

Что такое «финансовая диагностика».

Финансовая диагностика – это то, с чего любой консультант начинает общение с клиентом. Нельзя выписывать лекарства без осмотра и анализов. Нельзя предлагать людям какие-то продукты, если нет понимания, каково их финансовое состояние и что им нужно.

Поэтому финансовая диагностика заключается в том, что измеряется финансовое состояние, выявляются «больные точки» и проговариваются основные, наиболее важные цели.

*Величиной, с помощью которой измеряется финансовое состояние, является капитал – активы минус долги. А также, **рабочий капитал**, рабочие активы минус долги. Про это я пишу в каждой рассылке и сейчас не буду останавливаться подробнее. Если надо – прочитайте две моих прошлогодних статьи [Почему бывает вредно контролировать свои расходы](#) и [Финансовая самооценка или Почему бывает вредно контролировать свои расходы -2](#).*

Рассмотрим пример. Семья Виктора и Надежды, обоим по 44 года. Сын 8 лет. Ниже приведены все их активы.

Название	Сумма	Валюта	Стоимость в рублях	Характер	Ликвидность	Доходность (кол)	Риск	Объект (во что вложено)	Страна
Дом	13 000 000	рубли	13 000 000р.	неработающие	низкая	0,00%	средний	недвижимость	Россия
Автомобиль	900 000	рубли	900 000р.	неработающие	средняя	0,00%	высокий	прочие	Россия
Автомобиль супруги	450 000	рубли	450 000р.	неработающие	средняя	0,00%	высокий	прочие	Россия
Гараж	200 000	рубли	200 000р.	неработающие	низкая	0,00%	средний	недвижимость	Россия
Гараж супруги	200 000	рубли	200 000р.	неработающие	низкая	0,00%	средний	недвижимость	Россия
Квартира	1 900 000	рубли	1 900 000р.	рабочие	низкая	0,00%	низкий	недвижимость	Россия
Долги семье (суммарно)	550 000	рубли	550 000р.	рабочие	средняя	0,00%	средний	долги	Россия
Кэш и карты	210 000	рубли	210 000р.	рабочие	высокая	0,00%	низкий	кэш	Россия

Долгов у семьи нет, поэтому их капитал (сумма активов) на момент диагностики равен 17 410 тыс. руб.; рабочий капитал (сумма рабочих активов) 2 660 тыс. руб.

Доход семьи 90-100 тыс. руб. в месяц; расходы на жизнь примерно 50 тыс. руб. в месяц.

Как видите, семья небедная, хотя и не олигархи.

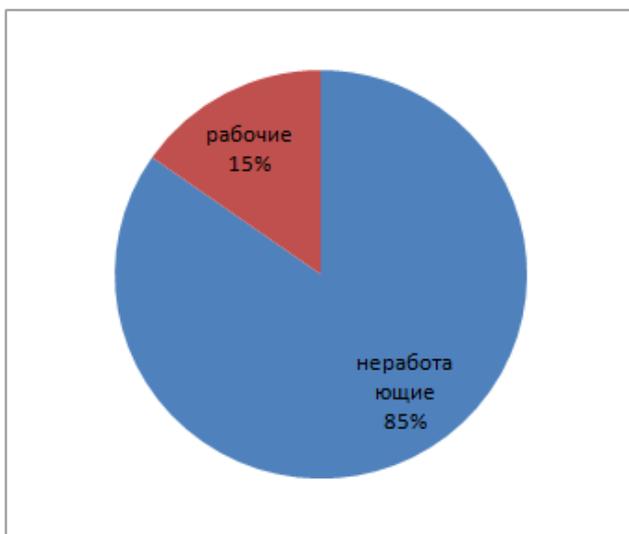
Теперь «больные точки». Насколько устойчивы активы семьи к различного рода рискам? И вообще, насколько они эффективны?

Начнём по порядку, по столбцам слева направо.

Валюта. Сразу видим, что все активы номинированы в рублях. Неустойчивость к валютным скачкам очевидна, просто бросается в глаза. Нельзя хранить все яйца в одной корзине, все активы в одной валюте. Активы, в особенности, рабочие активы, должны быть диверсифицированы. В каком процентном соотношении и в каких валютах – это обсуждаемый вопрос. Мы сейчас говорим о финансовой диагностике, т.е. о выявлении проблем.

Итак, одну проблему мы выявили: отсутствие диверсификации по валютам. Неустойчивость к валютным рискам.

Характер активов: неработающие (те, которыми семья пользуется для своей жизни) и рабочие активы.



Рабочие активы показывают финансовый потенциал семьи. Только за счёт рабочих активов семья может достигать свои цели.

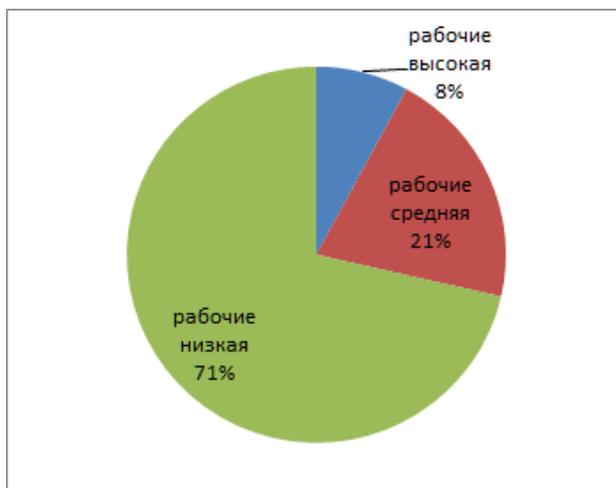
Рабочих активов 15%. Это немало, но вряд ли достаточно, т.к. у Виктора и Надежды довольно много крупных финансовых целей:

- ремонт дома,
- образование сына через 9 лет,
- собственная финансовая независимость хотя бы через 20 лет и т.д.

Можно сказать, что с точки зрения *характера* активов в настоящее время особых проблем у Виктора и Надежды нет. Но чтобы понять, насколько их достаточно для достижения целей, надо построить личный финансовый план.

Ликвидность: как быстро рабочие активы могут быть переведены в деньги и использованы для реализации целей. Как быстро можно продать ту же недвижимость или получить назад деньги, которые Виктор одолжил своим друзьям?

На предмет ликвидности имеет смысл анализировать только рабочие активы.



71% рабочих активов имеет низкую ликвидность. Хорошо это или плохо?

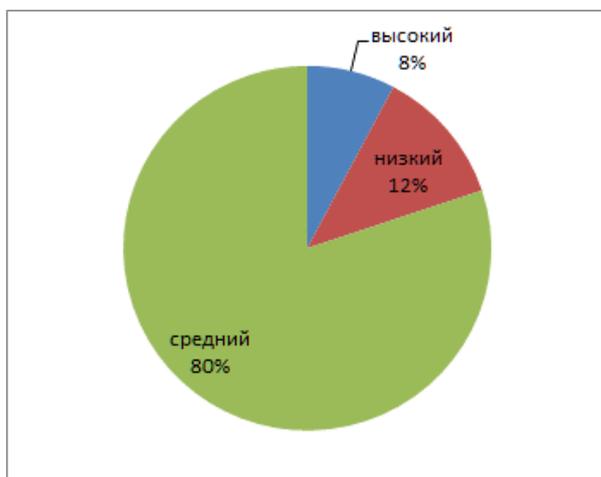
На самом деле однозначной оценки дать нельзя. Если эти активы отложены на долгий срок, 15-20 лет, то они и не должны иметь высокую ликвидность.

Если же за их счёт предполагается решать задачи более близкого будущего, то такое распределение нельзя признать хорошим.

Активы с высокой ликвидностью занимают 8% рабочих активов. Однако здесь важнее абсолютное их значение, а не процент. Дело в том, что требование высокой ликвидности надо предъявлять только к резервному фонду, подушке безопасности. Для Виктора и Надежды сумма резервного фонда должна составлять примерно 300 тыс. руб. Имеющихся высоколиквидных активов у них почти достаточно.

Доходность. У Виктора и Надежды нет активов, приносящих доход. Т.е. более 2,5 миллионов рублей где-то лежат просто так и не дают никакой отдачи. Комментарии излишни.

Риск. В данном случае, под риском будем понимать вероятность либо полной потери актива, либо потери значительной части его стоимости. Эти потери могут происходить в результате случайных, непредвиденных и неблагоприятных событий.



Активы с низкой вероятностью потери занимают лишь 12%. Это было бы оправдано, если бы остальные активы приносили доход.

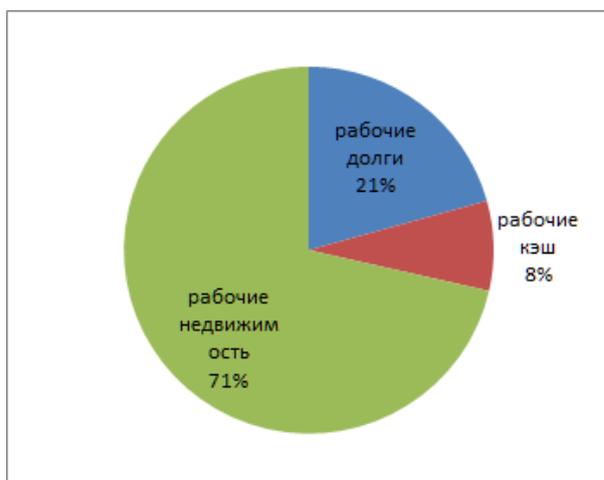
Также важен возраст членов семьи. В молодом возрасте можно рисковать - ради дополнительного дохода. Чем человек старше, тем менее рискованными должны быть его активы.

Для Виктора и Надежды иметь 88% активов со средним или высоким риском уже нельзя. Планы семьи могут быть легко разрушены каким-либо неблагоприятным случайным событием.

Это проблема, которую надо решать. Например, часть риска переложить на страховые компании.

Объект (во что вложены деньги). Это важный вопрос, потому что очень плохо, когда все деньги вложены в какой-то один объект или в несколько, но однородных объектов.

Здесь также имеет смысл рассматривать лишь рабочие активы.



71% рабочих активов сконцентрирован в одном объекте недвижимости. Это делает капитал семьи крайне неустойчивым к экономическим рискам.

Недвижимость – хороший актив только в условиях роста экономики; в условиях спада или стагнации вложение в недвижимость в таком объеме делает людей заложниками ситуации.

Страна. Здесь у Виктора и Надежды тоже нет никакой диверсификации, все деньги вложены в России. Полная зависимость как от политических, так и

экономических рисков нашей страны. От нашей власти и её законов, от финансовых институтов и их устойчивости.

Хочу подчеркнуть: это не вопрос патриотизма. Можно быть патриотом или «безродным космополитом», но свой собственный капитал надо защищать. Его нельзя держать в какой-то одной стране – ни в России, ни в какой-нибудь другой. Вспомните своих бабушек и дедушек или прабабушек и прадедушек, потерявших все свои сбережения. Это был риск страны.

В другой стране будут другие риски. Но в этом-то всё и дело: единственный способ снизить риски – это диверсификация. Мир большой, и возможность разместить даже очень небольшие деньги за рубежом и через зарубежные финансовые институты есть. Это достаточно просто.

Подведём итоги: что показала финансовая диагностика и какие рекомендации можно дать.

Выявленные проблемы:

- нет валютной диверсификации – высокий валютный риск;
- нет диверсификации по странам – зависимость от «страновых» рисков;
- слабая диверсификация по объектам (большая часть денег в недвижимости) – высокий риск обесценивания из-за неблагоприятной экономической и политической конъюнктуры;
- избыточный риск потери активов из-за непредвиденных, случайных негативных событий.

Рекомендации.

Понятно, что резких движений делать не надо. Не надо бежать и покупать валюту на все свободные деньги. Не надо продавать недвижимость за бесценок.

Надо сделать финансовый план, в котором будут учтены все цели. Надо выбрать программу накопления активов, с помощью которой цели реализуются. И с учетом выявленных проблем, в данном случае эта программа должна быть номинирована в валюте, и размещение активов должно происходить за рубежом, на международных финансовых рынках.

Финансовый план должен не только показывать, как достигаются цели, но и предусматривать устранение проблем, выявленных на этапе финансовой диагностики.