пай? По справедливой! То есть по рыночной. Стоимость пая определяется в конце каждого торгового дня исходя из биржевых цен в этот день. Зная, какие инвестиции сделал ПИФ, можно узнать, сколько стоит его портфель на данный момент. Рынок не стоит на месте ни одной минуты, а стоимость портфеля фонда меняется вместе с ним. Управляющая компания может реализовывать паи своих фондов как самостоятельно, так и через агентов по продаже паев. В этой роли могут выступать банки, брокеры, финансовые консуль-

НАДБАВКА

СКИДКА

танты. Покупая паи, инвестор, как правило, платит так называемую **надбавку** (комиссию за покупку) до 1,5% от стоимости пая. Чем выше сумма, которую инвестор вкладывает в ПИФ, тем ниже надбавка. Если же инвестор принимает решение продать свой пай, то он платит **скидку** (комиссию за продажу) до 3%. На практике скидка выполняет функцию штрафа для краткосрочных и нетерпеливых инвесторов. Если срок вложений в ПИФ превышает один год, то скидка, как правило, равна нулю.

Поскольку состав пайщиков открытого ПИФа постоянно меняется, то так же меняется и количество паев фонда. Когда новые пайщики приходят в фонд, то он выпускает для них новые паи. А если старые пайщики хотят выйти из фонда, то он выкупает их паи, тем самым уменьшая общее количество паев. Стоимость пая тоже все время меняется, но остается справедливой: не завышенной и не заниженной — ровно такой, как на рынке. В этом заинтересованы все пайщики.

ЗАКРЫТЫЙ ПИФ

Закрытые паевые фонды (ЗПИФы) работают на принципах, близких к акционерным обществам. При создании такого фонда фиксируется количество паев. Пайщик может продать свой пай, но только на вторичном рынке. На сегодняшний день многие ЗПИФы котируются на бирже, а значит, их каждый день можно купить или продать. Количество паев ЗПИФа остается неизменным, если только он не сделает дополнительную эмиссию. Как правило, они создаются для долгосрочных инвестиций в активы, для которых зачастую сложно регулярно рассчитывать справедливую рыночную стоимость (например, недвижимость).



ИНТЕРВАЛЬНЫЙ ПИФ

И наконец, **интервальные пифы**. Они представляют собой гибрид открытых и закрытых паевых фондов. Раз в квартал или в полгода они становятся открытыми на 1–2 недели, то есть инвесторы получают возможность купить или продать паи у фонда по справедливой рыночной стоимости. А все остальное время они являются закрытыми. И тогда единственный способ войти или выйти из фонда — через биржу.

КАТЕГОРИИ ПИФов

ПИФы можно разделить на несколько категорий в зависимости от цели инвестирования:

1. Фонды денежного рынка (например, вложение в векселя).

Совет на ушко: если вы делаете инвестиции для пополнения своего сейфа с текущим капиталом, то выбирайте именно такие фонды. Процент небольшой (чуть больше, чем по депозиту), но и риск минимальный.

2. Фонды облигаций.

Совет для тех, кто заботится о своем резервном капитале: самые надежные ПИФы облигаций — те, которые инвестируют в государственные и муниципальные облигации. Доходность по ним, конечно, ниже, но и риски меньше. А ПИФы с вложениями в корпоративные облигации подойдут для сейфа с инвестиционным капиталом.

3. Фонды акций.

Самый короткий совет: удобны для долгосрочных вложений и приумножения инвестиционного капитала. Но не следует забывать: повышенный доход несет соответствующие риски.

4. Фонды смешанных инвестиций (акций и облигаций).

Это для тех, кому доходности фондов облигаций уже недостаточно, а фонды акций пугают. Словом, золотая середина.

ПИФы из этих четырех категорий могут быть как открытыми, так и интервальными или закрытыми. Впрочем, открытых больше, ведь акции и облигации, а значит, и портфель фонда легко оценить. В координатах «риск — доходность» эти категории можно изобразить следующим образом:



5. ЗПИФы недвижимости.

Самая большая группа закрытых паевых фондов. Чаще всего они создаются для вложения в конкретные объекты — участок земли или здание. Такие фонды точно указывают, в какую недвижимость вкладывают средства, работают определенный срок, затем пайщики получают свой доход и закрывают фонд.

Выделяют три типа ЗПИФов недвижимости:

- **строительный ЗПИФ** вкладывает не в объекты недвижимости, а в права на них. Например, он приобретает права на строящиеся квартиры и затем перепродает их по завершении строительства;
- **рентный ЗПИФ** сдает готовые объекты недвижимости в аренду и распределяет прибыль между пайщиками;
- **девелоперский ЗПИФ** создается для инвестиций в земельные участки, потенциально пригодные для строительства жилой и коммерческой недвижимости, в создание инфраструктуры и строительство домов.

6. Ипотечные ЗПИФы.

Активами этих фондов являются права требования по ипотечным кредитам. Доход пайщиков образуется за счет процентов, которые выплачиваются по кредитам, а обеспечением является недвижимость, под залог которой была взята ипотека.

Есть еще и другие категории ПИФов, например венчурных инвестиций и прямых инвестиций, но они вряд ли заинтересуют непрофессиональных игроков на финансовом рынке.

ТИПЫ ЗПИФОВ НЕДВИЖИМОСТИ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЗПИФ

РЕНТНЫЙ ЗПИФ

ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ
ЗПИФ

ИНДЕКСНЫЕ ПИФЫ

ЦЕЛЕВОЙ ИНДЕКС

Описанные выше фонды управляются активно, то есть стремятся за счет правильного выбора портфеля показать наилучшую доходность для данного класса активов. Для того чтобы иметь ориентир и оценивать качество работы управляющего, каждый фонд выбирает **целевой индекс**. Например, для фонда акций это может быть индекс ММВБ. Индекс — это тот же портфель ценных бумаг, который не требует управления. Каждый активный фонд пытается за счет мастерства управляющего обогнать рынок, то есть показать доходность выше, чем у целевого индекса. Однако, как показал мировой опыт, лишь единичные фонды стабильно обгоняют рынок. Этот факт заставил инвесторов обратить внимание на индексные фонды, которые повторяют динамику индекса один в один. При этом затраты на управление таким фондом значительно ниже. Вследствие этого индексные фонды стали очень популярными на Западе. Есть они и в России. Но если на Западе индексные фонды почти стопроцентно копируют индекс, то в России это не всегда так. Многие индексные ПИФы могут значительно обгонять индекс или отставать от него, то есть фактически являются активно управляемыми.

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Ценовой риск

Стоимость финансовых активов (акций, облигаций и т. д.) постоянно меняется. Соответственно, меняется и стоимость пая.

Как управлять ценовым риском? Вкладывая деньги в ПИФ, вы должны понимать, что это долгосрочные инвестиции. Ценовой риск, который постоянно возникает на коротком горизонте, снижается на длительном горизонте.

Риск некачественного управления

Благополучие пайщика зависит от умения управляющей компании выбирать правильную стратегию инвестирования и избегать подводных камней, которые постоянно встречаются на фондовом рынке. Неправильные действия со стороны управляющего могут привести к отставанию фонда от своих конкурентов и от целевого индекса. Если доходность фонда упала ниже рыночной стоимости ценных бумаг или недвижимости, в которые УК вложила средства, то портфель был выбран неверно и пайщикам придется сожалеть о выбранном фонде.

Как управлять риском некачественного управления? На стадии выбора фонда следует отсеять «плохие» фонды, то есть те, которые постоянно отстают от своего целевого индекса. После того как вы инвестировали в фонд, необходимо регулярно (по крайней мере, раз в год) отслеживать его результаты и сравнивать их с другими фондами в той же категории и с целевым индексом. При этом не следует обращать внимание на результаты за короткий период (например, месяц), поскольку здесь слишком велика роль случайности. Показательным является результат за один год, а еще лучше — за три года. Кроме того, вы можете диверсифицировать свои вложения, распределив их по нескольким УК.

Риск ликвидности

Ликвидность — это способность быстро и с минимальными потерями конвертировать актив в деньги. Когда вы приобретаете паи ПИФа, то должны отдавать себе отчет, что это долгосрочный инструмент и что сложно быстро конвертировать его в деньги.

Когда пайщик выходит из открытого ПИФа, процедура вывода средств может занять до 10 рабочих дней, то есть до двух недель. По закрытым ПИФам ситуация с ликвидностью часто бывает еще хуже. ЗПИФы, как правило, выкупают паи у своих пайщиков не ранее чем через полгода после входа в фонд. Исключением являются те ПИФы, чьи паи котируются на бирже. Их можно реализовать через брокера, но даже в этом случае нужно быть готовым к тому, что разница (спред) между ценами покупки и продажи может достигать до 3–5%.

Как управлять риском ликвидности? Если ликвидность для вас важна, то выбирайте либо открытые, либо котирующиеся на бирже ПИФы. Есть еще третий путь: выбрать управляющую компанию, которая поможет вам взять льготный кредит в дружественном банке под залог паев.

Риск мошенничества

Этот риск подстерегает всех и всегда. ПИФы — не исключение. Одна надежда на то, что УК, спецдеп и аудитор будут независимы друг от друга и кристально честны.

Как управлять риском мошенничества? Выбирать крупную управляющую компанию с известным аудитором.



Риск непрозрачной стратегии

Знание категории фонда не дает полного представления о том, куда УК инвестирует средства и какие риски вы несете. При этом название фонда может не отражать его стратегию. Например, фонд акций может называться «надежным», «защищенным» или «консервативным», а на самом деле инвестировать в агрессивные акции.

Как управлять риском непрозрачной стратегии? Как минимум, изучить инвестиционную декларацию фонда. Также имеет смысл посмотреть на портфель фонда, который обязана регулярно раскрывать управляющая компания.

КАК ВЫБРАТЬ ПИФ

Разговор трех друзей

— За год фонд заработал десять процентов, — сказал первый.

— Хороший фонд, — решили друзья.

— Рыночный индекс за это время вырос на двенадцать процентов, — значит, наш фонд отстал, — возразил второй.

— Плохой фонд, — решили друзья.

— Другие фонды заработали еще меньше, чем наш, — вставил третий.

— Хороший фонд, — решили друзья.

— Фонд брал большие риски, — вздохнул первый.

— Ну что, вкладываем или нет? — спросили друг друга друзья. Но так и не решили.



Чтобы выбрать ПИФ, придется потратить время и воспользоваться своими аналитическими способностями. Ваша цель — получение высокой доходности в будущем. И она оправдывает все усилия.

Вот основные факторы, которые необходимо учитывать при выборе паевого инвестиционного фонда.

1. *Тип и категория фонда.* В зависимости от ваших целей вы должны определить, что вам нужно — открытый или закрытый ПИФ, фонд акций или облигаций и т. д. Это поможет вам сузить поле для дальнейшего выбора. *Выбирайте!*

2. *Результаты фонда.* Высокая доходность фонда за прошлые годы не гарантирует столь же высокую доходность в будущем. Она может «прыгать» от года к году и вести себя по-разному у акций и облигаций. Поэтому имеет смысл смотреть на доходность фонда за достаточно длительный период — например, три года. При этом обращать внимание не только на доходность, но и на риски. Чтобы избежать неэффективных фондов, надо сравнить результаты фондов данной категории друг с другом и с целевым индексом. *Анализируйте!*

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ

Риск чаще всего измеряется как **волатильность**, то есть размах колебаний цены актива вокруг своего тренда (если вы разбираетесь в статистике, то рассчитайте дисперсию доходности актива). На спокойном рынке волатильность низкая, а в период перемен, например в кризис, волатильность резко растет. Чем больше доля акций в портфеле, тем выше будет его волатильность, а нулевую волатильность гарантирует только отсутствие рискованных активов, то есть наличные деньги.

3. *Размер фонда.* Большой фонд всегда кажется надежней и стабильней. Так оно и есть, если не вспомнить слона в посудной лавке. Небольшому фонду легче лавировать на рынке. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) определила минимальный размер российских ПИФов в 10 миллионов рублей. Большим и надежным считается фонд с активами от 50 миллионов рублей. *Выясняйте!*

4. *Размер комиссии.* Информация о всех видах комиссий (за управление, скидки, надбавки и т. д.) в обязательном порядке содержится в документах фонда. Агенты по про-

даже паев имеют эту информацию. Но иногда они занимают позицию как Чук и Гек: если нас спросят, мы расскажем, а так — не-ет. Так что лучше спросить. *Спрашивайте!*

5. *Репутация управляющей компании.* Оценить ее довольно сложно. Крупных скандалов с участием УК на российском рынке пока не было, но есть компании, которые пользуются большим уважением на рынке. *Узнавайте!*



6. *Личность менеджера.* Ваш менеджер — вполне конкретное физическое лицо. Его качества, послужной список и заслуги перед пайщиками могут подсказать верное решение при выборе ПИФа. В инвестиционном бюллетене менеджер должен написать о себе и о своей стратегии инвестирования. *Читайте!*

7. *Место в рейтинге.* Рейтинг фонда должен учитывать наиболее важные факторы эффективности фонда и выделять лучшие и худшие фонды в каждой категории. *Интересуйтесь!*

В США наиболее популярным является рейтинг агентства Morningstar, которое присваивает фондам от одной до пяти звезд по итогам 5-летней работы. В России такого общепризнанного рейтинга пока нет. Мы рекомендуем обратить внимание на систему оценки открытых ПИФов, разработанную Российской экономической школой и регулярно публикующуюся в журнале Forbes (русское издание). Идея ее заключается в следующем: оценить успешность ПИФа относительно других фондов той же категории на трех различных типах рынка — растущем, волатильном (скачущем вверх-вниз) и падающем. Успешность измеряется по 5-балльной шкале — от А (лучшие) до Е (худшие). В итоге каждый ПИФ получает тройную оценку, которая может многое сказать о стабильности результатов фонда и о его стратегии. Например, фонд с оценкой А/В/Д показывает отличный результат на бычьем рынке, хороший — на волатильном и ниже среднего — на медвежьем рынке. Оценка С/С/А, напротив, соответствует более консервативной стратегии, которая лучше всего работает в кризисные периоды. Методика также включает отдельный показатель риска. См. описание методики и последние оценки фондов на сайте www.cefir.ru/pif.

ОФБУ

ПИФы являются хорошим началом для освоения фондового рынка. Однако индустрия коллективных инвестиций имеет огромный спектр, а потому подходит и для продвинутых инвесторов. Например, в России существуют **ОФБУ** — общие фонды банковского управления. ОФБУ — это тот же фонд, но управляет им банк. Принципиальное отличие ОФБУ от ПИФа — более широкий выбор инструментов для инвестирования. При этом слабым звеном ОФБУ является отсутствие жесткого контроля со стороны регулятора.

На Западе есть и другие формы коллективных инвестиций, позволяющие инвесторам использовать практически весь спектр финансовых инструментов и стратегий. Это и очень рискованные **хедж-фонды**, активно использующие производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы и т. д.) и рычаг (то есть привлекающие заемные средства). Это и **гарантированные фонды**, дающие инвестору защиту капитала, то есть гарантию возврата вложенной суммы или ее части. Это и **биржевые фонды** (ETF, exchange-traded funds) с привязкой портфеля к какому-то товару, индексу или произвольной корзине ценных бумаг. Они не требуют активного управления, высокой комиссии и отличаются повышенной ликвидностью вследствие обращения на бирже.

ВЫВОДЫ

- ПИФ предназначен для тех, кого не устраивает доходность по депозиту, а самостоятельные инвестиции на фондовом рынке кажутся еще слишком рискованными.
- Вложения в ПИФ требуют наличия собственного инвестиционного видения и готовности принимать риски. Не следует забывать, что инвестиции в ПИФ — это долгосрочные вложения и ликвидность по многим из них невысока.
- Если вы не уверены в том, какой активно управляемый ПИФ следует выбрать, начните с вложений в индексный фонд.
- При выборе ПИФа учитывайте не только доходность. Обращайте внимание на комиссию, историю фонда и личность его управляющего.
- Вкладывайте в разные ПИФы и УК для диверсификации своих инвестиций.

VII. Принципы инвестирования



Приступая к любому делу, надо ответить для себя на четыре вопроса: что? где? когда? зачем мне это надо? Приступая к делу под названием «инвестирование», надо ответить на эти же вопросы, но в другой последовательности. Главный вопрос — зачем? То есть необходимо четко сформулировать цель. Например, я хочу построить дом, или купить машину, или накопить на образование в Кембридже и т. п. Можно просто сказать: я хочу много денег. Но тогда и решение будет соответствующим: хочешь денег — займись инвестициями. Такой ответ вряд ли устроит человека, для которого слова «инвестиции», «фондовый рынок», «горизонт инвестирования» и «диверсификация портфеля» — не пустой звук. Такой человек готов серьезно заняться инвестициями и для этого пройти необходимые три этапа.

ЭТАП ПЕРВЫЙ. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОФИЛИРОВАНИЕ



Чтобы пройти этот этап, надо отложить в сторону мелкие дела, повесить на дверях комнаты табличку «Прошу не беспокоить!», подумать в тишине и четко определить для себя семь позиций:

1. *Сформулировать личную цель.* Чем конкретнее вы это сделаете, тем точнее сможете выбрать финансовые инструменты, определить стратегию и тем самым уменьшить риски.

2. *Оценить собственный опыт.* Имеется в виду, конечно, опыт инвестирования, и не зря подчеркнуто слово «собственный». Вы рискуете своими деньгами, и полагаться стоит только на свой опыт. Поэтому разумнее всего действовать поступательно — от простого к сложному. Сначала освоить депозиты. Затем выходить на фондовый рынок через паевые инвестиционные фонды, обратив внимание прежде всего на индексные фонды. Только после этого, вооружившись опытом и знаниями, можно попробовать инвестировать напрямую в акции и облигации.

3. *Определить горизонт инвестирования.* **Горизонт инвестирования** — это время, через которое вы рассчитываете получить прибыль, необходимую для достижения личной цели с учетом собственного опыта. От горизонта зависит вид финансового инструмента. Если ваш горизонт короткий — до одного года, обратите внимание на депозиты, векселя и краткосрочные облигации. Если ваш горизонт выше года, то имеет

смысл подступиться к долгосрочным облигациям. Если же вы готовы ждать два года и более, то можно дополнить ваш портфель акциями. Все зависит от ваших предпочтений. Если на первом месте ликвидность, то это означает короткий срок, мало риска и низкую доходность. Если для вас главное — доходность, то вы можете инвестировать на более длительный срок, увеличивая долю акций и принимая на себя больше риска.

ОТНОШЕНИЕ К РИСКУ

4. *Оценить отношение к риску.* Риск — это ваш допустимый уровень потерь. Сколько процентов от вложенной суммы вы готовы потерять? Вопрос жесткий, но неизбежный. Ожидая доход в 20% годовых, готовы ли вы потерять одну пятую вашего капитала? Если нет, то инвестируйте в бумаги, приносящие меньше дохода.

5. *Определить долю инвестиций в вашем капитале.* Прежде всего, надо исключить из суммы личного капитала ту недвижимость, которая для вас «дом родной», то есть недвижимость, в которой вы живете. Все остальное следует записать в свои активы и решить, какую часть этих активов (в процентах) составляют ваши планируемые инвестиции. Если вы решили инвестировать весь капитал, то вы серьезно рискуете. Вернитесь к пункту 4 и имейте в виду, что специалисты советуют запастись двухгодовым ликвидным резервом — наличными деньгами, депозитным вкладами и т. д. Этот финансовый запас прочности должен обеспечить вам и вашей семье в любых неблагоприятных обстоятельствах материальное существование в течение двух лет без потери качества жизни.

6. *Учесть свой возраст.* От него зависит ваш горизонт инвестирования и ваше отношение к риску. 30-летний человек может брать на себя больше риска, ведь он инвестирует на перспективу, а в случае потерь может компенсировать их за счет будущего заработка. У пенсионера меньше права на ошибку, меньше времени ее исправить, а потому риски его должны быть ниже.



7. *Определить валюту для инвестиций.* Важно понять, в какой валюте вы собираетесь тратить заработанные деньги. Это касается в первую очередь депозитов и облигаций. Акции, как известно, не имеют национальности. И все же инвестируйте львиную долю вашего капитала в той валюте, в которой планируете тратить.

ТИПОВЫЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
СТРАТЕГИИ

Если вы определили для себя все семь позиций, то вы готовы сделать выбор собственной стратегии инвестирования. Ассортимент этого выбора довольно широк. Вот несколько типовых инвестиционных стратегий.

- **Защитная** — вложения в депозиты, а также в высоколиквидные векселя и краткосрочные облигации. Цель: поддержание ликвидности, получение небольшого текущего дохода при минимальном риске.
- **Консервативная** — инвестиции в государственные и корпоративные облигации с добавлением небольшой доли акций, приносящих высокие дивиденды. Какую-то часть портфеля можно инвестировать в высоколиквидную недвижимость, которая сдается в аренду с целью получения стабильного дохода (например, через рентный ЗПИФ). Портфель можно дополнить инвестициями в драгоценные металлы — например, через «металлические» счета в банке. Цель: получение стабильного дохода при ограниченном риске.
- **Сбалансированная** — портфель из акций, облигаций и паев фондов недвижимости, занимающий промежуточное положение между защитной стратегией и агрессивной. Соотношение акций и облигаций может быть постоянным (например, 50 : 50) или меняться во времени.
- **Агрессивная** — инвестиции в акции на длительный горизонт с целью получения высокой доходности. Сюда можно включить инвестиции в недвижимость — например, через девелоперские и строительные фонды. Цель: максимальная потенциальная прибыль при максимальном риске.

Как эти стратегии применить для управления тремя видами капитала? Для текущего капитала идеально подходит защитная стратегия, так как основная задача этого капитала — высокая ликвидность. В резервном капитале главная цель — надежность (при этом мы также стремимся защитить наши вложения от инфляции). Этим целям в наибольшей степени соответствует консервативная стратегия. И наконец, инвестиционный капитал формируется с использованием сбалансированной и/или агрессивной стратегии. В зависимости от ваших целей и отношения к риску вы выберете то или иное соотношение активов.

ЭТАП ВТОРОЙ. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

АКТИВНЫЙ
ИНВЕСТОР

Формирование портфеля часто называют распределением активов (asset allocation). Его смысл в том, чтобы определить конкретное наполнение вашего портфеля, то есть сколько средств вы хотите вложить в каждый конкретный инструмент.

При этом вы должны понять, какой вы инвестор — активный или пассивный. **Активным инвестором** считается тот, кто самостоятельно формирует свой портфель через брокера, постоянно за ним следит (и за портфелем, и за брокером) и не допускает принятия ни одного решения без своего волевого участия. Все это требует много времени, сил, знаний, наконец, немалых нервов. Рынок все время скачет то вверх, то вниз, и вы не знаете, как себя поведет выбранная бумага в ближайшее время. Если вы ко всему этому готовы, значит, вы можете посвятить себя инвестиционной деятельности и стать, например, профессиональным управляющим (шутка).

ПАССИВНЫЙ
ИНВЕСТОР

Остальные инвесторы называются пассивными. Это не означает, что они безмолвно сидят и ждут урожая. **Пассивные инвесторы** доверяют свои инвестиции профессиональным управляющим и следят за их качественной работой. Очень важно выбрать правильного финансового посредника, который поможет вам реализовать намеченную инвестиционную стратегию. Подробнее про это мы поговорим в следующей главе.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Тем не менее даже пассивные инвесторы должны понимать основные принципы формирования портфеля, чтобы этот процесс не был для них «черным ящиком».

Главный принцип в формировании вашего инвестиционного портфеля можно описать одним словом — **диверсификация**. Корень этого слова происходит от латинского *diversus*, и все варианты перевода точно попадают в описание того, какие ценные бумаги должны наполнять ваш портфель, а именно: разные, обращенные в другую сторону, лежащие в разных направлениях и даже противоположные. Не допускаются лишь два значения этого латинского слова: «разрозненные» и «поссорившиеся».

Неразумно концентрировать весь свой капитал в одной ценной бумаге, зависимость от которой становится стопроцентной. Распределение активов в несколько различных финансовых инструментов даст возможность компенсировать неудачу одних прибылью других. Портфель акций можно диверсифицировать по отраслям, географическим регионам и т. д., то есть по всем тем характеристикам, которые действительно отличают компании одну от другой.

Если вы вкладываете в ПИФы, то решаете задачу диверсификации автоматически. Любой ПИФ держит диверсифицированный портфель, где доля каждой ценной бумаги составляет не более 10%.

Не менее важен выбор времени выхода на рынок. Здесь работает не только расчет, но и чутье, как в китайской системе ведения боя Вин Чун гун-фу. Там есть такое понятие: практика «липких рук». Чтобы выбрать момент для удара, нужно почувствовать кончиками пальцев, когда противник собирается начать атаку. Выбор момента времени между остановкой одного движения противника и началом следующего называют таймингом. Пропустил момент — пропустил удар.



ТАЙМИНГ

Тайминг для инвестора — это выбор момента входа на рынок и выхода из него. Пропустил момент — упустил прибыль. Кажется, особой чувствительности тут проявлять не надо — надо всего лишь купить на дне рынка, а продать на пике. Но кто знает, где дно и когда будет пик? Стратегия тайминга заманчива, но сложна и опасна. Идеальный тайминг — вложить все сразу и в нужный момент выйти с рынка с огромной прибылью. Но это вряд ли удастся осуществить простому инвестору. Поэтому искушенные мастера «финансовых единоборств» рекомендуют выжидать и вкладывать в рынок регулярно и небольшими частями. Так вы сможете понизить риск вложений на пике рынка перед его падением. Если рынок идет вверх, то вы можете постепенно вложить оставшиеся деньги. Если рынок идет вниз — прекратить вложения.

История одного неудачного тайминга

Дмитрий накопил 240 тысяч рублей и задумался об инвестициях в российский фондовый рынок. Он долго не решался, но в мае 2008 года, когда индекс РТС достиг значения 2460 после впечатляющего роста на 29% по сравнению с январем того же

года, Дмитрий рискнул и вложил сразу всю сумму. Он ориентировался на рост рынка. К сожалению, ему не повезло. Рынок стал падать. К январю 2009 года индекс РТС упал на 78% по сравнению с маем 2008-го. Дмитрий не мог больше терпеть убытки и

продал свои акции всего лишь за 52 тысячи рублей. По закону подлости после этого индекс постепенно начал расти и к сентябрю 2009 года вырос более чем в два раза, до уровня 1255. Но для Дмитрия это уже ничего не значило, кроме расстройства.

Кажется, что все сложилось против Дмитрия и его потери были неизбежны. Однако он мог бы существенно сократить их, если бы вкладывал деньги по частям. Например, вкладывая в акции одну двенадцатую от общей суммы (20 тысяч рублей) в месяц, он мог бы снизить среднюю цену покупки акций до 1188! Это значит, что уже в сентябре 2009 года он мог выйти в плюс.

Главное для инвестора — иметь собственное долгосрочное инвестиционное видение. Оно должно быть продуманным и взвешенным, так как оно принимается на длительную перспективу. В противном случае, постоянно меняя стратегию инвестирования, вы рискуете много потерять за счет комиссий брокеру, управляющей компании или любому другому финансовому посреднику. Инвестиции приносят доход в долгосрочном периоде, а в краткосрочном — могут сильно колебаться как вверх, так и вниз. Поэтому не принимайте важных инвестиционных решений на основе эмоций, непроверенных новостей, слухов и поверхностных оценок колебаний рынка.



ЭТАП ТРЕТИЙ. ПЕРЕСМОТР ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

По завершении первых двух этапов можно подойти к третьему. Он последний по логике инвестиционной деятельности, но не завершающий. Выйти из него навсегда можно только в том случае, если вы решили вообще прекратить инвестировать.

Пересмотр портфеля, как генеральную уборку в доме, надо делать не реже одного раза в год. За этот год могут измениться ваши цели, горизонт инвестиций, отношение к риску и все остальные показатели, о которых мы говорили в этой главе. Кроме того, за этот год могут измениться цены инструментов, которые входят в ваш портфель. Какой-то из них подорожает, какой-то упадет в цене — значит, изменятся их доли в вашем портфеле. И вам надо будет оценить, насколько этот видоизменившийся портфель соответствует вашим новым целям. Если не очень, то вам придется вернуться к первому этапу и заново заняться инвестиционным профилированием и формированием нового портфеля. А через год вы снова будете его пересматривать.

Перебалансировкой портфеля можно заниматься и чаще, чем раз в год. Все зависит от ваших целей и динамичности рынка. Следует только учесть, что каждый внесенный корректив потребует уплаты комиссии управляющим или дополнительных издержек при самостоятельной купле-продаже ценных бумаг. Кстати, статистика показывает, что женщины, инвестирующие самостоятельно через брокера, зарабатывают больше мужчин, так как реже «перетряхивают» свой портфель и меньше теряют на транзакционных издержках.



КАК ОЦЕНИТЬ УСПЕШНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Каждый инвестор должен знать, насколько успешно он вложил свои деньги. Чтобы оценить эффективность инвестиций, необходимо:

- знать результат инвестирования по итогам года — прибыль или убыток;
- сравнить доходность своего портфеля с целевым индексом;
- определить, насколько успешным был ваш портфель по сравнению с аналогичными.

Следует также учесть, что оценка по итогам одного года будет не всегда показательной: слишком велика роль случайности. Поэтому в идеале нужно оценивать результаты инвестирования за период в несколько лет — по крайней мере, три года.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ИНВЕСТОРОВ

Вложение денег в «модные» активы. Ошибка первая

В начале XVII века в Нидерландах была мода на тюльпаны. Луковицы редких сортов пользовались огромным спросом, и их цена постоянно росла. Бум на рынке тюльпанов захватил всех: цветоводов, бизнесменов, чиновников, мелких лавочников и даже лавочников. Все покупали луковицы для перепродажи. В 1636 году цена одного тюльпана достигала стоимости целого дома. Но когда предложение превысило спрос, цены на тюльпаны упали во много раз, что привело к разорению многих незадачливых спекулянтов.

ПУЗЫРЬ

Ситуацию, когда ажиотажный спрос на какой-то актив с целью его последующей продажи приводит к бурному росту цены, называют **пузырем**. А любой пузырь, как известно, рано или поздно лопается. Голландский опыт инвесторов ничему не научил, и с тех пор спекулятивные пузыри надувались и лопались неоднократно в разных странах.



Из истории американского фондового рынка

БИРЖЕВОЙ КРАХ 1929 ГОДА

Великая депрессия в США началась с биржевого краха в октябре 1929 года, когда фондовый рынок, выросший к тому моменту в пять раз с уровня 1923 года, потерял более трети своей стоимости. Владелец крупного инвестиционного банка был обвинен в использовании инсайдерской информации, потому что успел продать акции перед началом кризиса. На публичном слушании в сенате на прямой вопрос, не обладал ли он инсайдерской инфор-

мацией, банкир ответил «да» и объяснил, как это произошло. Однажды он чистил ботинки в фойе отеля. Чистильщик обуви, узнав знаменитого банкира, обратился к нему с вопросом, в какие акции лучше вложить деньги, чтобы разбогатеть. И тогда банкир понял: если даже простой чистильщик обуви стремится разбогатеть за счет инвестиций в акции без малейшего понимания природы их рисков, то надо срочно продавать акции. Налицо явный «перегрев» рынка. Бан-

кир оказался одним из немногих, кто уберек свой капитал от разорения. А чистильщик обуви, выступивший нечаянным информатором, так и не узнал, что спас банкира.

ИНТЕРНЕТ-БУМ 1990-х

Акции высокотехнологичных компаний в США росли как на дрожжах несколько лет подряд и привлекли многих неопытных инвесторов, даже домохозяек. Когда этот пузырь лопнул в 2001 году, вкладчики потеряли до 70% своих средств.

Продажа акций после плохой новости. Ошибка вторая

Когда цена акций падает, у многих инвесторов возникает чувство, похожее на страх. А вдруг это начало понижательного тренда на рынке, который приведет к большим потерям? И тогда возникает соблазн продать акции, чтобы успеть минимизировать свои потери. Начинающие инвесторы часто продают свои акции даже после незначительного падения их цены, а на следующий день обнаруживают, что рынок отыграл вчерашние потери. Этим пользуются профессиональные игроки и мошенники, которые неплохо на этом зарабатывают. Самые искушенные могут даже манипулировать рынком, специально распространяя плохие или хорошие новости.

«Король понижений» Захарий Жданов

Его называли «королем понижений», способным обрушить курсы бумаг любого российского банка или предприятия. В 1907 году Захарий Жданов открыл банкирский дом для небогатых клиентов и назвал его своим именем — «Захарий Жданов и К». Скоро новоиспечен-

ный банкир приобрел славу удачливого биржевого дельца, ловко манипулирующего ценами акций. Любимой бумагой Жданова были акции Ленского золотопромышленного товарищества. Он распускал слухи о пожарах на Ленских золотых приисках и заказывал статьи с опи-

санием ужасных последствий этих пожаров. Акции теряли в цене. Тогда Жданов скупал их по дешевке, а потом заказывал следующие статьи с опровержением грандиозности масштабов бедствий. Акции росли. В результате даже непроверенного слуха о том, что Захарий Петрович Жданов заинтересовался акциями какой-либо компании, было достаточно, чтобы создать ажиотаж на Петербургской бирже.



Игра в финансовом казино. Ошибка третья

Иногда акции рассматриваются как легкий способ наживы. Казалось бы, чего проще: купил акции, дождался роста рынка, продал с прибылью. Попробовал — получилось! Чтобы увеличить прибыль, такие горе-инвесторы обычно берут деньги в кредит под залог, например, квартиры. Но когда рынок падает, такие вкладчики остаются и без денег, и без квартиры. Торговля акциями с целью быстрого обогащения называется не инвестированием, а спекуляцией. Спекуляция акциями сродни игре в казино. Можно случайно выиграть, но чем больше играешь, тем скорее проиграешь.

Желание получить все и сразу. Ошибка четвертая

Многие люди, прочитав популярные книги по инвестициям, воображают себя Уорреном Баффетом. Выбрав самую лучшую акцию, они сразу вкладывают в нее значительную сумму. А потом удивляются, когда эта акция отстает от рынка или приносит потери. Происходит это всего лишь потому, что оказываются забытыми правила инвестирования: диверсификация и постепенный вход в рынок. Хуже всего даже не то, что такие вкладчики теряют деньги, а то, что у них появляется устойчивая аллергия на любые дальнейшие вложения в фондовый рынок.

Ставка на повтор успеха. Ошибка пятая

Если вы узнали, что ваш сосед, вложив деньги в ПИФ, заработал в прошлом году 40% годовых, не спешите идти по его стопам. Да, соседу повезло, но рынок не стоит на месте и по истечении года легко может упасть. Если вы поторопитесь вложить в тот же ПИФ деньги, то можете оказаться ни с чем. Во-первых, рост рынка в прошлом вовсе не означает, что он повторится в будущем. Во-вторых, не стоит вслепую копировать чужую стратегию. Вы же не знаете, сколько времени и сил потратил ваш сосед, чтобы так удачно сыграть на рынке!

Это всего лишь некоторые из частых ошибок неопытных вкладчиков. Все описать невозможно. Как известно, не ошибается тот, кто ничего не делает. Главное же для нас — достичь своей цели, преодолевая ошибки и используя финансовую грамотность.



ВЫВОДЫ

- Сформулируйте свое инвестиционное видение с учетом целей, отношения к риску, возраста и т. д. В противном случае сфера инвестиций останется для вас котом в мешке.
- Начинайте с более простых инструментов (например, ПИФов) и по мере накопления опыта переходите к более сложным. Такой же принцип стоит применять при выборе стратегии — начинать с консервативной и переходить к более рискованной.
- Придерживайтесь выбранной стратегии, не пытайтесь поймать сомнительную удачу. Инвестиции в фондовый рынок рассчитаны на горизонт не менее двух лет.
- Снижайте риски потерь за счет диверсификации портфеля и постепенного входа в рынок.
- Помните: инвестиции в фондовый рынок — это не способ быстрого обогащения, а долгий и кропотливый труд.

VIII. Страхование



- Кому бы вы могли сразу, не задумываясь, отдать свою рубашку?
- Наверное, таких людей один-два, не больше.
- А кому бы вы могли, не сожалея о содеянном, отдать одну ниточку из своей рубашки?
- Да кому угодно! Это же всего лишь одна нитка!

СТРАХОВАЯ
ПРЕМИЯ

СТРАХОВАНИЕ

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

СТОИМОСТЬ
СТРАХОВОГО
УЩЕРБАИЗБЫТОЧНОЕ
СТРАХОВАНИЕ

НЕДОСТРАХОВАНИЕ

Из таких простых вопросов и ответов родилась поговорка «С миру по нитке — голому рубашка». И такая простая логика лежит в основе всей системы взаимного страхования. С огромного количества людей страховая компания собирает взносы (нитки), создает страховой фонд (рубашку) и выплачивает деньги тому, кто в этом нуждается (то есть оказывается в какой-то момент голым). Самый простой пример — туристический вояж за рубеж. Обычно турист покупает страховку и платит **страховую премию** (плату за страховку) из расчета 1 доллар США за 1 день путешествия. Если турист вдруг заболит во время отдыха, то он получит медицинскую помощь, все расходы по которой оплатит страховая компания. Максимальный размер таких выплат, как правило, составляет эквивалент 30 000 долларов США. Это возможно благодаря тому, что другие туристы не заболели, а свой доллар в день тоже заплатили. Таким образом, **страхование** — это принцип перераспределения денежных средств страхователей в пользу лиц, у которых наступил страховой случай. **Страховой случай** — это всегда событие: сгорел дом, угнали машину, упал на голову кирпич и т. п. Сколько событий — столько и страховых случаев. Какое событие считать подходящим? Любое, от которого вы не можете выиграть. Ставки в казино никогда не страхуются. А если сосед сверху залил квартиру, то какой уж тут выигрыш? Сплошной ущерб, причем материальный. Моральные потери нельзя компенсировать страховкой, так как невозможно измерить силу эмоций и глубину переживаний. Зато материальный ущерб легко поддается измерению в деньгах, а значит, может быть компенсирован через страховые выплаты. Один существенный нюанс: выплаты эти производятся всегда по реальной стоимости, или, как говорят страховщики, **стоимости страхового ущерба**. Страховка не может быть нацелена на получение страхователем прибыли.

Например, если вы решили застраховать автомобиль на 250 тысяч рублей, в то время как его реальная стоимость составляет 150 тысяч, то при наступлении страхового случая возмещение будет рассчитываться исходя из реальной стоимости, то есть 150 тысяч. Получается, что вы переплатили за эту страховку, ведь ровно такое же возмещение вы могли получить, заплатив премию, рассчитанную на стоимость ущерба 150 тысяч рублей. Подобные случаи называют **избыточным страхованием**.

Если вы решили сэкономить на страховой премии и объявили сумму ниже реальной, например 100 тысяч рублей вместо 150 тысяч, то вы обманули опять только себя. Все выплаты будут рассчитываться от вашей заниженной суммы (100 тысяч). И может получиться так, что за ремонт автомобиля вы будете доплачивать свои деньги. Это называется **недострахованием**. В описанной ситуации с автомобилем придется доплатить за ремонт 50% от полученной суммы страхового возмещения.

На практике страховая компания всегда пытается соотнести желаемую страховую сумму и реальную страховую стоимость на этапе заключения договора. Но иногда ей не хватает фактических данных. Страховая компания затрудняется назвать реальную сумму и приглашает независимого оценщика. Страхователь сам может потребовать независимой экспертизы. Тогда наступает классический случай, когда инициатива наказывается. Или эта экспертная оценка будет оплачена страхователем сразу, или включена в стоимость страховки по договору. В любом случае платит страхователь. Некоторые компании могут защитить вас от недострахования или избыточного страхования. Они включают в договор пункт, согласно которому все расчеты производятся исходя из указанной страховой суммы.

Необходимость страхования понимали торговцы древнего Вавилона. Прежде чем отправить в путь караваны с товаром, они скидывались и страховали свои караваны от разбойников. Так же стали поступать английские судовладельцы в XVII веке. Они создавали пулы для страхования торговых судов. А чтобы договориться, собирались в кофейне у некоего Эдварда Ллойда. Сам Ллойд никогда не участвовал в этих переговорах, но он обеспечивал самое главное — конфиденциальность. В своей кофейне он установил индивидуальные кабинеты, снабжал всех клиентов письменными принадлежностями, а некоторых еще и нужной информацией, за что получал немалое вознаграждение. Вскоре оказалось, что занятие это намного выгоднее, чем варить кофе. Так было положено начало самой знаменитой в мире страховой корпорации — Lloyd's of London.

УЧАСТНИКИ СТРАХОВОГО РЫНКА

СТРАХОВЩИК

Основных участников страхового рынка два: страховщик и страхователь.

Страховщик — это компания, которая принимает на себя риски и выплачивает страховую компенсацию.

СТРАХОВАТЕЛЬ

Страхователь — физическое или юридическое лицо, которое приобретает страховое покрытие в случае ущерба имуществу, в котором у него есть законный интерес, то есть оно является собственником, арендатором или действует на основании доверенности от собственника.

ЗАСТРАХОВАННЫЙ

Еще один участник страхового рынка называется **застрахованным**. Это физическое лицо, имеющее право на получение возмещения при наступлении страхового случая. Страхователь сам может указать такого человека или организацию, то есть объявить **выгодоприобретателя** — физическое лицо, назначенное страхователем для получения страховых выплат по договору страхования. Выгодоприобретатель обязательно фиксируется в страховом полисе.

ВЫГОДО- ПРИБОРИТЕЛЬ

ПОСРЕДНИКИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Участникам страхового рынка невозможно обойтись без посредников — агентов и брокеров, которые занимаются распространением страховых продуктов. За это они получают комиссию — определенный процент от страховой премии.

АГЕНТЫ БРОКЕРЫ

Агенты не нуждаются в лицензии, выступают от имени страховой компании и, естественно, отстаивают ее интересы. **Брокеры** должны иметь лицензию и действовать независимо, то есть предлагать разные компании для оптимального удовлетворения потребностей клиента.

Страховые компании, занимаясь перераспределением средств страхователей, неплохо на этом зарабатывают.

Первый источник их дохода — разница между собранными премиями и выплатами по страховым случаям. Например, 100 человек скинулись по 1 доллару и создали страховой пул в размере 100 долларов. У одного из них украли мобильный телефон, реальная стоимость которого составила 70 долларов, и эти 70 долларов несчастный пострадавший получил. Оставшиеся 30 долларов пойдут на покрытие административных расходов и прибыль компании.

Второй источник дохода — инвестиционная деятельность страховой компании. Деньги, которые она собрала, составляют страховой резерв, предназначенный для будущих выплат. Эти деньги нельзя потратить, но можно вложить выгодно в различные активы, особенно если речь идет о долгосрочном (более 5 лет) или бессрочном (пожизненном) страховании жизни.

СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В дореволюционной России наиболее часто страхуемым риском был пожар. Поэтому в 1827 году было учреждено первое страховое общество от огня. Второе место по сбору платежей занимали транспортное страхование и страхование от краж со взломом. Страхованием жизни в царской России пользовалось 0,25% населения, а страхованием от несчастных случаев — и того меньше. Русское «авось» всегда тормозило развитие национального страхового рынка.

Сегодня страхование для физических лиц можно разделить на три отрасли:

- имущественное страхование;
- страхование ответственности;
- страхование жизни.

Отрасль страхования	Виды страхования
Имущественное страхование	• страхование личного автотранспорта • страхование городской и загородной недвижимости • добровольное медицинское страхование • страхование других видов имущества
Страхование ответственности	• страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств • страхование ответственности при пользовании другими видами имущества
Страхование жизни	• страхование от несчастных случаев и болезней • страхование жизни, в том числе пенсионное страхование • накопительное страхование жизни

Имущественное страхование

Имущественное страхование — это страхование материального ущерба, связанного с утратой чего-либо. Добровольное медицинское страхование (ДМС) относится к этой категории, ведь здоровье — это тоже наше имущество.

КАСКО

В качестве примера рассмотрим известное всем **КАСКО** — комплексное страхование автотранспортных средств. Как правило, договор страхования КАСКО заключается на срок до одного года. Объектом страхования является само средство транспорта и дополнительное оборудование. По договору страховщик возмещает в пределах страховой суммы убытки, возникшие в результате повреждения, полной гибели или утраты застрахованного средства транспорта в целом либо отдельных его деталей или частей. Страховыми случаями по договору КАСКО обычно являются:

- авария (столкновение, наезд, опрокидывание, падение);
- пожар, самовозгорание;
- стихийное бедствие и другое действие непреодолимой силы;
- угон транспортного средства, повреждение при угоне, кража деталей, бой стекол и другие противоправные действия третьих лиц;
- попадание камней, падение предметов и другие несчастные случаи.



17 тысяч рублей получил от страховой компании владелец 600-го «мерса» за то, что на его авто упала... лошадь!

Произошло это на одном из перекрестков Новосибирска, когда дисциплинированный мерсовладелец остановился на красный свет. А за ним остановился... нет, не «запорожец», как в анекдотах, —

Лошадиная сила

остановилась гужевая повозка. Проще говоря, лошадь. А у обочины стоял трактор. И именно в эту минуту он начал работать. Причем взревел так неожиданно и сильно, что лошадь испугалась,

встала на дыбы и, потеряв равновесие, рухнула на багажник иномарки. Страховая компания выплатила владельцу пострадавшего автомобиля 17 тысяч. А сколько он получил от извозчика или что получил извозчик от него — неизвестно.

*Газета «Вечерний Новосибирск»,
03.04.2001*

После выплаты страховщиком возмещения отремонтированная автомашина должна быть представлена ему для осмотра, в противном случае претензии по аналогичным повреждениям к рассмотрению в дальнейшем не будут приняты.



Берегись автомобиля и береги свой автомобиль

Человек застраховал свой автомобиль. Вскоре он попал в ДТП и разбил задний бампер. Страховая компания выплатила возмещение, но владелец автомобиля так и не удосужился приехать и показать замененный новенький бампер. А зря! В до-

говоре такая необходимость была прописана. И владелец автомобиля поплатился за невыполнение этого пункта договора. Он попал еще раз в ДТП и теперь оказался вынужден не только еще раз поменять бампер, но и заднее крыло.

Каково же было его разочарование, когда выяснилось: страховая компания возместит только замену крыла. Каким был бампер в момент второго столкновения, страховая компания не видела и поэтому за него не заплатила.

Случай с автолюбителем, которого дважды опасность настигла сзади, не единственный, когда КАСКО не спасает. Не подлежит возмещению по КАСКО:

- естественный износ машины, а также ее отдельных деталей и узлов, утеря товарного вида, заводской брак;
- ущерб, причиненный находившемуся в машине во время страхового случая имуществу страхователя, водителя и/или пассажиров;
- косвенные и прочие расходы, которые могут быть вызваны страховым случаем (использование арендуемого средства транспорта, потеря дохода, простой, моральный ущерб и т. п.);
- повреждение покрышек, вызванное неровностями или плохим состоянием проезжей части, наездом на острые предметы, если их повреждение не повлекло за собой увеличение ущерба.

При заключении договора страхования КАСКО надо иметь в виду еще некоторые нюансы рассмотрения страховых случаев.

Если вы не заявили о наступившем страховом случае в срок, установленный страховой компанией (а он, как правило, не более нескольких дней), то это является поводом для отказа в возмещении ущерба.

Если ваш угнанный автомобиль вдруг нашли, а возмещение за угон вы уже получили, то вам придется вернуть эту сумму в страховую компанию или передать найденный автомобиль страховщику вместе с правом собственности.

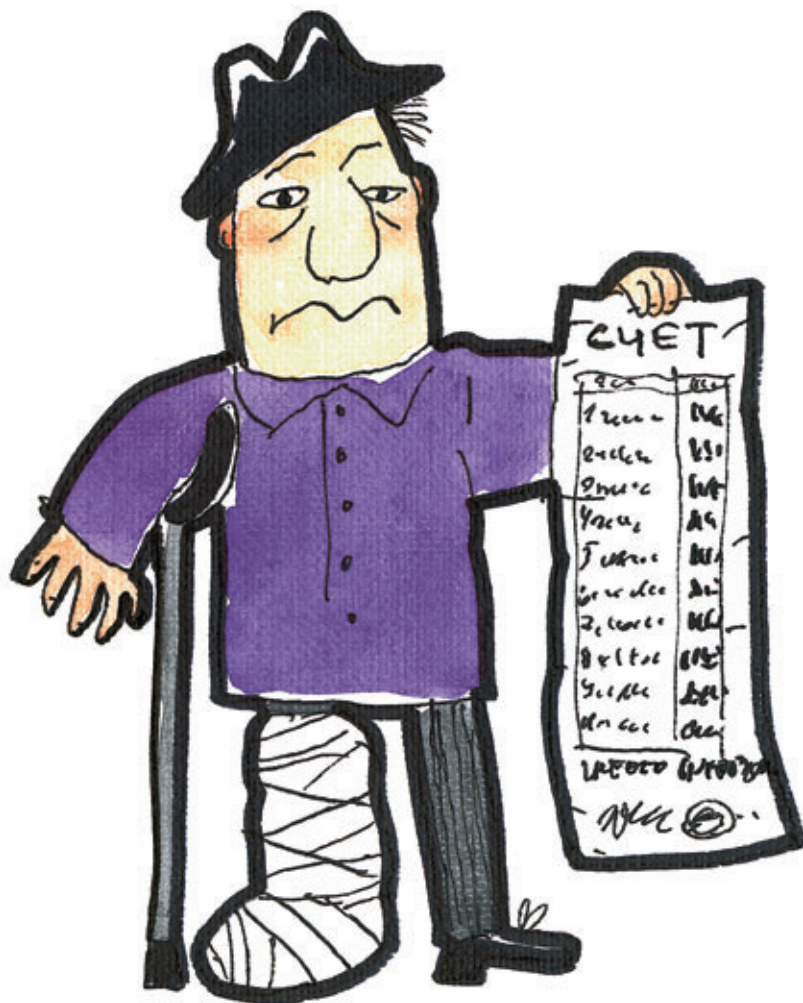
Как по КАСКО, так и по страхованию гражданской ответственности владельцев средств транспорта страховщик не возмещает убытки, возникшие вследствие управления автомобилем без «прав», в состоянии алкогольного опьянения и в ряде других случаев. Перечень исключений из страхового покрытия является одной из самых важных частей договора страхования и требует повышенного внимания.

Как шампанское ударило... в ноги

После веселого празднования дня рождения именинник решил проводить гостей до автобусной остановки. А заодно подышать свежим воздухом — шампанского было выпито немало. Распрощавшись с гостями, на обратном пути домой он споткнулся и сломал ногу. Так как у пострадавшего был полис добровольного

медицинского страхования одной из крупнейших страховых компаний, то он не стал обращаться в обычную «скорую помощь», а позвонил на пульт своей страховой компании и вызвал врачей в надежде получить более качественную медицинскую помощь. Каково же было удивление несчастного именин-

ника, когда он после выздоровления обнаружил счет на значительную сумму, выставленный страховой компанией. Полный гнева, он позвонил в страховую компанию и узнал, что его полис не покрывает медицинские расходы по травмам, полученным в нетрезвом состоянии, а в подтверждение страховая компания готова выслать ему результаты анализа крови на момент приезда в больницу.



Налоги при страховых выплатах в случае утери или ущерба имуществу, как правило, не возникают. Ведь сумма страхового возмещения рассчитывается экспертом строго на уровне рыночной стоимости застрахованного имущества (в случае его утери) или стоимости его ремонта (в случае ущерба). А страховые выплаты по добровольному медицинскому страхованию в принципе не облагаются подоходным налогом.

Страхование ответственности

Страхование ответственности — это страхование возможных материальных потерь третьих лиц, связанных с нанесением им вреда. Одним из видов такого страхования является **ОСАГО** — обязательное страхование автогражданской ответственности.

В страховании ответственности логика простая: если *я* нанес ущерб третьему лицу, то по *моей* вине это несчастное лицо несет материальные потери и *моя* страховая компания должна их компенсировать. И наоборот, если *ваш* автомобиль пострадал в результате ДТП, то страховая компания виновника аварии должна компенсировать *вам* затраты на его ремонт.

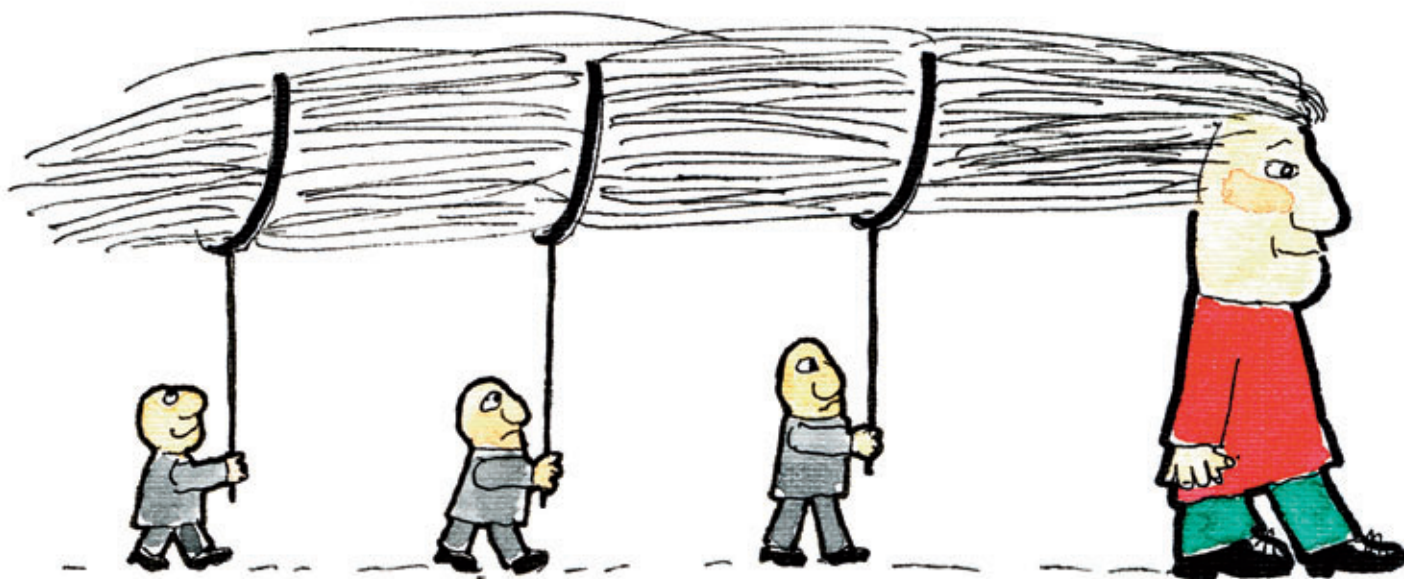
К этой категории страхования, кстати, относятся и пожары, которых так боялись наши предки. Если человек, по вине которого сгорел ваш дом, застраховал ответственность, у вас есть шанс получить целиком стоимость дома, которую определит независимый эксперт — **аварийный комиссар** (loss adjuster). Независимость этого комиссара обязательна и важна для любой страховой компании, которая дорожит своей репутацией. Страховая компания может и должна предпринимать все легальные шаги для выяснения наличия вины и размера ущерба.

ОСАГО

АВАРИЙНЫЙ
КОМИССАР

Страхование жизни

Страхование жизни производится с учетом двух основных рисков: риска смерти и риска дожития. В каждом из этих случаев заключается договор на определенный срок (или пожизненно в случае бессрочного страхования жизни). В первом случае возмещение выплачивается, если застрахованное лицо умирает или теряет трудоспособность в течение срока действия договора, а во втором — если, наоборот, доживет до конца этого срока. Каким будет срок договора, вы выбираете сами: до совершеннолетия дочери, до своего столетнего юбилея, до 20 декабря 2012 года и т. п.



ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Пенсионное страхование по сути является частным случаем страхования риска дожития, в данном случае — дожития до пенсионного возраста. Этот возраст можно установить лично для себя, не дожидаясь установленного государством. Например, 45 лет. Взносы, уплаченные страховой компании в течение 15–20 лет активной работы и успешного продвижения по служебной лестнице, могут позволить вам уже в 45 лет уйти на пенсию и отдаться любимому хобби на берегу Бискайского залива.

Если вы сами заключали договор пенсионного страхования и дождались выплат при наступлении пенсионного возраста, то налогов не будет. А вот если пенсионные взносы делались каким-то другим лицом (например, работодателем), то выплаты уменьшатся на подоходный налог 13%.

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Накопительное страхование жизни (его часто называют смешанным) включает оба риска — и смерти, и дожития. В результате страховые выплаты будут в любом случае, поскольку можно или умереть, или дожить до окончания срока договора — третьего не дано.

Накопительное страхование жизни похоже на депозит, поскольку сделанные вами взносы приносят проценты, с учетом которых и формируются страховые выплаты. И тогда надо просто считать проценты и сравнивать: сколько предлагают банки по депозитам, какова инфляция и какова доходность по накопительному страхованию. На сегодняшний день доходность по накопительному страхованию значительно отстает от инфляции и ставок по депозитам.

При этом у накопительного пенсионного страхования есть один несомненный плюс. Такой договор целесообразно заключать, как минимум, на пять лет. При этом следует понимать, что вы можете вернуть свои деньги досрочно только за вычетом суще-

ственного штрафа. Поэтому соблазн израсходовать их раньше намеченного срока будет невелик.

Правда, есть еще и минус. Доход по накопительному страхованию жизни начисляется не на всю сумму взноса, а на сумму за вычетом агентской комиссии и рискованной надбавки — небольшого взноса, который покрывает риск смерти кого-то, кто не будет платить и ждать пять лет, а возьмет и умрет прямо завтра. Комиссия по 10-летней программе накопительного страхования жизни может составить 60% и даже 80% от суммы взноса за первый год. Тогда получится, что 3%, обещанные страховой компанией, будут начислены не на всю сумму, а только на оставшуюся.

Задача 6

Михаил решил приобрести 20-летнюю программу накопительного страхования жизни с ежегодным взносом в размере \$1000. Гарантированная доходность по программе составляет 3%. Рассчитайте, сколько накопит по итогам первого года Михаил, если известно, что агентская комиссия составляет 80% от первого взноса.

Решение

Сначала необходимо определить размер комиссии: 80% от \$1000 составляет \$800. По условию задачи проценты будут начисляться на остаток: $\$1000 - \$800 = \$200$. Таким образом, в конце первого года Михаил накопит: $\$200 \times (1 + 0,03) = \206 .

Ответ

Вместо ожидаемого дохода \$30 (3% от \$1000) Михаил получит всего лишь \$6.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Когда речь заходит о выходе на пенсию, для многих это ассоциируется с тяжелым финансовым положением и со значительным снижением уровня жизни. Несмотря на то что в СМИ часто можно услышать об очередном повышении минимальной пенсии, от пенсионеров мы знаем, что продукты питания и лекарства дорожают гораздо быстрее.

Почему это происходит? Вплоть до 2002 года пенсионная система в России являлась распределительной и была основана на принципе «солидарности поколений». Это означает, что пенсия нынешним пенсионерам выплачивается за счет тех, кто работает сейчас. Между тем постепенно происходит старение населения вследствие спада рождаемости. Пенсионеров становится все больше, а численность работающего населения уменьшается. Поэтому все большие обязательства по выплате пенсий ложатся на государство, а оно, в свою очередь, перекладывает их на плечи работающего населения, то есть на нас с вами.

Идея пенсионной реформы, реализуемой с 2002 года, состоит в том, чтобы пенсия стала более персонифицированной. До недавних пор на размер пенсии влияли только трудовой стаж, отрасль, квалификация и ряд других факторов. В новой пенсионной модели размер пенсии определяется прежде всего не стажем работника, а его реальным заработком и размером отчислений в государственный Пенсионный фонд, произведенных работодателем. Также новая система позволяет выбирать финансового посредника, которому будущий пенсионер вправе передать в управление часть своей пенсии.

Благодаря пенсионной реформе у нас появилась некоторая свобода в отношении нашей будущей пенсии. Но и ответственность, разумеется, тоже возросла. Государство обеспечивает только базовый минимум. Обо всем остальном придется позаботиться самостоятельно. Если раньше мы могли не вникать в детали, полагаясь на государственные службы, которые сами все рассчитают, сегодня нам многое предстоит изучить самим. И чем яснее мы будем представлять себе, что мы можем сделать со своими «пенсионными деньгами», тем меньше у нас риска потерять их (или их часть).

Откуда берется пенсия

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПЕНСИЯ

И государственные, и частные предприятия, на которых мы работаем, платят налоги и страховые взносы. Среди них есть отчисления в Пенсионный фонд, которые составляют определенный процент от размера официальной заработной платы каждого работника предприятия. Взносы, поступившие в Пенсионный фонд, идут на формирование **государственной пенсии**, которую можно условно разделить на две части: страховую и накопительную.

СТРАХОВАЯ ЧАСТЬ

Размер **страховой части** пенсии зависит от вашего стажа и от размера пенсионного капитала, накопленного за счет отчислений к моменту вашего выхода на пенсию. Управлять этой частью пенсии вы не можете, потому что она формируется государством. Эта часть пенсии постоянно индексируется, но все равно обеспечивает ненамного более, чем прожиточный минимум.

НАКОПИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ

Вторая часть пенсии была введена только для лиц 1967 года рождения и моложе. Для них часть отчислений направляется на формирование **накопительной части** пенсии, которая подлежит инвестированию согласно выбранной вами стратегии.

Однако даже с учетом реформы размер пенсии ограничен, поскольку отчисления растут вместе с заработной платой вплоть до определенного потолка (в 2010 году 415 тысяч рублей в год). Если же ваша карьера пошла в гору и зарплата превысит данный уровень, то ваши отчисления на формирование пенсии останутся прежними.

Что можно сделать с накопительной частью пенсии

Считается, что для сохранения привычного образа жизни пенсия должна составлять примерно 70% того дохода, который вы получали, пока работали. Именно поэтому стоит обратить особое внимание на накопительную часть пенсии. Это единственная часть государственной пенсии, средствами которой мы можем распоряжаться сами.

А это означает, что вы можете, во-первых, самостоятельно выбрать финансового посредника, которому доверите для инвестиций накопительную часть своей пенсии. Такими посредниками могут быть: государственная управляющая компания (ГУК), частная управляющая компания и негосударственный пенсионный фонд (НПФ). Во-вторых, вам предстоит сделать выбор между стратегиями вложения средств: 1) более рискованной и более доходной или 2) менее рискованной и менее доходной. Подробнее о разных стратегиях инвестирования можно узнать в главе 7.

Итак, начнем знакомство с компаниями, которым разрешено управлять пенсионными накоплениями.

1. Государственная управляющая компания.

ГУК предлагает две стратегии: консервативную и расширенную. В консервативном портфеле преобладают государственные обязательства, которые, как правило, приносят доходность ниже инфляции. Расширенный портфель дополнен другими видами долговых инструментов (в частности, депозитами и ипотечными бумагами). Вторая стратегия более рискованна, но и потенциально более доходна. Если вы не предпринимаете никаких действий по управлению вашей пенсией, то по умолчанию Пенсионный фонд России направляет ее накопительную часть именно в расширенный портфель ГУК. Но даже эта стратегия вряд ли уберет пенсионные накопления от инфляции. В результате, если вы пустите дело на самотек, реальная стоимость ваших накоплений может снизиться.

2. Частная управляющая компания.

В отличие от государственной управляющей компании, частные УК могут вкладывать средства пенсионных накоплений в более широкий список ценных бумаг (в частности, иностранные индексные фонды). За свою работу УК получают вознаграждение — не более 10% от заработанного дохода.

Как частные управляющие компании инвестируют пенсионные деньги? Ответ на этот вопрос у каждой компании свой, ведь у каждой из них своя стратегия, инвестиционное видение и потенциальный круг клиентов, то есть мы с вами. Одни выбирают более рискованные стратегии, другие — менее. Но задача-минимум для всех одна: показать доходность выше ГУК. Жесткая конкуренция между частными управляющими компаниями за наши с вами деньги заставляет их постоянно повышать результаты и качество управления.

Необходимо понимать, что управляющие компании только управляют средствами будущих пенсионеров. Когда же у человека подходит пенсионный возраст, его средства возвращаются в Пенсионный фонд РФ и ему рассчитывается сумма пенсии.

3. Негосударственный пенсионный фонд.

НПФ — это некоммерческая организация. Получение прибыли не является целью деятельности таких фондов. При этом их доход составляет до 15% дохода, который



они получают от размещения средств. По сути дела, НПФ является посредником между вами и теми же частными управляющими компаниями. Однако при этом НПФ ведет учет накоплений на пенсионных счетах тех людей, кто передал свою накопительную часть в НПФ. Кроме того, НПФ осуществляет выплату пенсионных накоплений. Это значит, что если вы передали свои пенсионные накопления НПФ (и не изменили своему решению), то после наступления пенсионного возраста вы будете получать две пенсии: одну от государства, а вторую (накопительную) от выбранного вами НПФ.

Страховой полис подобен старому плащу.
Прорехи в его защитных возможностях
обнаруживаются только под дождем
несчастных случаев.

Дэвид Йетс, 1984 г.

ВЫВОДЫ

- Выбирая страховую компанию, обращайте внимание не только на стоимость страховки (страховую премию), но и на простоту процедуры выплат данной страховой компании, сроки рассмотрения страхового случая, сроки выплаты страхового возмещения и ограничения полиса.
- Страхуя имущество, не завышайте страховую сумму, так как выплаты будут осуществляться в любом случае по реальной стоимости (страховой оценке).
- Читая договор страхования, особое внимание обращайте на условия, при несоблюдении которых страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения.
- Выбирая накопительное страхование жизни как дополнительную пенсию, сравнивайте доходность по ней с доходностью по депозиту.
- Планируя пенсионные сбережения в резервном капитале, помните, что с достижением пенсионного возраста уровень потребностей не падает ниже 70% от заработной платы.
- Задумываясь о старости, уделите внимание накопительной части вашей государственной пенсии. На нее вы можете повлиять.



IX. Выбор финансового посредника



«Выбор жены и покупку меча нельзя передоверять другому» — так сказал когда-то Джордж Герберт. Он был поэтом. Жил в XVII веке, воспевал любовь и доблесть. Не думал о «презренном злате» и ничего не писал о финансовых посредниках. А зря! Этот выбор тоже надо делать самому и не передоверять другому.

«Ничего не делать», или «финансовые бездельники»

Выбор, как известно, есть всегда. В том числе и выбор не делать никакого выбора, то есть вообще не задумываться о личных и семейных финансах. Когда зарплаты едва хватает на жизнь, цены растут, а думать лень, призывы выбирать финансового посредника звучат нелепо. Но парадокс нашего «авось» заключается в том, что даже люди, которые хорошо зарабатывают и могли бы лучше организовать свои финансы, пускают все на самотек. Авось как-нибудь выплывем...

Есть другая категория «финансовых бездельников». Они убедили себя в том, что никто не может им посоветовать ничего хорошего, а только норовит обмануть. Как правило, у таких людей есть печальный опыт неудачных инвестиций или они обожают пересказывать чужие истории финансовых потерь.

Осознанно или нет, но люди, не предпринимающие никаких действий, чтобы заставить свои деньги работать, оказываются беспомощными перед инфляцией и безответственными перед будущим. Они не задумываются, как оптимально распорядиться своими деньгами и передать капитал следующим поколениям.

Выбор «ничего не делать» неинтересен, так как он ни к чему не приводит. Если кому-то кажется, что все само собой устроится, то это всегда история иллюзии с грустным концом. Если сам человек не занимает активную позицию по отношению к своим лич-

ным финансам, найдется много людей, которые прямо или косвенно будут наживаться на его деньгах. Пассивная позиция всегда уязвима.

Отсюда вывод: если вы намерены ждать у моря погоды, подумайте еще раз и постарайтесь изменить свою позицию. Начните с личного финансового планирования. Никто не сделает это за вас.

Сделай сам

Но и в активном отношении к деньгам не стоит перегибать палку. В сфере финансов, как и в жизни вообще, работает старинное правило: один в поле не воин. Людям категоричным и самоуверенным кажется самым правильным изучить досконально все по книгам и журнальным статьям, посетить пару занятий «Школы юных брокеров» и смело одному отправляться в поход за миллионными барышами. Понятно, что все не так просто. Но многие наступают на одни и те же грабли, пока не убедятся, что современное финансовое поле слишком сложное и рискованное, чтобы проскакать по нему с шашкой наголо и не сломать себе шею. Это является серьезным поводом задуматься, где лежит граница между тем, что вы сможете сделать сами, и тем, чего вы сделать не сможете.



ВЫБОР ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИКА

Без элементарной финансовой грамотности в сегодняшнем мире не прожить. Она поможет вам сформировать свой финансовый план, поставить конкретные задачи по сбережению, страхованию, инвестированию и т. п. Но только правильно выбранный профессиональный финансовый посредник может оказать серьезную помощь в реализации этих задач. Вы же не пойдете лечиться к приятелю, который любит читать книги о медицине!.. Тем более что сегодня в России финансовые посредники (брокеры, банки, страховые компании и т. д.) имеют неплохой опыт, а некоторые из них заработали первоклассную репутацию, пройдя через ряд кризисов и сумев сохранить деньги своих клиентов.

Если вы цените профессионализм и готовы отказаться от популярной некогда идеи «сделай сам», то возникает самый главный вопрос: как выбрать финансового посредника?

Выбор финансового посредника можно условно разделить на три этапа: оценка количественных критериев, бренда и личности менеджера. На каждом этапе мы просеиваем потенциальный пул посредников через сито. Первое сито имеет самые крупные ячейки, второе — мельче, а третье оставляет нам тех, с кем уже можно работать.

1. Количественные критерии — это показатели, которые можно выразить в цифрах.

- **Срок работы на рынке.** Едва ли стоит доверять свои деньги компании, открывшейся два дня назад. Если финансовый посредник уже 10 лет работает на рынке, это, как минимум, показывает его жизнеспособность и умение преодолевать кризисные ситуации.
- **Размер активов.** Это показатель успешности и устойчивости компании. Крупной компании легче пройти через кризис благодаря большому запасу прочности.
- **Количество клиентов.** Как говорят, клиенты голосуют деньгами. Компания, у которой много клиентов, внушает больше доверия.
- **Рейтинг.** Наиболее информативным является кредитный рейтинг международных агентств, хотя есть и другие.

Однако все эти показатели не являются гарантией успеха. Например, мелкий банк с длинной историей, приобретенный новым собственником, будет на бумаге иметь богатый опыт работы, а на деле мы ничего о нем не знаем. Большой размер активов управляющей компании может объясняться наличием одного крупного пайщика, как правило связанного с собственником УК. Это очень рискованно: в случае выхода этого пайщика ваши интересы могут быть нарушены. Страховая компания может быть аффилирована с крупным заводом, сотрудники которого автоматически обслуживаются в ней. Это означает, что все они для страховой компании фактически как один крупный клиент, уход которого может серьезно повлиять на бизнес. Что касается рейтингов, то их качество и независимость часто вызывают вопросы.

2. **Бренд (или имидж)** финансового посредника — это не только название и логотип, но и публикации в СМИ, реклама, публичные выступления топ-менеджеров, заявления регулирующих органов, отзывы окружающих нас людей, здание главного офиса и, наконец, имя учредителя. Одним словом, все то, что практически невозможно проверить, своего рода фантик от конфеты, которым можно полюбоваться, прочитать состав содержимого, но невозможно определить, вкусная конфета или нет. Подтверждением тому может служить множество красивых брендов, созданных в 90-е годы, — например, Инкомбанк, банк «Империял», «СБС-Агро». Перечисленные выше атрибуты были выполнены у них на высочайшем уровне. Однако, как обнаружили вкладчики при банкротстве этих банков во время кризиса 1998 года, за фантиком оказалась пустота.



Компания «МММ» была всенародно любимой благодаря неподражаемому обаянию Лени Голубкова. Он советовал нести свои деньги туда, и многие несли, продавая последнее. Из уст в уста передавались небылицы об огромных прибылях, которые подогревали интерес. И опять несли люди свои сбережения в «МММ». Всего лишь за полгода свободного обращения «билетов» «МММ» количество людей, поверивших в эту красивую обертку, выросло до 10 миллионов человек. Но в один прекрасный день, а именно 27 июля 1994 года,

Три бабочки от «МММ»

все рухнуло. «МММ» прекратил выплаты. Вкладчики во главе с Леной Голубковой остались ни с чем. На что же должны были обратить внимание вкладчики «МММ»? Во-первых, никакие предприятия не могли принести доходность 100% в месяц, которую обещал основатель АО «МММ» Сергей Мавроди. Во-вторых, удвоение цены билетов каждый месяц могло происходить

только за счет привлечения средств от новых вкладчиков. И это можно было просчитать. В схемах финансовых пирамид эти средства традиционно идут на выплаты старым вкладчикам. Рано или поздно рост останавливается и пирамида рушится. В-третьих, куплю-продажу билетов «МММ» производила только сама компания, они не были зарегистрированы как ценные бумаги. Сергей Мавроди был обвинен в мошенничестве и приговорен к четырем с половиной годам лишения свободы. В мае 2007 года срок наказания истек.

Крах Бернарда Мэдоффа

В декабре 2008 года в США разразился грандиозный скандал. Известный хедж-фонд с 30-летней историей оказался пирамидой. Его активы — ни много ни мало 65 миллиардов долларов — были фикцией. Основателем и главой фонда был уважаемый финансист Бернард Мэдофф, который также возглавлял круп-

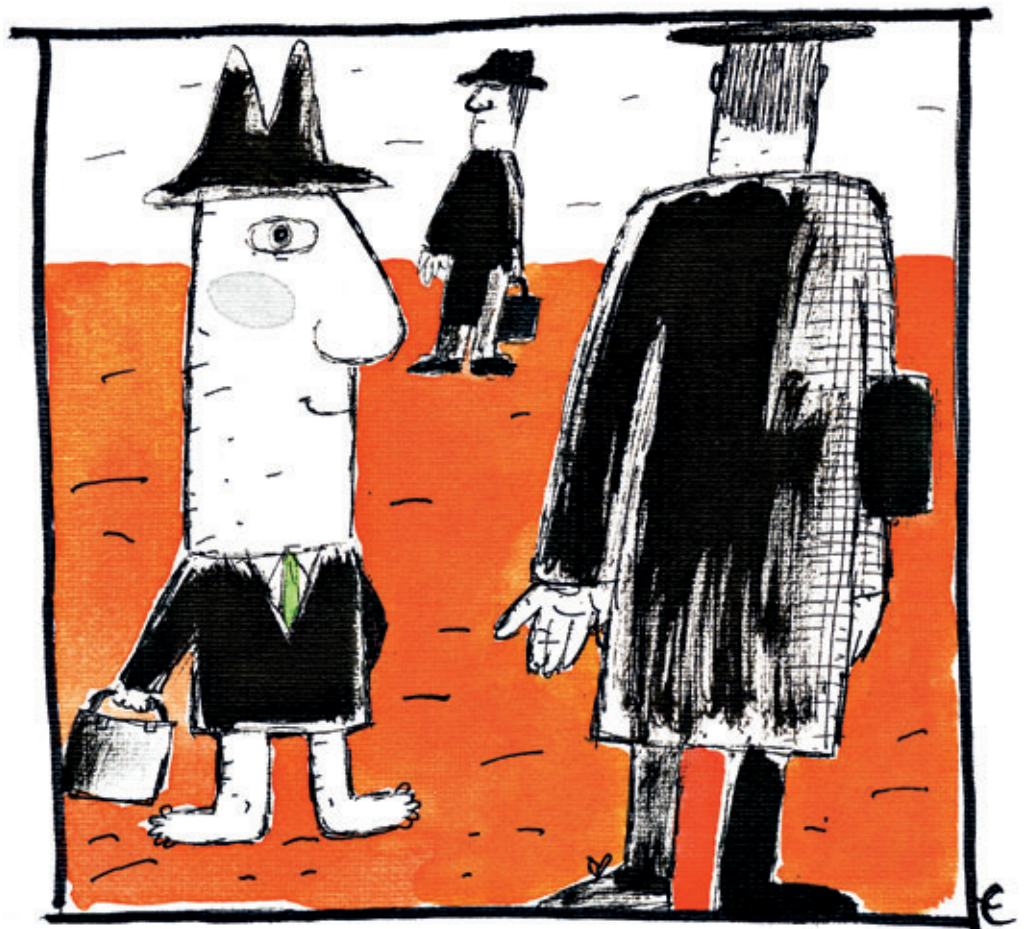
ную брокерскую фирму. Он никогда не делал рекламы, а распространял акции фонда среди узкого круга эксклюзивных клиентов: состоятельных инвесторов, благотворительных организаций и даже банков. Фонд Мэдоффа из года в год приносил стабильную доходность — около 10% в год независимо от движения рынка. Схему

инвестиций Мэдофф не раскрывал, это был «секрет фирмы». Отчетность фонда была закрыта даже для клиентов, а аудит проводил друг владельца. В итоге вплоть до краха пирамиды никто не знал, что выплаты акционерам производились за счет денег, вложенных новыми клиентами. За свои преступления Мэдофф получил 150 лет тюрьмы, но это не помогло инвесторам вернуть свои деньги.

Как же уберечь себя и свои деньги от подобных финансовых пирамид? Не будьте слишком доверчивы. Критично анализируйте информацию, тем более рекламную. Перепроверяйте все цифры и факты, используя несколько независимых авторитетных источников.

3. Личность — это человек, с которым вы общаетесь и консультируетесь, когда обращаетесь к финансовому посреднику.

Как показывает практика, первых двух этапов недостаточно, мы хотим знать больше о нашем будущем финансовом посреднике через людей, которые его представляют.



В конце концов, именно через них нам предстоит в будущем совершать финансовые операции, и здесь личность играет немаловажную роль.

Благодаря конкуренции между многочисленными финансовыми институтами растет квалификация клиентских менеджеров. И это дает вам реальную возможность выбрать подходящего менеджера, который будет вас обслуживать. Если есть выбор, глупо им не воспользоваться, думая: «А! Кто будет возиться с моими копейками?» Недальновидный посредник действительно не будет, а умный поймет, что любое крупное состояние складывается по копейке. И кто знает, может быть, через несколько лет вы создадите новый Google или Microsoft и войдете в список Forbes.

Итак, на что стоит обратить внимание при выборе менеджера?

- **Компетентность в финансовых вопросах.** Это очень легко проверить, задавая любые вопросы, касающиеся его деятельности. Помните, не бывает глупых вопросов, бывают глупые ответы. Если менеджер сумел внятно и четко ответить на ваш вопрос, объяснить сущность интересующего вас финансового продукта, то, считайте, первый отборочный тур он прошел.
- **Умение слушать и слышать.** Следует четко разделять эти два понятия. «Слушать» — значит воспринимать информацию, кивая и поддакивая. «Слышать» — значит вникнуть в смысл сказанного вами и, проанализировав, предложить пути решения. К сожалению, слушать умеют многие, слышать — единицы. И это происходит повсеместно. Вы не успели закончить предложение «Я бы хотел разместить сбережения...», а у менеджера уже есть готовое решение. Понятно, что менеджера не интересуют ваши конкретные возможности и цели: какие это деньги — длинные, короткие; на какой риск вы готовы пойти, а какой риск неприемлем для вас, и т. д. Понятно, что этот человек мотивирован краткосрочным бонусом и не подходит для построения долгосрочных доверительных отношений.
- **Опыт работы.** Можно получить красный диплом, быть начитанным, но это еще не все. Профессиональный опыт приходит только со временем и большой практикой. Только опытный специалист поможет избежать множества подводных камней, которые будут встречаться в финансовом мире сплошь и рядом.



ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТНОШЕНИЙ С ФИНАНСОВЫМ ПОСРЕДНИКОМ

Пройдя три этапа выбора, когда уже вы практически «купились» на размер активов и солидную историю компании, ее респектабельный имидж, безупречный вид и уверенность в голосе ее сотрудников, вы подошли к очень важному моменту. Это юридическое оформление отношений с финансовым посредником. Во многом это напоминает заключение брачного контракта после долгого поиска избранника или избранницы и требует консультации опытного юриста. Эту тему комментирует известный адвокат Генрих Павлович Падва.

«Жизнь преподносит такие варианты, которые совершенно неожиданно, по-новому заставляют осмысливать закон, видеть в нем дырки. Вообще, я очень осторожно отношусь ко всеобщим рецептам. Это как в медицине: одному лекарство подходит, а другому нет. Я всегда говорю: истина всегда конкретна. В каждой ситуации своя истина. И все же я попробую сформулировать юридические правила финансовой безопасности.

Каждый договор, каждое действие надо рассматривать как уникальное, индивидуальное, отличное от других. Сейчас все увлекаются типовыми универсальными договорами. Их легко составить, скачав «болванку» из Интернета. Но оказывается, что в этой общей «болванке» не предусмотрены как раз те нюансы, которые важны для данной ситуации или конкретного человека. Моя практика говорит о том, что можно знать закон и как стихотворение рассказывать его наизусть в любое время. Про этот закон могут быть написаны тома научных трудов, толкований и диссертаций. А возникает новая необычная ситуация — и закон поворачивается совершенно другой гранью. Закон всегда обладает большой «объемностью». Туда вложены тысячи, а может, миллионы и миллиарды разных жизненных ситуаций. Юриспруденция вообще дело увлекательное...

И вот получается первое правило: *относиться к каждому своему действию, каждому своему решению и каждому подписанию документа как к единственному, индивидуальному, неповторимому и продумывать все до мелочей.*

Второе правило вытекает из первого: *обращаться всегда к специалистам.* Не считать себя самым умным и сведущим. Даже после того, как прочитаешь много книг, много специальной литературы, надо советоваться с юристом и только после этого принимать решение.

И вот тут сразу появляется третье правило: *надо уметь выбирать этих специалистов.* Часто я слышу: «Вон Колька закончил юридический 28 лет назад, он все знает. Как скажет, так и надо делать». Этот Колька может оказаться совершенно не тем специалистом, который нужен вам. А может быть, наоборот. Иногда юрист сидит на одном месте десять лет, знает только узкие вопросы, которыми занимается, и все. Но именно он может быть вам полезен, так как досконально изучил какую-то область. Мне нравится фраза: «Хороший руководитель не тот, который сам все умеет, а тот, который подбирает себе правильно людей». Вот так же и каждый из нас должен уметь правильно подбирать себе советчиков.

Четвертое правило заключается в том, что *мелочей в принятии решения или составлении договора не бывает.* Даже в типовых договорах могут быть ошибки. Их ведь тоже пишут люди. И кто эти люди, и как они пишут эти типовые договоры, мы не знаем. В практике есть огромное количество случаев, когда просто по небрежности кто-то вставит одно слово — и весь смысл меняется. Достаточно перепутать «и» с «или» и остаться без средств существования. Надо всегда помнить классическую фразу, которую мы узнаем еще в школе: «казнить нельзя помиловать». Где поставить запятую, чтобы казнить, и где поставить запятую, чтобы помиловать?

Пятое правило: *всегда дочитывать документ до конца.* Иногда последние слова и даже примечания, напечатанные мелким шрифтом, кардинально меняют смысл. Статья договора может иметь и восемь, и десять строк. Прочитали первые три-че-

тыре — и кажется, что все понятно. А в конце сказано: «если иное не предусмотрено законом». И выясняется, что законом как раз предусмотрено иное. И получается, что договор, который вы подписали, вообще силы не имеет.

Шестое правило: *уважительно относиться к юридической природе действий и документов*. Один очень показательный пример из практики. Заключили договор на поставку огромной партии масла. Поставщики выполнили все абсолютно точно. Они привезли в срок столько масла, сколько обещали, и получили за него деньги. Масло испортилось через несколько дней, так как не было в договоре прописано, какими партиями, в какой таре и в какой кондиции его надо было поставлять. Тот, кто масло закупил, потерял все деньги и закрыл бизнес.

Седьмое правило: *изучить и знать основные необходимые условия, без которых договор не имеет силы*. Например, без указания даты подписания договор считается недействительным. А я знаю, что часто предлагают: подпишите, а мы потом поставим дату. Это должно насторожить любого человека.

Правило восьмое: *надо обращать внимание на указание суда, в котором будет рассматриваться дело в случае спора*. Если это суд города Стокгольма или штата Луизиана, то надо понимать, почему именно там, и решить, удобно ли вам туда ехать и нанимать шведского или американского адвоката, чтобы решить свой спор.

Правило девятое: *при выборе банка или любого другого финансового посредника надо делать проверку на криминальность*. Это не точный, а, скорее, описательный термин. Главное — понимать природу криминального закона. Это всегда формальный закон. Граница между криминальным и некриминальным тонкая, но четкая. Например, граница между выдачей наличных и обналичиванием денег. Если в первом случае это, например, выплата зарплаты или пополнение оборотных средств, то во втором — это пособничество в уклонении от налогов.

И наконец, последнее правило: *следует различать гражданско-правовую и уголовную ответственность*. Если вы взяли в долг 100 тысяч рублей, обещали отдать и потом не смогли, потому что у вас просто нет таких денег, то суд обяжет вас отдать долг, но не посадит в тюрьму. А вот если банк, который вам дал в долг, докажет, что вы взяли деньги, зная, что не отдадите, и в этом был ваш злой умысел, то судья откроет Уголовный кодекс, так как ваши действия уже похожи на мошенничество».

И даже после того, как вы прошли весь путь по выбору финансового посредника и учли все юридические тонкости, вы не застрахованы от некорректного поведения финансового посредника. И здесь очень важно правильно себя вести. В частности, если вам отказали в снятии денег с депозита, объяснив это кризисной ситуацией, едва ли стоит ждать, пока банк соизволит выдать вам ваши кровные деньги. Вы должны четко понимать: банк обязан вернуть вам деньги по первому же требованию. Все ссылки на кризис и на тяжелое финансовое положение вас не интересуют. До тех пор, пока банк не объявлен банкротом, он обязан выполнять свои обязательства. Даже будучи обычным вкладчиком, разместившим в банке 100 рублей, вы можете последовать примеру известного адвоката в следующем примере.

Как страх победил жадность

В самом начале финансового кризиса в октябре 2008 года Генрих Павлович пришел в банк, чтобы снять деньги со своего счета. Банк отказался выдавать деньги и заявил, что все операции временно приостановлены. Банк не объявил себя банкротом. Со-

трудник банка объяснил: банк опасается, что все прибегут и заберут свои вклады, поэтому банк не будет выдавать деньги, пока все не успокоится. Тогда известный адвокат пошел в суд и составил исковое заявление. Он попросил арестовать корреспондентские

счета банка и обеспечить выплату. В правильности и успехе своего дела Г. П. Падва не сомневался. И банк выдал бы ему деньги по судебному решению, если бы промедлил еще какое-то время. Но банк опомнился, умолял забрать исковое заявление и тут же выплатил всем вкладчикам деньги. Страх потерять репутацию победил жадность.

**НЕЗАВИСИМЫЕ
ФИНАНСОВЫЕ
КОНСУЛЬТАНТЫ**

До сих пор речь шла о специализированных финансовых посредниках, каждый из которых предоставляет определенную группу услуг: банковские, страховые, брокерские, управления активами и т. д. Ни один из них не способен помочь вам сформировать личный финансовый план, который включал бы в себя все эти направления. За рубежом этим занимаются **независимые финансовые консультанты**. Они помогают построить план по достижению личных финансовых целей, подобрать подходящие инструменты и выбрать лучших посредников.

В России институт независимых финансовых консультантов пока не сформирован. Некоторые крупные компании пытаются играть роль финансового супермаркета — универсального финансового посредника, который предлагает все виды финансовых услуг. Однако у них есть серьезный недостаток: *конфликт интересов*. Они не могут предложить лучшие решения по каждому виду услуг, поскольку обязаны в первую очередь продвигать собственные финансовые продукты.

**ВЫВОДЫ**

- Невозможно во всем разобраться самому, а потому привлекайте первоклассных профессионалов — финансовых посредников.
- Постоянно повышайте свою финансовую грамотность. Это поможет вам лучше разобраться в работе финансовых посредников.
- При выборе посредника обращайте внимание на все факторы. Размер и история компании, ее бренд, личность вашего менеджера — все они одинаково важны.
- Будьте особенно внимательны при заключении договоров с финансовыми посредниками. Вникайте в смысл каждого пункта договора, а при крупных сделках обязательно консультируйтесь с юристом.
- Помните о своих правах и при малейшем их нарушении обращайтесь в суд. Финансовому посреднику легче удовлетворить ваши претензии, чем потерять свое лицо.

Список терминов

- А** Аварийный комиссар (104)
Агент (100)
Актив (11)
Активный инвестор (88)
Акция (67)
Агентство по страхованию вкладов (АСВ) (27)
Аудитор (77)
- Б** Банк (20–21)
Банковская ячейка (50)
Банковский перевод (50–51)
Банковская карта (53–55)
Безналичный перевод (50–51)
Биржа (72)
Биржевой фонд (83)
Брокер (72, 100)
- В** Валютный курс (49)
Валютный риск (29–30, 41–42)
Вексель (62–63)
Вклад (22)
Волатильность (82)
Выгодоприобретатель (100)
- Г** Гарантированный фонд (83)
Голубые фишки (68)
Горизонт инвестирования (86–87)
Государственная пенсия (107)
Государственная управляющая компания (ГУК) (111–107)
- Д** Дебетовая карта (55)
Дебетовая карта с овердрафтом (55)
Депозит (22)
Депозит с возможностью досрочного частичного снятия (25)
Дефолт (26, 40–41, 64–65)
Диверсификация (89)
Дивиденд (67)
Договор (117–118)
Дорожный чек (51–52)
Доходность (11–12, 68)
- З** Застрахованный (100)
Закрытый ПИФ (78)
- И** Избыточное страхование (99)
Имущественное страхование (101)
Инвестиционная декларация (76)
Инвестиционная стратегия (88)
Инвестиционный капитал (15)
Индекс потребительских цен (ИПЦ) (30)
Индексный ПИФ (80)
Интервальный ПИФ (78)
Инфляция (30–31)
Ипотечный кредит (37)
- К** Капитализация процентов (24)
КАСКО (101–103)
Комиссия за конвертацию (49)
- Комиссия по банковской карте (55)
Комиссия по кредиту (38)
Комиссия по ПИФу (77–78)
Комиссия по страхованию (100, 106)
Конвертируемая облигация (70)
Котировка (73)
Кредит (36)
Кредитная карта (55)
Кредитная линия (55)
Кредитный лимит (55)
Кредитный рейтинг (64–65)
Купон (63)
Курсы покупки и продажи валюты (49)
- Л** Ликвидность (11)
Льготный период (55)
- М** Мажоритарный акционер (67)
Миноритарный акционер (67)
Мультивалютный депозит (25)
- Н** Надбавка (78)
Надежность (11)
Накопительное страхование жизни (105–106)
Недострахование (99)
Независимый финансовый консультант (119)
Номинал (62)
Номинальная ставка (22–23)
НПФ (108–109)
- О** Обеспечение кредита (39)
Облигация (63)
Овердрафт (36, 55)
Операционный риск (56)
Открытый ПИФ (77)
Отношение к риску (87)
ОФБУ (83)
- П** Пассив (11)
Пассивный инвестор (88)
Пенсионное страхование (105)
Пенсионный фонд Российской Федерации (106–107)
Перевод на получателя (51)
ПИФ (76)
Плавающая ставка (42)
Платежная система (54)
Пополняемый депозит (24–25)
Портфель ценных бумаг (76, 88–89)
Поручитель (39)
Потребительский кредит (36)
Привилегированная акция (70)
Проспект эмиссии (69)
Простой процент (24)
Процентная ставка (22–23, 28)
Процентный риск (28, 42)
Пузырь (92)
- Р** Распределение активов (88)
Реальная ставка (23)
- Реестродержатель (77)
Резервный капитал (14–15)
Рейтинг ПИФов (83)
Риск дефолта банка (26–27)
Риск дефолта эмитента (64)
Риск контроля (69)
Риск личного дефолта (40–41)
Риск мошенничества (56, 81)
Риск инфляции (30–31)
Риск ликвидности (31, 80–81)
Риск реинвестирования (29)
- С** Система страхования вкладов (ССВ) (27)
Скидка (78)
Сложный процент (24)
Совет директоров (67)
Специальный депозитарий (77)
Стоимость денег во времени (11–12)
Стоимость чистых активов (СЧА) (77)
Страхование депозита (26)
Страхование жизни (105)
Страхование ответственности (104)
Страховая премия (99)
Страховой случай (99)
Страхователь (100)
Страховщик (100)
- Т** Тайминг (89–90)
Текущий капитал (14)
Треjder (72)
- У** Управляющая компания (УК) (76)
- Ф** Финансовая пирамида (114–115)
Финансовые посредники (113)
Фондовый индекс (70)
Фондовый рынок (61)
- Х** Хедж-фонд (83)
- Ц** Целевой индекс (80)
Целевой кредит (36)
Ценные бумаги (61)
Ценовой риск (65–66, 68–69, 80)
Центральный банк Российской Федерации (32)
- Э** Эмитент (62)
- Л** LIBOR (42)
Lloyd's (99)
- М** MasterCard (54)
Morningstar (83)
- С** Standard & Poor's (65)
- В** Visa (54)

Заключение

Трудно поставить точку, когда нужно поставить многоточие. Ведь по большому счету это только начало знакомства с огромным и очень сложным миром личных финансов, с которым вам сегодня или завтра обязательно придется соприкоснуться. Мы очень рассчитываем, что эта книга, написанная в содружестве науки и бизнеса, поможет вам познакомиться с принципами финансов и позволит более осознанно делать первые шаги в новом для вас мире. В основе нашей «Финансовой грамоты» лежат три простые житейские мудрости.

Бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Как вы, наверное, уже убедились на своем жизненном опыте, за все в этой жизни нужно платить. В личных финансах все то же самое: хотите высокую доходность — тогда придется пожертвовать надежностью; хотите надежность — в таком случае забудьте про доходность. А все и сразу... бывает, но недолго и, как правило, заканчивается плохо.

Под лежащий камень вода не течет.

Как бы банально это ни звучало, но любое финансовое решение должно приниматься осознанно. Для этого необходимо постоянно повышать свою финансовую грамотность, чтобы можно было на одном языке разговаривать с финансовым посредником. Это вовсе не означает, что вы обязательно должны получить диплом экономиста и владеть всей специальной терминологией. Это означает лишь то, что вы должны понимать суть финансового инструмента и мотивацию финансового посредника, видеть не только преимущества, но и связанные с ними риски. Или, как еще говорят:

Доверяй, но проверяй.

И если по прочтении книги наши идеи и примеры помогут решить хотя бы малую часть ваших личных финансовых вопросов — значит, наша задача-максимум выполнена.

Благополучия вам и вашим финансам!

У нас много говорится о необходимости повышения финансовой грамотности населения, о том, что это крайне важно для стабильного развития России. Между тем до сих пор в стране не было сколь-нибудь серьезного издания, прочитав которое наши люди могли бы получить необходимые знания. Поэтому считаю очень важным, а главное, своевременным событием выход в свет книги «Финансовая грамота». Это первый качественный практический учебник по личным финансам в России.

Мне эта книга понравилась. Увлекательное, интересное и полезное содержание. Очень рекомендую всем, кому небезразлично свое финансовое будущее.

Аркадий Дворкович

Помощник Президента Российской Федерации



Алексей Горяев

Профессор финансов имени UBS AG, директор программы «Masters in Finance» Российской экономической школы. Опыт преподавательской, исследовательской и консалтинговой деятельности составляет более 7 лет. Окончил экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, получил докторскую степень Ph.D. по финансам в Тилбургском университете, Нидерланды. Ведет курсы по финансовым рынкам и инструментам, управлению рисками, финансовой эконометрике. Занимается исследованиями по риск-менеджменту, оценке эффективности управления ПИФаами, анализу инвестиционных стратегий на развивающихся финансовых рынках.



Валерий Чумаченко

Эксперт в области Wealth Management. Занимается стратегическим консалтингом. Окончил факультет мировой экономики МГУПИ, стажировался в Тилбургском университете, Нидерланды, в банках Pictet и HSBC, Швейцария. Опыт работы составляет более 10 лет в ведущих российских и международных финансовых институтах: ING Bank, Citibank, банк «Уралсиб». Автор идеи и продюсер издательского проекта «Защита капитала». Имеет собственный бизнес.