

Спецпроект Российской экономической школы по личным финансам

Алексей Горяев
Валерий Чумаченко

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТА



МИНСК
ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЧЕТЫРЕ ЧЕТВЕРТИ»
2015





Что такое финансовая грамотность и для чего людям необходимы финансовые знания? Финансово грамотные люди заставляют свои сбережения работать, ответственно относятся к управлению личными финансами и способны повышать уровень благосостояния за счет распределения и планирования личных финансов. Они разбираются в финансовых услугах, которые предлагает рынок, и более защищены от финансовых рисков и непредвиденных ситуаций, быстро реагируют на сигналы, посылаемые экономикой, и принимают правильные решения. Такие люди проявляют большую требовательность к поставщикам финансовых услуг и тем самым стимулируют конкуренцию на финансовом рынке.

От того, насколько финансово грамотно мы поступаем, зависит и финансовая стабильность страны. С повышением уровня финансовой грамотности населения развиваются рынки финансовых услуг, сокращаются издержки денежного обращения, в финансовую систему вовлекаются возрастающие сбережения населения, создаются условия для развития страховых рынков и накопительных систем пенсионного обеспечения.

Эта замечательная книга предназначена как для молодежи, так и для взрослых. Она даст представление о принципах работы инструментов финансового рынка, позволит осознать принципиальные различия между такими понятиями, как кредит и депозит, кредитная карта и дебетовая карта, акция и облигация, страховые продукты и инструменты пенсионного накопления, ипотека и залог имущества.

Финансовые знания, несомненно, относятся к экономическим ресурсам, ведь чем больше люди знают и умеют, тем богаче они становятся. В добрый путь! В увлекательную страну финансовых знаний!



С. В. Дубков,
заместитель Председателя Правления
Национального банка Республики Беларусь,
Председатель межведомственного
координационного совета
по повышению финансовой
грамотности населения

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, Дмитрию Круку.

Отдельная благодарность тем, кто помогал в выпуске данного издания, переработанного и дополненного с учетом особенностей белорусского рынка при участии сотрудников Национального банка Республики Беларусь, Полесского государственного университета, Белорусской ассоциации страховщиков и Ассоциации белорусских банков.

С уважением и признательностью,
Алексей Горяев
Валерий Чумаченко

Книга создана при поддержке и содействии фонда Citi.
Данное издание осуществлено при поддержке компании Visa.

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, 2014



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	37
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 Беларуси	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	108
Выбор финансового посредника	111
Юридические аспекты отношений с финансовым посредником	115

1

ЛИЧНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ





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 три миллиона рублей, и миллиард), 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 ваши знания, энергия, связи, друзья — все то, что потом будет способствовать получению дохода.

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? Миллиона рублей в месяц — мало. Кажется, что, когда буду зарабатывать пять миллионов, мне будет гораздо легче. А когда буду получать пятьдесят миллионов, 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 неограничены, 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 стипендия или государственная пенсия не всегда смогут полностью покрыть материальные потребности человека.

Дополнительный доход вам могут принести заблаговременно сделанные накопления и 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 — двести тысяч или два миллиона 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

услуги 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 актива быть быстро проданным по цене, близкой к рыночной. Очевидно, что деньги — это самый ликвидный актив. Также ликвидным является банковский вклад, поскольку по закону вам обязаны его вернуть по первому требованию. Автомобиль менее ликвиден, поскольку поиск покупателя требует немалого времени и усилий. Ликвидность зависит от спроса и предложения, а также от наличия организованного рынка для данного актива. К примеру, ликвидность жилья может изменяться на фоне общего экономического состояния страны. В разные периоды времени колеблется его рыночная стоимость, а также покупательная способность людей. Поэтому квартира иногда может 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. В разное время надежными активами считались валюты (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. Казалось бы, самый надежный актив — это деньги, но даже они подвержены множеству рисков. Их могут украсть, они могут сгореть или же обесцениться вследствие инфляции. 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. Поэтому 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 1 000 000 рублей, через год вы

должны будете вернуть уже $1\,000\,000 \times (1 + 0,2) = 1\,200\,000$ рублей. Почему банк берет проценты за кредит? Во-первых, банк сам привлекает ресурсы на платной основе, т.е. «покупает» деньги, за счет которых впоследствии выдаются кредиты. Во-вторых, банк — коммерческая организация и должен получать прибыль. В-третьих, 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 заработать 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 многих 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 получить клиент на свои вложения? Если он ориентируется на доходность 7–8% го-

довых в швейцарских франках, 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 со-

стоятелен, 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. В Республике Беларусь на страже защиты прав потребителей финансовых услуг стоит Национальный банк, который на законодательном уровне устанавливает требования к содержанию депозитных и кредитных договоров банков, а также многие другие условия, которые должны ограждать клиентов от лишних рисков.

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 дешевет. Например, за 20 лет между 1980 и 1999 годом цена золота упала более чем в 3 раза — с 850 до 252 долларов за унцию.



Если вы понимаете своего врага, то вы сможете им управлять. Жадность можно побороть, лучше разобравшись в себе и своих желаниях. И тогда жадность перейдет в здоровые амбиции, которые помогут вам достичь целей через тщательно спланированную стратегию. Со вторым врагом можно справиться, изучив суть бизнеса каждого финансового института. Тогда вы сможете правильно выбрать финансового посредника и подобрать подходящий для вас инструмент. И даже время можно заставить работать на себя. Стоимость активов (особенно рискованных) может сильно колебаться на коротком (недельном, месячном, годовом) горизонте. Но в длительном периоде (10–20 лет), за который пройдет хотя бы один, а то и несколько циклов роста и падения, эти колебания сглаживаются. Так, с 1999 по 2013 годы цена золота выросла более чем в 5 раз и превысила уровень 1300 долларов за унцию.

МОДЕЛЬ ТРЕХ КАПИТАЛОВ

Легче деньги прожить, чем нажить.

Легче деньги нажить, чем сберечь.

Старинная русская пословица

Модель личных финансов, как на трех китах, стоит на трех типах капитала: текущем, резервном и инвестиционном.

ТЕКУЩИЙ КАПИТАЛ

Что такое **текущий капитал**? Это деньги, которые мы тратим на утренний кофе, новые кроссовки, билеты в кино, а также чуть менее приятные, но необходимые расходы: квартплата, телефон, бензин и прочее. А хотелось бы также ночной клуб, поездку на курорт, новую машину... Опасность в том, что этот список не имеет конца. Поэтому важно свои текущие расходы держать под контролем. Определите для себя ту грань, которая отделяет действительно необходимые расходы от тех, без которых вы на самом деле могли бы обойтись. Поскольку текущий капитал может понадобиться в любой момент, то основное требование к нему — это *ликвидность*.

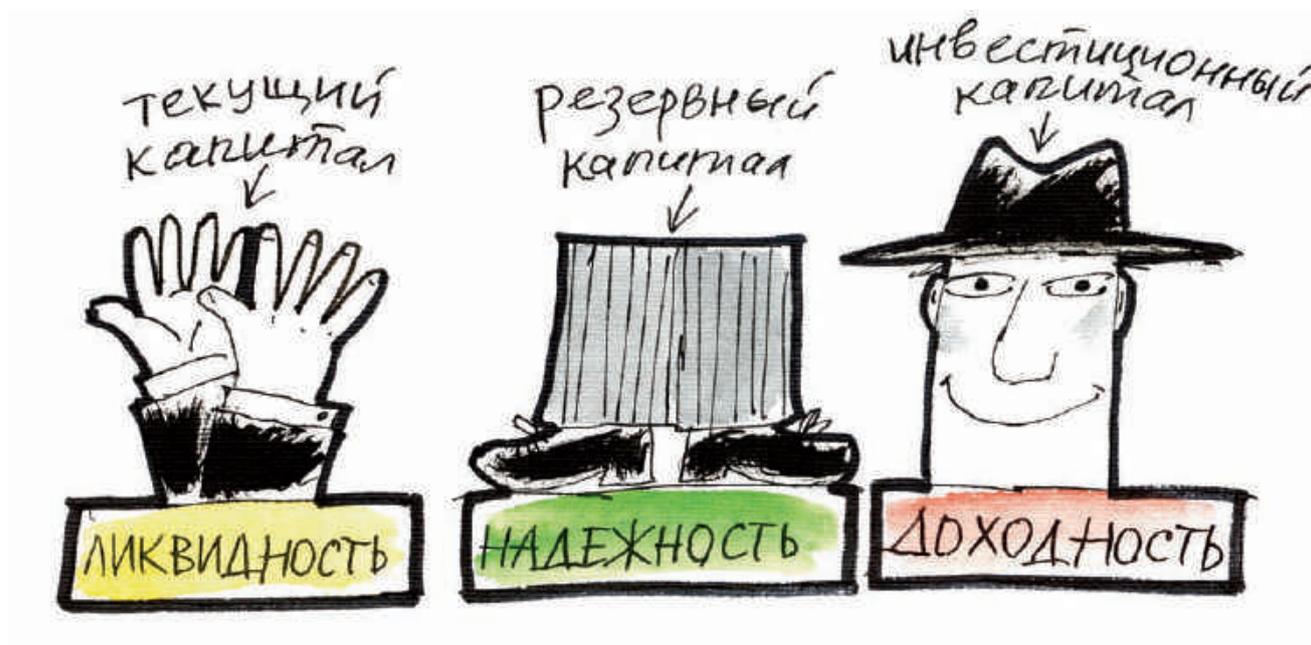
РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ

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. Ну а для покрытия финансовых «прорех» в краткосрочном периоде рекомендуется иметь запас средств, покрывающий семейные расходы по крайней мере в течение трех месяцев.

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

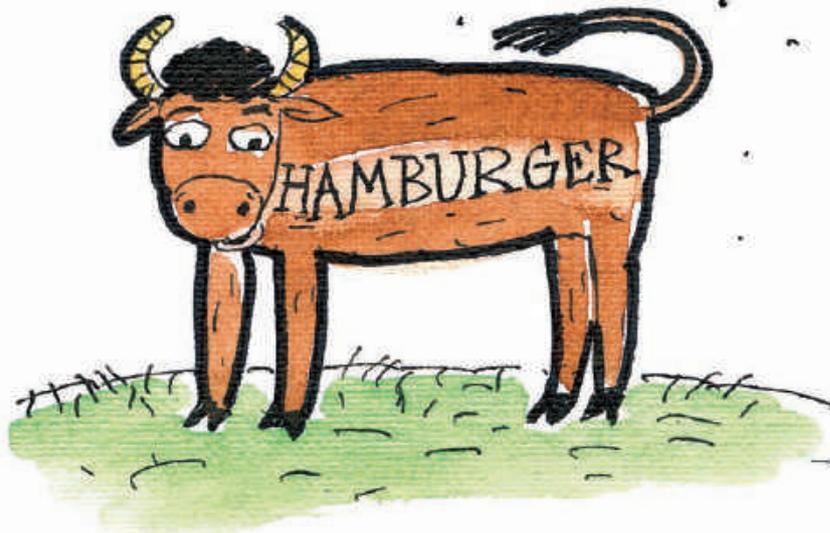
Один человек занимался строительством коттеджей на заказ. Благодаря высокому качеству работ клиентская база быстро росла. Не желая терять контроль за качеством, все контакты с деловыми партнерами, клиентами и

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 ог-

ромные 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 больший выбор инструментов, но суть управления личным капиталом осталась той же.



Успешный бизнесмен-финансист устал от городской суеты и захотел более спокойной жизни на природе. Посоветовавшись с супругой, он продал свой бизнес и приобрел большой участок земли в живописном месте на берегу реки и стадо бычков. Став фермером, решил найти новые объекты инвестирования, более близкие его нынешнему образу жизни. Так как они с женой с

Три капитала российского фермера

молодости увлекались верховой ездой, то решили приобрести лошадей ценных пород. Им удалось сформировать небольшой табун, который 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 сумму около 2 тысяч евро.

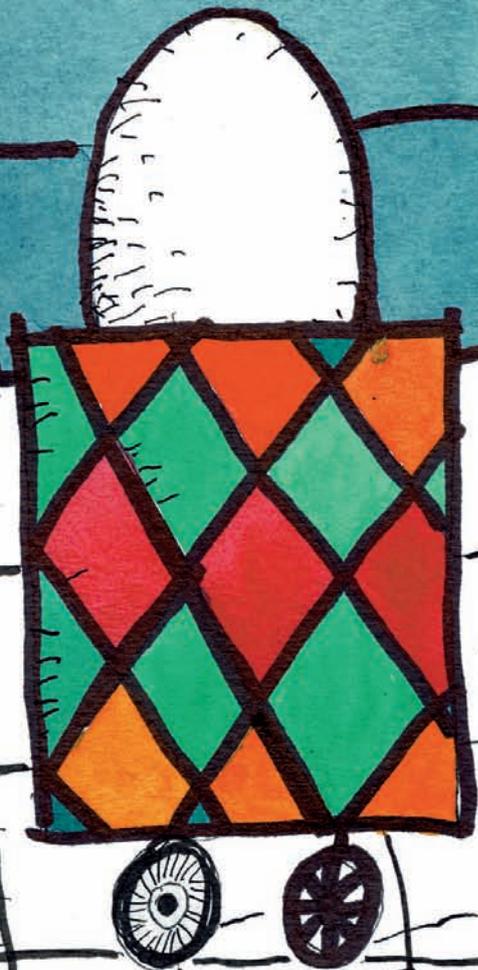
ВЫВОДЫ

- 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.

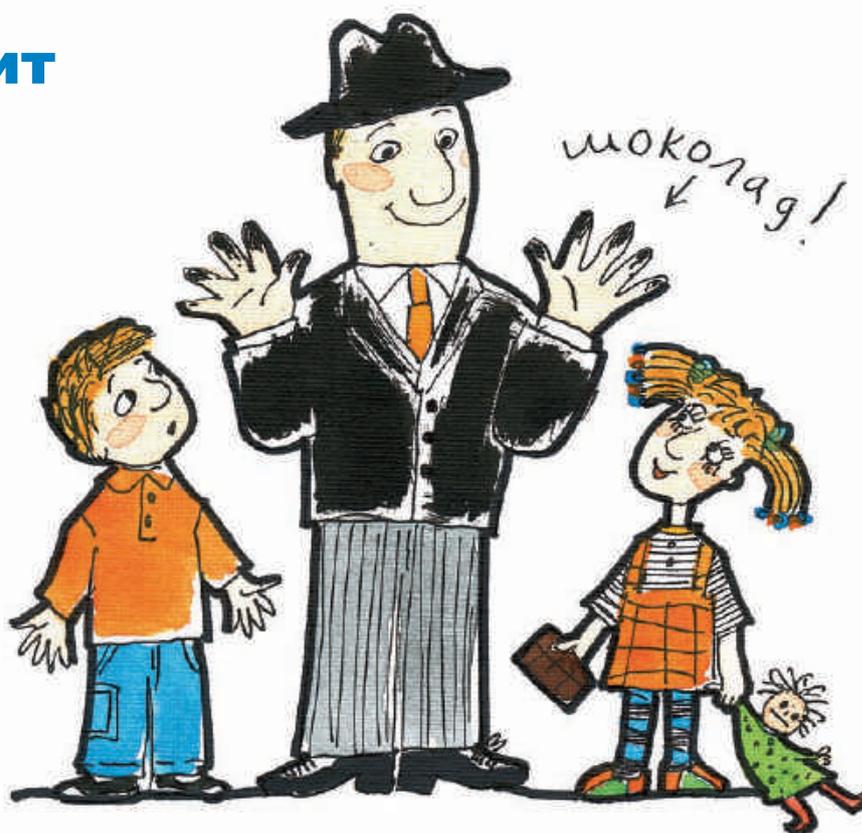


ДЕПОЗИТ

2



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 чрезвычайно 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 (процентную ставку) за пользование кредитом, которую он взимает с заемщика, а также процентную ставку по депозиту, исходя из которой банк выплачивает вознаграждение вкладчику. Ставки по кредитам должны быть выше, чем по депозитам. Разница между ставками и есть «шоколад на пальцах банкира». На профессиональном языке такая разница называется «маржа», и в отличие от «шоколадных пальцев», она поддается точному выражению в цифрах.

Ставка по кредитам — ставка по депозитам = маржа (доход банка)

ЦЕЛЬ БАНКА

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



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.

ФУНКЦИИ БАНКА

СБЕРЕЖЕНИЕ

КРЕДИТОВАНИЕ

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.

РАСЧЕТЫ

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.

ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ

Чтобы производить расчеты через банк уже без вмешательства родителей, нужно открыть текущий (расчетный) счет в банке. Средства, находящиеся на текущем счете, являются вашим вкладом 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 конце срока депозита вы получаете от банка денег больше, чем положили. Вклад «потолстел» на сумму процентов, которые банк предложил по депозиту. Вы можете снять деньги и раньше, не дожидаясь истечения срока: в Беларуси, вне зависимости от срока вашего вклада вы имеете право требовать его возврата в любой момент и банк обязан вам его вернуть в течение пяти дней. Но в таком случае размер процентов, которые банк должен вам выплатить, будет определяться вашим договором с банком и он, как правило, будет существенно ниже, чем планировалось изначально.

**ПОЧЕМУ НАДО
ЧИТАТЬ
ДЕПОЗИТНЫЙ
ДОГОВОР**

Именно в договоре прописаны условия, на которых банк принимает денежные средства от вкладчика. Депозитный договор 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 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.*

УСЛОВИЯ ДЕПОЗИТА

Условие первое. Срок и номинальная ставка

Срок вы определяете сами с учетом цели, ради которой открываете депозит. Процентную ставку устанавливает банк, учитывая много факторов: срок, сумму и валюту депозита, а также экономические условия в стране (уровень инфляции, величину ставки рефинансирования, спрос и предложение денежных ресурсов и др.).

Ставка всегда больше нуля, иначе незачем нести деньги в банк. Процентная ставка всегда указывается в годовом выражении. Если вы положили деньги в банк на срок, отличный от года, то ставка начисляется пропорционально сроку. Если ставка 24% годовых, то по месячному депозиту вы получите в конце срока вклада 2%, а по полугодовому — 12%.

По некоторым депозитам (как правило, краткосрочным, до 3–6 месяцев) банки берут на себя обязательство сохранять процентную ставку неизменной в течение всего срока депозита. Такая ставка называется твердой или фиксированной. Но при более длительном сроке депозита банки чаще устанавливают плавающую (переменную) ставку по депозиту, тем самым страхуясь от возможного изменения экономических условий.

Плавающая ставка периодически пересчитывается по заранее оговоренной формуле: например, ставка рефинансирования Национального банка плюс 2 процентных пункта.

Таблица 1. Традиционная структура процентных ставок в зависимости от срока и валюты вклада

	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год
Белорусские рубли	12,00%	15,00%	18,00%	20,00%
Доллары США	4,00%	4,50%	5,00%	5,50%
Евро	4,00%	4,50%	5,00%	5,50%

НОМИНАЛЬНАЯ И РЕАЛЬНАЯ СТАВКИ

Многие люди не знают, что такое **номинальная ставка** и **реальная ставка**, хотя это очень важно и влияет на наши сбережения. Номинальная ставка указывается в депозитном договоре. Именно по этой ставке банк начисляет нам проценты по депозиту. Однако с учетом инфляции наш доход от депозита будет значительно ниже. Реальная ставка отражает «чистый» доход по депозиту, который мы получаем за вычетом инфляции. Приблизительно реальную ставку можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Реальная ставка} = \text{Номинальная ставка} - \text{Инфляция}$$

Рассмотрим конкретный пример. Предположим, что банк начислял вам проценты на депозит в течение года по номинальной ставке 30% годовых. Если уровень инфляции за этот же период составил 20%, то реальная ставка составит примерно 10%. В истории Беларуси случались периоды, когда реальная ставка была отрицательной, т.е. предлагаемые банками ставки по депозитам не покрывали потери от инфляции. В этом случае хранение денег в банке не только не принесло доход, но и не смогло защитить от обесценения наши сбережения. Однако при хранении денег дома обесценение было бы еще более ощутимым.

Впрочем, инфляция как таковая едва ли имеет для вас абсолютное значение, это похоже на среднюю температуру 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 10 миллионов рублей. 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 выводы:

- 1. Когда вы принимаете решение о накоплении, обращайтесь внимание на тенденцию изменения стоимости конкретного товара.*
- 2. Если вы планируете совершить обе покупки, то увеличение цены на путевку частично компенсирует снижение цены на компьютер.*

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 — 500 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 — 50 млн руб., то через год он вырастет на $50 \text{ млн} \times 0,3 = 15 \text{ млн руб.}$, до 65 млн руб. А еще через год он вырастет на $65 \text{ млн} \times 0,3 = 19,5 \text{ млн руб.}$ и в итоге составит 84,5 млн руб.

2. Реальная ставка депозита в привязке к стоимости квартиры:

По приближенной формуле: $15\% - 30\% = -15\%$ годовых. По точной формуле: $(1+0,15)/(1+0,3) - 1 = -11,5\%$ годовых.

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

Условие второе. Периодичность начисления процентов и возможность их капитализации

Ставка по договору депозита указывается годовая, но это не значит, что проценты будут начисляться только по окончании года. Как правило, проценты по депозиту начисляются ежемесячно (один раз в месяц), но в договоре может быть предусмотрена и иная периодичность.

ПРОСТОЙ ПРОЦЕНТ

Проценты, начисляемые по депозиту, могут быть простыми или сложными. **Простой процент** всегда начисляется на первоначальную сумму депозита. Начисленные проценты, в зависимости от условий договора, периодически выплачиваются вкладчику или накапливаются на отдельном счёте в банке с выплатой всей суммы после окончания срока депозитного договора. При этом периодичность начисления процентов не повлияет на ваш доход по депозиту. Предположим, вы положили 100 млн руб. на годовой депозит по ставке 12% годовых. Если проценты начисляются в конце года, то через год вы получите на 12% больше, т.е. 112 млн руб.. Если же проценты начисляются ежемесячно, то через месяц ваш доход составит 1% от вложенной суммы, через два месяца – 2% и т.д. Через год вы получите те же 12% дохода.

СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ

Сложный процент при начислении **капитализируется**, т.е. добавляется к сумме вклада, на которую начисляются проценты. Вернемся к нашему примеру. При годовой ставке 12% и начислении сложных процентов раз в месяц сумма в 100 млн руб. через один месяц увеличится на 1% и превратится в 101 млн руб., что и является капитализацией процентов. А со следующего месяца 1% будет начисляться уже на 101 млн руб., и сумма депозита вырастет до 102,01 млн руб. Сложный процент дал вам лишних 10 тыс. руб. Это процент на процент, то есть 1% от 1 млн 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 112 682 500 руб., а это уже почти 700 тысяч дополнительных рублей по сравнению с простым процентом.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Таблица 2. Рост суммы вклада для простого и сложного процента

Срок, мес.	Простой процент	Сложный процент
0	100 млн	100 млн
1	101 млн	101 млн
2	102 млн	102,01 млн
3	103 млн	103,030 млн
4	104 млн	104,060 млн
5	105 млн	105,101 млн
6	106 млн	106,152 млн
7	107 млн	107,213 млн
8	108 млн	108,285 млн
9	109 млн	109,368 млн
10	110 млн	110,462 млн
11	111 млн	111,566 млн
12	112 млн	112,682 млн

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 банк переводит деньги на текущий счет, по которому обычно начисляется минимальный процент. И тогда ваши деньги начинают 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 дополнительную 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.

ПОПОЛНЯЕМЫЙ
ДЕПОЗИТ

Условие пятое. Возможность досрочного частичного снятия денег

Деньги нужны человеку практически всегда. Но бывают случаи, когда деньги нужны немедленно. Вкладчик может досрочно снять деньги с депозита, только расторгнув договор. Но тогда он, как правило, не получит от банка значительной части начисленных процентов. Чтобы не лишать вкладчика процентов, банки придумали **депозит с возможностью досрочного частичного снятия**, при котором не происходит 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 начисляться на сумму, которая останется на счете. Все деньги снять нельзя: сумма на счете должна превышать *неснижаемый остаток*, размер которого оговаривается заранее.

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.

ДЕПОЗИТ
С ВОЗМОЖНОСТЬЮ
ДОСРОЧНОГО
ЧАСТИЧНОГО
СНЯТИЯ

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 мебели белорусского производства для своей квартиры, то ваша валюта — рубли. А если вы откладываете на немецкую машину, то выгоднее депозит в евро. Курсы валют и валютный риск — отдельная тема для разговора.

МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ
ДЕПОЗИТ

В КАКОЙ ВАЛЮТЕ
ОТКРЫВАТЬ
ДЕПОЗИТ

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Любая манипуляция с деньгами — уже риск. Даже простое хранение денег дома не освобождено от него, не говоря уже о передаче своих сбережений в банк.

Надо хорошо понимать, что, размещая свои средства на банковском счете, 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. Например, невозможно избежать инфляции, но можно предпринять некоторые действия, которые защитят от нее ваши сбережения. 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

Как правило, самые большие опасения у вкладчиков вызывает возможное банкротство банка. Для вкладчика оно будет означать, что банк не в состоянии выполнить свои обязательства по депозиту, причем не только по выплате процентов, но и по возврату изначально вложенной суммы.

Казалось бы, ситуация непоправимая. Но оказывается, что таким риском все-таки можно 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 Беларуси также создан механизм страхования вкладов физических лиц. От лица государства страхователем депозитов выступает Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц. Все банки, имеющие право привлекать средства физических лиц (25 банков по состоянию на июнь 2013 года), участвуют в системе страхования вкладов. Таким образом, размещая средства на депозит в банке, вы автоматически получаете государственные гарантии возмещения вклада при наступлении страхового случая.

АГЕНТСТВО ПО ГАРАНТИРОВАННОМУ ВОЗМЕЩЕНИЮ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

Государственное учреждение "Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц" создано в июле 2008 года и действует на основании Закона "О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц". 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.adc.by/>)



ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ СТРАХОВЫМ СЛУЧАЕМ ДЛЯ АГЕНТСТВА

Вы получите право на возмещение по своим вкладам в том или ином банке, если Национальный банк примет решение об отзыве у этого банка лицензии на осуществление банковской деятельности в целом, или в части осуществления операций по привлечению денежных средств физических лиц в депозиты. В изначальной редакции Закона государство брало на себя обязательство возвращать в 100% размере часть вклада на сумму не более 5000 евро (в эквиваленте). Однако в соответствии с Декретом президента, принятым в ноябре 2008 года, государство берет на себя обязательство 100% возмещения вкладов физических лиц (если они не являются индивидуальными предпринимателями) вне зависимости от суммы, валюты вклада, количества депозитов у одного физического лица в конкретном банке. Даже если страховой случай наступит в отношении нескольких ваших депозитов в различных банках, то и в этом случае государство обязуется возместить 100% суммы вкладов. Однако стоит иметь в виду, что основой ресурсов Агентства являются страховые взносы банков, которые покрывают лишь небольшую долю депозитов физических лиц. Поэтому аккумулированный Агентством объем средств может оказаться недостаточным при наступлении страхового случая одновременно в нескольких крупных банках. При таких обстоятельствах Закон предусматривает возможность покрытия недостатка средств за счет бюджетных займов, а также кредитов, выданных под гарантию Национального банка.

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

Ставка по депозиту — одно из основных условий соответствующего договора. Если договор не предусматривает плавающую процентную ставку, то, подписывая договор, вы фиксируете ставку на весь срок депозита. Однако за это время ставки на рынке могут поменяться. Если срок всего один месяц, то вряд ли они существенно изменятся. Однако если срок один или два года, то за это время ставки наверняка вырастут или упадут. Это свойство денежного рынка. Банк можно рассматривать как торговое предприятие, которое покупает и продает специфический товар — деньги, а точнее, одалживание денег на срок. Вполне понятно стремление банка приобрести этот товар, т.е. привлечь деньги по возможно более низкой ставке. Ну а для вкладчиков, которые «продают» банку свои временно свободные средства, естественно желание получить максимальный доход. В равновесии определяется такой уровень ставок, при котором спрос на деньги равен предложению, то есть количество покупателей равно количеству продавцов. Однако со временем спрос и предложение меняются и так же меняются процентные ставки по депозитам и кредитам. Когда банкам нужны деньги, они повышают ставки по депозитам. Когда у банков достаточно денежных ресурсов, они дешевле, 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 принести доход по старому депозиту, а потом будут зарабатывать еще больше на новом депозите.

Еще одна возможность снижения процентного риска — заключение договора с плавающей процентной ставкой. Многие белорусские банки предлагают вклады, процентные ставки по которым привязаны к ставке рефинансирования Национального банка (как правило, с дополнительной маржой в несколько процентных пунктов).



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 неразделимы, как Тяни-Толкай — известный персонаж из сказки Корнея Чуковского. 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?

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 существенный рост или падение курса. Поэтому, положив деньги на валютный депозит, вы не будете знать, какую сумму в рублевом эквиваленте вы получите в конце срока.

Таблица 3. Валютные курсы и инфляция в 2001–2012 гг.

Год	РУБ/USD		РУБ/EUR		Инфляция
	Курс на конец года	Изменение за год	Курс на конец года	Изменение за год	
2001	1580,0	—	1391,5	—	46,1%
2002	1920,0	21,5%	1993,6	43,3%	34,8%
2003	2156,0	12,3%	2695,2	35,2%	25,4%
2004	2170,0	0,6%	2955,6	9,7%	14,4%
2005	2152,0	-0,8%	2546,3	-13,8%	8,0%
2006	2140,0	-0,6%	2817,3	10,6%	6,6%
2007	2150,0	0,5%	3166,7	12,4%	12,1%
2008	2200,0	2,3%	3077,1	-2,8%	13,3%
2009	2859,0	30,0%	4106,1	33,4%	10,1%
2010	3000,0	4,9%	3972,6	-3,3%	9,9%
2011	8350,0	178,3%	10800,0	171,9%	108,7%
2012	8570,0	2,6%	11340,0	5,0%	21,8%
2013	9510,0	11%	13080,0	15,3%	16,5%

Например, вы открыли долларовый депозит на сумму 1000 долларов на 1 год под 5% годовых. За этот год курс доллара упал с 10 тыс. до 8,5 тыс. рублей за доллар. Сколько вы получите через год? С учетом процентов сумма вырастет до 1050 долларов. По текущему курсу это всего лишь примерно 8,9 млн 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 минитрактора «Беларус». Еще менее разумно хранить деньги в рублях, если на депозите лежит заветная сумма для поездки в Америку.

Если же вы такой оригинал, что решили слетать на недельку в Калифорнию, а по возвращении сразу купить минитрактор «Беларус», 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 неодинаково отражается на разных людях. Кто-то не ест мяса, кто-то не имеет машины, кто-то никогда не болеет, а кто-то приобретает исключительно товары отечественного производства.

Словом, у каждого своя потребительская корзина, для которой цены будут расти совсем по-другому. В чем же тогда смысл ИПЦ? Чтобы показать среднюю картину инфляции по всей стране.

ИНФЛЯЦИЯ

ИНДЕКС
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ
ЦЕН (ИПЦ)



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 всегда так. Рост валютного курса далеко не всегда перекрывает инфляцию (см. таблицу 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.

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%.

Риск ликвидности

Риск ликвидности наступает тогда, когда вам срочно оказываются нужны деньги, которые в данный момент находятся на депозите в банке. Даже если условиями вашего депозита не предусмотрена возможность досрочного снятия денег, банк, в соответствии с законодательством нашей страны, обязан вернуть их вам по первому требованию в течение пяти дней. 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 БЕЛАРУСИ

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДЕПОЗИТОВ

Белорусское законодательство, как и законодательство любой другой страны, имеет свою специфику. К депозитам это тоже относится. В любом банке, действующем на территории Республики Беларусь, по закону можно снять свои деньги целиком с депозита в любой момент без штрафных санкций. Вы получите всю вложенную сумму, хотя и без процентов.

Важным преимуществом депозита как инструмента сбережения в Беларуси является то, что доходы в виде процентов, полученные по банковским счетам и депозитам в банках, находящихся на территории Беларуси, не облагаются подоходным налогом с физических лиц (если такие счета и депозиты не используются плательщиками для зачисления сумм задатка (залога) при возмездном отчуждении имущества).

И еще. Все банки (даже те, у которых иностранный капитал в уставном фонде составляет 100%) являются белорусскими юридическими лицами и работают, руководствуясь белорусским законодательством.

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. Руб-

Рассказ бывалого вкладчика

левые 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.

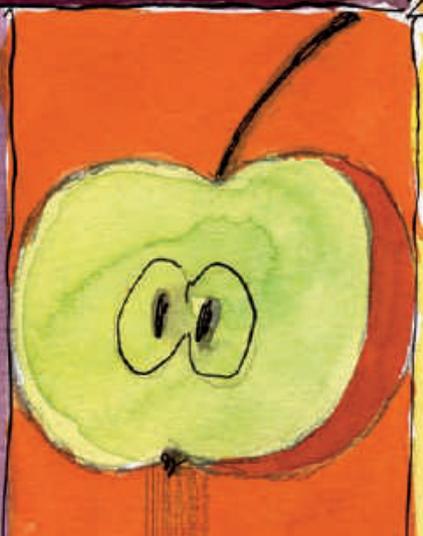
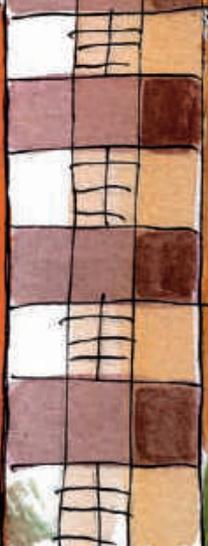


ВЫВОДЫ

- Депозит — прекрасный финансовый инструмент, который может практически без риска приносить 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).
- Процентная ставка по депозитам не всегда покрывает инфляцию. Обращайте внимание не только на номинальную ставку, но и на реальную ставку, рассчитанную с учетом инфляции.
- Длительное хранение денег на депозите может уменьшить их реальную покупательную способность. Депозит вряд ли стоит рассматривать как оптимальный инструмент 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.



3





КРЕДИТ



III. Кредит



Из подслушанного

- Можешь дать мне тысяч пятьсот 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 — тортик. Кредит, о котором договорились девушки, называется целевым, ведь речь шла о конкретной покупке, то есть о конкретной цели.

ВИДЫ КРЕДИТОВ

Банковский кредит — это услуга, воспользовавшись которой вы можете одолжить деньги у банка на определенных условиях, указанных в кредитном договоре. Три главных условия банковского кредита — это возвратность, платность и срочность. Заемщик (кредитополучатель) обязуется *вернуть* одолженные средства в определенный *срок*, уплатив *вознаграждение* банку в виде процентов и комиссии за пользование деньгами.

В зависимости от условий кредитования можно выделить много разных видов кредитов, доступных для физических лиц. Если срок до погашения кредита не превышает одного года, то такой кредит считается краткосрочным. Соответственно, все остальные кредиты относят к долгосрочным.

Если одолженные средства расходуются на строго определенные цели (например, приобретение автомашины или ремонт квартиры), то кредит называется **целевым**. Целевой кредит предназначен в основном для поддержания текущего капитала, но его можно использовать также для инвестиций в резервный (например, для получе-

ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ

КРЕДИТ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ НУЖДЫ

ОВЕРДРАФТ

КРЕДИТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ИПОТЕКА



КРЕДИТЫ В МОДЕЛИ КАПИТАЛА

ния ренты с купленной в кредит квартиры) или инвестиционный капитал (если цель — получение образования).

Если же определенной цели нет, а деньги нужны, то можно взять **кредит на потребительские нужды**. Источник его погашения, как правило, ваш текущий доход (зарплата).

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 — и обычно сопоставим с вашим месячным доходом. А вот штрафные санкции в случае невозврата денег в месячный срок очень высокие. И долг растет как снежный ком. Овердрафт отличается от обычных кредитов тем, что в погашение задолженности 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.)

Кредит на финансирование недвижимости — это один из наиболее популярных видов целевого кредита. Такой кредит выдается под залог недвижимости, которой владеет или которую приобретает заемщик. Это может быть дом, квартира, а в некоторых странах и земельный участок. Залог недвижимости называется **ипотекой**, поэтому такой кредит часто называют ипотечным. В Беларуси кредит на финансирование недвижимости может быть только под залог недвижимости, но не земли. Земля берется застройщиком в 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.

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 фи-

нансовой — все они банальны. Чтобы не пополнить список людей, попавших в финансовую кабалу, надо хорошо знать три основных 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

Срок по кредитному договору устанавливается по соглашению между банком и кредитополучателем. Причем кредиты на финансирование недвижимости предоставляются на более длительный срок по сравнению с кредитами на потребительские нужды.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

Процентная ставка предлагается банком. Фактически это стоимость кредита, то есть плата за пользование средствами банка. 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 *полную (эффективную)*, которая включает банковские комиссии и прочие обязательные платежи.

КОМИССИЯ

Комиссия в данном случае — это сумма, которую банк берет за свои услуги по выдаче (оформлению) 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;
- комиссия за выдачу кредита (плата за сопровождение кредита);
- комиссия за открытие и ведение счета, расчетное обслуживание и т. п.;

Также не стоит забывать о прочих расходах, связанных с уплатой 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.

В последнее время в Беларуси был достигнут ряд позитивных изменений в законодательстве для улучшения защиты прав потребителей банковских услуг. С 2009 года при заключении кредитного договора Национальный банк обязывает банки в безусловном порядке указывать в нем практически все возможные скрытые издержки, которые кредитополучатель мог понести. При наличии каких-либо платежей, помимо процентных, по обслуживанию кредита банк также обязан указывать величину полной (эффективной) процентной ставки по данному кредиту.

С начала 2013 года ситуация в этой сфере еще в большей мере улучшилась. В соответствии с новой редакцией Банковского кодекса в Беларуси банкам запрещено взимать с заемщиков какие-либо платежи помимо процентных. В этих условиях декларируемая банками процентная ставка уже ничем не отличается от полной (эффективной). При этом каждый банк при предоставлении кредита обязан ознакомить кредитополучателя с информацией о размере процентов при пользовании кредитом. Таким образом, в последнее время информация о стоимости кредита стала проще и доступнее для заемщиков. Впрочем, не забывайте про платежи в пользу третьей стороны, которые не входят в расчет полной (эффективной) ставки.



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 кредитополучателя. 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.

ЗАЛОГ

Чаще всего в банковской практике в качестве обеспечения по кредиту используется **залог**. В залог можно дать и доставшийся в наследство от бабушки браслет, и автомобиль, и подлинник Шагала. Главное, что это имущество находится в вашем полном праве владения и оно обладает необходимой ликвидностью (то есть банк может легко его продать).

ПОРУЧИТЕЛЬ

При оформлении кредита залогом может служить любое имущество, находящееся у вас в собственности. Теперь, если вы не вернете деньги, банк обратится в суд, и ваше имущество будет продано, 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 имущество, переданное в залог, будет повреждено? А вдруг кредитополучатель пустится в бега? А вдруг он просто станет банкротом и разведет руками: мол, нет ни денег, ни квартиры, ни машины, ни картин? Поэтому банку, как правило, недостаточно залога. Он предпочитает привлечь еще и **поручителей**, которыми могут быть родственники, коллеги и друзья кредитополучателя.

Заручиться поддержкой поручителей при взятии кредита — 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 ему денег в займы» 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.

Отказаться быть поручителем можно, но это верный шаг к обиде и прекращению дружбы. Но согласившись, 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 часть 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.

Банки могут использовать и другие способы обеспечения по кредитам, выдаваемым физическим лицам – например, гарантийный депозит денег и страхование.

Условие третье. Досрочное погашение

Третье условие, о котором не стоит забывать, — возможность досрочного погашения кредита. Большинство из нас не привыкло жить в долг и стремится поскорее расплатиться с банком. Однако банку невыгодно, выдав кредит, сразу получить его обратно. А как же проценты, которые рассчитывает получить банк от кредитополучателя? Поэтому банк может применять штрафные санкции за досрочное погашение кредита. Сумма штрафа в обязательном порядке указывается в кредитном договоре. Досрочное погашение кредита банк разрешает, но не приветствует, поскольку планирует свои доходы. Самая выгодная ситуация для банка, когда заемщик вносит по графику регулярный платеж. Самая выгодная ситуация для заемщика — действовать по ситуации.

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Когда банк выдает кредит, он рискует, ведь одолженные средства могут и не вернуться. Но и кредитополучатель также не огражден от рисков. Общая формула поведения заемщика по отношению к рискам такая же, как у 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 заемщик не способен своевременно совершать выплаты по погашению кредита. Это может произойти, например, вследствие потери трудоспособности заемщика, потери работы и т.п.

ЛИЧНЫЙ ДЕФОЛТ

Один молодой человек взял целевой кредит на покупку автомашины «Рено» в размере 150 миллионов рублей. Каждый месяц он должен был выплачивать банку 10 миллионов, 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, естественно,

Самое дорогое «Рено»

искал работу и ездил все это время на своем «Рено». Работу он нашел, в банк пришел и хотел погасить кредит. Но выяснилось, что его просроченная задолженность далеко не 10 млн руб. \times 12 мес. = 120 млн руб., как он предполагал. С учетом штрафных она выросла до 250 млн рублей.

Тогда он предложил забрать его машину как залог. Банк оценил «Рено» с учетом 15 месяцев эксплуатации всего в 70 миллионов. Нетрудно посчитать, что долг остался в размере 180 миллионов рублей. Из-за того, что молодой человек вовремя не сообщил банку о потере дохода и не договорился с банком об изменении условий по кредиту, ему пришлось ответить перед банком другим своим имуществом.

Отсюда вытекает простой вывод: потерю заработка невозможно предусмотреть и тем более предотвратить. Но можно и нужно своевременно информировать об этом банк. Банки, как правило, идут навстречу и могут реструктурировать кредит, то есть изменить его условия так, чтобы временно уменьшить кредитную нагрузку на заемщика, не загнав его окончательно в «долговую яму».

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. Многие вообще считают, что кредит – не для бедных, а для обеспеченных людей, 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 50% годовых, то зачем забирать деньги из бизнеса для покупки недвижимости, если можно взять ипотечный кредит под более низкий процент?



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 белорусов, потому что до кризиса 2008 года 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 задача для сравнения.

Задача 3

Во второй половине 2008 года 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 2.5 млн рублей. Однако за год курс доллара к рублю изменился с 2000 до 2850 рублей за доллар. Насколько выиграл или проиграл Артур от того, что взял долларовый, а не рублевый кредит?

Решение

1) $2000 \times 1000 = 2.0$ млн руб. — размер ежемесячного платежа при курсе 2100 руб./долл.

2) $2850 \times 1000 = 2.85$ млн руб. — размер ежемесячного платежа при курсе 2850 руб./долл.

3) 2.85 млн — 2.5 млн = 350 тыс. 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 2.85 руб. в месяц, что на 350 тыс. руб. больше, чем по рублевому кредиту. Более того, он остается в постоянной неопределенности относительно дальнейшего изменения курса доллара и размера своих выплат.

Впрочем, на сегодняшний день проблема валютного риска для кредитополучателей — физических лиц уже практически не актуальна для Беларуси. Столкнувшись со всплеском проблем, продемонстрированных в Задаче 3, Национальный банк Беларуси принял решение о введении запрета на кредитование физических лиц в иностранной валюте. Поэтому сегодня вы имеете возможность получить кредит в белорусском банке лишь в национальной валюте.

Процентный риск

Он аналогичен процентному риску по депозиту. Например, вы платите по ипотечному кредиту 16% в рублях. Со временем 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. Иногда этого достаточно для пересмотра условий кредитования в пользу клиента.

В Беларуси кредиты часто выдаются не под фиксированный процент, а под плавающую процентную ставку. Чаще всего **плавающая ставка по кредиту** определяется как ставка рефинансирования Национального банка плюс надбавка (несколько процентных пунктов). 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 растет 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.

ПЛАВАЮЩАЯ
СТАВКА
ПО КРЕДИТУ



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. 80 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 долларов. Все сра-

ботало 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». Но помнить о финансовой безопасности необходимо всегда!

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 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 млн руб. по ставке 12% годовых с ежемесячной выплатой. Каждый месяц вы выплачиваете 1% (1 млн руб.), а через два года — последний процент (1 млн руб.) и «тело» (100 млн руб.).

Второй способ предполагает погашение кредита равными регулярными платежами (*аннуитетами*). Каждый платеж включает проценты и кусочек «тела». Например, двухлетний кредит в 100 млн руб. вы погашаете 24 ежемесячными выплатами в размере около 5 млн руб.

Третий способ — так называемый классический — подразумевает, что «тело» кредита выплачивается регулярно (ежемесячно или ежеквартально) равными частями, а проценты начисляются на остаток основного долга и также выплачиваются регулярно.

В Беларуси наиболее распространены вторая и третья схемы. Преимуществом аннуитетной схемы является стабильность величины и графика платежей для кредитополучателя. Однако общая величина ваших платежей по кредиту при одинаковых процентной ставке и сроке кредита окажется ниже при «классической» схеме. Это происходит за счет того, что вы начинаете сразу погашать «тело» кредита в большем размере, нежели в аннуитетной схеме, а потому впоследствии величина процентных платежей при «классической» схеме оказывается ощутимо ниже, чем при аннуитетной. Однако при этом «классическая» схема имеет и серьезный недостаток — величина платежей в первые периоды погашения кредита максимальна, что не всегда соответствует возможностям заемщика. Наконец, стоит иметь в виду, что если в процессе обслуживания кредита будет иметь место непредвиденное и существенное ускорение инфляции, то это в большей мере повысит привлекательность для вас аннуитетной схемы погашения кредита.

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

ВЫВОДЫ

- Смотрите на полную (эффективную) ставку по кредиту, а также учитывайте платежи в пользу третьих лиц, которые не входят в эффективную ставку по кредиту.
- Прежде чем выступить поручителем по кредиту вашего друга, задумайтесь, готовы ли вы платить за него по долгам.
- А главное, хорошо подумайте, действительно ли вам так необходим кредит, или можно обойтись без него, а желаемых благ достичь за счет разумного планирования своих личных финансов и умения делать сбережения.

Банк



1234 56

РАСЧЕТНО-КАССОВЫЕ

elephant



7890

ОПЕРАЦИИ

44

IV. Расчетно-кассовые операции



Лирико-юридическое отступление

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

Статья 25 Гражданского кодекса РБ позволяет любому гражданину, достигшему 14 лет, самостоятельно, без согласия родителей:

- 1) распоряжаться своими заработком, стипендией и иными собственными доходами;
- 2) осуществлять права автора произведения науки, литературы или искусства, изобретения или иного охраняемого законодательством результата своей интеллектуальной деятельности;
- 3) вносить денежные средства в банки или небанковские кредитно-финансовые организации и распоряжаться ими в соответствии с законодательством;
- 4) совершать мелкие бытовые сделки.

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 способен получать доход и другими, менее рискованными способами. Пусть комиссионные услуги для него не основной источник дохода, 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.



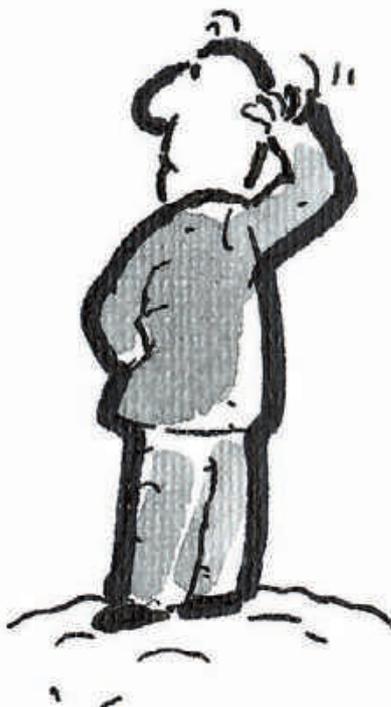
ОБМЕН ВАЛЮТ

Эту операцию хотя бы раз в жизни совершал каждый взрослый белорус. 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	9000	8850



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 — 9000, покупка — 8850».

В этом случае:

USD — это обозначение валюты (доллары США);

9000 — **курс продажи** валюты;

8850 — **курс покупки** валюты;

$9000 - 8850 = 150$ — 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 Белорусской валютно-фондовой бирже Национальный банк РБ 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 банки в ряде стран (например, в России) могут 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

Приехав в Россию, вам нужно обменять 700 долларов на российские рубли.

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

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

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 со счета.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ
ПЕРЕВОДЫ
БАНКОВСКИЕ ДНИ

ПЕРЕВОД БЕЗ ОТКРЫТИЯ 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 **переводе без открытия счета** банк берет наличные деньги у своего клиента в Минске и выдает такую же сумму другому своему клиенту в Гродно. Такие переводы можно также отправлять через почту. Белпочта в данном случае выступает как посредник, но не между клиентами, а между клиентом и банком. Кроме того, без открытия своего счета в банке вы можете отправить перевод, предназначенный для зачисления на банковский счет какого-либо юридического и физического лица.

Перевод денег за границу можно сделать с помощью международных систем денежных переводов. Современные технологии позволяют переводить деньги на любое расстояние за считанные минуты и гарантируют, что деньги будут выплачены только указанному лицу.

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. Комиссия обычно составляет 1–3% от суммы перевода, и, как правило, она ограничена абсолютными величинами: не менее 1 тыс. рублей и не более 300 тыс. рублей за перевод. Переводы за рубеж стоят дороже — 3–10% от суммы перевода, но чаще тарифы на такие переводы устанавливаются фиксированными — от 15 до 50 долларов.

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 вы-

ясняет, 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. 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.

В Беларуси дорожные чеки имеют ограниченную сферу применения. Поскольку это валютные чеки, то расплачиваться ими в нашей стране нельзя. В некоторых белорусских банках можно получить наличные деньги, предъявив дорожный чек и выплатив определенную комиссию. А вот купить дорожные чеки будет проблематично. Две крупнейшие компании-эмитенты дорожных чеков в мире – American Express и Travelex – не осуществляют своей деятельности на белорусском рынке.

Можно сказать, что конкурентную борьбу с дорожными чеками выиграл другой платежный инструмент – банковская карта.





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 пользовании 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.

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 персо-

УДОБСТВО
ПРИ РАСЧЕТАХ

БЕЗОПАСНОЕ ХРАНЕНИЕ

нальные 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.

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. Однако стоит иметь в виду, что некоторые карты, эмитированные белорусскими банками, действуют только на территории Беларуси. Это относится ко всем пластиковым карточкам системы БелКарт, а также некоторым карточкам международных систем Visa и MasterCard. Поэтому, если вы собираетесь использовать свою карту за границей, то стоит поинтересоваться в своем банке, возможно ли это.

УДОБСТВО ПРИ ПЕРЕВОЗЕ ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ

Многие банки дополняют свои карты так называемыми программами лояльности, которые дают держателю карты определенные привилегии (например, скидки в магазинах) 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.

ВЫБОР БАНКОВСКОЙ КАРТЫ

КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

1. Выбор платежной системы

Самые популярные в мире платежные системы — это Visa, MasterCard, AmEx, Diners Club. В Беларуси 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

сгучились 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 вынул 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). Такое кредитование и называется овердрафтом.

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 быстренько перевел индийские рупии в рубли и списал со счета

10 миллионов. 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 дома наш турист получает опять вежливое уведомление банка о том, что с его счета списана сумма 10 миллионов 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 за рубежом 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 в Беларуси ими невозможно расплачиваться и при обналичивании они облагаются достаточно высокой комиссией.
- 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.



5

Ценные Бумаги



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 (что не всегда 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 всегда 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. ВЕКСЕЛЯ И ОБЛИГАЦИИ

ВЕКСЕЛЬ

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 1 миллион 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.

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

НОМИНАЛ

1 миллион 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
ВЕКСЕЛЯ

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 1 млн рублей по цене 900 тыс. рублей. Срок погашения — 1 год. Ваш доход в конце года — 100 тыс. рублей, а доходность (в процентах от вложенной суммы) — $100 \text{ тыс.} : 900 \text{ тыс.} = 0,1111$ (11,11%).

Вексель считается простейшим видом долговых ценных бумаг, потому что при инвестициях в вексель происходит всего две операции. Первая — деньги вложил (900 тыс. рублей), вторая — деньги получил (через 1 год — 1 млн 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 12%). 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: максимальный срок обычно 30 лет.

КУПОН

Таким образом, в отличие от векселя, облигация дает возможность инвестору получать доход не одновременно, 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 1 млн руб. по цене 980 тыс. 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 — 90 тыс. руб.

При погашении облигации кроме купона в 90 тыс. руб. вы получите еще и номинал — 1 млн руб.

Всего ваш доход составит 560 тыс. руб., которые складываются из шести купонных выплат по 90 тыс. руб. в течение трех лет (540 тыс. руб.) и 20 тыс. руб. за счет разницы между ценой покупки и номиналом облигации. Затем вы заплатите подоходный налог в размере 67,2 тыс. руб. (12% от 560 тыс. руб.).

Ответ

За три года вы получите 492,8 тыс. 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 соседней страны — Российской Федерации объявило дефолт по ГКО (государственным краткосрочным облигациям), номинированным в российских 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 не смогла 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 — *общеекономическая 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 БЕЛАРУСИ

В большинстве случаев белорусские эмитенты выпускают облигации, размещаемые только среди юридических лиц. Организовывать эмиссию облигаций, предназначенных в том числе и для физических лиц, компании часто невыгодно, особенно если она имеет доступ к банковским ресурсам на желаемый срок. Дополнительные трудности для физических лиц с приобретением облигаций могут также ассоциироваться с необходимостью уплаты налога на доходы, полученные от сделок с облигациями. Чтобы смягчить это неудобство и повысить привлекательность некоторых облигаций, в Беларуси было принято решение об освобождении от уплаты подоходного налога с физических лиц по доходам, полученным по государственным облигациям, а также облигациям ряда банков с государственной формой собственности.

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, 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 выгоднее 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.

ДОХОДНОСТЬ АКЦИИ

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 тыс. рублей каждая. Через год вы узнали, что каждая акция вам принесла дивидендов на 5 тыс. рублей и сама выросла в цене на 10 тыс. рублей. В результате ваш доход за год составил $10 \times (5 + 10) = 150$ тыс. 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 российских рублей. Акции крупных компаний более надежны, так как они имеют большой 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. К таким фаворитам в каждой стране относятся, как правило, 10-15 крупнейших компаний, например, таких как Газпром и Роснефть в России, Беларусбанк в Беларуси.

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 Беларуси). 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?

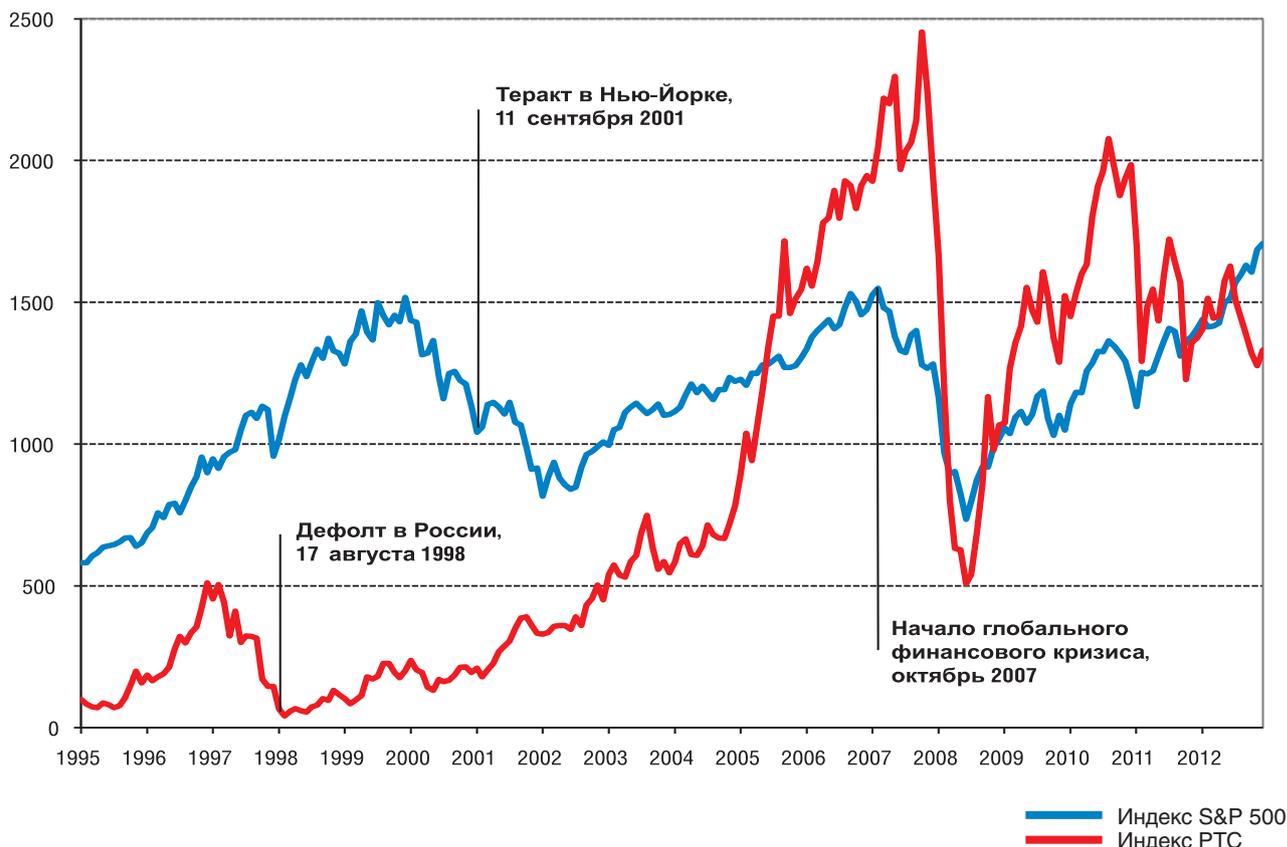
Фондовый индекс отражает динамику акций ведущих компаний, которые входят в него с долями, пропорциональными их рыночной капитализации. Индекс — что-то вроде среднего арифметического. Цена одних бумаг могла за этот период вырасти на 5%, а других — упасть на 3%. Но если говорят, что рост индекса составил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

Практически в каждой стране есть индекс фондового рынка, 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.

Но поскольку в Беларуси фондовый рынок, особенно в корпоративном сегменте, пока играет лишь незначительную роль, то в стране не существует какого-либо об-

щепризнанного фондового индекса, отражающего текущую динамику цен акций. Вместе с тем, в информационных целях БВФБ рассчитывает несколько ценовых индексов, относящихся к отдельным сегментам рынка. Например, на сайте биржи можно найти информацию о индексах биржевого рынка акций, облигаций, а также государственных ценных бумаг.

График 1. Динамика индекса РТС и индекса S&P 500 с 1995 по 2013 год



Внимательный анализ графика индекса S&P 500 и индекса РТС за последние 18 лет позволяет сделать несколько интересных выводов:

1. На длительном горизонте акции способны принести высокий доход. С сентября 1995 года по август 2013-го инвестиции в американский рынок принесли бы вам долларовую доходность в 192%, а на российском — более 1200%. Это эквивалентно средней доходности порядка 6% и 15% в год соответственно.

2. Инвестиции в акции несут высокий риск, особенно в России. Например, в сентябре 2008 года инвесторы потеряли порядка 17% на американском рынке и 29% — на российском.

3. Фондовый рынок тесно связан с важными политическими и экономическими событиями. В России вследствие дефолта по государственным облигациям в августе 1998 года рынок потерял более половины своей стоимости. Атака арабских террористов-смертников на США 11 сентября 2001 года привела к падению американского фондового рынка более чем на 7%. Глобальный финансовый кризис, начавшийся в 2007 году в США, затронул весь мир. По итогам 2008 года американские акции упали в среднем на 40%, а российские — более чем на 70%.

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

БИРЖА

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 — 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 Беларуси облагается подоходным налогом 12%. Исключением из этого правила являются доходы, полученные по операциям со всеми видами облигаций, выпускаемых белорусскими эмитентами (государственными и корпоративными). Эти доходы не облагаются налогом.

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.

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.

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.

Л В Ф





6

VI. Паевые инвестиционные фонды



В Беларуси первые инвестиционные фонды были созданы в начале 90-х годов, однако их деятельность слабо регламентировалась законодательством. Учитывая низкие темпы развития фондового рынка, эти фонды достаточно быстро прекратили свое существование. На сегодняшний день государство называет задачу развития институтов коллективного инвестирования как одну из приоритетных в развитии фондового рынка. В 2010 году в Беларуси начался эксперимент — некоторые банки стали создавать фонды банковского управления.

Кроме того, граждане Беларуси могут инвестировать в российские паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Первые ПИФы появились в 1996 году, а в настоящее время в России насчитывается свыше 1400 фондов с широким спектром инвестиционных стратегий. Поэтому практика работы и использования инвестиционных фондов будет описана на примере российских ПИФов.

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.

УК

Инструменты, в которые может инвестировать фонд, и ограничения на их доли в портфеле фонда описаны в его **инвестиционной декларации**.

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 мошенни-

чества. Поэтому власти США приняли жесткие законы, защищающие интересы инвесторов, и тем самым дали взаимным фондам новую жизнь. Правда, в течение следующих сорока 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 7 тысяч взаимных фондов, которые управляют колоссальной суммой активов — свыше 12 триллионов долларов. 44% домохозяйств Америки имеют вложения в этих фондах.

Всего же в мире около 73 тысячи 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

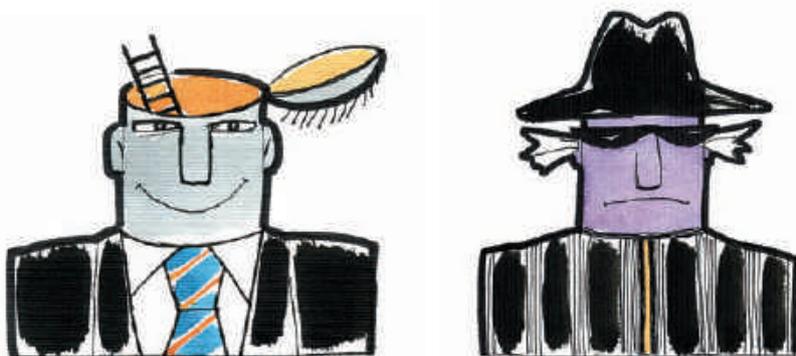
танты. Покупая паи, инвестор, как правило, платит так называемую **надбавку** (комиссию за покупку) до 1,5% от стоимости пая. Чем выше сумма, которую инвестор вкладывает в ПИФ, тем ниже надбавка. Если же инвестор принимает решение продать свой пай, то он платит **скидку** (комиссию за продажу) до 3%. 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.

СКИДКА

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 (краткосрочные активы с высокой степенью ликвидности).

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 обогнать 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. И тогда 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 ликвид-

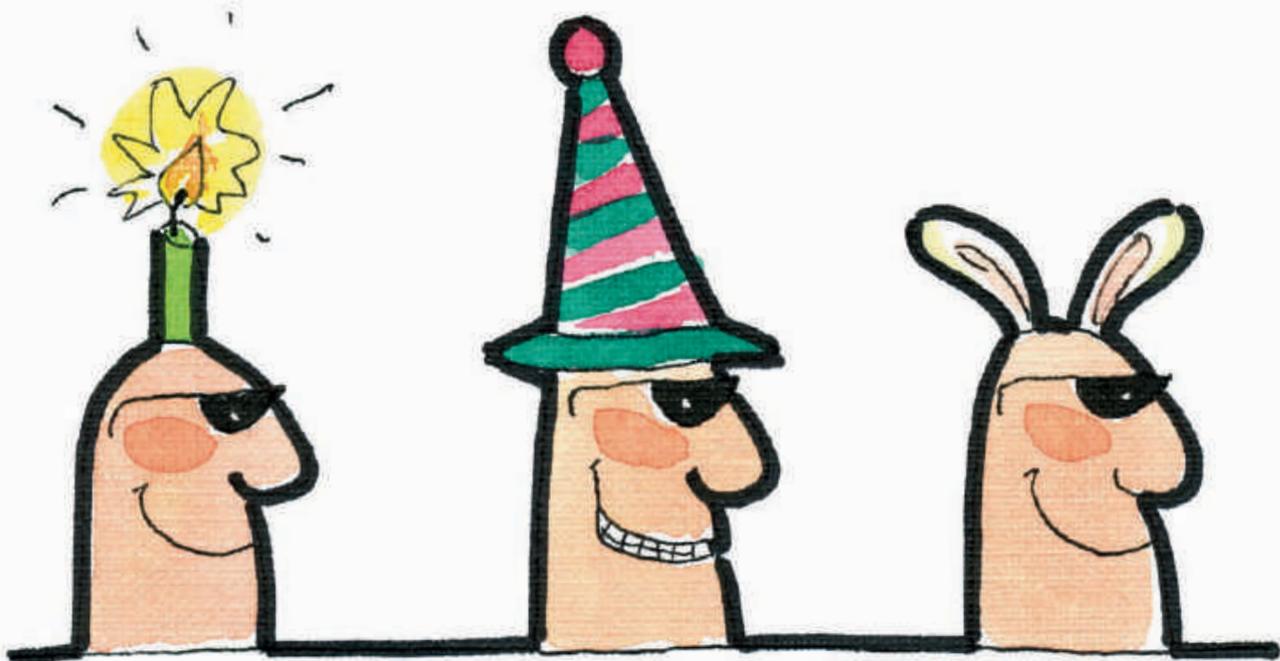
ностью часто бывает еще хуже. ЗПИФы, как правило, выкупают паи у своих пайщиков не ранее чем через полгода после входа в фонд. Исключением являются те ПИФы, чьи паи котируются на бирже. Их можно реализовать через брокера, но даже в этом случае нужно быть готовым к тому, что разница (спред) между ценами 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

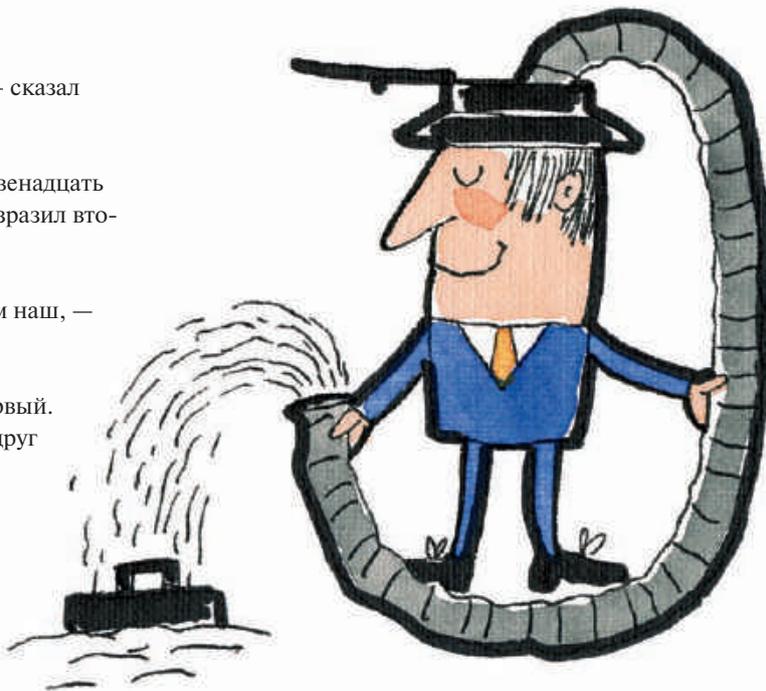
Знание категории фонда не дает полного представления о том, куда УК инвестирует средства и какие риски вы несете. При этом название фонда может не отражать его стратегию. Например, фонд акций может называться «надежным», «защищенным» или «консервативным», а на самом деле инвестировать в агрессивные акции.

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. Например, в России Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) определила минимальный размер ПИФов в 10 миллионов российских рублей. Большим и надежным считается фонд с активами от 50 миллионов российских рублей. *Выясняйте!*

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

продаже 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!*

ПИФы являются хорошим началом для освоения фондового рынка. Однако индустрия коллективных инвестиций имеет огромный спектр, а потому подходит и для продвинутых инвесторов.

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.



ПРИНЦИПЫ...



инвестирование

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 подступить 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).

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.

ПАССИВНЫЙ ИНВЕСТОР

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 российских 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 российских 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 расстройств.

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 российских 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.

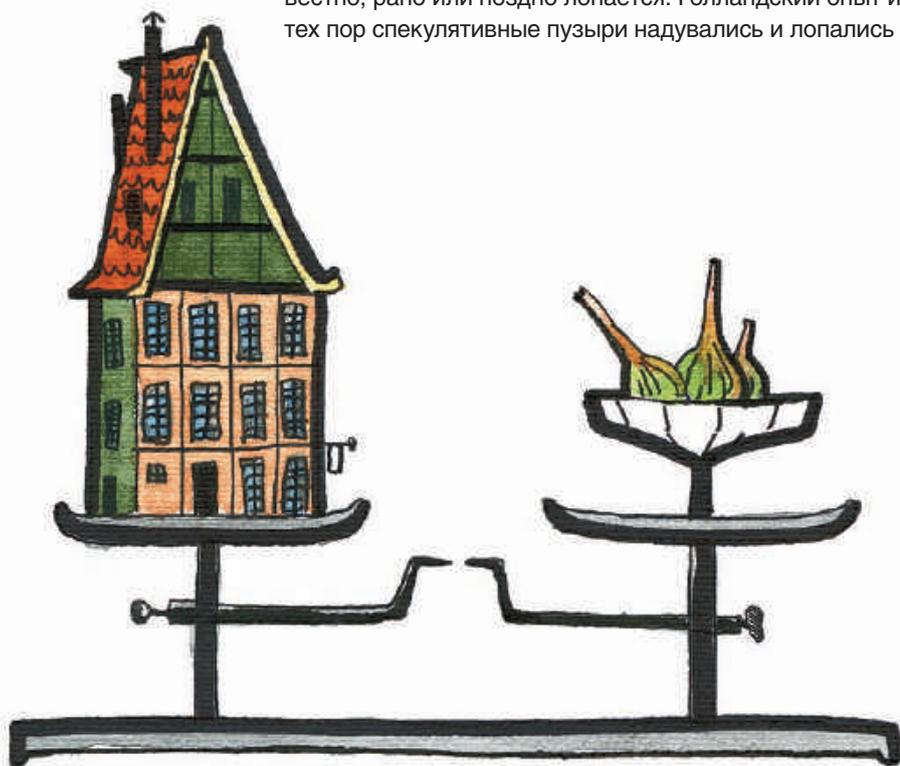
ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ИНВЕСТОРОВ

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.

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.

ПУЗЫРЬ



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 уберег свой капитал от разорения. А чистильщик обуви, выступивший нечаянным информатором, так и не узнал, что спас банкира.

ИНТЕРНЕТ-БУМ 1990-х

Акции высокотехнологических 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 описа-

нием 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.

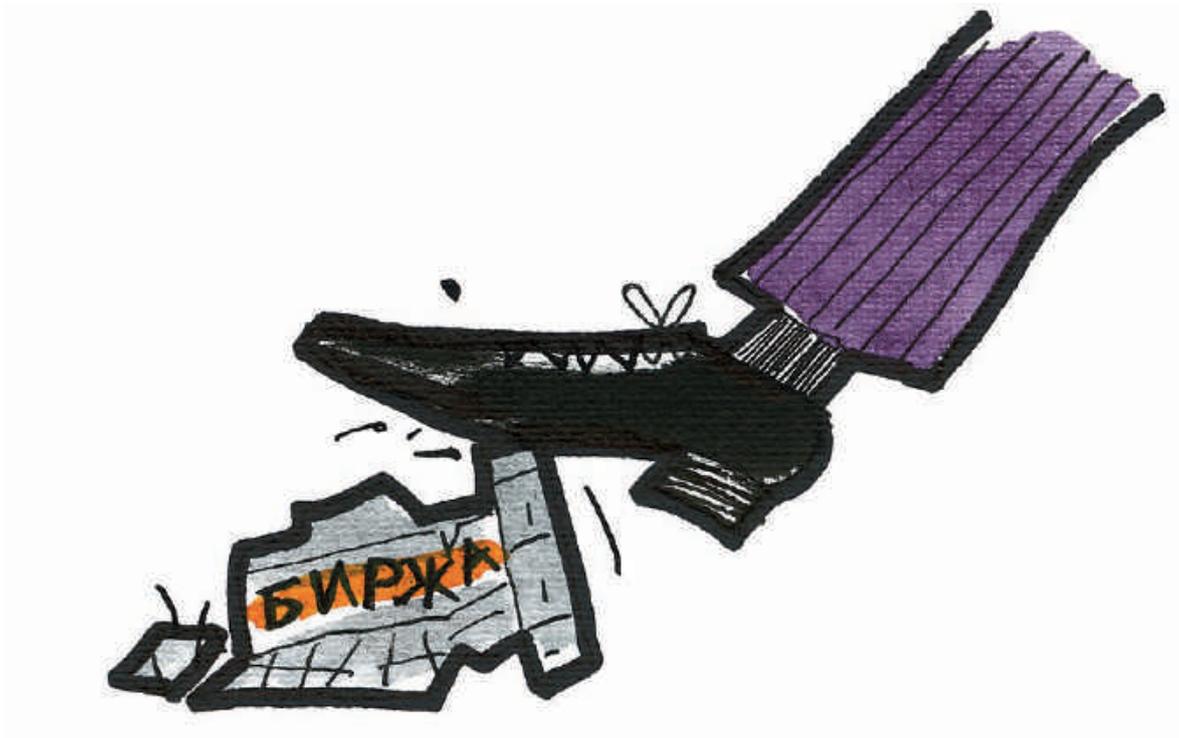
Желание получить все и сразу. Ошибка четвертая

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.
- Начинать 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.

ТРАХОВАНИЕ





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

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 событие, предусмотренное условиями договора страхования, при наступлении которого страховая компания обязана возместить ущерб. Например: 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, **страховой стоимости**. Страховка не может быть нацелена на получение страхователем прибыли.

СТРАХОВАЯ
СТОИМОСТЬ

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

ИЗБЫТОЧНОЕ
СТРАХОВАНИЕ

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 кабины, 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.

ВЫГОДО-
ПРИБРЕТАТЕЛЬ

Еще один участник страховых отношений — **выгодоприобретатель** (бенефициар). Это лицо, в пользу которого заключен договор страхования и которому выплачивается возмещение при наступлении страхового случая. Страхователь сам указывает такого человека или организацию в договоре страхования.

ЗАСТРАХОВАННЫЙ

Застрахованный – это физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого застрахованы по договору страхования. Застрахованным лицом может быть как страхователь, так и другой человек, указанный в договоре страхования. Например, жена может застраховать от несчастного случая своего мужа. Она в качестве страхователя заключает договор, в котором написано, что застрахованное лицо – её муж. Таким образом, муж получит страховое возмещение при наступлении несчастного случая.

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.

АГЕНТ

Страховой агент — физическое лицо или организация, осуществляющая от имени страховой компании посредническую деятельность по страхованию.

БРОКЕР

Страховой брокер — юридическое лицо, осуществляющее посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручения страховой организации или страхователя либо одновременно каждого из них.

Агенты не нуждаются в лицензии, выступают от имени страховой компании и, естественно, отстаивают ее интересы. Брокеры с недавнего времени тоже не нуждаются в лицензии. Однако, в отличие от агентов, брокеры действуют независимо, то есть предлагают для страхования разные компании для оптимального удовлетворения потребностей клиента.

Страховые брокеры могут помочь клиенту сформулировать задачи для страховых компаний и разработать индивидуальный страховой продукт, а затем найти подходящие страховые компании. Кроме того, в задачи брокера входит сопровождение клиента при наступлении страховых случаев. Именно в этой части страховые брокеры сильнее всего отличаются от агентов страховых компаний, в задачи которых входит исключительно продажа страхового продукта.

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.

СТРАХОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В дореволюционной России наиболее часто страхуемым риском был пожар. Поэтому в 1827 году было учреждено первое страховое общество от огня. Однако его деятельность не затрагивала Беларусь, входившую в тот период в состав Российской империи. Для развития страхования в 40 губерниях, не охваченных деятельностью первого страхового общества, в 1835 году было создано второе российское страховое общество от огня, деятельность которого распространялась и на территорию Беларуси. В последующие годы на территории Беларуси развиваются и другие направления страхования – жизни, транспорта, капитала, сельскохозяйственных культур, животных и др.

Сегодня страхование физических лиц может быть обязательным и добровольным, а еще его можно разделить на три отрасли:

I Имущественное страхование

- страхование транспортных средств;
- страхование недвижимости;
- страхование оборудования;
- страхование грузов;
- страхование предпринимательского риска;
- страхование других видов имущества.

II Страхование ответственности

- страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- страхование гражданской ответственности перевозчика и экспедитора;
- страхование гражданской ответственности организаций, создающих повышенную опасность для окружающих;
- страхование гражданской ответственности нанимателя за вред, причиненный жизни и здоровью работников;
- иные виды страхования ответственности.

III Личное страхование

- страхование от несчастных случаев;
- страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу;
- страхование медицинских расходов;
- страхование жизни;
- страхование дополнительной пенсии.

Имущественное страхование

Имущественное страхование — это отрасль страхования, в которой объектом страховых отношений выступают имущество в различных видах и имущественные интересы. Задача имущественного страхования – возмещение ущерба, возникшего вследствие страхового случая. При этом застрахованным может быть как собственное имущество страхователя, так и находящееся в его владении, пользовании и распоряжении.

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.

КАСКО



17 тысяч российских 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 при эксплуатации технически неисправного транспортного средства;
- ущерб, произошедший в процессе принудительной эвакуации либо буксировки, вызванной нарушением правил остановки и стоянки транспортных средств, определенных Правилами дорожного движения;
- повреждение в результате воздействия естественных эксплуатационных факторов (воздействия песка, соли, битума, мелких камешков, мойки автомобиля, веток деревьев и/или кустов и т.д.), в том числе выраженного повреждениями лакокрасочного покрытия (мелкие сколы), не приведшими к деформации кузовных деталей.

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 пульта 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.

ОСГОВТС

Страхование ответственности

Страхование ответственности — отрасль страхования, в которой объектом страхования выступает имущественный интерес, связанный с возмещением страхователем (застрахованным лицом) причинённого им вреда личности или имуществу третьих лиц.

Одним из видов такого страхования является **ОСГОВТС** — обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

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.

Личное страхование

Личное страхование — отрасль страхования, в которой объектом страхования выступает имущественный интерес, связанный с жизнью и здоровьем человека. Основные виды личного страхования:

- страхование жизни и дополнительной пенсии;
- страхование от несчастных случаев;
- страхование от заболеваний и несчастных случаев лиц, выезжающих за рубеж;
- добровольное медицинское страхование.

Объектами личного страхования могут быть имущественные интересы, связанные:

- 1) с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан (страхование жизни и дополнительной пенсии);
- 2) с причинением вреда жизни, здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг (страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование).

ДОБРОВОЛЬНОЕ
СТРАХОВАНИЕ
ЖИЗНИ

Добровольное страхование жизни предназначено для планового накопления денежных средств, компенсации финансового ущерба в случае причинения вреда здоровью и материальной поддержки близких в случае наступления непредвиденных событий. Страхователь (застрахованное лицо) в течение определенного договором периода регулярно уплачивает взносы, которые аккумулируются и инвестируются, принося доход. Накопленная сумма выплачивается страхователю или указанному им выгодоприобретателю (например, ближайшим родственникам) при наступлении страхового случая. Под страховыми случаями понимаются не только трагические события (смерть, инвалидность, несчастный случай, временная нетрудоспособность), но и так называемое дожитие застрахованного лица до окончания срока договора.

Если к концу срока договора клиент жив и здоров, то накопленные средства возвращаются ему в виде единовременной выплаты всей накопленной суммы, а так же бонуса. Бонус — это дополнительный инвестиционный доход, который ежегодно начисляется на внесенные клиентом денежные средства. Размер бонуса определяется в зависимости от финансовых результатов, которые приносит инвестиционная стратегия страховой компании.

По вреду здоровья страховая выплата производится в размере от 3% до 25% от соответствующей страховой суммы в зависимости от степени причиненного вреда. Если застрахованный уходит из жизни, то его близкие получают страховую сумму «по смерти», тем самым получая возможность сохранить привычный уровень жизни после утраты кормильца.

В случае же полной потери трудоспособности застрахованным лицом ему производится страховая выплата «по инвалидности» (от 40% до 100%), а страховой взнос на оставшийся срок страхования уменьшается в 10 раз.

Пример

Цель: накопление средств к своему юбилею и страховая защита на случай непредвиденных обстоятельств.

Страхователь (застрахованное лицо) — женщина 40 лет

Размер страхового взноса — 100 USD ежемесячно

Срок страхования — 5 лет

Страховые случаи:

- достижение возраста
- смерть
- установление инвалидности
- причинение вреда здоровью

Страховые случаи	Срок выплаты	Размер страховой выплаты, USD
достижение возраста	по окончании срока страхования	5950 + бонус (6% в валюте, 50% — в бел. руб.)
смерть	при наступлении страхового случая	5950
установление инвалидности	при наступлении страхового случая	от 2000 до 5000 в зависимости от группы
причинение вреда здоровью	при наступлении страхового случая	от 90 до 746 за одну травму в зависимости от ее тяжести

Дополнительная выгода (налоговая льгота) 690 USD

Примечание: совокупная доходность за 2012 год по страхованию жизни составила 6% в долларах, 50% – в бел. руб.

СТРАХОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ

Страхование дополнительной пенсии дает возможность создать свой личный пенсионный счет и обеспечить себя страховой защитой на случай непредвиденных событий (уход из жизни, инвалидность).

Страхователь (застрахованное лицо) уплачивает страховые взносы по договору страхования дополнительной пенсии. Страховые взносы накапливаются и увеличиваются за счет начисляемых на них процентов. При достижении пенсионного возраста застрахованное лицо получает страховую выплату. Выплата может быть произведена в рассрочку, при этом размер дополнительной пенсии индексируется.

Программы страхования дополнительной пенсии зачастую имеют страховую защиту по рискам «смерть» и «инвалидность». В случае установления инвалидности застрахованное лицо получает страховую выплату и страховая компания освобождает его от дальнейшей уплаты страховых взносов на оставшийся период страхования. Либо застрахованное лицо может воспользоваться правом на получение дополнительной пенсии в связи с назначением пенсии по инвалидности.

В случае ухода из жизни, наследники получают страховую выплату по «смерти» и страховщик производит возврат накопленной суммы.

Пример

Цель: накопление средств к выходу на пенсию, финансовая поддержка в случае неблагоприятных обстоятельств, связанных с жизнью и здоровьем.

Страхователь (застрахованное лицо) — мужчина 30 лет

Срок страхования — 30 лет

Страховой взнос — 100 USD ежемесячно

Страховые случаи:

- достижение пенсионного возраста — 60 лет
- смерть
- инвалидность: I, II группы

Страховые случаи	Срок выплаты	Размер страховой выплаты, USD
достижение пенсионного возраста	единовременно по окончании срока страхования	46800 + бонус
смерть	при наступлении страхового случая	14460
инвалидность	при наступлении страхового случая	14390

Дополнительная выгода (налоговая льгота) 4 140 USD

Таким образом, выбирая добровольное страхование жизни или дополнительной пенсии тщательно продумывайте страховую программу (ее цель и перечень страховых случаев), необходимую вам на долгосрочную перспективу.

Была бы моя воля, я написал бы слово «застраховать» над дверью каждого дома и в записной книжке каждого человека, поскольку я убежден, что ценою невообразимо малых жертв семьи могут обезопасить себя от катастроф, которые иначе раздавили бы их навсегда

Уинстон Черчилль

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.

ВЫБОР ФИНАНСО



ОВОГО ПОСРЕДНИКА



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 личным 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 может 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 Беларуси финансовые посредники (банки, страховые компании и т. д.) имеют неплохой опыт, а некоторые из них заработали первоклассную репутацию.

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, прочесть состав содержимого, но невозможно определить, вкусная конфета или нет. Подтверждением тому может служить множество красивых брендов, созданных в 90-е годы в России, — например, Инкомбанк, банк «Империал», «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, передавая 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 *непрекрасный* день, а именно 27 июля 1994 года, все рухнуло. «МММ» прекратил выплаты. Вкладчики во главе с Леной Голубковым остались ни с чем. На что же должны были обратить внимание вкладчики «МММ»? Во-первых, никакие предприятия не могли при-

Три бабочки от «МММ»

нести 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 пригово-

рен к четырем с половиной годам лишения свободы. В мае 2007 года срок наказания истек.

А в 2011 году он создал новую финансовую пирамиду с названием практически идентичным старому — МММ–2011. Эта компания действовала по идентичным началу 90-х гг. принципам, но не создавая формально юридического лица и более активно используя возможности для коммуникаций, обеспечиваемые современными технологиями. Представительства МММ–2011 весьма активно действовали и в Беларуси. Как ни парадоксально, в целом по СНГ, в соответствии с заявлениями представителей МММ–2011 и оценками журналистов, эта финансовая пирамида смогла снова привлечь к участию несколько миллионов вкладчиков.

Крах Бернарда Мэдоффа

В декабре 2008 года в США разразился грандиозный скандал. Известная инвестиционная компания с многолетней историей оказалась пирамидой. Сумма активов, которая числилась на инвестиционных счетах ее клиентов — ни много ни мало 65 миллиардов долларов — была фикцией. Основателем и бессменным руководителем компании был especta-

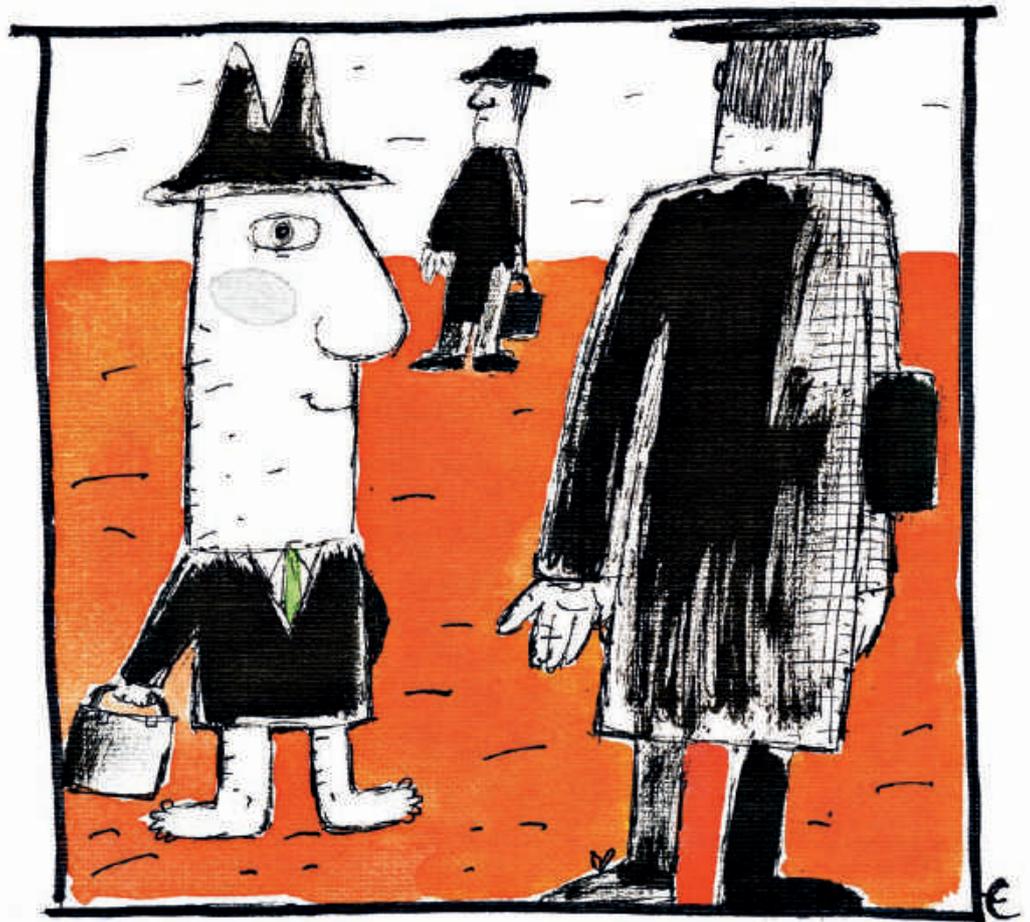
бельный финансист Бернанд Мэдофф. Он никогда не делал рекламы, а привлекал инвесторов среди узкого круга эксклюзивных клиентов: состоятельных людей, благотворительных организаций и даже банков. Инвестиции через Мэдоффа из года в год приносили стабильную доходность — около 10% в год независимо от движения рынка. Схему инвестиций

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



ставляют. 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 суть 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 российский 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. Заключение договора 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 миллионов 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 в течение пяти дней. 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 1 млн 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-

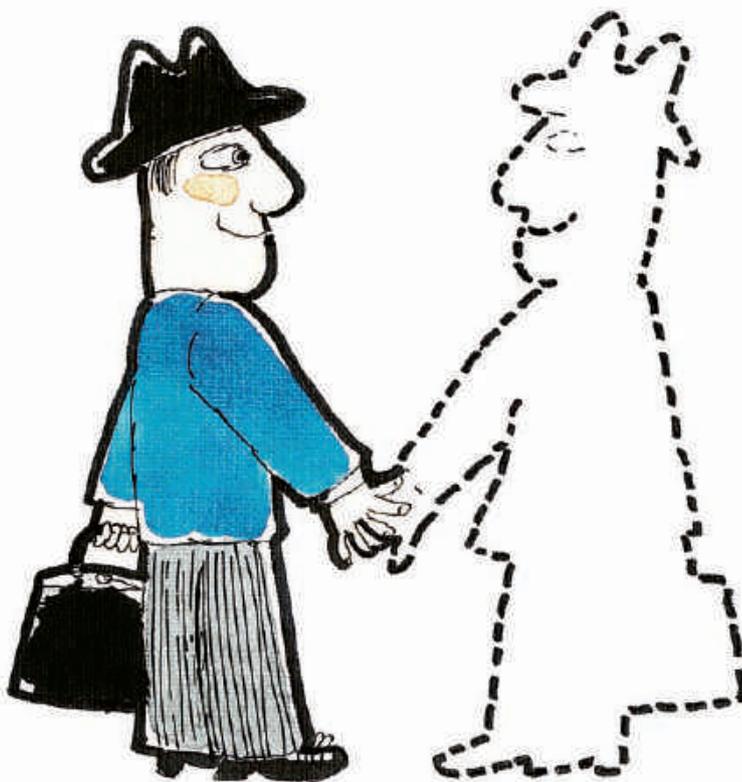
трудник банка объяснил: банк опасается, что все прибегут и заберут свои вклады, поэтому банк не будет выдавать деньги, пока все не успокоится. Тогда известный адвокат пошел в суд и составил исковое заявление. Он попросил арестовать корреспондентские

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 Беларуси 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.

ГЛОССАРИЙ

Агент ПИФа (mutual fund distributor) — юридическое лицо, осуществляющее деятельность по продаже, обмену и погашению инвестиционных паев ПИФа от имени и по поручению управляющей компании. *См. с. 77.*

Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц (The Agency of Deposit Compensation of Belarus) — государственное учреждение, которое осуществляет выплату возмещения вкладчикам обанкротившихся банков из резерва, формирующегося из обязательных взносов всех банков. *См. сайт: www.adc.by*

Актив (asset) — то, что имеет денежную стоимость и является собственностью компании или физического лица. *См. с. 11.*

Акционер (shareholder, stockholder) — собственник акций компании, совладелец акционерного общества. Доход акционера формируется за счет прироста стоимости акций и дивидендов. *См. с. 67.*

Акция (share, stock) — ценная бумага, которая эмитируется компанией (акционерным обществом) и удостоверяет владение долей в ее собственном капитале. Обыкновенная акция (common stock) дает право на участие в управлении компанией (например, при голосовании на собрании акционеров) и на получение части прибыли в форме дивидендов. *См. с. 67, 70.*

Аудитор ПИФа (mutual fund auditor) — юридическое лицо, осуществляющее по договору с управляющей компанией регулярные аудиторские проверки деятельности ПИФа (включая отчетность, состав и структуру активов, стоимость чистых активов, стоимость пая, сделки с имуществом фонда). *См. с. 77.*

Банк (bank) — финансовый посредник, который аккумулирует на вкладах свободные денежные средства физических лиц и компаний и размещает их, выдавая кредиты и вкладывая в различные финансовые инструменты (акции, облигации и т.д.). Банк получает доход от разницы между процентами по вкладам и по кредитам, а также от комиссий за оказание различных финансовых услуг (выпуск дебетовых и кредитных карт, обмен валют, банковские переводы и т.д.). В Беларуси банки лицензируются и регулируются Национальным банком Республики Беларусь. *См. с. 20, 21.*

Биржа (exchange) — организованная система торгов ценными бумагами, валютами, товарами и т.п. Торговля на бирже ведется брокерами и дилерами. *См. с. 72.*

Брокер ценных бумаг (securities broker) — финансовый посредник, имеющий право совершать операции по покупке и продаже ценных бумаг на фондовом рынке (в частности, на бирже) по поручению клиента и за его счет. В России брокеры ценных бумаг лицензируются и регулируются Федеральной службой по финансовым рынкам. *См. с. 72.*

Вексель (commercial paper) — долговая ценная бумага, которая выпускается компанией-эмитентом на короткий срок (как правило, до 1 года), продается по цене ниже номинала (с дисконтом), а погашается в конце срока по номиналу. *См. с. 62.*

Вклад (account) — денежные средства, внесенные на банковский счет, для хранения и/или получения процентов. Вклады бывают бессрочными (до востребования) и срочными (депозит). *См. с. 22.*

Вклад до востребования (current account) — вклад в банке без указания срока, который возвращается по первому требованию вкладчика. Как правило, ставка по такому вкладу близка к нулю. *См. с. 22.*

Волатильность (volatility) — показатель ценового риска актива (размах колебаний цены актива), который обычно измеряется как среднеквадратическое отклонение доходности актива. *См. с. 82.*

Выгодоприобретатель (beneficiary) — физическое или юридическое лицо, назначенное страхователем для получения страховых выплат по договору страхования. *См. с. 99.*

Голубая фишка (blue chip) — акция крупной известной компании, активно торгуемая на бирже. *См. с. 68.*

Дебетовая карта (debit card) — эмитированная банком платежная карта, которая используется для безналичной оплаты товаров и услуг при условии наличия средств на карточном счете. Использование кредитных средств банка возможно только в том случае, если это дебетовая карта с овердрафтом. *См. с. 55.*

Денежный рынок (money market) — рынок краткосрочных долговых инструментов (со сроком погашения до одного года). *См. с. 62, 78.*

Депозит (deposit) — вклад в банке на определенный срок, в течение которого на сумму вклада регулярно начисляются проценты. В конце срока банк обязан вернуть сумму вклада с начисленными процентами. В России вкладчик имеет право потребовать досрочного возврата суммы вклада, однако теряет при этом проценты. *См. с. 22, 24, 25.*

Дефолт (default) — невыполнение долговых обязательств (например, по погашению кредита или облигаций). *См. с. 40, 64.*

Диверсификация (diversification) — распределение капитала между различными видами инвестиций (по отраслям, регионам и т.д.) с целью снижения риска. Диверсифицированный портфель включает множество инвестиций, каждая из которых оказывает лишь небольшое влияние на доходность портфеля. *См. с. 89.*

Дивиденд (dividend) — регулярные выплаты акционером, осуществляющиеся из прибыли компании. *См. с. 67.*

Дилер (dealer) — юридическое лицо, имеющее право совершать торговые операции с ценными бумагами на бирже от своего имени и за свой счет. В России дилеры лицензируются и регулируются Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР).

Доходность (return) — привлекательность актива с точки зрения приносимого им дохода. Доходность рассчитывается как доход от актива за соответствующий период, в процентах от первоначально вложенной суммы. *См. с. 11, 68.*

Закрытый паевой инвестиционный фонд, ЗПИФ (closed fund) — ПИФ, имеющий фиксированное количество паев, которые выпускаются при формировании фонда (или при дополнительной эмиссии). Инвестор может купить или продать паи ЗПИФа на вторичном рынке. Как правило, ЗПИФы инвестируют на долгий срок в активы с низкой ликвидностью (например, недвижимость). *См. с. 78.*

Залог (collateral) — имущество, которое служит обеспечением кредита. В случае дефолта заемщика кредитор имеет право получить причитающийся ему платеж из стоимости заложенного имущества. *См. с. 39.*

Застрахованный (the insured) — физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого выступают объектом страховой защиты. Как правило, застрахованный имеет право на получение возмещения при наступлении страхового случая. *См. с. 100.*

Избыточное страхование (over-insurance) — завышение страхователем стоимости страхового имущества. При наступлении страхового случая страховая компания будет осуществлять выплаты, исходя из реальной, а не завышенной стоимости застрахованного имущества. *См. с. 99.*

Имущественное страхование (property insurance) — страхование материального ущерба, связанного с утратой или повреждением имущества в результате наступления страхового случая. *См. с. 101.*

Инвестиционная декларация (investment policies) — документ, в котором управляющая компания описывает свою инвестиционную стратегию и ограничения на долю отдельных активов в составе своего инвестиционного портфеля. Для ПИФа инвестиционная декларация является частью Правил фонда. *См. с. 76.*

Инвестиционная стратегия (investment strategy) — общий подход к формированию и управлению инвестиционным портфелем, учитывающий цели и горизонт инвестирования, отношение инвестора к риску и т.п. *См. с. 81.*

Инвестиционное профилирование (investment profiling) — анализ финансовой ситуации, целей и предпочтений инвестора, который помогает подобрать для него наиболее подходящую инвестиционную стратегию. *См. с. 86.*

Инвестиционный пай (mutual fund's share) — именная ценная бумага, удостоверяющая право владения долей в имуществе ПИФа. *См. с. 76.*

Инвестиционный портфель (investment portfolio) — набор инвестиций в реальные и финансовые активы. Как правило, портфель формируется согласно определенной инвестиционной стратегии и снижает риск за счет диверсификации. *См. с. 76, 88.*

Инвестиция (investment) — вложение капитала в какое-то предприятие или финансовый инструмент с целью получения прибыли. Инвестиции, как правило, делаются на длительный срок (в отличие от спекуляций) и несут риски (доходности, ликвидности и т.д.). *См. с. 11, 15, 86, 88.*

Индекс потребительских цен, ИПЦ (consumer price index, CPI) — стоимость потребительской корзины, включающей продукты питания, одежду, электроэнергию, медицинское обслуживание и т.д. Изменение ИПЦ в процентах показывает уровень инфляции за соответствующий период. *См. с. 30.*

Индексный паевой инвестиционный фонд (index fund) — ПИФ, который ставит своей целью повторение доходности целевого фондового индекса. Индексные ПИФы взимают более низкое вознаграждение, чем ПИФы, использующие активный подход к инвестированию. *См. с. 80.*

Инфляция (inflation) — повышение общего уровня цен на товары и услуги, т.е. снижение покупательной способности денег. Как правило, инфляция измеряется как рост индекса потребительских цен (в процентах). Уровень инфляции может сильно различаться в зависимости от товаров и услуг, на базе которых рассчитывается индекс потребительских цен. *См. с. 30.*

Интервальный паевой инвестиционный фонд, ИПИФ (interval fund) — гибридная форма ПИФа, объединяющая черты открытых и закрытых фондов. Не реже одного раза в год интервальный ИПИФ производит покупку и продажу своих паев инвесторам (как открытый ИПИФ), а в остальное время торговля паями идет только на вторичном рынке (как у закрытого ПИФа). *См. с. 78.*

КАСКО — комплексное страхование транспортных средств от утраты или повреждений. КАСКО не включает в себя страхование пассажиров, перевозимого имущества, ответственности перед третьими лицами и т.д. *См. с. 101.*

Конвертируемая облигация (convertible bond) — облигация, держатель которой имеет право обменять ее в определенный срок на акции той же компании-эмитента по заранее фиксированному курсу. *См. с. 70.*

Кредит (credit) — предоставление денежных средств на определенный срок, при условии возврата взятой в долг суммы с процентами. *См. с. 36, 37, 55.*

Кредитная карта (credit card) — эмитированная банком платежная карта, которая используется для безналичной оплаты товаров и услуг за счет кредитных средств банка. Кредит предоставляется в рамках установленного банком лимита и возобновляется при условии своевременного погашения задолженности. *См. с. 55.*

Кредитный рейтинг (credit rating) — оценка кредитоспособности заемщика, т.е. вероятности дефолта по его долговым обязательствам. *См. с. 64.*

Купон (coupon) — регулярные процентные платежи по облигации, которые рассчитываются пропорционально номиналу по заранее объявленной купонной ставке. *См. с. 63.*

Ликвидность (liquidity) — способность актива быстро и с минимальными потерями быть конвертированным в деньги. *См. с. 11.*

Мажоритарный акционер — акционер, обладающий значительным пакетом акций компании и способный оказывать существенное влияние на процесс управления этой компанией. *См. с. 67.*

Миноритарный акционер — акционер, владеющий незначительным количеством акций компании и неспособный оказывать существенное влияние на процесс управления этой компанией. *См. с. 67.*

Надбавка ПИФа (front-end load, sales charge) — комиссия, взимаемая управляющей компанией или агентом при покупке инвестором пая. *См. с. 78.*

Национальный банк Республики Беларусь (National bank of the Republic of Belarus) — центральный банк страны, целями которого являются обеспечение устойчивости белорусского рубля, стабильности национальной банковской системы, эффективное функционирование платежной системы. *См. сайт: www.nbrb.by*

Номинал (nominal, principal, or face value) — сумма, которая выплачивается эмитентом при погашении векселя или облигации. Купоны по облигации рассчитываются в процентах от ее номинала. *См. с. 62.*

Номинальная процентная ставка (nominal interest rate) — процентная ставка, по которой рассчитываются проценты по депозитам, кредитам и прочим долговым обязательствам (без поправки на инфляцию и без учета дополнительных комиссий). *См. с. 23, 38.*

Обеспечение кредита (security for a loan) — условия, позволяющие кредитору увеличить вероятность погашения кредита в случае дефолта заемщика. Виды обеспечения — залог и поручительство. *См. с. 39.*

Облигация (bond) — долговая ценная бумага, которая выпускается эмитентом на определенный срок. За использование заемных средств эмитент регулярно выплачивает проценты в виде купонов, а в конце срока при погашении облигации выплачивает номинал. *См. с. 63.*

Овердрафт (overdraft) — краткосрочное кредитование банком расчетного счета клиента, когда тот расходует средства свыше суммы на счете (в рамках определенного лимита). Все суммы, поступающие на счет, автоматически направляются на погашение задолженности. *См. с. 36, 55.*

Открытый паевой инвестиционный фонд, ОПИФ (open-end fund) — ИПИФ, который обязан по требованию инвесторов продавать им свои паи или выкупать их паи. Стоимость пая, по которой совершаются все сделки купли-продажи паев, рассчитывается каждый рабочий день специальным депозитарием. *См. с. 77.*

Паевой инвестиционный фонд, ИПИФ (mutual fund) — форма коллективного инвестирования, при которой средства инвесторов (пайщиков) объединяются в единый портфель и вкладываются управляющей компанией в ценные бумаги для получения дохода. Доход пайщика определяется динамикой роста стоимости пая. Учет пайщиков, учет имущества фонда и контроль за управляющим производятся независимыми организациями — реестродержателем, специальным депозитарием и аудитором, соответственно. Российские ИПИФы лицензируются и регулируются Федеральной службой по финансовым рынкам. *См. с. 76, 77, 78, 79, 80, 82.*

Пай — см. инвестиционный пай.

Пассив (liability) — материальные обязательства компании или физического лица. *См. с. 11.*

Пенсия (pension) — регулярные и, как правило, пожизненные денежные выплаты гражданам со стороны государства или иных субъектов, осуществляемые в определенных случаях (при достижении определенного возраста, наступлении инвалидности, в случае потери кормильца и т.д.). *См. с. 106.*

Полная (эффективная) процентная ставка (effective interest rate) — процентная ставка в годовом выражении, которая измеряет полную стоимость пользования кредитом, включая все виды обязательных платежей (процентные, комиссионные и т.п.). За счет включения дополнительных платежей эффективная ставка, как правило, выше номинальной ставки. *См. с. 38.*

Поручительство (guarantee) — обязательство третьей стороны (поручителя) исполнить долговые обязательства заемщика, если тот сам не может погасить свой кредит. *См. с. 39.*

Правила доверительного управления ПИФом — см. правила фонда.

Правила фонда (mutual fund prospectus) — документ, описывающий основные принципы работы ПИФа. В нем указываются название фонда, управляющая компания, специальный депозитарий, регистратор, аудитор, инвестиционная декларация, права и обязанности управляющей компании, права и расходы пайщиков, правила выдачи, обмена и погашения паев и т.д. Правила фонда формируются управляющей компанией и предлагаются для подписания будущим пайщиком фонда. После подписания Правила фонда фактически являются договором доверительного управления имуществом фонда между пайщиками и управляющей компанией. *См. с. 76.*

Привилегированная акция (preferred stock) — особый класс акций, который дает преимущественные права на получение дохода (после кредиторов, но перед держателями обыкновенных акций), но ограничивает возможность участия в управлении компанией (как правило, отсутствует право голоса). *См. с. 70.*

Проспект эмиссии (prospectus) — официальный документ, который готовится компанией-эмитентом при размещении ценных бумаг. Проспект эмиссии содержит информацию об эмитенте, его финансовом положении, рисках и т.д. *См. с. 69.*

Процентная ставка (interest rate) — отношение платы за пользование кредитом в течение определенного периода к одолженной сумме. Процентная ставка измеряет стоимость денег во времени и позволяет рассчитывать доход и платежи по долговым обязательствам. Процентная ставка обычно приводится в годовом выражении и позволяет сравнивать доходность различных вложений. *См. с. 28, 23, 38.*

Процентный доход, проценты (interest) — плата за предоставление денег в долг (вкладчиком по депозиту, банком по кредиту и т.п.), которая рассчитывается пропорционально одолженной сумме согласно процентной ставке. *См. с. 28, 24.*

Реальная процентная ставка (real interest rate) — процентная ставка, рассчитанная с поправкой на инфляцию. Реальная ставка приблизительно рассчитывается как номинальная ставка за вычетом процента инфляции. *См. с. 23.*

Реестродержатель ПИФа (mutual fund's transfer agent, registrar) — юридическое лицо, ведущее реестр пайщиков ПИФа. Реестродержатель ведет учет количества принадлежащих пайщикам инвестиционных паев, операций по их приобретению и погашению и по запросу пайщиков выдает им информацию о наличии паев. *См. с. 77.*

Регистратор ПИФа — см. реестродержатель ПИФа.

Риск (risk) — возможность получения результата, отличного от ожидаемого (например, убытка вместо прибыли). *См. с. 26, 40, 56, 64, 68, 80.*

Рынок ценных бумаг — см. фондовый рынок.

Скидка ПИФа (back-end load, deferred sales charge) — комиссия, взимаемая управляющей компанией или агентом при погашении пая. *См. с. 78.*

Спекулятивный пузырь (speculative bubble) — значительный рост цены на актив вследствие ажиотажного спроса. Рано или поздно пузырь «схлопывается» и цена актива резко падает. *См. с. 92.*

Специальный депозитарий ПИФа (mutual fund's custodian) — юридическое лицо, осуществляющее учет и хранение ценных бумаг фонда, расчет СЧА и стоимости пая фонда, контроль за имуществом фонда в соответствии с требованиями законодательства. Специализированный депозитарий имеет право вести реестр фонда. *См. с. 77.*

Стоимость денег во времени (time value of money) — принцип, согласно которому одна и та же сумма денег имеет разную стоимость в разные моменты времени (в частности, из-за инфляции и различных рисков). Соотношение между стоимостью денег в разные моменты времени измеряется процентной ставкой. *См. с. 11.*

Стоимость пая (net asset value, NAV) — цена инвестиционного пая ПИФа, которая рассчитывается специальным депозитарием путем деления стоимости чистых активов фонда на количество паев. *См. с. 77.*

Стоимость чистых активов, СЧА (total net assets, TNA) — рыночная стоимость активов ПИФа за вычетом всех комиссий и вознаграждений. *См. с. 77.*

Страхование (insurance) — защита от рисков, связанных с имущественными интересами страхователя, осуществляемая страховщиком за вознаграждение. Страховщик обязуется при наступлении страхового случая компенсировать соответствующие потери в пределах страхового покрытия взамен уплаты страхователем страховой премии. *См. с. 101, 104, 105.*

Страхование жизни (life insurance) — страхование рисков, связанных с жизнью застрахованного (критические заболевания, потеря трудоспособности, смерть). *См. с. 105.*

Страхование ответственности (liability insurance) — вид страхования, позволяющий компенсировать потери третьих лиц, возникших вследствие действий или бездействия страхователя. *См. с. 105.*

Страхователь (policyholder) — физическое или юридическое лицо, приобретающее страховое покрытие на случай возможных потерь по рискам, предусмотренным в договоре страхования. При наступлении страхового случая застрахованный или выгодоприобретатель имеет право получить возмещение от страховщика. *См. с. 99.*

Страховая выплата (benefit) — выплата, осуществляемая страховщиком при наступлении страхового случая. *См. с. 99.*

Страховая компания (insurance company) — см. страховщик.

Страховая премия (insurance premium) — плата за принятое страхователем на себя обязательство осуществлять страховые выплаты в пользу застрахованного (или выгодоприобретателя) при наступлении страхового случая. *См. с. 99.*

Страховое покрытие (insurance coverage) — перечень конкретных событий, предусмотренных договором страхования, при наступлении которых производится страховая выплата. *См. с. 99.*

Страховой агент (insurance agent) — физическое или юридическое лицо, заключающее договоры страхования от имени и по поручению страховой компании. *См. с. 100.*

Страховой брокер (insurance broker) — физическое или юридическое лицо, осуществляющее посредническую деятельность по страхованию от имени и по поручению страхователя. Задачей брокера является подбор оптимального варианта страхования для страхователя. *См. с. 100.*

Страховой полис (insurance policy) — документ, подтверждающий заключение договора страхования, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному). *См. с. 99.*

Страховой случай (insurance event) — наступление страхового события, предусмотренного условиями договора страхования, влекущее обязанность страховщика возместить ущерб застрахованному (или выгодоприобретателю). *См. с. 99.*

Страховщик (insurer) — юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление страховой деятельности, обязующееся при наступлении страхового случая компенсировать соответствующие потери в пределах страхового покрытия взамен уплаты страхователем страховой премии. *См. с. 99.*

Управляющая компания (management company) — финансовый посредник, имеющий право осуществлять доверительное управление средствами частных лиц, ПИФов, НПФов, страховых компаний и т.д. В России управляющие компании лицензируются и регулируются Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР). *См. с. 76, 107.*

Федеральная служба по финансовым рынкам, ФСФР (Federal financial markets service) — федеральный орган при правительстве РФ, осуществляющий регулирование в сфере фондового рынка, в том числе контроль за деятельностью профессиональных участников (биржи, брокеры, УК, ПИФы, НПФы и др.), регулирование ценных бумаг и обеспечение прав инвесторов. *См. сайт: www.fcsm.ru/.*

Финансовая пирамида (financial pyramid, Ponzi scheme) — мошенническая схема, в которой выплаты по обязательствам перед ранее пришедшими инвесторами производятся из средств новых инвесторов. Как правило, финансовую пирамиду можно отличить по следующим признакам: гарантия высокой доходности, недостаток информации о компании и ее инвестиционном портфеле, отсутствие лицензии на инвестиционную деятельность, оформление договоров на другие (не инвестиционные) услуги. *См. с. 112, 113.*

Финансовый посредник (financial intermediary) — компания, оказывающая финансовые услуги (банк, брокер ценных бумаг, страховая компания, управляющая компания и т.д.). *См. с. 111.*

Фондовый индекс (stock market index) — показатель, который рассчитывается на основе цен активов определенного сегмента фондового рынка (страны, отрасли, региона и т.д.). Доходность индекса отражает усредненную динамику цен этих активов. Индекс акций, как правило, рассчитывается пропорционально рыночной капитализации компаний в выбранном сегменте рынка. Индексы могут использоваться в качестве ориентира при оценке эффективности инвестирования (например, через ПИФ). *См. с. 70.*

Фондовый рынок (stock market) — механизм торговли ценными бумагами, включающий биржи и внебиржевые рынки. На первичном рынке происходит размещение ценных бумаг эмитентами, а на вторичном рынке — торговля уже выпущенными ценными бумагами. *См. с. 61.*

Ценная бумага (security) — документ, удостоверяющий в соответствии с законодательством имущественные права (на владение активом и/или получение дохода), который можно передать другому лицу. *См. с. 61, 62, 67.*

Эмитент (issuer) — организация, которая выпускает финансовые инструменты, такие как акции, облигации, векселя, дебетовые и кредитные карты. *См. с. 62.*

Список терминов

- А** Агент (100)
Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц (27)
Актив (11)
Активный инвестор (88)
Акция (67)
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 (99)
- Г** Гарантированный фонд (83)
Голубые фишки (68)
Горизонт инвестирования (86–87)
- 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)
Дорожный чек (51–52)
Доходность (11–12, 68)
- З** Застрахованный (100)
Закрытый ПИФ (78)
Залог (39)
- 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)
- 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)
Конвертируемая облигация (70)
Котировка (73)
Кредит (36)
Кредит на финансирование недвижимости (37)
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)
Независимый финансовый консультант (117)
Номинал (62)
Номинальная ставка (22–23)
- О** Обеспечение кредита (39)
Облигация (63)
Овердрафт (36, 55)
Операционный риск (56)
ОСГОВТС (105)
Открытый ПИФ (77)
Отношение к риску (87)
- П** Пассив (11)
Пассивный инвестор (88)
Перевод без открытия счета (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)
Перспектив 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** 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 (105)
Страхование дополнительной пенсии (106)
Страховая премия (99)
Страховая стоимость (99)
Страховой случай (99)
Страхователь (100)
Страховщик (100)
- Т** Тайминг (89–90)
Текущий капитал (14)
Трейдер (72)
- У** Управляющая компания (УК) (76)
- Ф** Финансовая пирамида (112–113)
Финансовый посредник (111)
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)
- Э** Эмитент (62)
- L** Lloyd's (99)
- M** MasterCard (54)
- S** Standard & Poor's (65)
- Visa (54)

УДК 087.5:336
ББК 65.26
Г71

Научно-популярное издание

ГОРЯЕВ Алексей
ЧУМАЧЕНКО Валерий

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТА

Подписано в печать 06.04.2015.
Формат 60x84/8. Бумага мелованная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 14,18. Уч.-изд. л. 10,7.
Тираж 1500 экз. Заказ № 0989.

ОДО «Издательство “Четыре четверти”».
Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя и распространителя печатных изданий
№ 1/139 от 08.01.2014, № 3/219 от 21.12.2013.
Ул. Б. Хмельницкого, 8-215, 220013, г. Минск.
Тел./факс: 331 25 42. E-mail: info@4-4.by.

ISBN 978-985-7103-60-7



9 789857 103607