

Эта статья изначально появилась как письмо клиенту, которому я помогаю навести порядок в его личных финансах. Сейчас мы приступаем к их планированию. Важно было, чтобы мой клиент "на кончиках пальцев" понял смысл и цели страхования и инвестирования; не находился бы в плену иллюзий, навязанных нам всем многочисленными продавцами этих продуктов.

Здесь далеко не всё, что нужно знать о страховании и инвестировании. Я проговорил лишь некоторые моменты, в которых обнаружил больше всего недопонимания и искаженного представления, и которые я выявил при проведении семинаров, а также в процессе интернет-анкетирования.

Исходные соображения.

Страхование и инвестирование – это инструменты планирования своих финансов. Из этого следует, что, прежде чем выбирать какие-то конкретные страховые и инвестиционные продукты, надо понять, какое место они занимают в личном финансовом плане, и какие задачи вы хотите решить с их помощью. Просто так покупать то, что кто-то предложил, не видя картинку в целом, неразумно.

Чтобы планировать свои финансы, не обязательно прямо сейчас решать, когда, на что и сколько вы собираетесь тратить деньги в течение всей своей жизни. Такие решения, даже если они есть, могут меняться часто и сильно. Но неизменным остаётся то, что финансы в любом случае выполняют следующие функции:



Инвестиционный или страховой продукт нужно выбирать, понимая, для выполнения какой функции он нужен в первую очередь, а какие функции – второстепенны, хотя и важны.

Например, накопительное страхование жизни, в первую очередь, направлено на защиту от рисков. При этом, конечно, формируются накопления, которые могут быть в дальнейшем использованы для выполнения и других функций: реализации финансовых планов, достижения финансовой независимости, формирования наследства. Но это, в данном случае, второстепенные цели; главное здесь – защита от рисков.

Если же вы создаёте фонд для обеспечения финансовой независимости лет через 15-20, то для этого нужны инвестиционные, а не страховые продукты. Накопительное страхование может также "сработать" на эту цель, но лишь как дополнение к инвестициям. И, конечно, не стоит использовать продукты, которые вообще не предназначены для долгосрочных накоплений, например, рублёвые вклады сроком на 1 год.

Каждая из функций финансов предъявляет свои требования к инвестиционным и страховым инструментам:

- срок размещения,

- приемлемый риск,
- степень ликвидности,
- валюта,
- доходность и т.д.

Очевидная иллюстрация: деньги, которые вы копите на отпуск («текущая жизнь»)– это краткосрочная инвестиция в той валюте, которая вам понадобится в отпуске. На эти деньги не надо покупать ни акций, ни облигаций, ни страховок.

Кстати, любимая всеми *доходность* стоит в этом списке на последнем месте. Лишь после того, как будут определены срок, риск, валюта и ликвидность, нужно озаботиться доходностью, а не наоборот.

И ещё. Очень важно планировать **по всем функциям**, а не только по какой-то одной. Недостаточно решить, что надо накопить деньги, например, на новый дом или на обучение ребёнка в Кембридже, и при этом не думать о рисках, о других целях, которые есть в вашей жизни, и о финансовой независимости. План должен быть целостным и сбалансированным, иначе может произойти перекося, и вы рискуете не достигнуть даже ту цель, которую планировали.

Что подразумевается под инвестированием и под страхованием

Определимся с терминами.

Если мы говорим о *страховании*, то подразумеваем, что хотим обеспечить защиту от каких-то рисков. Под риском в данном случае понимается какое-либо неблагоприятное событие, которое потребует значительных дополнительных расходов и/или приведёт к потере дохода.

Вы не можете предотвратить такое событие. Но очень важно понимать, что вы будете делать, если такое событие произойдёт.

Необязательно сразу бежать в страховую компанию. Вы можете страховать себя сами. Это значит, что,

- во-первых, у вас *достаточно* свободных средств, чтобы компенсировать негативные финансовые последствия таких событий;

- во-вторых, вы *готовы и согласны потратить* эти средства, если эти события произойдут.

Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, то вам требуется страхование. Используя услугу страхования, вы перекладываете финансовую ответственность с себя на страховую компанию. И платите за это деньги, разумеется; иногда – явно, иногда (при накопительном страховании) – неявно.

Когда мы говорим об *инвестировании*, то целью является сохранение и преумножение своих сбережений. Это очевидно. Но важно провести водораздел. Есть большая разница между профессиональными инвесторами, чьей основной деятельностью является зарабатывание денег на финансовом и фондовом рынках, и непрофессиональными инвесторами, профессия и основной вид деятельности которых не связан с работой на финансовых рынках.

Надо отличать инвестиционную деятельность как бизнес (тогда придётся стать профессионалом в этом деле) и инвестиции как способ сохранить сбережения, уберечь их от инфляции, а если повезёт, то и немного нарастить.

В дальнейшем, говоря об инвестировании, мы будем подразумевать второй из этих вариантов – что вы зарабатываете деньги каким-то другим способом, в котором являетесь профессионалом, а путем инвестирования просто разумно их сохраняете.

Практический вывод из этого такой: не стоит пытаться поймать сверхприбыль. Не надо гнаться за советами профессиональных инвесторов или очень грамотного соседа, которые говорят, что

срочно нужно вложиться в акции компании «Дядя Вася и К0», потому что они только сегодня выходят на рынок и сильно недооценены. И бежать покупать валюту, узнав из новостей, что она сильно растёт, тоже не стоит. Нужно выработать стратегию, соответствующую тому, для чего предназначены эти деньги, и придерживаться своей стратегии. Это непросто и требует психологической устойчивости, но нужно.

Смысл страхования.

Страховать можно:

- имущество, например, автомобиль или дачу;
- ответственность, например, автогражданскую ответственность (ОСАГО) или ответственность перед соседями на случай залива и прочих бытовых неприятностей;
- самого себя и членов своей семьи, например добровольное медицинское страхование и страхование жизни

При планировании надо решить, какие риски вы хотите переложить на страховую компанию и платить за это, а с чем вы справитесь сами, т.е. сами себя страхуете.

Страхование может быть **рисковое** и **накопительное**. Накопительное страхование бывает только при страховании жизни.

При рисковом страховании вы платите деньги и получаете страховую защиту. Деньги, которые вы заплатили – это ваши расходы; они к вам никогда не вернуться.

В случае накопительного страхования деньги, которые вы вносите в страховую компанию, накапливаются по сложной формуле (нелинейно). Через некоторый промежуток времени вы сможете их себе вернуть, возможно – не полностью, а возможно – наоборот, с прибылью.

Важно очень хорошо понимать: страхование – это не способ сохранять деньги и, тем более, не способ их заработать. Даже если учесть, что при накопительном страховании жизни вы через какой-то срок получите свои деньги назад, возможно, с прибылью, то с точки зрения накопления это будет далеко не лучший способ.

Страхование нужно только для того, чтобы, при наступлении страхового случая, получить от страховой компании существенно больше денег, чем вы в неё вложили. Но эти деньги – выплата – должны будут лишь компенсировать финансовые потери от наступления страхового случая.

Смысл накопительного страхования жизни

Накопительное страхование жизни нужно лишь тогда, когда есть люди, чьё финансовое положение существенно зависит от застрахованного. Например, семья, в которой муж зарабатывает **большую** часть денег, в случае его смерти лишится средств к существованию. В этом случае жизнь мужа как единственного кормильца имеет смысл страховать.

Станным с этой точки зрения выглядит страхование жизни детей. Подумайте сами - какой в этом смысл? Я даже комментировать не буду.

Если в семье, где есть единственный кормилец, накоплен значительный капитал, то этот капитал, безусловно, является защитой семьи на случай смерти кормильца. Но тогда этот капитал должен быть неприкосновенен. В этом случае нужно принять решение – готова ли семья страховать себя сама за счёт накопленного капитала, или разумнее переложить риск на страховую компанию, а капитал направить на другие цели (другие функции финансов).

Накопительное страхование жизни позволяет регулярно вносить в страховую компанию относительно небольшие деньги в течение длительного срока (от 10 лет) и иметь за это страховую

защиту в значительной сумме. Просто для иллюстрации: при ежегодном взносе 2-3 тыс. долларов выплата семье в случае смерти застрахованного может составлять 150-200 тыс. долларов. При этом через какое-то время, например, через 15 лет, взносы можно прекратить, а накопленные деньги забрать. Страховая защита в этот момент прекратится; сумма возвращённых денег будет сравнима (немного меньше или немного больше) с суммой взносов за весь период страхования.

Существует много разных программ страховых компаний, в которых существуют различные опции и условия, но смысл накопительного страхования не изменяется: вы получаете значительную страховую защиту за относительно небольшие регулярные взносы без потери большей части этих взносов. Тем самым вы оптимизируете оплату за услугу страхования.

Разумеется, когда программа страхования будет закончена и деньги вернутся, они могут быть использованы на иные цели, например – образование для детей или внуков (функция «финансовые цели»), обеспечение пассивного дохода, достаточного для жизни (функция «финансовая независимость») и т.д. Я уже написал об этом выше. Но напомним ещё раз: это лишь дополнительные преимущества накопительного страхования, но не основная его цель. Страховаться нужно только тогда, когда нужна защита от рисков. С точки зрения накопления денег это не лучший вариант.

И последнее – по поводу валюты страхования. Накопительное страхование жизни – это долгосрочная программа, на 10-20-30 лет вперёд. Стоит ли страховаться в рублях?

Рубль – очень волатильная валюта. Её колебания и катаклизмы абсолютно непредсказуемы. Именно поэтому страхование на длительный срок имеет смысл лишь в твёрдой валюте. Конечно, и с долларом может случиться всё, что угодно. Но вероятность того, что это «всё, что угодно» случится с рублём, гораздо выше.

Про инвестирование

Это огромная тема; здесь приведу лишь несколько тезисов «по следам выступлений трудящихся», т.е. по тем вопросам и заблуждениям, с которыми я сталкивался.

1. Инвестировать деньги можно либо для накопления капитала, либо для получения дохода от капитала. Пытаться делать и то, и другое – это перекладывание денег из одного кармана в другой. Из одного кармана вы откладываете деньги, чтобы обеспечить рост сбережений, а в другой карман кладёте доходы от этих сбережений. Зачем?

Если вы накапливаете капитал, то не стоит рассчитывать на то, что доход от него может быть использован, например, в текущей жизни. Он должен добавляться к накоплениям. Если же капитал уже накоплен (вам досталось наследство от богатого родственника), то вы можете пользоваться пассивным доходом, который этот капитал порождает.

2. Не существует ни одного способа инвестировать деньги без риска. Даже деньги, лежащие под подушкой, подвержены риску. Мы можем лишь оптимизировать соотношение риска и доходности, но избавиться от риска невозможно.

Риск – это не только вероятность потерять все деньги. Это вероятность того, что стоимость ваших инвестиций может снизиться в какой-то момент времени. Большой риск – это большие колебания стоимости. Но и потенциальная доходность тоже больше.

Именно из-за разной волатильности (силы этих колебаний) инвестиции бывают консервативными, умеренными и агрессивными. Выбор приемлемого уровня риска (не минимального, а именно приемлемого, т.к. цена вопроса – доходность) определяется целым рядом факторов. К ним относятся, в первую очередь, ваша психологическая устойчивость и возраст. Говорят, что в портфеле *процент консервативных инвестиций должен быть больше, чем возраст*. Это шутка, но «в каждой шутке есть доля шутки».

3. Самым надёжным способом минимизировать риски является диверсификация портфеля, т.е. инвестирование в большое количество разных активов (это возможно и при небольших суммах). Тогда «просадки» одних активов будут сглаживаться ростом других. Правда, и рост активов будет нивелироваться просадкой других активов, но это уже вопрос типа «стакан наполовину полон или наполовину пуст?». В любом случае, диверсификация абсолютно точно снижает риски.

Популярное среди россиян стремление все свои сбережения вкладывать в недвижимость означает принятие на себя огромного риска. Что мы и видим в настоящее время.

4. Напрямую инвестировать деньги в рынок ценных бумаг невозможно. Требуется посредник – профессиональный участник рынка. Есть только три варианта таких посредников:

- банки,
- брокерские компании,
- страховые компании.

У каждого есть свои плюсы и минусы.

Я не буду сейчас рассматривать каждого из них. Отмечу только, что инвестирование через *страховую компанию* оформляется как страховой полис, т.е. *выглядит как страхование*. На самом деле это никакое не страхование, т.к. «на выходе» вы в любом случае получите только то, что вложили, плюс инвестиционный доход. Никакой выплаты, существенно превышающей взносы (основной смысл страхования) не будет. Поэтому не надо путать накопительное страхование (реальное страхование) и инвестиционное страхование (просто страховая оболочка для инвестиций).