



Институт независимых финансовых
и инвестиционных советников

Независимый Финансовый Советник – профессия будущего!

Как стать НФС? Сколько зарабатывают Советники? В чем заключается
деятельность НФС? Каковы перспективы развития в профессии?

ИНФИС, 2009

Независимый Финансовый Советник – профессия будущего!

Как стать НФС? Сколько зарабатывают Советники? В чем заключается деятельность НФС? Каковы перспективы развития в профессии?

Оглавление

ЧТО ТАКОЕ ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ?.....	2
Куда ведет Вас то, что Вы делаете каждый день?.....	2
ЗАТРАТНАЯ КУЛЬТУРА	5
РАСХОД ПОД КОНТРОЛЕМ	6
ДОМАШНИЙ КАЛЬКУЛЯТОР	8
ЭФФЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИЯ.....	9
ПЛАНИРУЕТЕ ЛИ ВЫ СВОЙ БЮДЖЕТ?	11
КАК ГРАМОТНО РЕШАТЬ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ И КАК В ЭТОМ ПОМОГАЮТ СОВЕТНИКИ.	12
Выгоды финансовой грамотности!.....	12
Личный финансовый план, инструмент для эффективных решений.	14
История героев №1:	14
История героев №2:	31
ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ ЧЕЛОВЕКУ, КОТОРЫЙ НЕДОВОЛЕН СВОИМ ФИНАНСОВЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ, ИЛИ КТО ТАКИЕ НЕЗАВИСИМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СОВЕТНИКИ?	37
Немного истории.....	39
Какие услуги оказывают независимые финансовые советники?	40
Кто обращается за помощью к НФС?.....	43
Цены на услуги НФС	44
Клиенты НФС, кто они?.....	45
О бизнесе независимого финансового советника	46
Об ИНФИС.....	48
Программа обучения ИНФИС «Независимый финансовый советник»	49
Цель программы	49
Обучение	49
Аттестация.....	49
Базовые курсы программы обучения «Независимый финансовый советник»	50
Стоимость обучения и порядок поступления	58
Заявление	59

Что такое эффективное управление личными финансами?

Куда ведет Вас то, что Вы делаете каждый день?

Остановись, мгновенье! Остановитесь и Вы, задайте себе один простой вопрос: *«Куда ведет Вас то, что Вы делаете каждый день?»*. Могу даже подсказать варианты ответов, если без них никак. Например, *«Туда не знаю куда, за тем, не знаю зачем...»*. Или *«к обеспеченной старости»*. А может *«к обеспеченной молодости»*?

Только уговор – ответьте на него честно. Не пожалейте, потратьте некоторое количество своего времени. Ведь время, которое у нас есть – это, как известно, деньги, которых у нас нет. Вот о деньгах то мы сегодня и поговорим. Надеюсь, Вы не против?

Тогда хочу задать еще один вопрос: *«Что управляет Вашей жизнью?»*. Конечно, Вы можете ответить *«Я сам!»* или *«Мои цели и желания»*. Вполне возможно Вы думаете, что от Вас ничего не зависит, и Вашей жизнью управляют родители или государство. Однако есть еще один важный фактор – Ваши финансовые возможности. Именно они зачастую ограничивают нас или расширяют горизонты.

Для желающих поспорить – отправляю на Кавказ, к мудрым горцам, которые знают много разных тостов. Вот один из них: *«Имею возможность купить козу, но не имею желания. Имею желание купить дом, но не имею возможности. Так выпьем же за то, чтобы наши желания совпадали с нашими возможностями!»*

Все наши желания ограничиваются нашими возможностями. И во многом – денежными возможностями. Хотите Мерседес, а денег на Жигули еле-еле? Хотите на Канары, а денег только на электричку до Канарейкино? Так кто на самом деле кем управляет?!

Вот и давайте сегодня посмотрим, почему же так важно изучать возможности грамотного обращения с теми деньгами, которые у нас есть.

Согласитесь, что за последние 15 лет в России произошло очень много серьезных изменений. У нас появилось больше денег, больше свободы, больше прав. И с развитием экономики в нашей стране повседневная жизнь все больше и больше наполняется понятиями, связанными с деньгами и финансами. Кредиты, инвестиции, акции, бюджет – все эти слова плавно перетекают из мира бизнеса в наш с вами

обычный мир, в наши семьи и наши квартиры. Появляется много разнообразных финансовых инструментов, механизмы их действия становятся все сложнее.

К тому же государство объективно уже не может обеспечить всех жильем, бесплатным образованием, достойной пенсией. Об этом приходится заботиться самим, а как это делать нас никто не учит. Большинству людей не хватает знаний о финансах и инструментах обращения с деньгами. Однако искать и получать эти знания, хотя бы самые элементарные, просто жизненно необходимо. И чем раньше Вы получите подобные знания и начнете их применять – тем больше возможностей Вам откроется!

Представьте себе ситуацию с двумя друзьями – Пашей и Сашей. Павел в 23 года разобрался с возможностями инвестирования своих денег и начал ежемесячно выделять на создание капитала 200\$. Саша же в это время не инвестировал, а тратил эти деньги. Так продолжалось 7 лет. За этот срок Павел проинвестировал 16 800\$ своих денег, а в 30 лет решил прекратить свои вложения, оставив, впрочем, всю накопленную сумму работать дальше.

В это время Саша понял, что пора и ему подумать о своем будущем, и начал также инвестировать по 200\$ ежемесячно. Делал он это в течение 30 лет до 60, проинвестировав в сумме 72 000\$. Павел все это время уже не инвестировал, на него лишь работала та сумма, которая скопилась за 7 лет, с 23 до 30. При этом, друзья получали стабильную среднегодовую доходность 12%.

Давайте взглянем, что же у нас получилось в итоге. Павел проинвестировал на \$55 200 меньше, а получил в итоге \$948 920, Сашин же результат равен \$705 983. Чувствуете разницу?

На нашу финансовую безграмотность уже обратили внимание и в Правительстве РФ. Как отметил на международной конференции "Повышение финансовой грамотности населения" вице-премьер РФ Александр Жуков, значительная часть населения не имеет базового финансового образования, что в свою очередь ограничивает их возможности по принятию правильных решений для обеспечения своего финансового благополучия в будущем и создает для них опасность стать жертвой различных злоупотреблений. Из-за закостенелости россиян не развиваются отдельные сегменты рынка, такие как страхование и индивидуальное пенсионное обеспечение.

Поэтому, в ближайшем будущем изучение финансовой грамоты будет начинаться еще в школе, поскольку Министерство Финансов РФ уже разработало общенациональную

программу финансового ликбеза. А где же пока можно получить знания по управлению личными финансами?

До недавнего времени такую информацию можно было получить в основном на английском языке на сайтах иностранных независимых консультантов, однако далеко не все рецепты, предлагаемые ими, подходят к российским реалиям. Тем не менее, необходимо учитывать наработанный ими опыт, поскольку в США финансовое образование начинается «с младых ногтей». Детей приучают пользоваться банковскими услугами, составлять личный бюджет и рассматривать возможные варианты инвестирования свободных средств со школьной скамьи. Ученики средних классов в обязательном порядке проходят курс финансовой грамотности, который ведут специалисты кредитных организаций.

Сейчас ситуация в России меняется в лучшую сторону – вышли несколько книг, посвященных управлению домашними финансами, появились специализированные журналы, организован Институт Независимых Финансовых и Инвестиционных Советников, готовящий специалистов, которые призваны помогать людям при принятии важных финансовых решений. Осталось только взять на себя ответственность за финансовую сторону жизни и начать самостоятельно управлять своими деньгами!

Постарайтесь понять, что приобретение знаний и опыта использования денег (начиная от краткосрочного персонального планирования и заканчивая составлением долгосрочной инвестиционной стратегии) является очень важным моментом в жизни человека. Это один из путей, ведущих к Свободе и возможности заниматься в жизни своим любимым делом, пусть даже и не приносящим доход. Действительно, создав несколько тех или иных источников пассивного дохода (и инвестиции могут быть одним из них), мы получаем в свое распоряжение главный ресурс – ВРЕМЯ, который мы можем использовать по своему усмотрению, в том числе и на те любимые дела, которыми у нас никогда не было возможности заниматься раньше!

Затратная культура

На Западе культура контроля расходов при капиталистическом обилии товаров и услуг складывалась десятилетиями. Скажем, американец, вряд ли купит машину, которая стоит больше, чем он получает за полгода. А москвич с доходом в \$1 тыс. без особых колебаний покупает автомобиль за \$20 тыс.- и три года отдает на погашение кредита почти ползарплаты.

Жители США, конечно, самые большие должники в мире: совокупный долг по взятым ими кредитам составляет \$16 трлн. Но при этом, по данным опроса, проведенного компанией Braun Research и Bank of America, 45% американцев копят деньги, регулярно вкладывая их в банки, пенсионные или паевые инвестиционные фонды, ценные бумаги. «На Западе принято считать, что без ущерба для качества жизни можно ежемесячно экономить 10% зарплаты», - говорит ИП директор ОАО «Инфинадо» Андрей Кочетков. К моменту выхода на пенсию представитель среднего класса умудряется расплатиться со всеми долгами, обеспечивает себе безбедную старость и возможность путешествовать по миру. Получается, среднему американцу ближе девиз «сэкономил - значит заработал», чем модное у нас «надо не экономить, а зарабатывать больше».

Конечно, даже в США искусство экономии дается не всем и не сразу, поэтому спрос на специалистов, помогающих сохранять деньги, в Америке, как, впрочем, и в Европе, очень велик. На этом фоне в 80-х годах прошлого века даже сформировалась новая профессия - финансовый советник. Советники пишут книги, проводят коллективные тренинги, а если клиенту этого мало - дают частные уроки экономии. Например, за \$50 в час Дебора Фоулз, автор нескольких книг по экономии и частному инвестированию, расскажет о том, что полная загрузка стиральной машины экономит семь галлонов воды - это позволит сохранить около \$100 в год. А если использовать микроволновую печь вместо электрической духовки, экономия электроэнергии даст еще плюс \$50 к семейному бюджету. И целые \$300 приносит посадка в саду многолетних цветов вместо однолетних.

Сэкономить деньги несложно. Главное, по мнению Деборы Фоулз, регулярно вести учет расходов и уметь планировать свою жизнь на много лет вперед, чтобы знать, когда и на что следует тратить деньги. Этой прописной для американцев истиной в России руководствуются немногие.

Расход под контролем

Согласно результатам опроса исследовательского холдинга ROMIR Monitoring, почти треть респондентов-россиян вообще не задумываются о том, что свои доходы и расходы можно планировать, и лишь 3% планируют свой бюджет на год вперед и более.

Специалисты по личным финансам считают, что это еще полбеда. По их сведениям, москвичи не знают не только куда потратить деньги в будущем, но даже куда девалась их зарплата за прошлый месяц. «Среднестатистический москвич не имеет понятия, на что израсходовал 25% своей зарплаты», - говорит Андрей Кочетков из компании «Инфинадо». Это не означает, что четверть заработка транжируется неизвестно на что. Вполне возможно, что расходы были необходимы: скажем, на бензин и сервис автомобиля. Но фокус в том, что научиться экономить деньги нельзя, не зная, на что вы тратите практически каждую копейку.

Каждый раз, когда во главе какой-нибудь российской компании становится менеджер с Запада, у ее сотрудников прибавляется работы и начинает болеть голова. Менеджеры на любом предприятии начинают одинаково: с незамедлительного анализа расходов. Потее, сотрудники пишут отчеты - и вдруг даже без указки руководства понимают, что значительную часть расходов можно было бы сократить, построив некоторые процессы более грамотно. Обратите внимание: ресурсы для сокращения издержек находятся не в результате внедрения менеджером-американцем или европейцем новых технологий, а просто после того как траты разделили по статьям, посчитали и решили, каких из них можно избежать без ущерба делу.

Семейный бюджет можно сравнить с бюджетом коммерческой организации, в котором всегда найдутся ненужные расходы. Едва ли не каждый человек рано или поздно пытался записывать свои траты. В большинстве случаев терпения хватает ненадолго, и через пару недель это занятие забрасывают. Между тем, утверждает Андрей Кочетков, планирование личного бюджета нужно начинать с анализа трат хотя бы на протяжении трех месяцев.

С ним согласен генеральный директор консалтинговой группы «Личный капитал» Владимир Савенок: «В этом случае картина расходов будет точной, и человек, как это бывает с моими клиентами, может с удивлением обнаружить, что, например, ежемесячно тратит \$500 на походы по ресторанам. Можно без особого ущерба для качества жизни урезать эту статью расходов и получить возможность инвестировать деньги».

Научиться вести свой бюджет несложно. Для этого не обязательно читать специальную литературу или платить деньги за посещение семинара. «Ежедневно записывайте в таблицу все свои расходы, причем не обязательно расписывать все по мелочам,- советует Андрей Кочетков.- Например, ежедневную покупку журналов или расходы на проезд можно просто заносить в графу «Пресса» или «Транспорт». Уже в конце первого месяца вы поймете примерную структуру своих расходов и наверняка сделаете неожиданные открытия. Может оказаться, что \$200 ежемесячно вы тратите только на пиво и чипсы, а поход в соседний с домом или работой гастроном за продуктами обходится в такую же сумму, как поездка в гипермаркет, которая бы обеспечила вас едой на неделю».

Через несколько месяцев учета и контроля вы увидите динамику своих расходов. Тогда и станет понятно, на чем можно экономить эффективнее всего, ведь люди зачастую надолго запоминают, что купили где-то крупную вещь рублей на двести дешевле, чем в других магазинах, но забывают про мимоходом спущенные в том же общепите пятисотенные купюры.

«Без знания структуры ваших затрат нельзя дать советов о том, как сэкономить деньги в каждой конкретной ситуации,- убежден Владимир Савенок.- Но практика работы с клиентами показывает: при ведении бюджета они сами начинают разбираться в том, какие расходы можно сократить. Зачем, к примеру, платить \$100 в месяц за мобильную связь, когда за \$50 сегодня можно купить безлимитный тарифный план. Точно так же месячный проездной в метро выгоднее билетов на ограниченное количество поездок».

Записывать расходы можно в специально купленной «Книге учета» или просто в тетради в клеточку. Однако куда удобнее делать это с помощью специальных компьютерных программ.

Домашний калькулятор

Софта для ведения семейного бюджета существует масса - от семейства Microsoft Money до различных бесплатных программ, которые можно скачать в интернете. Как правило, бесплатные программы пишут начинающие авторы, и возможности их невелики: задать статью расхода, зафиксировать все траты и получить итог в виде таблиц или графиков. За более серьезные функции придется платить: Microsoft Money 2006 Standard стоит около 1 тыс. руб. Правда, не все возможности будут доступны российским пользователям: скажем, российские банки не поддерживают заложенную в программе систему управления банковским счетом и получения баланса.

Отечественные платные программы таких изысков и не предполагают, зато все необходимое для серьезного финансового анализа есть и здесь. Купив такую программу, вы получите подробные наглядные инструменты для составления отчетов, возможность ведения бухгалтерии сразу в нескольких валютах. Хорошая программа для ведения домашней бухгалтерии сама загрузит из интернета курсы валют, напомнит вам о том, что пора делать взнос по кредиту или побеспокоить вашего должника. С помощью некоторых программ можно также заполнить и распечатать налоговую декларацию.

В интернет-магазине Ozon.ru лицензионные «Домашняя бухгалтерия» и «Домашние финансы» стоят по 129 руб., а «1С: Деньги» - 376 руб. Впрочем, для того чтобы записывать и анализировать расходы, можно обойтись и обычным Excel'ем, убежден Андрей Кочетков из «Инфинадо». Скажем, многие банки, предоставляя потребительские кредиты, прибегают к скрытым комиссиям. Они отмечены в договоре (мелким шрифтом на 20-й странице), но потребителю наглядно не показано, сколько на самом деле стоит кредитный продукт. Однако это можно увидеть, «вбив» процентную ставку банка и сумму кредита в Excel. Программа покажет, что на самом деле банк собирается получить с клиента больше, чем написано в рекламном буклете. Анализ подобных предложений до заключения договора позволяет выбрать действительно самое выгодное из них.

Эффективная экономия

В лишние траты повинны и некоторые психологические установки. «Большая проблема москвичей в том, что они не хотят тратить свое время, предпочитая тратить свои деньги,- уверена независимый финансовый советник Александра Толстыгина.- Вместо того чтобы найти время на уборку в квартире или поездку в гипермаркет, люди выносят свои проблемы на аутсорсинг и нанимают домработницу, переплачивают за продукты в магазинах «шаговой доступности»».

Между тем чтобы стать миллионером, нужно думать как миллионер. Во многих книгах описана психология капиталистов в первом поколении. Одна из основных черт их характера - стремление все, что возможно, делать самостоятельно. Есть и другой подход к решению этой проблемы, распространенный среди владельцев бизнеса: если они знают, сколько могут заработать за час, то могут прикинуть, есть ли смысл делать что-то своими руками или дешевле обойдется кого-нибудь нанять. «Я рекомендую рассматривать время, потраченное на экономию денег, как время, потраченное на заработок,- говорит Александра Толстыгина.- Это нехитрый, но действенный психологический прием, который позволяет узнать цену экономии. Рассчитайте условную стоимость часа своего рабочего времени, и если отдача от экономии не превышает стоимость потраченного на нее времени - в таком сбережении средств нет смысла».

В зависимости от отношения к деньгам люди делятся на два психологических типа. Для одних важно целесообразное расходование средств. Вторые предпочитают сконцентрировать свои усилия на увеличении заработка. Идеальная модель семейного бюджета подразумевает распределение ответственности между членами семьи. Кто-то (традиционно - муж) отвечает за наполнение бюджета, а кто-то (жена) - за его контроль. И если задачи «наполнителя» предельно ясны: больше работать, больше приносить в дом,- то способы экономии денег почти всегда придется познавать на собственном опыте. Ведь фанатизм ни к чему хорошему не приведет.

«В структуре затрат основной числа москвичей питание занимает, как правило, 15-20%,- говорит Александра Толстыгина.- В принципе начинать сокращать расходы нужно как раз с самых затратных статей. Но нельзя экономить в ущерб качеству жизни, особенно на том, что касается здоровья. Прожив пару месяцев на макаронах и тушенке, вы отложите \$500-800, но представьте, во сколько обойдется лечение желудка после такой диеты». Не факт даже, что нужно отказываться от дорогих групп продуктов - скажем, колбас или мясных полуфабрикатов: серьезную экономию может дать поиск мест, где их можно купить дешевле.

Вариантов множество - например, финансовые советники рекомендуют обратить внимание на продукты, которые крупные супермаркеты производят под собственной

торговой маркой. Пять литров питьевой воды под маркой «Ашан» стоят 15 руб., если же на ней стоит логотип «Напитки из Черногловки», она будет стоить под 40 руб. Хотя обе канистры наполнены на одном и том же предприятии. Просто в стоимость продуктов, произведенных под собственной торговой маркой супермаркетов, не заложены расходы на рекламу и продвижение товара.

Наконец, самый страшный для супермаркетов покупатель - тот, кто покупает по списку. Он берет лишь то, что нужно, и не «ведется» на уловки мерчендайзеров, специально разложивших товар для стимуляции «импульсного спроса». Почему бы и вам не ходить с листочком? Подобная экономия «на еде» может оказаться эффективной, не обедняя стол. «В моей практике был случай, когда семья из четырех человек сократила бюджет питания с \$2 тыс. до \$500 без потери качества жизни», - заверила Александра Толстыгина. Или, например, автозаправки. За МКАД они, как правило, дешевле: с бака можно сэкономить 50-100 руб. Конечно, заправляться не в городе, а на загородной трассе выгодно, если делаешь это попутно, по дороге на дачу. Оптимизация перемещений по городу - нужда еще более очевидная, хотя здесь куда важнее экономия времени, чем денег за бензин.

Такое же правило - искать дорогие вещи по низкой цене - можно применить и к покупке одежды. В Европе поиск распродаж хороших марок давно стал у модников чем-то вроде спорта. Можно найти и какие-то характерные для российской столицы правила потребительского поведения. Александра Толстыгина, скажем, не рекомендует покупать сверхдорогую зимнюю обувь, которая в московских «реагентных» зимах служит не дольше дешевой.

И, конечно, трудно переоценить возможность откладывания даже небольших сумм для грамотного планирования крупных покупок. Например, вы решили купить автомобиль за \$20 тыс. Если сделать это в кредит на три года без первоначального взноса, то без учета суммы всех комиссий, при средней ставке в 10,5% годовых автомобиль обойдется в результате в \$24 тыс. Если же вы в течение года ежемесячно откладывали чуть больше \$300 и накопили на первоначальный взнос в 20%, кредит вам дадут уже под 9% годовых. Кажется, ничтожная разница, но в итоге машина будет стоить \$22 700. То есть чистая экономия - \$1,3 тыс.

В общем в расчетах все выглядит весьма впечатляюще и достаточно просто. И неудивительно: ведь этим занимаются профессионалы. Вот только ни один профессионал не сможет заставить вас выполнять его рекомендации. Так что в конечном итоге будущее семейного бюджета зависит от вас. И если вы не готовы в чем-то себе отказывать, бессмысленно тратить время и деньги на советы посторонних.

Планируете ли вы свой бюджет?

Владимир Руга, вице-президент компании ТНК-ВР:

Я умею планировать и контролировать свои расходы. Мне заранее известно, каким примерно будет мой доход, и я разделяю его на три части. На то, что могу потратить сейчас, что позже, а что нужно отложить и не тратить никогда. Умение экономить деньги и следить за своими расходами - во многом отражение характера каждого человека. Разумный человек всегда тратит с умом, а неразумный - сорит деньгами. Я считаю, что экономить нельзя на образовании, на здоровье, на близких людях, не только детях, но и на родителях, на жене. А на чем сэкономить - каждый сам решает. Я лично считаю, что осмотрительно нужно тратить деньги на роскошь.

Аркадий Укупник, певец:

Знаете, за свой довольно-таки большой стаж работы я научился планировать расходы. Нельзя сказать, что я во многом себе отказываю. Просто существует несколько статей расходов: обязательные (счета, продукты, одежда и т. д.) и для удовольствия (отдых, путешествия и т. д.). Мне кажется, что люди семейные приходят к планированию доходов в любом случае, образ жизни обязывает. А вот на чем нельзя экономить, так это на собственном здоровье. Без него не будет ни сил, ни работы, ни денег.

Сергей Лисовский, член Совета Федерации, председатель совета директоров АПК «Моссельпром»:

Конечно, я планирую и контролирую доходы и расходы. Это должен делать любой бизнесмен. Вопрос о финансовом планировании для бизнесмена сродни вопросу, а спите ли вы ночью?

Как грамотно решать вопросы, связанные с личными финансами и как в этом помогают Советники.

Выгоды финансовой грамотности!

За последние 15 лет в России произошло очень много серьезных изменений. У нас появилось больше денег, больше свободы, больше прав. И с развитием экономики в нашей стране повседневная жизнь все больше и больше наполняется понятиями, связанными с деньгами и финансами. Кредиты, инвестиции, акции, бюджет – все эти слова плавно перетекают из мира бизнеса в наш с вами обычный мир, в наши семьи и наши квартиры. Появляется много разнообразных финансовых инструментов, механизмы их действия становятся все сложнее.

Современная экономическая действительность вынуждает нас активно потреблять финансовые продукты. Еще несколько лет назад покупка в кредит была достаточно сложной и длительной процедурой, а Паевые Фонды были редкой диковинкой. Сегодня же, за свою жизнь среднестатистический москвич предполагает использовать вот такой набор финансовых продуктов:

- 1,5 ипотечных кредита (для себя и частично для детей)
- 2,5 автомобильных кредита
- 3,5 потребительских кредита
- Ежегодное страхование жизни и/или имущества
- инвестиции в собственное пенсионное обеспечение и будущее детей (образование, наследство)

Однако большинству людей не хватает знаний о финансах и инструментах обращения с деньгами. Тем не менее, искать и получать эти знания просто жизненно необходимо. Взгляните на несколько элементарных примеров, демонстрирующих те экономические выгоды, которые Вы можете получить:

Правильно подобрав условия ипотечного кредита, Вы сэкономите более 127.000\$.

Например, если процентная ставка по кредиту будет больше всего на 0,5%, то это может привести к переплате почти в 27.000\$ (за 30 лет при средней для Москвы сумме кредита в 200 000\$). Ошибка же в выборе срока кредита (например, кредит взяли не на 25 лет, как могли бы, а на 30 лет) несет в себе почти 100.000\$ переплаты.

Грамотно реализовав налоговые вычеты, Вы вернете в бюджет семьи более 100 000\$.

Например: при ипотеке кроме основного вычета в 1.000.000 рублей, можно вернуть еще и вычеты с уплаченных банку процентов по кредиту - 13% ежегодно, но естественно в размере, не превышающем сумму уплаченного налога на доходы физического лица за год. Что, при средней для Москвы сумме кредита в 200 000\$, за 30 лет составит почти 90 000\$.

Правильно подобрав инструменты инвестирования, Вы сможете заработать на 40.000\$ больше.

Грамотно выбирая инструменты инвестирования, Вы сможете повысить эффективность вложений на 1-5% при консервативной стратегии, на 5-10% при средней склонности к риску и более чем на 10% при использовании агрессивных инструментов. Например, используя инструменты с доходностью на 10% выше, при среднегодовой сумме инвестирования 30.000\$, можно за 15 лет получить доход на 40.000\$ больше.

Обеспечив себе страховую защиту комбинацией рискованного страхования жизни и трудоспособности с накоплением на банковском депозите, Ваши сбережения будут на 124 900\$ больше, чем при использовании программы накопительного страхования жизни.

Пример: мужчина 30 лет желает застраховать свою жизнь и выбирает, что лучше:

Программа накопительного страхования на 450.000\$ сроком на 20 лет стоимостью около 20 тыс. долл. в год, предполагает гарантированную доходность порядка 3-4%.

Программа срочного страхования на 450.000\$ сроком на 20 лет стоимостью около 3500 долл. в год, и в то же время откладывать средства на депозит в надежном банке под 7% годовых.

Несложные вычисления показывают, что вариант «срочное страхование + депозит» позволяет через 20 лет получить на 124.609\$ больше. Если же выбрать более доходный инвестиционный инструмент, разница может быть еще значительнее.

Итого, просуммировав все цифры, мы получим, что экономическая выгода может составить около 400.000\$! А если учесть, что Вы сможете оказывать профессиональную помощь в решении вопросов по личным финансам своим детям, близким и друзьям, то эту сумму можно увеличить, как минимум, вдвое!

Личный финансовый план, инструмент для эффективных решений.

История героев №1:

Евгений и Екатерина Мартыновы: хотим достойно жить сейчас, а не через 20 лет!

Они молоды, умеют работать и прилично зарабатывают даже по столичным меркам, однако не могут осуществить все свои материальные мечты. Тем не менее Евгений и Екатерина уверены: выход из ситуации есть, и они его непременно найдут!

Глава семьи, 28-летний Евгений, называет себя перфекционистом, то есть, человеком, который стремится получать от жизни только лучшее. У него есть четкое представление о том, чего он хочет для себя, жены Екатерины и будущих детей. В данном случае, речь о материальной стороне. Причем хочет этого Евгений не в далекой перспективе, а сейчас, пока они с Катей молоды.

Образованный, энергичный, занимающий серьезную должность и хорошо зарабатывающий, он тем не менее пока не в силах осуществить задуманное. Причины кажутся объективными. Но отступать или снижать планку требований не в характере нашего героя, поэтому он, поддерживаемый женой, настойчиво ищет пути достижения своих целей.

"Наши отношения сразу стали серьезными"

На столе в их новенькой с иголки кухни лежит скромный блокнотик с исписанными страницами. Вот уже два месяца супруги Мартыновы ведут скупые записи расходов. Цель - проанализировать траты и, возможно, найти способ их сокращения. Нет, ни Евгений, ни его очаровательная 23-летняя супруга не из породы скупердяев. Но у молодых людей есть планы, для решения которых нужны деньги. И немалые. О чем речь?

"Мы мечтаем как минимум о трехкомнатной квартире, чтобы были и гостиная, и спальная, и детская. Понятно, что наш ребенок, а с наследником или наследницей мы затягивать не хотим, вырастет и в двухкомнатной, но, согласитесь, хочется, обеспечить малышу и себе более комфортные условия". При этом Женя и Катя новоселы всего 6 месяцев. Столько же женаты. Хотя познакомились 4 с лишним года назад. Произошла судьбоносная встреча в ночном клубе: весь вечер Евгений смотрел на Екатерину, потом решился подойти, они обменялись телефонами и, как говорят, с того дня не

расставались. Нет, вместе не жили, но ежедневно созванивались и проводили вдвоем выходные. Катя призналась, что отношения с Евгением сразу стали для нее серьезными.

"Знаете, Женя очень быстро заговорил о женитьбе. Мне сначала это было даже странно. Но потом я поняла — он не шутит", — вспоминает Катя. Конечно, Евгений никогда бы не стал шутить такими вещами, просто он понял: эта юная большеглазая студентка - именно тот человек, с кем он будет счастлив. Интуиция или еще какое неведомое чувство, позволяющее людям выбрать из тысячи предлагаемых путей именно свой, а из тысячи встреченных людей, того, кто будет по-настоящему близок, у Жени работает четко. И тому есть немало примеров.

Первые заработки: яблоки, груши и детское питание

Евгений сам удивляется, откуда у него, мальчика из простой семьи (папа - водитель, мама - повар), не избалованному, но и ни в чем особо не нуждающемуся, появилось настолько сильное стремление иметь пусть небольшие, но собственные деньги, что он начал зарабатывать еще семиклассником. "Помню, летом поехал в трудовой лагерь, в Ростовскую область, собирал яблоки, груши, подвязывал виноград. В первый сезон заработал немного. А вот во второй вернулся домой с полутора тысячами рублями в кармане! Помню как сейчас: за 1350 купил себе кроссовки, а за 150 - бейсболку..." Уже тогда Евгений понял: вещи, на которые он намерен зарабатывать, будут только хорошего качества, а придет время - и лучшего. Стоит сразу разъяснить: наш герой всегда хотел именно зарабатывать деньги, а не просто их иметь.

В 15 лет он был уверен, что станет адвокатом. Ради этого два последних школьных года параллельно учился еще и в юридическом бизнес-колледже. И продолжал подрабатывать. "Рублей 30-40 в месяц мне тогда платили 4 молодые мамы. Я приносил им детское питание с молочной кухни. Для этого нужно было вставать в половине седьмого утра... А в 10 классе я купил себе джинсы, куртку и кроссовки, последние были просто супер - за 200 долларов! Я с них каждую пылинку сдувал!" После школы Евгений поступил в Международный славянский университет на юридический факультет. Учился хорошо, но через год ушел и стал первокурсником факультета финансового менеджмента Московского энергетического института. Причины тому были две: в МЭИ имелась военная кафедра, значит, снималась угроза загреметь в армию (в славянском университете военной кафедры не было), и - Евгений разочаровался в отечественной юриспруденции, как он говорит, понял, что и здесь все продается-покупается.

Родители хотели, чтобы сын оставил свое вечное стремление где-то подрабатывать и только учился. "Год я им не перечил, — вспоминает Евгений, — но потом не выдержал: хотелось и одеться, и в кафе с друзьями посидеть, а денег, конечно, на все не хватало, да и неприятно мне было чувствовать себя великовозрастным нахлебником". И Женя нашел работу...

Сумасшедшие деньги — 400 долларов за смену!

Мы так подробно рассказываем о путях заработка Евгения Мартынова, потому что его история весьма поучительна: это история человека, который выбирал всегда честные, хотя и непростые пути достижения своих целей. И многого добился. Однако продолжим... "Я нашел работу: стал забирать из школы маленького мальчика и учить с ним уроки, — рассказывает наш герой. — Его мама очень неплохо мне платила.

А потом, когда время «гувернерства» закончилось, помогла мне устроиться продавцом-кассиром в очень модное тогда заведение - в кинотеатр «Кодак-киномир». И это были потрясающие полтора года!" Новая работа невероятно нравилась - настоящим корпоративным духом, бывшим тогда еще в новинку, реальными возможностями карьерного роста, а главное - заработком. За смену иногда выходило до 400 долларов! Правда, большую часть из них составляли чаевые. «Вот тогда мне надо было покупать квартиру, ведь однокомнатная стоила всего 14-15 тысяч долларов!» - говорит Евгений. Но он продолжал жить в маленькой двухкомнатной квартире на первом этаже вместе с родителями. Из серьезных покупок в тот период позволил себе лишь машину - 99-ые «Жигули». Зато жил широко, легко давал в долг... И при этом очень неплохо учился на дневном отделении института!

А потом грянул в стране кризис. Люди стали реже посещать развлекательные заведения, да и надоело Евгению быть «подавальщиком». Интуиция подсказывала: надо искать что-то более серьезное. Молодой человек пришел на собеседование в один финансовый холдинг, и его взяли... курьером. "Я даже про зарплату не спросил - был уверен, что она будет приличной. И вот представьте, пробежал я месяц и получил... 130 долларов! Это был удар, шок. У меня на мобильный телефон тогда уходило больше..." Многие на месте Евгения плюнули бы на призрачные перспективы и вернулись туда, где деньги зарабатывались легче и куда в большем количестве. Он не плюнул, хотя и называет сегодня те первые полгода в холдинге самыми тяжелыми в своей жизни. Денег иногда хватало только на дорогу до работы и обратно. Но к нему приглядывались, оценивали и однажды сказали: «Хватит, парень, побегал, теперь займись делом посерьезней». Короче, пришел Евгений в эту структуру в 2000 году курьером, а за последние три года дорос от ведущего экономиста до начальника депозитарного отдела, занимается оформлением сделок по купле-продаже ценных бумаг.

На свадьбу и медовый месяц решили не скупиться

Катя закончила Московский государственный открытый университет. По образованию - менеджер государственного управления. Первый трудовой опыт - работа официанткой в кафе - был неудачным. "Я проработала полгода и бросила, — рассказывает девушка. — 11 часов на ногах, зарплата 100 долларов в месяц и чаевые рублем 300 - что хорошего?" Это было на 3-м курсе, Катя как раз познакомилась с Женей. Будущий муж и определил ее профессиональное будущее. Как-то позвонил и сказал: «Один банк набирает сотрудников, не хочешь сходить на собеседование?» Катя сходила, потом три месяца училась на курсах, по окончании которых получила работу операциониста. Но на этом не остановилась и спустя некоторое время устроилась в другой банк, но уже на должность экономиста.

"Мне очень нравится моя работа, — говорит Катя, — но хочет расширить свои возможности. Для этого я сейчас серьезно занимаюсь с репетитором английским языком. Мои ближайшие «финансовые» планы? Они не такие грандиозные, как у Жени — я хочу, чтобы мой заработок достиг хотя бы 2000 долларов в месяц". Выучить английский до уровня «второго родного» намерен и Женя. Языком он владеет, но, как считает, недостаточно хорошо. Впрочем, его английского, например, вполне хватало для общения с иностранцами во время свадебного путешествия в Испанию. Катя и Евгений поженились в сентябре 2006-го. Свадьбу вспоминают с удовольствием: она не была многолюдной (всего человек 40 гостей), обошлась недорого (8-9 тысяч долларов), но, сыгранная в одном из ресторанов в центре столицы, произвела на всех присутствующих неизгладимое впечатление. «Все было по-настоящему на хорошем европейском уровне. И в Испании мы отдыхали шикарно, ни в чем себе не отказывали, - рассказывает Евгений. - Кстати, это был мой первый нормальный отпуск за все годы работы. Несколько лет я вообще не отдыхал». Деньги на свадьбу были со стороны жениха, а путешествие финансировала сторона невесты.

К этому важному моменту жизни молодой муж подготовил самое, как он считал, главное - обеспечил себя и Екатерину прекрасной двухкомнатной квартирой. "Отсутствие собственного жилья, собственно, и было причиной того, что мы "тянули" с женитьбой, — объясняет Евгений. — Квартиру еще на уровне строительства я купил пополам с родителями за 82 тысячи. Столько она стоила пустая, без отделки. Это моя мама настояла на покупке, за что мы с Катей ей сейчас страшно благодарны. А тогда, 4 года назад, мне казалось, что платить за метр 1300 долларов - безумие, и что цены скоро упадут. Мой прогноз не оправдался, и сейчас наша двушка «тянет» не менее чем на 250 тысяч!" Ремонт делался, естественно, по высшему разряду, тянулся девять месяцев, стоил большой траты нервов и 75 (вместе с обстановкой и услугами дизайнера) тысяч долларов, из которых 53 были Женины, а 22 дали его родители, продав свой автомобиль. Теперь трудный в моральном и материальном плане период

позади, молодые супруги расплатились со всеми долгами. Кстати, на эту тему тоже можно сказать несколько слов.

Когда друзья "кидают" — это не забывается...

Еще до встречи с Катей Евгений вложился с двумя друзьями в общий бизнес - торговлю мужским бельем. Однако дело не пошло. Была между компаньонами устная договоренность, что если такое произойдет, деньги каждому из них возвращаются. Но Жене большую часть из вложенных им 20 тысяч долларов не вернули. Вернее, один из друзей по сей день отдает по чуть-чуть, а второй - увы. "Между тем те деньги я тоже брал в долг под проценты, — говорит Евгений. — Чтобы расплатиться, мне пришлось продать свою иномарку, плюс на это уходила часть зарплаты. Жить приходилось на 300-400 долларов. Я, конечно, не бедствовал, но ужиматься приходилось. Плохое было время. Потом, когда все выплатил, я снова занял и купил еще более дорогую машину — как говорится, «назло врагам»..." Катя советует мужу забыть ту неприятную историю, но, похоже, ему это сделать трудно - в первую очередь, потому, что его «кинули» люди, которых он считал друзьями.

Покупка и ремонт квартиры тоже потребовали дополнительных денег. Снова пришлось продать машину и взять немалую сумму в долг - у хорошего человека, который во всех подобных ситуациях и выручал Евгения. Это его начальник, который когда-то поверил во вчерашнего курьера, предложил серьезную работу и ни разу потом об этом не пожалел. Евгений говорит о нем с огромным уважением. Благодаря помощи начальника в денежных вопросах Жене не пришлось иметь дело с банковскими кредитами. К ним, особенно к ипотеке, он относится скептически. Сейчас, когда его главная забота - улучшение жилищных условий, брать ипотеку он не намерен, считая сегодняшние проценты по ней грабительскими. «Я посчитал: если возьму 200 тысяч долларов на 10 лет, значит, по 2 тысячи в месяц буду только выплачивать проценты, а еще гасить долг надо. На что тогда жить?»

В идеале Евгений хотел бы для своей семьи просторную квартиру в престижном районе, загородный дом со всеми удобствами в 30-40 километрах от столицы, большую семейную машину, джип... "Миллионов мне не нужно - нет желания бояться за жизнь свою и своих близких. Но достойные условия для себя, Кати и будущих детей я считаю себя обязанным обеспечить!" Евгений понимает: добиться этого возможно лишь имея собственный бизнес. У него есть на этот счет идеи, которые он считает беспроегрешными. Но чтобы их реализовать, нужно вложить как минимум пару миллионов долларов. Их нет, как нет и готовых рискнуть партнеров. Надо сказать, Катя против этих планов: "Честно говоря, я за Женю очень переживаю. Он и сейчас настоящий маньяк в отношении работы, а что будет, если появится собственный бизнес? Я не против хороших перемен, но вполне довольна и сегодняшним

положением дел, хотя, конечно, все решать Жене, его уму и интуиции я доверяю полностью".

Подарок на 8 Марта. Шикарный и дальновидный

Реальность же такова: сейчас Жене принадлежит однокомнатная квартира, которая досталась ему в наследство от бабушки. На него же записана и родительская дача с шестью сотками земли - скромный, но очень красивый и уютный домик в 80 километрах от Москвы. "Родители очень любят туда ездить на выходные, в земле копаются, клубнику сажают — так, для души. И я считаю себя не в праве лишать их этой радости", — говорит Евгений. Остается в качестве материального резерва только бабушкина квартира. Была идея продать ее, родительскую «двушку» и на вырученные деньги купить трехкомнатную квартиру в том доме, где сейчас живут Катя и Женя, родителям отдать свою нынешнюю квартиру, а самим переехать в трехкомнатную. Но для осуществления этого плана опять бы пришлось занимать деньги, да и родителям не хотелось уезжать с насиженного места. Одним словом, от этой идеи пришлось отказаться...

Евгений считает, что как минимум 2 тысячи долларов им с Катей нужно откладывать ежемесячно, и это будет минимальный вклад в планируемое будущее. Но в марте Женя купил супруге машину, Пежо 307 (у него вот уже 2 года своего автомобиля нет), поэтому откладывать не получилось. Зато они стали вести те самые подробные записи расходов, с упоминания которых мы и начали рассказ о Мартыновых. Евгений понимает: пока в его силах лишь правильно распорядиться теми деньгами, которые они с Катей имеют (это 4,300 — 5 тысячи долларов в месяц минус 1600, которые в среднем тратятся). Но как это сделать? У каждого из супругов есть свои вклады в банках. Проценты идут, конечно, но скромные. ПИФам Евгений не доверяет: «Я сам занимаюсь финансами и, разумеется, слежу за тем, что и как в этой сфере развивается, так вот, за последние полгода я не увидел ни одного ПИФа с достойной доходностью. Чтобы получить здесь действительно хорошие 30-40 процентов, надо оставить деньги на очень большой срок. Меня это не устраивает». Понимают супруги, что уже надо думать и о пенсионном страховании, но отечественным негосударственным фондам не доверяют, а в сберегательные программы зарубежных фондов пока не вникали... Однако вникнут, в этом можно не сомневаться. В этом плане Мартыновы люди очень серьезные. Но, стоит повторить, они не из тех, кто заикливается на накопительстве. Сверкающее новое Пежо у подъезда - яркое тому доказательство. Это Евгений решил, что первую машину они купят именно Кате - «чтобы, когда появится ребенок, она уже была уверенным водителем». Есть у них большое желание путешествовать, и новое увлечение - сноуборд... Одним словом, Катя и Женя, если и хотят в чем-то себя ограничивать, то только в разумных пределах. И свои мечты Евгений считает абсолютно разумными, для осуществления которых нужно только найти правильные пути...

Первоначальная задача семьи Мартыновых:

улучшение жилищных условий, приобретение трехкомнатной квартиры, желательно в престижном районе столицы, ее благоустройство.

Задачи №2,3,4:

Большой загородный дом со всеми удобствами и участком земли в 30-40 километрах от Москвы. Большой современный семейный автомобиль для главы семьи. Возможность иметь сбережения, позволяющие путешествовать по миру

Доходы семьи за месяц

4 300 - 5 000 долларов США, зарплата

13 000 рублей - сдача квартиры

100 долларов США - в счет погашения долга

Имеем два депозита. На 65 000 рублей и 622 000 рублей

Других вложений не имеем.

Примерные траты в месяц 40-45 тысяч рублей.

Расходы, март:

(дополнительный заработок 20 000 рублей)

Транспорт - 1250

Коммуналка- 3265

обеды - 1634

Сотовый - 3000

Разное (включая подарки) - 16000

Магазин - 8776

Журналы - 106

Развлечения - 6080

Косметолог - 5320

Аптека - 619

Обувь, одежда - 6000

Автомобиль - 6900

ИТОГО: 58 950

Расходы, февраль:

Коммуналка - 3462

Сотовые - 4000

Интернет - 1500

Транспорт- 4555

Аптека- 695

Магазин- 8665

Журналы - 527

Обеды - 4611

Разное - 1950

Развлечения - 3960

Одежда - 6025

Автомобиль - 1670

Косметолог - 3100

Английский - 830

ИТОГО: 45 550

Наталья Смирнова,

*Независимый финансовый советник ИНФИНАДО,
выпускница Института Независимых Финансовых и Инвестиционных Советников*

У семьи Мартыновых достаточно амбициозные планы, особенно с учетом того, что они предпочли бы не использовать кредит, а также то, что уровень риска у них достаточно низкий, то есть они не сильно доверяют таким инвестиционным инструментам, как ПИФы, ОФБУ, не говоря о доверительном управлении.

В то же время в ближайшие 6 лет они планируют весьма крупные покупки, такие как:

- 3-комнатная квартира стоимостью 500 тыс. долларов (13 млн. руб.) – 2013 год;
- свой дачный дом (стоимость около 5 млн., включая землю, строительство, обустройство)
- джип (около 70 тыс. долл. или 1,8 млн. руб.)

- сумма сбережений, позволяющая путешествовать по миру.

Рассмотрим, смогут ли они достичь желаемого без использования таких финансовых инструментов, как кредит и долгосрочные инвестиции.

В таблице 1 представлены краткие данные о текущем финансовом состоянии семьи.

Таблица 1. Финансовое состояние семьи Мартыновых

текущие доходы, руб. в год	1092000
рост доходов	0%, через 2 года доходы возрастают на зарплату жены
текущие расходы руб. в год	720000
рост доходов и расходов, в год	0%
доходность депозита	10%
АКТИВЫ	
<i>неликвидные</i>	
машина	390000
квартира 2-комп.	6500000
квартира 1-комн.	3900000
дача	1170000
<i>ликвидные</i>	
депозит 1	65000
депозит 2	622000

Для прогнозов денежного потока семьи были сделаны следующие предположения:

- ближайшие 2 года семья Мартыновых будет жить на зарплату главы семьи, а через 2 года, когда Екатерина выйдет на работу, доходы семьи возрастут на величину ее зарплаты, которая, допустим, ориентировочно составит 700 долларов или 18200 руб.

- рост цен на активы будет происходить в соответствии с инфляцией, т.е. 7% в год
- семья строит дом 3 года, тратя примерно равные суммы в период с 2008 по 2010 год. Другого роста доходов семьи, по прогнозам главы семьи, не ожидается. Будущий дом заменит имеющуюся у семьи дачу, поэтому дача может быть продана с целью финансирования строительства дома.
- Трехкомнатная квартира ориентировочно приобретается в 2013 году
- Банковские депозиты пойдут на финансирование целей семьи: сначала на строительство дома, а далее, если останутся средства, на приобретение квартиры и машины.
- Дача будет продана в 2008 году для оплаты строительства загородного дома. Для этих же целей в 2009 году будет продана однокомнатная квартира. Такая последовательность действий обусловлена тем, что стоимость квартиры значительно превышает стоимость дачи, а цена каждого из этих активов растет со временем. Таким образом, рациональнее сначала продать менее дорогой актив, а через год – более дорогой, стоимость которого успеет еще возрасти за это время.

Рис. 1. Денежные потоки семьи Мартыновых 2007-2017 гг. при выполнении пожеланий семьи.



Год	ДП+	ДП-	ДП	ДП нарастающим итогом
2007	1092000	720000	372000	372000
2008	1226333	720000	506333	878333
2009	3706950	720000	2986950	3865283
2010	1110200	1077209	32991	3898274
2011	1110200	720000	390200	4288474
2012	1110200	720000	390200	4678674
2013	1110200	1437664	-	-8587772,2

			13266446	
2014	1110200	720000	390200	-8197572,2
2015	1110200	720000	390200	-7807372,2
2016	1110200	720000	390200	-7417172,2
2017	1110200	720000	390200	-7026972,2

ДП+ - приток денежных средств

ДП- отток денежных средств

ДП – денежный поток

Как можно видеть из диаграммы, начиная с 2013 года денежный поток семьи имеет отрицательное значение, хотя в расчете еще не учтена покупка машины. Отрицательное значение денежного потока лишь увеличивается год от года, даже с учетом того, что имеющиеся 1-комнатная квартира и дача были проданы, а полученные от продажи средства, как и накопления на депозите в банке, были полностью потрачены на строительство и обустройства загородного дома. Так, только одна финансовая цель будет реализована, а остальные – квартира, машина и сбережения – нет, даже если выбрать более дешевые квартиру и автомобиль.

Соответственно, семье необходимо увеличить рост капитала от проданных активов (дача, квартира), а также все-таки привлечь кредит, поскольку накопить на 3-комнатную квартиру и машину за 6 лет у них не получится, особенно с учетом того, что 2 года из этих 6 лет семья будет жить на зарплату Евгения, что ограничит их возможности по инвестированию остающихся средств

Тем не менее, с помощью пересмотра инвестиционного портфеля семьи Мартыновых, оптимизации использования имеющихся активов, а также некоторой корректировке сроков приобретения квартиры, достижение финансовых целей может оказаться возможным.

1. Инвестиционный портфель.

Учитывая достаточно низкую склонность к риску Евгения и Екатерины, портфель должен иметь консервативную инвестиционную стратегию. В то же время нельзя забывать и о том, что цель инвестиций – не сохранить, а значительно преумножить, причем в достаточно короткие сроки.

Наименьший риск дают такие инструменты, как депозит и ПИФы облигаций, а наивысшая доходность возможна при инвестировании в фонды акций и индексные фонды.

В связи с указанными причинами предлагается следующий вариант инвестиционного портфеля:

- Депозит, т.к. фонды облигаций в среднем показывают доходность чуть выше депозита, но с несколько большим риском. Кроме того, изъятие средств из депозита для перевода их в сравнимый по доходности инвестиционный инструмент приведет к лишним и ненужным издержкам.
- ПИФы смешанных инвестиций. Учитывая то, что семья Мартыновых не желает чересчур рисковать своими накоплениями, основную часть сбережений они могут хранить именно в ПИФах смешанных инвестиций, которые придерживаются достаточно консервативной стратегии.
- ПИФы акций. Поскольку семье нужно накопить значительную сумму к моменту приобретения квартиры, такого высокодоходного инструмента, как ПИФы акций, не избежать. Для снижения рисков рекомендуется использовать не отраслевые фонды, а ориентированные на акции нескольких отраслей.

В качестве альтернативы можно порекомендовать услуги доверительного управления с умеренной стратегией инвестирования, либо общие фонды банковского управления (ОФБУ), но данные инструменты менее формализованы, а потому сопряжены с несколько большим риском, чем ПИФы, поэтому для рассматриваемой семьи они менее привлекательны с точки зрения инвестирования.

Что касается средств, которые будут инвестированы в депозит и ПИФы, то, помимо имеющихся средств на депозите, семье Мартыновых рекомендуется продать 1 комнатную квартиру и дачу, а полученные средства распределить между составляющими портфеля. В противном случае для реализации своих целей им придется брать значительный кредит, выплаты по которому сильно скажутся на их семейном бюджете.

Квартира и дача должны быть проданы в 2007 году, а полученные средства должны быть максимально быстро инвестированы в соответствующие инструменты, чтобы процесс накопления пошел быстрее, начиная уже с 2007 года.

2. Загородный дом.

Именно депозит удобно использовать для покрытия расходов на строительство дома, т.к. вклад в банке обеспечивается стабильный доход, что и необходимо семье для проведения долгосрочных строительных работ. Известно, что проценты на вклад начисляются регулярно, и поэтому закрыть депозит с убытком для себя невозможно. ПИФы же лучше использовать для приобретения квартиры и машины, поскольку в любое время в течение 2013 года можно будет забрать свои накопления из фонда, дождавшись благоприятной ситуации на рынке.

Чтобы рассчитать необходимую сумму для инвестиций в депозит, рассчитаем, какую сумму необходимо будет потратить на строительство дома в 2008-2010 гг. Предположив, что строительство будет идти более или менее равномерно, каждый год будет расходоваться примерно равное количество средств. Так, с учетом инфляции, в 2008 году строительство дома составит 5,2 млн. * $1,07/3 = 1854667$ руб. В 2009 году будет потрачена еще треть, и с учетом инфляции, расходы на дом составят 5,2 млн. * $1,07 * 1,07/3 = 1984493$ руб, Аналогично, в 2010 году расходы на дом составят 2123408 руб.

Зная, что депозит нельзя закрывать досрочно, либо частично забирать с него средства, лучше открыть 1 депозит и дополнить имеющиеся 2 депозита дополнительными вложениями, чтобы каждый год строительства дома закрывать 1 депозит. Чтобы получить на 10% депозите необходимую сумму для финансирования строительства, нужно в 2007 году на депозит в 622 тыс. положить еще 1,06 млн. руб, на депозит в 65 тыс. – 1,6 млн., а также открыть депозит, внося 1,6 млн. руб. Все депозиты должны быть доходностью в 10% годовых минимум.

Оставшаяся сумма после продажи дачи и квартиры в 1,44 млн. ((3,9 млн. + 1,17 млн.) – (1,06 млн. + 1,6 млн. + 1,6 млн.)) распределяется между ПИФах акций и смешанных инвестиций в пропорции 40/60. Доходность ПИФов акций ожидается около 35% годовых, смешанных инвестиций – 20% годовых.

Вся накопленная к 2013 году сумма в ПИФах расходуется на приобретение квартиры.

В таком случае доходность депозитов (65 тыс. + 622 тыс. + 1,06 млн. = 1,6 млн. = 1,6 млн.) составит 10%.

Средняя доходность ПИФов (1,44 млн.) составит: $60% * 20% + 40% * 35% = 26%$.

3. Квартира.

Если приобретать квартиру в 2013 году, семье Мартыновых придется взять кредит на приобретение квартиры. Если падения цен на недвижимость в Москве в 2013 году не произойдет, желаемая квартира будет стоить уже не 13 млн. руб., а 19,5 млн. Тогда, при ожидаемой доходности 26%, 1,44 млн., вложенные в ПИФы в 2007 году, на начало 2013 года дадут доход в 5,76 млн. Таким образом, кредит необходимо будет брать на 19,5 млн. – 5,76 млн. = 13,74 млн. Допустим, ставки по ипотеке не изменятся и составят 12%, а срок кредита составит 10 лет. Тогда семье придется ежегодно выплачивать 2,43 млн. в год или почти 203 тыс. в месяц, что, с учетом того, что семья Мартыновых не ожидает роста доходов, будет для них нереально.

Для улучшения ситуации рекомендуется отложить приобретение квартиры на 1 год.

В то же время в 2014 году у семьи Мартыновых уже будет свой загородный дом, где можно будет жить круглогодично, поэтому в 2014 году можно будет продать 2-комнатную квартиру родителей, и на вырученные деньги вместе с накоплениями в ПИФе приобрести желаемую 3-комнатную квартиру. На время продажи квартиры семья Мартыновых или их родители смогут проживать в комфортабельном загородном доме. Допустим, что квартира родителей на сегодня стоит 6,5 млн. Тогда в 2014 году она будет стоить около 10,4 млн. Имея в 2014 г. на руках 10,4 млн. от продажи квартиры и 7,26 млн. накоплений в ПИФе, Мартыновым не придется брать кредит на приобретение 3-комнатной квартиры, поскольку желаемая трешка в 2014 году, с учетом инфляции, будет стоить лишь 14,6 млн., что больше, чем сумма от продажи квартиры и сумма в фондах на 2014 год.

Тогда оставшуюся сумму в 3,06 млн. руб. семья сможет потратить на оборудование новой квартиры, а родители смогут переехать в бывшую двушку Мартыновых.

4. Машина.

Логично было бы приобрести машину к 2014 году, чтобы родители, переехавшие в загородный дом, могли выезжать в столицу, либо, если туда временно переедут Мартыновы, чтобы оба члена семьи могли беспрепятственно выезжать в город. Поскольку в разрабатываемом финансовом плане пока не были задействованы те средства, которые остаются у Мартыновых ежемесячно, для покупки машины лучше всего использовать именно их. Рекомендуется ежегодно откладывать, например, на депозит под 10% около 50% оставшихся средств, то есть около 185 тыс. руб.

Если учесть, что Евгений желает приобрести джип стоимостью 1,82 млн., то к 2013 году он не накопит нужную сумму и ему придется брать кредит, выплачивая более 90 тыс. рублей в месяц, что неприемлемо для их семейного бюджета.

В связи с этим Евгению рекомендуется пересмотреть свой выбор автомобиля в пользу менее дорогой иномарки около 520 тыс. руб. Тогда в 2013 году сумма на депозите, открытом под приобретение машины еще в 2007 году, составит 389743,4 рублей, а стоимость иномарки составит 780379,8 рублей. Взяв кредит на недостающую сумму в размере 390636,4руб. под, например, 14% годовых на 3 года, семья Мартыновых будет в течение 3 лет, начиная с 2013 года, выплачивать по 184901,2 руб. в год или по 15408,43 руб. в месяц, что не сильно скажется на их семейном бюджете.

5. Отдых.

Расплатившись по автокредиту к 2016 году, семья Мартыновых может продолжить откладывать, например около 20% семейного ежемесячного дохода в ПИФ или на депозит, в зависимости от предпочтений, на ежегодный отдых, то есть, фактически, семья будет каждый год расходовать 20% доходов + проценты на отдых, начиная с 2016 года.

Итак, представим измененный личный финансовый план семьи Мартыновых до 2017 года с учетом указанных изменений и посмотрим на денежный поток по годам.

Рис. 2. Денежные потоки семьи Мартыновых при альтернативном финансовом плане.



Год	ДП+	ДП-	ДП	ДП нарастающим итогом
2007	1092000	720000	372000	372000
2008	1226333	720000	506333	878333
2009	3706950	720000	2986950	3865283
2010	1110200	720000	390200	4255483
2011	1110200	720000	390200	4645683
2012	1110200	720000	390200	5035883
2013	1110200	904901,2	205298,788	5241181,788
2014	1110200	904901,2	205298,788	5446480,576
2015	1110200	904901,2	205298,788	5651779,365
2016	1110200	942040	168160	5819939,365
2017	1110200	942040	168160	5988099,365

Как видно из графика, денежные потоки семьи Мартыновых теперь имеют положительное значение, даже несмотря на сделанное предположение об отсутствии роста доходов семьи и в особенности дохода Екатерины после выхода на работу: ее доход по расчетам остается равным 18 200 руб. даже в 2017 году.

При этом важно сказать, что все расходы в 2008-2010 гг, как было сказано, полностью гасятся депозитами, а расходы по приобретению квартиры в 2014 году также полностью гасятся накоплениями в ПИФах и средствами от продажи 2-комнатной квартиры родителей, поэтому на денежных потоках соответствующих лет эти приобретения никак не сказываются.

Так, единственные моменты, оказывающие влияние на денежный поток, это:

- Приобретение автомобиля в кредит
- Ежегодный отдых за рубежом на откладываемые в течение года средства

Со временем денежные потоки стабилизируются и будут равными до момента выхода на пенсию, после чего снизятся, но все равно совокупный денежный поток останется положительным.

Надо сказать, что для реализации предлагаемого плана семье Мартыновых рекомендуется предпринять следующие действия:

- Поскольку реализация плана во многом зависит от выбранных банков и фондов, к данному вопросу нужно подойти крайне осмотрительно. Выбор инвестиционных инструментов должен учитывать стабильность банка и управляющей компании, а также стабильность и надежность выбираемых фондов.
- В случае неблагоприятной конъюнктуры фондового рынка можно сделать выбор в пользу несколько менее дорогой квартиры. Также, учитывая, что приобретение автомобиля не является основной целью семьи Мартыновых, его покупку можно будет отложить, использовав накопленные средства на депозите на обустройство купленной трехкомнатной квартиры, если средств в фондах и средств, вырученных от продажи квартиры родителей, будет недостаточно для приобретения и обустройства 3-комнатной квартиры.
- Поскольку доходы семьи в основном обеспечивает Евгений, для него будет актуальным страхование жизни и здоровья.
- После приобретения желаемой квартиры и машины семье имеет смысл задуматься о пенсии и начать формировать пенсионный инвестиционный портфель, откладывая, например, около 10% ежегодного дохода в специальные инвестиционные инструменты. Если же кто-либо из членов семьи решит выйти на пенсию раньше, долю отчислений в пенсионный портфель можно увеличить.

Наталья Смирнова,

Независимый финансовый советник

Выпускник ИНФИС

История героев №2:

На примере молодой московской семьи Олеси и Алексея можно попытаться составить примерный личный финансовый план для молодоженов: у них нет детей, нет своей квартиры, но есть желание и, в принципе, даже возможность для осуществления своих желаний. Достаточно просто грамотно оценить свое финансовое положение и правильно во времени расположить финансовые цели.

Рассмотрим финансовую ситуацию Олеси и Алексея. Ежемесячные расходы семьи составляют:

- Продукты питания - 4000 руб.
- Мобильная связь 500-800. Для расчетов бралось среднее значение в 650 руб.
- Родителям – 4000 руб.
- Парикмахерская, косметология, маникюр, педикюр – 1000 руб.
- Кафе и ресторан 1 раз в месяц 2000-3000 Для расчетов бралось среднее значение 2500 руб.
- Одежда, обувь 2000-6000 - бралось среднее значение в 4000 руб.
- Курсы английского – 5500 руб.. Для расчетов предполагалось, что в 2008 году этой статьи расходов уже не будет. Также считалось, что курсы продлятся в течение 6 мес.
- Ремонт автомобиля 10000 руб., в сентябре расходы на автомобиль должны сократиться в 2-3 раза, т.к. после ремонта машина будет требовать гораздо меньше капиталовложений. Считалось, что с сентября расходы на автомобиль составят 2500 тыс. Та же сумма в месяц, по прогнозам, будет расходоваться и на новую машину, которую семья купит вместо старой.
- Бензин – 10 000 руб.
- Проездные билеты – 1000 руб.
- Книги – 500 руб.
- Косметика 1000-3000 - бралось среднее в 2000 руб.

Итого ежемесячные расходы до сентября 2007 составят – 44250 руб.

С сентября 2007 – 36750 руб.

С 2008 года, когда, по прогнозам, закончатся курсы англ. яз., - 31250 руб.

Плюс к ежемесячным расходам в 2007 г. при расчетах учитывался ремонт в комнате, стоимость которого, по прогнозам, составит 80 000-90 000 руб.- бралось среднее в 85 тыс. руб.

Кроме того, семья ежегодно выезжает в отпуск, поэтому считалось, что отпуск будет минимум раз в год по 55 тыс.

Также считалось, что величина инфляции в год будет составлять 7%, поэтому величина ежегодных расходов будет возрастать на 7% в год.

Что касается доходов Олеси и Алексея, на сегодня их ежемесячный доход составляет:

- 18 000 руб. – заработная плата Олеси
- 55 тыс. руб. – средняя заработная плата Алексея (70 тыс. руб. он получает 6 мес. в году, 40 тыс. руб. – остальное время).

Предположим, что доход Олеси и Алексея растет со скоростью около 5% в год, т.к., по их прогнозам, компания, в которой работает Алексей, будет развиваться все динамичнее, что приведет к росту заказов и обеспечит более высокий заработок Алексея.

Что касается активов и пассивов семьи, долгов у них нет, но есть старый автомобиль, который на сегодня более эффективно продать, пока он имеет еще хоть какую-то остаточную стоимость, а не вкладывать в него все большие деньги на поддержание его в должном виде. Подобный автомобиль на сегодня стоит порядка 50-52 тыс. рублей, хотя все, конечно, зависит от его состояния. Поскольку автомобиль недавно из ремонта, его вполне можно будет продать за 52 тыс. руб. Причем чем раньше это сделать, тем большую сумму можно будет выручить за продажу. Именно поэтому рекомендуется продавать машину в сентябре – октябре, а полученные использовать в качестве первоначального взноса для приобретения в кредит нового автомобиля.

Учитывая также тот факт, что пока заработная плата Алексея нестабильна, Олеся вряд ли сможет уйти в декрет в ближайшие пару лет, т.к. банк маловероятно станет выдавать ипотечный кредит в условиях нестабильного заработка около 55 тыс. рублей на семью из 3 человек, включая ребенка, которая к тому времени еще будет платить по автокредиту. Иными словами, следует сначала расплатиться по одному кредиту, и только потом заводить ребенка.

Рассмотрим подробнее порядок реализации финансовых целей Олеси и Алексея:

- Квартира – скорее всего, двухкомнатная, т.к. семья планирует рождение ребенка, а втроем жить в однокомнатной квартире проблематично
- Машина – около 260 тыс. рублей.
- Ребенок – подразумевается, что Оксана не будет работать в течение 3 лет, поэтому в это время доход семьи должен составлять не менее 70 тыс. руб. в мес. в текущих ценах.

Машина

В июле – августе семья должна отложить порядка 28 тыс. рублей в качестве части первоначального взноса за новую машину. В сентябре 2007 года Олеся и Алексей продают свою старую машину, получая на руки 52 тыс. руб. В сентябре же семья приобретает в кредит новую машину за 260 тыс. руб., при этом в кредит берется сумма в 180 тыс. руб. Кредит оптимально брать на 3 года. Допустим, что ставка по кредиту составит 15% годовых, тогда ежемесячный аннуитетный платеж будет равен около 6250 руб. В 2007 году такой платеж будет выплачиваться в течение 3 месяцев (октябрь-декабрь), далее, в 2008-2009 гг., в течение 12 месяцев, а в 2010 г. – только еще 9 месяцев.

Квартира

Квартира приобретается в середине 2009 года. До этого, с начала 2008 года, 60% свободных средств (разницы между ежемесячными доходами и расходами) ежемесячно откладывается на пополняемый полугодовой депозит в банке, его доходность в среднем составит около 3% за полгода. По прогнозам, на депозит за 2008 год поступит сумма около 240 тыс. руб. до середины 2009 года на депозит Олеся и Алексей положат еще около 120 тыс. руб. Тогда в середине 2009 года семья сможет забрать с депозита сумму около 390 тыс. руб., что будет служить небольшим первоначальным взносом по ипотеке.

Предполагается, что, с учетом имеющегося на тот момент авто кредита, банк сможет выдать ипотечный кредит Олесе и Алексею с аннуитетным платежом, не превышающем 33,5 тыс. руб. в месяц, учитывая их ежемесячный доход.

Таким образом, семья сможет приобрести квартиру, не более 3,4 млн. руб. (в ценах на 2009 год). Это стоимость либо однушки в Москве, либо небольшой двушки в окрестностях Москвы (например, в Реутове, Ивантеевке и т.д.)

Рост цен на недвижимость прогнозировался, исходя из темпов роста инфляции + 2%, согласно западным стандартам.

Чтобы снизить ежегодную кредитную нагрузку на семейный бюджет, ипотеку лучше брать на 20 лет, то есть до 2029 года включительно. Прогноз ежемесячных выплат по ипотеке базировался на предположении, что банк предоставит ипотечный займ на среднерыночных условиях – 12% годовых. Тогда ежемесячный аннуитетный платеж составит около 33 тыс. руб., плюс ежегодная обязательная страховка квартиры порядка 1% от суммы кредита, т.е. около 30 тыс. руб. в год. Если брать ипотеку на меньший срок, семья окажется в минусе.

Ребенок

Оксана может выходить в декрет на 2-3 года, как только ежемесячный доход мужа станет составлять не менее 70 тыс. руб. в текущих деньгах. Только тогда они смогут расплачиваться по ипотеке. Поскольку коттеджное строительство в Подмоскowie сейчас активно развивается, причем не только на Рублевке, можно предположить, что компания, где работает Алексей, сможет быстро развиваться, и в ближайшие 3-4 года Алексей сможет получать стабильную более высокую заработную плату. К этому времени они как раз расплатятся по авто кредиту.

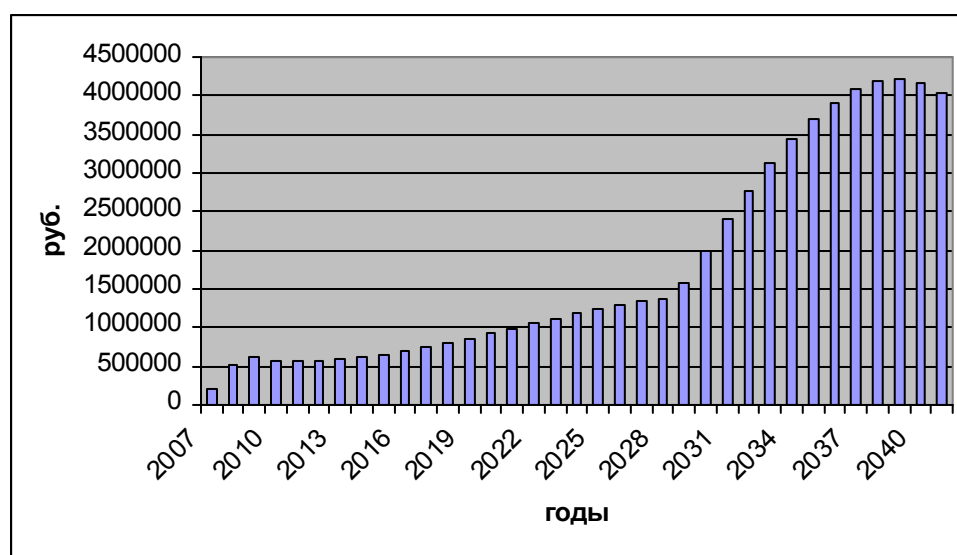
Подробнее реализацию финансовых целей Олеси и Алексея можно увидеть в табл. 1 и на рис. 1.

Таблица 1. Выплаты и накопления семьи до 2029 года (года погашения ипотеки), руб.

Год	Разница Доход - расход	% с остатка, перечисляемый на депозит	Сумма от продажи машины	Сумма на депозите	Кредитные выплаты по машине	Выплаты по ипотеке	Остаток денежных средств	Остаток нарастающим итогом
2007	224200	28000	52000		18719,28		205480,7	205480,7226
2008	397384	238430,4		252950,8114	74877,11		322506,9	527987,613
2009	407434,9	122230,5		394252,8937	74877,11	228440,8	104117	632104,5724
2010	417301				56157,83	426881,6	-65738,4	566366,1398
2011	426925,1					426881,6	43,45604	566409,5958
2012	436243,5					426881,6	9361,846	575771,4416
2013	445185,8					426881,6	18304,2	594075,6461
2014	453674,4					426881,6	26792,79	620868,4402
2015	461623,5					426881,6	34741,86	655610,3042
2016	468938,6					426881,6	42056,96	697667,2662
2017	475515,8					426881,6	48634,19	746301,4557
2018	481241					426881,6	54359,4	800660,8549
2019	485989					426881,6	59107,33	859768,1836
2020	489622,3					426881,6	62740,67	922508,8498
2021	491990,7					426881,6	65109,04	987617,8928
2022	492929,6					426881,6	66047,95	1053665,84
2023	492259,2					426881,6	65377,55	1119043,391
2024	489783,1					426881,6	62901,46	1181944,847

2025	485286,9					426881,6	58405,32	1240350,169
2026	478537					426881,6	51655,41	1292005,579
2027	469278,6					426881,6	42397,01	1334402,584
2028	457234,3					426881,6	30352,71	1364755,296
2029	442102,3					228440,8	213661,4	1578416,735

Рис. 1. Денежные средства Олеси и Алексея нарастающим итогом, до 2041 года (до пенсии Алексея в 60 лет).



Прочее

Олесе и Алексею будет необходимо учесть еще ряд вещей:

Если у них будет возможность, можно будет воспользоваться ипотечным кредитованием по более выгодным условиям, если взять кредит под залог имеющейся квартиры, либо если у них будут поручители. То же касается подтвержденного дохода Олеси и Алексея – чем больший доход они смогут подтвердить официально, тем большую сумму они смогут взять в рамках ипотечного кредита.

Олеся и Алексей имеют право на налоговый вычет при покупке квартиры: до 1 млн. руб. плюс проценты по ипотечному кредиту. Естественно, что налоговый вычет не может превышать сумму налога на доходы физических лиц (НДФЛ), уплаченный Олесей и Алексеем за год, поэтому он в таком случае будет переноситься на

следующий год. Пока что рассчитать налоговый вычет сложно, т.к. не известна ежегодно уплачиваемая сумма НДФЛ. Тем не менее, налоговый вычет будет одним из способов роста доходов семьи на период ипотечных выплат, поэтому им следует непременно воспользоваться.

Необходимый минимальный рост дохода Олеси и Алексея в год должен составлять 5%, чтобы покрывать соответствующий рост расходов на 7% в год из-за инфляции.

Чтобы нормально существовать на пенсии, семье понадобится подумать о пенсионном обеспечении. Для этого можно либо копить средства в ПИФах или ОФБУ (общих фондах банковского управления), затем их перевести в программы накопительного страхования, либо в НПФ (негосударственный пенсионный фонд). Олесе и Алексею следует определить желаемый размер пенсии в месяц. Обычно это – 50-70% текущих ежемесячных расходов, но Олесе и Алексею следует определить их потребность в пенсии самостоятельно.

Поскольку Алексей является основным источником доходов семьи, можно застраховать его жизнь. Для этих целей подойдет срочное страхование, а не накопительное, которое обойдется семье гораздо дешевле.

Рекомендуется иметь запас ликвидных средств в размере 3-6 ежемесячных доходов семьи. Его удобно держать на депозите с возможностью частичного снятия средств до истечения его срока.

*Наталья Смирнова,
Независимый финансовый советник
Выпускник ИНФИС*

Что же делать человеку, который недоволен своим финансовым положением, или кто такие Независимые Финансовые Советники?

Независимые Финансовые Советники (НФС) – это, прежде всего, универсальные специалисты по широкому спектру современных финансовых услуг.

Они прекрасно разбираются в основах финансового и налогового законодательства, им хорошо знакомы основные финансовые услуги для физических лиц и для целых семей – как планировать бюджет семьи, как сохранять и инвестировать денежные средства, как получать кредиты в банках, в том числе на приобретение жилья и автомобилей, какие страховые и пенсионные стратегии подойдут для решения проблем в каждой конкретной жизненной ситуации. Знание налогового законодательства позволяет советникам рекомендовать наиболее удобные и выгодные для клиента услуги, с наименьшим общим налогообложением.

Эффективная помощь клиенту по вопросам личных или семейных финансов – это главная цель работы финансового советника. Результатом работы советника является повышение уровня материального благосостояния клиента.

Принципиальным отличием независимого финансового советника от сотрудников современных банков, инвестиционных и страховых компаний, является то, что НФС - не продавец какой-либо финансовой услуги или какого-либо одного конкретного финансово-кредитного учреждения. Отсюда и объективная независимость финансового советника. Советник заинтересован не столько в продаже финансовой услуги, сколько в удовлетворении потребностей людей. Комиссионное вознаграждение НФС получает независимо от поставщика услуги и только в том случае, если его квалифицированный совет приведет к повышению материального благосостояния клиента. Такая система приводит к тому, что НФС становится на сторону людей, как это происходит в развитых странах Западной Европы.

Работая с отдельными людьми и с целыми семьями, формируя рекомендации для личных, а порой и для семейных бюджетов, финансовый советник объясняет клиенту перспективы и рассказывает об ограничениях использования его финансовых ресурсов, демонстрирует варианты будущих доходов при использовании той или иной стратегии.

Ориентированность советника на запросы клиента, позволяет ему оставаться независимым и, представляя интересы клиента, успешно сотрудничать сразу с

несколькими банками, а не с каким-то одним, работать сразу с несколькими страховыми компаниями, выбирая из них наиболее подходящую, контактировать с лучшими пенсионными фондами, принимая во внимание самое главное - интересы клиента.

К советнику можно обратиться по большинству самых важных вопросов из области финансов. Прекрасно разбираясь в основных финансовых проблемах домохозяйств, советник имеет возможность оказать консультативную помощь в планировании семейного бюджета. Он структурирует текущие, настоящие и будущие финансовые потребности и рекомендует пути оптимального их удовлетворения с учетом особенностей налогообложения.

Финансовые советники – новая и очень перспективная для России профессия, получившая признание и значительную популярность на Западе, где уже долгое время успешно работают INDEPENDENT FINANCIAL ADVISOR.

Немного Истории.

Родиной НФС является Великобритания, там эта профессия существует с 1916 года. Но наиболее активное развитие она получила в последние 10-15 лет. В США, Европе и Австралии практически ни один клиент не обратится в финансовую организацию без рекомендации своего независимого финансового советника. Деятельность НФС в этих странах регламентируется законом, она лицензируется и сертифицируется.

В России же первые советники появились в 2005 году. Именно тогда появился Институт Независимых Финансовых Советников (ИНФИС), организованный **Г.И. Писковым**. ИНФИС был создан на основе зарубежного опыта и явился первым в России учебным заведением, дающим профессию НФС. На начальном этапе работы ИНФИСа обучение НФС проводилось совместно с МГУ.

Независимый финансовый советник- специалист по управлению личными финансами. Основной задачей НФС является анализ ситуации и целей клиента и предоставление клиенту рекомендаций советов по правильным действиям для достижения целей, улучшению его финансового состояния, диагностирование финансовых проблем клиента и поиск путей их решения. НФС независим от финансовых организаций, и предоставляет клиенту полный срез информации о рынке финансовых услуг.

Какие услуги оказывают независимые финансовые советники?

НФС может грамотно и взвешенно дать совет по выбору определенного финансового продукта. Например,

- **Планирование семейного (личного) бюджета/ финансового плана.** Советник поможет Вам рассчитать Ваш бюджет на год, на два, на десять лет. Построит общий финансовый план - прогноз Вашего финансового состояния на несколько лет вперед. Также Советник может рассчитать план для конкретной цели. К примеру, Вы хотели бы купить автомобиль, но не знаете, как это лучше сделать - купить сейчас в кредит или подождать, скопить денег и купить позднее? Советник рассчитает финансовые планы, расскажет Вам про плюсы и минусы обоих вариантов, поможет выбрать оптимальный сценарий. Расчет личного финансового плана осуществляется Советником всегда при подборе финансовых продуктов для клиента, но может быть и отдельной услугой.
- **Покупка жилья (недвижимости) по ипотеке.** Самая большая и серьезная покупка в жизни любого человека - это недвижимость.

На сегодняшний день именно решение квартирного вопроса является одной из наиболее востребованной услугой НФС. Рынок недвижимости и ипотечного кредитования очень многообразен. Советник поможет выбрать лучший вариант кредита, рассчитает прогноз личного финансового плана с учетом выплаты кредита, поможет определить наиболее выгодный и перспективный вариант объекта недвижимости (квартиры, дачи и т.п.).

Также Советник может выступать в роли ипотечного брокера – посредника в получении кредита. Он будет полностью сопровождать сделку купли-продажи недвижимости. Если Вы пробовали самостоятельно провести подобную сделку, то знаете насколько это сложное, хлопотное и нервное мероприятие. Советник подготовит за Вас все возможные бумаги, выберет наиболее дешевые варианты страховки, нотариального и прочего оформления. Вам останется только приехать в назначенное место и время, чтобы подписать документы. Среди людей, занятых карьерой и зарабатыванием денег, не имеющих возможности постоянно отпрашиваться с работы для походов по инстанциям за нужными бумагами, услуга по сопровождению ипотечных сделок очень популярна.

После успешного завершения покупки недвижимости по ипотеке, НФС поможет сформировать личный финансовый план, найти резервы для снижения финансовой нагрузки, которую несут выплаты по ипотечному кредиту, поможет

получить имущественный налоговый вычет, в будущих периодах поможет рефинансировать кредит для уменьшения процентной ставки по кредиту, может рассмотреть возможность консолидации долгов на основе ипотеки.

- ***Инвестирование***

Если у человека есть финансовые цели, перед ним встает вопрос о сохранении и преумножении своих накоплений. НФС поможет спланировать бюджет таким образом, чтобы высвободить из расходов средства на инвестирование. НФС вместе с клиентом выберет наилучшие условия по банковским депозитам, подберет варианты вложений в ПИФы, проинформирует клиента о координатах и специфике работы различных финансовых организаций. Также НФС поможет клиенту минимизировать налоги по доходам от инвестиций.

- ***Планирование обеспечения пенсионного периода***

В настоящее время всё большее количество людей не надеется на то, что их старость обеспечит государство. Многие уже в 35-40 лет начинают задумываться о планировании своей пенсии. НФС поможет рассчитать возможные сроки окончания трудовой деятельности, сумму, необходимую для обеспечения достойного уровня жизни, подберет финансовые инструменты (программы негосударственных пенсионных фондов, полисы накопительного страхования, вложения в ПИФы и пр.), гарантирующие получение запланированного дохода в пенсионном периоде.

- ***Автокредитование и покупка автомобиля***

НФС поможет выбрать наиболее выгодный кредитный продукт, оптимальный вариант страхового полиса, может выступить в роли кредитного брокера и полностью сопроводить процесс получения кредита и покупки автомобиля.

- ***Формирование страховой защиты***

Для защиты от непредвиденных ситуаций и уверенности в завтрашнем дне, нужно иметь программу защиты. Кроме покупки активов, планирования пенсионного периода и инвестирования, к финансовой защите относится страхование. НФС порекомендует наилучшие варианты страховых программ, проанализирует договора страхования вместе с клиентом.

- ***Прочее***

НФС может оказать содействие по любому вопросу, касающемуся личных финансов : приобретению ценностей, планированию путешествий, образования, льготам по налогам, получению налоговых вычетов и т.п.

Но для максимальной эффективности, к НФС стоит обращаться для комплексного решения вопросов об улучшении финансового состояния. Выбор одного продукта, решение только одной проблемы, в отрыве от общей ситуации и всех финансовых целей может приводить к ошибкам. Поэтому, помогая решить конкретную проблему, НФС предупреждает Клиента об опасностях некомплексного обслуживания и рекомендует полное решение всех финансовых вопросах. Безусловно, НФС заинтересован в том, чтобы как можно более полно охватить все проблемы клиента, советник получает за это вознаграждение, но и для клиента комплексное обслуживание является наиболее эффективным.

Кто обращается за помощью к НФС?

Для того, чтобы начать работать с НФС не нужно иметь больших средств, напротив, регулярное сотрудничество с советником, выполнение его рекомендаций могут очень положительно повлиять на Ваше финансовое состояние. Основными клиентами НФС в Москве являются замужние женщины в возрастном диапазоне от 30 до 40 лет, с уровнем дохода 800- 2500\$. Наиболее востребованными услугами является подбор и сопровождение ипотечных кредитов, инвестиций, потребительских кредитов. Также достаточно много клиентов НФС среди мужчин с тем же уровнем доходов. В последнее время расширяется круг потребителей услуг НФС, всё чаще к их услугам обращаются студенты, пенсионеры с самым широким спектром вопросов- от выбора автокредита до планирования путешествий.

Цены на услуги НФС

Каждый советник имеет право индивидуально формировать цены на свои услуги. Сложившаяся ситуация на рынке услуг НФС, недостаток специалистов но высокий спрос на сервис в различных сегментах, позволяют им диктовать условия.

Пример прайса среднестатистического Советника выглядит следующим образом:

- подбор оптимального кредитного продукта стоит в среднем 1000 рублей,
- составление личного финансового плана - от 5 000 до 30 000рублей.
- Наиболее дорогой услугой является разработка индивидуальной инвестиционной стратегии и помощь в ее реализации в среднем 1 500 до 5 000руб.

Также следует помнить что отношения советника и клиента стоятся на долгосрочной основе, и единожды найдя своего советника, клиент будет ежегодно реализовывать личные финансовые цели с его помощью.

Клиенты НФС, кто они?

Исследование выставки "Личные финансы»: «Комплексное представление о потребителях финансовых услуг» (Москва, 2007)

Пол: Среди тех москвичей, кого интересует управление личными финансами, - 67% мужчины.

Возраст: 19% респондентов - 18-23 года, 10% - 41-50 лет, 3% - 51-60 лет, 2% - старше 60 лет.

Занятость: 78% работают, 20% совмещают учебу с работой, 2% - учатся в вузе. Примечательно, что 31% респондентов работают в сфере финансов. 28% опрошенных работают в сфере услуг, 20% - в производственной сфере, 15% - в сфере торговли. 77% - работают в российских компаниях, 14% - в совместных, 9% - в иностранных. 34% работают специалистами (в основном это финансовые консультанты и аналитики), 22% - менеджерами высшего звена, 22% - среднего. 19% - линейные менеджеры.

Образование: 96% имеют первое высшее образование, 24% получили второе высшее, 3% имеют диплом МВА, 2% - окончили магистратуру и 8% - аспирантуру. В качестве первого высшего образования 43% получали экономическое, 31% - техническое, 13% - гуманитарное, 1% - естественнонаучное. Второе высшее 18% получали в области экономики (в том числе 8% - в области финансов), 3% - в юридической сфере и столько же - в области психологии.

Увлечения: преобладают занятия спортом (51%). При этом лидируют горные лыжи, плавание, дайвинг, конный спорт, велосезда, восточные единоборства, бокс, футбол, волейбол, бег, 32% - увлекаются путешествиями и туризмом, 14% - музыкой, 14% - чтением, 7% - кино. По 5% ответили, что их основными увлечениями являются семья, дом и работа.

Исследование проводилось в мае 2007г. методом телефонного опроса лиц, зарегистрировавшихся для посещения выставки "Личные финансы". Количество респондентов составило 456 человек.

- 13% потребительский и автокредит (больше других категория 25-34 и 35-44 (18%))
- 10 % вклад или депозит в банке под процент (наиболее активно респонденты 35-44 (14%), и 45-59 (12%))
- 8% покупка или продажа наличной иностранной валюты (больше других категория 25-34)
- 3% ипотечный кредит
- 1% ПИФы и ОФБУ

Исследование: «Какими финансовыми услугами население РФ планирует воспользоваться в ближайшие два года» (ВЦИОМ, НАФИ, 2007)

Дата проведения: 16-17 июня 2007 года. Опрошено 1 600 человек в 153 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России.

О бизнесе Независимого Финансового Советника

НФС – это престижная и хорошо оплачиваемая консультационная деятельность в сфере финансов для физических лиц, предоставляющая **широкие возможности развития карьеры, построения собственного бизнеса, а так же для получения дополнительного дохода.**

Что делают НФС? Независимый Финансовый Советник оказывает населению консультационные услуги по широкому спектру финансовых вопросов, таких как составление личного и семейного бюджета, накопление средств на реализацию финансовых целей, управление наличными деньгами и финансовыми рисками, страхование, инвестиции и пенсионное обеспечение, налоговое планирование, управление недвижимостью и наследством.

Профессия родом из Англии: там, в 1916 году впервые появился Институт Финансовых Аналитиков.

На западе более 40 % семей имеют персонального Независимого Финансового Советника и приобретают финансовые услуги, только проконсультировавшись с ним. В России потребность в услугах Советников неизбежно растет с ростом благосостояния людей, усложнением и увеличением количества финансовых услуг и в результате уменьшения социальной поддержки государства.

Спрос на услуги НФС в России: по опросу, проведенному агентством Romir Monitoring в 2005 году: около 10% взрослого населения России абсолютно уверены в том, что не просто хотят воспользоваться услугами Независимых Финансовых Советников, но и бесспорно в них нуждаются. С тех пор количество запросов на услугу Советников устойчиво растет, например, количество запросов на услугу личного финансового плана выросло почти в 30 раз за последний год.

Сколько советников на рынке? пока не много. Но если 2006-2007 года слушатели осваивали программу преимущественно для целей управления собственным капиталом, то с 2008 г многие стали рассматривать сферу деятельности как возможность дополнительного заработка и организации собственной консалтинговой практики.

Где можно найти живых советников? Например, наши выпускники:

- Смирнова Наташа проект «Персональный советник» www.kdostatku.ru,
- Новиченко Алексей www.finadvisor.ru,
- Макаров Сергей проект: www.money-guide.ru ,
- Дедова Вера «Салон финансовых решений» www.club-13.ru,
- Панова Жанна «Центр Финансового Консультирования» www.cent-r.ru

Преимущества деятельности советника:

- **Простота организации.**
- **Низкие стартовые расходы.** Для начала деятельности необходимы: подготовка по программе «Независимый финансовый советник» и компьютер с доступом в интернет, средняя стоимость 1 500\$. Важной и обязательной статьёй расходов является привлечение клиентов: в среднем привлечение 1 клиента обходится в 32-200\$ в зависимости от набора услуг Советника и ценового предложения.
- **Свободный режим работы.** Деятельность Советника представляет собой аналог бизнеса нотариусов, риэлторов, адвокатов. Т.е. вы вольны сами определять когда и сколько вам работать. В начале бизнеса, при формировании клиентской базы, конечно придется поработать, но после завоевания доверия клиентов, будет достаточно 3-4 часов работы в день. Так то, если вы часто испытывали зависть к людям, которые с удовольствием обедают с клиентом в ресторане, видят свою семью не только в отпуске, успевают заниматься спортом – вам понравится стиль жизни Советника.
- **Стабильный достойный доход,** с высоким потенциалом роста. Сегодня за услугу Советника клиенты готовы платить от 45-350 \$ (по ценам Советников, оказывающих услуги в Москве), в среднем это обеспечивает около 2 000\$ в месяц при 3-4 часовом рабочем дне. Единоразово начав работу с клиентом, вы обеспечиваете себе поток последующих обращений, т.к. после удачного первого общения, клиент готов приобретать по 2-3 услуги ежегодно.
- **Интересная интеллектуальная деятельность.**
- **Признание и благодарность клиентов.**

ОБ ИНФИС

Институт независимых финансовых и инвестиционных советников (ИНФИС) автономная некоммерческая организация, основан в 2005 году.

ИНФИС — это первое и единственное в России учебное заведение, осуществляющее обучение эффективному управлению личными финансами. В основе программ обучения - европейские методики, адаптированные к российским условиям экспертами ИНФИС совместно с МГУ им. М. В. Ломоносова.

В настоящее время выпускниками ИНФИС являются более 700 человек из более 20 регионов России. Корпоративными клиентами данной программы обучения являются сотрудники Банка ВТБ-24, МДМ Банка, Юниаструм Банка и других финансовых организаций.

Качество услуг ИНФИС сертифицировано Торгово-Промышленной Палатой РФ. Деятельность Института отмечена рядом грамот и благодарственных писем.

ИНФИС имеет богатый практический опыт деятельности по повышению финансовой грамотности населения. Самостоятельно и при участии партнеров проведено более 70 семинаров, которые посетили более 2 000 человек по всей России, издано более 130 информационно-просветительских материалов. Организовано on-line консультирование населения по вопросам личных финансов в рамках образовательного портала Azbukafinansov.ru.

В 2008г. при участии ИНФИС и при поддержке администрации города в Жуковском открыт первый в России Центр повышения финансовой грамотности. Коллективом авторов ИНФИС издан первый в России учебник «Эффективное управление личными финансами». Опыт ИНФИС был представлен на общественное рассмотрение в Государственной Думе, Всемирном банке, Конференции по повышению финансовой грамотности населения.

Программа обучения ИНФИС «Независимый финансовый советник»

Цель программы

ИНФИС предлагает Вам уникальную возможность освоить новую для России профессию Независимого Финансового Советника, приобрести навыки эффективного управления личными финансами, анализа текущего финансового состояния семьи и овладеть методикой личного финансового планирования. Программа подготовки ИНФИС позволяет получить комплексное представление обо всех предложениях современного финансового сервиса для физических лиц.

Обучение

Обучение проводится в соответствии с индивидуальным планом и заключается в последовательном изучении каждой темы курса. Занятия проводятся на базе системы дистанционного обучения и включают в себя доступ к видеолекциям, учебным материалам, практическим заданиям, консультационной поддержки преподавателей.

После прохождения каждой темы курса предусмотрено тестирование, в случае успешного подтверждения освоения темы, студент переходит к следующей теме.

По желанию студента в программу обучения могут быть дополнительно включены очные семинары и тренинги.

Проводят занятия и готовят учебные материалы высококвалифицированные специалисты-практики и Независимые Финансовые Советники, непосредственно работающие в сфере финансов, инвестиций, страхования, консалтинга и др.

Аттестация

По окончании обучения студент сдает итоговое тестирование по всему курсу обучения, а также готовит и представляет к защите выпускную работу «личный финансовый план клиента и презентация финансовых решений».

Выпускники ИНФИС, успешно завершившие программу обучения, получают документ об образовании установленного образца.

Базовые курсы программы обучения «Независимый Финансовый Советник»

1. Введение в управление личными финансами

Финансовая система и финансы домохозяйств. Сущность и функции финансов домохозяйств в финансовой системе. Финансовые ресурсы домохозяйств. Доходная часть бюджета домохозяйств. Расходная часть бюджета домохозяйств. Денежные сбережения и цели домохозяйств. Неоклассическая и институциональная экономические теории и поведение домохозяйств.

Управление личными финансами: Независимые финансовые советники. Личный финансовый план. История Независимых Финансовых Советников. Независимые Финансовые Советники в России. Личный финансовый план.

2. Инвестиции и риск

Финансовая система. Структура инвестиций. Финансовые рынки. Финансовые институты.

Рынок ценных бумаг. Основные функции рынка ценных бумаг. Классификация ценных бумаг. Классификация ценных бумаг по форме выпуска. Классификация ценных бумаг по способу передачи прав. Классификация ценных бумаг по способу выпуска. Деление ценных бумаг на основные и вспомогательные.

Инфраструктура рынка ценных бумаг. Инструменты рынка ценных бумаг. Акции. Цена акции. «Голубые фишки». Акции «второго эшелона». Облигации. Виды облигаций. Доходы по облигациям. Рыночная цена облигации. Векселя.

Инструменты инвестирования. Рынок FOREX. Производные финансовые инструменты. Депозиты банков. Драгоценные металлы. Недвижимость Прямые инвестиции в бизнес. Венчурное инвестирование. Редкие инвестиционные инструменты. Институты коллективного инвестирования. Паевые инвестиционные фонды (ПИФ). Общие фонды банковского управления (ОФБУ). Индивидуальные формы доверительного управления (ИДУ). Целевое назначение ИДУ. Особенности ИДУ. Как выбрать Управляющего ИДУ?. Расходы при ИДУ. Основные инвестиционные инструменты личного финансового планирования. Депозиты. Паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Общие фонды банковского управления (ОФБУ).

Принципы выбора инвестиционных инструментов. Выбор наилучших инвестиционных инструментов из представленных на рынке. Депозиты: Выбор банка. Выбор депозита. ПИФы: Выбор Управляющей компании (УК). Выбор ПИФа. ОФБУ: Выбор банка. Выбор ОФБУ. Подбор финансовых инструментов под персональную ситуацию инвестора. Основные риски инвестиций. Определение склонности к риску. Подбор инструментов, исходя из сроков инвестиций. Подбор инструментов, исходя из суммы инвестиций. Определение времени «входа-выхода» в ПИФ и ОФБУ. Стратегия «купи и держи». Стратегия покупки по усредненной цене. Стратегия распределения активов. Основы портфельной теории.

3. Банковские услуги.(ипотечное, потребительское кредитование и др.)

Банки в финансовой системе. Регулирование деятельности коммерческих банков. Кредитная система России. Регулирование деятельности коммерческих банков в России. Система страхования вкладов. Регулирование Банком России деятельности коммерческих банков. Банковская тайна. Регулирование ФСФР деятельности коммерческих банков. Контроль операций физических лиц со стороны Федеральной службы по финансовому мониторингу. Бюро кредитных историй. Коллекторские агентства. Развитие современной банковской системы России. Банковские и финансовые кризисы. «Черные вторники» 1992, 1993 и 1994 года. «Черный четверг» — кризис на рынке МБК в августе 1995 года. Кризис августа 1998 г. Концепция развития банковской системы РФ до 2008 года. Мировой кризис ликвидности 2007 года.

Банковские операции и другие сделки кредитной организации. Расчетные операции коммерческих банков и домохозяйства. Расчеты с использованием вклада до востребования. Расчеты с использованием текущего счета физического лица. Расчеты переводами без открытия счета. Наличноденежные расчетные инструменты. Дорожные чеки. Пластиковые карты.

Кредитные операции коммерческих банков. Классификация кредитов. Сущность, функции и формы кредита. Функции кредита. Формы кредита. Классификация кредитов. По способу предоставления кредита. По форме выдаваемых денежных средств. По целевому назначению и по другим признакам. Виды кредитов для физических лиц. Потребительские кредиты. Ипотечные кредиты. Автокредиты. Требования к процессу возврата клиентом кредита и уплаты процентов за кредит. Принципы банковского кредитования. Формы и виды обеспечения возвратности кредитов. Кредитный договор.

Основные виды розничных кредитов. Автокредитование . Сущность автокредитования и характеристика рынка. Основные разновидности автокредитов. Этапы получения автомобиля в кредит. На что следует обратить при выборе кредитной программы. Потребительские кредиты. Сущность потребительского кредитования и характеристика рынка. Некоторые виды потребительских кредитов. Несколько советов по выбору потребительского кредита. Ипотека. Понятие ипотеки. Этапы ипотечной сделки. Ипотека на первичном рынке недвижимости. Преимущества ипотечного кредитования. Ипотека или аренда? Модели рынка ипотечного жилищного кредитования. Государственная поддержка ипотеки. Ипотека в России. Перекредитование.

Принципы выбора банков и кредитных продуктов. Этап первый: выбор банка. Удобство в обслуживании, Качество клиентского сервиса, Вероятность переуступки банком прав требования по кредиту. Этап второй: выбор кредитного продукта. Определение срока, суммы и валюты кредита, Параметры заемщика и предмета залога, выбор лучших кредитных программ по нескольким критериям, Эффективная процентная ставка, Особенности выбора кредитных продуктов при потребительском, авто- и ипотечном кредитовании.

Этапы кредитования. Оформление кредитной заявки. Анализ кредитной заявки и принятие кредитного решения. Оформление необходимых документов. Получение кредита. Сопровождение кредита (мониторинг). Погашение кредита.

Постобслуживание кредита. Налоговые вычеты. Рефинансирование кредита.

4. *Страховая защита*

Понятие о страховании как финансовом инструменте. Понятие, функции и принципы страхования. Функции и принципы страхования. Законодательные основы страхования в РФ. Формы страхования. Практические финансовые вопросы, решение которых возможно посредством применения страхования как финансовой услуги. Рынок страхования в РФ, состояние, проблемы и тенденции развития. Понятие и признаки страхового мошенничества.

Субъекты страховых отношений. Понятие и статус страхователя. Застрахованные лица. Выгодоприобретатель. Посредники в страховании.

Виды страховых услуг. Отрасли страхования. Классификация видов страхования по объекту страхования. Объект страхования. Имущественное страхование. Страхование багажа. Страхование животных. Страхование катеров и яхт. Страхование картин и антиквариата. Страхование ответственности. Личное страхование. Страхование предпринимательских рисков. Страхование финансовых рисков.

Определение потребностей в страховой защите. Подбор страхового продукта. Понятие и виды страховых продуктов. Структура страхового продукта и содержание его основных элементов. Экономические характеристики страхового продукта. Страховая сумма. Страховая стоимость. Основные системы страховых выплат в имущественном страховании. Страховой тариф и страховая премия. Условная и безусловная франшиза. Возможность получения ссуды у страховщика. Организационно-технические характеристики страхового продукта. Порядок действий страхователя после наступления страхового случая. Порядок оценки ущерба и подтверждения факта страхового случая. Условия оплаты страховой премии и получения страхового возмещения. Дополнительные услуги, оказываемые страховщиком по договору страхования.

Принципы выбора страховых продуктов и страховых компаний. Понятие о методике выбора страхового продукта. Определение приоритетов при выборе объекта страхования. Понятие страхового риска, его связь с объектом страхования. Оценка страховщиков и их страховых продуктов.

Особенности содержания и методики подбора страховых продуктов в имущественном страховании и страховании ответственности. Страхование имущества. Страхование транспортных средств граждан. Страхование домашнего имущества граждан. Страхование строений и квартир граждан. Страхование риска жилищных сделок (титульное страхование). Страхование гражданской ответственности. Страхование автогражданской ответственности. Страхование ответственности перед соседями. Страхование профессиональной ответственности.

Особенности содержания и методики подбора страховых продуктов в личном страховании. Основные виды страхования на случай смерти. Страхование от несчастных случаев и болезней. Медицинское страхование.

5. Пенсионное обеспечение

Государственная пенсионная система. Методики оценки качества финансовой защиты после окончания активной трудовой деятельности. Коэффициент замещения, минимально допустимые значения коэффициента замещения в европейских странах. Показатели коэффициента замещения в РФ. Перспективы изменения показателей коэффициента замещения в связи с проводимой пенсионной реформой. Государственная система пенсионного обеспечения в РФ.

Возможные способы финансовой защиты пенсионного возраста: (краткая характеристика, основные характеристики продуктов, возможность удовлетворения заявленной потребности с помощью данных продуктов. Деньги в чулке или «домашние» накопления. Самостоятельные инвестиции на финансовом рынке. Банковские депозиты. Программы долгосрочного накопительного страхования жизни. Программы негосударственных пенсионных фондов (НПФ).

Программы дополнительного пенсионного обеспечения негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Законодательная база деятельности НПФ. Обзор рынка НПФ. Документы, необходимые для работы НПФ. Наиболее частые вопросы при выборе НПФ.

Продукты НПФ для физических лиц. Пенсионные схемы с фиксированными взносами/с фиксированными выплатами. Основные понятия, необходимые к разъяснению в договорах с физическими лицами. Возможные виды комиссии НПФ, взимаемой с Клиента. Налоговый режим. Наследование и правопреемство в договорах негосударственного пенсионного обеспечения для физических лиц.

Информация, необходимая для выбора инструментов защиты пенсионного возраста. Возраст. Пол. Уровень дохода. Иные данные, необходимые для определения конкретного пенсионного плана.

6. Налогообложение физических лиц

Введение в налогообложение. Налоговая система России. Базовые понятия налогообложения. Налоговое администрирование: взаимодействие налоговых органов и налогоплательщиков.

Налоги, уплачиваемые физическими лицами. Налог на доходы физических лиц. Элементы налога и условия налогообложения. Налоговые вычеты. Особенности обложения отдельных видов доходов. Уплата налога и налоговая декларация. Прочие налоги и обязательные платежи. Транспортный налог. Налог на имущество физических лиц и земельный налог. Государственная пошлина.

Налогообложение индивидуальных предпринимателей. Общий режим налогообложения. Специальные режимы налогообложения.

Международные аспекты налогообложения физических лиц.

7. Личное финансовое планирование

Личный финансовый план. Роль личного финансового плана в управлении личными финансами. Методика составления Личного Финансового Плана. Сбор необходимой информации для построения ЛФП. Оценка текущего финансового состояния на основе собранной информации. Определение финансовых целей. Индексы и коэффициенты, применяемые в расчетах. Пошаговая методика расчета. Интерпретация результатов расчета.

Процесс личного финансового планирования. Этапы личного финансового планирования, как бизнес процесса. Составление Личного Финансового Плана на основе первичных данных. Особенности сбора информации. Особенности оценки текущего финансово состояния. Особенности определения финансовых целей. Особенности определения индексов и коэффициентов. Составление личного финансового плана на базе уточненных данных. Анализ и оптимизация активов и пассивов. Анализ и оптимизация доходов и расходов. Анализ и оптимизация инвестиционного портфеля. Анализ и оптимизация финансовых целей. Жизненный цикл семьи и Финансовые цели. Иные факторы, влияющие на финансовые цели. Анализ и оптимизация финансовых целей. Определение финансовых целей. Измерение финансовых целей. Установление приоритетности финансовых целей. Установление гибкости финансовых целей по времени. Установление гибкости финансовых целей по стоимости. Секвестирование финансовых целей. Получение кредитов, как способ достижения финансовых целей. Финансовый леверидж и анализ целесообразности использования кредитов. Принципы использования кредитов в личном финансовом планировании. Страховая защита личного финансового плана. Налоговое планирование. Тяжесть (или бремя) налогообложения. Учет налоговых последствий при личном финансовом планировании. Учет тенденций изменения налогового законодательства в процессе личного финансового планирования.

Исполнение и мониторинг личного финансового плана.

8. Стандарты общения с клиентами

Поиск клиентов. Определение потенциальной клиентской базы. Основные технологии поиска клиентов. Реклама. Персональный поиск клиентов. Техника телефонных переговоров. Поиск клиентов по рекомендациям. Создание клиентской базы

Психология общения с клиентом. Особенности вербального общения. Особенности невербального общения. Установление первичного контакта с клиентом. Этика делового общения

Сбор информации, необходимой для проведения финансовых консультаций. Выявление готовности клиента давать полную и достоверную информацию о его реальном финансовом положении. Этические и социально-психологические проблемы, связанные с этим. Определение финансовых обстоятельств клиента

Определение финансовых потребностей клиента и его семьи. Реальные и мнимые потребности. Текущие и будущие потребности. Просчет и ранжирование потребностей. Процесс консультирования и реализации финансовых решений. Рекомендации и согласование финансового решения с клиентом. Выполнение принятых решений

Анализ дальнейших финансовых запросов и планов клиента. Обзор перспективных финансовых потребностей клиента. Сопровождение и организация обратной связи с клиентом

9. Юридические основы организации деятельности НФС

Клиенты НФС с точки зрения права. Юридические лица. Физические лица. Индивидуальные предприниматели. Правоспособность и дееспособность клиентов. Налоговый статус клиентов.

Полномочия НФС на заключение договоров. Представительство и доверенность. Лица, имеющие право на заключение договоров.

Правовые основы деятельности НФС по договорам. Понятие договора. Виды договоров. Порядок заключения, расторжения и приостановления договоров. Перемена лиц в обязательстве (договоре). Условия недействительности договоров. Правовые основы оплаты по договорам. Ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договоров. Виды санкций. Способы обеспечения обязательств по договору.

Общая информация по проверкам юридических и физических лиц.

Законодательство о противодействии легализации денежных средств, полученных преступным путем.

Законодательство о неприкосновенности частной жизни, о сохранении личной и семейной тайны, а также коммерческой и банковской тайны.

Ответственность за нарушение гражданского, уголовного законодательства о налогах и сборах.

Законодательство о защите прав потребителей и практика его применения.

10. Основы рекламной деятельности

Определение концепции рекламирования услуг НФС. Определение исходных данных рекламной кампании. Характеристики услуги НФС.

Специфика продукта (услуги НФС). Характеристики услуги НФС, важные для потребителя. Целевая аудитория. Определение характеристик целевой аудитории. Сегментирование рынка. Группы потребителей и их характеристики. Принятие решения потребителем о покупке. Конкуренты.

Организация рекламной кампании НФС. Выбор креативной стратегии рекламирования. Разработка медиаплана рекламной кампании НФС.

Планирование рекламной кампании. Основное содержание рекламных сообщений
Выбор инструментов. **Разработка медиа-стратегии. Географические стратегии охвата: удельный вес вложений в медиа-средства. Стратегии распределения рекламы во времени.** Оценка эффективности рекламной кампании.

Деловая игра «Разработка рекламной кампании НФС».

Управление клиентами. Поиск клиентов и установление контакта. Отбор клиентов. Приобретение клиентов. Инструменты формирования (поиска) клиентов. Удержание клиентов. Поддержка клиентов. Мероприятия. Выращивание клиентов.

11. Практика организации деятельности НФС

Исследования: Как правильно (экономически оправданно) исследовать рынок, и как эффективно использовать получаемые сведения? Основные правила отбора источников полезной информации для бизнеса советника.

Конкуренты: Кто они сегодня (карта рынка)? как своевременно выявлять их активность, копировать сильные ходы и не повторять ошибок?

Клиенты: Кто они сегодня? их финансовые потребности? стиль жизни? источники контакта с ними?

Продукт: Правила формирования продуктового предложения, а так же текущая ситуация: что предлагает современный сервис потребителю? оптимальная комплектация услуг и особенности их оказания;

Цена: Правила формирования цен на собственный сервис, текущая ситуация на рынке: какие цены потребители считают оправданными? какие диктуют конкуренты? какие на сегодняшний день являются экономически оправданными?

Каналы сбыта: Правила выбора оптимального для советника канала сбыта, текущие возможности доступа клиентов к сервису советников, их особенности

Продвижение: Особенности использования инструментов продвижения, текущая эффективность и расценки на привлечение клиентов (Реклама: ТВ, Радио, Наружная реклама, Пресса (Журналы, Газеты), Интернет. Стимулирование продаж / События: Выставка; Паблицити (PR) в журналах, в газетах, ТВ, радио; Конференции; Семинары. Мерчандайзинг: полиграфия и сувениры.)

Управление отношениями с клиентом – как основа успеха бизнеса советника.

Советы практикующих советников: с чего начинать общение; как настроить клиента на доверительное общение; как заложить основу долгосрочным эффективным отношениями с клиентом? Запрещенные темы и вопросы для советника в общении с Клиентом.

Бизнес планирование: расчет бизнес-плана советника, показатели эффективности текущей и будущей деятельности. Успешные бизнес стратегии советников в цифрах.

12. Выпускная работа "личный финансовый план клиента и презентация финансовых решений"

Выпускная работа слушателей представляет собой письменный документ – полноценный личный финансовый план, который включает следующие разделы:

- Анализ доходов и расходов
- Анализ активов и пассивов
- Анализ инвестиционного портфеля
- Анализ страховой защиты
- Анализ пенсионного обеспечения
- Анализ финансовых целей
- Расчет финансового плана (таблица денежных потоков и график денежных потоков)
- Приложения с рекомендуемыми финансовыми инструментами

Для составления личного финансового плана слушатель использует специальную анкету, которую ему предоставляет ИНФИС. Для выполнения выпускной работы слушатель может составить личный финансовый план для самого себя, для реальных или вымышленных клиентов. К документу «личный финансовый план» в обязательном порядке должна прилагаться заполненная анкета клиента.

Слушатель отправляет составленный план и анкету в электронном виде администратору учебных программ за день до презентации. Слушатель презентует составленный финансовый план перед Ученым Советом ИНФИС и другими слушателями, используя презентацию в формате Power Point, в течение 30 минут. В течение недели с момента публичной презентации Ученый Совет ИНФИС рассматривает составленный личный финансовый план с анкетой, и администратор учебных программ уведомляет в форме e-mail слушателя о решении Ученого Совета ИНФИС относительно оценки слушателя.

Стоимость обучения и порядок поступления

- В случае, если Вы оплачиваете весь курс обучения сразу – стоимость обучения **44 000руб.**
- В случае, если Вы оплачиваете в рассрочку 3 частями (размер одной части: 16000руб., каждая оплата за 4 блока), итого **48 000**,

Оплата обучения производится безналичным путем после заключения договора с АНО ИНФИС. Для заключения договора мы должны получить от Вас (можно в отсканированном виде):

- паспортные данные или ксерокопию Вашего паспорта, лицевой страницы и страницу прописки
- копию документа о высшем или среднем специальном образовании
- заявление на поступление в ИНФИС (форма заявления приведена ниже)

Все документы вы можете отсканировать и выслать нам электронной почтой.

После того как мы получим Ваши документы и заявление, мы оформим с Вами договор, и вышлем реквизиты для оплаты обучения.

Директору АНО ИНФИС
доктору социологических наук,
профессору В.В.Кочеткову от

(Ф.И.О. - полностью)

Заявление

Прошу зачислить меня в состав слушателей программы
«Независимый финансовый советник» Института Независимых
Финансовых и Инвестиционных Советников.

(Подпись)

« ____ » _____ 200 ____ г.