

Константин Иванов, Татьяна Ткаченко

КАК ИНВЕСТИРУЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ И НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ ПОЛУЧАТЬ СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД 50 000\$ В МЕСЯЦ

*при этом отойти от активного ведения
бизнеса, поселиться у моря и жить
в свое удовольствие*



ОГЛАВЛЕНИЕ

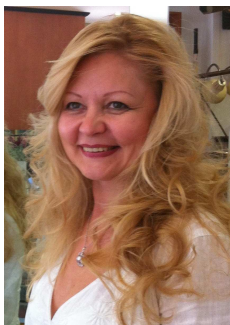
КАК ИНВЕСТИРУЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ И НА ФОНДОВЫМ РЫНКЕ ПОЛУЧАТЬ СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД В 50'000\$ В МЕСЯЦ.....	3
ПОЧЕМУ ВАМ НЕОБХОДИМО ПРОЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ	3
ПРИНЦИП ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	5
ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕЧТЫ.....	6
ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ.....	7
ОБОГНАТЬ ИНФЛЯЦИЮ	8
РИСК БАНКРОТСТВА БИЗНЕСА	9
ЖИЗНЬ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС	10
СТАРТ БИЗНЕСА.....	11
ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС	12
УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС.....	13
ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	14
ФОНДЫ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	15
ЗАКРЫТЫЕ ФОНДЫ.....	16
ВЫХОД НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК	17
О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ФОНДОВОГО РЫНКА	18
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ.....	19
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ЧЕРЕЗ БАНК.....	19
ДОХОДНОСТЬ БАНКОВСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	20
ЗАЧЕМ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕДВИЖИМОСТЬ?	21
КАК ЕЩЕ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА НЕДВИЖИМОСТИ?.....	22
СПЕКУЛЯЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ	23
ДОХОД ОТ АРЕНДЫ	24
ПОЖИЗНЕННАЯ РЕНТА	25
ИНВЕСТИЦИИ В ПОЛИСЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ.....	26
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ.....	27
ИНВЕСТИЦИИ ВСКЛАДЧИНУ	28
ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ	29
ВЫБОР РИЭЛТОРА.....	30
ФУНКЦИИ РИЭЛТОРА.....	31
НЕДВИЖИМОСТЬ В ЛОНДОНЕ	32
ВЫБОР ОБЪЕКТА.....	33
РАБОТА СО СПЕЦИАЛИСТОМ	34
КАК ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ.....	36
критерии инвестиций в недвижимость.....	37
ПРАВИЛО ТРЕХ «D».....	38
ПОКУПКА ОБЪЕКТА С ДИСКОНТОМ	39
СРОКИ РЕАГИРОВАНИЯ.....	40
НАЛОГИ И ИЗДЕРЖКИ во франции.....	41
КРЕДИТ НА НЕДВИЖИМОСТЬ	42
ЧТО ТАКОЕ БАЛОННЫЙ КРЕДИТ	43
АЛГОРИТМ ПОКУПКИ ОБЪЕКТА.....	44
ИНВЕСТИЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ	45
КАК НАЧАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ	45
МИФЫ И ЛЕГЕНДЫ ФОНДОВОГО РЫНКА	46
ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ АКЦИЙ	47
ОБЫКНОВЕННЫЕ И ПРИВЕЛИГИРОВАННЫЕ АКЦИИ.....	48
ПОЧЕМУ ФОНДОВОЙ РЫНОК ПОСТОЯННО РАСТЕТ?	49

ДОХОДНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ	50
ПРОИЗВОДНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.....	51
КАЗНАЧЕЙСКИЕ ВЕКСЕЛЯ США.....	52
ГОЛУБЫЕ ФИШКИ	53
АКЦИИ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА И РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ	54
ПАЕВЫЕ ФОНДЫ	55
КРИТЕРИИ ОТБОРА ФОНДОВ	56
КЛАССИФИКАЦИЯ ФОНДОВ.....	57
EXCHANGE TRADE FUNDS.....	58
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ	59
СТРАТЕГИЯ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	60
ПРОФИЛЬ ИНВЕСТОРА	61
КАКИЕ ЕЩЕ ВАЖНЫ ФАКТОРЫ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ПОРТФЕЛЯ?	62
ДВА СПОСОБА ВЫЙТИ НА БИРЖУ	63
ВЗАИМНЫЕ ФОНДЫ.....	64
ОФШОРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.....	65
ВЫБОР БРОКЕРА	66
ИНВЕСТИЦИИ В ETF	67
КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ ЧЕРЕЗ ОФШОРНУЮ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ?.....	69
ВЫБОР СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	70
НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	71
СПЕКУЛЯТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ	73
ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК	73
ПОТЕРЯ ДЕНЕГ НА ФОРЕКС.....	74
ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛИ СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ	75
СПЕКУЛЯНТЫ И ИНВЕТОРЫ.....	77
КАК СПЕКУЛЯНТЫ ВЛИЯЮТ НА РЫНОК	78
КАК ЗАРАБОТАТЬ СПЕКУЛЯНТУ	79
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ.....	80
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	80
РИСК СМЕРТИ.....	81
БУДУЩЕЕ ДЕТЕЙ ПОД ЗАЩИТОЙ	82
ЗАЩИТА АКТИВОВ	83
СТРАХОВАНИЕ В БИЗНЕСЕ	84
КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ	86
СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ	87
НАКОПИТЕЛЬНОЕ И РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ	88
КАКОВЫ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА?	89
СТРАХОВАНИЕ ЗАРУБЕЖОМ	90
ЗАЧЕМ НУЖНО МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ?	91
ОТСУТСТВИЕ МЕДИЦИНСКОЙ СТРАХОВКИ – УГРОЗА?	92
ЕВРОПЕЙСКАЯ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ	93
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В ЕВРОПЕ	94
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	95

КАК ИНВЕСТИРУЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ И НА ФОНДОВЫМ РЫНКЕ ПОЛУЧАТЬ СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД В 50'000\$ В МЕСЯЦ

ПОЧЕМУ ВАМ НЕОБХОДИМО ПРОЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

*Встречаются два банкира. Один другому говорит:
"Помнишь я три месяца назад тебе говорил, что в экономике
хуже просто не бывает? Так вот, тогда все было просто
замечательно."*



В современном мире, когда люди понимают, что они не могут быть уверенными в том, что государство им обеспечит достойную старость, когда инфляция обесценивает сбережения очень быстро, все мы находимся в ситуации, когда нужно брать на себя ответственность за свое будущее, в том числе и пенсионное.

Эта книга вам даст четкое понимание различных инструментов, как обеспечить сохранность денег и приумножить их. Вам останется только выбрать, какая именно стратегия вам подходит больше, какие инструменты вы будете использовать и начать строить свое обеспеченное будущее. Если вы правильно инвестируете в портфели, рекомендованные консультантом или в те портфели, которые вы составите на основании своих каких-то размышлений или бесед с консультантом, то вы получите результат, благодаря которому ваша жизнь будет значительно спокойней.

Многие мои клиенты уже инвестировали в недвижимость Лазурного Берега, и сейчас они могут себе позволить находиться в одной из стран, где светит солнце, где есть море, где очень многие люди считают необходимым вкладывать деньги.

Ткаченко Татьяна
Владелица и управляющая агентством по недвижимости
«Лазурное агентство Ткаченко», российский адвокат, французский юрист
г. Ницца
www.lazurniybereg06.ru



К этому я хочу добавить следующее. Прочитав нашу книгу, вы тоже сможете находиться на Лазурном Берегу, на Золотом или в любой другой точке планеты. Потому что независимо от того, где вы сейчас живете, вы можете себе создать инвестиционный портфель, который объединяет несколько различных видов инвестиций. Мы с вами подробно разберем каждый из них, будь то инвестиции на фондовом рынке, инвестиции в недвижимость, или инвестиции в бизнес...

Так или иначе, наша цель проста – показать вам, как можно жить свободной жизнью, наслаждаться каждым ее моментом, проводить время с семьей, с друзьями, путешествовать. Здесь вы найдете не теоретические выкладки, а конкретные финансовые расчеты, методы финансового планирования и грамотного выбора инвестиционных активов.

Наверняка каждый из вас прочел не одну книгу Роберта Кийосаки, американского финансового гуру, который в июне 2012 года приезжал в Москву. Он много учился, и мы видим его результаты. Мы тоже учимся и общаемся с разными людьми в разных странах. Изучая различные системы, мы видим, что все инвесторы действуют по одним и тем же методикам, с поправкой на особенности законодательства каждой страны. Таким образом, прочитав эту книгу, вы получите работающие инструменты для работы, дающие отличные результаты .

Константин Иванов
эксперт по личным инвестициям
управляющий партнер компании Scandi International,
г. Москва
www.konstantinivanov.info

ПРИНЦИП ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Один человек выиграл в лотерею 50 миллионов и пошел в инвестиционный фонд. Специалист советует:

- 10 миллионов вложи в облигации, 10 миллионов в «голубые фишки», 10 миллионов в рискованные акции, 10 миллионов в недвижимость, а на 10 миллионов купи ракеты и обстреливай арабов.

- Почему?! – удивляется счастливец.

- Точно не знаю, – отвечает специалист, – но евреи именно так делают.

Потенциальному инвестору необходимо понять основной принцип инвестирования

1 Инвестиции - это **получение дохода, когда вы вкладываете определенную сумму «Х» и получаете определенную сумму «Y»**, где $Y = X + Z$, т.е. на выходе сумма должна быть больше на размер полученной прибыли Z. Еще Роберт Кийосаки говорил о том, что грамотный инвестор должен заранее рассчитывать инвестиции и вкладывать только в прибыльные предприятия.

Есть два кардинальных подхода к сбережению денег – либо инвестировать, и получать прибыль, либо просто хранить, не приумножая, а значит теряя с каждым годом.

У нас в России, к сожалению, многие люди не очень хорошо понимают значения этого слова. По сути инвестирование - это отсроченная выгода: вы сейчас отказываетесь от чего-то, чтобы в будущем это получить это в большем объеме.

2 Инвестирование – это всегда риск. Большой или маленький – это зависит от инструмента инвестирования, но риск присутствует всегда. Хотя вся наша жизнь – это риск. Инвестируя, мы учимся управлять рисками, минимизировать их, когда это требуется или рисковать по крупному, в расчете на крупную прибыль. Поэтому мы с Вами обсудим различные инвестиционные инструменты.

3 Диверсификация. Которая отражается известной русской поговоркой «не держите все яйца в одной корзине» В зависимости от Вашего характера и Вашей стратегии Вы выберете разный инвестиционные портфели, но в любом случае у вас должно быть несколько инструментов с низкой долей риска, чтобы в случае каких то проблем вы не потеряли все.

4. У вас должна быть стратегия выхода. Так же, как при игре в казино, надо перед входом определиться, когда уйдешь: либо выиграв определенную сумму, либо ее проиграв, либо по прошествии такого-то количества часов. Так и в инвестициях. Достигли какого то уровня доходов – изъяли прибыль. Начали проигрывать на фондовом рынке при торговле акциями – дали «стоп-приказ». Решили вложить в какой то финансовый инструмент на 5 лет, не надо каждый месяц смотреть, что там происходит.

Используя материал данной книги, вы сможете лучше разбираться в процессе инвестирования и в выборе стратегии.

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕЧТЫ

*Женщина — приятельнице:
— Никогда не бери мужа на показ мод.
Это невыгодно для обоих: я начинаю мечтать о новом платье,
а он — о новой жене.*

Многие люди мечтают инвестировать, но не зная основных «правил игры», они просто финансируют какой-то проект

Например, они начинают открывать интернет-магазин или кафе / ресторан. Подменяя понятия, занимаясь финансированием вместо инвестирования, они пытаются подстроить свою мечту под понятие «инвестиции». Когда вы финансируете какой то проект, то он может дать прибыль, но может и принести убытки.

Одна женщина родом из России живет в Италии. У нее есть мечта – открыть кафе-мороженое, и она все делает, чтобы ее реализовать. Однажды мы с ней общались на тему открытия бизнеса, она сказала : «Для того, чтобы открыть кафе, мне нужно купить оборудование».

При этом она хотела купить самое лучшее, новое, итальянское оборудование, которое по определению стоит дороже, чем бывшее в употреблении и производители, естественно, стремятся продать дорогой товар. Поэтому, если вы не просчитываете, то вы покупаете то, что вам приходит извне, не выбирая инвестиционные объекты. Таким же образом она намеревалась арендовать офис, не изучая самых интересных мест с точки зрения торговли мороженым, а руководствуясь иными соображениями, мало имеющими отношение к бизнесу.

Поскольку она собиралась делать итальянское мороженое в России, в своем городе, то, естественно, под это нужно торговое помещение с производством прямо внутри. После этого необходимо нанять персонал. Как минимум, нужны продавцы. Понятно, что какое-то время она может поработать и сама, но, в любом случае, нужен менеджер и пару продавцов...

Судя по ее рассказу, вырисовывалась очень крупная сумма денег, от ста тысяч евро и выше. Бизнес плана у нее не было . Таким образом, все начинающие предприниматели, которые больше являются мечтателями без четких бизнес-планов, по сути не являются инвесторами.

На деньги, которые вкладываются в бизнес, можно просто купить квартиру, взяв кредит, сдать в аренду, погашать частично кредит за счет арендаторов и наблюдать на тем, как недвижимость растет в цене, если конечно страна для приобретения недвижимости выбрана правильно.

Чтобы не допускать принципиальных ошибок, оставайтесь с нами и вы узнаете различных инвестиционных инструментах, таких как инвестиции на фондовом рынке или в недвижимость, о том, как выбрать самый подходящий вариант именно для вас.

ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ

Приходит клиент в банк и говорит:

- Я хочу вложить в фонд инфляций, я слышал, инфляция будет расти.

Необходимо вложить деньги так, чтобы получаемая прибыль от вложений была выше уровня инфляции в вашей стране.

Таким образом, сформулируем суть инвестирования: **инвестиции всегда направлены на получение прибыли**, причем не когда-нибудь, а в какой-то очень четко определенный срок.

В финансовой области существует термин – возврат инвестиций (ROI), характеризующий период, показывающий как быстро окупается та или иная инвестиция, как быстро она начинает приносить прибыль. Чем выше ROI, тем более выгодна сделка.

Давайте возьмем пример – вы решили купить объект недвижимости за сто тысяч евро. Вы какими-то вашими прогнозами предполагаете, что вы сможете его продать через 5 лет за двести тысяч евро, то есть цена возрастет в два раза.

Конечно, в реальных условиях такое невозможно. Хотя в России иногда это происходило, например, когда недвижимость росла на 20-30 процентов в год, однако это был очень короткий промежуток времени, и все покупки были связаны с очень высоким риском.

Таким образом, вы за 5 лет возвращаете полностью свои инвестиции и получаете 100 процентов окупаемость вложенного капитала. Коэффициент инвестиций считается очень просто – вы делите годовую прибыль (в нашем случае это примерно двадцать тысяч евро) на вложенный капитал – получаете $ROI = 20\%$, коэффициент возврата инвестиций. Этот коэффициент стоит просчитывать по каждому виду инвестиций.

ОБОГНАТЬ ИНФЛЯЦИЮ

— Дмитрий Анатольевич, почему у наших пенсионеров такие маленькие пенсии?

— Потому что кризис.

— Тогда почему число российских миллиардеров в рейтинге Forbes удвоилось за последний год?

— Потому что инфляция.

Процентную ставку в 20% не могут дать банковские депозиты. Ставки по банковским депозитам зависят от страны. Для универсальности будем оперировать доходностью в валюте, неважно доллар или евро. Обычно ставки по банковским депозитам в Европе от 0.75% до 2.5%.

Инфляция же в развитых странах в стабильные времена - 3-4%, а в кризисные –до 5%. Вопрос, устраивает ли вас процентная ставка, которая ниже инфляции?

Благодаря исследованиям давно доказано, что ставка по банковскому депозиту никогда не может перекрыть инфляцию. Это может происходить на коротких отрезках времени, но перекрыть инфляцию при игре «в длинную» с помощью банковского депозита невозможно. Ваша задача – запомнить это раз и навсегда.

Объявление:

*«Банку на занимательную работу требуется менеджер.
Занимать, занимать у клиентов как можно больше!»*

РИСК БАНКРОТСТВА БИЗНЕСА

*"Кризис - это когда деньги были.
А когда денег нет - это обычная жизнь"*

По статистике 7 ресторанов из 10 обычно закрывается. Например, в Москве, на улице Маросейка или на Тверской, вывески ресторанов меняются каждые 3-4 месяца. Постоянно меняются владельцы, рестораны закрываются, приходят более новые бизнес-модели. В нашей книге мы будем говорить в меньшей степени о инвестициях в бизнес, а в большей постараемся сконцентрироваться на том, как сохранить и приумножить собственные сбережения.

Один из способов почти без риска получить опыт ведения бизнеса на стартовом этапе – это либо стать совладельцем небольшой доли компании, либо на первом этапе просто устроиться туда по найму в качестве помощника, что бы понять, как все работает изнутри.

Но даже если Вы опытный предприниматель, это не дает Вам 100%-ю гарантию успеха. Известно немало примеров, когда успешные предприниматели банкротились, даже имею большой опыт в бизнесе, хотя они потом всегда восстанавливались и начинали свое дело снова.

Чтобы у вас не было таких проблем, даже если вы уже начали свой бизнес, вам необходимо уделять время созданию личного капитала или своего рода «подушки безопасности». Чем отличается личный капитал, и для чего вам нужна подушка безопасности, об этом мы и будем рассказывать в этой книге.

ЖИЗНЬ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Американская мечта: заработать миллион.

Русская мечта: миллион потратить.

Если вас устраивает, вы можете хранить деньги в банке, но это не имеет никакого отношения к инвестициям. Если вы хотите получать БОльшую доходность, то вы должны понимать, что **в инвестициях вы попадаете в неопределенность прогнозов.**

Если вы все будете делать правильно и общаться с умными финансовыми аналитиками, то вы всегда будете иметь положительное математическое ожидание в отличие от казино, в котором оно отрицательно. Чем больше риск, на который вы готовы пойти, тем, соответственно, больше доходность.

Ваша задача лишь определиться – каким же способом вы желаете инвестировать. Если вы относитесь к типу людей, которые предпочитают хранить деньги в банке, даже стеклянной, я бы посоветовал вам отложить эту книгу.

Жизненная ремарка.

Наблюдая за окружающей обстановкой, видя вокруг множество мужчин и женщин, красиво одетых, с дорогими аксессуарами, приходит понимание, что многих пугает такой момент: вот я начну инвестировать, и жизнь моя на этом закончится, я не буду больше никуда ездить, я не буду покупать дорогие вещи и радоваться жизни .

Как правило, все происходит с точностью до наоборот. Когда вы начинаете просчитывать, когда вы начинаете понимать, что ваши деньги имеют цену, вы, получив доход, прежде всего вкладываете его в тот или иной инструмент инвестиций, после этого вы уже в состоянии, что вам не нужно дальше экономить, и вы уже имеете полное моральное право сделать себе подарок, поехать, например, в Хорватию, или на Лазурный берег, купить себе те, или иные вещи, которые позволят вам чувствовать удовлетворение.

Поэтому, дорогие друзья, не бойтесь, что инвестирование перекроет для вас удовольствие от жизни.

Журналист спрашивает бизнесмена:

— Мистер Смит, какая ваша самая любимая книжка?

Тот без колебаний:

— Чековая

Для старта своего дела, если вы никогда этого не делали, я рекомендую начать инвестировать, прежде всего, ваше время и ваши знания. Когда вы начнете зарабатывать первые деньги, большую часть прибыли вы reinvestируете обратно в ваш бизнес.

Какую типовую ошибку делают люди в момент начала?

Они считают, что инвестиции в собственный бизнес это спасение от всех их финансовых проблем. Однако возвращаясь к Роберту Кийосаки, мы знаем, что есть четыре категории – наемные сотрудники, частные практики, бизнесмены и инвесторы. Когда мы вели тренинги по личным финансам, один из моих тренеров сказал очень интересную вещь про третий квадрант – бизнесменов, у которых есть свое дело, – «Вы тратите все свое свободное время, работая в бизнесе, работаете по 12 часов в день, а в итоге **не вы имеете бизнес, а бизнес имеет вас**».

К сожалению, это горькая правда, которую знают не все люди. Один из проблем в собственном бизнесе, даже если вы его удачно открыли, - это финансирование. Эта проблема не всегда решается на уровне вашего капитала. Отсюда ситуация – вы очень медленно развиваетесь и постоянно испытываете нехватку средств. И чтобы выйти из нее – нужны знания, КАК быстро «починить». Если их нет, то надо привлекать консультантов... что требует дополнительных средств.

Поэтому, чтобы этот «заколдованный круг» не стал тем кругом, по которому вы бегае с утра до вечера, вы еще до открытия бизнеса должны обладать достаточным знанием не только производственного процесса, но бизнес-процесса как такового. Если же бизнес запущен (во всех смыслах этого слова) и есть проблемы, есть вопросы по бизнес-процессам, вы всегда можете написать azurtt@gmail.com.

ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС

Миллиарды денег зарабатываются на чужой глупости, лени и азарте теми, кто не ленится, напрягает ум и умеет экономить

Мы можем говорить о том, что вложения в бизнес - это один из довольно неплохих видов инвестиций, но для того, чтобы он приносил прибыль, а не стал потерей денег, существует несколько моментов, которые вы обязательно должны знать.

Как нам известно, статистика говорит о том, что в первый год выживает один из десяти бизнесов. Т.е. шансы составляют всего 10%. Предприятиям, перешагнувшим трехлетний рубеж во Франции уже дают кредит, что говорит о том, что банки полагают, что предприятие крепко стоит на ногах. Если бизнес пережил несколько взлетов и падений, которые происходят, как правило, в течение первых пяти лет, то скорее всего, он будет жить и развиваться, но надо понимать, что как вы должны питаться три раза в день, также и бизнес требует подпитки, как энергетической, так и «временной». Множество примеров подтверждает, что **первые два года приходится работать по «двадцать восемь часов в сутки»**. Т.е. вы даже спите с мыслями о том, как сделать так, чтобы выжить, продержаться, закрепить на рынке и продолжить развитие .

Когда вы начинаете заниматься бизнесом как способом инвестирования, вы должны быть готовы к колоссальным затратам времени.

Если вы придете в бизнес, не имея **базовых знаний о правилах построения бизнес-структуры**, то вы, скорее всего, попадете в те самые 90 процентов, бизнес которых умрут.

Почему? Потому что не имея необходимых знаний о бизнес-процессах, о построении системы продаж, о тонкостях найма сотрудников и тысяче других очень важных моментах в бизнесе, вы будете тыкаться, как слепой котенок, не получая ожидаемого результата. Поэтому, помимо работы по 28 часов в сутки вы должны обладать необходимым запасом знаний. У меня (автор Татьяна), два высших юридических образования, российское и французское, 17 лет юридического стажа в России, и 6 лет ведения бизнеса во Франции, но, когда я начала заниматься недвижимостью, я поняла, что образование, как таковое, не дает нам понимания, как выжить в этих джунглях.

Для того, чтобы выжить в бизнесе, вы должны иметь познания совершенно другого рода. Действительно очень важно понимать бизнес-процессы, нужно прочитать так много книг, что при средней скорости чтения это невозможно. Я очень люблю свой бизнес, я им занимаюсь, но я не могу сказать, что бизнес является для меня инструментом инвестирования. Бизнес для меня - это образ жизни, а инвестировать надо в инструменты, о которых мы с вами расскажем в этой книге и в наших видео.

Встречаются два приятеля-бизнесмена.

- Ты налоги заплатил?

- Да.

- Спишь?

- Нет.

- Почему?!.

- Объясняю налоговикам, откуда у меня столько денег, чтобы заплатить все налоги...

Ко мне (автор Константин) приходят клиенты, которых я считаю состоявшимися предпринимателями. Для меня удачный малый или средний бизнес должен приносить сто тысяч долларов дохода в месяц. Существует проблема, которая заключается в том, что обычно такие люди работают в своем бизнесе очень давно, как минимум лет десять, и доход в сто тысяч долларов к предпринимателю приходит не сразу, не ранее, чем через пять-семь лет.

Поэтому когда я спрашиваю, почему Вы решили инвестировать, зачастую получаю такой ответ: «Я давно собирался, вот сейчас у меня бизнес пошел хорошо, я теперь уже готов откладывать от своих ста тысяч долларов приблизительно одну тысячу на инвестиции.»

Люди (которым уже больше сорока лет, кому-то уже за пятьдесят, они состоявшиеся предприниматели, у них есть одна или две, у кого-то пять или семь объектов недвижимости) не всегда понимают, что если бы они начали инвестировать десять лет назад, то сейчас у них бы был отличный инвестиционный портфель, добрая часть которого уже состоит из полученной за эти годы прибыли.

Фактически за эти 10 лет они прошли определенные уровни, через них прошло очень много денег, особенно в более молодом возрасте, когда они были энергичнее и были способны работать интенсивнее. Однако в этом возрасте было и более сильное желание посмотреть мир и воспользоваться всеми благами жизни, естественно, в этом мире есть куда потратить деньги: купить дорогую машину, шикарную квартиру в Москве, ездить в дорогие путешествия, и все это ведет к тому, что большая часть денег зарабатывается и моментально тратится, не проходя этап инвестирования. В этом случае, увы, деньги не работают на деньги, то есть люди работали в бизнесе, но деньги от бизнеса не работали на них.

А за рубежом, люди пенсионного возраста, когда отходят от дел, обычно продают свой бизнес или передают его в управление детям или другим людям. Сами в работе не участвуют, а только получают доход от активов.

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

"Это невозможно!" - сказала Причина.

"Это безрассудство!" - заметил Опыт.

"Это бесполезно!" - отрезала Гордость.

"Попробуй..." - шепнула Мечта.

Помимо собственного бизнеса также можно использовать венчурные инвестиции. Если Вы не хотите заниматься собственным бизнесом, то вы можете найти предпринимателя, который «горит» своим делом, но ему не хватает финансовых средств. Поэтому венчурные инвестиции очень просты на этапе старта компании, обычно в первый год. Вы входите в компанию в качестве инвестора.

В некоторых случаях вы можете инвестировать 100% капитала, но при этом иметь большую долю, например 70%, и 30% доли остается тому, кто организует бизнес. Если другие соучредители, непосредственно участвующие в определенном бизнесе, также вкладывают свой капитал, прибыль может распределяться в других процентных соотношениях.

Мы уже обсуждали риск закрытия предприятия в течение первого года, поэтому надо четко понимать, что смысл венчурных инвестиций в том, что если вы будете вкладывать в один проект, то, естественно, ваши шансы на успех составят в лучшем случае 10%. Так называемые бизнес-ангелы отбирают проекты очень серьезно, как правило это бизнесмены с огромным опытом работы, и вкладывать свои деньги в бесперспективный на их взгляд проект они не будут. Если вы принимаете решение инвестировать на стадии start-up, рекомендуем прочитать всю литературу на эту тему, поскольку это один из самых сложных видов инвестиций.

Чтобы у вас было понимание, какой объём работы вас ждет, предлагаем вас познакомиться в общих чертах с тем, как это делают бизнес-ангелы. Как правило, бизнес-ангелы проводят двести-триста собеседований с людьми, которые имеют готовые бизнес-планы, отбирая из двухсот-трехсот бизнес-проектов самые лучшие и перспективные. Необходимо понимать, что таких проектов этим людям приходят тысячи, из которых они по представленным документам, наподобие резюме, отбирают наиболее выгодные и перспективные.

Понятно, что слабые бизнес-проекты моментально отправляются в мусорную корзину. Те немногие кандидаты, проекты которых показались наиболее интересными, приглашаются бизнес-ангелами на личную встречу, где им задают ряд вопросов. После этого, отобрав по определенной стратегии из двухсот-трехсот проектов те, которые кажутся им наиболее грамотными, бизнес-ангелы инвестируют в десять, и даже если, согласно статистике, девять не выживут, а один поднимется, то бизнес-ангелы на этом одном проекте (например, facebook), могут за короткое время **заработать очень большие деньги.**

Как вы видите, венчурные инвестиции - это сильно рискованный вид инвестиций, но самый прибыльный, т.к. прибыль может составлять от тысячи до десятка тысяч процентов за короткий промежуток времени от одного до трех лет. Это период становления компании для венчурных инвестиций

Если вы инвестируете в бизнес свое время и свои деньги, тогда вы сами для себя являетесь таким «венчурным инвестором». Здесь есть маленький нюанс: поскольку вы будете заниматься не 10, а одним бизнесом, то риск возрастает в 10 раз.

Задание: Представьте себя бизнес-ангелом и составьте список вопросов, которые вы будете задавать тем, чьи проекты вы рассматриваете. Список из 50 вопросов и ответов на них должен вам дать полное понимание, в какие проекты стоит вкладываться, а какие сразу откладывать.

Далее представьте себя предпринимателем, составьте бизнес-план и получите анализ Вашего проекта от реальных инвесторов. В лучшем случае Вы получите деньги, в худшем случае, не получите ничего, зато получите опыт.

ФОНДЫ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

У аналитика спрашивают :

- Скажите, а ваши прогнозы всегда совпадают?

- Конечно, всегда, только даты иногда не совпадают...

Сейчас я хочу вам рассказать о таком виде инвестиций, как фондах прямых инвестиций Private Equity.

Это этап инвестиций в компанию, которая уже вышла из стадии венчурного инвестирования и закрепились на рынке. Это означает, что она начала получать прибыль и ее необходимо лишь развивать, масштабировать, поддерживать. Вы можете самостоятельно подбирать такие проекты, но проще делать это через фонды. Есть так называемые закрытые фонды инвестиций, когда компания еще не вышла на фондовый рынок, но ей требуется капитал для развития.

Например отечественная компания, занимающаяся интернет платежами, Qiwi-банк, их терминалы можно найти в каждой точке в Москве, почти во всех городах России и даже странах СНГ. Многие люди оплачивают через них услуги сотовой связи, совершают интернет платежи. В подобные проекты можно инвестировать деньги, компания очень динамично развивается, она уже закрепились на рынке.

Все эти фонды абсолютно разные, в России могут быть минимальные суммы: один, два, десять, двадцать миллионов рублей. Необходимо помнить, что если компания и без того получает оборот в сто тысяч долларов в месяц, она сможет обойтись без ваших десяти тысяч долларов инвестиций. Возможно, для дальнейшего развития ей необходим миллион долларов, поэтому фонды, которые профессионально занимаются подобного рода инвестированием, точно также берут портфель, смотрят двести-триста бизнес-проектов, отбирают десять-двадцать компаний, которые кажутся им перспективными

ЗАКРЫТЫЕ ФОНДЫ

— Ваш банк дает кредиты под честное слово?

— Да без проблем.

— А если я не верну?

— Вам будет стыдно, когда вы предстанете перед Всевышним.

— Ну когда это еще будет...

— Вот если пятого не вернете, то шестого как раз и предстанете.

Самое главное выбирать самые лучшие проекты по определенным критериям, но так или иначе объем инвестиций в одну компанию обычно не превышает одного-двух миллионов долларов. Допустим, у компании есть 10-40 проектов, средний портфель инвестиций 20-30 миллионов долларов. Преимущество фонда в том, что мы можем заходить в этот фонд, имея при себе пять-десять тысяч евро или долларов.

Доходность фонда, которую они декларируют, естественно не самая высокая, некоторые компании могут иметь доходность 30-40 процентов в год, иногда - выше, но поскольку идет «портфельное» инвестирование, фонд инвестирует сразу в несколько объектов. Вы можете осуществить то же самое без фонда, если у вас есть капитал. С учетом того, что существует задача управления рисками, доходность, как правило, снижается до уровня 15% годовых в валюте.

О гарантиях в случае инвестирования в фонды речь не идет, однако компании, в которые инвестируются деньги – это компании, имеющие прозрачную финансовую отчетность, это компании, которые развиваются в соответствии с грамотной бизнес-моделью, имеющие стабильную прибыль.

Чтобы понять, насколько мы защищены от потери денег, можно сказать следующее. Инвестиции в закрытые фонды - это более стабильные инвестиции, чем на фондовом рынке акций, поскольку мировая экономика может начать падать, а конкретно взятый перспективный бизнес может продолжать работать стабильно. Единственная проблема заключается в том, что такой вид инвестиций предполагает длительные инвестиции, войти в подобный фонд или же его покинуть в любой момент времени практически невозможно, необходимо ждать некоторое время. Длительность ожидания зависит конкретно от самого фонда. Я думаю, что если вы выйдете на открытый рынок, вы сможете найти фонд, который в этом году предложит вам инвестировать. Чтобы найти эти фонды в интернете, я вам рекомендую просто набрать в поиске «Закрытые фонды прямых инвестиций в бизнес»

Это хорошо подходит для «длительных» инвесторов, обычно это делается на десять-двадцать лет в зависимости от конкретного портфеля, но в принципе из конкретного бизнеса вы можете выходить через три-четыре года. Но! Когда в портфеле собрано около десяти подобных проектов, деньги в обороте находятся длительное время, то забрать эти деньги в процессе развития инвестируемого бизнеса будет не очень грамотно с точки зрения законов инвестирования.

ВЫХОД НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Треjder трейдеру:

- Сколько будет дважды два?

- А мы продаем или покупаем?

В прошлой главе мы говорили о венчурных инвестициях, инвестициях в собственный бизнес и прямых инвестициях. Что же происходит с компанией дальше, после этого она выходит на фондовый рынок? Сейчас мы с вами коснемся именно темы фондового рынка

Итак, зачем компания выходит на фондовый рынок?

Прежде всего, для получения денег от инвесторов и для того, чтобы иметь возможность развиваться. Рынок частных инвесторов огромен.

Таким образом, когда компания уже успешна и владельцы компании хотят ее дальнейшего развития, они принимают решение выходить на фондовый рынок. Эта процедура называется IPO.

Какие примеры выхода компаний на фондовый рынок? Ну, например, в 2012 году на фондовый рынок вышла компания «Facebook» после нескольких лет существования на рынке. Господин Марк Цукерберг продал несколько миллиардов долларов своих акций, получил, соответственно, личные деньги и обогнал многих богатых людей по этому показателю.

Безусловно, компания получила акции взамен на финансирование. Таким образом, с сожалением, при всей кажущейся феерии, пока мы не знаем, стоит ли покупать акции «Facebook» и принесут ли они какие либо громадные дивиденды. Скорее всего, все деньги уже были заработаны до этого момента.

Когда мы выходим на фондовый рынок в качестве инвесторов, он, безусловно, может дать доходность при грамотном выборе компаний. Тем не менее все мы должны понимать, что, с одной стороны, инвестиции на фондовом рынке – самый простой способ купить акции (любой человек может купить акции любой открытой компании), их можно купить на бирже и даже в Интернете.

И несколько слов по закрытым фондам.

Закрытые фонды инвестиций потому и закрытые, чтобы о них знало очень ограниченное количество людей. Поэтому в интернете на этих сайтах вы найдете очень мало информации. Тем не менее, тема глубокая. Занимаясь темой инвестиций более 10 лет, многие детали о закрытых фондах я узнал относительно недавно.

О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ФОНДОВОГО РЫНКА

У молодого миллионера спрашивают:

- Как вы сделали свои миллионы?

- На бирже.

- А подробней?

- После смерти моего отца миллиардера.

Насколько высок риск и насколько высока доходность на фондовом рынке?

Все зависит от того, как вы вкладываетесь на фондовом рынке. У нас будет отдельная глава по инвестициям в акции, облигации, металл и спекулятивные стратегии. Следовательно, и доходность разная.

И все же какова доходность именно на фондовом рынке и каков риск?

Если говорить в целом о тех инструментах, которые представлены на фондовом рынке диапазон доходности очень большой. От 3-4 процентов до 50-100 процентов годовых. Это зависит от конкретных экономик конкретных компаний в конкретной стране.

Поэтому говорить о том, что на фондовом рынке можно заработать какие-то деньги – это правда, это можно сделать. Но при этом всегда необходимо правильно управлять рисками. Правило очень простое – **чем выше доходность, тем выше риск.**

Самое главное, что позволяет частному инвестору инвестировать на фондовом рынке – это богатство выбора. То есть вы можете выбирать для себя оптимальные инструменты, чего в принципе сложно добиться, совершая прямые инвестиции. А на фондовом рынке вы можете купить 1000 акций с различными показателями и небольшим порогом входа.

Поэтому на фондовом рынке есть ряд преимуществ – выбор компаний, выбор инструментов, выбор порогов входа, региональный выбор. Конечно, имеются определенные минусы в том плане, что многие ассоциируют фондовый рынок с «рынком виртуальных активов», хотя это не так, поскольку вы являетесь совладельцем компании.

Важно понять, что это такие же инвестиции, как и в случае, когда вы подписываете реальные документы. При всей непопулярности данного вида фондового рынка и при всей боязни инвестирования наших предпринимателей в этот инструмент, он несет потенциально большую доходность, чем любой другой пассивный вид инвестирования, а также более грамотное управление рисками.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ЧЕРЕЗ БАНК

Самое важное изобретение в истории человечества – письменный договор. Он позволяет людям изложить на бумаге все причины, по которым они не доверяют друг другу

Одним из видов надежных инвестиций с маленьким риском является недвижимость. Если мы обратимся к классическому инвестированию, которое предлагает Роберт Кийосаки, то мы видим, что это - инвестиции в недвижимость. Ничто не вечно под луной, но построенный дом не прекращает свое существование через 3-5 лет, как это может произойти с вновь открытой компанией.

Качественная недвижимость имеет свойство со временем повышаться в цене, как дорогое вино.

Примером могут быть постройки Belle Epoque на Лазурном Берегу, т.е. период приблизительно между 1890 и 1917 годами. Здания, построенные в стиле Belle Epoque имеют высокую популярность потому что их не так много и каждое – уникально. Качество строительства - очень высокого уровня: толщина стен достигает 80 см, что обеспечивает прохладу летом и тепло зимой. Поэтому если мы говорим о недвижимости, как об инвестициях, мы предлагаем вам несколько вариантов: инвестиции в так называемую «банковскую» недвижимость и непосредственно приобретая квартир

Итак мы поговорим о так называемой «банковской» недвижимости. В качестве примера: один из банков с мировым именем HSBC предлагает вам пакет с минимальным входом восемьдесят тысяч евро (вариант для Франции). В дальнейшем вы можете приобретать пакеты по двадцать-тридцать тысяч евро.

Ваша задача – поймать момент, когда банк продает пакет и приобрести его. Все дальнейшие хлопоты по управлению имуществом банк берет на себя. Банк выбирает наиболее доходные объекты, следит за техническим состоянием здания, за тем, чтобы арендаторы вовремя платили. Банк отслеживает момент, когда недвижимость перестает приносить запланированную прибыль, продает объект и приобретает новый.

Чем хорош этот вид инвестиций? Тем, что, вложив один раз деньги, у вас есть возможность не отслеживать ситуацию с вложенными средствами. Этим занимается банк и периодически предоставляет вам отчет, как правило, раз в год.

Что можно назвать в качестве отрицательных сторон? Вы не можете приобрести пакет в любой момент по вашему желанию, потому что данный вид инвестиций очень востребован. Например, весь 2011 год было сложно приобрести, в начале 2012 года такая возможность появилась.

Второй момент: Вы не можете контролировать банк и давать ценные указания, куда вкладывать ваши деньги, а куда нет. Банк берет на себя ответственность, и именно банк выбирает специалистов, которые решают, какую недвижимость и когда нужно приобретать.

ДОХОДНОСТЬ БАНКОВСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Я поняла, какую я хочу машину.

Инкассаторскую.

Какой доход от «банковской» недвижимости. Прибыль от такого рода инвестиций составляет около 10-12%. Конечно, чтобы их получить, нужно соблюсти ряд условий. Если вас заинтересовал этот способ инвестирования, напишите на azurtt@gmail.com (Татьяна) и мы обсудим с вами вашу персональную стратегию инвестирования в недвижимость банка.

Каким образом банк обеспечивает столько высокий уровень доходности?

Банк приобретает недвижимость в различных регионах, это может быть популярные кварталы Парижа или Лазурного Берега. Часто здания приобретаются вместе с арендаторами, в качестве которых может выступать Почта Франции или EDF – основной поставщик электроэнергии в стране, или иные крупные компании. Обычный человек никогда не сможет себе позволить приобрести административное здание, допустим, в Париже, высотой в 20-25 этажей и сдать его в аренду какой-то крупной компании, поэтому такой вид инвестиций возможно делать только вместе с банком.

В процессе работы с банком клиент платит определенную сумму за оформление его досье, за покупку или продажу пакета, но в любом случае доходность при инвестициях в банковскую недвижимость будет выше, чем простой банковский депозит, который составляет максимум 3.5 процента во Франции, с учетом того, что будут какие-то ограничения по сумме вклада. Если же мы вкладываем «банковскую» недвижимость – доходность резко возрастает.

Поэтому если у вас есть желание приобрести, я бы не советовала откладывать, потому что **либо вы покупаете, либо эту возможность покупает кто-то другой.**

ЗАЧЕМ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕДВИЖИМОСТЬ?

*"Подсобрал деньжат - хотел купить дачу под
Мытищами.
Не хватило. Пришлось взять апартаменты в Ницце".*

Зачем инвестировать в недвижимость за границей? Чтобы с минимальными рисками получить гарантированную прибыль. Во Франции мы предлагаем приобрести недвижимость и рассматриваем 2 цели: когда вы приобретаете ее для сдачи в аренду или же непосредственно для себя. Если вы приобретаете недвижимость для себя, то источником получения дохода является рост цены с течением времени.

Например, на Лазурном берегу за последние двадцать лет недвижимость выросла в четыре раза. За последние десять лет - в два раза. И она продолжает расти, как дети: медленно, но неуклонно.

Поэтому даже если вы просто приобретете квартиру на море и каждый день будете пить кофе, получая удовольствие от пейзажа, вы все равно сделали прекрасную инвестицию в будущее, поскольку недвижимость на юге Франции всегда востребована, и при грамотной стратегии покупки вы всегда продадите через несколько лет с выгодой для себя.

Если же вы хотите приобрести недвижимость исключительно для сдачи в аренду, то тут тоже есть несколько вариантов. Вы можете сдавать в аренду на целый год или же с сентября по июль для студентов, а в июле-августе приезжать сами в отпуск и наслаждаться морем, солнцем, чистым воздухом и прекрасным климатом. Вы также можете передать квартиру в управление какой-то компании, которая будет сдавать эту недвижимость в аренду и возьмет на себя все хлопоты.

Конкретный пример. Вы приобретаете недвижимость за 120 тысяч евро. В течение 10 месяцев вы сдаете ее студентам по 500 евро (с сентября по июль) В июле-августе вы можете сдавать эту недвижимость уже не по 500 евро в месяц, а по 500 евро в неделю. Вы понимаете, что эта недвижимость уже приносит вам некий постоянный доход, который уже позволяет вам чувствовать себя настоящим инвестором. Если же вы не хотите заниматься тем, чтобы сдавать эту квартиру по неделям, вы можете сдать ее сразу на год.

У меня (Татьяна) одна клиентка сделала следующее: выбрав по интернету ряд объектов для просмотра, она приехала на несколько дней, выбрала объект для покупки, подписала предварительный договор купли-продажи и вернулась в Москву. В дальнейшем все вопросы мы с ней решали по телефону, майлу, скайпу, и лично она не присутствовала на Лазурном берегу. Для подписания окончательного договора купли-продажи она дала мне доверенность, также чтобы лично не присутствовать.

Далее: я помогла оформить клиентке кредит для покупки квартиры, после оформления сделки я пригласила строителей, которые сделали ей ремонт. После окончания ремонта квартира была сдана в аренду. В настоящий момент у нее есть недвижимость, расходы на содержание которой платят арендаторы, и за счет арендаторов погашается кредит. При этом личное пребывание клиентки на Лазурном Берегу в целях покупки составило всего несколько дней.

Я считаю, что такой вариант самый интересный для наших инвесторов, поэтому я предлагаю вам очень хорошо изучить эту тему и подумать о том, что **приобрести недвижимость на Лазурном берегу именно с целью инвестиций. Обращайтесь azurtt@gmail.com**

КАК ЕЩЕ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА НЕДВИЖИМОСТИ?

Деньги, как кислород: мало - задыхаешься, много - голова кружится...

Небольшая ремарка (Константин) по поводу инвестиций в недвижимость. Не стоит смешивать понятия «инвестиции в недвижимость» и «бизнес в недвижимости».

Различие вы поймете на следующем примере: одна моя знакомая сдает квартиры посуточно в Москве. Есть очень много людей, которые ищут бюджетные варианты на пару дней. Она снимает квартиру за 30000 рублей, и зарабатывает на ней 60000 рублей. Бизнес на самом деле достаточно прибыльный: 1000 долларов без вложений, или 100% в месяц.

Если эту бизнес-модель отстраивать, то казалось бы, там все очень просто. Размещаются объявления на Интернет-сайтах бесплатно, ей постоянно идут звонки, каждый день, каждый час. НО! Постоянных клиентов не очень много, в основном сделки разовые. Таким образом она имеет низко-рисковый бизнес с хорошим доходом, но на полной занятости. Этот бизнес отнимает все время, не оставляя шансов на что либо еще.

Другой вариант – вы сдаете квартиру в Москве, как владельцы. Найдя однажды хороших арендаторов, вы можете жить спокойно. Однако если с надежными арендаторами вам не повезло, или у этих арендаторов что-то в жизни изменилось и они не могут больше регулярно платить, или квартира стала требовать ремонта, или возникли проблемы с коммунальными службами – в этой ситуации вы должны тратить свое личное время, и значительно больше, чем вы предполагали вначале. Решение проблемы: нанять кого-то, кто за небольшую сумму готов взять на себя решение этих вопросов и позволить вам вернуться в состояние инвестора, не занимающегося текучкой.

СПЕКУЛЯЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

За растрату средств, выделенных на строительство 27-тысячного стадиона, прораба отдать под суд, бригадира уволить, построенное сооружение отдать под газетный киоск.

По статистике с 2000 года по 2008 год недвижимость в Москве росла на 28 процентов в год. Раньше цены на недвижимость росли очень быстро. Но когда мы начинаем на практике сталкиваться с людьми, которые инвестировали деньги в этот бизнес, оказывается, что объекты были не достроены, у кого-то объекты вовсе не сданы, у кого то были достроены на три четыре года позже.

Поэтому инвестиции, особенно в московскую недвижимость, в новостройки, - это достаточно рискованные инвестиции. В этом плане такие части света и страны как Восточная и Западная Европа, Франция, Чехия, Англия, являются инвестициями в полном смысле этого слова по сравнению с российской хаотичной недвижимостью, в сделках с которой у продавцов очень малая ответственность, где много шансов совершить какую-то ошибку в документации.

Когда мы говорим о коэффициенте возврата инвестиций, вам необходимо понимать, что коэффициент ROI по недвижимости мы считаем именно по доходу с аренды. Поэтому если ваша недвижимость будет стоить 100000 евро, а ежегодный доход – 10000 евро, то коэффициент ROI будет равен 10 процентам в год.

Задания

Задание первое. Составьте список финансовых инструментов для инвестирования, которые вы хотели бы рассмотреть на сегодняшний день. Рядом с каждым инструментом напишите порог входа и сумму, которую вы предполагаете инвестировать.

Второе задание. Выберите три первых основных инструмента, которые вам подходят по порогу входа, чтобы вы уже могли начинать инвестировать.

Третье задание. Среди выбранных инструментов определите те виды, которые устроят вас по соотношению – доходность и риск.

ДОХОД ОТ АРЕНДЫ

Друг говорит новому русскому.

- Хорошая у тебя квартира. Да.... Только тесновата слегка.

- Да подожди, мы ещё из лифта не вышли!

В этой главе мы поговорим с вами о ренте, о получении дохода на сдаче недвижимости в аренду. Для чего в принципе вам необходимо сдавать недвижимость в аренду? Это прямой путь к тому, чтобы постоянно получать деньги от арендаторов. Доход от аренды не зависит от ситуации на фондовом рынке. Он не зависит также от успехов вашего бизнеса. Он достаточно стабилен.

Это большой плюс и большая предсказуемость данного дохода. В каких случаях используется данный вид дохода? Когда **у вас стоит задача получать стабильный доход**. Фактически это является полноценной заменой зарплаты или доходов от бизнеса.

При инвестициях в арендную недвижимость Вам не стоит сильно обращать внимание на такой показатель, как рост цен на саму недвижимость. Пока вы ее не продадите, смысла в этом особого нет. Очень хороший пример, иллюстрирующий данный принцип – игра Роберта Кийосаки «Денежный Поток». Задача участников игры – создать так называемый пассивный доход. Для этого существует много финансовых инструментов. Бизнесы и акции, дивиденды с акций и рента. Но именно с недвижимостью возможно получить наиболее стабильное и прогнозируемое увеличение финансового потока.

Если вы, например, обладаете капиталом в 1 миллион долларов и имеете доходность 10 процентов в год, вы стабильно и ежегодно будете получать доход именно 100 тысяч долларов. Не больше и не меньше, а именно столько, на сколько подписан договор с арендаторами.

Дальше есть два момента. Момент первый - доходность, то есть как разместить свой капитал, чтобы доходность была максимальной. Второй момент – это управление этими объектами, то есть, сколько времени или денег вам необходимо вкладывать в это дело.

Если вы все делаете грамотно, то можете рассчитывать на средний доход от 6 до 10-15 процентов в год. В среднем 8-9 процентов на недвижимость в валюте, особенно, если вы используете кредит. Доход пропорционален количеству объектов недвижимости, которыми вы владеете, другими словами если у вас один объект, то вы получаете тысячу долларов в месяц, если 21 – 21 тысячу...

Концептуально все очень просто. Сейчас, допустим, ваш бизнес приносит вам 50 тысяч долларов, и вы хотите заместить этот доход на другие активы. Ваша задача - создать новые активы, которые будут приносить такой доход. Вот в принципе и все. Главное – начать с первого объекта и довести уровень дохода до необходимого вам уровня.

ПОЖИЗНЕННАЯ РЕНТА

Внучки 120-летней бабушки психанули и решили взять ипотеку....

По инвестиционной недвижимости хотелось бы добавить еще один опционный вариант. Сейчас вам 20, 30, 40 лет. Придет момент, когда вам исполнится 70, и если к этому моменту у вас уже есть несколько объектов по недвижимости, то я вам могу предложить следующий вариант.

Во Франции очень популярна тема «VIAGER». В переводе на русский язык это значит «Договор купли-продажи с условием полного содержания». Как российский адвокат, я знаю прекрасно, что тема очень зыбкая в российских условиях. То бабушке не понравился уход на ней, и молодая пара, которая ухаживала за бабушкой 10 лет, остается ни с чем, то, в более циничном варианте, покупатель ускоряет переход права собственности на него, и в этом случае, бабушка, продав квартиру по такому договору, должна озаботиться телохранителем.

Во Франции с ее законодательной системой, установившейся еще при Наполеоне, договор «VIAGER» регламентирован очень четко, и никакого непредусмотренного риска нет ни для одной, ни для другой стороны

В чем основной смысл? Например, человек, который владеет недвижимостью, имеет возраст около 70 лет и выше. В этой ситуации покупатель может у пожилого человека приобрести его недвижимость не за 100 процентов стоимости, а за 30-40 процентов, в зависимости от объекта, возраста и пола продавца. В дальнейшем вместо того, чтобы платить кредит банку, покупатель выплачивает продавцу определенную ренту. В отличие от России, во Франции покупатель не обязан ухаживать за собственником или предоставлять ему какие-либо услуги. В случае какого-либо конфликта ему не надо ничего доказывать. Самое важное доказательство - перевод денег со счета покупателя на счет бывшего собственника. Если с этим нет проблем, ни один суд не отсудит квартиру в пользу собственника после 5-10 лет выплат, как происходило в России.

Таким образом, вы можете стать владельцем квартиры за гораздо меньшую стоимость. Когда придет момент и вам самому будет 65-70, вы можете остаться проживать в этой квартире и точно также подписать договор с покупателем более молодого возраста. Таким образом Вы, продолжая проживать в этой квартире, получаете доход от будущего покупателя вашей недвижимости.

Что происходит в момент, когда вносится аванс? Кто является собственником квартиры?

Французское законодательство очень регламентировано. Поэтому после подписания договора покупатель становится собственником. Он платит земельный налог. В тоже время коммунальные расходы платит бывший хозяин, поскольку он по-прежнему проживает в этой квартире. Следовательно, в том случае, когда наступает смерть бывшего собственника, то новому владельцу не требуется какое-то дополнительное оформление документов. Он автоматически вступает во владение.

Поэтому задумайтесь об этом варианте инвестиций. Я считаю, что для тех людей, которые способны выплачивать определенную сумму собственнику квартиры вместо банка, имеют все шансы очень выгодно вложить свои деньги. Все дополнительные вопросы мы обсудим по майлу azurtt@gmail.com

ИНВЕСТИЦИИ В ПОЛИСЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Английские актуарии достаточно точно могут определить, сколько людей умрет, скажем, в 2015 году, при этом сколько из них покинет сей мир не по своей воле. А сицилийским актуариям известны даже их фамилии.

Существует еще один вид инвестиций, который могут показаться вам несколько кощунственными, но тем не менее на этом можно зарабатывать также стабильно, как и на недвижимости.

Речь идет о страховании жизни. В чем заключается страхование жизни? Страховая компания страхует риск смерти клиента – если он умирает, страховую выплату получает кто-то из близких людей. Поэтому у каждого человека, особенно за рубежом, есть так называемый полис страхования жизни.

Каким образом люди умудряются инвестировать и в это направление? В принципе в России это не очень развитая тема, но в Америке есть очень выгодный бизнес, который позволяет инвестировать именно в этом направлении.

В чем идея? Обычно этим занимаются компании. Люди, у которых нет семьи или плохие отношения в семье, которым уже недолго осталось, по разным причинам им нужны наличные деньги и они готовы пожертвовать страховкой, такие люди готовы уступить компании право этой выплаты. Компания в данном случае является инвестором. Фактически люди продают право получить деньги по полису страхования жизни.

В Америке это хорошо развитый бизнес, и многие компании этим занимаются. Они приходят к потенциальным клиентам, которым за 60, 65, 70 лет и покупают это право. Есть очень тонкий расчет, который показывает, что есть определенная продолжительность жизни. Если вы покупаете полис у сотен тысяч, десятков тысяч таких людей, то у вас наблюдается положительная динамика в плане получения прибыли.

Инвестиционные фонды фактически зарабатывают на страховых компаниях, поскольку страховые компании выполняют свои обязательства. Когда человек умирает, они выплачивают деньги тому, кто указан в полисе. Инвесторы, покупая эти полисы, делают ставку – умрет не умрет. Все люди умирают.

Весь вопрос в том, сколько денег нужно заплатить на старте. Они предлагают некую сумму денег владельцу полиса. На выходе по статистическим данным они всегда получают больше.

Один из таких фондов за последние 6 лет дает стабильную положительную ступенчатую динамику. Доходность составляет 8-9 процентов.

Даже кризисный 2008 год этот фонд давал 8-9 процентов годовых.

Какой большой плюс данных фондов? В них вы напрямую можете инвестировать от 50.000 долларов, и через брокеров, в составе портфеля, покупать пакет данного фонда на сумму от 10.000 евро. Этот порог входа ниже, но с точки зрения стабильности дохода полностью аналогичен инвестициями в недвижимость.

Есть много разных интересных инструментов. Если вы реально заинтересованы, то имеет смысл изучить эту тему глубже. Просто знайте, что конкретно предлагается на рынке. И что не предлагается в открытую, но может быть вам потенциально интересно, например, приобретение квартиры в Монако. Помимо прямой возможности не платить налоги, есть еще множество незаметных с первого взгляда привилегий. Чем больше возможностей вы сможете разобрать, тем шире у вас будет выбор.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ

*Я - обыкновенный украинский банкир. Свои деньги я храню в гривнах.
Никому не придёт в голову их там искать.*

Как составить портфель инвестиций, в том числе, портфель по недвижимости?

Важно понимать, какие цели и задачи вы ставите перед собой. В целом и общем, если брать концептуально тему портфельных инвестиций, естественно, недвижимость обязательно должна являться частью портфеля. Портфель в портфеле. А часть выделить на более рискованные. Если у вас есть, допустим, три миллиона долларов, вы можете треть держать в активных инструментах, в фондах акций и облигаций. Скорее всего, облигаций.

Если вам действительно важно получение рентного дохода, это особенно касается людей в возрасте, когда получение стабильного дохода является приоритетной задачей (в отличие от инвестиций в развитие бизнеса), то в этом случае можно говорить о двух третях вложений в недвижимость. Чем старше человек, тем больше недвижимости в его активах должно быть.

Что такое активы? Активы, это все инвестиционные объекты, депозиты в банках, ценные бумаги. Все что у человека есть, общая совокупность состояния человека. В принципе можно купить один объект недвижимости стоимостью один-два миллиона долларов. Многие люди так и делают, таким образом минимизируя расходы на управление многими объектами. Портфель недвижимости сам по себе дает некую идею того, что вы можете владеть несколькими объектами. И вы можете этот портфель динамично менять.

Мы прекрасно понимаем, что взять и продать 5 квадратных метров от квартиры, если вам вдруг понадобились деньги, невозможно. Когда вы действительно создали некий капитал и можете позволить себе купить несколько квартир, то появляется возможность продать одну квартиру из двадцати, если вам нужны деньги.

Сейчас мы говорим не сколько о составлении портфеля, сколько о том, что должно быть на выходе, когда вы инвестируете деньги. Поэтому если вы хотите зарабатывать 50 тыс. долларов в месяц, получая доход только от недвижимости, то вам необходимо в год иметь 600 тыс. долларов. Если мы найдем доход порядка 10 процентов в год, то нам необходим капитал в 6 млн долларов.

Далее мы поговорим, как можно уменьшить эту сумму, сохраняя доходность. У вас будет столько же объектов, но с кредитным плечом вы можете вкладывать меньше денег, получая примерно такой же доход.

Как к этому прийти? Есть два пути. Первый – накопить 6 миллионов долларов, например продать ваш бизнес и приобрести портфель недвижимости. Некоторые инвесторы по ряду причин продают пакет объектов сразу. То есть если вы обратитесь к специалистам, то можете сразу получить предложение стоимостью полтора-два миллиона фунтов стерлингов, когда продавец выставляет на продажу одновременно 20-30 объектов.

Согласитесь, когда у вас есть некая сумма денег, на которую вы хотите купить, проще купить сразу портфель из недвижимости, поскольку он уже собран. Вам не надо тратить время на поиски двадцати-тридцати объектов, более того, их вы будете искать достаточно долго, а в этом деле нужна оперативность. Вы можете составить данный портфель постепенно, поэтому если вы в течение нескольких лет копите сумму триста-пятьсот тысяч евро, ничего не мешает вам постепенно покупать объекты. Также ничего не мешает вам рано или поздно прийти к такому портфелю, который будет приносить вам желаемый доход. Если у вас таких сумм нет, предлагаем вам вариант совместных инвестиций.

ИНВЕСТИЦИИ ВСКЛАДЧИНУ

Поскольку мы с вами говорим о вложении в «вечный камень», есть еще несколько комментариев по поводу составления портфеля. Я понимаю, что сегодня, говоря о минимальных вложениях в недвижимость, фондовый рынок или иные финансовые инструменты, многим из вас будет достаточно сложно сразу взять и выложить даже 150 тысяч евро. Хотя это очень удобно. Если вы являетесь единственным собственником недвижимости, это сильно облегчает жизнь. Но если даже 150-200 тысяч евро нет, а вы хотите начать, то можно приобрести недвижимость для сдачи в аренду 4-5 собственникам, каждый по 40-50 тысяч, и таким образом, вы начнете формировать свой портфель инвестиций в недвижимость.

Если у вас уже есть некое начало, в дальнейшем это добавит вам стимул вкладывать в этот портфель. Поэтому даже если у вас есть 40-50 тысяч, приводите друзей, и мы с вами сформируем портфель для приобретения недвижимости исходя из того, что у каждой квартиры будет несколько собственников. Это допустимо как по французскому, так и по российскому законодательству.

Конечно, есть ряд ограничений: вы не сможете продать квартиру только по желанию одного из собственников... вы не будете пользоваться этой квартирой. В этой ситуации три-четыре собственника сдают квартиру в аренду и получают доход. По закону все эти четыре собственника принимают решение. То есть если один не согласен – здесь есть вариант, что собственник может отдать эту долю другому инвестору. С учетом того, что в нашем портфеле есть не один клиент, мы можем предложить эту долю другому клиенту.

Именно поэтому приводите друзей. В любом случае, когда вы начинаете инвестировать с друзьями, это уже какой-то совместный проект. С друзьями вам возможно будет легче договориться, если вы решите продать квартиру за 120 тысяч и купить за 180. Есть и такой вариант. Но в принципе мы можем предложить эту долю какому-то другому инвестору. Если вас заинтересовал этот вид инвестиций – пишите azurtt@gmail.com (Татьяна) и info@konstantinivanov.info (Константин), и мы обсудим с вами детали.

ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ

А как же еще можно инвестировать в недвижимость, имея всего 50 тысяч долларов наличными, не беря кредиты, не ища каких-то друзей? Существует более альтернативное решение – инвестиции в фондовый рынок.

Фонды недвижимости имеет разные пороги входа, и вы можете начинать инвестировать в некоторые фонды без минимального порога входа. Можно найти разные фонды. Есть некий момент выхода на этот фондовый рынок. Чтобы вам иметь возможность купить этот вход, вам необходимо пользоваться различного рода посредническими услугами, которые помогут вам осуществить эту возможность. Обычно мы сталкиваемся именно с порогом входа.

Конечно, если вы живете во Франции, Германии, скорее всего вы можете найти местную компанию, которая вам напрямую продаст фонд, в который вы сможете инвестировать. Но если вы хотите иметь неограниченный выбор, то порог входа начинается от 150 тыс. фунтов или 200 тыс. долларов, что сравнимо с ценой объекта недвижимости во всем мире.

Мы, как консультанты, работая с клиентами, имеем договора и продукты с порогом входа от 50 тыс. долларов. Если у вас есть эта сумма денег, вы можете составить портфель из недвижимости. Вы можете купить также несколько фондов, каждый по 10.000 долларов. Вы можете стать инвестором в различных областях. Вы можете инвестировать в жилую или коммерческую недвижимость. И все это за 50 тыс. долларов.

Представьте, что вы даже с такой небольшой суммой уже имеете грамотно составленный портфель. Ну и немаловажный момент, что оформление документов с компаниями, которые позволяют купить эти фонды, занимает около двух часов.

Какие есть минусы? Почему люди не любят инвестиции? В основном по незнанию. К примеру, если вы купили недвижимость, вы являетесь ее единственным и полноправным владельцем и вам на душе как-то спокойнее, что она ваша.

Если вы отправляете деньги в фонд, который покупает объекты недвижимости, и вы этого не видите, это аналог банковских инвестиций. Вы не контролируете процесс, но зато выбираете фонды, которые вам больше нравятся, т.е. вызывают у вас больше доверия в силу известных вам причин. Мы рекомендуем это делать с помощью специалиста. Знайте, что такая возможность есть. Она придумана не только для мелких инвесторов, которые не имеют достаточной суммы денег.

Сами фонды аккумулируют достаточно большие средства и это придумано для тех инвесторов, которые просто не хотят заниматься покупкой объектов и прочими вещами, поскольку, с одной стороны, это достаточно сложно, с другой стороны, когда у кого-то капитал один-два миллиона долларов, то для него это большой капитал, но на фоне крупных инвесторов, которые покупают целые кварталы в Лондоне, этот человек является мелким инвестором. Когда вы начинаете, вы можете оказаться мальком в рынке недвижимости, но, тем не менее, это лучше, чем вообще не начинать.

«Приходит новый русский в швейцарский банк. Новый русский:- Я хочу положить деньги на счёт.

Служащий:- Сколько? Новый русский (шёпотом):- Три миллиона долларов.

Служащий: - Можете говорить громко, мсье. Бедность у нас не считается пороком».

В таких программах вы можете мешать инвестиции в фондах недвижимости с другими фондами акций, или вы можете, например, отдельно, открыть такую программу, на 50, 100 тысяч долларов, положить туда деньги и покупать открытые фонды недвижимости, которые будут вам приносить такой же доход, за вычетом небольшого процента на дополнительное сопровождение и обслуживание.

ВЫБОР РИЭЛТОРА

Звонок в риэлтерскую фирму:

- Здравствуйте. Я хотел бы поговорить со своим агентом.

- Сожалею, но это невозможно - его нет.

- Как нет - я его минуту назад в окне видел!

- Он вас тоже...

Выбор риэлтора – вашего проводника в этом многогранном мире недвижимости – очень важный момент, поскольку ошибка на этом этапе может вам стоить большой суммы потерянных денег.

Итак, вы уже решили инвестировать в недвижимость, вы уже понимаете, что именно вам нужно. Вы уже выбрали страну. Для того, чтобы выбрать грамотного проводника, который не подведет, я предлагаю вам задать вашему потенциальному риэлтору несколько вопросов.

Риэлтор обязательно должен рассказать вам, с каким объемом объектов он работает. Если он работает исключительно с объектами, которые находятся в его агентстве, что как правило составляет от 20 до 100 квартир и вилл, задумайтесь насколько вам это нужно. С вероятностью 99.9% он будет предлагать вам объекты, которые находятся непосредственно в продаже в его агентстве, и покупка которых не всегда будут отвечать именно вашим интересам.

Если же риэлтор говорит вам, у него есть доступ ко всем объектам в регионе, вы понимаете, что ваш выбор сильно расширяется. Вместо того, чтобы работать с десятком риэлторов вы себе можете позволить роскошь работать только с одним человеком, который вместо вас поработает с коллегами и подберет объект ИМЕННО для вас

Следующий момент. Юридическое сопровождение. Поинтересуйтесь у риэлтора, какое у него образование и опыт работы. Может ли он вам ответить на те юридические вопросы, которые вас беспокоят. Насколько он осведомлен о различных деталях в законодательстве страны, в которой он работает. Насколько он понимает суть определенных юридических моментов. Насколько он готов дать вам описание тех юридических процессов, которые проходят при сделках с недвижимостью.

Далее. Момент, на который вам необходимо обратить внимание – насколько требуется ваше присутствие в месте покупки. В нашем агентстве www.lazurniybereg06.ru достаточно того, чтобы Вы выбрали объект, и риэлтор берет на себя решение всех остальных вопросов, включая оформление сделки и кредитование – этот риэлтор предоставит банк или банковского курьера, который оформит все документы. Если для любого шага в процессе оформления требуется ваше присутствие, то задумайтесь, насколько удобно вам будет по каждой мелочи приезжать в другую страну.

Важно и то, кто в дальнейшем будет заниматься арендой: вы или риэлтор, который либо сам займется поиском арендатора, либо найдет управляющую компанию, которая будет заниматься арендатором. Здесь речь идет о риэлторе не столько как о представителе профессии в рамках недвижимости, сколько о человеке, который способен ответить на интересующие вас вопросы касательно жизни в конкретной стране.

Риэлтор должен объяснить сложившуюся ситуацию в месте покупки недвижимости, ситуацию относительно прибыльности этой недвижимости. Неважно покупаете ли вы недвижимость для себя или для получения рентного дохода, на все эти вопросы у риэлтора должны быть четкие ответы, и если риэлтор не отвечает на какие-то вопросы в течении 48 часов, имеет смысл задуматься о необходимости подобрать кого-нибудь другого.

ФУНКЦИИ РИЭЛТОРА

Клиент спрашивает риэлтора:

- А почему риэлтор всегда отвечает вопросом на вопрос?

- А зачем вам это нужно знать?

Кратко, функции риэлтора включают:

- побеседовать с клиентом и понять цель приобретения недвижимости.
- подобрать 10-40 предложений в соответствии с критериями клиента (если отелей – то может быть всего пять предложений, а если квартир – то может быть и 50 вариантов предложений)
- по выбранным вариантам назначить визиты и показать отобранные объекты клиенту.
- предоставить полную информацию по понравившимся объектам относительно расходов, периода постройки дома, предстоящих расходов в ближайшее время и прочим интересующим клиента моментам
- проконсультировать о процессе приобретения недвижимости: сроки, условия
- связать с банковским курьером и проконтролировать процесс выдачи кредита.
- сопровождать клиента у нотариуса
- найти переводчика, строителя, нотариуса и других лиц, требуемых клиенту для приобретения недвижимости и пользования ею

Представьте, вы приехали, выбрали объект, уехали домой и больше ни о чем не беспокоитесь. Риэлтор держит вас в курсе дела, отвечая на все ваши вопросы по телефону, skype, e-mail по всем этапам вашей сделки. Наверное так выглядит идеальный вариант развития событий, если вы занятой человек и не можете много времени посвящать техническим моментам оформления.

Итак, что же еще по-хорошему может делать ваш проводник?

Он помогает оформить кредит, открыть счет в банке, он заботится о том, чтобы деньги вовремя попали к нотариусу, предлагает вам строительные компании, одна из которых которая сделает ремонт. Риэлтор занимается поиском арендаторов, сдает в аренду, оформляет сделку таким образом, чтобы деньги от арендатора попадали непосредственно на тот счет, с которого вы платите кредит.

Если агент готов предоставить весь этот спектр услуг, то вы можете с ним продолжать обсуждать условия сотрудничества. **Настоящий профессионал экономит ваше время**, поэтому вы, вложив некоторую сумму денег, можете себе позволить больше не тратить на это время, душевные и интеллектуальные силы, вы просто периодически общаетесь с риэлтором, который вам рассказывают о состоянии ваших дел, непосредственно касающихся вашей недвижимости.

Естественно, вы контролируете банковский счет, чтобы убедиться: деньги поступили на счет, деньги ушли на погашение кредита. Я считаю, что для любого клиента это самый оптимальный путь, который позволит ему чувствовать себя спокойно и не тратить даже четыре часа в неделю, чтобы управлять своими деньгами.

НЕДВИЖИМОСТЬ В ЛОНДОНЕ

"Новый русский" покупает недвижимость в Англии. Ему показывают его будущие владения:

- Вот эти леса будут ваши, вон те поля будут ваши... Он на все лениво взирает из окна лимузина.

- А вот там ваш будущий замок. Первая половина XVIII века...

"Новый русский", - восторгнувшись:

Так, минуточку, а где вторая половина?

Когда мы на своих семинарах рассказываем, как наши клиенты покупают квартиры в Лондоне, они очень часто удивляются отличному качеству работы наших консультантов, потому что привыкли покупать квартиры в России, и знают, с какими рисками это сопряжено.

Система выглядит очень просто. Вы принимаете решение инвестировать в недвижимость и сообщаете консультанту сумму, которой вы располагаете. Обрисовываете задачу, на какой срок, для чего, какие бы вы хотели иметь параметры по доходности и, если мы говорим об инвестиционной недвижимости, то под вас ищутся готовые объекты.

Очень важно, что вот эти готовые объекты в принципе есть в обороте у консультанта, но они достаточно быстро уходят. Вы можете ждать 3-4 месяца какой-то объект, поскольку задача консультанта не быстро скинуть вам объект, как некоторые недобросовестные риэлторы предпочитает делать, задача консультанта провести наиболее выгодную для вас, как клиента, сделку, если вы нашли действительно профессионала.

Таким образом, ожидаем хорошую сделку несколько месяцев. Когда объект появляется, решение нужно принять в течение 24 часов. Вы от этого никуда не денетесь. Для этого у вас должны быть наличные деньги для оплаты квартиры, по крайней мере для оплаты первого этапа - фиксирования сделки на ваше имя. Вам необходимо заплатить так называемый несгораемый депозит, сумма обычно в районе двух тысяч фунтов стерлингов, что касается недвижимости в Лондоне.

После этого переводите некую часть денег в качестве первого транша и после этого через некоторое время перечисляете всю сумму денег. Таким образом, наши клиенты покупают объекты практически как в Интернет-магазине. Мы шутили, что можно добавить квартиру в «корзину». На самом деле, если вы работаете с грамотным финансовым консультантом, то фактически покупка объектов недвижимости выглядит именно таким образом. В корзину вы можете добавить портфели из недвижимости стоимостью полтора миллиона фунтов стерлингов.

Естественно, вам потребуется некоторое время для проверки консультантов. Люди, которые покупают первый объект, принимают решение долго. Второй, третий, четвертый объект приобретается значительно быстрее. Предприниматели, бизнесмены, которые ценят свое время, принимают решение быстро. Обычно эти процессы решаются в течение двух-трех недель. Консультанты готовы работать и всю эту работу возлагают на специалистов

Получить интересующие Вас предложения для приобретения в Лондоне можно написав на e-mail info@konstantinivanov.info (Константин) [пишите только в случае, если у Вас есть на руках 100% наличных денег на объект, если мы Вам пришлем предложение в течении 24 часов, а у Вас денег нет, то писать не надо]

ВЫБОР ОБЪЕКТА

Клиент риелтору: скажите, а как здесь шумо-изоляция?

Риелтор: Замечательная! На прошлой неделе банкира в подъезде

из автомата расстреляли, так никто ничего не слышал.

Итак, чтобы не ошибиться в выборе объекта, вы сначала должны себе найти грамотного специалиста, в котором вы будете уверены, он вам найдет подходящий объект и даст четкую картину расходов. К сожалению, для российской ментальности это не всегда понятно.

По каждому объекту должен быть точный просчет, и в портфеле по каждому объекту должен вестись реальный учет. Чтобы объект был достоин вашего внимания, арендаторы уже должны быть заселены в этот объект, либо он должен быть востребован арендаторами. То есть это должно быть подтверждено не номинально, а на практике. Должна быть учтена доходность по данной недвижимости: сколько платят арендаторы, все издержки на обслуживание квартиры, вывоз мусора, коммунальные платежи.

При таком подходе Вы рассматриваете квартиру не как объект недвижимости, с характеристиками площади, местонахождения, этажности, а как «денежную машину», с точки зрения того, сколько денег он вам приносит в год. Когда вы, таким образом, получили 4-5 вариантов, которые могли бы вам подойти, можно принимать решение, что этот вариант вам подходит, дальше процесс выглядит очень просто.

Вы отправляете депозит, объект закрепляется за вами, потом вы отправляете первый транш денег - это является гарантией того, что объект не будет продан другому покупателю. Если вы отправляете депозит, но не отправляете первый транш в обусловленный срок, то есть перспектива того, что какой-либо клиент пришлет оплату раньше вас, и вы потеряете депозит и выгодную сделку. Когда вы приняли решение и оплатили, ваши дальнейшие активные действия заканчиваются. Агент или консультант, который с вами работает, желательно русскоязычный, общается с риэлторами, адвокатами, юристами, со страховыми компаниями, то есть со всеми организациями, которые в эти процессы вовлечены. Вам нет необходимости работать с ними лично, вы возлагаете эту обязанность на вашего английского, но русскоговорящего представителя.

Он вам отправляет все необходимые документы на подпись, реквизиты для трансфера денег, ваша задача просто следовать его советам. Более того, если вы не любите кататься по всему миру и смотреть объекты, то, в частности, в Лондоне есть возможность туда не выезжать (так делают некоторые наши клиенты).

Покупатели, которые ранее не приобретали недвижимость по такой схеме, как правило приезжают лично посмотреть, как все происходит первый раз. Кому-то хочется просто в Лондоне побывать, кому то нравится вести деловые переговоры в Лондоне.

Если вам нужен консультант в Лондоне, который курирует несколько десятков объектов и решает все вопросы по обозначенному алгоритму, добро пожаловать info@konstantinivanov.info. В итоге сделки вы будете регулярно получать деньги на ваш счет в качестве ренты. Изначально Вы отправляете деньги на приобретение недвижимости, и после оформления всех процессов получаете доход. Все очень просто, инвестиции сравнимы с фондовым рынком, настолько же доступные, хотя юридическое оформление идет по другой схеме, что логично.

РАБОТА СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Звонит на биржу труда шеф строительной фирмы, ему требуется маляр.

Служащий биржи посмотрел бумаги и говорит:

- Есть только врач-гинеколог, у него финансовые проблемы и он согласен на любую работу.

Делать нечего, шеф стройфирмы соглашается и на это, но через пару дней звонит опять:

- Мне бы ещё пару гинекологов!

- Зачем? Ведь специальность не подходит!

- Ещё как! Приходим вчера ремонтировать квартиру, хозяев нет, ключей у нас тоже, так Ваш специалист нам за 2 часа через замочную скважину всю квартиру обоями обклеил!

Чтобы наслаждаться солнцем, пляжем, морем и прочими радостями жизни, занимаясь инвестированием, лучшим решением будет обращение к профессионалам. Я понимаю, что многие полагают, что «не Боги горшки обжигают», и каждый купивший квартиру считает, что теперь он способен работать риэлтором. Конечно, только ваши деньги – не горшки. Если вы вдруг решили заняться этими проблемами лично, то будьте готовы к тому, что вам лично придется решать ряд сложностей. Я вам могу просто перечислить несколько проблем, с которыми сталкивались мои клиенты.

Мне рассказывали, что многие берут деньги за открытие счета в банке другой страны. Однако на самом деле эта процедура бесплатна. И платить 500-800 евро за то, что вас сопровождали и осуществляли перевод с языка страны на русский – это слишком дорогая цена. Оплата услуг переводчика стоит 40-50 евро в час. Профессиональный риэлтор, у которого вы покупаете недвижимость, откроет вам счет бесплатно, обычно это входит в пакет услуг. Если же вы все это будете делать самостоятельно, то самые большие ставки, которые я слышала, – до 1500 тысяч евро за открытие счета.

Далее – оформление кредита. Самостоятельно это как правило вообще сложно сделать технически. Хотя бы потому, что встреча в банке назначается за 1-2 недели. На встрече Вам выдается список документов, который вы собираете (конечно, в России, где находятся все ваши документы) и в дальнейшем Вы должны на следующей встрече полный пакет документов представить банкиру. После этого досье может рассматриваться достаточно долго, добиться ответа от банкиров не так просто, телефоны у них постоянно заняты, а сами они постоянно на встречах. Все это отнимает много времени, которого не так много, ведь между компромиссом и финальным актом купли-продажи есть всего 2-3 месяца для оформления.

Относительно процентной ставки вы также не можете сильно торговаться... либо берете предложенную банком, либо у вас уже нет времени обращаться в другой банк. Часто в таких случаях ставка составляет свыше 5 процентов. Случай из практики: покупатель на подписании окончательного акта купли-продажи был страшно удивлен, что озвученная нотариусом банковская ставка была на 0,25% выше, чем он договаривался с банком. В абсолютных цифрах это измерялось десятками тысяч евро. Позвонив в банк, покупатель услышал: «да, мы тут изменили ставку, так что нотариус озвучил правильную цифру» И поскольку времени на изменение ситуации не оставалось, покупатель был вынужден подписать покупку с новыми банковскими условиями.

В том случае, если вы воспользуетесь услугами профессионального банковского курьера, такого никогда не произойдет, поскольку все будет оговорено и подписано хорошо заранее. В настоящее время, лето 2012 года, банковская ставка по кредиту во Франции может быть в районе 4 процентов. В пересчете на 10-20 лет кредита сумма становится достаточно интересной. Поэтому имеет смысл однажды заплатить профессионалу за оформление документов.

Момент приобретения. Конечно, очень важно при покупке недвижимости обращать внимание на ряд моментов, которые очень важны как при сдаче в аренду, так и в случае, если жилье приобретается для себя. Совершенно недавно произошел случай, когда один из клиентов столкнулся со следующим: он выбрал недвижимость, посетил ее, посмотрел со всех сторон, но поскольку там требовался ремонт, то особенно в детали не вдавался. Он был готов уже внести за нее депозит, но его русский консультант на Лазурном Берегу выяснила, что французский агент как-то забыл упомянуть о том, что в этой квартире нет ни электричества, ни канализации. Конечно, эти вещи надо контролировать. И помощь русскоговорящего риэлтора – специалиста просто незаменима. В случае с квартирой без света и воды русский риэлтор посоветовала клиенту взять кредит и купить достойную квартиру «без сюрпризов», что и было сделано.

Момент ремонта. Есть жизненная пословица: «Мужчина должен в жизни сделать три вещи: посадить дерево, вырастить сына и убить одного строителя» Как бы это ни было грустно, но это так, особенно когда речь идет о французских «мастерах» в области строительства. Бывают конечно исключения и в этой области, но они скорее подтверждают правило. Хороший риэлтор всегда вам посоветует компанию-другую, которая уже зарекомендовала себя на рынке строительных услуг.

Можно продолжать рассказывать истории бесконечно. Это касается страховки, сдачи в аренду и тысячи прочих мелочей, которые может предусмотреть только профессионал.

КАК ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ

Раби, у меня такие проблемы, такие проблемы!

Раби, я не могу с ними справиться! Что мне делать, Раби?

- *Мойша, Бог каждому посылает проблемы по его силам. Так что либо одно из двух:*

Либо ты можешь-таки справиться с проблемами, либо это не твои проблемы.

Краткий ответ, как избежать проблем — это найти профессионала, обсудить с ним все свои пожелания, и прислушаться к его рекомендациям. Если профессионал работает на рынке не первый день и в дальнейшем рассчитывает на плодотворную работу, то для него крайне важна репутация и перспектива работы с вашими друзьями или знакомыми. Поэтому он сделает все, чтобы вы остались довольны. Будь это профессионал-риэлтор, консультант или гид-переводчик.

Бывает, что покупатель недвижимости решил все сделать сам. Он решил сэкономить на риэлторе, подумав, что возьмете переводчика и найдете тот объект недвижимости, который отлично будет сдаваться. Да, скорее всего он что-то найдет, за окраиной Ниццы возможно найти объекты по стоимости всего-навсего 3 тысячи евро за квадратный метр и даже дешевле. Есть одно маленькое НО. В такие районы даже полиция приезжает по 2-3 машины, в каждой по 2-3 человека. Такими вот «маленькими группками по 2-3 миллиончика». В принципе, в любой столице мира есть такие районы. Вопрос лишь в том, а нужна ли вам недвижимость в таком месте?

Без помощи опытного человека не обойтись, когда вы решаете серьезные вопросы, будь то инвестирование, покупка недвижимости или покупка машины. В этом случае вы сумеете избежать гораздо большего количества проблем, чем если вы решите сэкономить какие-то копейки на специалисте.

Совершенно недавно один из клиентов, решил сэкономить на услугах переводчика 50 евро. Он купил машину, застраховал ее, потом как то нечаянно не рассчитал расстояние и ударил машину. После этого выяснилось, что страховка была хороша, но страховая компания начинает выплачивать деньги при ремонте на сумму свыше тысячи евро, а тысяча евро — это тот самый потолок, который клиент должен оплатить самостоятельно. По-французски это называется *forfait*, сумма, которую хозяин квартиры или машины должен заплатить в связи с наступлением страхового случая, а в дальнейшем страховка покрывает все расходы сверх этого *forfait*.

Поэтому помним замечательную пословицу «дьявол кроется в мелочах», и ключевые моменты в жизни решаем с помощью специалистов в этой области.

КРИТЕРИИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Маклер по продаже недвижимости разъясняет:

- Я хочу быть с вами честным до конца. Этот дом имеет свои недостатки.

На севере от него находится огромная мусоросвалка, на востоке -

отстойник, на юге - свиноферма, а на западе - рыбная фабрика.

- Что вы говорите?! А какие же у этого дома преимущества?

Маклер очень убежденно отвечает:

- Вы всегда точно знаете, откуда дует ветер!

Для недвижимости **существует критерий, который действует всегда**, он практически самый важный: место, место и еще раз место, по-английски: Location, location, location. Как я уже упоминала ранее, если у вас недвижимость расположена в забытом Богом квартале или где-то высоко в горах и до поселения нужно добираться полтора часа, то, естественно, говорить об инвестиционной привлекательности просто несерьезно.

Когда вы выбираете объект, то независимо от того, где он находится, Лондон, Париж, или Лазурный Берег, это очень хорошо, когда **объект находился возле какой-то достопримечательности**. Я работала с партнерами, которые квартиру с видом на Эйфелеву башню, площадью 9 кв.м сдавали практически за 500 евро только из-за того, что вид из окна был на главную достопримечательность Парижа. Вид на море на Лазурном Берегу стоит от 100.000 евро.

Как вы понимаете, достопримечательностью может быть лес или водоем.

Что касается Лазурного берега, здесь, естественно, качество любой недвижимости измеряется, помимо прочих показателей, расстоянием до моря. Когда вы приобретаете на Лазурном берегу объект, который расположен в шаговой доступности от моря и в шаговой доступности до магазинов, то это «бинго». Если при этом вы нашли еще и хорошую цену, то что может быть лучше?

Критерий цены – это следующий важный момент касательно выбора недвижимости. Я уже упоминала, что после того, как вы выбрали риэлтора, чтобы у вас не было проблем с оформлением и вы не теряли на этом деньги, нужно выбрать объект по хорошей цене. Финансист с мировым именем, сделавший себя миллионером на недвижимости Роберт Кийосаки говорит: выберите 50 объектов для просмотра, и из них выберите пять объектов, которые лучше всего подходят по вашим критериям, а в дальнейшем торгуйтесь. Это методика, которая применяется, которая имеет свой результат, по которой мы работаем и которая имеет замечательный эффект для наших клиентов.

Качественные критерии самого объекта. Важно, чтобы здание, в котором расположена квартира, было добротным, чистым, не зараженным грибками или насекомыми, чтобы трубы не протекали. Иначе купив прекрасно отремонтированную квартиру в таком здании, например в Старой Ницце, через несколько лет вы столкнетесь с неприятными неожиданностями и вам придется потратить массу средств на борьбу выведением непрошенных гостей или ремонт коммуникаций. Относительно состояния самой квартиры, здесь могу сказать следующее. У каждой нации свои критерии качества. Что французам «прекрасно», то русскому «хорошая база для ремонта». Поэтому не смущайтесь приобретать квартиру без ремонта. По цене они как правило ниже, а ремонт вы сами всегда сможете организовать. На Лазурном Берегу много русскоговорящих, занимающихся выполнением ремонтных работ.

ПРАВИЛО ТРЕХ «D»

Идет бракоразводный процесс. Муж жалуется, что у него дома невыносимые условия:

- Я готов убежать хоть в пекло!

Жена вставляет реплику:

- Видите, какой эгоист. Всегда ищет для себя тепленькое местечко

Цена объекта в соответствии с рыночной оценкой может быть завышена или, в исключительных случаях, занижена. Есть специальные объекты в Лондоне, которые мы предлагаем нашим клиентам именно для инвестиций, например, квартиры, которые можно легко сдавать, но которые в силу различных обстоятельств продаются дешевле.

Это объекты уникальные, имеют замечательную инвестиционную привлекательность не только с точки зрения арендной ставки, но и с точки зрения цены покупки.

Даже если вы эту недвижимость будете продавать через несколько лет, даже если рост будет не очень ощутимым, все равно свои 20, возможно, даже 30 процентов вы вполне можете получить на коротком промежутке времени.

За счет чего это достигается? Как правило, на нормальном рынке, на рынке обычного продавца и обычного покупателя эти правила не работают и вы о них, может быть, никогда и не узнаете, если не начнете самостоятельно инвестировать.

Существует правило трех«D» . Правило трех «D» в английском языке - это причина продажи объекта. Правило трех «D»: death – смерть, divorce – развод и debt – долг. У французов существует четвертое D: demenagement – переезд, который осуществляется по профессиональным причинам, например полицейскими или банкирами, которые каждые три года должны менять город, где они работают. И это критерии, которые всегда на руку инвестору.

Когда люди умирают, близким, возможно, не нужен этот объект и они хотят от него избавиться, если несколько человек получили квартиру в наследство и все вместе они проживать там не могут, и уступить кому-то не хотят, то они готовы его продать по более низкой цене, лишь бы поскорее получить наличные деньги.

Divorce – развод. Ситуация понятна, у супругов общая недвижимость, которую нужно как-то делить, а пополам ее не разрежешь, поэтому в этих случаях супруги часто готовы продать по заниженной цене, лишь бы закрыть тему и больше не общаться между собой. Вопрос скорости продажи тоже имеет значение для них.

Debt – долг, когда люди не могут расплатиться с кредитами по ипотеке или по иным видам кредита ввиду финансового кризиса или каких-то других проблем. Бедственное положение таких людей, как бы ни цинично это не звучало, является благоприятным моментом для инвестора, он может выкупить квартиру быстро за наличные деньги. Это решает проблемы людей, они могут себе позволить погасить долг и решить вопрос с банком, и даже остаться с какой-то суммой денег. В противном случае, они могут лишиться абсолютно всего, если квартира или дом будут проданы с торгов за бесценок.

О четвертой французской причине уже говорилось. Хотя это может быть связано не только с профессиональным переездом. Часто бывают ситуации, когда престарелые родители живут в одном городе, а дети – в другом. В силу резко ухудшившегося состояния здоровья кого-то из родителей дети должны забрать их к себе, тогда жилье родителей, как правило, даже без ремонта, продается по более низкой рыночной цене.

ПОКУПКА ОБЪЕКТА С ДИСКОНТОМ

Страшно ревнивая жена мужу:

- Сейчас же покажи это письмо. По почерку видно, что оно от женщины.

Да и потом, чего это ты так побледнел, читая его?

- Возьми, дорогая, это счет из твоего Института красоты

Вы, конечно, можете сами заниматься поиском таких объектов, тогда вы сами станете профессионалом в этом деле, но вы знаете, что люди, которые подбирают для вас объекты, их работа, их активность остается за кадром, они используют правило трех Д.

Вы должны понимать, что люди, которые продают объекты, в принципе этого правила не знают, они продают его по стандартной цене. Но зная потребность продавца, вы находите 5-10 таких объектов и каждому предлагаете цену здесь и сейчас, но со скидкой.

Ранее я был уверен, что покупатель может скинуть цену на 5-10 процентов с квартиры, максимум на 15, но, когда я услышал, что иногда в Лондоне демпингуют цены на 30 процентов. Конечно, такое случается очень редко.

Если ваш консультант по инвестициям в Лондоне сможет найти для вас такие варианты, то оплата его услуг не идет ни в какое сравнение в вашем выигрыше. Таким образом, заплатив 10-15 тысяч долларов, вы можете выиграть 200.

Поэтому примите это во внимание и знайте, что в грамотных инвестициях вам важно не только получить рентный доход, но и купить объект с дисконтом, поскольку ваш **вложенный капитал будет меньше, а значит, доходность на вложенные деньги будет больше**, это с лихвой окупит все расходы по покупке данной недвижимости и расходы, связанные с оформлением, и это будет приносить вам в будущем существенно больший доход.

Естественно, таких объектов мало, встречаются они нечасто, но если вы начинаете работать со специалистом пользующимся правилом «трех Д», то ваши шансы выгодно инвестировать деньги резко возрастают.

СРОКИ РЕАГИРОВАНИЯ

*Когда ступаешь по тонкому льду, все спасение
в быстроте.*

ЭМЕРСОН Ралф Уолдо

Если вы покупаете не в Лондоне, а на Лазурном Берегу, где законы сильно отличаются от английских, сроки оформления позволяют реагировать в более «терапевтическом» режиме.

Как правило, в течение одного-двух дней сделать перевод из банка на сумму депозита не требуется, но с момента, когда вам сообщили о наличии какого-то действительно интересного объекта, решение надо принимать достаточно быстро, буквально в течение суток. Если этого не сделаете вы, это может сделать кто то другой.

Как в дальнейшем развиваются события? В течение следующих за принятием вами решения 24 часов риэлтор подготовит для вас компромисс на покупку этой самой недвижимости, который отправляется вам по электронной почте, вы его подписываете и отправляете нотариусу, после чего его подписывает продавец. Как правило, это занимает еще 48 часов. Таким образом, у вас есть еще 3-4 дня, с учетом выходных, неделя, чтобы залоговый депозит оказался на счету нотариуса. За неделю каждый сможет найти необходимые 5-10 процентов для того, чтобы закрепить недвижимость за собой, если конечно, есть намерение по приобретению. Во Франции оплата происходит в два этапа. Сначала Вы отправляете депозит, и в дальнейшем, через два - три месяца, когда досье на оформления недвижимости уже полностью готово, покупатель отправляет оставшиеся деньги – это 90 процентов за недвижимость, если без кредита, и 7 процентов –государственные расходы по переоформлению, которые уплачиваются нотариусу.

Поэтому когда мы говорим, что вы должны быстро реагировать, это значит, что **вы должны срочно принимать решение**, как минимум сутки на принятие решения у вас всегда будет, и потом у вас будет еще несколько дней для того, чтобы найти деньги и отправить первую залоговую сумму. Поэтому не беспокойтесь, никто вас сильно торопить не будет, у вас всегда будет возможность все хорошо обдумать и принять грамотное решение, и уже после этого решения профессионалы возьмутся за дело с тем, чтобы вы всегда добивались поставленной цели.

НАЛОГИ И ИЗДЕРЖКИ ВО ФРАНЦИИ

- *Представляешь, её привлекают только мои деньги, машина, рестораны и вилла на Канарах!*

- *Друг, да ты что?! От такой бежать надо!*

- *Я бы и сам рад, да только от налоговой не убежишь...*

Это важная тема, о ней обязательно нужно сказать. Уплата налогов за недвижимость – это важный момент, но совершенно не сложный, поэтому уплатив их раз в год, дальше можно не беспокоиться

Во Франции есть два налога: налог на проживание и земельный налог. Налог на проживание обычно платит арендатор, поскольку именно он проживает в этой квартире.

Налог на землю платит собственник, что логично: мы не можем пользоваться какими-то благами и ничего за это не платить. Порядок цен следующий: земельный налог на квартиру стоимостью 120-140 тысяч евро будет составлять 500-700 евро в год. Квартира стоимостью 800 тысяч евро потребует уплаты налога порядка 1500 – 1800 евро в год. Это тоже нужно учитывать при расчете инвестиционного портфеля. Размер налога всегда можно выяснить при приобретении недвижимости, потому что четкой формулы для всей страны нет, расчет производится администрацией каждого города.

Во Франции есть специальные компании, занимающиеся обслуживанием, эквивалент российского ЖКХ, называются «синдик», и коммунальные платежи вы платите этим компаниям. Как правило - путем автоматического перечисления денежных средств с вашего счета. Если арендатор занимает эту квартиру, то коммунальные платежи ложатся на него, вас это уже не беспокоит.

КРЕДИТ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Еврей захотел устроиться в банк в отдел по взысканию долгов. У него совсем не было опыта работы, но он был настойчив, и менеджер пообещал взять его, если он заставит одного несговорчивого клиента оплатить кредит. Через два часа еврей вернулся с оплаченным счётом.

Менеджер:

- Потрясающе! Как вам это удалось?

- Очень просто. Я пригрозил, что если он немедленно не заплатит, то я скажу другим его кредиторам, что он нам-таки заплатил.

Сейчас мы с вами поговорим о том, как вы можете поднять рентабельность вложенных средств. Одним из таких методов является кредитование.

Во Франции кредит выдается от 50 до 70 процентов от стоимости недвижимости, то есть вы платите 30 процентов, также вы должны оплатить услуги нотариуса, это 7 процентов и плюс еще полпроцента для оформления недвижимости в ипотеку.

Для того чтобы французский банк начал кредитование вас, как российского гражданина, необходимо представить банку ряд документов.

Прежде всего банку требуются личные документы: заграничный паспорт, а также подтверждение вашего места жительства. Во Франции подтверждением места жительства являются квитанции об оплате электричества, телефона или за газ, то есть в отличие от России с ее пропиской здесь требуется представить документы, подтверждающие оплату каких то коммунальных услуг за последние три месяца.

Помимо личных документов и документов, подтверждающий ваше место жительства, французскому банку требуется документы, подтверждающие ваш источник доходов, потому что в последние несколько лет французские банки очень обеспокоены вопросом происхождения денег и борьба с отмыванием денег происходит на государственном уровне. Если вы владелец бизнеса, вы предоставляете документы о деятельности предприятия за последние три года, финансовые отчеты, скорее всего это будет налоговая декларация или справки 2НДФЛ. Если же вы являетесь наемным сотрудником, то вы должны представить контракт с места работы с указанием, какая у вас зарплата.

Расчет при выдаче кредита очень простой: если выплаты по кредиту будут составлять 1000 евро в месяц, то ваш доход должен составлять не менее 3 тысяч евро в месяц. Это правило имеет под собой основу: что вы не можете потратить на выплату кредита более трети вашего дохода, иначе вам не на что будет жить. Поэтому когда вы готовите документы для французского банка, вы должны продемонстрировать, что ваш доход в 3 раза больше суммы, которую вы должны выплачивать.

Предельный возраст, до которого выдается кредит, это 65-70 лет, предельный срок, на который выдается кредит, это как правило около 15, иногда 20 лет, оптимальный срок для взятия кредита составляет 5-10 лет, при этом ставка по кредиту может быть как фиксированная, так и плавающая.

Фиксированная ставка, конечно, выше, поскольку банк берет на себя некие риски. Плавающая ставка будет ниже, она состоит как правило из ставки европейского банка плюс банковская маржа. Еще несколько лет назад я рекомендовала своим клиентам плавающую ставку, и я очень рада, что люди, последовавшие моему совету, оказались в выигрыше. Я уже упоминала пример, когда женщина, взявшая кредит, за счет арендаторов полностью выплачивает требуемые суммы. На данный момент эта квартира ей ничего не стоит, но эта квартира у нее есть, она растет в цене и по прошествии некоторого количества времени она начнет ею пользоваться.

ЧТО ТАКОЕ БАЛОННЫЙ КРЕДИТ

Клиентка и кредитный сотрудник:

- Здравствуйте, почему мне насчитали так много процентов для погашения кредита?

- Здравствуйте, присядьте, будем разбираться. Проходит пять минут.

- Ну вот, я всё пересчитал. По моим подсчетам всё правильно.

- Все равно я не понимаю, как Вы считаете. Объясните мне.

- К погашению кредита сумма _ грн _ коп., проценты за пользование кредитом составляют _ грн _ коп., и Вы вышли на просрочку – сумма _ грн _ коп.

- Позвольте, как это так?!

- У Вас ведь просроченное «тело»! — отвечает банкир.

Дама любовно осматривает себя:

- Это у меня-то тело просроченное?

Мы с вами говорили о том, что для того, чтобы зарабатывать 50 тысяч долларов в месяц, нужно иметь капитал в 6 млн долларов при условии, что вы покупаете объекты за наличную стоимость. При этом вы можете делать то же самое с использованием кредитного ключа.

Мало кто об этом знает здесь в России, но тем не менее есть такой способ кредитования, который называется «баллонный» способ кредитования, когда вы берете кредит на покупку недвижимости и у вас нет необходимости выплачивать тело кредита, вы лишь выплачиваете проценты.

Таким образом, вложив 2-3 млн долларов собственных средств, вы дополнительно берете займ на такую же сумму и покупаете объекты на 6 млн долларов, что дает вам пассивный доход. При этом вы выплачиваете проценты, таким образом доходность в 7-8 процентов вы можете поднять до уровня 13, 14 до 15 процентов на вложенный капитал, то есть практически удвоить доходность.

Единственная проблема, что такой баллонный кредит вам не будут выдавать на один объект, и поэтому это подходит для инвесторов, которые собираются инвестировать от 1 млн долларов. Сам этот способ кредитования несколько сложнее, поэтому если вы хотите получить более подробную информацию, то я вам рекомендую обратиться к специалисту по финансовому планированию.

АЛГОРИТМ ПОКУПКИ ОБЪЕКТА

1. Определить цель покупки недвижимости
2. Определить горизонт инвестиций: на какой период вы приобретаете
3. Найти консультанта по инвестициям в недвижимость
4. Определиться с желаемыми показателями доходности и суммой инвестиций: стоимость квартиры с учетом издержек
5. Выбор страны и города
6. Оформление заявки на покупку недвижимости по критериям (отдельный чек-лист)
7. Подбор объектов
8. Выбор объекта
9. Открытие счета в банке
10. Подписание компромисса: предварительного договора купли продажи
11. Внесение депозита 10% за на счет нотариуса
12. Подготовка нотариусом документов для окончательного договора купли продажи в течении 2-3 месяцев (в зависимости от того, насколько быстро различные административные органы Франции отвечают на запросы нотариуса)
13. Оформление кредита на покупку недвижимости (параллельно с п.13)
14. Перечисление остатка денег на счет нотариуса со стороны кредиту его банка и со стороны покупателя
15. подписание у нотариуса окончательного договора купли продажи
16. Перевод документов на имя покупателя (в административных органах, электричество, в ЖКХ)
17. Страхование объекта недвижимости
18. Ремонт квартиры (подбор команды, определение цены и контроль за исполнением)
19. Подбор арендатора и проверка его документов и платежеспособности
20. Заключение договора аренды

ИНВЕСТИЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

КАК НАЧАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ

- А ты кто по профессии?

- Я — Магистр чёрной и белой бухгалтерии!

Что же делать, если у вас нет пары миллионов долларов, если у Вас нет даже и двухсот тысяч долларов на покупку недвижимости? Тогда Вам необходимо эти деньги собирать.

Очень важный момент, даже пока Вы не инвестируете в недвижимость, Вам необходимо инвестировать в финансовые инструменты, можно инвестировать в фондовый рынок, который растет значительно быстрее инфляции.

Но принимать решение, стоит ли инвестировать или нет, нужно исходя из конкретной вашей персональной ситуации. Обычно мы озвучиваем клиентам, которые хотят установить срок их инвестиций примерно 2-3 года, что в этом случае, даже если Вы решите выйти на фондовый рынок, за столь короткий срок превышение процентов от инвестиций над банковским депозитом будет не сильно существенный, поэтому Вы накопите, например, не двести тысяч долларов, а, допустим, сто восемьдесят пять. В любом случае, определенная выгода есть, но Вы должны понимать, что **выходя на фондовый рынок на короткий срок, вы несете очень большие риски.**

Именно поэтому инвестиционные стратегии для краткосрочных горизонтов не подходят. Не подходят и ввиду того, что риски достаточно высоки, Вам необходимо снижать риск, а со снижением риска вы снижаете также и доходность, а со снижением доходности Вы в итоге получаете не большую разницу между выбранным способом инвестирования и банковским депозитом.

Если вдруг Вам осталось сделать совсем небольшие накопления до первого взноса или до полной покупки квартиры за наличные деньги, я рекомендую использовать банковский депозит, тем более, что российские банковские депозиты с большими процентными ставками для этого идеально подходят.

Единственное правило — **не храните все деньги в одной валюте и в одном банке.** Второй момент, если горизонт сбора денег на квартиру у Вас составляет пять, семь, десять, в этом случае вы смело можете выходить на фондовый рынок и в этом ключе я рекомендую просто подобрать финансовые инструменты исходя от того критерия, какими платежами Вы собираетесь заводить эти деньги.

В основном, инструменты подбираются в зависимости от периодичности оплаты и от порога входа, их достаточно много, но главная идея заключается в том, что Вы можете вкладывать в ценные бумаги на этапе накопления квартиры. Какие ценные бумаги выбрать и как составить портфель из фондов — это вопрос, которые мы будем обсуждать подробно в главе по фондовому рынку.

Безусловно, если Вы поставили себе долгосрочную цель создать капитал, например, два миллиона долларов за двадцать лет, то в этом случае однозначно подходят накопительные программы, когда вы регулярно инвестируете постоянный взнос, который может повышаться со временем.

МИФЫ И ЛЕГЕНДЫ ФОНДОВОГО РЫНКА

*Помимо огня и движущейся воды есть еще одна вещь,
на которую человек может смотреть бесконечно:
это изменение цен на рынке акций*

В этой главе мы подробно рассмотрим все, что необходимо знать о финансовых рынках. Данная глава будет полезна тем, кто не является специалистом, но хотел бы инвестировать через фондовый рынок.

Фондовый рынок на сегодняшний день является наиболее подходящим инструментом для частных инвесторов, которые желают вкладывать свои деньги в бизнес наиболее доступным и понятным способом. У многих людей складывается неверное представление по поводу функционирования фондового рынка.

Фондовый рынок – это инструмент для связи компаний с инвесторами. В бытовом плане человеку приходит ассоциация с фондовым рынком, что он всегда «падает». На самом деле это случается примерно раз в десять лет, но, тем не менее, у многих людей есть предупреждение, что фондовый рынок обязательно упадет и это может случиться в любом момент. Но если он всегда падает, то до какого уровня?

Рынок достиг дна... и начал копать.

На самом деле это не так, потому что все новости по телевизору и другим СМИ постоянно сообщают, используя финансовые термины, говорят нам о падении индексов и ценным бумагах. Тем не менее, имеется в виду, что акции компаний, например, российских, потеряли в цене, но это не значит, что фондовый рынок упал, это значит, что уменьшилась стоимость компаний, хотя деньги при этом никто не теряет.

Падение в течение дня происходит на доли процентов, но внимание акцентируется не на сумме процентов, а на самом факте падение акций. Необходимо правильно трактовать, о чем именно нам говорят в средствах массовой информации. Я **рекомендую выключить телевизор и не воспринимать информацию из средств массовой информации**. Чтобы получать более достоверную и объективную информацию, что на самом деле происходит на финансовых рынках, необходимо использовать специализированные аналитические отчеты, а не смотреть СМИ. Это первый важный момент.

Второй момент – информация, транслируемая через СМИ, в основном предназначена на трейдеров. Трейдеры – люди, которые совершают операции купли-продажи акций на фондовом рынке. Мы поговорим об этом типе участников фондового рынка позже. Это не имеет абсолютно никакого отношения к инвесторам.

Комментарий аналитиков:

1. *'... будем падать до тех пор, пока не вырастем'.*
2. *'... сейчас на рынке понижательная коррекция, в рамках повышательного тренда, укладываемого в боковое движение рынка ...'.*

Я хотел бы развеять первый миф о фондовом рынке, который заключается в том, что он ассоциируется с рынком акций. Тем не менее, несмотря на их колебания, не стоит забывать, что помимо падений бывают и взлеты, это один из самых доходных инструментов на рынке инвестиций, но и достаточно рискованный. В случае грамотного управления капиталом с этим финансовым инструментом вы сможете получить максимальную прибыль.

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ АКЦИЙ

Разговор двух трейдеров:

- В последнее время очень тяжело стало торговать с прибылью, такое чувство, что я эти деньги заработал...

В предыдущей главе мы с Вами разобрали, что фондовый рынок – это не только рынок акций, хотя они являются наиболее распространенными.

Здесь мы с Вами разберем более подробно инвестиции в акции.

Раньше, когда фондового рынка еще не было, с одной стороны, всегда был владелец компании, который искал деньги, с другой, был инвестор, который хотел свои деньги выгодно вложить. В прошлом они встречались на бирже, реальном месте, где могли заключить контракты, а на сегодняшний день это возможно благодаря фондовому рынку в целом, и инструменту ценных бумагах, в частности. Ценные бумаги дают инвестору долю в компании - вкладывая определенное количество денег, вы становитесь покупателем определенного количества акций, становясь совладельцем компании.

Если компания успешна, то вы имеете шанс получать с нее прибыль, если же наоборот, то с прибылью вам не по пути. Существует два вида заработка от акций: первый – дивиденды, например, вы купили акции компании «Рога и копыта», которая на конец года показала прибыль 20%. Своим акционерам компания «Рога и копыта» выплачивает, например, 10% в качестве «дивидендов акционерам», другие 10% прибыли акционеры принимают решение реинвестировать обратно в бизнес, чтобы он имел больше шансов на развитие в конкурентной среде.

Основная задача любого бизнеса – приносить прибыль акционерам. Акционер получает доход от дивидендов, а рассмотренные в нашем примере 10% являются неплохой суммой прибыли, но есть нюансы, которые зависят от самой компании. Получить такую высокую дивидендную доходность, вкладываясь в акции крупных компаний, достаточно сложно. Поэтому существует иной способ получения дохода, происходящий от роста акций.

ОБЫКНОВЕННЫЕ И ПРИВЕЛИГИРОВАННЫЕ АКЦИИ

Финансовый гений – это человек, который умудряется зарабатывать больше, чем успевает тратить его семья.

Если Вы становитесь собственником предприятия, каким образом Вы можете повлиять на его деятельность?

Каким образом можно влиять на решения о том, сколько же будет выплачено в качестве дивидендов, сколько будет инвестировано в само предприятие?

Вам как акционеру, возможно, захочется принимать участие в принятии жизни компании, и такое право дают обыкновенные акции. Безусловно, степень Вашего участия пропорциональна количеству приобретенных акций.

Как инвестору, вам нет необходимости ставить перед собой задачу управлять компанией. Пусть лучше этим занимаются наемные менеджеры, все равно вам, как акционеру компании, если мы говорим о частом инвестировании, достается в лучшем случае 1% от акций компании. При этом необходимо понимать, что 1% компании, которая находится на фондовой бирже, это достаточно большой размер капитала.

Задача полного контроля обычно не ставится, поэтому хотя участие в жизни предприятия безусловно увлекательно, но в реальной жизни большой ценности для частного инвестора не представляет. Акции, покупаемые инвесторами, бывают двух видов: акции с правом голоса (обыкновенные) и акции без него (привилегированные), поэтому если вы хотите взять компанию под свой контроль, то вам необходимы акции с правом голоса, а если просто инвестировать, то значения это не имеет.

Когда инвестору требуется право голоса? Когда на рынке, например, существует 5 компаний, работающих в одной нише, и есть какая-то крупная компания, которая желает поглощать более мелкие.

Задача крупных компаний захватить более мелкие, поскольку, будучи монополистом, проще вести бизнес, диктовать условия на рынке. Естественно, если компания закрытая, вы можете прийти и купить ее, договорившись с собственником, а если компания открытая, вы можете постепенно выкупить доли акционеров, а если компания большая, ну, может быть, Google, Microsoft, вы можете взять не контрольный пакет, а, только какую-то долю, чтобы принимать решения и влиять на управление компанией.

Таким образом данная схема, если вы являетесь стратегическим инвестором, и хотите иметь контроль над бизнесом в данной нише, позволяет получить **контрольный пакет, и тогда у вас реально больше шансов на успех.**

Что делать, если задачи взять под свой контроль компанию нет, а есть просто задача из этого инструмента получить максимальную выгоду?

Большинство инвесторов просто хотят получить максимальный доход с минимальными рисками и минимальным участием в процессе, поэтому, если вы купили акции Сбербанка, вас пригласят на собрание акционеров, хотите вы туда пойти или нет – следующий вопрос. Если вам будет интересно, как заседают основные акционерные государственные чиновники и обычные частные инвесторы – в первый раз вы наверное посетите это собрание.

ПОЧЕМУ ФОНДОВОЙ РЫНОК ПОСТОЯННО РАСТЕТ?

*Старый аналитик молодому:
Если не знаешь, что говорить, говори,
что существующая тенденция сохранится.*

Вопрос, который многих из вас интересует, почему же фондовый рынок растет?

Фондовый рынок – это понятие достаточно абстрактное, давайте рассмотрим, почему растет рынок акций. Все мы знаем, что такое внутренний валовый продукт (ВВП) – это рост экономики каждой конкретной страны. Если мы не находимся в рецессии, когда рост отрицательный и обычно идет падение экономики, то можно считать, все идет хорошо.

Люди обычно запоминают плохое, у них голова так устроена, а на самом деле кризисы случаются достаточно регулярно. На один очень кризисный год приходится 3-4 года просто бешеного роста, и несколько лет – более спокойного. Если мы возьмем историю последних лет, мы в среднем можем просчитать, что на один кризисный год оставшиеся девять лет мировая экономика растет, а значит, инвесторы получают прибыль.

Мировая экономика складывается из экономик разных стран, и в мире есть страны, которые в каждый момент времени растут, и если даже в мире случается мировой финансовый кризис, есть страны, экономики которых растут, пока акции иностранных компаний испытывают падение.

Почему это происходит? Тут есть две причины.

1. Первая причина – это инфляция, которая подталкивает рост экономики
2. Вторая причина – это увеличение капитализации каждой отдельно взятой конкретной компании.

Растут компании, растут их обороты, растет капитализация компаний, и, таким образом, растет суммарный совокупный ВВП в стране, и экономика конкретно взятой страны приводит к росту мировой экономики. Если вы вкладываетесь в экономики различных стран, то в общем и целом вы имеете значительные шансы, а именно: 9 из 10 получить прибыль в перспективе одного года.

Но если вы инвестируете на 10 лет, то вы получите доходность в любом случае, вопрос только в том, что в какой-то год она может временно снизиться. Как добиться такого эффекта – вопрос второй. Вопрос в том, что инвестируя в рынок акций, вы должны учитывать, что дивидендная доходность очень маленькая, более того, чем крупнее компания, как мы уже говорили, тем меньше акции дадут дивидендов.

Вы должны понять эту идею, что, однажды купив акцию по 5 долларов, через 5, 10 лет одну акцию вы можете продать, допустим, за 10 долларов, другую за 100, с одним видом акций угадать достаточно сложно, поэтому нужно покупать много различных видов акций различных компаний, иметь критерии отбора, а лучше всего с этим справляются специалисты, управляющие фондами, которые делают это за вас. Сегодня Вы покупаете акции, держите их, и когда наступает хороший момент продажи, вы их, естественно, продаете. Идея очень простая.

ДОХОДНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ

*Если Вы хотите жить богато, покупайте акции,
если хочешь спать спокойно, инвестируй в облигации*

Второй вид ценных бумаг – это облигации.

В чем же отличие акции от облигации?

Инвестиции через фондовый рынок в облигации, это очень похоже на то, что делают наши клиенты до того, как обращаются к нам за консультацией.

Они самостоятельно находят Иван Ивановича, которому нужны деньги, Иван Иванович не хочет продавать часть компании и давать кому-то возможность управлять. Все мы прекрасно понимаем, что инвесторы имеют возможность оказывать влияние, управлять, но особо этим не занимаются, и лучше, чтобы в инвесторы на бизнес не оказывали давления, управлять бизнесом – это задача операционного менеджмента.

Тем не менее если компания нуждается в деньгах, чтобы запустить какой-то проект либо реализовать какие-то иные поставленные цели, то она может эти деньги получить двумя способами.

Первый способ получения денег компанией без «отдачи» доли – это пойти в банк и взять кредит. Теперь вопрос – насколько это просто? Наверняка многие из вас ходили в банк и пытались взять на компанию кредит. Я не буду сейчас перечислять, сколько нужно заполнить анкет, предоставить документов, включая финансовую отчетность – вы перед банком выглядите не как клиент, а как человек или компания, которую проверяют от начала и до конца и только потом будут принимать решение, а стоит ли вам давать ссуду.

*Банк есть учреждение, где можно занять деньги, если есть
средства убедить, что ты в них не нуждаешься.
М. Твен*

Поэтому когда речь идет о больших инвестициях или о более простом способе получения денег, банки готовы далеко не всем компаниям давать деньги в виду того, что для них это риски, банки не являются инвесторами, они зарабатывают только в том случае, если четко знают, что есть гарантия возврата денег, и у них проходит все по их системе рисков.

Второй способ – вы можете взять деньги с открытого рынка, то есть дать объявление мне нужны деньги, я плачу 6 процентов годовых, например, и привлечь деньги с открытого рынка. (конечно, процедура размещения облигацией на бирже куда более сложная процедура, чем взятие банковского кредита)

Понятное дело, что для компании бегать по рынку, собирать в кучу инвесторов и всем рассказывать, на что нужны деньги, – не очень удобно, поэтому, чтобы решить проблему, компания выпускает облигации, они размещаются на бирже. Инвесторы, которые хотят заработать на выдаче займа и получить фиксированную процентную ставку (аналог банковского депозита, только ставка выше) имеют возможность это сделать через фондовый рынок.

Они имеют возможность приобрести облигации, поэтому, отдавая деньги, взамен они получают облигации с правом получения фиксированной ставки в конце срока погашения этой облигации. В чем заработок, когда речь идет о вложении в облигации? Тут так же имеет место два вида дохода.

Первый доход – это непосредственно доходность X , второй – эта облигация может как расти, так и падать в цене, потому что одни инвесторы могут перепродавать эти облигации другим инвесторам, таким образом на рынке устанавливается рыночная цена, которая может в зависимости от спроса и предложения как падать, так и расти.

ПРОИЗВОДНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Деньги — это шестое чувство, без него вы не сможете пользоваться остальными пятью. - Сомерсет Моэм

Какие же еще существуют финансовые инструменты на фондовом рынке, которые необходимо знать инвестору, который решил на этот рынок выйти? На самом деле, ценными бумагами, акциями и облигациями дело не завершается. На фондовом рынке вы можете приобрести еще и производные инструменты.

Например, вы хотите инвестировать в золото. Вы не можете купить реальное золото на фондовом рынке. Для этого есть производные инструменты, когда вам продают право на отсроченную поставку золота, которое наступает в момент окончания действия бумаги — это называется производным инструментом, а после чего, это право у вас обратно выкупают вместо реальной поставки.

Фьючерсы и опционы в данной книге мы не рассматриваем, тем не менее, покупая фьючерс на золото, вы привязываетесь к стоимости золота. Если золото растёт, то, соответственно, ваша бумага растёт в цене, если реальная стоимость золота падает, то и цена вашей бумаги падает в цене.

Когда срока действия какой-либо бумаги истекает, вам, конечно, могут поставить настоящее золото, но как правило вы в этом не нуждаетесь: реальная бумага продается и вы получаете деньги назад по той стоимости, по которой она стоит на день продажи, что собственно и было целью приобретения подобного инструмента.

Что еще, кроме золота, можно покупать на фондовом рынке?

Можно покупать товары сельского хозяйства, вы можете привязываться к цене зерна, пшеницы, товары каких-либо других сельскохозяйственных культур. Вы можете привязываться к цене нефти, вы можете инвестировать в нефть. Вы можете инвестировать непосредственно в цену нефти, хотя если вы считаете, что наша страна — сильная нефтяная держава с отличными перспективами, можете делать косвенные инвестиции в акции «Газпрома», или если речь снова идет о золоте, то в акции золотодобывающий компаний, хотя эти вещи взаимосвязаны, все же вы можете привязывать себя к цене нефти и золота напрямую с помощью производных инструментов.

Вы также можете инвестировать в любые металлы, в платину, в серебро, вы можете привязываться через фондовый рынок к их цене, поэтому вам нет необходимости ходить в банк или куда-то еще, чтобы купить реальное золото или делать реальные поставки вагонов зерна, вы можете это делать через фондовый рынок.

Кроме этого, вы можете еще инвестировать в недвижимость, скупая паи фондов недвижимости, фонд покупает разные объекты на ваши деньги и получает прибыль, часть которой отдает вам.

Основные инструменты, которые есть на фондовом рынке, мы разобрали, но не затронули тему фондов, о них читайте далее в отдельной главе, а такие инструменты как структурные ноты, фьючерс на индекс и опционы я вам предлагаю в качестве домашнего задания изучить самостоятельно.

Мы с вами еще немного поговорим о спекулятивных стратегиях, вы узнаете чем они отличаются от стратегии инвестора и как вы можете применять спекулятивную стратегию будучи инвестором, не особенно рискуя, но получая более высокую доходность. Чем хороша спекулятивная стратегия, так это тем, что **вы можете получать доходность выше чем на рынке акций.**

КАЗНАЧЕЙСКИЕ ВЕКСЕЛЯ США

*Загадка: На какой вопрос американцы все как один отвечают:
Конечно!, а русские - Не дай бог!*

*Отгадка: На вопрос: Хотите ли вы поменяться местами
с самым богатым человеком страны?*

Давайте с вами проанализируем основные инструменты фондового рынка по соотношению доходности. Как ни странно, на фондовом рынке есть такие инструменты как фонды денежного рынка. Это аналоги банковских депозитов. Выходя на фондовый рынок вы можете купить фонд денежного рынка и держать деньги в депозитах.

Звучит нелогично, но когда инвесторам нужно выйти из рынка акций, но не выходить из фондового рынка, вы можете покупать фонды денежного рынка и зарабатывать на этом 1-2 процента. Рисков практически никаких, так как ваш банковский депозит никуда упасть не может.

Следующий инструмент это казначейские векселя США, которые являются одними из самых надежных долговых бумаг. Доходность находится на уровне 3-4 процентов и, поскольку государство гарантирует выплату по данным бумагам, инвесторы, которые не хотят рисковать своим капиталом, используют какую-то часть своего портфеля, если не весь капитал, и держат его в данного рода бумагах.

Не обязательно быть гражданином США, чтобы купить казначейские векселя. Граждане России так же могут себе позволить инвестировать в казначейские векселя США

К сожалению, в России облигации государственного займа не обеспечены ничем. Когда в 1998 году случится дефолт, государство не сможет выполнить обязательства. Самое страшное, что может случиться по облигациям – это дефолт, т.е. неспособность компании или государства выплатить обещанный процент по облигациям.

Поэтому в России этот факт подрвал доверие российских граждан в принципе к фондовому рынку. Это негативный опыт конкретно взятого государства. Это совсем не означает, что все государства в мире развиваются по одинаковому сценарию.

По надежности после государственных облигаций идут корпоративные облигации. Суть корпоративных облигаций в том, что компании также ищут инвесторов, которые дадут им займ. Доходность по этим облигациям находится в среднем на уровне 6-7 процентов в год, включая фиксированную доходность и включая доходность роста.

Таким образом, доходность облигаций значительно выше, чем в денежных депозитах, а риски - минимальны. Облигации сами по себе не могут сильно падать в цене. По ним сильных колебаний, не происходит, колебания могут быть, но они незначительны. Обычно эти колебания не превышают 5 процентов от текущей рыночной стоимости бумаг.

ГОЛУБЫЕ ФИШКИ

Эх, был бы я топ-менеджером Газпрома, то получал бы зарплату 3 млн рублей в месяц и 20 млн руб. бонусами в год, да еще бы дивиденды за акции получал. Газпром - мечтать не вредно...

Следующий финансовый инструмент - это непосредственно акции крупных компаний.

Еще их называют «голубые фишки». Пример в нашей стране – акции Газпрома, ЛУКОЙЛа, Северстали, Сбербанка и других основополагающих компаний.

Если мы эти и другие крупные компании объединим в единое целое, это будет называться индексом. Индекс - это усредненный показатель, в который включается много разных компаний, и он иллюстрирует усредненную стоимость всех компаний с учетом их веса, то есть с учетом размера компаний.

Поскольку компании имеют разный размер, изменение цен акций Газпрома будет оказывать большее влияние на изменения индекса, поскольку Газпром имеет больший вес, нежели падение или рост любой другой более мелкой компании. Компании, которые находятся в индексе, это условно-математическая вещь, которая характеризует рост экономики конкретно взятой страны.

Если вы желаете инвестировать в реальную экономику, в понятные компании, то обычно здесь применяется закон Парето, 20 процентов компаний делают 80 процентов оборота, вы выбираете голубые фишки. В Америке это индекс S&P500, или индекс промышленных компаний Dow Jones, оба индекса характеризуют рост американской экономики, в Англии, допустим, это индекс FTSE100 (сто крупнейших британских компаний).

Ну и в любой другой стране есть такой индекс. О доходности по этим компаниям достаточно сложно судить, поскольку все зависит от истории фондового рынка. В России он достаточно молодой, ему всего 20 лет. Что касается американского рынка, поскольку он самый старый, доходность по этим фондам составляет порядка 10 процентов в год в долларах США соответственно. Достаточно неплохая доходность.

АКЦИИ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА И РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

Кроме этого, есть акции второго эшелона. Второй эшелон – это компании, которые не входят в индекс, но тоже являются значимыми компаниями, которые представлены на фондовом рынке, и инвестируя в эти компании, вы должны понимать, что вы получаете определенную долю риска. Компания может не получить прибыль, но если компания не очень крупная, у нее может быть большой потенциал роста.

Таким образом, историческая доходность таких компаний находится на уровне 12 процентов в год в валюте, но и риски по ним, естественно, тоже выше. Следует ли полагать, что доходность на фондовом рынке находится на этом пределе? Конечно же нет. Если вы инвестируете, например, в золото, недвижимость, в акции развивающихся стран, вы можете получить доходность значительно выше.

Например, акции голубых фишек Таиланда за последние три года с 2009 по 2012 показали рост в среднем на 50 процентов в год. Это не значит, что вам срочно нужно бежать инвестировать в Таиланд, вместо того чтобы ездить туда в путешествия. Хотя акции ряда стран, например, Филиппин, и других стран, являются очень хорошими инвестициями.

Россия, Бразилия, Китай, Индия являются экономиками с высоким потенциалом доходности – 20 процентов и выше в зависимости от страны. По рынку акций нет лимита максимальной доходности. Вы можете покупать пакеты фонда акций, которые могут расти на любое количество процентов за определенный период.

Если вы используете производные финансовые инструменты, применяете спекулятивные стратегии, обычно это делают или опытные трейдеры или инвесторы через управляющие компании, то есть в компании, которые за вас угадывают, что там с ценой золота, с ценой сельского хозяйства, с ценой нефти – они за вас это угадывают, и вы можете инвестировать в эти фонды, они обычно показывают доходность выше, чем обычные акции.

Вы также можете инвестировать в фонды, которые используют спекулятивную стратегию на рынке, и получать доходность в районе 30 процентов в год. Вам нет необходимости самостоятельно осуществлять операции, фондовый рынок – полностью регулируемый, фонды могут работать на валютном рынке Форекс.

Но мы помним о простом правиле – **чем выше доход, тем выше риски**. На спекулятивных стратегиях вы можете терять до ста процентов капитала, рынок российский, например в 2008 году, после кризиса упал на 80 процентов, поэтому, если вы решили инвестировать только в Россию и держали бы на рынке 1 млн. долларов, то вы могли бы потерять 800 тысяч долларов.

С Таиландом то же самое, когда он вырос на несколько сотен процентов, на 150 процентов, после этого он благополучно упал на 30-40 процентов, это все естественно, как упал, так и вырос, но вы должны понимать, что эти риски есть. Но даже с таким падением, инвесторы, которые инвестировали более 3х лет, все равно получили прибыль значительно выше, чем в стабильных финансовых инструментах.

Если мы говорим об акциях развитых стран, то акции крупных компаний – американские акции, европейские акции, британские акции – по ним тоже возможно падение, но оно может быть в районе 20, 30, в кризисные годы – до 40 процентов. Мировая экономика в кризис 2008 года упала где-то на 30 процентов, даже инвестируя в акции, максимальную просадку, которую можно было получить, на уровне 30 процентов, а Европа, например, упала на 50 процентов, так что эти цифры должны быть вам понятны.

ПАЕВЫЕ ФОНДЫ

Мы с вами разобрали основные финансовые инструменты на фондовом рынке и понимаем, куда Вы могли бы вложить Ваши деньги. Есть два варианта: первый – самостоятельно выбирать ценные бумаги, и для этого вам придется, если вы хотите сами этим заниматься, пройти как минимум долгосрочные курсы, как максимум, чтобы делать все то, что делает управляющий фондом, человек, который принимает инвестиционные решения, - вам понадобится финансовое образование.

Поскольку вы, скорее всего, хотите просто вложить деньги и получить обратно прибыль, был придуман такой простой инструмент, который называется фонды. Есть еще несколько участников фондового рынка, они регулируют не покупку ценных бумаг – акций, облигаций напрямую, они регулируют коллективные инвестиции.

Что такое коллективные инвестиции? Когда много инвесторов объединяются с целью получать прибыль, собирают некий фонд, и на эти деньги нанимается специалист (он называется управляющий фондом), и создается специальная компания (управляющая компания).

Управляющий решает, какие акции покупать и на что ставить – на нефть, на золото или на недвижимость. В России это называется паевые инвестиционные фонды, на западе это называется взаимные фонды.

Какие плюсы несет для инвестора данный вид инвестиций? Первый плюс – это порог входа, **обычно акции паевого фонда можно купить дешевле, чем лот акций**. Второй момент – это вопрос диверсификации, то есть если мы с вами говорим о том, что нам необходимо вкладываться в компании, инвестировать в бизнес, мы должны понимать, что нельзя делать ставку на один бизнес.

Делать ставку на один бизнес – достаточно рискованное занятие, вы должны понимать, что лучше вкладываться в 3, 5, а еще лучше в 25 различных бизнесов, фонды уже заранее инвестируют 10-15-20 компаний.

Следующий плюс – все делают за вас управляющие фондами, управляющие компании. Они осуществляют все технические моменты по выходу на фондовый рынок, поэтому вы просто приходите в фонд, покупаете его пай, с вами заключают договор. Самое главное, что вы в любой момент времени можете продать этот пай и получить обратно деньги, если вам не нравится, как работает управляющий данной компании. Вот, собственно, такая простая схема коллективных инвестиций.

КРИТЕРИИ ОТБОРА ФОНДОВ

На сегодняшний день в мире работают порядка 65 000 фондов, и в России их больше тысячи. Таким образом, инвестору остается лишь выбрать, стратегии какого фонда ему больше подходят, и это задача гораздо более простая, чем выбирать конкретные ценные бумаги.

Почему инвестору, особенно если он никогда до этого не работал на фондовом рынке, не выходил на него, стоит сделать выбор в пользу фондов? Самая простая причина заключается в том, что **за ценными бумагами необходимо следить**, мониторить рынок, мониторить компанию, смотреть, какие новости выходят по ним, следить за их финансовой отчетностью, а если что-то не так происходит с какой-либо конкретной компанией, ее акции необходимо продавать и покупать акции другой компании.

Естественно, вам как инвестору, особенно если вы занимаетесь своим бизнесом, некогда этим заниматься, это делает фонд, и фонд не звонит и не спрашивает вас, что сегодня продаем и что покупаем, он все это делает за вас, *избавляя вас от головной боли по выбору ценных бумаг*.

Есть управляющий фондом, который следит за рынком ценных бумаг, у каждого управляющего есть департамент финансовых аналитиков, ни один финансовый аналитик участвует в этой процедуре – слежении за рынком, выдачи рекомендаций, поэтому финальное решение принимается без вашего участия, ваша задача – выбрать фонд.

Сами фонды выбираются далеко не по таким показателям, как имя компании и не по показателям объема фонда, то есть фонд может быть очень большой, но работает не слишком хорошо.

Фонд выбирается по двум критериям, эти вещи простые, мы с вами об этом уже говорили, **первый критерий – это доходность**, которую фонд показывает, **второй критерий – это способность управления рисками**, даже не столько риск, сколько поведение фонда в кризисный момент, поэтому фонд должен работать адекватно или даже выше рынка, то есть выше индекса голубых фишек крупных компаний, и не уходить в минус, если рынок идет в минус.

Если вы реально хотите выбрать фонд, вам придется применять стратегии, которые применяют финансовые аналитики для этих вещей.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФОНДОВ

*Фраза из договора о доверительном управлении
денежных средств клиента Управляющим:
'В случае непредвиденного успеха....'*

Я вам расскажу небольшую классификацию, во что же можно инвестировать, если вы приняли решение инвестировать в фонды. По сути это инвестиции те же самые инструменты, которые мы разбирали в предыдущей главе.

После акций вы можете выбрать, например, голубые фишки. Если вы хотите инвестировать в голубые фишки, вы выбираете фонд, который инвестирует в голубые фишки. Есть фонд в России, и не один, который этим занимается.

Например, вы решили инвестировать в нефтяные компании – вы можете выбрать фонд, который инвестирует в эти компании. Вы можете выбрать фонд, который привязан не к нефтяным компаниям, а непосредственно к нефти. Когда есть спрос на нефть, цена растет, соответственно, стоимость паев данного фонда так же растет.

Вы можете также инвестировать в фонды недвижимости, причем там есть фонды коммерческой недвижимости, отдельные фонды жилой недвижимости, отдельные фонды – студенческие общежития, есть фонды смешанных инвестиций, там присутствует недвижимость разного рода, и в этом плане по типу инвестиций также доступны фонды облигаций, фонды государственных облигаций, фонды корпоративных облигаций.

В каждой конкретной стране есть фонды, которые инвестируют в конкретную компанию, поэтому если вы хотите инвестировать в Китай, ищите фонд, который инвестирует в Китай, в крупные китайские компании. Если вы хотите инвестировать в Индию, вы соответственно, идете в фонд, который инвестирует в Индию.

Есть фонды, которые объединяют несколько географических регионов, и это очень удобно, многие страны одного региона экономически схожи между собой. Филиппины и Таиланд находятся рядом, можно их объединить, и есть фонды, которые делают специальные предложения, создают фонды, например, в азиатском регионе, смотрят, какая страна развивается лучше, и та страна, которая дает более высокий рост экономики, больший потенциал, становится более привлекательной для инвесторов.

То же самое фонды американские, европейские, британские – выбор для инвестора обширный, вы можете инвестировать средства куда угодно, вы также можете инвестировать в фонд золота, поскольку он является защитным хеджирующим активом.

EXCHANGE TRADE FUNDS

В мире существует огромное количество фондов, которые помогают инвесторам покупать те или иные активы, но, к сожалению, ситуация при всей кажущейся простоте и потенциале в реальности отличается от того, что происходит в экономике. То есть экономика и отражение экономики на фондовом рынке – это разные вещи.

То, что реально получают инвесторы, и то, что происходит в экономике, - это разные вещи, между ними несомненно есть корреляция, прямая связь, но она может сильно отличаться от фонда к фонду.

Есть статистика, что многие фонды работают хуже, чем некая усредненная математическая кривая индекса компаний. Поэтому управляющий, который имеет финансовое образование, принимает финансовые решения на основе работы целого департамента аналитиков, зачастую в долгосрочной перспективе имеет показатели управления фондом хуже, нежели обезьянка, которая сидела бы и подкидывала монетку, какие акции сегодня купить или продать, Газпрома или Лукойла, или любых других компаний.

На эту тему проведены исследования, в результате которых решили показать на смешном примере данный факт. Они брали действия управляющего за последний год или два, брали обезьянку (ну обезьянка, конечно, была выдуманная), они просто покупали-продавали акции случайным методом и потом сравнивали показатели.

Так вот, обезьянка, скажем так, выиграла у многих управляющих фондов, что означает, что по теории вероятности, принимая случайное решение, вы, так или иначе, в любом случае получите рост активов, потому что рынок растет, мы с вами об этом говорили, но если вы будете этим плотно заниматься, то увидите много шансов у управляющих фондов получить доходность ниже.

Понимая эту проблему, она существует не только в России, но и во всем мире, специалисты по инвестициям придумали такие фонды как Exchange Trade Funds (ETF). То есть фонды, где решения не принимает управляющий фондом.

Есть индекс компаний, самых крупных компаний, которые имеются в каждой стране, эти фонды просто привязываются к индексу, и зачастую, если вы хотите вкладываться в реальную экономику, то вам необходимо покупать ETF-фонды.

Какой существует плюс? Плюс – то, что вы не зависите от действий управляющей компании, безусловно, есть инвестиционная управляющая компания, которая администрирует этот фонд, но полностью исключен человеческий фактор.

Какой в этом минус – то, что вы никогда не получите доходность за счет более качественного управления, вышедшего на рынок. Поэтому здесь нет какого-то универсального совета использовать только этот вид инвестиций, но есть рекомендация использовать эти фонды как часть вашего портфеля, поскольку, если вы видите, что по телевизору передают «экономика Китая растет», то это значит, что ваши активы растут.

В России существует более 100 управляющих компаний подобного рода, и у каждой компании есть фонд, который инвестирует в голубые фишки. А теперь представьте, что когда вы хотите инвестировать в российскую экономику, у вас стоит выбор, какую из 100 компаний выбрать. Если вы будете долго думать и отберете десять или двенадцать самых лучших компаний, то за год 6 из них работают лучше, шесть хуже, то есть ваша ситуация все равно будет где-то посередине. Поэтому если вы по телевизору видите, что в Газпроме все хорошо, экономика растет, это совершенно не означает, что фонд, в который вы вкладываете деньги, реально растет. Вот такая простая идея о данном виде инвестиций.

Посмотрите пример типового портфеля из фондов ETF по ссылке www.scandidirect.com/etf

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ

На лекции по экономике профессор говорит о «типичных основных предположениях, допущениях» при построении новой экономической модели. Вопрос: «Профессор, а что будет с экономикой, если отбросить все предпосылки, допущения, предположения?» Профессор: «Она станет просто бухгалтерией»

Мы с вами поговорили о фондах, а также о том, как отмежеваться от человеческого фактора. Несмотря на то, что человеческий фактор существует, есть метод, который позволяет избежать его.

Для этого в пятидесятом году, то есть шестьдесят лет назад, была разработана стратегия портфельных инвестиций или стратегия распределения активов. В чем ее суть? Идея портфельных инвестиций – **получить максимальный доход при минимальном риске**. То есть мы с вами говорили о том, что чем выше доходность, тем выше риск, но существует некий такой баланс, когда мы можем получить максимальную доходность при минимальном риске.

Для этого нельзя инвестировать только в акции или только в облигации, то есть только в агрессивный инструмент или только в консервативный, и более того, если вы будете инвестировать только в акции, стремясь к оптимальной доходности, с помощью стратегии портфельных инвестиций вы можете получить доходность выше, чем если бы вы инвестировали в самые доходные акции (поскольку самые доходные акции рано или поздно могут принести самый большой убыток).

Даже если получить максимальную гарантию, инвестируя, например, в облигации, ваш риск все равно будет выше, чем если бы вы использовали стратегию портфельных инвестиций. В семидесятом году за эту теорию была получена нобелевская премия, сначала ее не признавали, но потом оценили, что это действительно работает.

Ее используют частные инвесторы, хотя сами фонды против нее. Они же не могут признать, что не умеют управлять деньгами клиентов, они декларируют стратегию, что, мол, мы делаем правильные действия, несите деньги к нам.

Теория распределения активов говорит о том, что фонды работают из рук вон плохо, но поскольку они являются для частного инвестирования более простым инструментом, их тоже можно использовать. Мы можем использовать данную стратегию для того, чтобы минимизировать риск и максимизировать прибыль. Было доказано, от чего зависит успех инвестиций на длинном периоде. Если мы возьмем долгий промежуток времени, лишь три процента успеха определяют, когда вы входите в фондовый рынок. Вы можете гадать, когда войти, в кризис, не в кризис, на дне, на падении, но лишь в 3 процентах случаев вам это решение сыграет на руку. В 97 процентах случаев это никакой роли играть не будет, даже если вы будете очень грамотны в этом вопросе.

Конкретный выбор акций, то есть как управляющий выбирает акции в этот фонд. Этот критерий оказывает влияние на успех лишь в 5 процентах случаев, то есть обезьянка с вероятностью 50 на 50 работает лучше, чем человек, который выбирает конкретные акции. И 92 процентов успеха определяет соотношение между различными частями портфеля, то есть именно стратегия распределения активов. В чем она заключается? Она заключается в том, что в принципе в портфеле мы должны выбирать не просто акции различных компаний (это само собой разумеется), мы должны выбирать различные инструменты.

СТРАТЕГИЯ ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

*Умный сначала думает, потом говорит.
Дурак сначала говорит, потом думает.
Аналитик сначала говорит, ...
потом говорит, говорит, говорит и говорит...*

В чем заключается стратегия портфельных инвестиций? Идея в том, что мы должны с вами в наш портфель включить различные инструменты, разные по поведению на рынке. Обычно портфель состоит из двух частей: первая часть – активная, двигательная, и обычно это относится к акциям, вторая часть – это защитная часть портфеля, туда можно включать такие вещи, как облигации, золото, фонды недвижимости и любые другие инструменты, которые не связаны с рынком акций.

Как работает стратегия портфельных инвестиций в действии? Когда рынок растет, ваши акции растут, по облигациям вы получаете дивидендный доход, и то же самое золото растет, но медленно. Когда рынок падает, акции ваши падают, и по вашему портфелю начинается просадка, но в то же самое время инвесторы переходят в защитные активы, цена золота растет, поэтому **ваша защитная часть вытягивает ваш портфель и снижает просадку по нему.**

В чем еще идея? Когда мы с вами понимаем, что портфель, составленный из различного класса активов по поведению в моменты роста и падения, прежде всего он становится не напрямую связан с рынком, то есть если рынок падает, то на ваш портфель это падение рынка тоже оказывает влияние, но не такое, как если бы вы покупали фонд акций.

Важна другая вещь: **мы с вами должны балансировать соотношение активной и защитной части в портфеле.** Обычно это делается раз в год, но есть разные ситуации, как например сейчас, в августе 2012, мы скорее всего будем делать изменения в портфелях клиентов в связи с некоторыми прогнозами по финансовым рынкам, на текущий момент они негативные.

Балансировка портфеля на финансовом рынке заключается в том, что, когда акции в цене подросли, если в вашем портфеле прошел период бурного роста, экономика росла хорошо и вы получили серьезный доход, это не значит, что такое будет продолжаться вечно, поэтому вам необходимо какие то акции продать, зафиксировать прибыль и перевести часть портфеля в консервативный портфель.

Что это даст? Если у нас будет какой-то кризис, то ваша доля облигаций в любом случае будет работать как надо. Если у вас случается кризис и рынок падает, ваша доля акций соответственно просела, допустим, у вас был портфель 50 на 50 и ваша доля акций снизилась до 30 процентов. В этом случае не стоит их скидывать, наоборот, нужно докупить акции, восстановить баланс до 50 процентов, купить их по дешевой цене, и поскольку потом рынок опять пойдет вверх и вы сможете оптимизировать доход. Вот такая простая стратегия, применяйте ее и вы будете получать стабильный доход как в кризисы, так и в период роста, и ваши соотношения доходности и риска будут сбалансированы.

Скачайте брошюру, подробно объясняющую стратегию портфельных инвестиций, с нашего сайта www.scandidirect.com/free.

ПРОФИЛЬ ИНВЕСТОРА

Финансовая отчетность как женская одежда – чем прозрачнее, тем лучше.

Мы с вами поговорили о том, какие фонды бывают, и что нам необходимо составить с вами как минимум две части портфеля – защитную и активную. Для каждого человека соотношение этих частей в портфеле будет различное, т.к. в инвестициях есть такое понятие, как психологическое отношение к риску.

Прежде всего Вас необходимо определить, какую доходность вы хотите получить, на какой риск вы готовы идти, и это вам нужно понять исходя не из теории вопроса, придумать – о, я так буду делать – а исходя из вашей персональной ситуации. Поэтому представьте себе, что вы в 2008 году имели на рынке, полмиллиона рублей (кто хочет больше азарта, тогда долларов), рынок упал на 20 процентов, например, и очень важна ваша реакция на этот момент, то есть какая у вас возникает мысль в этот момент, что вы будете делать?

Есть три категории людей. Первая категория – это инвестор консервативный – он бы пошел и продал активы, потому что страшно, все упало. Вторая категория людей – это умеренный инвестор, который может какую-то часть продать, а какую-то оставить, может даже большую часть оставить, это зависит от того, насколько умеренный инвестор, самый крайний случай – оставить все как есть, ничего не менять.

И третий тип инвестора – это агрессивный инвестор, инвестор, который скажет: «О, подешевело, налетай, покупай», - он, естественно, не будет ничего продавать, обрадуется этому падению и пойдет купит еще акций, пока они дешевые. Поэтому, когда по рынку ощущается активная просадка, 20 процентов на валютном рынке – это серьезная просадка – либо дальше будет кризис, либо все обратно взлетит вверх.

Важно понимать, что если вы никогда реально еще не инвестировали, заранее определить свое поведение достаточно сложно, такие вещи приходят с опытом. Тем не менее, есть простой тест, вы можете его пройти и определить для себя свой профиль инвестора. Зная свой профиль инвестора, в целом есть 3 основных типа – консервативный, умеренный, агрессивный – и два промежуточных – консервативно-умеренный и умеренно-агрессивный, вы можете учитывать это для составления вашего портфеля.

Пройдите прямо сейчас данный тест, ответит на восемь несложных вопросов, которые Вы найдете по ссылке www.scandidirect.com/test

КАКИЕ ЕЩЕ ВАЖНЫ ФАКТОРЫ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ПОРТФЕЛЯ?

При изучении экономики всегда оказывается, что лучшее время для покупки было в прошлом году

Опять же моя рекомендация в том, что психология инвестора – не единственный критерий, который влияет на ваш портфель. Кроме этого есть и другие критерии, например, ситуация на рынке. Поэтому чем ситуация менее стабильная, тем больше у вас денег должно быть в каких-то надежных, защитных инструментах, если ситуация более оптимистичная, то больший процент вы можете хранить в акциях.

На агрессивность портфеля, и соответственно, его доходность, естественно, влияет горизонт инвестиций, то есть время, на которое вы инвестируете деньги. Тут правило простое – чем длиннее горизонт инвестиций, тем меньше риски. Мы с вами говорили о том, что если вы инвестируете на срок более 10 лет, то за последние сто лет ни один инвестор не получил убыток, инвестируя на сроки от 10 лет.

Они получили разную прибыль, но ни один инвестор, инвестируя в рынок акций на фондовом рынке, не получил убыток. То есть не то что потеряли деньги – получили прибыль, 100 процентов инвесторов получили прибыль. Если бы вы инвестировали на срок 5 лет, то там было порядка трех случаев из шестидесяти, когда инвесторы зафиксировали убыток, поскольку один год был очень кризисным и он съел доходность инвестиций за предыдущие четыре года. То есть если у вас срок 15 лет и выше, то вы можете создавать себе более агрессивную стратегию.

Вам необходимо понять, что портфели – это динамическая система, которую необходимо регулярно пересматривать, особенно при формировании портфеля новых клиентов с учетом многих факторов, в частности, размера стартового капитала, то есть чем больше денег, тем меньше, понятное дело, вы можете рисковать.

И, конечно, есть пожелания клиентов, то есть если вы хотите получить 20 процентов годовых, но при этом являетесь умеренным инвестором, здесь нет соответствия.. но поскольку никто не может перечить вашим желаниям, а могут только давать рекомендации, вы можете инвестировать агрессивно, несмотря на все ранее изложенные факторы, вы можете сказать: «Нет, я хочу именно 20 процентов» и составить себе агрессивный портфель.

Поэтому тут нет рекомендаций для всех, вам просто нужно понять ваш психологический тип, ситуацию на фондовом рынке, ваши персональные ожидания по доходности, учитывая риск, на который вы готовы пойти. Даже если вы боитесь всего, но готовы потерять деньги, или, скажем так, для вас это не последние деньги и вы готовы рисковать больше, чем рисковали бы обычно, в целом этой информации достаточно для того, чтобы составить первоначальный портфель.

ДВА СПОСОБА ВЫЙТИ НА БИРЖУ

Утром не хочется идти на работу?

- Откройте журнал 'Форбс' и найдите там свою фамилию.

- Не нашли? –Тогда, Вперед, на работу!

Мы с вами определились с типом инвестиций, узнали про портфель, и вас наверняка теперь интересует вопрос, как же выйти на фондовый рынок. Существует достаточно много способов это сделать, давайте по порядку перечислим основные из них.

Способ номер один – это брокер. Поскольку на биржу вы напрямую прийти не можете, вас туда как частного инвестора никто не пустит ни физически, ни юридически. Таким образом, вы должны открыть счет у брокера, если вы хотите инвестировать на российский рынок – у российского брокера, на западный рынок – у западного брокера.

Есть брокеры, которые дают выход на различные мировые площадки, даже есть российские брокеры, которые имеют компании. Как правило, они находятся не в России, но в нашей стране есть их представительства по сопровождению клиента. Вы открываете счет, вам дают компьютерную программу, вы ее устанавливаете, вводите туда ваш логин и пароль, перечисляете деньги и, соответственно, покупаете все, что хотите.

Что можно купить на бирже? На бирже прежде всего можно купить ценные бумаги, акции, облигации, на ней же можно купить любые производные инструменты, фьючерсы, паи фондов, о которых мы с вами говорили. Как ни странно, они торгуются на бирже, цена одного фонда колеблется от 1 доллара до 100 долларов, то есть эти фонды сами по себе не имеют порога входа, но есть некий порог входа у брокера. Он составляет обычно если это российский брокер, это может быть любая сумма, от 10 тысяч рублей, если это западный брокер, то порог входа составляет 3 или 10, скорее 10 тысяч долларов для старта.

Второй способ – это прийти в банк. Если вы можете прийти в банк, купить себе портфель недвижимости, то вы точно так же можете прийти в банк и попросить вашего персонального менеджера составить вам портфель и купить фонды. Обычно банки работают с клиентами не ниже 100 тысяч долларов, если мы возьмем крупные швейцарские банки, английские, французские, то чтобы вами занимались плотно, нужно где-то полмиллиона долларов. Чтобы вам начали оказывать сервис, индивидуальный подход, обычно это имеет смысл от двух миллионов (долларов).

ВЗАИМНЫЕ ФОНДЫ

Следующий способ, который тоже доступен и большинство людей в нашей стране им пользуется, это прийти напрямую в управляющую компанию, которая администрирует конкретный фонд. Вы находите любую понравившуюся компанию, заключаете с ней договор и покупаете паи различных фондов.

В чем плюс для российского клиента? То, что сделать это в России достаточно легко и просто, особенно если вы живете в крупном городе. Если город ваш небольшой, технически все немного сложнее, но вы бываете наверняка в крупном городе, один раз заключить договор – не проблема.

В чем сложность, если вы хотите инвестировать в западные рынки с правом покупать паи взаимных западных фондов (mutual funds)? Проблема состоит в том, что чтобы стать клиентом крупной компании или фонда, вам необходимо решать различные задачи.

Если вы хотите купить паи западного фонда, то существует несколько связанных с этим сложностей. Первая сложность – оформление документов. Как вы понимаете, представительства западных фондов обычно не находятся в России.

Если, допустим, тот же самый HSBC открывал в Москве офис по банковским услугам, то сейчас банк принял решение о его закрытии, офис по инвестиционной недвижимости и офис управляющей компании, которая у них есть. Эти услуги, вероятно можно было бы приобрести, но это сделать непросто.

Фактически вам необходимо общаться с головным офисом организации, которая находится или в Европе, или в Америке, или где-то еще. При этом вам необходимо как минимум знать английский язык, как максимум вам необходимо туда прилететь, и когда вы решите этот вопрос, появятся новые проблемы.

Проблема номер один – то, что **вам сразу придется инвестировать туда крупную сумму денег**. То есть если вы думаете, что управляющие компании которые имеют миллиардные фонды охотно работают с небольшими клиентами, то это не так, они этого не делают. Обычно средний порог входа в хорошую западную компанию, такую, как HSBC - 50 000 долларов на один фонд, и опять же это не означает, что с вами будут работать, если вы решите купить минимальный размер фонда.

Поэтому, если у вас нет полумиллиона долларов, то заниматься прямыми сделками с фондами для вас не самый лучший вариант. С другой стороны есть мелкие фонды и фонды средних компаний, которые не имеют минимального порога входа, но есть другая проблема – это юридическое открытие счета. Чтобы стать клиентом и начать инвестиции в западный фонд, обычно требуются разного рода нотариально заверенные копии, и для граждан России, если вы инвестируете в Великобританию, не подойдет русский нотариус, нужен английский адвокат, короче говоря, вы либо разоритесь на его услугах, либо Вам повезет – и Вы его просто не найдете.

Я не знаю, что это может напоминать, это примерно как лететь из Москвы в Питер через Владивосток. Долететь можно, просто будет дороже, сложнее, и не факт, что это даст вам определенный результат.

Что такое оффшор?

Это то место, где прячут наворованные деньги

В продолжение того, что мы с вами сказали по фондам, можно добавить, что вам одного фонда будет недостаточно. Если вы можете купить один объект недвижимости и будете счастливы и довольны, то я вам рассказал причины, почему нельзя делать ставку на одну акцию, на один фонд – они могут плохо сработать. На фонды только акций или только облигаций делать ставку не стоит, поэтому вам в портфеле необходимо минимум три – пять фондов, это минимум, а желательно – пять–десять...

Если на старте портфель наших клиентов состоит из 10 различных фондов, фактически это означает, что они покупают более чем 100 акций различных компаний, 100 различных облигаций. У каждого фонда есть определенные пороги входа, если вы решите все это делать, то вам необходимо будет пообщаться с 10 управляющими компаниями, которые находятся в трех разных странах, заключить 10 договоров, что физически почти нереально.

Поэтому есть более простой способ выхода на фондовый рынок – через страховые компании. Почему через страховые компании? *Этот способ предоставляет преимущества по налогообложению*, о чем мы поговорим позже, самое главное, что данные страховые компании являются компаниями, которые ориентированы не только на крупных инвесторов, но и охотно работают с инвесторами средней руки.

Таким образом, имея, допустим, всего 50 000 долларов или лучше 100 000 долларов, вы можете заключить договор с подобной страховой компанией. Фактически она является аналогом брокера, только находится в юридической форме страховой компании. В отличие от брокера, там можно купить паи взаимных фондов. Вы можете заключить один договор, и через продукты данной страховой компании купить паи всех необходимых фондов, которые вам нужны.

Более того, поскольку в страховой компании большое количество клиентов инвестируют в фонды, то для фондов страховая компания выглядит как огромный клиент, который принесет не 1 или 2 миллиона долларов, а 100 миллионов долларов и выше, поэтому ваша часть – 50 или 100 тысяч долларов – являются лишь некой частью.

Второй важный момент – что вы даже на сумму 100 тысяч долларов можете купить паи 10 фондов, каждый по 10 тысяч долларов, которые вы никогда не купите, если придете в фонд напрямую, поскольку там написано, что фонд не продается меньше чем за 50 тысяч долларов. Но когда вы инвестируете коллективно, это фактически идея, которая была описана в книге, в начальной главе про четырех друзей их предложения «купить квартиру на четверых».

Здесь четырех друзей ищет для вас страховая компания, более того, поскольку эти процессы регламентированы, вам нет необходимости с кем-либо объединяться. Инвесторы инвестируют когда им удобно, инвестиции поступают на Ваш счет в страховой компании, которая уже далее раскладывает деньги инвесторов согласно инструкциям клиентов.

Эти страховые компании находятся обычно в финансовых центрах – Гернси, Мэн и Джерси – это оффшорные государства, где есть налоговые референции для инвесторов, там есть защита инвесторов на случай банкротства страховой компании, плюс возможность осуществлять все финансовые операции через страховую компанию.

Это очень удобно, и наши клиенты в основном используют данный метод инвестиций, что никак не понятно простому обывателю, т.к. многие изначально думают, что там есть страхование жизни, но фактически его там нет, и на самом деле это инвестиционный план. Это используется уже более 50 лет на мировом рынке, и вся Европа, и все развитые страны, Япония, Китай, Латинская Америка и, само собой, страны СНГ инвестируют благодаря этому методу.

ВЫБОР БРОКЕРА

Брокер приболел, спрашивает у врача:

- Ну что у меня? Все так плохо?

- Да, температура 39,7 !

- Ну, когда будет 40 - продавайте...

Теперь нам необходимо сравнить два способа выхода на фондовый рынок. Банковский канал фактически является неким самостоятельным элементом, мы его немного затронули. Сейчас мы с вами рассмотрим разницу в инвестициях через брокера и через страховую компанию.

Давайте начнем с такого большого раздела как инвестиции через брокера. Будем говорить о западном рынке, поскольку нам нужен выход на мировой рынок, наша глобальная задача – открыть счет не потому, что он находится за рубежом, а потому что с его помощью можно инвестировать, покупать акции любой страны. Есть плюсы и минусы данного способа.

Список рекомендованных брокеров Вы можете запросить, написав мне на е-маил info@konstantinivanov.info с темой письма «рекомендации брокеров»

Работая с одним клиентом, мы рекомендовали ему одного американского брокера с многолетней историей, он работает с клиентами онлайн и, самое главное, берет российских граждан. Кстати, многие американские брокеры не считают для себя возможным брать российских клиентов, поскольку они считаются особо рискованными.

Цепочка действий выглядит следующим образом: **сперва необходимо выбрать брокера**. Критерии следующие: первое – порог входа, обычно он начинается с 10 тысяч долларов, есть брокеры, которые работают по меньшему порогу, но, как правило, это 10 тысяч. Второе – вам необходимо наметить площадку, на какой бирже вы будете покупать активы. Если вы хотите инвестировать в акции английских компаний, вам нужна Лондонская Биржа (LSE), если вы планируете покупать акции российских компаний – идите к российскому брокеру. Если хотите акции американских компаний, вам нужны биржи NYSE или NASDAQ.

ETF можно купить на разных биржах, мы это сейчас делаем на Нью-Йоркской фондовой бирже, поэтому для того, чтобы покупать Exchange Trade Funds, вам нужен счет с доступом на Нью-Йоркскую фондовую биржу, поэтому самое простое – это американский брокер либо какой-то брокер в другой стране, который имеет доступ на эту площадку.

Выбрали брокера. Теперь вам необходимо открыть счет, то есть стать клиентом этой компании, и очень важно, чтобы брокер брал клиентов из России. Не знаю, насколько вам важна русскоязычная поддержка, у многих брокеров она есть, если они ориентированы на Россию, даже если сами находятся за рубежом.

Думай, прежде чем вкладывать деньги, и не забывай думать, когда уже вложил их. - Ф. Дойл

После открытия счета у брокера нужно зачислить деньги, чтобы иметь возможность с вашего счета покупать активы. По российскому законодательству никто вам не мешает иметь инвестиционный счет за рубежом и отправлять туда деньги. Для этого вы приходите в банк, показываете документ, подтверждающий, что у вас открыт счет у брокера, перечисляете туда деньги, и таким образом данная операция проходит валютный контроль.

Если вы все сделали правильно, ваши деньги уходят в другую страну и приходят на ваш счет, если возникли какие-то проблемы, то с вас запрашивают дополнительные документы, которые должны объяснять для банка цель вашего перевода.

Что происходит дальше? Когда деньги попали на ваш счет, ваша задача просто купить паи выбранных вами фондов. После этого идут нечастые операции, и вы, уже научившись работать на западном рынке, можете покупать-продавать различного рода активы, и потом запрашивать вывод денег назад, в свою страну.

Деньги так же легко поступают на валютный счет. Банк опять может запросить дополнительно документы, откуда взялись деньги, вы им показываете, что вы инвестировали и получили прибыль. Самый главный плюс данного способа инвестиций – это **минимальные издержки, особенно если мы инвестируем в ETF**.

Минимальные издержки потому, что вы не несете никаких дополнительных затрат по обслуживанию вашего счета посторонними людьми, поэтому это очень дешево. Второй плюс – *ваши деньги находятся за рубежом, а не в России*. Это тоже плюс, поскольку они находятся у надежного брокера, брокерская деятельность также регулируется государством и брокер является законным участником фондового рынка. Третий плюс – то, что вы можете полностью самостоятельно, нажимая на кнопки, контролировать все процессы инвестирования. Все очень просто – захотели – купили-продали, все это делается онлайн, у вас есть программа, и вы можете за 5 минут совершить любую сделку.

Какие минусы данного способа? Минус первый – когда вы инвестируете деньги за рубеж, то компания, которая их принимает, не является налоговым агентом для гражданина Российской Федерации, поэтому вам **необходимо в конце года заполнять декларацию о доходах физических лиц и выплачивать 13 процентов от вашего дохода**.

Следующий минус – это то, что вам необходимо все делать самостоятельно, а именно: устанавливать программное обеспечение, трейдерский терминал, проходить по нему обучение или разбираться самому и в финале делать выбор и брать ответственность за этот выбор. Обычно этот момент останавливает людей от инвестиций, потому что они боятся сделать что-то не то.

И третий немаловажный момент – то, что в этом плане никто вас персонально сопровождать не будет. То есть если вы думаете, что вас кто-то будет персонально сопровождать, какой-нибудь менеджер, который будет с вашими 10 тысячами долларов возиться, то это не так. То есть у вас будет полностью самостоятельное плавание, и вам нужно будет какое-то время потратить, чтобы разобраться во всех этих вопросах.

Тем не менее такой способ есть, и вы можете спокойно начинать все это делать. Если вы желаете получить поддержку на старте от нас как финансовых консультантов, получить какую-то инструкцию, то вы можете зайти по ссылке www.scandidirect.com/etf, там есть подробная информация, как открыть счет у брокера, что купить, какой составить портфель, как запустить этот процесс, не обладая достаточными знаниями о фондовом рынке, но обладая некой суммой денег, предназначенной для старта инвестиций, и имея желание во всем этом разобраться, все делать самому, иметь полный контроль.

Самая главная вещь – то, что **вы можете выйти из этих инвестиций в любой момент**. На мой взгляд этот плюс перекрывает все возможные минусы. В любой момент вы можете продать свои акции или фонд, вернуть деньги на свой счет, и это очень удобно.

КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ ЧЕРЕЗ ОФФШОРНУЮ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ?

Следующий способ, который мы хотели бы сравнить с вариантом инвестиций через брокера, - это инвестиции через оффшорную страховую компанию. В чем идея подобных инвестиций?

Оффшорные страховые компании были придуманы порядка 50 лет назад, в Европе, во Франции она появились одними из первых. Идея в том, что компании регистрируются и находятся за пределами Евросоюза, мы конкретно работаем с двумя компаниями, одна из которых находится на острове Мэн, британской юрисдикции, которая регулируется по британским стандартам.

Естественно, для вас, если вы гражданин России, западная компания не является налоговым агентом, поэтому когда вы инвестируете деньги, с вас компания никакой налог не удерживает, как это принято в российских управляющих компаниях. Для чего это было сделано? Фактически это такая **официальная налоговая лазейка**, которая позволяет инвестировать, когда ваши деньги находятся далеко, вы совершаете операции купли-продажи инвестиционных активов, но у вас не возникает прецедент по налогообложению в той стране, где находятся ваши активы.

Какие плюсы здесь есть для частного инвестора? Первый большой, **огромный плюс – это высокая надежность**. В общем и целом страховые компании, которые там находятся, наши партнеры, которые 40 лет существуют на рынке, они, более надежны, чем брокеры. Деятельность этих компаний более жестко регламентирована не инвестиционным законодательством, а страховым, поэтому случаи незаконных действий просто исключены. Это один из важных плюсов.

Если мы говорим о показателе надежности, нашим клиентам мы не рекомендуем держать у брокера сумму более 100 тысяч долларов. Если мы говорим о страховой компании, то у клиентов обычно не возникает проблем положить миллион долларов, 5 миллионов долларов в одну компанию, и в этом плане россияне прекрасно понимают, что в российском банке хранить сумму больше 700 тысяч рублей нельзя ни в коем случае, даже если есть страховка, то сумму в миллион долларов вполне возможно держать в подобного рода компаниях в силу их надежности.

ВЫБОР СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Директор страховой компании беседует с клиентом:

- Наши эксперты считают, что сумма вашей страховки задом - 110 000 долларов – несколько завышена, так как он не стоит более 50 000.

- Вряд ли, - отвечает клиент, - 50 000 стоит дом, а еще 50 000 – на адвоката, который отсудит у вас мою страховку.

- Ну зачем еще 10 000 долларов?

- Это на киллера для вас, на тот случай, если адвокат все же проиграет дело.

Следующий фактор – налогообложение. Когда вы ежегодно ребалансируете портфель, вам необходимо покупать-продавать активы, вы не фиксируете прибыль и у вас не возникает проблем по налогообложению, мало того, что *вы экономите 13 процентов*, они дальше реинвестируются и это увеличивает размер вашего капитала.

На самом деле вам **нет необходимости заполнять налоговые декларации**, тратить лишнее время для того, чтобы все было законно, потому что изначально вы не являетесь владельцем акций или паев паевого фонда. Вы являетесь владельцем полиса страхования жизни от страховой компании, которая вам гарантирует несколько вещей.

Первое. На ваши деньги будут куплены паи фондов, которые вы сами же выберете. Второе. Если вы захотите деньги досрочно изъять, это будет сделано по вашему первому требованию, и если вы захотите забрать всю сумму, вам ваши деньги будут выплачены без отсрочки. И это очень удобно как для граждан Европы, так и для граждан России, да и других стран, потому что дает очень большую экономию в плане налогообложения.

И третий важный момент – то, что у вас нет необходимости самому по интернету совершать различные финансовые операции, устанавливать какие-то специальные программы. Общение со страховой компанией происходит на уровне инструкций.

Мы, как финансовые консультанты, обычно помогаем клиентам заполнять документы, которые в настоящий момент существуют только на английском языке, поскольку компании находятся за рубежом, но мы как их представители на территории Российской Федерации и стран СНГ занимаемся тем, что помогаем решать административные вопросы.

Клиент заполняет бумагу: *«Уважаемая компания, я хочу купить раз, два, три, четыре, пять, десять паев таких – то фондов, пожалуйста, сделайте это»*. Этот документ сканируется клиентом, отправляется в компанию, и компания по его поручению покупает все необходимые активы. Технически это очень удобно, потому что, с одной стороны, это происходит не настолько моментально, не 5 минут, как это делается у брокера, с другой стороны вы написали заявку – вам ее выполнили, вы написали другую заявку – вам ее выполнили. Вот такие преимущества.

И самый важный момент – вы можете зайти с 50 000 долларов, что явно ниже, чем покупка даже одного объекта недвижимости, ниже, чем инвестиции в другие инструменты, где с вами вообще не будут разговаривать, если у вас нет полумиллиона долларов.

НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Кто не хочет уменьшения своего состояния, должен тратить не больше половины своего дохода; а кто желает приумножить его не более трети. - Фрэнсис Бэкон

Что же делать, если у вас нет 50 000 долларов?

Вам эти деньги тоже необходимо копить. Для этого существуют накопительные программы, которые позволяют вам начать с суммы даже не 10 тысяч долларов. Достаточно **иметь тысячу долларов на старте**, и вы можете уже начинать.

Этот вариант идеально подходит для людей, которые хотят использовать все плюсы, которые нашли на фондовом рынке, и начинать с небольшой суммы, потому что у каждого разные возможности, нет необходимости ждать 5 лет, пока вы накопите свои первые 100 000 или 50 000, вы можете начинать это делать прямо сейчас.

В накопительных программах существует готовый набор фондов, хотя он, мягко говоря, ограничен, все равно ограничения в 150 паевых фондов и пары десятков управляющих компаний является огромным выбором для новичка. Для человека, который первый раз находится на фондовом рынке, этого более чем достаточно.

Есть фонды от крупных управляющих компаний, такие, как HSBC, Fidelity, JPMorgan Chase и других. Есть большие и крупные фонды, куда порог входа от 50 тысяч долларов и выше (а в накопительных планах понятие порог входа, как таковой, отсутствует. В этих фондах работают реально качественные программы, и вы можете накопить свой первый капитал (это 5-10 лет), инвестируя совсем небольшую сумму. Это так называемые накопительные планы unit-linked.

Единственный плюс, и он же одновременно минус, заключается в том, что вы не можете выбрать больше чем из 150 фондов, т.к. список фондов заранее определен в накопительном плане, с другой стороны это плюс, потому что понять, какой фонд из 60 тысяч покупать, достаточно сложно, вы при всем своем желании никогда это не проанализируете, даже если вы этим профессионально займетесь.

Проанализировать фонды вполне реально для специалиста, наш финансовый аналитик постоянно этим занимается, он ежеквартально берет весь список фондов, у него уже есть фонды, себя хорошо зарекомендовали, и которые – не очень. Аналитик регулярно делает переоценку этих фондов, выбирает фонды и в заключении выдает список из двадцати-тридцати фондов, которые наиболее всего выгодны для вложений в настоящее время, после чего нашим клиентам остается только составить портфель из этого набора в зависимости от персональных предпочтений.

Если речь идет об оффшорных инвестициях в накопительной программе и Вы являетесь владельцем полиса страхования жизни, то в рамках данной программы, Вы имеете возможность менять фонды сколько угодно раз, менять инвестиционный портфель, и точно так же заводить и выводить деньги.

Большой плюс в накопительной программе то, что деньги можно перевести через пластиковую карту, а **автоматизация платежей дает неоспоримое преимущество**, потому что вы, даже уезжая в отпуск, не забываете о том, что ваш платеж, все равно будет сделан и на ваше решение отложить не менее 10 процентов от вашего дохода ничто не повлияет.

Сегодня, 27 июля 2012 г. когда я (Константин) пишу эту главу, находясь в поездке Хорватии и не планирую возвращение в родные края до 07 августа 2012 г. по факту очередной такой платеж должен пройти у меня 1 августа 2012 г. в качестве списания по пластиковой карте.

Я абсолютно уверен, что независимо от того, где я бы я ни находился, смогу ли пойти в банк или нет, очередной платеж произойдет абсолютно автоматически, и *мои деньги будут инвестированы туда, куда я это заранее обозначил.*

Другой важный момент заключается в том, что вы можете использовать эту программу как долгосрочный кошелек практически всю жизнь, и вы туда можете регулярно откладывать столько денег, сколько хотите, и также выводить оттуда деньги.

Поэтому, один раз начав такую программу, вы имеете возможность использовать ее в своих целях долгий период времени. Такую программу вы не сможете подобрать без финансового консультанта, поскольку **данные компании работают только через финансовых консультантов**. Поэтому если вы хотите подобрать такую программу для себя, вам потребуется обратиться к специалисту за консультацией в этих вопросах.

Если Вы решите это делать через меня или моих коллег, то узнать более подробную информацию по консультации можно на сайте www.scandidirect.com

СПЕКУЛЯТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

На самом деле, мужчины признают наличие женской интуиции, но называют её по-своему: "Накаркала!"

В этой главе мы с вами поговорим о валютном рынке.

Стоит ли инвесторам выходить на валютный рынок Форекс?

На валютный рынок нужно выходить тем, кто чувствует призвание, кто готов к валютным спекуляциям, кто готов рисковать, то есть это не для всех. Для умеренного, осторожного инвестора валютный рынок вряд ли подойдет. Если человек чувствует себя достаточно комфортно, рискуя, тогда - добро пожаловать на валютный рынок.

Лично я (Константин) рынком Форекс занимался, обучался, когда только начинал интересоваться темой управления деньгами.

Какие основные вещи нужно знать инвестору или человеку, который хочет использовать данный инструмент в своих инвестициях, чтобы не поддаваться стереотипу о том, что там невозможно выиграть?

Положение первое: **валютный рынок имеет место быть, то есть это не игра, это не казино**, это рынок, где котируются валютные пары, и на этом рынке успешные трейдеры успешно зарабатывают деньги. Мы говорили до этого, что есть фонды, которые делают операции на валютном рынке, и фонд или трейдер, у которого есть хорошая система (системы бывают двух видов: одни роботизированные, когда фактически по заранее определенному алгоритму совершаются сделки, другие ручные, когда трейдер самостоятельно принимает решения). В обоих случаях возможен заработок достаточно неплохие процентов.

ПОТЕРЯ ДЕНЕГ НА ФОРЕКС

*Джон Рокфеллер мечтал заработать \$100 тыс. и дожить до 100 лет...
а заработал \$318 млрд. и умер в 97.
Не все мечты сбываются...*

Почему люди в нашей стране теряют деньги на валютном рынке? Причин несколько. Первая причина – они заходят как «бытовые» инвесторы, как новички и попадают в мелкие компании, которые занимаются массовым обучением, чтобы в перспективе новички вложили в мелкие компании свои последние деньги и начали совершать сделки. Большинство таких компаний ориентированы на то, чтобы выкачать депозит, который кладет клиент на свой счет, и поскольку в России валютный рынок никак не регулируется, то у таких компаний достаточно большая свобода в управлении счетами клиента.

Если на регулируемом (не российском) рынке вы купили акции по одной цене и продали по другой цене, вы все происходит по адекватной цене. В России же валютный рынок никак не регулируется, поэтому компании, если вы делаете ставки, занимаетесь трейдингом, могут осуществлять махинации с ценами и фактически осуществлять операции по невыгодным и придуманным для клиентов ценам.

Компании делают такие вещи, когда в момент сильных колебаний валютных пар ваши позиции закрываются не по той цене, по которой должны были закрыться, они закрываются по минимальной цене, **поэтому в паре евро-доллар, допустим, просадка может быть на сто пунктов**, и автоматически может зафиксироваться убыток, поскольку трейдер не может нести потери, у клиента заканчиваются деньги на депозите.

Даже если буквально через 10 минут или даже 10 секунд ваш счет вернулся бы обратно в нормальное положение после этой просадки, в краткосрочной перспективе компания фиксирует убыток, и таким образом, имея на счете 10 тысяч долларов, ваш счет мгновенно превращается в одну тысячу долларов не по вашей инициативе. Этот момент называется «проскальзыванием», и он может делаться в минимальных объемах, что вы не будете этого замечать, но очень часто, когда клиенты хотят забрать свою прибыль, которую они заработали за месяц правильной работы на валютном рынке, очень часто в таких компаниях говорят, что сейчас деньги снять нельзя согласно условиям договора.

Поскольку это недоказуемо, то люди теряют деньги на валютном рынке не потому что они новички и ничего не умеют делать, хотя это тоже является одной из причин, но и просто потому, что *рынок не регулируем, а умные люди в разных компаниях используют психологию людей в своих корыстных целях*.

Эта проблема решается очень просто: я вам не рекомендую открывать счет у российского брокера на территории Российской Федерации или любой другой страны, где рынок не регулируется. В Англии, например, у брокера есть лицензия, если он с проскальзыванием цены будет работать не по стандарту, его сразу лишат лицензии и его деятельность быстро закроется. Поэтому первый очень важный критерий – это **выбор надежного брокера**. Второй момент – это выбор спекулятивной стратегии, на которой вы будете зарабатывать. Есть два способа зарабатывать на фондовом рынке – либо самому, либо через людей, которые умеют это делать.

Общаясь с большим количеством трейдеров, я пришел к такой простой мысли, что чтобы самостоятельно зарабатывать на фондовом рынке, нужно три-четыре года с утра до вечера этим заниматься, вникать, играть на реальные деньги, сначала пусть даже небольшие, потом большие деньги.

Люди, которые через это прошли, разрабатывают собственную систему, которая дает не краткосрочный результат – один месяц, два месяца, а которая может давать стабильно ежемесячно положительный результат. *В течение года трейдер может иметь 10 месяцев положительный результат, 2 месяца – отрицательный*, и в совокупности его прибыли, которую он зарабатывает, хватает на то, чтобы вы получили доход, успели поделить с трейдером, поэтому это самый оптимальный способ для начального старта.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛИ СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- *Зря ты так, Вася, про олигархов. Тоже люди, и беды у нас с ними общие.*
- *Вон, возьми Петровича - совсем теща запилила!*
- *А чего пилит?*
- *Баррель падает... Фьючерсы дешевеют...*

Если вы хотите довериться профессионалам, то есть фонды, которые имеют разработанные спекулятивные стратегии и они, как общая копилка, собирают деньги с инвесторов и применяют операции купли-продажи на рынке Форекс.

Доходность этих фондов составляет порядка 30 процентов в год. Если вы обратитесь к трейдеру, то трейдеры могут вам обеспечивать от 5-6 процентов в месяц до 10 процентов в месяц (почти 100% в год).

Таким образом, совокупная годовая доходность уже лежит в пределах 30-40 процентов минимум и до 50-60 процентов в среднем годовых и до 70-80 и, возможно, даже 100 процентов годовых. Как Вы понимаете, если Вы выберете «неправильного» трейдера или брокера, вместо двукратного увеличения Вашего капитала за год, Вы легко можете потерять все вложенные деньги.

Естественно, при потенциальной доходности 100 процентах в год увеличиваются риски, но эти риски зависят не от соотношения риск-доходность, а от качества управления трейдера. Если трейдер умеет грамотно управлять рисками, то, возможно, он вам может заработать больше 60 процентов годовых просто потому, что у него очень хорошо работает система.

Есть трейдеры, которые не управляют рисками или управляют рисками плохо. Это не означает, что их система будет давать высокую доходность, любая система может работать не так, как она предусмотрена, у вас будут достаточно высокие просадки и очень большой риск получить убыток.

Чем хороши в принципе спекулятивные стратегии и, в частности, стратегии на рынке Форекс? Они позволяют **быстро увеличить капитал**. Чтобы удвоить капитал вам нужно 1-2 года. Геометрическая прогрессия, если вы делаете это постоянно в течение 3-10 лет, дает вам определенные результаты. К счастью, я пока не встречал людей, которые держат большие деньги в этом рынке, потому что люди прекрасно понимают, что это очень высокие риски.

Обычно люди, у которых есть пара-тройка миллионов долларов или даже больше, на эти спекулятивные стратегии отводят не более 5 процентов своего капитала. Если у вас есть миллион долларов, можете 20 тысяч долларов отправить на рынок Форекс, найти трейдера, и он вам будет из 20 тысяч делать 40, из 40 – 80, так или иначе на квартиру на Лазурном берегу вы накопите гораздо быстрее с небольшой суммой инвестиций. Главное, что **вам не стоит делать, - это класть туда значительную часть вашего капитала**.

Рынок Форекс и спекулятивные стратегии – это еще один способ накопить на квартиру достаточно быстро, поэтому вы можете какую-то часть, которую вам опять-таки не жалко потерять, закладывать в спекулятивные стратегии и купить для себя квартиру или любую другую недвижимость за счет высокой доходности. Так или иначе вам придется разбираться в выборе компании, в выборе трейдера и обязательно за всем этим следить на ежемесячной основе, смотреть выписки, смотреть, что делает ваш трейдер, возможно, менять трейдеров или компании.

Здесь очень важно применять принцип диверсификации. Так или иначе люди, которые инвестируют даже 10 тысяч долларов, раскладывают эти деньги по 5-6 трейдерам, каждому дается направление и 2 тысячи долларов, таким образом минимизируя риск даже такой небольшой суммы. Если вы хотите на рынок Форекс запустить 100 тысяч долларов, вам тоже необходимо попробовать разных трейдеров, каждому дать по 10 тысяч долларов на старте, посмотреть, как он работает в течение года, и если вам устраивает, увеличивать сумму и таким образом распределить эти деньги тоже между двумя людьми.

Когда хорошо использовать данный вид спекуляций? Когда у вас уже есть свободные деньги, и самое главное, которые вам не жалко потерять. Вообще вы должны быть готовы к потере, допустим, 50

процентов, вы должны озвучить трейдеру лимит потерь, в принципе это допустимо, *половину капитала, если трейдер честный человек, и Ваш брокер Вас не подведёт, вы всегда вернете, как минимум, половину.* Тем не менее, вы все равно должны быть готовы потерять этот капитал, поэтому решите, сколько от ваших активов вам не жалко, вы все равно можете на этом заработать больше, и вполне возможно использовать данный вид инвестиций.

СПЕКУЛЯНТЫ И ИНВЕСТОРЫ

В этой главе мы разберем основные отличия инвестора от спекулянта.

Спекулянт – это далеко не то плохое слово, которое ассоциируется у вас с челноками 90-х годов. Спекулянт, если смотреть этимологию, это достаточно уважаемый человек. Если вы инвестируете, вкладываетесь в реальные бизнесы, в реальные объекты и заинтересованы в том, чтобы эти бизнесы, компании, объекты росли в цене и развивались, то в спекулятивных операциях вы зарабатываете на том, что покупаете или продаете активы и зарабатываете один раз, а не в длительной перспективе, то есть продаете и покупаете много раз в очень краткосрочных промежутках времени.

Естественно, люди, активы которых вы покупаете, могут терпеть убытки, потому что никакой добавленной ценности вы им не несете, **вы покупаете на дне и продаете на взлете.**

В чем же все-таки принципиальное отличие спекуляции от инвестирования?

В инвестициях вы хотите вложиться в чужой бизнес и вы приходите, договариваетесь с компанией, даете ей финансирование, даете ей деньги и говорите: «Я буду ваш бизнес финансировать, поддерживать, таким образом позволю вам развиваться и в целом заинтересован в том, чтобы компания получала прибыль».

Естественно, компания получает финансирование, долгосрочно вкладывает деньги, закупает оборудование, открывает филиалы, инвестор получает определенную прибыль, если компания вернула свои инвестиции. Если это произошло, что компания может поделиться этой прибылью с акционерами, вернуть деньги инвестору.

Спекулянты в отличие от инвесторов или от собственников компании ориентированы на короткий промежуток времени, который зависит от типа трейдера: трейдеры бывают дневные, внутридневные, то есть они в течение дня могут покупать-продавать акции, они бывают в промежутке недели, но обычно больше недели-две их не бывает.

Инвестор заинтересован в развитии компании, а спекулянт купил-продал ценные бумаги или другие финансовые инструменты и заработал без ориентации на пользу для развития компании.

Например, летом инвесторы не делают каких-то крупных вливаний, и рынок инвесторов достаточно спокоен. В целом 2012 год – это рынок спекулянтов. Почему? Инвесторы не знают, куда пойдет рынок, вроде бы от одного кризиса мы оправились, но возможен новый кризис, и инвесторы не знают, стоит ли им вкладываться в развитие новых компаний и смогут ли они в долгосрочной перспективе получить прибыль.

Поэтому инвесторы сейчас сидят и ждут, не предпринимая никаких активных действий, а пока они никаких действий не предпринимают, рынок растет достаточно медленно, а спекулянты в это время все равно могут зарабатывать, потому что рынок в любом случае все равно будет падать и подниматься. Есть такое понятие – **боковой тренд**, рынок в любом случае не стоит на месте, индексы падают и растут и спекулянтам необходимо на этом росте и падении зарабатывать. Чтобы зарабатывать, им необходимо этот рынок расшатывать, иначе цена купли-продажи не очень сильно отличается.

Задание:

Навскидку определите, к какой категории Вы себя лично относите – скорее спекулянт или скорее инвестор? И запишите результат.

КАК СПЕКУЛЯНТЫ ВЛИЯЮТ НА РЫНОК

Один спекулянт не в силах сильно расшатать рынок, но **когда на рынке много спекулянтов, они его подогревают**, рынок идет вверх, они, соответственно, покупают акции, покупают, покупают, покупают, и потом их же задача – эти акции скинуть, продать в течение дня или в течение нескольких дней, и как только цена акций доходит до верхнего уровня, возникает сильное желание скинуть акции.

Когда эта масса спекулянтов начинают скидывать активы, естественно, по закону спроса и предложения цена начинает падать. Когда все хотят купить, цена начинает расти, когда все продают, мало желающих купить. Соответственно, когда спекулянты начинают сбрасывать акции, цена падает, им приходится продавать их по более низкой цене, и постепенно цена доходит до нового уровня поддержки, когда появляются люди, которые снова хотят купить.

Есть термины «быки» и «медведи», которые играют то на повышение, то на понижение, в данный момент времени спекулянты выступают на той или другой стороне, поскольку между собой договориться они не могут, естественно, все это пляшет вверх-вниз.

Такие действия позволяют «ходить» цене акций не из-за каких-то экономических вещей, например, компании показали рост прибыли, показали финансовую отчетность, и поэтому инвесторы стали покупать акции компании, и в этом случае цена акций по идее должна расти. Если же мы говорим о спекулянтах, то они *делают это искусственное повышение безотносительно новостей по компаниям*.

Опять же, компании, растут ли ее акции или падают, покупают ли их спекулянты или не покупают, практически без разницы, потому что когда акции выпущены в свободное обращение, компания за них получила деньги и на эти деньги развивается в долгосрочной перспективе. Но в целом, например, если в результате мирового кризиса акции компании упали, это не значит, что дела у нее идут плохо, у компании есть деньги, она спокойно занимается своим бизнесом, но технически ее акции стоят дешевле, поэтому, когда акционеры хотят продать свою часть акций, компании это будет невыгодно, потому что она, компания, вдруг стала стоить в два раза дешевле.

Тот же самый пример Сбербанка, акции которого стоили в 2008 году 13,5 рублей, на сегодняшний день они стоят 94 рубля, от этого Сбербанк не уменьшился и не увеличился, он остался примерно таким, как и был, тем не менее цена акций увеличилась в 7 раз за счет того, что спекулянты, чтобы заработать, сильно опустили рынок вниз, инвесторы на это время вышли из рынка, после чего акции стали расти и за три с половиной года выросли до обозначенных высот. Почему нам все это интересно? Вы, например, можете, несмотря на всю мою негативную окраску такого вида вещей, на этом зарабатывать, если в предыдущей главе Вы нашли себя в качестве спекулянта. Даже если Вы отнести к категории инвесторов, то в данной перспективе Вы заработали бы столько же.

КАК ЗАРАБОТАТЬ СПЕКУЛЯНТУ

Один из способов зарабатывать на спекуляциях – всему научиться самостоятельно. Спекулировать можно на валютном рынке, на рынке акций, и одно из направлений, на чем реально спекулируют многие трейдеры в нашей стране и за рубежом, – это произвольные инструменты, фьючерсы, опционы, самое простое – спекулировать фьючерсом на индекс, тот же самый российский индекс РТС.

В принципе неважно, на чем спекулировать, важно понимать, что **этот актив может меняться в цене и ваша задача просто совершать большое количество сделок и более или менее уметь прогнозировать развитие событий**. Большие – тут для каждого разное, есть трейдеры дневные, которые могут совершать 20-30 сделок в день, есть трейдеры недельные, они заключают 2-3 сделки в неделю, вопрос лишь в том, на каких отрезках решите зарабатывать Вы.

Если вы читаете эту книгу и не являетесь профессиональным трейдером, я вам рекомендую найти человека, который уже научился зарабатывать деньги, спекулируя на фондовом рынке или на валютном рынке. У российских компаний есть такая услуга, которая называется «Доверительное управление» – это услуга от управляющих инвестиционных компаний, когда вам предлагают взять ваши деньги в управление, дальше трейдеры будут осуществлять операции по купле-продаже, и на таких стратегиях можно зарабатывать без проблем в районе 20-30 процентов годовых и выше...

Опять же, есть фонды, которые занимаются такими стратегиями, в некоторые пиковые годы зарабатывают до 100 процентов годовых, но не стоит на это рассчитывать в долгосрочной перспективе, такие пиковые моменты, особенно в кризисные годы, когда на рынке происходят и взлеты, и падения, то есть чем больше колебания на рынке, тем больше трейдер потенциально имеет возможность на этом заработать. Неважно, куда рынок растет, вверх или вниз, в данном случае можно заработать как на падениях, так и на взлетах. Ваша задача – решить для себя, сколько вы в процентах от вашего капитала отдаете в эти спекулятивные стратегии.

Если мы говорим о личном капитале, опять же мы рекомендуем, когда у вас есть миллион долларов, не выделять под эти стратегии большую сумму денег. 10 процентов, 5 процентов от вашего капитала вполне могут быть заложены в различные спекулятивные инструменты. Почему люди уходят с фондового рынка и больше на него никогда не возвращаются – они не готовы к этой спекулятивной стратегии, вы должны быть готовы к тому, что можете потерять на этом рынке все, потому что система, которую выработал трейдер, может не сработать.

Это вопрос не к трейдеру или компании, это вопрос к самому способу торговли. Безусловно, хорошие трейдеры управляют рисками и не позволяют вам потерять все деньги, если вы с трейдером работаете год, два или три, он вам в любом случае обеспечит плюс, хотя, инвестируя на короткий отрезок времени – два, три месяца, – вы на эти три месяца можете попасть в неудачный момент, получить убыток и сказать, что этот трейдер плохо работает, хотя на самом деле это не так.

Многие люди отдают все деньги в доверительное управление, потом смотрят – что-то идет не так, они забирают то, что осталось, и после этого даже не возвращаются уже ни к какому трейдеру. Чтобы не попасть в такую ситуацию важно **найти профессионала, не судить о нем по кратковременной прибыли, а наблюдать его в длительном ключе** – год или два, и не выделять на данный вид спекуляций или инвестиций – даже не знаю, какое слово подобрать правильно – не выделять на это значительную часть своего капитала.

Следуя таким простым советам, вы убережете ваши активы от потери и получите большую доходность. Если потеряете где-то пять тысяч долларов – ничего страшного, заработаете потом пятьдесят на таких же инструментах. Поэтому если вам кажется это близким (большинство людей относятся к категории спекулянтов, примерно у 30 процентов людей мышление инвесторов, а у 70 – мышление спекулянтов), смело изучайте подходя спекулянта к рынку.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

В этой главе мы будем говорить о страховании жизни. Страхование появилось достаточно давно и историю вопроса Вы можете легко найти в интернете. К сожалению, культура страхования в России была убита во времена Советского Союза, и несмотря на то, что она была достаточно развита в дореволюционное время, и на текущий момент этот рынок постепенно восстанавливается, но все равно он еще недостаточно развит по сравнению с другими странами.

Сегодня мы рассмотрим тему личных рисков, которая относится к теме личного капитала. Чтобы предотвратить личные риски, первая и самая важная вещь – это страхование жизни.

В Германии, например, человек, начиная работать, сразу обязательно покупает полис страхования жизни, причем работодатель не оказывает на это никакого влияния, просто наверняка у его родителей в семье уже 27 полисов различного страхования, и он, даже не задумываясь, идет и это делает, если только родители не позаботились и не купили ему этот полис раньше, когда он был еще подростком, и его задача лишь продолжать это делать. Это практически – в крови.

Что такое страхование жизни в принципе? **Страхование жизни – это комплекс страхования рисков, связанных с жизнью, здоровьем и трудоспособностью человека.** Давайте зададимся вопросом, зачем в принципе страховать свою работоспособность и свое здоровье. Есть несколько вариантов развития событий.

Вариант первый – вы можете просто спокойно гулять по улице и думать, что вам никакой кирпич на голову никогда не свалится. Но это слишком позитивно, потому что по статистике в любой стране мира происходят несчастные случаи, и каждый день в Москве люди попадают в дорожно-транспортные происшествия, в больницы и травмпункты постоянно поступают люди, которые поломали себе руки-ноги-голову и все остальное, поэтому есть риск, и существует некая вероятность того, что это может произойти с вами. Это чистая математика.

Несмотря на то, что риск упасть с самолета по статистике ниже, чем риск попасть в ДТП, тем не менее многие люди говорят, что вот мы не летаем, потому что боимся самолетов, и страховаться нам не зачем. Это не совсем правильно, потому что самолеты падают очень редко, а вот машины врезаются очень часто. Некоторые говорят, что мы не ездим на машинах и поэтому страховаться нам не зачем. Что ж, смотрите статистику: половина участников ДТП – это пешеходы, и если вы не ездите на машине, кто-то другой на ней ездит и может нечаянно в вас въехать.

По статистике множество несчастных случаев наступает дома. Это не ДТП, не влияние каких-то вредных производств, где есть много систем безопасности, которые предусматривают и уменьшают количество несчастных случаев. В основном несчастные случаи случаются с людьми, дома, например, в ванне, поскользнулся, упал или шел по дороге и упала сосулька, то есть это такие банальные бытовые вещи, которые могут окончиться ушибом, а могут привести и к летальному исходу. Если Вы разве что не ходите в душ, то вероятно с Вами вряд ли что-то может произойти в ванне...

Есть несколько вариантов, что с этими рисками вы можете делать. Вы можете взять его на себя, и если что-то такое происходит, вы целиком и полностью ответственны за последствия, которые после этого случаются. Есть второй вариант – вы можете переложить этот риск на страховую компанию. Мы вас не призываем срочно покупать страховой полис, но призываем задуматься: **либо нести последствия самому, либо переложить этот риск на страховую компанию.** Любой вариант приемлем.

РИСК СМЕРТИ

Страховой агент в Одессе - клиенту:

- Если Вы сломаете ногу, то получите 10% от суммы страховки,

если потеряете глаз - 50%, а если Вы таки скончаетесь - так скончаетесь миллионером!

Какие последствия бывают, если с вашим здоровьем что-то происходит? Самый простой случай – человек умирает.

Почему самый простой? Потому что с человеком, который уходит из жизни, кроме смерти ничего уже не случается, и никаких последствий кроме того, что ему нужно заказать деревянный гробик и отправить его в рай, никаких последствий для него больше нет. За ним не нужно ухаживать, его не нужно лечить, был человек – нет человека, жалко, конечно, но в этом плане есть понятие «риск смерти», и его можно застраховать.

Что происходит, если человек имеет близких? Если у человека нет никого, то никто не от его смерти. В этом случае страховать свою жизнь, может быть, и не имеет смысла. Но таких случаев мало, в большинстве своем мы люди семейные, существа социальные, у нас есть близкие, семья, дети.

Задайте себе вопрос, что будет делать ваша семья, если потеряет вас как кормильца и вместе с вами потеряет доход, который вы ей обеспечивали. Вдвойне плохо, если ваш доход был существенным. То есть чем лучше вы обеспечивали семью, чем выше вы взлетели, тем больнее будет падать вашим близким, если всего этого вдруг не станет. А «вдруг» случается иногда, к таким событиям никто специально не готовится, то есть человек уехал на работу и не вернулся, человек заснул и не проснулся. Таким образом семье несет очень большие финансовые проблемы.

Давайте рассмотрим примеры. Есть муж и жена, муж работает, жена – домохозяйка и, возможно, работала в последний раз 10 лет назад. У нее нет навыков зарабатывания денег, ей будет проблематично найти какую-то работу, даже если она будет ее искать, это займет какое-то время, возможно, понадобятся дополнительные курсы, а учиться на курсах, когда ты только что потеряла самого близкого человека, – не самое лучшее занятие, которое только можно в этот период придумать. В этом случае жена попадает в финансовый коллапс, потому что нет любимого, нет денег, нет дохода.

Чтобы этого не было, необходимо страховать риск смерти на основного кормильца семьи, и делать **выгодоприобретателем** (есть такой термин), если проще – наследником, жену, чтобы ей пошли деньги на случай, если вдруг что-то случится. Таким образом после трагического события жена получает деньги, и этих денег ей должно быть достаточно, чтобы пережить этот трудный период и продолжить нормально жить. Сколько денег должно быть у жены, решает каждая семья самостоятельно. Для кого-то будет достаточно миллиона рублей, для кого-то 10 миллионов рублей, а кому-то будет мало и миллиона долларов. Мы обычно советуем пользоваться совсем простым правилом: минимальная сумма страхования должна быть равно трем, четырем или пяти годовым доходам семьи, а если вы зарабатываете в год 100 тысяч долларов и тратите их на семью, то страховая сумма должна быть не ниже 300 тысяч долларов, а еще лучше 500 тысяч долларов.

После этого вы рассчитываете стоимость страховки, и если она вас устраивает, ваша задача ее приобрести. Если вас стоимость страховки не устраивает, вы всегда можете пойти вниз и купить меньшее страховое покрытие, но понимая, что это повлечет за собой более скромную жизнь вашей семьи в будущем, ущемления каких-то потребностей, то есть им будет не так хорошо, как вам бы хотелось.

Задание

Сделайте расчет страховой суммы по риску, исходя из Вашего годового дохода и количества лет, на которое Вы хотели бы защитить Ваших близких в случае ухода из жизни (умножьте годовой доход на кол-во лет) и запишите размер страхового покрытия.

БУДУЩЕЕ ДЕТЕЙ ПОД ЗАЩИТОЙ

Мы с вами рассмотрели риск смерти, когда один человек в семье работает, а другой не работает.

Другой пример – это когда в семье есть дети, особенно маленькие дети, которые еще не учатся в ВУЗе, а может быть, совсем маленькие. В этом случае точно так же и возникает проблема дефицита бюджета в случае опять-таки ухода из жизни того, на ком была ответственность за обеспечение детей.

Чтобы этого дефицита не было, точно так же работает страхование жизни, и в этом случае можно страховать жизнь обоих родителей, чтобы у детей в случае ухода из жизни одного из родителей или обоих родителей появился какой-то начальный капитал, который позволит им спокойно закончить обучение в школе, оплатить обучение в институте, закончить его, начать работать.

К сожалению, дети становятся сиротами, поддержки нет, жизнь их сильно меняется, им некому помочь стартовать в жизни, поскольку банально нет денег. Задайте себе простой вопрос: если завтра (потому что мы никогда не знаем, когда это может случиться) *вдруг ваша семья перестанет получать доход, какой дефицит у вас возникнет в этом случае?* Какие могут быть варианты? Спросите себя: если завтра в вашей семье доход перестанет поступать, то насколько вам хватит накопленных активов и сбережений? На сколько лет? И дополнительный вопрос – как быстро эти активы они смогут получить?

Не забывайте, что процедура наследования по российскому законодательству составляет шесть месяцев, и если все идет гладко, то соответственно через шесть месяцев муж, или жена, дети, или, соответственно, их опекуны смогут пользоваться деньгами, которые у вас накоплены. Поэтому, если у вас в банке лежит на сегодняшний день три миллиона рублей, то имейте в виду, что кроме вас их оттуда забрать никто не может, а ваши родственники в случае вашего ухода из жизни получают эти деньги только через 6 месяцев.

Вопрос: из чего они, простите, будут вам гробик сколачивать? Чтобы этого не было, страховая компания позволяет вам делать выплаты в течение одного месяца или даже двух недель. Когда вы конкретно указываете людей, нет необходимости проходить процедуру наследования, страховая компания просто смотрит, какой страховой случай, кому выплачивать деньги, и выплачивает эти деньги достаточно быстро. Поэтому деньги от страховой компании с одной стороны, вы лично никогда и не получите, с вами все будет (стучим по дереву) хорошо, но с другой стороны, если наступает страховой случай, это самые быстрые деньги, которые могут быть получены в результате страхового случая.

Какая должна быть страховая сумма, если у вас есть маленькие дети или дети, которые еще ходят в школу? Она должна быть такая, чтобы ваши дети могли продолжать прежний образ жизни. Денег должно быть достаточно до 18 лет обязательно, потому что раньше при всем своем желании ребенок зарабатывать деньги вряд ли сможет. И если вы хотите, чтобы ваш ребенок пошел в институт, то денег должно быть достаточно еще на 5 лет вперед плюс оплата образования.

Поэтому, чем младше у вас дети, и самый критичный случай – это ребенок, который только что родился, тем выше должна быть страховая сумма. Она должна покрывать 18 лет вперед плюс стоимость образования, плюс разные другие вещи. Если у вас детей двое или трое, соответственно страховая сумма должна быть в 2-3 раза больше.

Задание

Сделайте расчет страховой суммы, исходя из возраста Ваших детей и комфортного прожиточного минимума и запишите размер страхового покрытия.

ЗАЩИТА АКТИВОВ

Не стоит так пугаться, вам нет необходимости страховать на 18-летний доход, поскольку вы тратите, возможно, много денег, если вы тратите 10 тысяч долларов, но у вас нет необходимости 10 тысяч закладывать в бюджет. Заложите минимально на ребенка столько денег, чтобы хватило прожить, допустим, положите 1 тысячу долларов в месяц и умножьте это на то количество лет, которое осталось до совершеннолетия вашего ребенка, например до 20 лет и добавьте туда стоимость образования, которое составляет от 100 до 150 тысяч долларов.

Когда есть дети, страхование жизни становится наиболее актуальным. Если вы на вопрос, что случится с доходом вашей семьи, если вас, например завтра не будет, вы ответили, что у вас есть активы, сбережения в банке, возможно, у вас есть недвижимость, которую вы сдаете, то в целом вам нужно просто посчитать разницу.

Если у вас есть сбережения в банке, рано или поздно они закончатся, вам просто нужно посчитать, на сколько лет хватит этих денег, посмотреть, на сколько лет вам денег не хватает, исходя из приведенных мною примеров, и взять страховку дополнительно на период, который не хватает. Если у вас есть недвижимость, которую вы сдаете в аренду, и у вас уже есть пассивный доход, это практически замена страхования жизни. Но люди, которые имеют «не один объект недвижимости и задумываются о грамотном финансовом планировании, они в первую очередь понимают необходимость страхования жизни».

Следующий простой вопрос, который вы должны себе задать: если с моим доходом что-либо случится, хочу ли я потратить все свои активы на текущие расходы, чтобы мои активы стали работать не на инвестиции, а на обеспечение минимального прожиточного уровня. Обычно люди, которые с таким трудом создавали этот капитал, не хотят, чтобы он был растрочен из-за того, что «меня вчера сбила машина», поэтому они гораздо более взвешенно и осознанно подходят к приобретению полисов страхования жизни.

Таким образом если с ними что-то случается, то первые деньги приходят именно от страховой компании по риску смерти, и **у его семьи остаются как активы, так и деньги на жизнь, возможно даже до конца жизни**. Вам, конечно, будет уже все равно, но ваше первое и второе поколение не будет начинать жизнь сначала, с создания активов, им не придется начинать все с нуля. Существует еще множество хороших идей на тему страхования жизни, о чем мы поговорим дальше.

СТРАХОВАНИЕ В БИЗНЕСЕ

Допустим, вы совладелец бизнеса и ваша компания находится в партнерстве с другими людьми. Простой пример: один мой знакомый организовал бизнес-перевозки с другими людьми. Как обычно строится бизнес? Берется какое-либо оборудование в лизинг, партнеры вкладывают деньги, занимают деньги у других и получается, что вот, ура, бизнес начали, все хорошо, одни мои знакомые купили КАМАЗ на заемные деньги, и бизнес пошел. Шел он один месяц, шел два месяца, прибыль еще приносить не начал, и потом один партнер умер. Увы, но это так. Что в этом случае происходит с бизнесом?

Дальнейшее партнерство, дальнейшее развитие потеряло всякий смысл. Почему? Потому что не было второго человека, который помогал курировать бизнес, второй момент – есть КАМАЗ, за который взят кредит, есть некие обязательства, и в этом случае вся бизнес-идея потерпела крах. Чтобы этого не случилось, в страховании может также использоваться партнерство в бизнесе.

Если оба партнера заинтересованы в таком страховании, соответственно, покупается полис страхования жизни, в котором на каждого из партнеров выгодоприобретателем становится соответственно второй человек, чтобы любой страховой случай не оказывал влияния на развитие бизнеса. Мы говорим о том, как избежать проблем в бизнесе. Если мы говорим о личном капитале, у мужчины, например, есть доля в бизнесе, что происходит, если владелец или совладелец бизнеса уходит из жизни? Его семья получает долю в бизнесе.

Вопрос: зачем домохозяйке с двумя детьми доля в корпорации, которая торгует щебнем и песком, где игра идет совсем по другим правилам, где женщина, даже если она и занималась бизнесом, не сможет ничего поделать. Естественно, компаньоны постараются избавиться от ее прямого участия в бизнесе, и здесь много разных вариантов развития событий, от позитивных – они просто выкупят ее долю в бизнесе до негативных – они просто уведут у нее этот бизнес и продолжат заниматься им самостоятельно.

К сожалению, такая практика есть, и понятно, с какой проблемой сталкивается домохозяйка – непонимание сути бизнеса и нежелание им заниматься. С какой проблемой сталкиваются в этом случае партнеры – они получают человека, который формально имеет право на часть бизнеса, но реально ничего в нем делать не будет. Они могли бы официально выкупить долю бизнеса у жены, но эта доля стоит денег, а этих денег у них вполне может в наличии и не быть, а даже если и есть, то нет такой стратегической задачи внезапно эти деньги потратить. И здесь инструмент страхования жизни может быть полезен, страхуется жизнь партнера, и если происходит страховой случай, партнеры получают деньги и на эти деньги могут выкупить долю у жены.

А не возникнет в жестком мире российского бизнеса в этой ситуации спровоцировать этот самый несчастный случай?

Если раньше, лет 10 назад, люди, которые знали инструменты страхования жизни (хорошо, что их знали немногие), и была даже шутилка вроде «сломали другу ногу – получили деньги», к сожалению, это может иметь место быть. Конкретный пример – когда человек был должен денег, ему предложили купить полис страхования жизни...

Ему сделали предложение, от которого он не смог отказаться..

Когда к страховому агенту, американцу, обратился клиент, тот почувствовал какой-то негатив и взял с него расписку, что вся ответственность за выбор страховой программы лежит на клиенте и он, как агент, просто подписывает документы, и потом эта бумага ему очень пригодилась, потому что понятно, что было дальше.

Выгодоприобретателями назначались люди, которые не имели никакого отношения к этому человеку, обычно ими бывают семья, дети, партнеры по бизнесу, в принципе все логично должно здесь выстраиваться, и если этой логики нет, страховая компания может этот полис и не взять. Поэтому если есть подозрения, что что-то не так, компания просто не оформляет полис.

У агента не было таких видимых вещей, но он все-таки взял с клиента расписку, что тот сам назначает выгодоприобретателя, что весь риск полностью лежит на клиенте, и страховая компания пропустила этот полис, несмотря на то, что люди были, скажем так, незнакомые. Понятно, что это я сейчас так говорю, на тот момент никто ничего не знал, что кто-то кому-то что-то был должен.

В итоге клиент оформил страховку, назначив выгодоприобретателем какого-то незнакомого человека. И в тот момент, когда началось уже оформления страховой выплаты, просто так никому деньги не выплачивают, всегда проверяют факт смерти, по какой причине и обычно начинают собственное расследование. Если есть хоть малейшее подозрение, что это все было спровоцировано, то есть сделано умышленно, тогда страховая компания включается по полной, потому что если есть подозрение, что человека убили ради получения страховой выплаты, то эта сумма не выплачивается.

Были судебные процессы, были разного рода расследования, не знаю, чем они закончились с точки зрения тех людей, которые это затеяли, думаю, не слишком хорошо, но важно, что страховая компания выплату не сделала. Агент, продавший страховку, был свидетелем на суде, понятно, что если он застраховал событие, в результате которого третьи лица пытались получить деньги по страховке, он мог оказаться соучастником. Американские законы в этом плане очень жесткие, его могли посадить надолго, так его выручила та бумага, которую он взял, что всю ответственность за этот полис берет на себя клиент. В договоре страховой компании это прописано, что если третьи лица делают вам плохо, никакой выгоды от этого они не получают.

Существует механизм защиты выдачи денег, то есть третьи лица могут пытаться его обойти, но всегда есть страховая компания, для которой очень важно понять, нет ли в этой ситуации аферы или преступных намерений. Обычно страховая компания предупреждает подобные махинации до заключения полиса, и если есть какие-то сомнения, она этот полис просто не страхует. У меня была одна клиентка, которая пыталась оформить страховой договор на подругу, и страховая компания просто не выпустила полис, поэтому пришлось переделать выгодоприобретателя на близкого человека – брата.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ

Следующие риски, которые может страховать страховая компания, но которые не связаны со страхованием жизни - это страхование трудоспособности. Подобных рисков несколько.

Первый – это инвалидность, 1, 2 и 3 группа, то есть человек, получая инвалидность, не может больше работать или может работать ограниченно, в этом случае страховая компания может выплатить деньги, скажем так, на жизнь ему и его семье.

Второй риск – это травматизм, то есть у страховых компаний есть целая таблица, перелом ноги, руки, пальцев, то есть все тело, - по которой человек тоже получает страховую выплату.

Очень важный риск – это получение критических заболеваний, обычно это рак, инсульт, инфаркт и так далее, то есть его риск смерти существенно возрастает, его трудоспособность, соответственно, после этого ограничена, как и возможность зарабатывать деньги, в этом случае страховая компания делает выплату при жизни человеку, чтобы ему было на что дальше жить, не работая.

И есть, скажем так, совсем маленькие риски, которые можно и не страховать, но если человек попадает в стационар, скажем, на месяц, ему могут точно так же выплачивать деньги за то, что он не работает, чтобы ему было на что жить. Больничный от компании-работодателя не всегда оплачивается, если он болеет дома и не зарабатывает, или если он бизнесмен и зарабатывает, естественно, хуже, ему оплачивается также этот риск.

Кроме этого, есть риски, которые связаны с тем, что вы получаете не разовую выплату. То есть если что-то такое случается, вы получаете выплату, например, получили инвалидность 1 группы – вам выплатили 100 тысяч долларов на руки, получили инвалидность 2 группы – выплатили 50 тысяч, сломали ногу, например, - получили 5 тысяч на руки. Чем легче, скажем так, последствия, тем меньше выплата.

И есть так называемые накопительные программы, даже не накопительные, а если вы каждый год оплачиваете страховую премию, то есть риск, который вам позволяет, что если с вами что-то уже случилось, не оплачивать эту премию, то есть страховая компания понимает, что если человек стал инвалидом, то есть потерял трудоспособность, то ему 5 тысяч евро в год платить за страхование жизни достаточно проблематично, то есть у него таких денег уже нет.

При этом человек продолжает быть застрахованным по риску смерти, то есть если он получил инвалидность, особенно если он получил так называемые критические заболевания, которые ведут к смерти в ближайшие 3-4 года, важно понимать, что у человека есть проблема с оплатой страховых взносов. Есть так называемый риск вот этих платежей, он называется «Освобождение от оплаты страховых премий», и его тоже можно страховать.

Если вы его страхуете, то страховая компания берет на себя оплаты этой вашей страховки. Поэтому если с вами что-то серьезное случается, страховая компания платит за вас эти деньги. Этот риск страхуется, и ваша задача выбирать – страховать его или не страховать, но мы всем клиентам советуем его страховать, потому что если что-то случается, зачем вам доставать деньги из своего кармана, тем более если с вами что-то случилось такое непонятное. **Чем больше рисков вы перестрахуете, тем лучше.**

СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ

На западе есть программы, которые позволяют не только выплачивать стоимость страховки, но и получать пожизненную ренту от страховой компании. То есть мы с вами говорим о том, что мы хотим получать, допустим, 50 тысяч долларов дохода от активов, которые нам необходимо создать, если для этого у вас будут силы, возможности и все остальное.

Если, не дай Бог, случается страховой случай, и вы не можете больше создавать активы и зарабатывать деньги, то вы можете получить ту же самую ренту, но от страховой компании, причем пожизненно. Возможно, за 50 тысяч долларов вам это будет дорого стоить, но 5 тысяч, 10 тысяч в месяц пожизненно вы можете себе обеспечить страхованием такого риска за то, что будете выплачивать деньги страховой компании, страхуя этот риск.

Естественно, страхование каждого риска увеличивает общую стоимость страховки, поэтому необходима консультация грамотного специалиста, который подберет вам соотношение риски-стоимость, то есть выберет те характеристики, которые нужны персонально для вас.

Самое простое страхование – это страхование риска смерти. Все, о чем мы с вами говорили до этого, это было страхование риска смерти по любой причине. То есть что бы с вами не случилось, есть, конечно, исключения вроде самоубийства, - в любом случае ваша семья получит выплату.

Есть более простые программы – это страхование от несчастного случая. Оно исключает смерть по случаю болезни, но включает любой несчастный случай. Несчастный случай – это любое событие непреодолимой силы, повлекшее за собой либо смерть, либо травму, либо инвалидность. Такие страховки более простые, вы можете брать их для себя, скорее всего, когда вы едете за рубеж, они у вас есть.

Если у вас есть программа какого-то банка, например, ипотека, либо вы брали кредит, либо просто являетесь VIP-клиентом, то вам полисы страхования от несчастных случаев обычно включают по умолчанию. Обычно там мало рисков, маленькая сумма страхования, если у вас есть такая страховка, есть повод проверить, насколько она соответствует вашей реальной ситуации. Вы получили исчерпывающую информацию по видам страхования, главное, не забыть теперь подобную страховку реально приобрести.

НАКОПИТЕЛЬНОЕ И РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ

Давайте теперь конкретизируем тему страхования жизни, как практически приобрести полис страхования жизни. Кратко пробежимся по российским компаниям и по западным компаниям, в чем разница, в чем отличия и в чем сходство.

Первое, что вам необходимо, знать, это то, что в России, да и в других странах тоже, эти программы делятся на две категории. Первая – это **рисковое страхование жизни, второе – накопительное страхование жизни.**

Страховка, где деньги, которые вносит клиент, идут 100 процентов на покрытие, на оплату страховых рисков и никаких дополнительных денег на инвестиции не накапливается, то есть взносы сгорают - это классический вид страхования, любая страховка, которую вы до этого покупали, вам не платит фиксированную сумму в год, вам компания гарантирует выплату в том случае, если с вами что-то случится.

Второй вид страховки, который есть в страховании жизни, - это накопительное страхование жизни. Идея в том, что какая-то часть денег, которые вы вкладываете в страховую компанию, накапливается в страховой программе в долгосрочных программах. Если произошел страховой случай, вам идет выплата согласно вашей страховой сумме, на которую вы застрахованы.

Если ничего не произошло, тогда вам идет возврат денег, которые были вами вложены, и с учетом того, что деньги точно так же инвестируются в фондовом рынке, обычно в акции или облигации, страховая компания сама решает, куда их инвестировать, то вы получаете инвестиционный доход. Получается, что накопительное страхование жизни имеет несколько плюсов. Первый плюс – **у вас есть страховка, второй плюс – у вас есть накопления, третий плюс – деньги инвестируются в фондовый рынок.** Зачем, казалось бы, тогда все это делать по отдельности – страховки, инвестиции, выбирать фонды, когда можно все это в страховую компанию загрузить, и все будет в шоколаде.

При кажущейся универсальности этого подхода, к сожалению, это работает плохо, особенно в России. На сегодняшний день мы используем западные инструменты, если говорить конкретно, страховые полисы от американских компаний, где сам продукт страхования жизни проработан настолько, что клиент может выбирать для себя, сколько денег он будет оплачивать за страхование рисков, потому что риск бесплатным не бывает, за это клиент всегда платит, и сколько денег он будет пускать в инвестиции.

Такого момента, типа, приходите к нам, инвестируйте, а мы вам еще и страховку подарим – такого, как вы понимаете, быть не может, потому что нормальный полис страхования жизни стоит пусть и недорого, но каких-то денег определенных он стоит.

Так вот, компании, которые занимаются программами накопительного страхования жизни, в частности это делают такие монстры, как Ингосстрах, Росгосстрах, так и «дочки» западных компаний, в частности Джинерали ППФ, «Альянс РОСНО-ЖИЗНЬ», «Ренессанс Страхование жизни», у многих компаний, которые занимаются нефтянкой, есть страхование жизни, они тоже ведут этот бизнес.

КАКОВЫ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА?

Имеют место быть случаи, когда клиент кладет деньги в черную коробку, плохо понимая, что там происходит, и компания ему гарантирует либо выплату по страховому случаю, либо выплату по случаю окончания программы. На сегодняшний день в России, и они стали набирать популярность, скажем, 10 лет назад, есть некое количество агентов – тысяч, десятков тысяч – которые это предлагают.

К сожалению, квалификация подобных агентов зачастую равняется нулю и под шикарнейшей идеей три в одном мы имеем такой отвратительный продукт, как Head&Shoulders, который и не бальзам, и не кондиционер. За рубежом эти программы были запрещены давным-давно, в некоторых развитых странах, во Франции например, купить накопительное страхование жизни в таком формате, в каком это применяется в России, невозможно, там это запрещено законодательно.

В России законодательство на тему страхования не развито. Клиент, конечно, покупает эти продукты, а потом что ему остается делать? Продолжать, поскольку это такие долгосрочные планы. Какие в этом есть проблемы? Проблемы доходности от этих инвестиций. Значительная часть денег уходит на обслуживание этой программы, причем информация об этом закрыта, клиент не видит, сколько он реально тратит денег не на страхование, а на административные расходы.

Это штат андеррайтеров, бухгалтерия, содержание агентов, офисов страховых компаний, и все это, естественно, включено в стоимость пакета. Второй момент – на российском рынке страховые компании регулируются государством, а государство таким образом их контролирует, что они не имеют право вкладывать деньги в какие-то доходные проекты, в Таиланде, например, или в Индонезии, а может вкладывать деньги только на российском рынке.

И все было бы хорошо, вкладывая они деньги в акции Газпрома или Лукойла, но, к сожалению, на это тоже есть ограничения. Страховые компании обязательно должны купить какую-то часть государственных облигаций, то есть фактически выдать кредит государству. Во всем мире, скажем так, эта проблема есть, что государство оказывает какое-то влияние на страховые компании, что деньги людей, которые вкладывают их в свою пенсию, оплачивают свою страховку, фактически часть этих денег уходит обратно на покупку гособлигаций, тем самым финансируя государство, обеспечивая ему денежный поток из-за неправильного, скажем так, оформления и возникновения дефицита.

Другая часть вложена в акции, и несмотря на то, что есть некий выбор, он все равно не слишком большой, и доходность получается ниже, чем требуется. Сложно ее сравнивать в относительных величинах, некоторые компании, например, AIGLife (Alico) и т.д. дают 3-4 процента в рублях, когда инфляция 10 процентов в рублях. Иногда страховые компании могут дать доходность 7,8 и даже 9 процентов в рублях, но инфляция все равно 10 процентов, все равно доходность ниже инфляции. И доходность идет, как мы уже сказали, не на 100 процентов вложенного капитала, а лишь на некую его часть.

СТРАХОВАНИЕ ЗАРУБЕЖОМ

Следующий минус – это то, что вы не можете забрать деньги из страховой компании, то есть если вы оплачиваете страховую премию, оттуда их очень сложно забрать, то есть они неликвидны, то есть их можно забрать с большим штрафом.

Ну и безусловно, если вы вкладываете деньги в одну страховую компанию, вы сильно подвязаны на валютные риски, риск конкретно рубля, если с ним что-либо приключится, то и страховка у вас будет меньше, и меньше будет денег.

Вот вам пример Госстраха – люди копили деньги, в один прекрасный момент рубль девальвировали, люди потеряли деньги. Этот риск никто не исключал, поэтому на российских продуктах даже очень крупных компаний очень сложно этот риск исключить. Это что касается накопительного страхования жизни.

Но, если у вас есть такая страховка, или есть рисковая страховка, примите мои поздравления, вы уже находитесь далеко впереди относительно тех людей, у которых этой страховки нет, потому что у вас застрахован риск смерти, инвалидности, травматизма и, возможно, всего остального.

Почему имеет смысл страховаться в западных компаниях? Если у вас застрахован риск в российской компании, а этот риск застрахован по тарифу смертность граждан нашей страны, он гораздо выше, чем смертность в Австралии или в той же Америке. Человек с нормальным здоровьем, нормальным образом жизни, высоким качеством этой жизни, попадает в категорию людей, которые живут, скажем, в деревне, пьянствуют и умирают в 40 лет.

Поэтому любая компания усредняет стоимость рисков всех категорий людей, и по нашим расчетам **страховаться в России примерно в 2-2,5 раза дороже, чем страховаться за границей**. Поэтому если вы являетесь гражданином России, далеко не каждая западная компания даст вам страховку, и не потому что вы из России, а потому что они не ведут бизнес на территории Российской Федерации, и чтоб взять вас клиентом, им нужно перестраивать систему, перестраивать статистику, поэтому есть ряд компаний, с которыми мы работаем, у которых российский клиент является целевым, и там даже при более дешевой стоимости страховки все риски, которые нужно страховать, - они не страхуются.

В этом случае мы рекомендуем клиентам делать комбинированный продукт – часть брать от российских компаний, по рискам инвалидности, критических состояний, и часть рисков по смерти и по освобождению от уплаты взносов брать у западных компаний. Вот, в принципе, и все, что я хотел сказать о страховании жизни. Для того, чтобы подобрать продукт, вам не обойтись без консультации грамотного специалиста. Чтобы решить вопрос страхования, вам нужно не столько купить продукт, сколько **составить план защиты доходов вашей семьи** по этой теме, что можно сделать с помощью финансового консультанта, подав заявку через сайт www.scandidirect.com

ЗАЧЕМ НУЖНО МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ?

Поговорим о такой важной теме, как медицинское страхование. Скажу вам почему: вам необходимо не просто заинтересоваться этим вопросом, если у вас нет полиса медицинского страхования, нужно срочно бежать его покупать.

В любой момент времени, особенно если вы начинаете инвестиции. Инвестиции - вещь долгосрочная. Если вы купили себе объекты во Франции, Англии или где-то еще, вы не можете их просто продать за два дня.

Если вы даже начали инвестиции на фондовом рынке, то даже используя такие ликвидные инструменты, можете быстро ваши инвестиции погасить, вывести все деньги, а если завтра будет кризис и ваши инвестиции будут просаживаться? У вас нет большого желания выводить деньги из ваших инвестиций. Опять же, судьба благосклонна к большинству, но делает исключения для отдельных людей, когда в самый неподходящий момент случаются неприятные события.

Каждый из вас наверняка выезжал за рубеж и оформлял полис медицинского страхования для выезжающих за рубеж. *У нормальных людей он есть по умолчанию*, то есть всегда, у меня, например, сейчас он оформлен на 3 года, и я спокойно могу ездить в любую страну, у меня нет необходимости его каждый раз оформлять, а люди, которые этот вопрос оставляют на усмотрение консульских, визовых отделов различных стран, приобретают такую страховку, потому что в развитых странах есть такое понимание, что если у вас нету страховки, то вам нечего делать в нашей стране, потому что если у вас возникнут проблем с лечением, непонятно, кто будет покрывать все эти расходы, если вас, например, укусит какой-нибудь страшный клещ, и вы от этого умрете.

Без страховки вам не дадут визу. На самом деле такой механизм страхования должен быть и в вашей стране, и в любой другой, куда бы вы не выезжали. Для этого есть медицинское страхование, которое действует по всему миру, мы его называем «Международное медицинское страхование» - это возможность получить **любого класса лечение в любой клинике мира**, это возможность не просто вылечиться, это возможность не нести расходы из своего бюджета. Это опять-таки самые быстрые деньги, у вас нет необходимости выводить активы, продавать квартиры, то есть если вы заболели, попали в клинику, либо где страховая компания оплачивает напрямую лечение, либо оплатили из вашего резервного фонда необходимую сумму денег, и потом ваша страховая компания эти деньги скомпенсировала.

Какие страховки бывают? Самое простое – это страхование в вашем городе, также это называется полис добровольного медицинского страхования. Если вы работаете в крупной компании, и эта компания является вашей собственностью, возможно, к вам приходили уже люди, которые предлагали вашим сотрудникам оформить полисы добровольного медицинского страхования.

Независимо от того, как вы к этому относитесь на сегодняшний день, даже если вы являетесь сотрудником компании, у вас должен быть подобный полис. Что он дает? Опять же, *если вы заболели, вы можете обратиться к врачу, лечь в больницу и вылечить все заболевания за счет своей страховой компании*.

Какая здесь существует проблема? Данный полис привязывается к конкретным поликлиникам, и если вам нравится лечение в вашем городе, но вам нужна операция, которую не могут сделать в вашем городе, этот полис другие больницы, другие поликлиники не покрывает. Поэтому многие компании предлагают покрытие по всей России, и если вы в принципе довольны состоянием медицины в нашей стране, вы можете рассчитывать на более дорогие программы и лечение в любой клинике на территории нашей страны.

ОТСУТСТВИЕ МЕДИЦИНСКОЙ СТРАХОВКИ – УГРОЗА?

Но, к сожалению, существуют разные случаи, например, у одной моей клиентки сейчас заболел ребенок, у него обнаружили опухоль глаза, она не стала делать исследования и лечение в России, потому что в России предлагают глаз удалять, а, например, в Израиле предлагают операцию, с помощью которой можно вылечить глаз без его удаления.

Понятное дело, что какие-то вещи в нашей стране делаются, скажем так, не на высоте. Не буду рассказывать сейчас все страшные истории, слава богу, я сталкиваюсь с ними не так уж часто. Какие возникают проблемы у человека, который начал инвестировать, например, одна моя клиентка начала инвестировать в пенсионный капитал, открыла программу на образование ребенка, сделала первые взносы.

Проблема очень простая: как только заболел ребенок, сразу возникает финансовый дефицит, то есть нужно сразу много денег на обследование, нужны деньги на переезд туда и обратно, нужны деньги на дорогие операции, а операции могут стоить десятки, сотни тысяч долларов. Понятно, что даже если у вас есть заначка в вашем депозите, миллиончик–два миллиончика рублей, этих денег может не хватить либо они могут очень быстро кончиться, и вы останетесь с полным нулем из-за таких неприятных событий.

К сожалению, у этой клиентки не было полиса медицинского страхования. Очень многие начинают инвестировать с тем, чтобы страхование оставить на потом. Так и у этой моей клиентки первый год все было хорошо, а потом из-за того, что случилось даже не с ней, а с ее ребенком, инвестиции закончились на ближайшие несколько лет точно, потому что она перестала инвестировать, закрыла программу с убытком, и, даже несмотря на это, ей не хватает денег на лечение. Это достаточно большая проблема.

Поймите верно: мало того, что все финансы нарушены, так еще и жизнь ребенка до сих пор находится под угрозой. Чтобы этого не было, чтобы не публиковать в интернете объявления о сборе денег для лечения вас или вашего ребенка, чтобы не попадать в такие ситуации, **у вас должна быть хорошая медицинская страховка**. Если страхованием жизни вы, может быть, один раз и воспользуетесь, то медицинская страховка покрывает и базовое лечение, и какие-то вещи более сложные, как сложнейшие операции в любой точке мира.

На российском рынке есть небольшое количество компаний, которые предлагают подобные продукты, в частности, я знаю две компании, которые являются провайдерами западных компаний, компании такого уровня, как «Альянс Росно Жизнь» или «Ингосстрах», мы работаем, естественно, с ними и с еще одной американской компаний (IMG), которая с радостью принимает российских клиентов и обеспечивает им сервис как в России, так и за рубежом, что немаловажно.

Самое интересное, что *данные страховки продаются на семьи*, маленькие дети туда включаются бесплатно, дети постарше – за небольшие деньги, и если вы купили такую страховку на семью, это очень удобно, потому что позволяет экономить ваши деньги. Стоимость этой страховки составляет примерно 60-70 тысяч рублей в год на семью, и может достигать до 150 000 рублей, если вы, скажем так, человек в солидном возрасте и риск различных заболеваний у вас выше.

Рекомендую вам сделать себе расчет страховой программы, введя лишь возраст, количество членов семьи, выбрав географию покрытия, выбрав пакет, и вы будете знать, сколько конкретно эта страховка будет стоить именно в вашем случае. Если у Вас сложности с английским языком, Вы можете отправить запрос на e-майл info@konstantinivanov.info указанием данных членов семьи (пол, возраст, имя) и получить подобный расчет себе на электронную почту.

ЕВРОПЕЙСКАЯ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ

Звонок в дверь.

- Здравствуйте, это ваши соседи снизу.

- Ну?

- Вы не могли бы кран в ванной закрыть? А то еще ножки промочите,

простудитесь, заболите и умрете... А не умрете, так мы сейчас вас сами убьем!!!

Во Франции, одной из старейших развитых европейских стран, существует развитая система страхования, причем страхование носит обязательный характер, если это касается здоровья, недвижимости, автомобиля.

Когда вы покупаете недвижимость, необходимо сразу приобрести страховку. Это обязательный элемент. Банк, где вы открываете счет, как правило сразу же производит страхование вашей недвижимости. Для чего? Для того, чтобы в случае наступления страхового случая, например, если вы залили кого-то, или вас залили, то есть если что-то произошло не по вашей вине, вы выплачиваете не более 100-150 евро, все остальные расходы, чтобы привести квартиру или виллу в первоначальное состояние, берет на себя страховка.

Если вы покупаете машину, существует обязательное страхование автомобиля. К примеру, если вы приобрели автомобиль в автосалоне, вам просто не дадут выехать из этого салона, если у вас нет страховки. Во Франции это закон, это обязательно нужно делать и, как правило, приобретение страховки берет на себя та компания, которая продала вам автомобиль. Здесь, конечно, необходимо иметь рядом грамотного консультанта, который подскажет вам, как вот этот самый *forfait*, который вы выплачиваете в случае наступления страхового случая, составлял не тысячи евро, которые вы выплачиваете при аварии машины, а 100-200.

Forfait – это та сумма, которую застрахованный человек выплачивает при наступлении страхового случая. Ну, например, мой знакомый купил автомобиль, буквально через три дня он ударил машину, стоимость ремонта обошлась ему примерно в 2 тысячи евро и страховая компания сообщила ему, что его *forfait*, то есть та сумма, которую он должен выплатить, составляет 1000 евро. В данном случае для него смысл страховки как-то теряется, хотя и без страховки водить машину нельзя. Однако если бы у него был грамотный консультант перед заключением договора страхования, то тогда вот эту минимальную сумму можно было бы уменьшить до 200 евро.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В ЕВРОПЕ

То, что раньше для рыцаря был укрепленный замок, сегодня для рядового гражданина являет социальное страхование.

Во Франции медицинское страхование является обязательным. Если вы являетесь нерезидентом и приезжаете по визе из России или любой другой страны, у вас обязательно должна быть страховка, оформленная в стране вашего постоянного проживания.

Если же страной вашего постоянного пребывания является Франция, то сразу же после получения вида на жительство, необходимо сразу же оформить полис медицинского страхования.

В России наличие или отсутствие страховки по большому счету мало влияет на результат. Придя к доктору, можно заплатить деньги и получить консультацию. Во Франции вас скорее всего никто не примет даже на консультацию, нужно очень хорошо постараться, чтобы найти доктора, который согласится вас принять и проконсультировать за деньги, а не с полисом медицинского страхования.

Кроме того, во Франции кроме полиса обязательного медицинского страхования существует еще страховка, называется Mutuel, что в переводе звучит как «взаимность». Это не обязательное страхование, но очень рекомендованное, потому что в случае возникновения неожиданных проблем, срочной операции или необходимости дополнительного ухода, страховка Mutuel, берет на себя большую часть расходов. Конечно, многое зависит от уровня, который вы выбрали. Если вы выбираете минимальный уровень, соответственно ее стоимость будет минимальна. Если же вы понимаете, что вам в один совсем не прекрасный момент придется ею воспользоваться, то имеет смысл взять максимальную страховку.

Максимальное страхование может достигать 300 евро в месяц, но не идет ни в какое сравнение со стоимостью операции, когда за 2-3 дня пребывания в госпитале приходится выплачивать 10-15 тысяч евро.

В России страхование носит добровольный характер, во Франции, если вы собираетесь туда переехать, у вас законодательно есть обязанность: вы должны защитить себя от непредвиденных ситуаций, чтобы вам не пришлось пользоваться медицинскими услугами как бомжу.

Это важно знать, если вы планируете переехать на постоянное место жительства в эту благословенную страну. Итак, мы с вами изучили, как вы можете инвестировать и зарабатывать

Если возникли вопросы по инвестированию в недвижимость Лазурного Берега, пишите на azurtt@gmail.com

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, мы с вами изучили, как вы можете инвестировать и зарабатывать на этом деньги. Мы рассмотрели различные финансовые инструменты. Если у вас возникли вопросы по практическому применению рассмотренных инструментов инвестирования, вы из всегда можете задать авторам этой книги azurtt@gmail.com (www.lazurniybereg06.ru) Татьяна и Константин info@konstantinivanov.info (www.konstantinivanov.info)

Мы так же будем рады, если Вы напишите нам подробный отзыв на эту книгу, а мы Вам вышлем секретное спец. предложение, о котором Вы узнаете, когда мы получим от Вас отзыв желательно с фотографией или аудио/видео отзыв.

Для тех, кто желает узнать, как избежать основных ошибок при покупке недвижимости, приглашаем на страницу www.lazurniybereg06.ru/free, где Вы сможете скачать бесплатные материала на эту тему.

Для тех, кому интересна тема инвестиций на фондовом рынке и создания капитала для приобретения недвижимости, посетите раздел на сайте www.scandidirect.com/free

Всего доброго

До новых встреч!