



Накопление пенсионного капитала: брокерский счёт или планы unit-linked?

СПОЙЛЕР: И то, и другое.

Эта статья для продвинутых. Кого уже не надо убеждать в том, что для жизни на пенсии нужны деньги, и что накопить их лучше всего с помощью регулярных взносов, регулярного инвестирования относительно небольших сумм. В статье не будет «мотиваций»; речь пойдёт не о том, делать это или нет, а о том, как это делать. Как организовать процесс накопления, чтобы максимально надёжно получить нужный капитал в нужное время.

Также я не буду объяснять и обосновывать, что долгосрочные инвестиции для людей – это вложения в сбалансированный портфель инвестиционных инструментов, в основном, взаимных фондов или ETFs, диверсифицированных по многим направлениям одновременно: по странам, типам активов, типам рынков, отраслям, размерам и качеству компаний. И что управление этим портфелем – пассивное, без всякого трейдинга и без «дерганий» при рыночных колебаниях.

Купить входящие в портфель инструменты можно либо через брокера, либо через страховую компанию, которая предоставляет так называемые *Unit-Linked Insurance Plans (ULIP)* – накопительные программы, оформленные как полис страхования жизни, но, по сути, представляющие собой не страхование, а услугу, аналогичную брокерской – формирование собственного инвестиционного портфеля.

И вот вопрос: так всё-таки - через брокера или через страховую компанию? Этот вопрос часто вызывает довольно бурные дискуссии, в том числе и между самими финансовыми советниками.

Одни, считающие себя совестью финансового рынка, говорят о том, что страховые компании берут с клиентов «громадные» комиссионные, из которых платят «баснословные» комиссии консультантам. С их точки зрения, консультанты, предлагающие своим клиентам *ULIP* – сплошь циничные и жадные до наживы обманщики, для которых комиссии страховой компании дороже родной мамы.

Другие, которые работают со страховыми компаниями, рассказывают о важных преимуществах *ULIP* и утверждают, что работают исключительно в интересах клиента, а комиссионные получают «без всякого удовольствия».

Сами люди, как мне кажется, пугаются не столько комиссий, сколько жесткости условий работы со страховой компанией. Нельзя прерывать взносы, невыгодно забирать деньги досрочно. А вдруг жизнь преподнесёт сюрпризы, и эти деньги понадобятся на что-то ещё?

Проблема выбор инструмента, с помощью которого вы будете создавать свой пенсионный капитал, относится к разряду «дорогостоящих». И дело даже не в абсолютной сумме, скорее в последствиях – будет или не будет у вас капитал, на который можно жить в старости. Правильный выбор, сделанный сегодня, во многом определит качество вашей жизни в будущем. Исправить неправильный выбор по прошествии времени будет сложно. Поэтому разбираться надо внимательно, оставив в стороне эмоции и по-максимуму включив здравый смысл.

Сначала – тема комиссий.

Возьмём для сравнения лучшие на сегодняшний день мировые компании, которые работают с гражданами России: брокерскую компанию «*Interactive Brokers*» и страховую компанию «*Investors Trust*». Обе – предельно надёжные, имеют высочайшие международные рейтинги инвестиционного уровня. И, даже в случае проблем с платежеспособностью этих компаний, деньги клиентов защищены и не пострадают. Об этом много написано, я не буду повторяться.

Комиссии *Interactive Brokers* минимальны: 10 долл. в месяц, если стоимость всех активов меньше 100 000 долл., и ноль – если больше. Для простоты будем считать, что комиссии брокера равны нулю.

Планы *ULIP* компании *Investors Trust* предусматривают несколько видов комиссий: административную, полисную, комиссию за управление активами. С другой стороны, есть и бонусы за «дисциплинированность». Бонусы серьёзно компенсируют расходы на уплату комиссий.

Посмотрим на цифры на примере.

Исходные данные:

- ежемесячный взнос 600 долл.
- срок 20 лет
- средняя доходность рынка (портфеля с умеренным риском) 7% годовых

Накопительная программа *Evolution* компании *Investors Trust* со всеми комиссиями и бонусами даёт итоговый капитал 263 000 долл.¹. При тех же данных расчёт по ставке сложного процента с ежемесячной капитализацией (то есть, как бы, через брокера) даёт капитал 314 000 долл. Разница 51 000 долл.

Эта сумма стоит того, чтобы внимательнее на неё посмотреть.

Во-первых, отмечу, что любая сумма за 20 лет будет впечатляюще большой. Даже 1 долл. в месяц через 20 лет даёт цифру в 500 раз большую. Однако, просто разделить 51 000 долл. на 20 лет или на 240 месяцев было бы неправильно, поскольку при этом не учитывается процесс инвестирования.

Ясно оценить, во что вам обходится использование *ULIP*, можно так.

Тот же самый капитал 263 000 долл., что и в страховой компании при взносе 600 долл. в месяц, можно – условно – получить по формуле сложного процента, если вносить 500 долл. в месяц, то есть на 100 долл. в месяц меньше.

¹ Кому интересно, готов прислать расчёт

Получается, что ваш взнос 600 долл. в месяц как бы «разделяется» на две части: 500 долл. уходит в инвестиции, а 100 долл. вы «платите» страховой компании².

За что вы платите эти деньги? Можно ли их не платить?

Это и есть главный вопрос. Нет ничего плохого в том, чтобы платить за то, что вам нужно, и незачем платить за ненужные вещи и услуги.

Ответьте на следующие вопросы – насколько они важны для вас? В правой графе поставьте величину процентов – от 0% до 100%:

- 100 % - критически важно, только за это готовы платить
- 0% - вообще не важно; не готовы за это платить

В вашем распоряжении весь ряд чисел от 0% до 100%; не только «чёрное» или «белое».

<p>Самодисциплина Степень сомнения в том, что сможете на протяжении 20 лет самостоятельно каждый месяц перечислять брокеру регулярный взнос и приобретать на эти деньги от 7 до 10 единиц рыночных активов в нужных пропорциях</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0% - абсолютно уверены, что сможете • 100% - точно знаете, что не сможете 	
<p>Устойчивость к соблазнам Степень сомнения в том, что ни при каких обстоятельствах вы не станете использовать свои накопления на иные, непенсионные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0% - абсолютно уверены, что ни за что и никогда • 100% - точно знаете, что рано или поздно «сорвётесь», и текущие цели покажутся важнее 	
<p>Защита от притязаний со стороны третьих лиц Насколько вы опасаетесь что в течение этих 20 лет кто-либо захочет обратить взыскание на ваши деньги: правоохранительные или налоговые органы, контрагенты, кредиторы вашего бизнеса, бывшие супруги или партнёры</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0% - у вас нет никаких оснований этого опасаться • 100% - именно этого вы и опасаетесь, и не без оснований 	
<p>Ежегодные налоги Насколько важно для вас избавиться от необходимости ежегодно подавать ЗНДФЛ и платить налоги с дохода, полученного от ваших инвестиций в предыдущем году</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0% - это не важно, вы без проблем готовы ежегодно платить налоги • 100% - для вас важно не платить налоги до конца периода накопления, чтобы эти деньги работали на вас как можно дольше 	
<p>Наследование Насколько важно для вас самому распределить своё наследство, в том числе не только в пользу очевидных наследников, и иметь возможность в любой момент изменить это решение, никого ни о чём не спрашивая</p> <ul style="list-style-type: none"> • 0% - у вас нет никаких специальных пожеланий по поводу того, кому достанутся ваши деньги • 100% - специальные условия наследования критически важны для вас 	

² На самом деле, комиссии и бонусы страховой компании взимаются или добавляются не так. Я показал лишь модель для понимания, во что в итоге они обходятся инвесторам.

Если в правой колонке этой таблицы у вас стоят одни нули – незачем платить деньги страховой компании. Открывайте счет у брокера и работайте только через него. Если в правой колонке не только нули – вам нужна страховая компания, хотя бы для части взносов.

Я уже говорил, что в столь важном для человека вопросе, как долгосрочное накопление капитала, в особенности – пенсионного капитала, важно принимать решения головой, а не инстинктами и эмоциями.

Когда вам говорят:

- «Вы хотите ПОТЕРЯТЬ 51 000 долл.?»,
 - «Вы хотите платить ОГРОМНЫЕ деньги страховой компании и своему консультанту?»,
- то вас точно провоцируют на животные инстинкты. Это очевидно.

Кстати, потерять можно только то, что уже есть. Пока вы не накопили деньги, потерять вы их не можете.

Давайте поставим вопрос для разума, а не для инстинктов. Допустим, что в первой же строчке таблицы, которую я привел выше - в вопросе самодисциплина, вы поставили 25%. То есть, вы достаточно сильно - на 75% - уверены в себе, но всё же 25% сомнений у вас есть. Тогда вопрос звучит так:

«Что для вас лучше:

- с 75%-й вероятностью накопить к пенсии 314 000 долл. и, соответственно, с вероятностью 25% остаться без этой суммы
- со 100% вероятностью накопить 263 000 долл.?»

Вот это – настоящий вопрос, он требует обдумывания, взвешивания различных факторов, внутреннего диалога. На него нет типового, одинакового для всех ответа. Правда, если вы поставите не 25%, а 75% в пользу сомнений, то ответ становится более очевидным.

И так по каждой позиции, по каждой строке таблицы. Недостаточная устойчивость к соблазнам, необходимость защиты ваших денег от притязаний со стороны третьих лиц, другие факторы – каждый из них может сделать обоснованными дополнительные расходы, связанные со страховой компанией. Ваш выбор должен определяться не жадностью и «классовой ненавистью» к консультантам и страховщикам, а обдуманным, взвешенным, разумным решением.

Универсальное и наилучшее решение – использовать и брокера, и планы *ULIP*. И то, и другое. Часть капитала – наиболее гарантированную и неприкосновенную, накапливать через страховую компанию. Другую часть, более гибкую, более приспособленную к непредсказуемым событиям – через брокера. Чтобы разумно определить, куда и сколько, нужен финансовый план.

Поступая таким образом, вы получаете эффект синергии:

- высокую надёжность накопления хотя бы минимального капитала плюс прочие полезные свойства *ULIP*
- потенциал накопить больше, работая через брокера и экономя на комиссиях страховой компании; гибкость и маневренность при любых событиях в жизни

Отмечу ещё ряд факторов, которые надо учесть при выборе.

«За» брокера.

- Поскольку перечисления в страховую компанию должны быть строго регулярными, без пропусков и нарушений сроков (допустимы опоздания на 90 дней, но не больше), важно иметь резерв денег на эту цель. Удобно, когда на счете у брокера в низковолатильных инструментах есть сумма, которой хватит на год или два взносов в страховую компанию. Так вам будет гораздо спокойнее
- Жизнь может потребовать значительных и непрогнозируемых трат, в том числе даже за счет пенсионного капитала. Разделение накоплений между брокером и страховой компанией позволит, тем не менее, оставить неприкосновенной некоторую часть денег (в страховой компании), но сделает доступной для таких экстремальных ситуаций другую их часть (на брокерском счете)

«За» страховую компанию.

- Современная политика поставила нас перед неожиданными рисками. Некоторые мировые компании, которые раньше работали с гражданами РФ, прекращают работу с ними. Но страховая компания может прекратить приём лишь новых заявлений. Если полис уже оформлен, то он будет действовать до конца срока, его нельзя прекратить. Брокерская компания может объявить о прекращении обслуживания в любой момент и попросить перевести свои активы к другому брокеру. Это создаст вам проблемы

В системном анализе – науке об управлении системами, давно известно об одной из самых популярных ошибок управления. Она называется «подмена цели» и заключается в том, что истинную цель подменяют каким-либо одним средством её достижения. Примеры: вместо цели «получить больше прибыли от бизнеса компании» ставится цель «открыть новый филиал» или «открыть новое направление бизнеса»; вместо цели «похудеть» ставится цель «меньше есть»; вместо цели «накопить капитал» ставится цель «экономить».

Неправильно поставить цель гораздо хуже, чем выбрать не самый лучший путь для движения к цели. Самый лучший путь к неправильной цели вряд ли приведёт вас к цели истинной.

Ваша цель – накопить капитал. Высокая доходность, экономия на комиссиях – это не цели, а средства, важные, но не единственные. Делайте свой выбор разумно и системно. Практически всегда такой выбор не бывает «ни чёрным, ни белым»; он заключается в оптимальном сочетании имеющихся возможностей.

[ЗАПИСАТЬСЯ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ](#)