

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г. В. Плеханова

Кафедра финансов

Е. А. Нестеренко, д.э.н., профессор

Т. В. Акимова, к.э.н., доцент

И. А. Сударикова, к.э.н., доцент

**ФИНАНСОВЫЙ СОВЕТНИК:
ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Саратов

2015

Введение

Работая и получая зарплату, мы можем сберегать ее часть, однако наши сбережения, складываясь на протяжении длительного времени, подвержены риску обесценивания в силу инфляции, финансовых или экономических кризисов и иных факторов. В этих условиях мы должны защитить и увеличить свои сбережения, но каким образом?

Сбережения являются источником инвестиций. Термин «инвестиции» происходит от латинского слова *investio*, что означает «вкладывать». Инвестирование – это вложение свободных денежных средств в инвестиционные активы с целью их приращения. Чем, по большому счёту, инвестирование отличается от накоплений? Инвестирование предполагает больший риск и большую доходность по сравнению с накоплениями.

Деньги должны работать – это один из главных законов преуспевания. Рабочих мест для денег множество. Выбор рационального решения зависит от множества обстоятельств, в том числе от вашего характера, предпочтений и выбранной на их основе стратегии. Но, чтобы выбор был осмысленным, необходимо, как и в случае с выбором своей профессии и места работы, хотя бы в общих чертах представлять специфику труда и его оплаты в различных местах, где могут «трудиться» ваши деньги.

Не пытаясь разобраться в возможностях инвестирования личных денег, вы никогда этому не научитесь, а значит, никогда не будете финансово независимыми. Вам это удастся, если только вы научитесь находить «хорошие рабочие места» для ваших денег. Сделать это легче, если постоянно обновлять свои знания об инструментах инвестирования и придерживаться определенных принципов принятия инвестиционных решений.

Общие подходы к выбору инструментов инвестирования

Для разработки вашей инвестиционной стратегии, рационального выбора объекта вложений ваших средств необходимо первоначально определить *цель инвестирования*. Инвестировать можно для того, чтобы:

- преумножить свой капитал;
- обеспечить надёжное финансовое положение в будущем;
- реализовать планы покупок и расходов, которые требуют длительного накопления средств (покупка автомобиля, квартиры, оплата обучения детей, пенсия);
- защитить накопленный капитал от влияния инфляции.

Выбор конкретных инструментов инвестирования во многом определяется целями и сроками, через который вы планируете получить доход. Например, если вы копите на отпуск, машину или на первый взнос по ипотеке (срок от полугода до трёх) – лучше всего в данном случае подойдут срочные депозиты банка. Этот способ удобен и наименее рискован. Если же вы ориентируетесь на больший срок и более высокий уровень доходности, можно инвестировать в ценные бумаги – облигации и акции. Этот способ подходит для пенсионных накоплений или для покупки недвижимости в отдалённом будущем. Срок инвестирования в этом случае – 5–10 лет и более.

Важный фактор, определяющий выбор формы инвестирования – приемлемый *уровень риска*. Каждый объект вложений капитала характеризуется двумя взаимосвязанным параметрами: риском и доходностью.

Риск – это вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

Доходность – это отношение прибыли, полученной инвестором за время владения активом, к затратам на его приобретение (выражается в процентах за определенный временной период).

Инвестор не может избежать риска, но он может управлять им. Современная теория портфельного управления утверждает: чем выше уровень ожидаемой доходности, тем выше мера риска. До того, как начинать инвестировать, определите для себя уровень желаемого дохода от инве-

стиций. Какая степень риска для вас лично приемлема? Готовы ли вы к потере денег в погоне за высокой доходностью, или вам необходимы менее рискованные варианты инвестирования? Каждый инвестор имеет личный комфортный уровень терпимости к риску, в соответствии с которым нужно выбирать инструменты для инвестирования.

Исходя из уровня риска, инвестиции традиционно разделяются на три вида: консервативные, умеренные, агрессивные.

1. *Консервативными (малорисковыми) инвестициями* называются вложения, преимущественно нацеленные на сохранность ваших средств. Такие вложения надежны, но низкодоходны. Доходность по ним колеблется в пределах 5–12% годовых, находясь примерно на уровне инфляции. Примеры консервативных инвестиций: банковские депозиты, недвижимость (вторичный рынок), золото.

2. *Умеренными инвестициями* называются вложения, когда акценты распределяются между надежностью и желанием получить более ощутимый доход. Примеры умеренных инвестиций: вложения в паевые инвестиционные фонды, облигации. Ожидаемая доходность – в пределах 10–20% годовых.

3. *Агрессивными (высокорисковыми) инвестициями* называются вложения, дающие возможность получения высокого дохода при полном отсутствии гарантий сохранности вложенных средств. Пример агрессивных инвестиций – вложения в акции. Доходность варьируется от нуля процентов (или даже отрицательного значения) вплоть до 100% и более.

Итак, ваша задача – исходя из цели, сроков, суммы имеющихся денежных средств, выбрать такой способ вложения капитала, при котором обеспечивался бы желаемый уровень доходности при приемлемом уровне риска.

Рассмотрим преимущества и недостатки инвестирования в наиболее доступные для частных инвесторов объекты вложений (помимо банковских депозитов): драгоценные металлы, недвижимость, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФов), накопительное и инвестиционное страхование жизни.

Инвестиции в драгоценные металлы

Традиционно инвестиции в драгоценные металлы, в частности, в золото, считаются одними из самых надежных. Золото, серебро, платина и палладий обладают высокой ликвидностью и в случае роста мировых цен на драгоценные металлы, такие инвестиции могут потенциально принести доход. Существует ряд способов этих вложений.

Во-первых, можно купить *драгоценные металлы в слитках*. Банки предлагают слитки золота массой от 1 до 1000 г, слитки серебра массой от 50 до 1000 г, слитки платины и палладия от 5 до 100 граммов. В России цена продажи металла определяется на основе котировок мирового рынка, но при этом, как правило, на 20–25% выше мировой. Купив золотой слиток, вы в дальнейшем сможете без затруднений продать его банку либо перекупщику. Однако при этом следует учитывать, что банк приобретает слитки по цене, которая существенно ниже цены их продажи. Разница в цене продажи и покупки во многом обусловлена тем, что в России при продаже банком драгоценных металлов взимается налог на добавленную стоимость (НДС) по ставке 20%. Если же вы будете продавать кредитной организации слиток, никто вам уплаченный ранее НДС не вернет! Если же речь идет о продаже золота перекупщикам, то потери могут составить от 100 до 300 рублей за грамм, так как частник купит у вас слиток по цене золотого лома. Также следует учесть, что для безопасного хранения слитков драгоценных металлов скорее всего придется воспользоваться услугами коммерческого банка по ответственному хранению слитков в хранилище или в индивидуальном сейфе, арендуемом в банке, что вызовет дополнительные расходы. Поэтому получить реальный доход по таким инвестициям можно будет только в случае существенного роста (как минимум на 20%) мировых цен на драгметаллы.

Во-вторых, можно приобрести и «нематериальные» драгметаллы путем открытия в коммерческом банке *обезличенного металлического счета (ОМС)* в золоте, серебре, платине и палладии. Драгметаллы зачисляются на такие счета в условных граммах. То есть вложенные деньги сразу привязываются к стоимости золота, и размер вашего вклада меняется в зависимости от изменения цен на драгметалл. Минимальный вклад – золото и платина - 1000 г, серебро и палладий – 500 грамм. Курс, по которому

проводятся операции, зависит от текущих мировых цен и объема сделки. По срокам ОМС, как и обычные депозиты, делятся на вклады до востребования (текущие) и срочные (депозитные). По первым срок хранения металла не ограничен. По вторым установлен конкретный срок возврата сбережений. При текущем ОМС инвестор получает доход лишь за счет роста цена на металл, в то время как на депозитном вкладе предусмотрены гарантированные проценты, которые начисляются в граммах драгоценного металла.

Преимущества использования счета ОМС: минимум необходимых документов, отсутствие НДС при покупке драгоценных металлов в обезличенном виде; стоимость обезличенного драгоценного металла не включает в себя издержки, связанные с изготовлением слитков, их хранением и транспортировкой; учёт металла ведётся банком и он несёт риски, связанные с возможной утратой; текущий счет можно закрыть в любой момент и получить деньги (либо слитки).

Недостатки: текущий ОМС не предусматривает процентного дохода; срочный ОМС при досрочном расторжении договора также не предполагает получение процентов, а значит, итоговая сумма может оказаться меньше вложенной, если котировки золота упали; на хранение денежных средств на ОМС не распространяются гарантии системы страхования вкладов; при продаже металла необходимо подать налоговую декларацию и заплатить подоходный налог; комиссия за выдачу физических слитков не регламентирована.

Рассмотрим пример. Вкладчик открыл счет ОМС и внес на него 200 тысяч рублей. В этот момент 1 г металла стоил в банке 500 рублей, следовательно, на счет были зачислены 400 г металла. Через год цена на металл выросла в 1,5 раза. Продав банку свои 400 г металла, вкладчик получит взамен уже 300 тысяч рублей. Таким образом, доход по счету ОМС составит 100 тысяч рублей и станет объектом обложения налогом НДФЛ по ставке 13% (13 тысяч рублей). В итоге чистый доход инвестора равен 87 тысяч рублей.

В-третьих, можно приобрести *золотые монеты* (или серебряные, платиновые и палладиевые), выпускаемые Банком России. Они подразделяются на две категории: памятные (коллекционные) и инвестиционные. Памятные – монеты, выпускаемые «по случаю» ограниченными тиражами

и предназначенные в первую очередь для нумизматов. Они имеют коллекционную стоимость, поэтому в отдаленной перспективе могут принести хороший доход, хотя операции с ними облагаются НДС. Инвестиционные – монеты, отличающиеся более крупными тиражами, качеством чеканки (немного ниже), а главное – отсутствием НДС на операции с ними.

Обобщим *достоинства вложений в драгоценные металлы*:

- надежность;
- прозрачность.

Недостатки вложений в драгоценные металлы:

- низкая доходность;
- отсутствие инвестиционной составляющей;
- налогообложение.

Существует 4 стратегии инвестирования в драгоценные металлы.

Первая стратегия – вложение в драгметалл как страховка от экономической и политической нестабильности, когда другие инструменты инвестирования недоступны или представляются ненадежными. Золото – тихая гавань для инвестора, где можно «пересидеть» эти проблемы.

Вторая стратегия – золото как средство сбережения. Определенную часть свободных средств (примерно 5–10%) можно «конвертировать» в драгоценный металл на длительный срок. Правда, гарантировать конкретную доходность вам никто не сможет.

Третья стратегия – спекулятивная – считается самой доходной и рискованной. Конечно, любителю пытаться каждый день отслеживать котировки и совершать десятки сделок не стоит. Частному инвестору это и не по силам, и не по карману. Прибыль в 0,1%, которую можно получить на ежедневных сделках, будет ощутимой в рублях только при очень больших объемах вложений в драгоценные металлы.

Четвертая стратегия – покупка золотых изделий. Самым очевидным для большинства и самым неудачным способом вложиться в золото является покупка изделий. Даже если взять самые простые по технологии производства кольца без камней, цепочки, нужно быть готовыми пойти на дополнительные расходы. Удорожание металла из-за работы и налогов составит не менее 5%. Кроме того, такие изделия не слишком ликвидны, т.е. их непросто продать. Граждане, скупающие в «долгий ящик» золото или серебро, упускают из виду как минимум один важный момент: в цене

украшений стоимость драгоценного металла не является единственной составляющей. В результате вполне возможно, что лет через десять вы продадите ваши кольца или серьги всего лишь как лом.

Таким образом, в условиях стабильной экономики инвестировать в золото и прочие драгметаллы малоэффективно, потому что такие вложения не приносят ощутимой гарантированной доходности.

Инвестиции в недвижимость

Если вы не хотите, чтобы ваш капитал «лихорадило» вместе с фондовыми, валютными и иными быстро меняющимися рынками, и не намерены думать о том, как политические события или международная обстановка отразится на доходности ваших вложений, – выберите в качестве объекта инвестиций *недвижимость*.

Устойчивый спрос на жилье в России предопределен на много лет вперед. В этих условиях жилая недвижимость в долгосрочном плане дешеветь не может. Значит, инвестиции в недвижимость могут приносить определенное чувство безопасности. Кроме того, они приносят и доход, который, несмотря на относительно небольшой объем (в процентах к затратам), может в силу своей устойчивости и непрерывности стабильно вызывать положительные эмоции. Но доступен такой объект далеко не всем инвесторам, так как требует определенного (достаточно внушительного) минимального объема средств и не исключает рисков. Поэтому необходимо особо тщательный анализ всех аспектов подобных вложений: анализ объектов, выбор риелторов, юридическая проработка сделок и т. д.

Преимущества вложений в недвижимость:

- надежность;
- стабильность дохода;
- достаточно высокая вероятность роста цены вашего актива.

Недостатки вложений в недвижимость:

- высокий входной барьер;
- относительно низкая ликвидность (продажа даже самой хорошей недвижимости по рыночной цене, несомненно, требует большего времени, чем продажа пая или изъятие банковского вклада).

Входной барьер может быть снижен при покупке недвижимости на стадии строительства. В этом случае цена, например, 1 кв. м жилой недвижимости существенно ниже, чем у квартир на вторичном рынке. Однако тут появляются иные риски: стройка может затянуться, застройщик может пропасть и т. д.

Уровень юридической грамотности потенциальных покупателей медленно, но неуклонно растет. Сегодня все больше людей самостоятельно или с помощью юристов анализируют предлагаемые документы и оценивают, насколько защищены их интересы. Здесь можно посоветовать предпринять ряд мер: обязательно собирать максимум информации и приглашать специалистов; лучше привлекать юристов, компетентных в области недвижимости, – они лучше понимают, на что можно закрыть глаза, а что действительно важно; четко изучать финансовую сторону дела. В частности, цена квартиры не должна определяться приблизительно, или на этапе завершения строительства вас, скорее всего, попросят доплатить определенную, часто весьма существенную сумму.

Инвестиции в паи паевых инвестиционных фондов

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – это форма коллективных инвестиций, при которой средства вкладчиков объединяются для дальнейшего размещения профессиональными управляющими в ценные бумаги (или иные активы) с целью получения дохода. Иными словами, это общий инвестиционный «котел», средствами которого управляют профессионалы финансовых рынков – управляющие компании, имеющие соответствующую лицензию и состоящие из аналитиков, портфельных менеджеров, трейдеров и других специалистов, чьей профессией является доверительное управление капиталами инвесторов. Они принимают решения: когда и что на деньги инвесторов покупать, а когда – продавать.

Механизм получения дохода следующий: пайщик вносит в фонд деньги, получая взамен определенное количество паев. *Пай* – это единица измерения доли пайщика в фонде. Юридически инвестиционный пай – это ценная бумага, удостоверяющая право собственности владельца на долю имущества паевого фонда. В качестве подтверждающего документа вла-

делец паев получает выписку из реестра фонда с указанием количества паев, цены и даты их приобретения. Деньги вкладываются в ценные бумаги различных компаний или иные активы в разных пропорциях. ни на проценты, ни на дивиденды пайщик не может рассчитывать. Обратное свои деньги можно получить, лишь погасив пай, т. е. продав его управляющей компании (та по закону обязана его выкупить). Если стоимость бумаг или иных активов на рынке растет (снижается), соответственно увеличивается (уменьшается) и стоимость пая фонда. *Доход (убыток) пайщика* образуется из разности между ценой покупки и продажи пая фонда (за минусом небольших издержек). Но разность может быть и отрицательной – все риски ложатся на вас.

Управляющие компании (УК) взимают с пайщиков скидки и надбавки. Скидка – это средства, которые при погашении удерживает УК или её агент из стоимости паев (скидка не может превышать 3% от стоимости пая). Надбавка – это средства, которые при покупке пая взимаются УК или агентом дополнительно к стоимости пая (надбавка не может превышать 1,5% от стоимости пая).

Рассмотрим пример. Вы вложили в ПИФ 100 тыс. рублей на 160 дней. Доходность за этот период составила 20%. При покупке паев надбавка не взималась, а при продаже УК учла скидку в размере 0,5%. Сколько вы получите на руки? Стоимость пая при продаже $100\ 000 \times 20\% / 100\% = 120\ 000$ руб. При погашении будет удержана скидка 0,5% от стоимости пая в размере 600 рублей ($120\ 000 \times 0,5\%$), а также управляющая компания удержит подоходный налог по ставке 13% с прироста стоимости пая: $(119\ 400 - 100\ 000) \times 13\% = 2\ 522$ рублей. В итоге пайщик получит на руки $119\ 400 - 2\ 522 = 116\ 878$ рублей. Его чистый доход составит 16 878 рублей, а доходность вложений будет равна $(16\ 878 / 100\ 000) \times 100 = 16,88\%$, или 37,98% годовых.

Все паевые фонды различаются между собой прежде всего по режиму работы с пайщиками (сроку и ликвидности вложений) и по видам приобретаемых активов, определяющих уровень доходности и рискованности вложений в паи фонда. Паи *открытых* фондов можно покупать и продавать каждый день. Паи *интервальных* фондов продаются и покупаются несколько раз в год в течение определенного времени. Паи *закрытых* фондов можно покупать только при формировании фонда, а продавать

только при завершении его работы через несколько лет. По уровню риска активов фонда различают: индексные фонды (инвестирующие в акции, входящие в расчет индексов); фонды акций; фонды смешанных инвестиций; фонды фондов; фонды облигаций; фонды денежного рынка; фонды недвижимости; фонды прямых и венчурных инвестиций; ипотечные фонды.

Уровень доходности ПИФа во многом зависит от вида базового актива. Чем более рискованным является приобретаемый актив, тем потенциально более доходным является фонд. Наиболее рискованными являются индексные ПИФы акций. За ними в порядке убывания рискованности идут: фонды акций, смешанных инвестиций, фондов, облигаций, денежного рынка. Анализируя результаты инвестиций в ПИФ, следует учитывать, что доходность фонда в прошлом не гарантирует доходности в будущем – стоимость пая может, как увеличиваться, так и уменьшаться.

Вкладывая деньги в ПИФ, пайщик несет несколько *видов рисков*:

– рыночный риск – это вероятность снижения стоимости пая вследствие снижения рыночной стоимости активов ПИФа;

– операционный риск – это вероятность снижения стоимости пая или даже значительных финансовых потерь вследствие случайной или умышленной ошибки управляющего или нарушения им требований законодательства и нормативных актов;

– «криминальный» риск – это вероятность потери всех или части средств вследствие криминальных действий управляющей компании и ее партнеров.

Итак, обобщим *достоинства инвестиций в паи ПИФов*:

– потенциально более высокая доходность вложений (по сравнению с банковскими депозитами);

– меньший риск вложений вследствие диверсификации инвестиционного портфеля фонда (покупая пай, вы покупаете «часть» портфеля, состоящего из оптимального набора ценных бумаг, что снижает риски потерь вашего капитала);

– профессиональное управление вашими средствами;

– не требуется большой стартовый капитал, можно инвестировать сумму от 1000 рублей;

– паи ПИФов не сложно покупать и продавать;

– значительный обязательный объем раскрытия информации.

Недостатки ПИФов:

- доход не гарантирован;
- наличие значительно более высоких рисков по сравнению с банковскими вкладами или облигациями;
- невозможно мгновенно вернуть средства (даже в открытых ПИФах устанавливают сроки возврата, например, неделя после письменного заявления, в интервальных – это только строго оговоренный период, в закрытых – срок окончания договора);
- существует риск денежных потерь из-за воздействия рыночных факторов или неквалифицированных действий управляющей компании;
- вся полученная прибыль облагается налогом по ставке налога на доходы;
- транзакционные издержки (стоимость обслуживания) выше, чем в банках.

Учитывая, что вложения в ПИФы – это довольно рискованные вложения, не стоит все свои сбережения размещать в паи. На первом этапе инвестирования можно вложить в покупку паев 25–30% сбережений.

Инвестиции в полисы

накопительного и инвестиционного страхования жизни

Накопительное страхование жизни объединяет в одном продукте накопление денежных средств и финансовую защиту в непредвиденных ситуациях. Продукты накопительного страхования жизни устроены следующим образом: клиент заключает со страховой компанией договор на срок от 3 до 40 лет. В соответствии с договором он обязуется регулярно перечислять в страховую компанию фиксированную сумму страховых взносов, а страховая компания, в свою очередь, обязуется: застраховать жизнь и здоровье клиента (защитная составляющая); сохранить и преумножить взносы клиента (накопительная составляющая).

Накопительное страхование условно можно разделить на четыре типа: накопительное, смешанное, рентное и пенсионное. При *накопительном страховании* (его называют страхование на дожитие) защитная составляющая включает только уход застрахованного лица из жизни, в то

время как договор *смешанного страхования жизни* может дополнительно включать такие неблагоприятные события, как травмы, инвалидность, диагноз трудноизлечимой болезни и др. При дожитии застрахованного лица до окончания договора ему выплачивается накопленная страховая сумма. При *рентном страховании* страховщик берет обязательство по регулярной выплате клиенту оговоренной денежной суммы при его дожитии до указанной в договоре даты. Период выплаты ренты может быть даже пожизненным. Разновидностью рентного страхования является *пенсионное страхование*.

Доходность накопительного страхования жизни обычно несколько ниже, чем доходность по депозитам или ПИФам и т.д., но, во-первых, доходность зависит от вида программы, во-вторых, она делится на две части: гарантированную доходность (ее страховая компания обязана выплатить несмотря ни на что) и дополнительное участие в прибыли компании. Гарантированная доходность в среднем составляет 3–4% годовых, а участие в прибыли по итогам года может достигать 6–8%. В итоге общая доходность по полису составит 9–12%. При этом страховая компания обеспечивает уровень гарантированной доходности на весь срок страхования независимо от изменения конъюнктуры финансового рынка.

Например, 40-летняя женщина заключает договор накопительного страхования сроком на 10 лет. Ежегодно она готова оплачивать страховые взносы в размере 30 тыс. рублей. По истечении этих десяти лет она гарантированно получит 389 тыс. рублей. А с учетом дополнительного инвестиционного дохода (в 5% годовых) это будет уже более 410 тыс. рублей. Если же в течение действия договора страхования вследствие тяжелой болезни или несчастного случая она уйдет из жизни, то полная сумма, указанная в договоре (389 тыс. руб.), будет в десятидневный срок выплачена наследникам, даже если по договору был произведен всего один взнос.

Использование программ накопительного страхования жизни позволит вам сформировать целевой капитал для себя или детей (крупная покупка, пенсионный капитал, обучение в ВУЗе, первый взнос по ипотеке и др.), дополнительно защитить и преумножить этот капитал при помощи *налоговых и юридических льгот*:

– в отношении страховых взносов по договорам пенсионного страхования и долгосрочного страхования жизни Налоговым кодексом РФ

предусмотрены социальные вычеты по налогу НДФЛ (необходимо будет обратиться в налоговую службу с декларацией и вернуть себе денежные средства в размере 13% от суммы уплаченных за год страховых взносов);

- накопленная сумма будет облагаться налогом НДФЛ по ставке 13% только в части превышения уровня доходности полиса размера ставки рефинансирования Центрального банка РФ;

- страховая выплата, осуществляемая при наступлении страхового случая, не облагается налогом на доходы физических лиц;

- средства, вложенные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода;

- нет необходимости ожидать 6 месяцев для получения наследства: в случае, если в договоре страхования установлены выгодоприобретатели на случай ухода из жизни, страховая выплата не включается в состав наследства и производится лицу, указанному в качестве выгодоприобретателя в сроки, установленные договором страхования (как правило, 30 дней);

- наименьшие налоговые потери при передаче сбережений близким.

Обобщим преимущества накопительного страхования:

- наличие защитной составляющей от социальных рисков (смерть, травма, инвалидность и т.д.) в отличии от всех прочих объектов вложений;

- наличие гарантированной доходности по полису;

- наличие налоговых льгот и юридической защиты вашего капитала.

Недостатки накопительного страхования жизни:

- доходность полиса может не превысить уровень инфляции и реального прироста вложенных средств по сути не произойдет, в лучшем случае доходность полиса достигнет уровня банковских процентов по депозитам;

- страховые компании не являются участниками системы страхования вкладов, т.е. могут быть потери в случае банкротства страховщика.

Более интересны для инвесторов программы *инвестиционного страхования жизни*, предлагаемые крупнейшими страховщиками. Основные его характеристики: возможность выбора страхователем инвестиционной стратегии; отсутствие или низкая гарантированная доходность полиса; ожидание, но не гарантирование, высокого дополнительного инвестиционного дохода; обязательное наличие рискованной составляющей (смерть,

травма и др.). Такой договор предусматривает довольно высокие минимальные страховые взносы (50-300 тыс. рублей в зависимости от страховщика) и довольно продолжительные минимальные сроки договора (5–7 лет).

Весь ваш страховой взнос делится на две части: гарантийный фонд и инвестиционный фонд. За счет гарантийного фонда, который компания инвестирует в консервативные активы (облигации) обеспечивается 100% возврата вложенной по программе суммы средств клиента. А инвестиционный фонд, который вкладывается в базовый актив выбранной вами программы, обеспечивает получение дополнительного инвестиционного дохода. Базовыми активами могут выступать вложения в акции (индекс РТС), золото и др. Средства инвестиционного фонда размещаются в соответствии со специальной инвестиционной стратегией, которая позволяет обеспечить получение доходности при росте базового актива и снизить потери при его падении.

Преимущества инвестиционного страхования жизни заключаются в возможности более высокой доходности договора посредством участия страхователя в выборе инвестиционного портфеля, в который размещаются его накопления. Такого рода полисы предназначены для тех клиентов, которых интересует, в первую очередь, не страховая гарантия, а создание капитала и получение дополнительного дохода. Инвестиционные полисы являются серьезной альтернативой банкам и инвестиционных компаний поскольку, с одной стороны, облегчают индивидуальным интересам их участие в операциях на фондовом рынке, а с другой – еще и предоставляют необходимые страховые гарантии.

Изучайте альтернативные варианты инвестиций. Размышляйте, советуйтесь. Вы же любите деньги, ваша любовь достойна вашего внимания. Не думая, не разбогатеешь!

Оглавление

Введение	2
Общие подходы к выбору инструментов инвестирования	3
Инвестиции в драгоценные металлы	5
Инвестиции в недвижимость	8
Инвестиции в паи паевых инвестиционных фондов	9
Инвестиции в полисы накопительного и инвестиционного страхования жизни	12