



**МАСТЕРСКАЯ**

семейных финансов

*Михаила Штейнбока*



+7 913 829 17 06

msht@fin-fam.ru

fin-fam.ru

m.shteynbok

mikhail\_shteynbok

id80486639

## Сколько нужно страхования жизни?

И нужно ли оно вообще?

*Спойлер: не всем, не всегда, и не в любом количестве. Я предлагаю инструмент, с помощью которого можно рассчитать объём необходимого страхования для каждого человека или семьи индивидуально.*

Предварительная оговорка: я говорю только о рисковом страховании жизни. Накопительное страхование жизни здесь не рассматривается; я плохо к нему отношусь ([прочитайте почему](#)). Также здесь не рассматриваются критические заболевания и травмы; только риск смерти по любой причине

Рисковое страхование жизни позволяет компенсировать утрату дохода в семье, когда основной «кормилец» преждевременно уходит из жизни. В этом случае оставшиеся члены семьи оказываются просто неспособны обеспечить своими доходами прежний уровень жизни и реализацию задуманных планов, особенно связанных с детьми. Но, как любая услуга, страхование стоит денег. Поэтому важно правильно определять, когда оно действительно требуется и в каком количестве.

Сначала пример «как не надо делать». Разговариваю с клиентом, мужчина 45 лет, совладелец бизнеса. Жена не работает, трое детей. Семья живет в своём доме, обычные траты примерно 150 тысяч рублей в месяц. Мой клиент, таким образом, единственный кормилец в семье, жена и дети полностью финансово зависят от него. Я спросил, не считает ли он нужным застраховать свою жизнь?

Его ответ меня сильно удивил. Он сказал, что уже решил этот вопрос. Именно так: «решил этот вопрос»: купил полис накопительного страхования жизни, по которому платит 3000 руб. в месяц, и ему не жалко этих денег. Дальше выяснилось, что по этому полису в случае его смерти семья получит .... 1 миллион рублей. Вот как! Главное, что ему не жалко 3000 рублей в месяц.

Я спросил: «Слушай, а на что хватит этого миллиона твоей семье? Сколько времени жена и дети смогут жить на этот миллион? На какие деньги твоя жена будет содержать дом, растить и развивать детей? Даст им образование?» Это не риторические вопросы. Возможно, у него есть деньги - накопленный капитал, который он оставит семье, и которого будет достаточно. Или, возможно, бизнес будет по-прежнему кормить его семью.

Но – нет. У моего клиента не было почти никакого накопленного капитала. Имелось лишь несколько сот тысяч рублей – скорее, резервный фонд, чем капитал, на который семья сможет прожить. И то, что «бизнес будет кормить» - по его же собственному мнению – было маловероятно, особенно если говорить о длительном времени. То есть, стало очевидно, что, во-

первых, страхование жизни ему действительно нужно; во-вторых, что страхование на 1 миллион рублей практически не решает никаких задач, для которых оно предназначено. Убеждение - «я решил этот вопрос» - оказалось иллюзией и самообманом.

Чтобы не обманывать самих себя, нужно рассчитать, сколько требуется страхования жизни. На какую сумму себя застраховать? Вполне возможно, что получится сумма равная нулю; это значит, что страхование жизни не требуется. Либо мы получим вполне конкретную сумму, на которую – обоснованно – будем ориентироваться.

Инструментом для такого расчета служит [Интерактивный ДФП](#) (долгосрочный финансовый план), о котором [я писал](#) уже не раз.

Напомню коротко. Это инструмент (файл Excel), с помощью которого финансовый план строится прямо в диалоге между мной и вами, моими клиентами, интерактивно. Вносится информация о ваших активах (деньги, недвижимость, бизнес), долгах, о долгосрочных целях и возможностях для инвестирования. Рассматриваются разные сценарии, разные финансовые решения, выбираются те, которые лучше. Самое главное, что даёт этот план – понимание того, что нужно сделать уже сейчас, чтобы достичь своих целей в будущем.

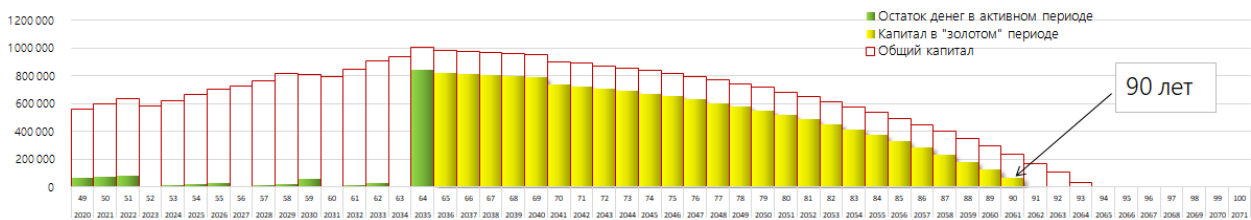
Главным критерием, с помощью которого можно сравнить разные сценарии, является «пределный возраст, обеспеченный капиталом (возраст ОК)» или, иными словами - до скольких лет вам хватит денег при условии достижения всех финансовых целей. Чем больше *возраст ОК*, тем лучше соответствующий сценарий. На самом деле, это, конечно, не единственный критерий выбора, но наглядный и общий для всех.

Рассмотрим пример. Семья, мужу 49 лет, жене 45 лет; двое детей. Муж предприниматель (личный бизнес). Жена ему помогает, но сама вести бизнес не сможет. У них есть относительно небольшой капитал (вклады в банках), таунхаус, в котором они живут, машина только у мужа, дом, который планируют продать, и коммерческая недвижимость, связанная с их бизнесом. Есть ипотека, которая легко закрывается после продажи дома.

Ниже – таблица их целей: второй автомобиль в семью, регулярная смена обоих автомобилей; образование и стартовый капитал детям, дача и «техника для развлечений» на дачу (снегоход, квадроцикл,...). К целям также относится определённый уровень жизни «в золотом возрасте».

| Финансовые цели                        | 1                     | 2             | 3                  | 4                | 5                     | 6                   | 7             | 8                          |
|--|-----------------------|---------------|--------------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------|----------------------------|
|  | второй а/м<br>покупка | а/м смена     | образов.<br>дочери | образов.<br>сыну | ст. капитал<br>дочери | ст. капитал<br>сыну | дача          | техника для<br>развлечений |
| Стоимость / Стоимость в год            | 3 000 000             | 1 500 000     | 200 000            | 300 000          | 3 500 000             | 3 500 000           | 3 500 000     | 2 000 000                  |
| Валюта                                 | руб.                  | руб.          | руб.               | руб.             | руб.                  | руб.                | руб.          | руб.                       |
| <i>Стоимость в валюте показа плана</i> | <i>47 619</i>         | <i>23 810</i> | <i>3 175</i>       | <i>4 762</i>     | <i>55 556</i>         | <i>55 556</i>       | <i>55 556</i> | <i>31 746</i>              |
| Рост стоимости (% год)                 | 2,00%                 | 2,00%         | 3,00%              | 3,00%            | 2,00%                 | 2,00%               |               | 2,00%                      |
| Периодическая?                         | нет                   | да            | да                 | да               | нет                   | нет                 | нет           | нет                        |
| Год / Первый год                       | 2020                  | 2020          | 2026               | 2028             | 2030                  | 2031                | 2023          | 2023                       |
| Периодичность                          |                       | 7             | 6                  | 6                |                       |                     |               |                            |
| Последний год                          |                       | 2045          | 2031               | 2033             |                       |                     |               |                            |

Вот как выглядит их финансовый план на картинке:



Предполагается, что «золотой возраст» наступит через 16 лет, когда мужу исполнится 65. С этого момента семья начинает жить только за счет накопленного капитала (не только дохода, который он приносит, его не хватает, но и за счет основной суммы капитала). К этому моменту, то есть через 15 лет, продается коммерческая недвижимость и сам бизнес. До этого момента бизнес работает, кормит семью и позволяет регулярно откладывать деньги.

Предусмотрены две 15-летних накопительных программы – одна с единовременным взносом, вторая с регулярным ежемесячным взносом, в рамках которых деньги инвестируются в широко диверсифицированные портфели финансовых инструментов. Учитывается инфляция и доходность инвестиций.

Из графика выше видно, что все указанные цели достигаются. Денег хватает до 90 лет (до 2061 года); *возраст ОК* = 90.

Теперь вернёмся к вопросу о страховании жизни. Чтобы рассчитать необходимую сумму страховки, нужно смоделировать ситуацию, что семья лишилась единственного кормильца, и определить, какой суммы выплаты будет достаточно, чтобы *возраст ОК* остался прежним.

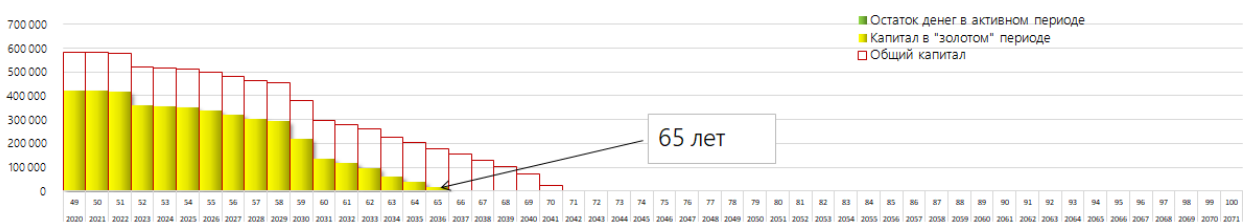
*Не стоит эмоционально относиться к такому моделированию. Надо помнить, что мы говорим не о жизни людей, а о финансах. О деньгах и об ответственном и рациональном управлении ими. А жить вы будете долго и счастливо, до 100 лет.*

В банковском бизнесе такое моделирование называется стресс-тестом.

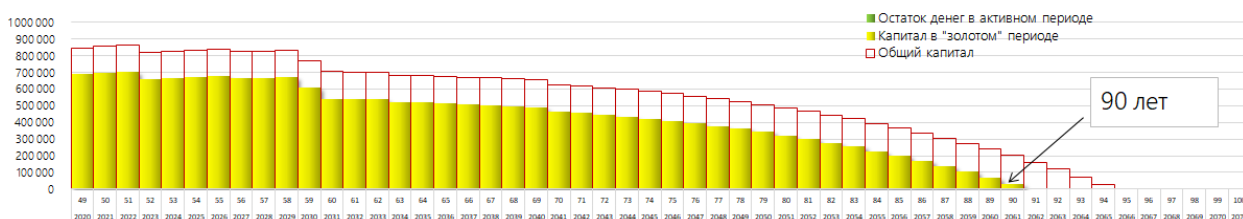
В нашем примере, если такое стресс-событие происходит в 2020 году, то

- «золотой возраст» (жизнь за счет накопленного капитала) начинается прямо сразу, с 2020 года, никакого накопительного периода не будет
- сразу продаётся бизнес и коммерческая недвижимость
- не открываются (если открыты, то закрываются) накопительные программы
- исключаются некоторые цели: приобретение второго автомобиля и техники для развлечений
- уменьшается вдвое стоимость регулярной смены автомобиля
- уменьшается примерно на 30% стоимость жизни в «золотом возрасте»

План показывает, что в этом случае деньги закончатся в 2036 году, а не в 2061.

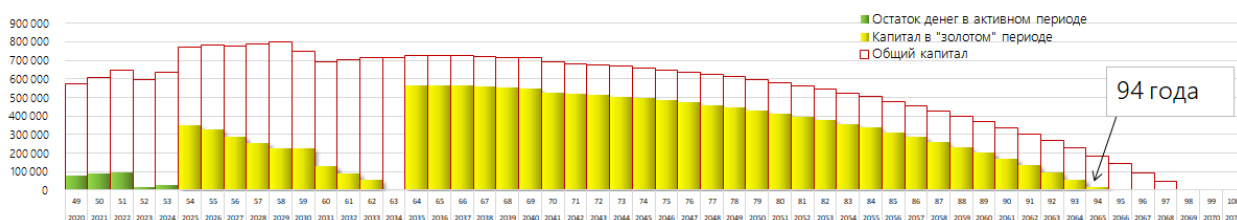


Возраст ОК значительно снизился. Какой размер страховой выплаты позволит вернуть его на уровень 90 лет? Это легко подобрать, моделируя разовую выплату в 2020 году. Вносим изменения в сроки, цели, накопительные программы – так, как указано выше, и просто подставляем разные суммы единовременной страховой выплаты в 2020 году. В данном случае получается, что *возраст ОК* снова становится равным 90 годам при сумме выплаты 265 000 долларов.



Посмотрим теперь, что будет, если стресс-событие (уход единственного кормильца) произойдёт позже, например, в 2025 году? Точно также, рассмотрим, что в этом случае поменяется в целях, в накопительных программах (может быть, их будет нецелесообразно закрывать досрочно), в стоимости жизни и так далее, и подбираем сумму страхования..

Получилось, что в этом случае сумма необходимой страховки равна 140 000 долларов, то есть она существенно меньше, чем при страховании «прямо сейчас».



*Возраст ОК* получился даже больше 90 лет, но из-за необходимости продолжать оплачивать накопительные программы сумма страховки должна быть именно такой, не меньше. Иначе где-то в 2033-2034 годах план уходит в минус; денег не хватает

Разумеется, это не означает, что страхование надо отложить и на несколько ближайших лет оставить этот риск на себе, на своей семье. Кроме того, надо помнить, что с годами оно будет стоить дороже; может оказаться, что страховка на 140 000 долларов через 5 лет окажется дороже, чем сейчас на 265 000 долларов. Но нам важно проверить, что наступление стресс-события не сейчас, а через некоторое время не потребует большей суммы страховки из-за индивидуальных особенностей данной конкретной семьи, в частности, из-за специфики её целей.

Таким образом, *Интерактивный ДФП* позволил осмысленно и аргументировано выбрать сумму, на которую надо страховать жизнь. Причём, этот выбор сделан не из абстрактных соображений, не из расчёта «средней температуры по больнице», а для конкретной семьи, предельно индивидуально, опираясь на её финансовое состояние, цели и возможности.

Если бы в этом примере оба супруга могли управлять бизнесом в одиночку, даже если уходит один из них, то вывод был бы совершенно другим. В этом случае страховать кого-то одного смысла бы не имело, только обоих супругов вместе, что значительно дешевле.

Как я уже говорил, *Интерактивный ДФП* позволяет принимать обоснованные, системные, дальновидные сегодняшние решения. Решение об объёме страхования жизни – одно из них, частный случай. Основные вопросы, которые решаются с помощью Интерактивного ДФП – это:

- сколько нужно времени, чтобы накопить капитал, достаточный для достижения целей
- сколько денег откладывать и как это делать правильно, адекватно целям
- что можно и нужно сделать прямо сейчас

Будьте здоровы и богаты!

Михаил Штейнбок

31.01.2020