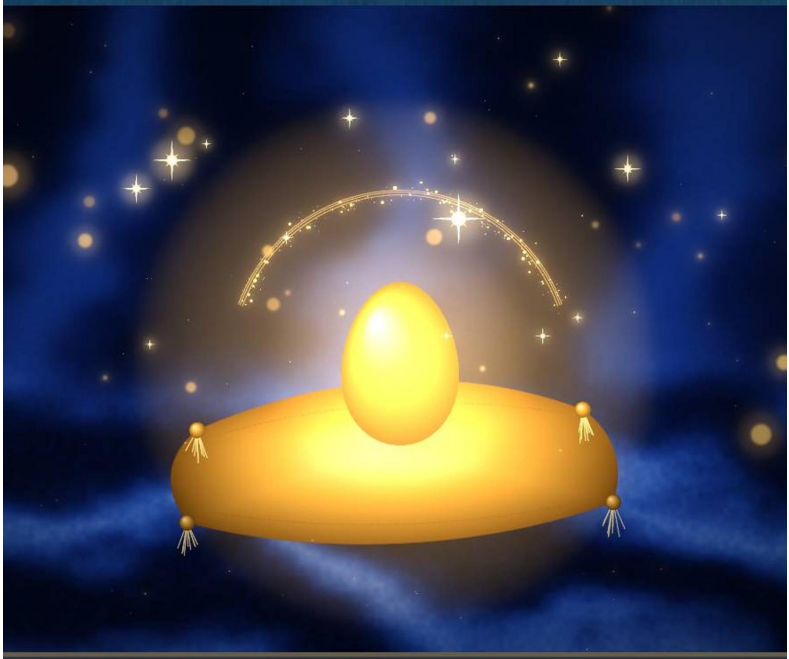
КНИГИ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ



ФИНАНСОВАЯ ПОДУШКА И СТРАХОВАНИЕ
фундамент до инвестиций

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Финансовая подушка и страхование: фундамент до инвестиций

https://litres.ru/74747333
SelfPub; 2026

Аннотация

Прежде чем покупать первую акцию, стоит позаботиться о том, чтобы жизненные неприятности не заставили продать ее в самый неудачный момент. Эта книга о фундаменте, на котором держится любой инвестиционный план. Вы узнаете, какой размер резервного фонда нужен именно вам, где его хранить и как пополнять, не жертвуя доходностью. Мы подробно разберем страхование жизни, здоровья и имущества, а также накопительное и инвестиционное страхование жизни: чем НСЖ отличается от ИСЖ, какие подвохи скрываются в договорах и почему банки так охотно их продают. Вы научитесь отличать полезную страховку от дорогого финансового продукта. Это книга о спокойствии, которое позволяет инвестировать без страха.

AI was used in the preparation of the book.

Содержание

Глава 1. Фундамент до первой акции 5
Глава 2. Аудит личных финансов как точка отсчёта 27
Глава 3. Размер подушки по вашей собственной формуле 48
Глава 4. Банковские вклады и накопительные счета 69
Глава 5. Резерв за пределами банка 90
Конец ознакомительного фрагмента. 109

Виталий Гурьев
Финансовая подушка и страхование: фундамент до инвестиций

Эта книга носит исключительно образовательный и информационный характер. Ни одно из её положений не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением купить или продать какой-либо финансовый инструмент, налоговой или юридической консультацией.

Все герои, примеры, расчёты и ставки в книге вымышлены или приведены для иллюстрации. Упоминания реальных компаний не являются рекламой или оценкой их текущей деятельности. Требования Банка России, правила биржи и налоговые нормы изложены по состоянию на момент написания книги и могут измениться.

Перед любым решением сверяйтесь с актуальными документами эмитента и нормативными актами, а при необходимости консультируйтесь со специалистом. Инвестиции связаны с риском, включая потерю части или всего вложенного капитала, и решения о вложении денег вы принимаете самостоятельно и под свою ответственность.

Глава 1. Фундамент до первой акции

Денису двадцать девять лет, он работает инженером-проектировщиком в Екатеринбурге и получает на руки около ста десяти тысяч рублей в месяц. Весной он посмотрел несколько роликов о том, как люди годами спокойно богатеют на фондовом рынке, открыл брокерский счёт в приложении своего банка и почувствовал, что наконец-то взрослеет финансово. За два года он скопил триста тысяч рублей, которые лежали на обычной карте и, как ему казалось, просто теряли ценность. Вечером, сидя на кухне съёмной квартиры, он перевёл всю сумму на брокерский счёт и купил паи фонда на широкий индекс российских акций. Решение выглядело взвешенным, ведь он выбрал не модную бумагу, а целый рынок.

Через полгода индекс опустился примерно на четверть, и на месте трёхсот тысяч в приложении светились двести двадцать пять. Денис не паниковал, он читал, что просадки бывают у всех и что рынок со временем восстанавливается. Паника пришла позже и совсем с другой стороны. В конце осени проектное бюро потеряло крупного заказчика, половину отдела отправили в вынужденный простой с урезанной зарплатой, а через неделю у Дениса воспалился зуб, и стомато-

лог насчитал лечение и коронку почти на сорок тысяч. Арендодатель в это же время предупредил о повышении платы, и денег на карте внезапно перестало хватать даже на ближайший месяц.

Денису понадобилось сто пятьдесят тысяч рублей, и взять их было больше неоткуда, кроме брокерского счёта. Он продал паи на эту сумму, хотя внутри всё сопротивлялось, потому что цена была явно ниже той, по которой он покупал. При просадке в двадцать пять процентов каждые сто пятьдесят тысяч нынешней стоимости когда-то обошлись ему в двести тысяч рублей. Пятьдесят тысяч убытка, которые до этого существовали только на экране, в момент продажи превратились в настоящие деньги, исчезнувшие навсегда. Рынок, как потом выяснилось, за следующий год вернулся к прежнему уровню, но Денис участвовал в этом восстановлении уже только половиной своих сбережений.

Эта история кажется частным невезением, однако в ней нет ничего случайного. У Дениса была разумная стратегия, хороший инструмент и правильное понимание того, что акции растут на длинной дистанции. Ему не хватило одной вещи, которая не имеет отношения к выбору бумаг, а именно запаса денег, позволяющего пережить неприятность и не трогать вложения. Жизненная проблема пришла ровно тогда, когда рынок был внизу, и это совпадение не случайно, потому что экономические спады одновременно бьют и по котировкам, и по зарплатам. Именно поэтому инвестор

без резерва оказывается вынужденным продавцом в самый неудачный момент.

Временная просадка портфеля сама по себе ничего у вас не отнимает, пока вы не продали бумаги. Если вы купили паи за триста тысяч, а сегодня они стоят двести двадцать пять, вы владеете тем же количеством долей тех же компаний, что и раньше. Цена на экране отражает лишь то, сколько за эти доли готовы заплатить прямо сейчас самые нетерпеливые покупатели. Продажа фиксирует эту цену и превращает бумажное колебание в окончательную потерю, которую уже нельзя отыграть ожиданием. Вынужденная продажа отличается от обдуманной тем, что вы выбираете не момент, а лишь сумму, которую придётся отдать рынку.

Можно сравнить это с продажей квартиры в разгар кризиса на рынке жилья. Владелец, который никуда не спешит, просто переждёт плохой год и продаст жильё тогда, когда спрос вернётся. Владелец, которому срочно нужны деньги на лечение или погашение долга, согласится на первую же цену и потеряет заметную часть стоимости только из-за спешки. Сама квартира от этого хуже не стала, хуже стало положение продавца, у которого не осталось выбора. На фондовом рынке всё работает точно так же, только быстрее и заметнее, потому что котировки меняются каждую секунду.

Отсюда вытекает простая последовательность, которой посвящена вся эта книга. Сначала семья выстраивает защиту от неприятностей, то есть резервный фонд и разумный на-

бор страховок. Затем она начинает копить на понятные цели вроде ремонта, автомобиля или образования детей. Только после этого появляются деньги, которые можно надолго вложить в акции, облигации и фонды и не трогать, что бы ни происходило на рынке. Перестановка этих шагов местами почти всегда заканчивается тем, что инвестиции приходится распродавать ради решения бытовых проблем.

Удобно представить личные финансы как дом, который вы строите своими руками. Фундамент этого дома состоит из подушки безопасности и страховой защиты, и он почти не виден со стороны, им трудно похвастаться перед друзьями. Стены и перекрытия складываются из накоплений на конкретные цели, которые делают жизнь удобнее. Крыша и надстройки появляются в виде инвестиционного портфеля, который должен расти десятилетиями и однажды обеспечить вам свободу. Строить надстройку на голой земле можно, однако первая же весенняя распутица перекосит её, и придётся разбирать всё заново.

Важно понимать, что последовательность не означает долгого ожидания перед началом инвестирования. Многим кажется, что сначала нужно годами копить подушку, а затем ещё столько же заниматься страховками, и только потом становится разрешено открыть брокерский счёт. На практике фундамент для обычной семьи можно заложить за несколько месяцев или пару лет, а некоторые шаги вроде проверки уже имеющихся полисов занимают один вечер. Задача не в

том, чтобы отложить инвестиции, а в том, чтобы к моменту первой покупки они стояли на твёрдой опоре. О том, можно ли совмещать накопление резерва с первыми вложениями, подробно поговорим в шестой главе.

Защита семейного бюджета держится на трёх линиях обороны, и каждая из них отвечает за свою часть неприятностей. Первая линия представляет собой резервный фонд, то есть деньги, которые лежат в надёжном и доступном месте и предназначены только для непредвиденных ситуаций. Вторая линия образуется страховыми полисами, которые берут на себя редкие, но очень дорогие события вроде тяжёлой болезни, пожара или гибели кормильца. Третья линия появляется в виде кредитного запаса, то есть возможности при крайней необходимости занять деньги на приемлемых условиях. Все три линии работают вместе, и отсутствие любой из них делает две другие уязвимыми.

Резерв закрывает частые и умеренные по размеру проблемы, которые случаются почти у каждого раз в несколько лет. Сломанная стиральная машина, ремонт автомобиля после мелкой аварии, лечение зубов, внезапная поездка к заболевшему родственнику или несколько месяцев поиска новой работы оплачиваются именно из него. Страховать такие события обычно невыгодно, потому что страховщик возьмёт за защиту больше, чем вы в среднем потратите сами. Резерв работает как собственная маленькая страховая компания, которая не берёт комиссию и выплачивает деньги в тот же день.

Его размер и место хранения мы подробно рассчитаем в третьей, четвёртой и пятой главах.

Страховка берёт на себя то, что никакой разумный резерв не выдержит. Если сгорит квартира, если кормилец семьи станет инвалидом, если понадобится дорогостоящее лечение за пределами бесплатных программ, суммы измеряются миллионами рублей. Накопить такую подушку обычная семья не в состоянии, а если бы и смогла, то держать миллионы в низкодоходных инструментах ради маловероятного события было бы расточительно. Страховой полис позволяет за относительно небольшую ежегодную плату переложить этот удар на компанию, которая собирает взносы с тысяч таких же семей. Разумный набор страховок как раз и составляет вторую часть книги.

Кредитный запас считается последней линией и применяется только тогда, когда первые две уже израсходованы или не справились. Это может быть одобренный лимит по кредитной карте, возможность взять заём под залог имущества или договорённость с родственниками. Полагаться на кредит как на основную защиту опасно, потому что в тяжёлые времена банки ужесточают требования, а ставки растут именно тогда, когда деньги нужнее всего. Тем не менее понимать, куда можно обратиться в крайнем случае, полезно каждой семье. Отношениям долгов и резерва посвящена отдельная седьмая глава.

Многие люди искренне считают, что серьёзные неприят-

ности случаются с кем-то другим. Каждый отдельный риск действительно выглядит маловероятным, будь то потеря работы, крупная поломка, болезнь или авария. Вероятность того, что именно в этом году с вами произойдёт что-то одно конкретное, может составлять всего несколько процентов. Однако жизнь подкидывает не один риск, а целый набор, и они складываются между собой гораздо быстрее, чем подсказывает интуиция. Небольшой расчёт помогает это увидеть.

Допустим, у вас есть пять независимых жизненных рисков, и вероятность каждого из них в течение года составляет условные четыре процента. Вероятность того, что за год не случится ни одного, равна произведению девяноста шести сотых на себя пять раз, то есть примерно восемьдесят одна целая и пять десятых процента. Значит, с вероятностью около восемнадцати с половиной процентов хотя бы одна неприятность произойдёт уже в этом году. За десять лет таких «попыток» у судьбы набирается пятьдесят, и вероятность пройти их все без потерь падает примерно до тринадцати процентов. Иначе говоря, почти девять семей из десяти за десятилетие хотя бы раз столкнутся с событием, которое потребует быстрых денег.

Цифры в этом примере условные, однако порядок величин хорошо согласуется с жизненным опытом. Вспомните своих родственников, друзей и коллег за последние десять лет и посчитайте, у кого из них не было ни сокращения, ни

серьёзной болезни, ни аварии, ни затопленной квартиры, ни внезапных расходов на родителей. Скорее всего, таких людей окажется немного, и большинство из них просто ещё молоды. Неприятности не являются исключением из нормальной жизни, они и есть её нормальная часть, растянутая во времени. Финансовый план, который их не учитывает, строится на заведомо нереалистичном допущении.

Отдельно стоит сказать о потере дохода, потому что этот риск особенно коварен для инвестора. Спады в экономике сопровождаются одновременно падением фондового рынка и ростом сокращений, задержек зарплат и урезанных премий. Работник, который в хорошие времена спокойно откладывал деньги, в плохие времена теряет часть дохода ровно тогда, когда его портфель стоит дешевле всего. Получается неприятная связка, при которой нужда в деньгах и низкие цены на активы приходят вместе. Резерв разрывает эту связку и позволяет пережить трудный период, не трогая вложений.

Удивительно, но отсутствие резерва совсем не обязательно связано с низкими доходами. Многие люди с хорошей зарплатой живут от получки до получки и не могут без кредита справиться с неожиданным расходом в пятьдесят тысяч рублей. Причина не в лени и не в глупости, а в том, как устроены человеческие привычки. Когда доход растёт, расходы почти незаметно подтягиваются следом, ведь появляется квартира побольше, машина поновее, отпуск подороже и ужины в

ресторанах. Каждое отдельное решение выглядит разумным, однако в сумме они съедают весь прирост дохода.

Экономисты называют это явление инфляцией образа жизни. Человек, который в двадцать пять лет жил на сорок тысяч и умудрялся откладывать пять, в тридцать пять зарабатывает сто пятьдесят тысяч и откладывать не может вовсе. Его жизнь стала комфортнее, однако запас прочности не вырос, а иногда даже уменьшился, потому что появились обязательства вроде ипотеки и автокредита. Любая пауза в доходе для такой семьи оборачивается немедленным кризисом. Денис из нашей истории как раз находился на этом пути, хотя искренне считал себя финансово грамотным человеком.

Второй причиной служит вера в стабильность, которая подпитывается годами спокойной жизни. Если зарплата пять лет подряд приходила вовремя, мозг начинает воспринимать её как нечто гарантированное, вроде восхода солнца. Психологи называют это ошибкой нормальности, когда мы ожидаем, что завтра будет похоже на вчера просто потому, что так было до сих пор. Реальность же меняется скачками, и работодатель может закрыться, сменить собственника или сократить отдел за несколько недель. Подушка безопасности служит прививкой от этой ошибки, причём сделанной заранее, а не в разгар болезни.

Третьей причиной оказывается давление окружения и рекламы, которое подталкивает тратить, а не копить. Кредитные карты с беспроцентным периодом, рассрочки на техни-

ку и бесконечные распродажи создают ощущение, что деньги можно взять в любой момент. Отложенная тысяча рублей ничем не радует сегодня, тогда как потраченная тысяча приносит удовольствие немедленно. В такой среде накопление резерва требует сознательного решения, оно не происходит само собой. Именно поэтому техникам накопления и психологии неприкасаемых денег мы отведём целую главу.

Отдельно поговорим о цене спокойствия, потому что многие инвесторы отказываются от подушки из чисто арифметических соображений. Им кажется, что деньги, лежащие на вкладе, работают хуже, чем деньги в акциях, и поэтому каждый рубль резерва означает упущенную выгоду. В этом рассуждении есть доля правды, ведь на длинной дистанции акции действительно обычно приносят больше, чем банковский вклад. Однако сравнение становится честным, только если учесть, сколько стоит отсутствие резерва в тот момент, когда он понадобится. Давайте посчитаем на примере Дениса.

Допустим, подушка Дениса составляет двести восемьдесят восемь тысяч рублей, и она лежит на вкладе под условные десять процентов годовых. Если бы эти деньги были вложены в акции с ожидаемой доходностью около пятнадцати процентов, разница составила бы пять процентов, то есть примерно четырнадцать с половиной тысяч рублей в год. За пять лет без учёта сложного процента набежит около семидесяти двух тысяч недополученного дохода. Это реальная цена спо-

койствия, и её не стоит преуменьшать. Однако одна-единственная вынужденная продажа на дне рынка обошлась Денису в пятьдесят тысяч рублей, а ведь за пять лет таких эпизодов может случиться больше одного.

К прямому убытку от вынужденной продажи добавляются потери, которые сложнее посчитать. Проданные на дне бумаги не участвуют в последующем восстановлении, и человек теряет не только разницу между ценой покупки и продажи, но и будущий рост. Если рынок за год отыгрывает падение, то проданные паи, которые сейчас стоили сто пятьдесят тысяч, через год стоили бы двести, и эта разница тоже уходит. Кроме того, человек без резерва часто вынужден брать кредит под высокий процент, и переплата по нему быстро съедает любой выигрыш от более доходных вложений. Ожидаемая выгода от отказа от подушки на практике оказывается иллюзией.

Есть и третий, наименее заметный вид потерь, связанный с нервами и качеством решений. Человек, который знает, что любая неприятность заставит его продавать бумаги, следит за котировками с тревогой и реагирует на каждое падение. Тревога толкает к импульсивным действиям вроде продажи всего портфеля на панике или покупки рискованных активов в надежде быстро отыграться. Человек с надёжным резервом смотрит на просадки спокойнее, потому что точно знает, что эти деньги ему в ближайшие годы не понадобятся. Спокойствие оказывается не роскошью, а условием хороших инве-

стиционных решений.

Подушка безопасности и инвестиционный портфель решают совершенно разные задачи, и путать их опасно. Цель резерва заключается в том, чтобы в любой момент, без потерь и задержек, выдать вам нужную сумму. Цель портфеля состоит в том, чтобы за много лет вырасти сильнее инфляции и обеспечить вам будущее благосостояние. Резерву важны надёжность и доступность, а доходность стоит на последнем месте. Портфелю важна доходность, а колебания цен допустимы, если горизонт достаточно длинный.

Из разных целей вытекают разные правила обращения с деньгами. Резерв никогда не вкладывают в инструменты, цена которых может упасть, потому что неприятность не станет ждать восстановления рынка. Портфель, напротив, сознательно принимает риск падений ради более высокого ожидаемого дохода. Резерв пополняют в первую очередь и восстанавливают сразу после использования, а в портфель направляют то, что остаётся после этого. Человек, который держит подушку в акциях, по сути, не имеет ни подушки, ни нормального портфеля, а имеет одну смешанную сумму, непригодную ни для одной из задач.

Полезно мысленно разделить эти деньги ещё на уровне названий и счетов. Если подушка лежит на отдельном накопительном счёте с понятным названием вроде «на чёрный день», рука меньше тянется потратить её на отпуск. Если инвестиции находятся на брокерском счёте, к которому вы об-

ращаетесь раз в месяц для пополнения, вам проще не реагировать на ежедневные колебания. Разделение работает как перегородки в кухонном шкафу, где у круп, специй и посуды есть свои полки. Психологическим приёмам такого разделения мы уделим внимание в шестой главе.

Теперь поговорим о страховании, вокруг которого существует множество недоразумений. Многие воспринимают страховку как способ получить деньги и поэтому огорчаются, если за год страховой случай так и не произошёл. В действительности страхование представляет собой передачу риска, то есть сделку, в которой вы платите небольшую известную сумму, чтобы избавиться от большой неизвестной. Если неприятность не случилась, вы ничего не потеряли, вы просто получили год спокойствия за оговорённую цену. Ожидать от страховки прибыли так же странно, как обижаться на огнетушитель, который ни разу не пригодился.

Представьте, что в вашем подъезде сорок квартир, и каждая из них с небольшой вероятностью может сгореть за год. Если бы каждая семья копила деньги на восстановление своей квартиры самостоятельно, ей пришлось бы держать в запасе несколько миллионов рублей. Если же все сорок семей договорятся ежегодно сбрасываться понемногу в общий фонд, этого фонда хватит, чтобы восстановить квартиру той семьи, у которой случится беда. Страховая компания выполняет роль такого общего фонда, только объединяет не сорок, а сотни тысяч семей. Как именно устроен этот механизм и из

чего складывается цена полиса, подробно разберём в восьмой главе.

Из понимания страховки как передачи риска вытекает важное практическое правило. Страховать имеет смысл то, что способно нанести вашей семье непоправимый финансовый удар, а мелкие и частые потери выгоднее покрывать из собственного резерва. Полис на телефон или продлённая гарантия на чайник обычно приносят больше пользы продавцу, чем покупателю. Полис на жизнь кормильца с маленькими детьми и ипотекой или страховка квартиры от пожара и залива, напротив, защищают от того, что резерв не потянет. Отличать одно от другого научимся на протяжении всей второй части книги.

Особого разговора заслуживают продукты, которые называют страхованием, но по сути являются инвестициями с дорогой упаковкой. Накопительное и инвестиционное страхование жизни часто предлагают как замену вкладу, обещая и защиту, и доходность одновременно. Совмещение двух задач в одном договоре нередко приводит к тому, что ни одна из них не решается хорошо. Защита получается слабой, доходность скромной, а деньги оказываются заперты на годы. Этим продуктам и причинам, по которым банки так охотно их продают, посвящены главы с пятнадцатой по восемнадцатую.

Интересно, что люди с надёжным фундаментом в среднем получают от своих инвестиций больше, чем люди без него,

даже если вкладывают меньшую долю денег. Звучит парадоксально, ведь деньги в подушке приносят скромный доход, а значит, общая доходность всех сбережений должна быть ниже. Объяснение кроется в поведении, которое влияет на результат сильнее, чем выбор конкретных бумаг. Инвестор без резерва чаще продаёт на дне, чаще покупает на эмоциях и чаще бросает инвестировать после первого неудачного года. Каждая такая ошибка отнимает часть доходности, и в сумме потери оказываются больше, чем цена резерва.

Исследования поведения частных инвесторов в разных странах раз за разом показывают похожую картину. Средний доход частного вкладчика в фонды оказывается заметно ниже доходности самих фондов, потому что люди приходят на рынок после роста и уходят после падения. Разрыв между доходностью инструмента и доходностью человека, который им владеет, во многом объясняется неудачным временем покупок и продаж. Часть таких продаж вызвана паникой, а часть объясняется жизненной необходимостью. Подушка безопасности устраняет вторую причину полностью и заметно ослабляет первую.

Вернёмся к Денису и представим другую версию его истории. Допустим, он не перевёл всё на брокерский счёт сразу, а сначала отложил двести восемьдесят восемь тысяч на накопительный счёт и только после этого начал вкладывать в индексный фонд по двадцать пять тысяч в месяц. Когда пришли простой на работе, зуб и рост арендной платы, он

спокойно взял нужные деньги из резерва и не тронул ни одного пая. Более того, пока рынок был внизу, он продолжал небольшие покупки и приобретал паи дешевле, чем раньше. Через год его портфель был меньше по размеру, чем в первой версии истории, однако каждый вложенный рубль оставался на рынке и участвовал в восстановлении.

Разница между двумя версиями Дениса заключается не в знаниях об акциях и не в удаче. В обоих случаях он выбрал один и тот же фонд и пережил одни и те же неприятности. Отличие состояло только в порядке действий, то есть в том, был ли у него фундамент к моменту, когда жизнь проверила его план на прочность. Первый Денис заплатил за урок пятьюдесятью тысячами рублей и подорванным доверием к инвестициям. Второй Денис вышел из трудного периода с целым портфелем и уверенностью в том, что его система работает.

Ещё одно преимущество защищённого инвестора связано с горизонтом, который он может себе позволить. Акции раскрывают свою доходность на отрезках в пять, десять и больше лет, а на коротких промежутках ведут себя непредсказуемо. Человек без резерва фактически не может инвестировать на десять лет, потому что любой год способен заставить его забрать деньги. Человек с фундаментом может спокойно держать бумаги столько, сколько нужно, и получать ту долгосрочную доходность, ради которой вообще стоит идти на рынок. Таким образом, подушка не отнимает доходность у

портфеля, а делает её достижимой.

Похожая логика работает и со страховками, хотя её эффект заметить труднее. Семья, которая не застраховала квартиру, после пожара вынуждена продать всё, что можно, включая инвестиции, и ещё влезть в долги. Семья кормильца, у которого не было полиса на случай инвалидности, теряет не только текущий доход, но и способность продолжать вложения на годы вперёд. Хорошая страховка защищает не только от самого события, но и от цепочки решений, которые оно запускает. По сути, она страхует ваш инвестиционный план от разрушения.

Теперь вы понимаете, зачем нужна эта книга и почему она стоит перед любой книгой о выборе акций и облигаций. Её первая часть посвящена резервному фонду, и мы начнём её с аудита личных финансов, потому что нельзя рассчитать подушку, не зная своих реальных расходов. Затем мы определим размер резерва для разных жизненных ситуаций, разберём, где его хранить, как накопить и как не дать долгам разрушить эту работу. Каждая глава опирается на предыдущую, однако её можно читать и отдельно, если вас интересует конкретный вопрос. Цифры наших героев будут переходить из главы в главу, так что вы сможете проследить их путь от начала до конца.

Вторая часть книги посвящена страхованию, и она построена от общего к частному. Сначала мы разберём, как вообще устроена страховка и на что смотреть в любом догово-

ре, а затем пройдём по основным видам защиты. Страхование жизни, здоровья, жилья, автомобиля, ответственности и путешествий, а также полисы, связанные с кредитами и ипотекой, займут по отдельной главе. В каждой из них вы найдёте ответы на вопросы о том, кому этот вид защиты нужен, сколько он стоит и где скрываются ловушки. Многие читатели обнаружат, что уже платят за ненужные страховки и при этом не имеют действительно важных.

Третья часть посвящена продуктам, которые находятся на стыке страхования и инвестиций. Накопительное и инвестиционное страхование жизни мы разберём подробно и без предубеждений, чтобы вы могли сами оценить, когда такие договоры уместны, а когда превращаются в дорогую ловушку. Отдельная глава научит распознавать приёмы продаж, а ещё одна расскажет о налогах, гарантиях и юридических тонкостях полисов. В заключительной главе мы соберём всё вместе в личный план защиты и обсудим, как сделать первый шаг в инвестиции на твёрдой опоре. Эта последовательность повторяет путь, который стоит пройти каждой семье в реальной жизни.

Начать читатель может с любой точки, в которой находится сейчас. Если у вас нет никаких сбережений и есть долги, особенно внимательно прочитайте главы со второй по седьмую, потому что там лежит ваш ближайший план действий. Если резерв уже есть, но вы никогда не задумывались о страховании, переходите ко второй части и проверяйте свою за-

щиту. Если банк уже предлагал вам вложить деньги в страховой продукт с доходностью, начните с пятнадцатой главы и восемнадцатой главы, чтобы не подписать договор, о котором придётся жалеть. Любой маршрут в итоге приведёт вас к одному и тому же результату, а именно к финансовой опоре, на которой можно строить дальше.

Кроме Дениса, через всю книгу пройдёт семья Лебедевых из Воронежа, чья ситуация знакома миллионам российских семей. Павлу тридцать восемь лет, он работает мастером-наладчиком на заводе и приносит в семью около ста пяти тысяч рублей в месяц. Его жене Ирине тридцать шесть лет, она работает логистом и зарабатывает около семидесяти пяти тысяч рублей. У них двое детей, девятилетняя Маша и четырёхлетний Ваня, и ипотека с остатком долга в четыре миллиона двести тысяч рублей. Лебедевы не бедствуют, однако любая серьёзная неприятность способна разрушить их хрупкое равновесие, и мы будем шаг за шагом укреплять их фундамент.

Денис и Лебедевы представляют два типичных положения, в которых оказывается большинство читателей. Одинокий молодой специалист свободен в решениях, у него нет иждивенцев, и он отвечает только за себя, поэтому его фундамент может быть скромнее. Семья с детьми и ипотекой несёт гораздо больше обязательств, и для неё неприятность одного человека становится проблемой всех. Задачи у них разные, однако принципы одни и те же, и вы наверняка узна-

ете себя в одном из героев или в обоих сразу. Позже к ним присоединятся и другие персонажи, чьи истории помогут разобрать отдельные ситуации.

Перед тем как переходить к расчётам, полезно честно ответить себе на несколько вопросов. Сколько месяцев вы сможете прожить на нынешнем уровне, если завтра останетесь без дохода? Есть ли у вас деньги, чтобы оплатить срочное лечение, ремонт машины или крупную поломку в квартире без кредита? Знаете ли вы, какие страховки у вас уже есть и что именно они покрывают? Если хотя бы на один из этих вопросов у вас нет уверенного ответа, значит, эта книга появилась в вашей жизни вовремя.

Самые частые возражения, которые приходится слышать от начинающих инвесторов, звучат примерно одинаково. Одни говорят, что у них стабильная работа и неприятности им не грозят. Другие считают, что инфляция съест подушку быстрее, чем она пригодится. Третьи уверены, что в случае чего всегда можно взять кредит или попросить помощи у родственников. Каждое из этих возражений содержит зерно правды, однако ни одно не выдерживает столкновения с реальной жизнью, и в следующих главах мы спокойно разберём их по одному.

Важно и то, что фундамент нужен не только тем, кто собирается инвестировать. Даже если вы никогда не купите ни одной акции, подушка и разумная страховая защита сделают вашу жизнь спокойнее и устойчивее. Человек с резервом

легче меняет работу на более интересную, потому что может позволить себе несколько месяцев поиска. Семья с хорошей страховкой спокойнее переносит болезни и аварии, которые для незащищённых соседей становятся катастрофой. Финансовая безопасность сама по себе является целью, а возможность инвестировать становится её приятным следствием.

Подводя черту под первой главой, вернёмся к главной мысли, которая будет звучать на протяжении всей книги. Инвестиционный результат определяется не только выбором бумаг, но и тем, сможете ли вы держать их столько, сколько нужно. Жизненные неприятности случаются почти у всех и часто приходят одновременно с падением рынка, превращая временные просадки в настоящие убытки. Резервный фонд, страховая защита и разумный кредитный запас выстраивают три линии обороны, которые позволяют пройти трудные периоды без вынужденных продаж. Цена этой защиты вполне измерима и обычно оказывается меньше, чем цена её отсутствия.

Первым шагом к фундаменту станет честный взгляд на собственные деньги. Невозможно рассчитать подушку, если вы не знаете, сколько на самом деле тратите в месяц, какие у вас есть обязательства и какие риски угрожают вашей семье. Большинство людей уверены, что хорошо представляют свои расходы, и удивляются, когда впервые видят реальные цифры. Во второй главе мы проведём аудит личных финан-

сов вместе с Денисом и Лебедевыми, соберём все важные цифры на одной странице и подготовим почву для расчёта резерва. Этот вечер с таблицей может оказаться самым полезным вложением времени за весь год.

Глава 2. Аудит личных финансов как точка отсчёта

В субботу вечером, уложив детей, Ирина Лебедева положила на кухонный стол ноутбук, а Павел принёс две кружки чая и стопку бумажных чеков, которые почему-то не выбрасывал полгода. Разговор о деньгах они откладывали давно, потому что каждый раз он заканчивался взаимными упрёками. На этот раз повод был серьёзный, ведь на заводе у Павла заговорили о возможном сокращении смен, а у Ирины в компании сменился директор. Оба были уверены, что семья тратит около ста двадцати тысяч рублей в месяц и что при общем доходе в сто восемьдесят тысяч у них остаётся приличный запас. Почему этот запас ни разу не превратился в накопления, никто из них объяснить не мог.

Через три месяца аккуратного учёта выяснилось, что реальные расходы семьи составляют около ста сорока пяти тысяч рублей в месяц, если учитывать все траты, включая те, что случаются раз в год. Разница в двадцать пять тысяч ежемесячно объясняла, куда исчезали деньги, которые на бумаге должны были оставаться. Эта история повторяется почти в каждой семье, которая впервые садится за честный учёт. Люди хорошо помнят крупные и регулярные платежи, однако систематически недооценивают мелкие траты и забывают

о тех, что случаются редко. Аудит личных финансов как раз и служит лекарством от этой забывчивости.

Без точных цифр невозможно сделать ничего из того, о чём пойдёт речь дальше. Размер подушки рассчитывается от ваших реальных расходов, и ошибка на двадцать процентов в исходной цифре даёт ту же ошибку в резерве. Решение о страховании зависит от того, сколько людей зависит от вашего дохода и какие обязательства лежат на семье. Даже выбор места хранения резерва требует понимания, насколько быстро вам могут понадобиться деньги. Аудит превращает расплывчатое ощущение «вроде хватает» в набор конкретных чисел, с которыми можно работать.

Самая важная часть аудита связана с учётом расходов, и вести его стоит не меньше трёх месяцев подряд. Один месяц почти всегда оказывается нетипичным, ведь в нём то праздник, то болезнь, то крупная покупка, то, наоборот, необычное затишье. Три месяца сглаживают эти колебания и дают более правдивую картину того, как живёт семья. Если есть возможность, полезно дополнить их выписками за целый год, чтобы поймать редкие, но крупные траты. Главное правило учёта звучит просто, и оно требует записывать абсолютно всё, не решая заранее, что важно, а что нет.

Существует несколько способов вести учёт, и выбор между ними зависит больше от характера, чем от удобства. Самый простой способ опирается на банковское приложение, которое само раскладывает операции по категориям вроде

продуктов, транспорта и кафе. Его недостаток в том, что категории часто определяются неточно, а наличные и переводы знакомым выпадают из поля зрения. Второй способ предполагает отдельное приложение для учёта финансов, куда вы вносите траты вручную или подгружаете выписки из нескольких банков. Третий способ сводится к обычной таблице на компьютере или к бумажной тетради, и при всей старомодности он нередко оказывается самым честным.

Лебедевы выбрали комбинированный подход, который хорошо подходит семьям с несколькими картами. Раз в неделю Ирина выгружала выписки по всем картам в общую таблицу и вручную расставляла категории, а Павел записывал в заметках телефона траты наличными. Каждую неделю они тратили на это около получаса и обсуждали самые неожиданные строки. Уже через месяц выяснилось, что на доставку еды уходит почти в три раза больше, чем они предполагали, а на детские кружки чуть меньше. Сам процесс записи начал понемногу менять поведение, ведь тратить деньги, о которых придётся рассказать вслух, становится неуютно.

Категорий в таблице не должно быть слишком много, иначе учёт превратится в бухгалтерию и быстро надоест. Для большинства семей достаточно десяти или двенадцати групп, например жильё, коммунальные платежи, продукты, транспорт, связь, дети, здоровье, одежда, кафе и развлечения, кредиты и прочее. Важно, чтобы каждая трата однозначно попадала в одну группу и чтобы группа «прочее» не

разрасталась до четверти всех расходов. Если «прочее» становится слишком большим, это сигнал, что внутри скрывается отдельная категория, которую стоит выделить. Удобнее всего пересматривать категории после первого месяца, когда становится понятно, на что реально уходят деньги.

Когда расходы собраны, их нужно разделить на обязательные и необязательные, и эта граница проходит не там, где многие ожидают. Обязательными называются траты, без которых семья не может нормально жить и выполнять свои обязательства в течение нескольких месяцев. Сюда входят платежи по ипотеке и аренде, коммунальные услуги, базовые продукты, проезд до работы, связь, лекарства и детский сад. Необязательными считаются траты, которые можно временно сократить или отложить без серьёзного ущерба, вроде кафе, новой одежды, подписок и отпуска. Разделение нужно не для того, чтобы отказаться от всех удовольствий, а для того, чтобы понимать, на какой минимум семья может перейти в трудный период.

Сложность в том, что многие траты содержат и обязательную, и необязательную часть одновременно. Продукты нужны всегда, однако набор продуктов в обычный месяц и в режиме экономии может отличаться на четверть или треть. Транспорт тоже обязателен, но поездки на такси вместо общественного транспорта относятся к удобству, а не к необходимости. Кружки для детей кажутся необязательными, хотя отказ от них в трудный момент может ударить по ребён-

ку сильнее, чем по бюджету. Поэтому лучше не делить категории целиком, а внутри каждой оценивать, сколько из неё можно сократить при необходимости.

У Лебедевых регулярные ежемесячные расходы составили сто двадцать пять тысяч рублей. Из них сорок две тысячи уходили на ипотеку, девять тысяч на коммунальные платежи, тридцать шесть тысяч на продукты, восемь тысяч на бензин и обслуживание машины, две тысячи на связь и интернет, двенадцать тысяч на детский сад и кружки. Ещё шесть тысяч тратилось на одежду, две тысячи на лекарства, четыре тысячи на кафе и развлечения и четыре тысячи на всё остальное. Сложив эти цифры, Ирина получила ровно сто двадцать пять тысяч, что почти совпадало с их прежним ощущением. Загадка пропавших денег скрывалась не здесь, а в тратах, которые не случаются каждый месяц.

Нерегулярные расходы представляют собой самую коварную часть семейного бюджета. Отпуск, ремонт, подарки на дни рождения и Новый год, подготовка детей к школе, замена сломанной техники, ежегодное обслуживание машины и страховые платежи случаются раз или два в год. В месяц, когда они наступают, семья воспринимает их как неожиданную неприятность, хотя по сути они абсолютно предсказуемы. Покрывая их из текущего дохода или кредитной картой, семья каждый раз выпадает из равновесия и не может накопить ничего. Справиться с этой проблемой помогает простое действие, а именно перевод годовых трат в ежемесячные.

Лебедевы выписали все крупные траты прошлого года, перебрав выписки и вспомнив события. Отпуск на море обошёлся в сто десять тысяч рублей, подарки и праздники в сорок тысяч, сборы детей в школу и садик в двадцать пять тысяч. Замена холодильника и мелкий ремонт в ванной стоили тридцать пять тысяч, а ежегодные платежи за машину, страховки и налоги на имущество потребовали ещё тридцати тысяч. Всего набралось двести сорок тысяч рублей в год, то есть двадцать тысяч в пересчёте на месяц. Вместе с регулярными расходами получилось сто сорок пять тысяч, и именно эту цифру Лебедевы впредь считали своими настоящими ежемесячными тратами.

Разницу между ощущаемыми и реальными расходами важно увидеть своими глазами, потому что от неё зависят все дальнейшие расчёты. Если бы Лебедевы считали подушку от ста двадцати тысяч, они недооценили бы её на пятую часть. Если бы они рассчитывали, сколько смогут откладывать, исходя из шестидесяти тысяч свободных денег, их план провалился бы в первый же год. Реальный свободный остаток в тридцать пять тысяч рублей выглядит скромнее, однако на него уже можно опираться. Честная цифра всегда полезнее приятной, даже если поначалу она разочаровывает.

Следующий вопрос аудита касается не расходов, а доходов, и в первую очередь их стабильности. Два человека с одинаковой зарплатой могут находиться в совершенно разном положении, если один из них работает в государственной

организации, а другой получает сдельную оплату в небольшой фирме. От стабильности дохода зависит, насколько велик риск его внезапной потери и насколько большой резерв понадобится. Аудит должен честно ответить, как часто доход колебался в прошлом и что может заставить его исчезнуть в будущем. Ответы на эти вопросы отличаются для наёмного работника, самозанятого и предпринимателя.

Наёмный работник обычно получает предсказуемую зарплату и защищён трудовым законодательством, которое обязывает работодателя предупреждать о сокращении заранее и выплачивать выходное пособие. Однако и у него доход бывает неоднородным, ведь заметная часть может приходиться на премии, которые выплачиваются не всегда. Павел, например, получал оклад около семидесяти тысяч, а остальное составляли надбавки за переработки и квартальные премии. В трудный для завода период надбавки исчезают первыми, и доход может упасть на треть без всякого увольнения. При аудите важно отделить гарантированную часть дохода от переменной.

Самозанятый специалист и фрилансер живут в совсем другом ритме, где хорошие месяцы сменяются провальными. Дизайнер, репетитор или программист на заказах может заработать за удачный квартал столько же, сколько за остальные девять месяцев. Средний доход за год у него может выглядеть солидно, однако резерв ему нужен не от среднего, а от самого слабого периода. Кроме того, у самозанятого нет

оплачиваемого больничного и отпуска в привычном понимании, поэтому любая болезнь сразу останавливает поступления. Учесть эти особенности при расчёте подушки поможет третья глава.

Предприниматель находится в самом уязвимом положении, хотя часто зарабатывает больше остальных. Его личный доход зависит от успеха бизнеса, а бизнес подвержен рискам, которые никак не связаны с его собственными усилиями. Кроме того, у многих владельцев малого бизнеса личные и деловые деньги перемешаны, и в трудный момент семейные сбережения уходят на спасение компании. Аудит для предпринимателя обязательно включает разделение этих потоков и честный ответ на вопрос, сколько семья получает на личные нужды в среднем и в худший месяц. Без этого разделения невозможно понять ни реальные расходы семьи, ни реальную потребность в резерве.

Не менее важно понять, сколько людей зависит от каждого источника дохода. В семье Лебедевых Павел приносит сто пять тысяч, а Ирина семьдесят пять, и на эти деньги живут четыре человека. Если Ирина потеряет работу, семья лишится примерно сорока двух процентов дохода и окажется в трудной, но не безнадёжной ситуации. Если работу потеряет Павел, семья лишится почти шестидесяти процентов, и доходов Ирины не хватит даже на обязательные расходы. Такое неравенство показывает, что основным кормильцем является Павел, и именно его доход нуждается в самой надёжной

защите.

Помимо собственных детей, от дохода семьи нередко зависят и другие люди. У Павла в деревне под Воронежем живёт пожилая мать, которой он каждый месяц переводит пять тысяч рублей и помогает с дровами и ремонтом. Эти траты не всегда попадают в учёт как обязательные, хотя отказаться от них семья не сможет ни в какой ситуации. Многие люди поддерживают родителей, братьев или взрослых детей и забывают учитывать это при планировании. Аудит должен честно показать всех, для кого ваш доход является частью жизни, потому что именно от этого зависит цена его потери.

У Дениса ситуация выглядит проще, ведь он живёт один и никого не содержит. Его доход в сто десять тысяч рублей приходит от одного работодателя, и состоит он из оклада без значительных премий. Расходы Дениса после трёх месяцев учёта составили семьдесят две тысячи рублей, из которых тридцать тысяч приходилось на аренду квартиры вместе с коммунальными платежами. Свободный остаток в тридцать восемь тысяч выглядел обнадёживающе, однако учёт показал, что раньше почти половина его уходила на необдуманные покупки. Отсутствие иждивенцев делает положение Дениса гибким, однако он зависит только от одного источника дохода и не может опереться на заработок партнёра.

Следующий шаг аудита связан с составлением личного баланса, и это понятие знакомо любому бухгалтеру. Баланс представляет собой список всего, что у вас есть, и всего, что

вы должны, сведённый на одну страницу. Слева записываются активы, то есть квартира, машина, дача, деньги на счетах и вкладах, инвестиции и ценные вещи. Справа записываются обязательства, то есть остаток ипотеки, автокредита, потребительских кредитов, долг по кредитной карте и займы у знакомых. Разница между ними называется чистым капиталом и показывает, сколько стоит ваше хозяйство за вычетом долгов.

Лебедевы оценили свою квартиру примерно в шесть с половиной миллионов рублей, ориентируясь на объявления о продаже похожих квартир в своём доме. Машина по их оценке стоила около девятисот тысяч рублей, а на картах и счетах лежало в сумме шестьдесят тысяч. На другой стороне баланса стояли остаток ипотеки в четыре миллиона двести тысяч и долг по кредитной карте в сорок пять тысяч рублей. Чистый капитал семьи составил около трёх миллионов двухсот пятнадцати тысяч рублей, и эта цифра поначалу их обрадовала. Радость поубавилась, когда они посмотрели на структуру этого капитала.

Почти весь капитал Лебедевых был заперт в квартире и машине, которые нельзя быстро превратить в деньги без серьёзных потерь. Ликвидных средств, то есть денег, доступных в течение нескольких дней, у семьи было шестьдесят тысяч рублей, а после погашения долга по карте оставалось всего пятнадцать. Этой суммы хватило бы примерно на три дня жизни при их уровне расходов. Получалось, что семья с ка-

питалом в три миллиона живёт, по сути, без всякого запаса прочности. Именно такие открытия делают составление баланса таким полезным упражнением.

Баланс полезно делить не только на активы и обязательства, но и на ликвидные и неликвидные части. Ликвидными называются активы, которые можно превратить в деньги быстро и без потери стоимости, например деньги на счетах и вкладах. Частично ликвидными считаются инвестиции на брокерском счёте, ведь их можно продать за пару дней, но по цене, которая в момент продажи может оказаться неудачной. Неликвидными являются квартира, дача, машина и бизнес, продажа которых занимает месяцы и почти всегда требует уступок. Для резервного фонда имеет значение только первая группа, и эту мысль мы разовьём в следующих главах.

Денис тоже составил свой баланс, и картина у него получилась совсем другой. Квартиры и машины у него нет, на брокерском счёте после той неудачной осени оставались паи примерно на сто тысяч рублей, а на карте около двадцати тысяч. Из обязательств у него была только рассрочка на ноутбук с остатком в тридцать тысяч рублей. Чистый капитал Дениса составил девяносто тысяч, и почти весь он был сосредоточен в инвестициях, которые не годятся для роли резерва. Денис понял, что формально у него есть сбережения, однако в случае новой неприятности он снова окажется в положении вынужденного продавца.

Теперь, когда цифры собраны, пора составить карту рис-

ков семьи. Под рисками здесь понимаются события, которые могут нанести финансовый ущерб, а не просто огорчить. Для каждого члена семьи стоит спросить себя, что может с ним случиться и во что это обойдётся остальным. Для каждого крупного имущества стоит подумать, как его можно потерять или повредить. Карта рисков не нужна для того, чтобы пугать себя, она нужна для того, чтобы увидеть, какие угрозы закрыты, а какие остаются без защиты.

Лебедевы составили свою карту за один вечер и были удивлены её длиной. Павел работает на производстве с оборудованием, и травма на работе может лишить его заработка на месяцы, а в худшем случае навсегда. Ирина работает в коммерческой компании, где сокращения проходят быстро и без лишних церемоний. Дети болеют чаще взрослых, и лечение или реабилитация могут потребовать денег сверх бесплатной медицины. Квартира находится на седьмом этаже девятиэтажного дома, и залив соседей снизу или от соседей сверху вполне реален, а машина каждый день ездит по загруженным улицам.

Помимо очевидных угроз, на карту попали риски, о которых Лебедевы раньше не задумывались. Мать Павла немолода, и в какой-то момент ей может понадобиться постоянный уход или лечение, которое ляжет на плечи сына. Ипотека оформлена на семнадцать лет, и если с Павлом что-то случится, Ирине придётся одной выплачивать по сорок две тысячи в месяц при доходе в семьдесят пять. Отдельной

строкой они записали риск ответственности перед соседями, ведь затопить нижнюю квартиру можно и по неосторожности. Каждой из этих строк в книге посвящена своя глава, а пока важно просто выписать их на бумагу.

Для каждого риска полезно оценить две вещи, а именно вероятность события и размер возможного ущерба. Сломанная стиральная машина случается часто, однако стоит относительно недорого. Пожар в квартире случается редко, однако его последствия измеряются миллионами. Потеря работы встречается с умеренной частотой и может стоить семье нескольких месяцев дохода. Сопоставление вероятности и ущерба потом подскажет, какой риск стоит покрывать резервом, какой страховкой, а какой можно просто принять, и подробно эту логику разберём в восьмой главе.

Следующий пункт аудита удивляет почти всех, кто его проходит, ведь он связан с инвентаризацией уже имеющихся страховок. Многие люди уверены, что у них нет никакой страховой защиты, и при этом платят сразу за несколько полисов, о которых не помнят. Другие, наоборот, думают, что защищены со всех сторон, а на деле их полисы покрывают совсем не то, что они ожидают. Задача этого шага состоит в том, чтобы собрать все договоры в одном месте и понять, что именно у вас есть. Анализировать качество каждой страховки мы будем позже, в соответствующих главах.

Начать стоит с работодателя, который часто предоставляет сотрудникам полисы без их участия. Павел выяснил, что

завод страхует всех рабочих от несчастных случаев, однако сумма страховки и условия выплаты ему были неизвестны. Ирина вспомнила, что при трудоустройстве ей оформили программу добровольного медицинского страхования, которой она ни разу не воспользовалась, не зная, что в неё входит. Такие корпоративные полисы могут оказаться ценными, однако они действуют только пока вы работаете в компании. Важно выписать, что они покрывают и на какие суммы, а также помнить, что при увольнении защита исчезнет.

Второй источник страховок образуют кредиты, ведь банки при выдаче займов почти всегда оформляют полисы. У Лебедевых при ипотеке были застрахованы квартира и жизнь Павла, а платёж по этим полисам вносился раз в год и составлял заметную сумму. При оформлении кредитной карты Ирина, сама того не заметив, подключила программу страхования, за которую ежемесячно списывалось двести девяносто рублей. Эти полисы не всегда бесполезны, однако их условия часто настроены в интересах банка, а не заёмщика. Разговор о страховках при кредитах и ипотеке ждёт нас в четырнадцатой главе.

Третий источник представляют так называемые подарочные страховки, которые идут в комплекте с картами, покупками и услугами. Премиальные банковские карты иногда включают полис для путешественников, магазины электроники предлагают защиту техники, а туроператоры добавляют страховку от невыезда. Многие из этих полисов дей-

ствительно бесплатны для клиента, однако их условия часто очень ограничены. Важно знать о них хотя бы для того, чтобы не покупать ту же защиту второй раз. После инвентаризации у Лебедевых оказалось шесть разных договоров, из которых они помнили только два.

Аудит не может обойтись без охоты на утечки, то есть на мелкие регулярные платежи, которые незаметно уходят из бюджета. Каждая отдельная утечка выглядит смешной суммой вроде двухсот или трёхсот рублей в месяц, и поэтому на неё не обращают внимания. Однако таких платежей у современной семьи обычно набирается с десяток, и вместе они складываются в тысячи рублей ежемесячно. Самые частые утечки связаны с подписками на онлайн-кинотеатры, музыку, облачные хранилища и приложения, которыми давно никто не пользуется. Отдельную группу составляют банковские комиссии за обслуживание карт, уведомления и переводы.

Лебедевы нашли у себя четыре подписки на видеосервисы, из которых регулярно смотрели только один, а также платное облачное хранилище, оформленное когда-то для фотографий и заполненное на десятую часть. Банк брал с Павла плату за уведомления об операциях, хотя бесплатные уведомления в приложении работали не хуже. К этому добавлялась страховка к кредитной карте Ирины и проценты по долгу на той же карте, которые набегали потому, что семья не укладывалась в льготный период. Всего утечки составили около четырёх тысяч рублей в месяц, или почти пять-

десят тысяч в год. Устранение большинства из них заняло один вечер и не потребовало никаких жертв.

Особого внимания заслуживает доставка еды и мелкие покупки в приложениях, которые сложно назвать утечкой в строгом смысле. Каждый заказ кажется осознанным решением, однако дополнительная плата за доставку, сервисные сборы и импульсные покупки делают такую еду в полтора-два раза дороже приготовленной дома. Лебедевы не стали отказываться от доставки полностью, ведь иногда после тяжёлого дня это действительно спасает. Они просто договорились заказывать не чаще раза в неделю, и это высвободило ещё около пяти тысяч рублей в месяц. Задача аудита не в аскетизме, а в осознанности, когда вы точно знаете, за что платите и почему.

Важно понимать, что охота на утечки не заменяет работу с крупными статьями расходов. Отказ от трёх подписок сэкономит пару тысяч рублей в месяц, а переход на более дешёвый тариф ипотеки через рефинансирование или пересмотр условий страхования может сэкономить в разы больше. Тем не менее утечки полезно устранить первыми, потому что это быстро, просто и сразу даёт ощущение контроля. Психологически маленькая победа в начале пути подталкивает к более серьёзным изменениям. Многие семьи именно после чистки подписок впервые всерьёз задумываются о своих финансах.

Последний шаг аудита состоит в том, чтобы свести всё найденное в итоговый лист, который будет служить опорой

в следующих главах. В этом листе должны стоять несколько ключевых чисел, которые вы будете использовать снова и снова. Первое число показывает реальные ежемесячные расходы с учётом нерегулярных трат, а второе показывает минимальные расходы в режиме строгой экономии. Третье число показывает ежемесячный доход семьи с разделением на гарантированную и переменную части, а четвёртое показывает текущий объём ликвидных средств. К ним добавляются список обязательств с ежемесячными платежами, карта рисков и перечень имеющихся страховок.

Итоговый лист Лебедевых выглядел так. Реальные расходы составили сто сорок пять тысяч рублей в месяц, а минимальные расходы в режиме экономии они оценили в сто пять тысяч, сократив продукты, одежду, кафе, кружки и часть прочих трат. Общий доход семьи равнялся ста восьмидесяти тысячам, из которых гарантированными можно было считать около ста пятидесяти, учитывая переменную часть заработка Павла. Ликвидные средства после погашения долга по карте составляли пятнадцать тысяч рублей, а ежемесячные обязательства по долгам включали сорок две тысячи ипотечного платежа. Основным кормильцем был Павел, от дохода семьи зависели четыре человека и мать Павла.

Итоговый лист Дениса оказался короче. Его реальные расходы составили семьдесят две тысячи рублей в месяц, а минимальные расходы в режиме экономии он оценил в пятьдесят пять тысяч, сохранив аренду и сократив всё остальное.

Доход в сто десять тысяч почти полностью был гарантированным окладом, ликвидные средства составляли двадцать тысяч на карте, а сто тысяч на брокерском счёте он решил не считать частью резерва. Из обязательств оставалась только рассрочка на ноутбук с платежом в десять тысяч рублей ещё на три месяца. От дохода Дениса никто не зависел, страховок, кроме подарочного полиса для путешествий к зарплатной карте, у него не было.

Итоговый лист стоит обновлять хотя бы раз в год, а также после каждого серьёзного изменения в жизни. Рождение ребёнка, переезд, покупка квартиры, смена работы или выход на пенсию меняют почти все цифры в этом листе. Если вы ведёте учёт расходов постоянно, обновление займёт не больше часа. Если вы вели учёт только три месяца для аудита, полезно повторять такой трёхмесячный замер раз в год или два. Привычка регулярно смотреть на свои финансы со стороны сама по себе снижает количество неприятных сюрпризов.

Многие люди бросают учёт расходов через пару недель, и причины этого стоит обсудить, чтобы вы не повторили их ошибку. Самая частая причина связана с излишней детализацией, когда человек пытается разнести каждую покупку по десяткам подкатегорий и быстро устаёт. Вторая причина кроется в чувстве вины, которое возникает при виде крупных необязательных трат и заставляет просто не смотреть на цифры. Третья причина состоит в отсутствии цели, ведь учёт

ради учёта действительно скучен. Если вы держите в голове, что эти три месяца нужны для расчёта собственной подушки, мотивации становится заметно больше.

Ещё одна типичная ошибка аудита заключается в том, чтобы считать только свои траты, забывая о расходах партнёра. В семьях, где у каждого свой кошелёк, реальная картина складывается лишь при объединении данных обоих супругов. Нередко один из партнёров берёт на себя продукты и коммунальные платежи, а другой оплачивает детей и машину, и ни один из них не видит общей суммы. Аудит, проведённый одним человеком, может оказаться неполным и привести к неверным выводам. Лебедевы справились с этим именно потому, что сели за стол вдвоём и договорились ничего не скрывать друг от друга.

Не менее важно не приукрашивать доходы, а это гораздо более распространённая ошибка, чем кажется. Люди склонны считать своим обычным доходом лучший месяц, а не средний и тем более не худший. Премия, полученная один раз, начинает восприниматься как часть зарплаты, а случайный крупный заказ фрилансера как его нормальный уровень. Для расчётов резерва гораздо полезнее опираться на скромную оценку дохода, чтобы любой приятный сюрприз становился бонусом, а не основой планов. Консервативный взгляд на доходы и честный взгляд на расходы составляют главную формулу хорошего аудита.

Наконец, аудит не должен превращаться в суд над про-

шлыми решениями. Лебедевы могли бы потратить весь вечер на выяснение, кто виноват в лишних расходах на доставку и почему никто не заметил страховку к кредитной карте. Такой разговор не помогает ничего изменить и только отбивает желание продолжать. Гораздо полезнее смотреть на цифры как на нейтральную информацию, которая просто описывает текущее положение дел. Прошлое уже нельзя переписать, а вот будущее можно спланировать на основе честных данных.

Подведём итог той работе, которую мы проделали в этой главе. Аудит личных финансов позволил Лебедевым и Денису увидеть свои реальные расходы с учётом нерегулярных трат, понять устойчивость доходов, составить баланс с выделением ликвидных средств, нарисовать карту рисков и собрать все имеющиеся страховки в один список. По пути они нашли утечки, устранение которых освободило несколько тысяч рублей в месяц. Главное же открытие состояло в том, что при вполне приличных доходах обе стороны практически не имели запаса прочности на случай неприятностей. Теперь у них есть все цифры, чтобы этот запас рассчитать.

В третьей главе мы превратим эти цифры в конкретную сумму резерва для каждой ситуации. Вы узнаете, почему популярное правило о трёх-шести месяцах расходов работает не для всех и какие поправки к нему нужно сделать. Мы посмотрим, как размер подушки зависит от профессии, количества иждивенцев, ипотеки, характера дохода и возраста.

Денис и Лебедевы получат свои целевые суммы, а вы сможете рассчитать собственную, подставив в формулу цифры из своего итогового листа. Если вы ещё не начали учёт расходов, сейчас самое время открыть таблицу и сделать первую запись.

Глава 3. Размер подушки по вашей собственной формуле

Денис сидел в обеденный перерыв в кафе рядом с проектным бюро и листал статьи о финансовой подушке, которые выдавал поисковик. Одна статья советовала держать в резерве три месяца расходов, другая настаивала на шести, третья рассказывала о людях, которые копят на целый год. Коллега за соседним столом, услышав его вопрос, уверенно заявил, что подушка вообще не нужна, раз есть кредитная карта. Денис закрыл телефон с ощущением, что каждый говорит своё и никто не объясняет, почему именно так. Ему хотелось не очередного правила, а способа посчитать сумму, которая подходит именно ему.

Эта растерянность понятна, ведь универсального ответа на вопрос о размере подушки действительно не существует. Резерв молодого инженера без детей и резерв семьи с двумя детьми и ипотекой решают одну и ту же задачу, однако требуют разных сумм. Различия возникают из-за стабильности дохода, числа людей, которые от него зависят, размера обязательных платежей и того, сколько времени понадобится на восстановление после неприятности. В этой главе мы соберём из этих факторов формулу, в которую каждый сможет подставить свои цифры. Опираться будем на итоговый лист

аудита, составленный во второй главе.

Правило о трёх-шести месяцах расходов распространилось в популярной литературе о личных финансах во второй половине двадцатого века, сначала в США, а затем и в других странах. Его логика проста и разумна, ведь большинству людей на поиск новой работы или восстановление после болезни требуется от нескольких недель до нескольких месяцев. Три месяца рассчитаны на относительно благополучную ситуацию, а шесть месяцев на более тяжёлую. Правило запоминается легко и даёт хоть какую-то точку опоры тем, кто никогда не задумывался о резерве. Именно поэтому его до сих пор повторяют в каждой второй статье о финансах.

Проблема правила в том, что его часто применяют без понимания, откуда оно взялось и для кого рассчитано. Человек с очень стабильной работой и низкими расходами может обойтись меньшей суммой, а человек с нерегулярным доходом и большой семьёй рискует оказаться без защиты даже при шести месяцах. Кроме того, правило ничего не говорит о том, расходы какого уровня нужно умножать на число месяцев. Кто-то берёт за основу свою нынешнюю жизнь с кафе и отпусками, а кто-то только самые необходимые траты, и результаты различаются на треть. Правило полезно как отправная точка, однако слепо полагаться на него не стоит.

Первым принципиальным решением становится выбор основы для расчёта, и здесь многие допускают ошибку, считая резерв от дохода. Звучит это примерно так, что подушка

должна равняться трём или шести зарплатам. Однако резерв нужен для того, чтобы оплачивать жизнь в период, когда дохода нет, и поэтому считать его нужно от расходов. Человек, который зарабатывает двести тысяч и тратит сто, нуждается в подушке от ста тысяч, а не от двухсот. Человек, который зарабатывает сто и тратит столько же, нуждается в резерве той же величины, хотя его доход вдвое меньше.

Дальше возникает вопрос, какие именно расходы брать за основу, реальные или минимальные. Во второй главе Лебедевы получили две цифры, а именно сто сорок пять тысяч реальных расходов и сто пять тысяч расходов в режиме строгой экономии. Кажется логичным считать резерв от минимума, ведь в трудный период семья сократит необязательные траты. Однако опыт показывает, что в кризисе люди редко сокращают расходы так сильно, как планировали заранее. Первые недели уходят на то, чтобы осознать ситуацию, привычки меняются медленно, а неприятности часто приходят с дополнительными расходами вроде лечения или переезда.

Поэтому разумнее брать за основу реальные расходы, а минимальные использовать как запас прочности. Если резерв посчитан от полных трат, а в трудный момент семья сумеет перейти на режим экономии, подушка просто растянется на больший срок. Шесть месяцев полных расходов Лебедевых при переходе на минимум превращаются примерно в восемь с лишним месяцев жизни. Такой встроенный запас защищает от ошибок в планировании и от того, что непри-

ятность окажется дольше ожидаемого. Базовая формула выглядит просто, и она гласит, что резерв равен реальным ежемесячным расходам, умноженным на число месяцев защиты.

Число месяцев защиты как раз и составляет ту часть формулы, которая отличается от человека к человеку. Его можно представить как базовые три месяца, к которым прибавляются поправки за каждый фактор риска. Поправки учитывают, насколько быстро вы сможете найти новую работу, сколько людей от вас зависит, есть ли у вас крупные обязательные платежи и насколько стабилен ваш доход. Каждая поправка добавляет от половины месяца до нескольких месяцев, а некоторые обстоятельства, наоборот, позволяют уменьшить базовую величину. Разберём эти поправки по очереди.

Первая и самая важная поправка связана с профессией и рынком труда. Специалист с востребованной профессией в крупном городе обычно находит новую работу быстрее, чем узкий специалист или человек в небольшом городе с одним крупным работодателем. Программист, бухгалтер или медицинская сестра в миллионнике могут рассчитывать на несколько недель поиска. Инженер редкой специализации, руководитель высокого уровня или работник градообразующего предприятия в моногороде могут искать подходящее место полгода и больше. Чем дольше вероятный поиск, тем больше месяцев защиты нужно заложить в формулу.

Оценить вероятную длительность поиска можно без всякой статистики, просто посмотрев на рынок вакансий. От-

кройте сайты с объявлениями о работе и посчитайте, сколько предложений для вашей должности и вашего уровня зарплаты есть в вашем городе прямо сейчас. Если их десятки, поиск, скорее всего, займёт немного времени. Если их единицы, стоит готовиться к долгому периоду без дохода или к переезду, который сам по себе требует денег. Полезно также вспомнить, сколько времени заняла ваша последняя смена работы и сколько искали работу коллеги, которые уходили недавно.

Денис провёл такое исследование и выяснил, что в Екатеринбурге инженеров-проектировщиков его профиля ищут постоянно, однако вакансий с его уровнем зарплаты немного. Найти работу за меньшие деньги он смог бы за пару недель, а поиск равноценного места, по опыту коллег, занимал два-три месяца. Он решил, что базовых трёх месяцев ему достаточно с точки зрения рынка труда. Однако Денис зависел от одного источника дохода и не мог опереться на заработок партнёра, поэтому добавил к базе ещё один месяц. Итоговая формула для него дала четыре месяца реальных расходов.

Четыре месяца по семьдесят две тысячи рублей дают двести восемьдесят восемь тысяч рублей, и именно эта сумма стала целевой подушкой Дениса. Если в трудный момент он перейдёт на минимальные расходы в пятьдесят пять тысяч, резерва хватит больше чем на пять месяцев, точнее примерно на пять и две десятых. Этого достаточно, чтобы спокойно

найти равноценную работу и не соглашаться на первое попавшееся предложение. Денис отметил для себя, что резерв даёт ему не только защиту от неприятностей, но и свободу выбирать. Человек без подушки часто соглашается на худшие условия просто потому, что не может ждать.

Вторая поправка касается иждивенцев, то есть людей, которые живут на ваш доход. Каждый ребёнок, неработающий супруг или пожилой родитель увеличивает не только расходы, но и цену любой неприятности. Одинокий человек в трудный период может переехать к родителям, взять подработку или временно урезать траты до самого минимума. Семья с детьми лишена такой гибкости, ведь детский сад, школа, лечение и питание детей не сокращаются так легко. Поэтому за каждого иждивенца разумно добавлять от половины до одного месяца к числу месяцев защиты.

Третья поправка связана с ипотекой и другими крупными обязательными платежами. Ипотечный платёж нельзя сократить или отложить без последствий, а просрочка грозит штрафами, испорченной кредитной историей и в крайнем случае потерей жилья. Семья с ипотекой оказывается в положении, когда значительная часть расходов жёстко закреплена и не поддаётся экономии. У Лебедевых ипотечный платёж в сорок две тысячи составляет почти треть всех расходов и сорок процентов минимальных. Наличие такого платежа оправдывает ещё один месяц защиты.

Четвёртая поправка учитывает положение единственного

или основного кормильца. Если в семье два примерно равных дохода, потеря одного из них болезненна, но не катастрофична. Если же один из супругов приносит основную часть денег, его болезнь или увольнение обрушивает весь бюджет. Павел приносит в семью почти шестьдесят процентов дохода, и без его заработка денег Ирины не хватает даже на минимальные расходы. Это обстоятельство тоже прибавляет к формуле, причём не меньше месяца.

Применим все поправки к Лебедевым и посмотрим, что получится. Рынок труда в Воронеже для мастера-наладчика и логиста не самый широкий, однако и не узкий, поэтому базовые три месяца остаются без изменений. Двое детей добавляют один месяц, ипотека добавляет ещё один месяц, а положение Павла как основного кормильца добавляет третий. Итого получается шесть месяцев защиты, что совпадает с верхней границей популярного правила. Умножив шесть месяцев на сто сорок пять тысяч рублей, Лебедевы получили целевую подушку в восемьсот семьдесят тысяч рублей.

Сумма поначалу испугала Лебедевых, ведь на их счетах было всего пятнадцать тысяч свободных денег. Однако полезно проверить цифру другим способом, который хорошо подходит семьям с двумя доходами. Представим, что Павел потерял работу и семья живёт только на заработок Ирины. Расходы в сто сорок пять тысяч минус семьдесят пять тысяч дохода Ирины дают ежемесячный дефицит в семьдесят тысяч рублей. Резерва в восемьсот семьдесят тысяч хватит,

чтобы покрывать этот дефицит больше года, а при переходе на минимальные расходы в сто пять тысяч дефицит сокращается до тридцати тысяч, и подушка растягивается почти на два с половиной года.

Такой расчёт через дефицит помогает понять, что подушка семьи с двумя доходами защищает дольше, чем кажется по формуле. Если без работы останется Ирина, дефицит составит сорок тысяч рублей при полных расходах, и резерв продержится больше полутора лет. Самый тяжёлый сценарий, при котором оба супруга одновременно теряют доход, встречается реже, однако именно на него и рассчитаны шесть полных месяцев. Лебедевы решили не уменьшать цель, потому что на кону стояли дети и жильё. Как накопить такую сумму за разумный срок, мы обсудим в шестой главе.

Существуют и обстоятельства, которые позволяют уменьшить число месяцев защиты. Очень стабильная работа в государственной организации, где сокращения редки и проходят с длительным предупреждением, снижает риск внезапной потери дохода. Наличие второго независимого источника дохода, например сдаваемой квартиры, тоже смягчает удар, если основной заработок исчезнет. Хорошая страховая защита, о которой пойдёт речь во второй части книги, берёт на себя часть рисков, которые иначе пришлось бы покрывать из резерва. В таких случаях можно опуститься на месяц ниже базы, хотя меньше двух месяцев полных расходов держать не рекомендуется никому.

Особого подхода требуют фрилансеры и владельцы бизнеса, у которых доход нерегулярен по самой своей природе. Для них главным риском становится не внезапная потеря работы, а затяжной период слабых заказов или сезонный спад. Дизайнер, который в среднем зарабатывает сто десять тысяч в месяц, на практике может получать двести тысяч в сезон и сорок тысяч в мёртвый период. Резерв, рассчитанный от средних расходов на три месяца, может оказаться съеденным за один неудачный квартал. Поэтому фрилансерам советуют держать от шести до двенадцати месяцев расходов, а точную цифру определять по истории своих доходов.

Удобный способ рассчитать резерв для нерегулярного дохода опирается на анализ худшего периода за последние два-три года. Возьмите свои доходы помесячно и найдите самую длинную полосу, когда заработок не покрывал расходы. Посчитайте, сколько денег вам не хватило за эту полосу, и сделайте эту сумму минимальной частью резерва. К ней добавьте ещё три месяца расходов на случай болезни или потери крупного клиента, ведь у фрилансера нет оплачиваемого больничного. Получившаяся цифра часто оказывается больше, чем дают стандартные правила, однако именно она отражает реальные риски вашей работы.

Помимо резерва на худший период, фрилансеру полезно выстроить механизм сглаживания дохода. Все поступления направляются сначала на отдельный счёт, а оттуда себе выплачивается фиксированная «зарплата», равная средним

расходам. В хорошие месяцы на счёте накапливается излишек, а в плохие месяцы зарплата продолжает выплачиваться за счёт этого излишка. Такой механизм превращает нерегулярный доход в регулярный и делает расчёт резерва похожим на расчёт для наёмного работника. Важно только не путать этот буфер сглаживания с подушкой безопасности, а держать их как две разные суммы.

Владельцу бизнеса нужно учитывать ещё одно обстоятельство, а именно риск того, что бизнес потребует денег в трудный момент. Многие предприниматели держат один резерв на всё и в кризис тратят его на зарплаты сотрудникам и аренду офиса, оставляя семью без защиты. Правильнее держать два раздельных резерва, один в компании для покрытия её расходов, другой в семье для личной жизни. Личный резерв предпринимателя должен быть рассчитан так, как если бы бизнеса не существовало и доход от него полностью прекратился. Обычно это означает от шести до двенадцати месяцев личных расходов.

Отдельно стоит поговорить о пенсионерах и людях, которые готовятся к выходу на пенсию. Пенсия является одним из самых стабильных видов дохода, ведь её не отнимет ни сокращение, ни кризис в отрасли. Поэтому риск полной потери дохода у пенсионера невелик, и резерв на случай безработицы ему не нужен. Однако у пожилых людей резко возрастают другие риски, прежде всего связанные со здоровьем, а также необходимость помогать детям и внукам или опла-

чивать ремонт старого жилья. Подушка пенсионера должна учитывать именно эти траты.

Разумным ориентиром для пенсионера служат три-шесть месяцев расходов в качестве общего резерва плюс отдельная сумма на медицинские нужды. Размер медицинской части зависит от состояния здоровья и от того, какие услуги не покрываются бесплатной медициной в вашем регионе. Если пенсия едва покрывает текущие расходы, а дополнительных доходов нет, медицинский резерв приобретает особое значение. Иногда его роль частично может взять на себя страховка, хотя для пожилых людей выбор полисов ограничен, и подробнее об этом поговорим в десятой главе. Важно, чтобы деньги на лечение были доступны быстро, без необходимости продавать имущество.

Люди в возрасте пятидесяти пяти-шестидесяти лет, ещё работающие, находятся в особенно сложном положении. С одной стороны, они продолжают зависеть от зарплаты, а с другой стороны, найти новую работу в этом возрасте обычно сложнее, чем в тридцать. Работодатели не всегда охотно нанимают людей предпенсионного возраста, и поиск может затянуться на многие месяцы. Поэтому для этой группы стоит увеличивать число месяцев защиты на два-три по сравнению с молодыми работниками той же профессии. Подушка в этот период служит мостом между потерей работы и выходом на пенсию.

Когда целевая сумма определена, полезно разделить её на

два уровня, которые отличаются скоростью доступа. Первый уровень составляют быстрые деньги, которые можно получить в течение нескольких минут или часов в любой день недели. Его размер обычно равен одному месяцу расходов, и он предназначен для внезапных трат вроде срочного ремонта машины или лечения. Второй уровень образуют деньги второй очереди, доступные в течение нескольких дней и размещённые там, где они приносят чуть больший доход. Такое разделение позволяет и сохранить мгновенный доступ к части резерва, и не терять доходность на всей сумме.

Логика двухуровневого резерва основана на том, как обычно разворачиваются неприятности. Мелкие срочные траты возникают внезапно и требуют денег прямо сейчас, однако редко превышают месячные расходы. Крупные проблемы вроде потери работы развиваются постепенно, ведь сначала приходит последняя зарплата, затем выходное пособие, и только через месяц или два начинается настоящий дефицит. За это время деньги второй очереди можно спокойно перевести туда, где они понадобятся. Таким образом, нет нужды держать весь резерв на счёте с мгновенным доступом.

Для Лебедевых первый уровень составил сто сорок пять тысяч рублей, то есть один месяц полных расходов. Остальные семьсот двадцать пять тысяч они решили разместить во втором уровне, где деньги доступны в течение нескольких дней. У Дениса первый уровень составил семьдесят две тысячи рублей, а второй двести шестнадцать тысяч. Конкрет-

ные инструменты для каждого уровня, их доходность и подводные камни мы подробно разберём в четвёртой и пятой главах. Пока важно запомнить сам принцип разделения резерва по скорости доступа.

Одна из самых частых ошибок при формировании подушки состоит в смешивании резерва с деньгами, отложенными на конкретные цели. Многие семьи держат на одном счёте и подушку, и деньги на отпуск, и накопления на новую машину, считая всё это своим резервом. Проблема в том, что деньги на цели рано или поздно будут потрачены, и в этот момент резерв незаметно уменьшится. Если отпуск совпадёт с неприятностью, семья может обнаружить, что подушки на самом деле нет. Поэтому целевые фонды должны жить отдельно от резервного и не учитываться в его размере.

Целевые фонды отличаются от резерва и по смыслу, и по правилам обращения. Резерв тратится только при непредвиденных событиях и после использования обязательно восстанавливается. Целевой фонд тратится по плану, когда наступает срок цели, и восстанавливать его не нужно, если цель достигнута. Нерегулярные расходы, которые Лебедевы обнаружили во второй главе, лучше всего покрываются именно целевыми фондами. Отпуск в сто десять тысяч рублей в год требует откладывать примерно девять тысяч двести рублей ежемесячно на отдельный счёт, и тогда поездка перестаёт быть ударом по бюджету.

Удобно завести несколько отдельных счетов или копилок

в банковском приложении с понятными названиями вроде «отпуск», «подарки», «машина» и «резерв». Многие банки позволяют создавать такие копилки внутри одного накопительного счёта, и деньги на них продолжают приносить проценты. Видя суммы раздельно, семья точно знает, сколько у неё есть на каждую задачу, и не путает одно с другим. Лебедевы завели пять копилок под свои нерегулярные траты и одну для подушки. Ежемесячные переводы на целевые копилки съедали те самые двадцать тысяч рублей нерегулярных расходов, которые раньше постоянно выбивали их из равновесия.

Бывает и обратная ситуация, когда подушки становится слишком много. Это реже встречается у начинающих, однако часто бывает у осторожных людей, которые копили годами и не решались ни во что вкладывать. Человек с расходами в сто тысяч рублей в месяц, который держит на вкладах три миллиона, по сути, имеет резерв на два с половиной года. Такой запас избыточен для любых разумных сценариев, и значительная его часть могла бы работать гораздо эффективнее. Цена избыточной перестраховки выражается в недополученном доходе, который накапливается год за годом.

Посчитаем цену избытка на условном примере. Допустим, резерв в три миллиона рублей лежит на вкладах под условные десять процентов годовых, а разумная подушка для этого человека составляет восемьсот тысяч. Избыточные два миллиона двести тысяч при вложении в портфель с ожидае-

мой доходностью, скажем, на пять процентных пунктов выше могли бы приносить дополнительно около ста десяти тысяч рублей в год. За десять лет с учётом сложного процента разница превысит сам избыток и составит около трёх миллионов рублей. Деньги на вкладе при этом не теряются, однако их покупательная способность растёт медленно, а иногда и вовсе отстаёт от инфляции.

Избыточная подушка часто бывает признаком не финансовой, а психологической проблемы. Человек может бояться рынка, не доверять никаким инструментам, кроме вклада, или просто не знать, куда двигаться дальше. В таком случае полезно честно рассчитать резерв по формуле из этой главы и признать, что всё сверх этой суммы уже не является подушкой. Эти деньги можно направить на целевые фонды, на досрочное погашение дорогих кредитов или постепенно на инвестиции. Переход стоит делать плавно, чтобы привыкнуть к колебаниям небольшими суммами.

Подушка не является чем-то раз и навсегда установленным, её размер нужно пересматривать при изменениях в жизни. Самые важные поводы для пересчёта связаны с рождением ребёнка, появлением ипотеки или другого крупного кредита, сменой работы и изменением стабильности дохода. Переход с наёмной работы на фриланс или открытие своего бизнеса требует немедленного увеличения резерва, причём ещё до перехода. Выход супруга в декретный отпуск или, наоборот, его возвращение на работу тоже меняет расчёт. По-

гашение ипотеки, взросление детей или выход на пенсию могут позволить резерв уменьшить.

Помимо пересчёта по событиям, полезно проводить плановую проверку раз в год, например в начале января или в день, связанный с какой-то семейной традицией. За год расходы семьи почти всегда растут, и подушка, рассчитанная в прошлом году, может оказаться недостаточной. Плановая проверка включает обновление итогового листа аудита, пересчёт реальных расходов и применение формулы с учётом всех поправок. Как поддерживать подушку в актуальном размере с учётом роста цен, мы разберём в шестой главе. Сама процедура пересчёта занимает не больше часа, если учёт расходов ведётся регулярно.

При расчёте подушки люди нередко допускают ошибки, которые делают резерв меньше, чем кажется на бумаге. Самая распространённая из них заключается в том, чтобы засчитывать в подушку деньги, которые для этой роли не годятся. Паи фондов и акции на брокерском счёте, долг, который обещал вернуть приятель, или машина, которую «в случае чего можно продать», создают иллюзию запаса. В момент неприятности выясняется, что акции упали, приятель не может отдать долг, а машину за неделю удаётся продать только с большой скидкой. В расчёт резерва идут исключительно деньги, которые можно получить быстро и без потери стоимости.

Вторая ошибка связана с тем, что в расчёт заранее закла-

дывают выплаты, на которые человек рассчитывает при потере работы. Выходное пособие при сокращении действительно положено по закону, однако при увольнении по соглашению сторон или по собственному желанию его может не быть. Пособие по безработице в России невелико и рассчитано скорее на поддержку, чем на сохранение уровня жизни. Компенсация за неиспользованный отпуск и последняя зарплата приходят один раз и быстро заканчиваются. Все эти деньги приятно получить, однако строить на них расчёт подушки неосмотрительно.

Третья ошибка возникает, когда за основу берут прошлогодние расходы и не учитывают предстоящих изменений. Семья, которая через полгода ждёт ребёнка, переезжает в квартиру побольше или берёт автокредит, должна считать резерв от будущих расходов, а не от нынешних. Иначе к моменту, когда подушка будет накоплена, она уже окажется недостаточной. Полезно заглянуть на год вперёд и спросить себя, какие крупные изменения ожидаются в жизни семьи. Если они есть, расчёт стоит сделать по новым цифрам сразу.

Отдельный вопрос возникает у пар, которые ведут раздельный бюджет, и таких семей становится всё больше. Каждый из партнёров может держать собственную подушку, рассчитанную от своей доли общих расходов, а может существовать общий резерв на семью. Первый вариант лучше защищает независимость каждого, второй вариант проще в управлении и позволяет быстрее накопить нужную сумму. Глав-

ное, чтобы оба партнёра понимали, какой резерв у семьи в целом и кто за что отвечает в трудной ситуации. Опасно, когда каждый считает, что подушку держит другой, а в итоге её нет ни у кого.

Размер подушки тесно связан с тем, насколько хорошо семья застрахована, и эта связь работает в обе стороны. Если кормилец не имеет защиты на случай длительной болезни или инвалидности, резерв приходится увеличивать, хотя никакая разумная подушка не заменит полиса при действительно тяжёлом событии. Если же основные катастрофические риски переданы страховщику, резерв может сосредоточиться на частых и умеренных неприятностях. Поэтому окончательный размер подушки стоит пересмотреть после прочтения второй части книги. Многие читатели обнаружат, что разумная страховка позволяет держать резерв чуть меньше, а освободившиеся деньги направить на другие цели.

Чтобы рассчитать собственную подушку, достаточно взять итоговый лист аудита и пройти по формуле шаг за шагом. Запишите реальные ежемесячные расходы с учётом нерегулярных трат и отдельно минимальные расходы. Начните с базовых трёх месяцев и добавьте поправки, честно отвечая себе на вопросы о рынке труда, иждивенцах, ипотеке и положении кормильца. Если ваш доход нерегулярен, рассчитайте худший период по своей истории и учтите его отдельно. Умножьте реальные расходы на получившееся число месяцев и проверьте результат через расчёт дефицита, если

в семье больше одного дохода.

Для наглядности представим ещё одну ситуацию, отличную от наших героев. Пара без детей, оба программиста в крупном городе, каждый зарабатывает по сто пятьдесят тысяч рублей, а общие расходы составляют сто двадцать тысяч, включая аренду квартиры. Рынок труда для них широкий, иждивенцев нет, ипотеки нет, а доходы примерно равны, поэтому базовых трёх месяцев хватает с запасом. Потеря одного дохода даже не создаёт дефицита, ведь оставшиеся сто пятьдесят тысяч покрывают все расходы. Такой паре достаточно резерва в триста шестьдесят тысяч рублей, а в некоторых случаях можно обойтись и меньшей суммой.

Противоположная ситуация складывается у одинокой матери с ребёнком, которая работает продавцом в небольшом городе и тратит сорок пять тысяч рублей в месяц. Она является единственным кормильцем, у неё есть иждивенец, а рынок труда в её городе узкий. Базовые три месяца увеличиваются на месяц за ребёнка, на месяц за положение единственного кормильца и ещё на месяц за долгий поиск работы. Получается шесть месяцев, то есть двести семьдесят тысяч рублей, что при её доходе потребует нескольких лет накоплений. Тем не менее даже половина этой суммы радикально меняет её положение по сравнению с отсутствием всякого резерва.

Последний пример показывает важную мысль, которую стоит держать в голове при любом расчёте. Целевая подушка является ориентиром, а не условием, без выполнения кото-

рого нельзя двигаться дальше. Если накопить полную сумму пока невозможно, частичный резерв всё равно защищает лучше, чем его отсутствие. Месяц расходов на счёте позволяет пережить большинство мелких неприятностей без кредита, а три месяца закрывают уже и многие серьёзные. Как выстроить промежуточные цели и не потерять мотивацию на долгом пути, мы обсудим в шестой главе.

Подведём итог этой главы, которая превратила общие советы в личную формулу. Подушка рассчитывается от реальных ежемесячных расходов, умноженных на число месяцев защиты, а минимальные расходы служат встроенным запасом прочности. Базовые три месяца увеличиваются с поправками на длительность поиска работы, иждивенцев, ипотеку и положение основного кормильца, а у фрилансеров, предпринимателей и людей предпенсионного возраста число месяцев заметно выше. Резерв удобно делить на быстрые деньги в размере месячных расходов и деньги второй очереди. Целевые фонды живут отдельно, избыточная подушка стоит денег, а пересчитывать размер нужно при каждом серьёзном изменении в жизни.

Денис получил свою цифру в двести восемьдесят восемь тысяч рублей, а Лебедевы в восемьсот семьдесят тысяч. Теперь перед ними встаёт следующий вопрос, а именно где эти деньги хранить, чтобы они были в безопасности, оставались доступными и при этом хоть немного росли. Самым очевидным ответом кажется банк, и в четвёртой главе мы подроб-

но разберём банковские вклады и накопительные счета. Вы узнаете, как работают проценты на остаток, чем вклад с пополнением отличается от обычного, как устроена система страхования вкладов и как не попасть в ловушки рекламных ставок. Эти знания пригодятся каждому, даже тем, кто давно пользуется вкладами и считает, что знает о них всё.

Глава 4. Банковские вклады и накопительные счета

Ирина Лебедева стояла в очереди в отделении банка, куда зашла оплатить детский лагерь, и рассматривала рекламный плакат на стене. Огромные цифры обещали доходность до восемнадцати процентов годовых, а мелким шрифтом внизу было написано что-то о дополнительных условиях. Когда подошла её очередь, сотрудница банка, заметив интерес, тут же предложила открыть вклад и начала рассказывать о преимуществах. Ирина ушла с буклетом и чувством, что её пытаются в чём-то обмануть, хотя не могла понять, в чём именно. Дома она положила буклет на стол перед Павлом и сказала, что, прежде чем нести куда-то накопленные деньги, им нужно разобраться, как всё это работает.

Это здоровое недоверие очень полезно для человека, который выбирает место для своего резерва. Банковские продукты кажутся простыми, ведь все с детства слышали о вкладах и процентах. Однако за кажущейся простотой скрывается множество условий, которые могут превратить привлекательную ставку в весьма скромный доход. Кроме того, не каждый банковский продукт одинаково хорошо подходит для подушки безопасности. В этой главе мы разберём, как выбирать банковские инструменты именно для резерва, а не

для накоплений вообще.

Начнём с требований, которые резерв предъявляет к месту хранения, и их всего три. Первое требование касается сохранности, ведь деньги не должны уменьшаться ни при каких обстоятельствах, будь то падение рынков, банкротство банка или скачок курса. Второе требование связано с доступностью, ведь деньги должны оказаться у вас в руках тогда, когда они понадобятся, без больших потерь и задержек. Третье требование относится к доходности, которая должна хотя бы частично компенсировать инфляцию. Порядок этих требований принципиален, и доходность всегда стоит на последнем месте.

Многие люди переворачивают этот порядок и выбирают место для резерва по самой высокой ставке. В результате подушка оказывается на вкладе, который нельзя закрыть без потери процентов, или в банке с сомнительной репутацией, или в продукте, который только называется вкладом. Неприятность приходит, деньги нужны срочно, и выясняется, что получить их можно только с потерями. Разница между лучшей и средней ставкой на рынке обычно составляет один-два процентных пункта. На резерве в восемьсот семьдесят тысяч это двадцать тысяч рублей в год, и ради них не стоит жертвовать надёжностью и доступностью.

Самым удобным инструментом для первого уровня подушки служит накопительный счёт. Он похож на обычный текущий счёт, с которого можно в любой момент снять день-

ги или пополнить его, однако на остаток начисляются проценты. Обычно ставка на накопительном счёте ниже, чем на срочном вкладе, однако разница с годами сокращалась, и во многие периоды она оказывалась совсем небольшой. Деньги можно перевести на карту за несколько секунд через приложение банка в любое время суток. Для быстрой части резерва трудно придумать что-то лучше.

Главная тонкость накопительного счёта связана с тем, как именно банк начисляет проценты. Одни банки начисляют проценты на ежедневный остаток, то есть каждый день учитывается сумма, лежавшая на счёте в этот день. Другие банки начисляют проценты на минимальный остаток за месяц, и это существенно меняет результат. Если в течение месяца вы хотя бы на один день сняли почти все деньги, а потом вернули их, при начислении на минимальный остаток доход за весь месяц окажется близким к нулю. Для резерва, который используется редко, разница может быть невелика, однако для счёта, через который проходят деньги, она становится заметной.

Посчитаем пример, чтобы увидеть разницу своими глазами. Допустим, на накопительном счёте лежит сто сорок пять тысяч рублей под условные десять процентов годовых, и в середине месяца вы сняли сорок пять тысяч на срочный ремонт, а через неделю вернули их. При начислении на ежедневный остаток вы потеряете проценты только с сорока пяти тысяч за неделю, то есть около восьмидесяти шести

рублей. При начислении на минимальный остаток весь месяц будет считаться так, будто на счёте лежало сто тысяч, и вы потеряете около трёхсот семидесяти пяти рублей. Суммы невелики, однако они показывают, что условия начисления стоит знать заранее.

Вторая тонкость накопительных счетов связана с так называемыми промо-ставками. Банки часто привлекают новых клиентов повышенной ставкой на первые два или три месяца, после чего ставка снижается до обычного уровня. Клиент, открывший счёт ради рекламной цифры, через несколько месяцев обнаруживает, что получает заметно меньше, чем рассчитывал. Некоторые люди превращают это в спорт и перекладывают деньги из банка в банк вслед за промо-ставками. Для резерва такая гонка обычно не стоит усилий, однако полезно знать, какая ставка будет действовать после окончания акции.

Третья тонкость касается многоуровневых ставок, когда процент зависит от суммы на счёте. Банк может платить одну ставку на остаток до определённой суммы и другую, обычно меньшую, на остаток сверх неё. Бывает и наоборот, когда повышенная ставка начисляется только при остатке выше порога. Кроме того, многие банки устанавливают максимальную ставку только для клиентов, которые получают зарплату на карту этого банка или тратят по ней определённую сумму каждый месяц. Такие условия нужно читать внимательно, иначе обещанный процент может не начислиться.

Ловушки накопительных счетов не делают их плохим инструментом, они просто требуют внимания при выборе. Ирина составила для себя короткий набор вопросов, которые задавала по каждому счёту. Начисляются ли проценты на ежедневный или на минимальный остаток, есть ли промо-период и какая ставка будет после него, зависит ли ставка от суммы, требует ли она дополнительных условий. Ответы на эти вопросы обычно можно найти в тарифах банка, которые публикуются на его сайте. Если ответ найти не удаётся, это само по себе служит поводом насторожиться.

Для второго уровня резерва больше подходят срочные вклады, ставки по которым обычно выше, чем по накопительным счетам. Классический срочный вклад открывается на определённый срок, например на три месяца, полгода или год, и проценты выплачиваются полностью только при хранении денег до конца срока. Вклады различаются возможностью пополнения и частичного снятия, и эти свойства особенно важны для резерва. Вклад без пополнения и снятия обычно приносит самый высокий процент, однако самый неудобен для подушки. Вклады с гибкими условиями приносят чуть меньше, однако лучше приспособлены к жизни.

Вклад с возможностью пополнения удобен на этапе накопления подушки, ведь он позволяет каждый месяц добавлять новые суммы к уже размещённым под зафиксированный процент. Если ставки на рынке снижаются, такой вклад особенно выгоден, потому что новые деньги продол-

жают попадать под старую, более высокую ставку. Правда, многие банки ограничивают пополнение определённым периодом после открытия или максимальной суммой. Вклад с частичным снятием позволяет забирать часть денег без закрытия вклада, сохраняя проценты на оставшуюся сумму. Обычно банк устанавливает неснижаемый остаток, ниже которого снимать нельзя.

Для резерва вклад с частичным снятием выглядит почти идеальным решением, однако у него есть цена. Ставка по такому вкладу обычно ниже, чем по вкладу без снятия, и разница может быть ощутимой. Кроме того, после снятия части денег пополнить вклад обратно бывает нельзя, и резерв придётся восстанавливать уже на другом счёте. Перед выбором полезно сравнить ставку по вкладу с частичным снятием со ставкой по накопительному счёту того же банка. Нередко оказывается, что накопительный счёт приносит почти столько же, но гораздо гибче.

Ещё одним удобным инструментом для второго уровня служит так называемая лесенка вкладов. Суть её в том, чтобы разделить резерв на несколько частей и разместить их на вкладах с разными сроками окончания. Например, треть денег кладётся на вклад на три месяца, треть на полгода и треть на год. Когда заканчивается первый вклад, деньги перекладываются на новый, и со временем получается конструкция, в которой какая-то часть резерва освобождается регулярно. В результате в любой момент значительная часть подушки

оказывается доступной без потерь, а оставшаяся продолжает приносить повышенный процент.

Лебедевы решили применить лесенку ко второму уровню своего резерва, то есть к семистам двадцати пяти тысячам рублей. Пока им приходилось копить эту сумму постепенно, они договорились открывать новый вклад каждый раз, когда на накопительном счёте набиралось около двухсот сорока тысяч сверх первого уровня. Первый вклад был открыт на три месяца, второй на шесть, третий на год, и в дальнейшем каждый истекающий вклад продлевался на год. Через год у них сложилась лесенка из трёх вкладов, один из которых освобождается примерно каждые четыре месяца. Если понадобятся деньги, часть суммы всегда будет недалеко от срока окончания.

У лесенки есть и ещё одно преимущество, о котором редко вспоминают. Ставки по вкладам меняются вместе с ключевой ставкой Банка России, и никто не может точно предсказать, куда они пойдут дальше. Если все деньги положены на год, при росте ставок вы целый год будете получать меньше рынка. Если все деньги лежат на коротких вкладах, при снижении ставок вы быстро потеряете доходность. Лесенка усредняет эти риски, ведь часть денег всегда перекладывается по новым условиям, а часть сохраняет старые.

Даже при самом продуманном плане может случиться так, что деньги понадобятся раньше окончания вклада. В этом случае вклад приходится расторгать досрочно, и большин-

ство банков пересчитывает проценты по пониженной ставке. Чаще всего это ставка по вкладу до востребования, которая составляет сотые доли процента, хотя некоторые банки предлагают более мягкие условия. Иногда пониженная ставка зависит от того, сколько времени прошло с момента открытия вклада. Условия досрочного расторжения указаны в договоре, и знать их стоит до подписания, а не после.

Посчитаем, во что обходится досрочное расторжение на условном примере. Допустим, двести сорок тысяч рублей положены на годовой вклад под двенадцать процентов годовых, и через десять месяцев деньги понадобились. Если бы вклад дожил до конца срока, за десять месяцев начислилось бы двести сорок тысяч, умноженные на двенадцать процентов и на десять двенадцатых, то есть двадцать четыре тысячи рублей. При досрочном расторжении по ставке ноль целых одна сотая процента вы получите около двадцати рублей. Потеря в двадцать четыре тысячи за десять месяцев терпения болезненна, и именно поэтому резерв не стоит целиком держать на долгих вкладах без возможности снятия.

Существуют вклады с льготным досрочным расторжением, при котором проценты пересчитываются не по минимальной ставке, а по какой-то промежуточной. Такие условия стоит искать специально для резерва, ведь они снижают цену неожиданной потребности в деньгах. Некоторые банки предлагают и так называемые безотзывные вклады, которые нельзя закрыть досрочно вовсе, кроме особых случаев. Став-

ки по ним обычно выше, однако для подушки безопасности они категорически не подходят. Подписывая договор вклада, обязательно уточните, является ли он отзывным и что будет с процентами при досрочном закрытии.

Теперь поговорим о сохранности, которая стоит на первом месте среди требований к резерву. Главный механизм защиты вкладчиков в России называется системой страхования вкладов, и управляет ею государственная корпорация Агентство по страхованию вкладов. Все банки, которые принимают вклады от граждан, обязаны участвовать в этой системе и платить взносы в фонд страхования. Если у банка отзывают лицензию, Агентство выплачивает вкладчикам их деньги вместе с начисленными процентами в пределах установленного лимита. Сейчас этот лимит составляет один миллион четыреста тысяч рублей на одного человека в одном банке.

Важно понимать, как именно считается лимит, чтобы не сделать ошибки. Он применяется ко всем вашим счетам и вкладам в одном банке вместе, а не к каждому вкладу отдельно. Если в одном банке у вас лежит миллион на вкладе и шестьсот тысяч на накопительном счёте, застрахована будет только сумма в миллион четыреста тысяч. В лимит входят и начисленные проценты, поэтому вклад на миллион четыреста тысяч рублей через год с процентами уже частично выходит за его пределы. Валютные вклады тоже застрахованы, а выплата по ним производится в рублях по курсу на день

отзыва лицензии.

Помимо основного лимита, закон предусматривает повышенное страховое возмещение для особых жизненных ситуаций. Если на счёт поступили деньги от продажи жилья, наследство, страховое возмещение, социальные выплаты или средства по решению суда, они застрахованы в размере до десяти миллионов рублей. Правда, эта повышенная защита действует ограниченное время, обычно три месяца с момента поступления денег, и требует подтверждения их происхождения. Для семьи, которая продала квартиру и выбирает новую, это существенная защита на переходный период. Подробности стоит уточнять на сайте Агентства, потому что правила со временем могут меняться.

Не все деньги в банке подпадают под страхование, и это тоже нужно знать. Не застрахованы обезличенные металлические счета, на которых учитывается золото или серебро без физической передачи слитков. Не застрахованы деньги, переданные банку в доверительное управление, и сертификаты на предъявителя. Не застрахованы вложения в облигации самого банка и в продукты, которые банк продаёт от имени страховых или управляющих компаний. Если сотрудник банка предлагает вам продукт, который «как вклад, только выгоднее», первым делом уточните, распространяется ли на него система страхования вкладов.

Выплата страхового возмещения происходит достаточно быстро, однако не мгновенно. После отзыва лицензии у бан-

ка Агентство в течение нескольких дней назначает банк-агент, через который будут производиться выплаты. Выплаты начинаются не позднее четырнадцати дней со дня отзыва лицензии, и деньги можно получить наличными, переводом на счёт в другом банке или через электронные сервисы. На практике это означает, что деньги, лежащие в банке, который лишился лицензии, недоступны примерно две недели. Для резерва это неприятно, ведь неприятность может случиться как раз в эти две недели.

Отсюда вытекает практический совет о распределении резерва между несколькими банками. Даже если ваша подушка меньше лимита страхования, разумно держать её хотя бы в двух банках. Если с одним из них что-то случится, вы потеряете доступ только к части резерва, а не ко всему. Кроме того, банковские приложения иногда выходят из строя на несколько часов, блокируют операции для проверки или ограничивают переводы, и второй банк оказывается спасительным. Первый уровень резерва полезно держать в одном банке, а второй уровень в другом.

Если же подушка превышает лимит страхования, разделение между банками становится обязательным, а не просто желательным. Резерв в два миллиона рублей разумно разделить между двумя банками так, чтобы в каждом с учётом процентов за год оставалось не больше лимита. Многие люди держат крупные суммы в одном банке, полагаясь на его размер и известность. Однако даже крупные банки не застрахо-

ваны от проблем, а государственная поддержка конкретного банка в кризис не гарантирована никаким законом. Система страхования вкладов как раз и создана для того, чтобы вам не приходилось угадывать, какой банк надёжнее.

Лебедевы разместили накопительный счёт для первого уровня в банке, на карту которого Павел получает зарплату, а лесенку вкладов для второго уровня открыли в другом крупном банке. Их общий резерв в восемьсот семьдесят тысяч заметно меньше лимита страхования, и разделение между банками нужно было скорее ради доступности. Денис поступил похожим образом, хотя его резерв ещё меньше. В будущем, когда у Лебедевых вырастут накопления на цели и сбережения превысят лимит, им придётся задуматься о третьем банке. Пока же двух банков им вполне достаточно.

Вернёмся к рекламному плакату, который так смутил Ирину, и разберёмся, что скрывается за словами о доходности до восемнадцати процентов. Слово «до» в рекламе процентных ставок почти всегда означает, что максимальная ставка доступна только при соблюдении нескольких условий одновременно. Это может быть крупная сумма вклада, длинный срок, подключение платного пакета услуг, получение зарплаты на карту банка, покупка страхового или инвестиционного продукта. Базовая ставка без выполнения этих условий нередко оказывается на несколько пунктов ниже. Реальная доходность клиента определяется не цифрой на плакате, а той ставкой, которую он на самом деле получит.

Особенно опасно условие, связанное с покупкой другого продукта вместе со вкладом. Банк может предложить повышенную ставку по вкладу, если клиент одновременно вложит такую же сумму в инвестиционный или страховой продукт. Повышенная ставка выглядит щедрым подарком, однако на деле банк компенсирует её за счёт комиссий во втором продукте, а деньги в нём оказываются заперты на годы. В итоге средняя доходность обеих частей может оказаться ниже, чем по обычному вкладу без всяких условий. О том, как распознавать такие комбинированные предложения, подробно поговорим в восемнадцатой главе.

Ещё одна распространённая уловка связана с требованием тратить определённую сумму по карте банка каждый месяц. Повышенная ставка по накопительному счёту начисляется только тем, кто совершил покупки, например, на десять или пятнадцать тысяч рублей. Для человека, который и так пользуется картой этого банка для повседневных трат, это условие ничего не стоит. Для того, кто ради ставки начинает пользоваться неудобной картой или тратить больше, выгода может оказаться иллюзорной. Прежде чем соглашаться, подумайте, выполните ли вы условие без изменения своих привычек.

Полезно научиться пересчитывать рекламную ставку в реальную годовую доходность. Ставка по вкладу может быть указана с ежемесячной капитализацией процентов, когда начисленные проценты прибавляются к сумме вклада и в сле-

дующем месяце сами приносят доход. В этом случае эффективная доходность за год будет чуть выше номинальной ставки. Например, двенадцать процентов годовых с ежемесячной капитализацией дают за год около двенадцати целых шести десятых процента, потому что одна целая одна сотая в двенадцатой степени примерно равна одной целой ста двадцати шести тысячным. Банки иногда указывают в рекламе именно эффективную ставку, чтобы она выглядела привлекательнее.

Также стоит помнить о налоге на процентный доход, который появился для вкладчиков в последние годы. Процентный доход по вкладам и накопительным счетам сверх необлагаемой суммы облагается налогом на доходы физических лиц. Необлагаемая сумма рассчитывается как произведение миллиона рублей на максимальное значение ключевой ставки за год, поэтому для большинства резервов среднего размера налог не возникает или оказывается небольшим. Налог рассчитывает и присылает уведомление налоговая служба, и платить его нужно самостоятельно в общем порядке. Правила налогообложения вкладов менялись не раз, поэтому перед расчётами стоит свериться с актуальной редакцией.

Помимо условий вклада, важно оценить надёжность самого банка, даже с учётом системы страхования. Страхование защищает деньги в пределах лимита, однако не защищает от двухнедельной задержки и связанных с ней неудобств. Кроме того, процедура получения возмещения требует времени и сил, особенно если у вас были вклады с особыми условия-

ми. Поэтому разумнее с самого начала выбирать банки, у которых вероятность проблем невелика. Для этого не требуется профессиональной аналитики, достаточно обратить внимание на несколько простых признаков.

Первым признаком служит размер банка и его положение в банковской системе. Банк России ведёт перечень системно значимых кредитных организаций, к которым предъявляются повышенные требования к капиталу и устойчивости. Банки из этого перечня, как правило, крупные и находятся под пристальным надзором регулятора. Вероятность отзыва лицензии у них заметно ниже, чем у маленьких региональных банков. Это не означает, что маленький банк обязательно плох, однако для основной части резерва разумно выбирать банки, о надёжности которых можно не беспокоиться.

Вторым признаком является уровень ставок по сравнению с рынком. Если банк предлагает по вкладам ставку на несколько пунктов выше, чем большинство конкурентов, это может означать, что ему срочно нужны деньги и он готов переплачивать за них. Иногда за высокими ставками стоят обычные маркетинговые акции, однако иногда это признак финансовых трудностей. Вкладчик в таком банке защищён системой страхования, но рискует столкнуться с отзывом лицензии и задержкой выплаты. Для резерва лучше выбирать банки со ставками, близкими к средним по рынку или чуть выше.

Третьим признаком служат кредитные рейтинги, которые

присваивают банкам российские рейтинговые агентства. Высокий рейтинг не гарантирует отсутствия проблем, однако показывает, что профессиональные аналитики оценивают устойчивость банка как хорошую. Информацию о рейтингах можно найти на сайтах агентств и самих банков. Четвёртым признаком являются новости, ведь сообщения о проверках регулятора, смене собственников или массовых жалобах клиентов стоит воспринимать как повод для осторожности. Наконец, наличие действующей лицензии и участие банка в системе страхования вкладов легко проверить на сайте Банка России.

Последняя тема этой главы касается цифровых удобств, которые стали важной частью доступности резерва. Ещё недавно, чтобы снять деньги со вклада, нужно было приходить в отделение в рабочие часы, а в выходные и праздники доступ к деньгам был ограничен. Сегодня большинство банков позволяет открывать, пополнять и закрывать вклады в мобильном приложении в любое время суток. Деньги с накопительного счёта переводятся на карту за несколько секунд. Система быстрых платежей позволяет мгновенно переводить деньги между своими счетами в разных банках, и такие переводы в пределах достаточно крупных лимитов обычно бесплатны.

Однако цифровые удобства имеют свои ограничения, о которых стоит знать заранее. Некоторые вклады можно закрыть в приложении только в рабочие дни, а деньги прихо-

дят на следующий день. У переводов между банками бывают лимиты на сумму в день или в месяц, и при крупных снятиях резерва эти лимиты могут оказаться препятствием. Банки иногда приостанавливают подозрительные операции для проверки, особенно крупные переводы на незнакомые счета. Поэтому полезно заранее проверить, как быстро и в каких объёмах вы можете вывести деньги с каждого счёта, где лежит ваш резерв.

Особая ситуация возникает, если неприятность случится за границей. За пределами России российские банковские карты работают далеко не везде, а доступ к деньгам на счетах может быть ограничен. Если вы часто путешествуете или работаете за рубежом, стоит заранее продумать, как вы получите доступ к части резерва в другой стране. Вопросам валюты и наличных денег в составе подушки посвящена пятая глава. Пока же важно запомнить, что доступность резерва нужно проверять не в теории, а на практике, до того как он понадобится.

Лебедевы провели такую проверку в спокойный день. Ирина перевела небольшую сумму с накопительного счёта на карту в субботу вечером и убедилась, что деньги пришли мгновенно. Павел открыл в приложении второго банка один из вкладов лесенки и посмотрел, что произойдёт при досрочном закрытии, какие проценты будут потеряны и когда деньги поступят на карту. Оба выяснили, как перевести деньги между своими банками и какие лимиты при этом действуют.

На всю проверку ушло полчаса, зато теперь они точно знали, как получить свой резерв в любой ситуации.

Денис выбрал для себя ещё более простую конструкцию, соответствующую его скромной подушке. Семьдесят две тысячи рублей первого уровня лежат на накопительном счёте в банке, куда приходит зарплата. Двести шестнадцать тысяч второго уровня он поначалу собирался положить на вклад, однако потом решил разделить: часть оставить на вкладе с частичным снятием в другом банке, а для части рассмотреть варианты за пределами банка. Эти варианты, а именно фонды денежного рынка и короткие облигации, мы разберём в следующей главе. Денис помнил, что любое решение должно сначала проходить проверку на сохранность и доступность, а уже потом на доходность.

Отдельно стоит предостеречь от хранения резерва на обычной дебетовой карте, с которой вы оплачиваете ежедневные покупки. Многие люди держат все деньги в одном месте, считая, что подушка просто лежит на карте и ждёт своего часа. На такие деньги либо вовсе не начисляются проценты, либо начисляются по минимальной ставке и с множеством условий. Ещё важнее то, что резерв, смешанный с деньгами на текущие расходы, постепенно расходуется на мелочи, ведь граница между ними стирается. Отдельный накопительный счёт обходится ничего не стоящей заботой, но защищает подушку и от инфляции, и от собственной слабости.

Семейные пары могут использовать систему страхования вкладов с большей пользой, если помнят, что лимит действует на каждого человека отдельно. Вклады, открытые на имя мужа и на имя жены в одном банке, застрахованы каждый в пределах своего лимита. Таким образом, супруги в одном банке защищены в общей сложности на два миллиона восемьсот тысяч рублей. Для большинства семей это не имеет практического значения, однако при крупных сбережениях позволяет обойтись меньшим числом банков. Важно только, чтобы второй супруг действительно мог распоряжаться своим вкладом в случае необходимости.

Ставки по одному и тому же вкладу в отделении и в мобильном приложении банка нередко различаются. Многие банки предлагают более высокий процент при открытии вклада онлайн, потому что такое обслуживание обходится им дешевле. Разница может составлять несколько десятых процентного пункта, а иногда и больше. Если вы привыкли открывать вклады в отделении, стоит сравнить условия в приложении, прежде чем подписывать договор. Заодно в приложении проще увидеть полные условия, а не только те, о которых рассказывает сотрудник.

Иногда людям предлагают разместить деньги в кредитном потребительском кооперативе или микрофинансовой организации под проценты, заметно превышающие банковские. Такие организации принимают сбережения граждан, однако не являются банками и не участвуют в системе страхова-

ния вкладов. Если кооператив или микрофинансовая организация разорится, вкладчики могут потерять значительную часть своих денег. Для инвестиционной части сбережений человек может сознательно принять такой риск, хотя и там это решение требует осторожности. Для резерва подобные организации не подходят ни при каких условиях.

Встречается и противоположная крайность, когда человек настолько боится рисков, что держит резерв дома наличными и не доверяет никаким банкам. Небольшой запас наличных действительно полезен, и о его разумном размере мы поговорим в пятой главе. Однако хранение всей подушки дома означает отказ от процентов, риск кражи или пожара и отсутствие всякой защиты от инфляции. Деньги в банке, участвующем в системе страхования вкладов, защищены гораздо надёжнее, чем деньги в шкафу. Страх перед банками понятен, если вы помните кризисы прошлых лет, однако нынешняя система защиты вкладчиков устроена совсем иначе.

Подведём итог главы о банковских инструментах для резерва. Накопительный счёт идеально подходит для первого уровня подушки благодаря мгновенному доступу, однако важно знать, как начисляются проценты и что будет после промо-периода. Срочные вклады с гибкими условиями и лесенка из вкладов с разными сроками хорошо подходят для второго уровня, а безотзывные вклады для резерва не годятся вовсе. Система страхования вкладов защищает до миллиона четырёхсот тысяч рублей в каждом банке, однако не из-

бавляет от задержки выплаты, поэтому резерв разумно делить хотя бы между двумя надёжными банками. Рекламные ставки нужно читать внимательно, особенно когда в них есть слово «до» или условие купить другой продукт.

Банк является самым привычным, но не единственным местом для хранения резерва. В последние годы многие инвесторы держат часть подушки на брокерском счёте в инструментах, которые по надёжности близки к вкладам, а по удобству иногда даже превосходят их. Речь идёт о фондах денежного рынка и коротких государственных облигациях, у которых есть свои преимущества и свои особые риски. В пятой главе мы разберём эти инструменты, а также поговорим о валюте, наличных деньгах и золоте в составе подушки. Отдельно обсудим, куда класть резерв категорически нельзя, даже если очень хочется.

Глава 5. Резерв за пределами банка

После неудачной осени у Дениса осталось ощущение, что брокерский счёт для него опасен. Однако коллега по бюро, давно инвестирующий и относящийся к деньгам очень спокойно, однажды показал ему свой резерв. Почти половина его подушки лежала не на вкладе, а в фонде денежного рынка на том самом брокерском счёте, который Денис теперь обходил стороной. Коллега объяснил, что цена этого фонда почти никогда не падает, доходность близка к ставкам по вкладам, а деньги можно забрать в течение пары дней. Денис был озадачен, ведь всё, что он знал о бирже, противоречило слову «надёжно».

Удивление Дениса понятно, потому что для многих людей биржа ассоциируется исключительно с акциями и их резкими колебаниями. Между тем на бирже торгуются инструменты с очень разным уровнем риска, и некоторые из них по поведению гораздо ближе к вкладу, чем к акциям. В последние годы такие инструменты стали популярны у частных инвесторов, которые хотят держать часть резерва там же, где и инвестиции. В этой главе мы разберём, какие инструменты за пределами банка годятся для подушки, в чём их преимущества и где скрываются особые риски. Заодно поговорим о валюте, наличных деньгах и золоте, а также о том, куда резерв класть нельзя.

Начнём с фондов денежного рынка, о которых рассказывал коллега Дениса. Такой фонд представляет собой биржевой паевой фонд, который вкладывает деньги пайщиков в сделки обратного выкупа ценных бумаг с центральным контрагентом. Проще говоря, фонд каждый день даёт деньги в долг на одну ночь крупным участникам рынка под залог надёжных бумаг, а гарантом исполнения этих сделок выступает клиринговый центр биржи. Доход от таких сделок ежедневно прибавляется к стоимости пая, и поэтому график цены фонда выглядит как плавно поднимающаяся линия. Резких падений, характерных для акций, у таких фондов практически не бывает.

Доходность фонда денежного рынка тесно связана с ключевой ставкой Банка России, потому что стоимость однодневных займов на денежном рынке колеблется вокруг неё. Когда Банк России повышает ставку, доходность фонда уже на следующий день начинает расти, а когда снижает, она сразу падает. В этом заключается главное отличие от вклада, где ставка фиксируется на весь срок. Из доходности фонда вычитается вознаграждение управляющей компании, которое обычно составляет несколько десятых процента в год. В итоге пайщик получает доходность чуть ниже ставок денежного рынка, но близкую к ним.

Удобство фонда денежного рынка состоит в том, что паи можно купить и продать на бирже в любой торговый день, и при этом вы не теряете уже накопленный доход. Продав

паи через полгода, вы получите всё, что фонд заработал за эти полгода, без всяких штрафов за досрочное изъятие. В этом отношении фонд выгодно отличается от срочного вклада, который при досрочном закрытии лишает вас процентов. Кроме того, купить паи можно на любую сумму, начиная с цены одного пая, а продать можно частично, ровно столько, сколько нужно. Такая гибкость делает фонд хорошим инструментом для второго уровня резерва.

Однако у брокерского счёта есть особенность, которую нужно учитывать при расчёте доступности денег. Сделки на бирже исполняются не мгновенно, а в определённом режиме расчётов, и деньги от продажи паёв или облигаций поступают на брокерский счёт обычно на следующий рабочий день. После этого деньги нужно вывести с брокерского счёта на банковский, и брокер исполняет такое поручение обычно в течение одного рабочего дня. Таким образом, между решением продать и появлением денег на карте может пройти от одного до трёх рабочих дней. Если неприятность случилась в пятницу вечером, деньги придут в лучшем случае во вторник.

Эта задержка не делает фонды денежного рынка плохим инструментом для резерва, однако определяет их место в нашей конструкции. Для внезапной срочной траты, когда деньги нужны прямо сейчас, брокерский счёт не годится, и именно поэтому первый уровень резерва должен оставаться на накопительном счёте в банке. Для второго уровня, который ис-

пользуется при затяжных неприятностях, задержка в два-три дня не имеет значения. Важно только заранее знать, как работает вывод денег у вашего брокера, какие у него сроки и нет ли комиссии. Многие брокеры позволяют выводить деньги бесплатно, однако у некоторых есть ограничения по сумме или способу вывода.

Вторым инструментом за пределами банка служат короткие облигации федерального займа, то есть долговые бумаги, которые выпускает Министерство финансов. Короткими называют облигации, до погашения которых осталось меньше года или около того. Государство считается самым надёжным заёмщиком внутри страны, ведь оно может рассчитаться по своим долгам в собственной валюте. Цена коротких облигаций колеблется мало, потому что до погашения осталось немного времени и изменение ставок на рынке слабо влияет на их стоимость. Доходность коротких облигаций обычно близка к ставкам по вкладам на аналогичный срок.

Короткие облигации можно рассматривать как аналог срочного вклада, который при необходимости можно продать досрочно без потери накопленного дохода. Если вы купили облигацию с погашением через год, а деньги понадобились через полгода, вы продаёте её на бирже по текущей цене. Накопленный купонный доход за эти полгода покупатель облигации выплачивает вам вместе с ценой. Цена облигации за полгода могла немного вырасти или немного снизиться в зависимости от движения ставок, однако для бумаги с корот-

ким сроком эти колебания обычно составляют доли процента. В итоге вы получаете почти ту же доходность, на которую рассчитывали, хотя и не точно ту же.

Посчитаем, насколько может измениться цена короткой облигации при неблагоприятном сценарии. Допустим, вы купили облигацию с погашением через год, а через полгода ставки на рынке выросли на два процентных пункта. Для облигации, до погашения которой осталось полгода, рост ставок на два пункта снижает цену примерно на один процент. На вложении в сто тысяч рублей это составит около тысячи рублей потери, которую частично или полностью перекроет полученный за полгода купон. Для сравнения, длинная облигация со сроком до погашения десять лет при таком же росте ставок могла бы подешеветь на десять процентов и более, и поэтому длинные бумаги для резерва не подходят.

Облигации требуют от инвестора немного больше знаний, чем вклады или фонды денежного рынка. Нужно понимать, что такое купон, накопленный купонный доход, дата погашения и доходность к погашению, и уметь выбрать подходящую бумагу. Кроме того, купоны по облигациям облагаются налогом на доходы физических лиц, а при покупке и продаже брокер берёт комиссию. Для небольших резервов эти хлопоты могут не стоить разницы в доходности. Если вы уже знакомы с облигациями, короткие государственные бумаги станут удобной частью второго уровня, а если нет, проще начать с фонда денежного рынка.

Теперь поговорим о том, чем риски биржевого резерва отличаются от рисков банковского, и это самая важная часть разговора. Деньги на вкладе защищены системой страхования вкладов, о которой мы говорили в четвёртой главе, а ценные бумаги на брокерском счёте этой защиты не имеют. Однако бумаги на брокерском счёте принадлежат вам, а не брокеру, и учитываются отдельно от его собственного имущества. Если брокер обанкротится, ваши паи и облигации должны быть переведены к другому брокеру, хотя на практике эта процедура может занять время. Деньги, лежащие на брокерском счёте без вложения в бумаги, защищены слабее, чем ценные бумаги.

Второй риск биржевого резерва связан с тем, что цена даже самого надёжного инструмента формируется рынком. В нормальных условиях паи фонда денежного рынка и короткие облигации колеблются очень слабо. Однако в моменты острых кризисов на рынке может возникнуть ситуация, когда биржа приостанавливает торги, а продать бумаги в нужный день невозможно. Такие эпизоды случались в истории российского рынка, и в эти дни инвесторы не могли получить доступ к своим деньгам. Банковский вклад в такие моменты остаётся доступным, если только не происходит что-то совсем исключительное.

Третий риск связан с управлением фондом и его инфраструктурой. Фонд денежного рынка зависит от работы управляющей компании, биржи, клирингового центра и де-

позитария, и сбой на любом из этих звеньев может временно ограничить доступ к деньгам. В прошлом были случаи, когда из-за внешних ограничений часть активов в некоторых фондах оказывалась заблокированной, хотя это касалось главным образом фондов, вкладывавших в иностранные бумаги. Фонды денежного рынка, работающие с рублёвыми сделками внутри страны, такому риску подвержены в гораздо меньшей степени. Тем не менее помнить о нём стоит, и именно поэтому резерв не стоит целиком переводить на брокерский счёт.

Разумное правило звучит так, что биржевые инструменты могут составлять часть второго уровня резерва, но не весь резерв. Если вы уже инвестируете и привыкли к работе с брокером, держать в фонде денежного рынка треть или половину второго уровня вполне допустимо. Если брокерский счёт для вас дело новое, лучше начать с небольшой доли и посмотреть, как это работает на практике. Первый уровень в любом случае остаётся в банке, на накопительном счёте с мгновенным доступом. Такое сочетание позволяет получить преимущества обоих миров и не зависеть целиком от одного из них.

Отдельный вопрос, который волнует многих, касается валюты в составе подушки. Рубль в разные периоды заметно колебался по отношению к доллару, евро и юаню, и многие семьи помнят, как их сбережения теряли покупательную способность после девальваций. Поэтому возникает есте-

ственное желание держать часть резерва в валюте, чтобы защититься от очередного падения рубля. Однако здесь важно разделить две задачи, которые часто путают, а именно защиту резерва и защиту сбережений вообще. Резерв нужен для оплаты расходов, и если ваши расходы в рублях, то и резерв логично держать в рублях.

Подумайте, что произойдёт, если рубль упадёт на двадцать процентов, а вы держите резерв в рублях и тратите его в России. Цены на импортные товары и часть отечественных вырастут, и ваша подушка покроет меньше месяцев жизни, чем раньше. Однако рост цен после девальвации обычно происходит постепенно и не на все товары сразу, а ставки по рублёвым вкладам в такие периоды, как правило, повышаются. Если же резерв в валюте, а вам срочно нужны рубли, вы зависите от курса в момент обмена, который может оказаться невыгодным. Поэтому для людей с рублёвыми расходами валютная часть резерва скорее создаёт дополнительную неопределённость, чем защищает.

Совсем иначе выглядит ситуация у тех, кто регулярно тратит деньги в валюте. Если у вас есть кредит в иностранной валюте, ребёнок учится за границей, вы часто ездите за рубеж по работе или живёте часть года в другой стране, валютная часть резерва становится необходимой. В этом случае её размер определяется размером валютных расходов, умноженным на то же число месяцев защиты. Например, если десятая часть ваших расходов приходится на валюту, такую

же долю резерва разумно держать в этой валюте. Остальную часть резерва лучше держать в рублях, как и подсказывает основное правило.

Защита сбережений от девальвации является задачей инвестиционного портфеля, а не подушки безопасности. Если вы хотите, чтобы ваши накопления не зависели от курса рубля, это решается через вложения в валютные инструменты, акции экспортёров и другие активы в рамках инвестиционной стратегии. Смешивать эту задачу с резервом не стоит, потому что резерв должен быть максимально простым и предсказуемым. Держать подушку в валюте ради защиты от девальвации примерно то же самое, что держать огнетушитель в банке с вареньем, надеясь, что он заодно сохранит ягоды. Каждый инструмент лучше всего работает, когда решает свою собственную задачу.

Если валютная часть резерва вам всё же нужна, придётся выбирать между разными валютами, и выбор этот в последние годы усложнился. Долларовые и евровые счета в российских банках сопряжены с дополнительными рисками, связанными с международными ограничениями, которые действуют в отношении российской финансовой системы. В последние годы действовали и ограничения на снятие наличной валюты со счетов, а ставки по вкладам в долларах и евро стали очень низкими. Юань в этих условиях стал для многих основной иностранной валютой для сбережений внутри страны. По юаневым вкладам банки предлагают невысо-

кие, но положительные ставки, а сама валюта используется во внешней торговле России.

У юаня есть свои практические ограничения, о которых стоит знать. Наличные юани в России найти непросто, курс обмена наличных обычно заметно хуже биржевого, а использовать юани для поездок есть смысл в основном при поездках в Китай. Если ваши валютные расходы связаны с другими странами, юань придётся конвертировать, и это добавляет потери на обменных курсах. Наличные доллары и евро по-прежнему можно купить в некоторых банках, однако курс продажи и покупки в обменных пунктах сильно расходится, и при каждом обмене часть денег теряется. Валютная часть резерва должна быть небольшой и обоснованной реальными расходами, а не просто тревогой.

Отдельно поговорим о наличных деньгах дома, которые у многих вызывают споры. Одни считают, что держать наличные в век электронных платежей бессмысленно, а другие хранят дома значительные суммы на всякий случай. Истина, как обычно, находится посередине, ведь небольшой запас наличных действительно нужен. Банковские системы иногда дают сбои, карты блокируются, электричество и связь пропадают, и в такие моменты наличные позволяют купить продукты, лекарства или оплатить такси. Подобные ситуации обычно длятся от нескольких часов до нескольких дней, и запас наличных должен быть рассчитан именно на них.

Разумный размер домашнего запаса наличных обычно со-

ставляет от одной до двух недель обязательных расходов, без учёта крупных платежей вроде ипотеки, которые всё равно оплачиваются безналично. Для Лебедевых это около тридцати тысяч рублей, для Дениса около пятнадцати тысяч. Хранить наличные стоит в безопасном месте, о котором знают все взрослые члены семьи, желательно в нескольких купюрах разного достоинства. Эти деньги являются частью первого уровня резерва, однако не приносят никакого дохода, поэтому держать больше необходимого не стоит. Раз в несколько месяцев полезно проверять, на месте ли запас и не потрачен ли он на мелочи.

Многие люди, особенно старшего поколения, считают золото лучшим средством сохранения сбережений и хотели бы держать в нём часть резерва. У золота действительно есть репутация защитного актива, который в кризисы часто дорожает. Однако для подушки безопасности золото подходит плохо по нескольким причинам. Его цена в рублях сильно колеблется, ведь она зависит и от мировой стоимости металла, и от курса рубля, и может снизиться на десятую часть или больше за несколько месяцев. Кроме того, золото не приносит никакого текущего дохода, а при покупке и продаже теряется заметная часть стоимости.

Разница между ценой покупки и продажи слитков в банках может составлять несколько процентов, а для монет и мелких слитков ещё больше. Если вы купили слиток и через месяц вам понадобились деньги, вы почти наверняка прода-

дите его дешевле, чем купили, даже если мировая цена золота не изменилась. Физическое золото нужно где-то хранить, а при продаже банк может потребовать подтверждения его подлинности и сохранности. Обезличенные металлические счета, как мы говорили в четвёртой главе, не защищены системой страхования вкладов. Золото может быть разумной частью инвестиционного портфеля как страховка от кризисов, однако подушкой безопасности оно служить не может.

Теперь перечислим инструменты, которые не годятся для резерва ни при каких обстоятельствах, даже если кажутся привлекательными. Первыми в этом ряду стоят акции и фонды акций, история Дениса в первой главе наглядно показала почему. Их цена может упасть на треть или больше именно тогда, когда вам понадобятся деньги, а ждать восстановления неприятность не позволит. Сюда же относятся и фонды смешанных активов, в которых есть заметная доля акций. Даже если вы уверены в долгосрочном росте этих инструментов, к резерву они отношения не имеют.

Второй группой запретных инструментов служат высокодоходные облигации небольших компаний. Высокая доходность таких облигаций объясняется заметным риском дефолта, то есть невыплаты долга, и при первых проблемах у эмитента цена его облигаций может упасть в разы. Кроме того, такие облигации часто плохо торгуются, и продать их быстро и по справедливой цене бывает сложно. Резерв, вложенный в высокодоходные облигации, может оказаться за-

блокированным или потерянным в самый неподходящий момент. Это инструмент для инвестиционной части сбережений и только для опытных инвесторов.

Третьей группой являются криптовалюты, которые некоторые молодые люди искренне считают надёжным хранилищем ценности. Цена криптовалют способна измениться на десятки процентов за несколько дней, а правовое положение операций с ними в России остаётся сложным и меняется. Доступ к криптовалютным площадкам может быть ограничен, а вывод денег на банковскую карту связан с рисками блокировок и мошенничества. Даже если вы верите в будущее криптовалют, держать в них резерв означает отказаться от самого понятия резерва. Деньги на чёрный день должны быть скучными, а не захватывающими.

Четвёртой группой оказываются займы знакомым и родственникам, которые многие почему-то считают частью своей подушки. Приятель обещал вернуть сто тысяч через три месяца, и человек уже мысленно учитывает эти деньги в резерве. Однако займы между знакомыми возвращаются с задержками гораздо чаще, чем хотелось бы, а требовать их срочного возврата неловко и не всегда возможно. Если неприятность случится у вас, а приятель в этот момент тоже окажется в трудном положении, денег вы не увидите. Деньги, отданные в долг, не могут считаться резервом, пока они не вернулись на ваш счёт.

К запретному списку стоит добавить и продукты, кото-

рые продаются как надёжные, но запирают деньги на годы. Это накопительное и инвестиционное страхование жизни, которое мы подробно разберём в пятнадцатой и шестнадцатой главах. Сюда же относятся паевые фонды недвижимости и любые инструменты, при досрочном выходе из которых вы теряете значительную часть вложенного. Наконец, к резерву не имеет отношения и сама недвижимость, ведь продать квартиру быстро и без потерь невозможно. Любой инструмент, который не проходит проверку на сохранность и доступность, для подушки не годится, независимо от его доходности.

Теперь соберём всё вместе и посмотрим, как может выглядеть структура резерва для трёх разных семей. Начнём с Дениса, у которого целевая подушка составляет двести восемьдесят восемь тысяч рублей. Первый уровень в семьдесят две тысячи он держит так, что пятнадцать тысяч лежат дома наличными, а пятьдесят семь тысяч на накопительном счёте в банке, куда приходит зарплата. Второй уровень в двести шестнадцать тысяч Денис разделил пополам между вкладом с частичным снятием в другом банке и фондом денежного рынка на брокерском счёте. Такая структура даёт ему мгновенный доступ к месячным расходам и доступ ко всей сумме в течение нескольких дней.

Выбор Дениса в пользу фонда денежного рынка был осознанным. Он уже имел брокерский счёт и понимал, как продаются паи и выводятся деньги, а фонд позволял ему дер-

жать часть резерва там же, где он постепенно начнёт инвестировать. Денис провёл тестовую операцию, купив паи на небольшую сумму и продав их через неделю, чтобы проверить, сколько времени занимает вывод денег на карту. Деньги пришли на второй рабочий день после продажи, что его вполне устроило. Валюта в резерве Денису не нужна, ведь все его расходы в рублях и за границу он ездит редко.

Лебедевы выбрали другую конструкцию, соответствующую их опыту и привычкам. Их целевая подушка составляет восемьсот семьдесят тысяч рублей, из которых первый уровень в сто сорок пять тысяч они держат как тридцать тысяч наличными дома и сто пятнадцать тысяч на накопительном счёте. Второй уровень в семьсот двадцать пять тысяч, как мы говорили в четвёртой главе, лежит в лесенке из трёх вкладов в другом банке. Брокерского счёта у Лебедевых нет, и открывать его ради резерва они не захотели, решив, что сначала разберутся с инвестициями отдельно. Для их ситуации полностью банковская конструкция проста, надёжна и вполне достаточна.

Третья семья, которую мы рассмотрим для сравнения, живёт в большом городе и владеет небольшим бизнесом. Их личные расходы составляют двести тысяч рублей в месяц, и из-за нерегулярности доходов предпринимателя они держат резерв на двенадцать месяцев, то есть два миллиона четыреста тысяч рублей. Первый уровень в двести тысяч лежит на накопительном счёте, и ещё пятьдесят тысяч наличными

хранятся дома. Второй уровень разделён так, что миллион рублей лежит на вкладах в двух банках, семьсот тысяч в фонде денежного рынка и триста пятьдесят тысяч в коротких государственных облигациях. Сто тысяч из второго уровня они держат в юанях, потому что регулярно ездят в Китай за товаром для бизнеса.

Обратите внимание, что даже у этой семьи при большом резерве основная часть денег находится в банках и самых надёжных биржевых инструментах. Никаких акций, высокодоходных облигаций или золота в их резерве нет, хотя в инвестиционном портфеле эти инструменты вполне могут присутствовать. Деньги на вкладах разделены между двумя банками так, чтобы в каждом сумма с процентами не превышала лимит страхования вкладов. Валютная часть обоснована реальными расходами, а не страхом девальвации. Такая конструкция выдерживает почти любой сценарий, от болезни до затяжного кризиса в бизнесе.

Сравнение трёх семей показывает, что структура резерва зависит не только от его размера, но и от опыта, привычек и обстоятельств. Тому, кто не знаком с биржей, нет смысла заходить на неё ради резерва, ведь банковские инструменты справятся с задачей не хуже. Тому, кто уже инвестирует, фонд денежного рынка добавляет гибкости и удобства. Крупному резерву полезна диверсификация между банками и инструментами, а маленькому достаточно одного накопительного счёта и одного вклада. Главное, чтобы каждая часть

резерва проходила проверку на сохранность и доступность.

Если вы решили использовать фонд денежного рынка, полезно знать, по каким признакам выбирать конкретный фонд. Таких фондов на российском рынке несколько, и они различаются прежде всего размером вознаграждения управляющей компании. Разница в несколько десятых процента в год кажется мелочью, однако именно она определяет, насколько доходность фонда отстаёт от ставок денежного рынка. Второй признак связан с размером фонда и объёмом торгов его паями, ведь крупный и активно торгуемый фонд проще купить и продать по справедливой цене. Третий признак касается того, насколько точно график стоимости пая повторяет движение ставок, и это легко проверить, сравнив доходность фонда за прошедший год с динамикой ключевой ставки.

Доход от фонда денежного рынка облагается налогом иначе, чем проценты по вкладу. Пока вы держите паи, никакого налога не возникает, ведь доход просто увеличивает стоимость пая. Налог на доходы физических лиц удерживает брокер в момент продажи паёв, если вы продали их дороже, чем купили. Для резерва это скорее удобно, потому что налог платится только с той части, которую вы действительно забрали, и только тогда, когда вы её забрали. Налоговые правила, как и любые другие, могут меняться, поэтому перед крупными операциями стоит уточнить актуальный порядок у своего брокера.

Плавающая доходность фонда денежного рынка имеет и обратную сторону, которую нужно понимать заранее. Если Банк России снижает ключевую ставку, доходность фонда падает уже на следующий день, тогда как вклад, открытый до снижения, продолжает приносить прежний процент до конца срока. В периоды снижения ставок вклады и короткие облигации с зафиксированной доходностью оказываются выгоднее фонда. В периоды роста ставок всё наоборот, и фонд быстрее подстраивается под новые условия. Поэтому сочетание вкладов и фонда во втором уровне резерва сглаживает колебания доходности при любом движении ставок.

Отдельного внимания заслуживает выбор брокера, у которого будет храниться часть резерва. Для этой задачи лучше подходят крупные брокеры с долгой историей, которые входят в группы известных банков или давно работают на рынке самостоятельно. У таких брокеров отлажены процедуры вывода денег, а вероятность серьёзных проблем невелика. Если вы уже пользуетесь брокерским счётом для инвестиций, удобно открыть у того же брокера второй счёт специально для резерва. Раздельные счета помогают и в учёте, и в психологической дисциплине, о которой пойдёт речь ниже.

Иногда вместо фонда денежного рынка инвесторы используют напрямую сделки обратного выкупа или облигации, привязанные к ставке денежного рынка. Такие инструменты существуют, однако требуют более глубокого понимания и обычно не дают заметного преимущества перед фон-

дом для частного человека. Для резерва важна простота, ведь в трудный момент вы вряд ли захотите разбираться в тонкостях биржевых механизмов. Фонд денежного рынка выполняет всю эту работу за вас и берёт за это умеренное вознаграждение. Более сложные инструменты разумнее оставить для инвестиционной части сбережений.

Типичная ошибка инвесторов, которые держат резерв на брокерском счёте, состоит в постепенном размывании границы между подушкой и портфелем. Деньги лежат в одном приложении, и в какой-то момент возникает соблазн взять часть резерва из фонда денежного рынка и купить подешевевшие акции. Кажется, что это ненадолго и что потом деньги вернутся обратно. Однако именно в моменты падения рынка неприятности случаются особенно часто, и резерв, вложенный в акции, оказывается недоступен. Если вы держите резерв у брокера, откройте для него отдельный брокерский счёт или хотя бы мысленно поставьте на эту сумму жёсткий запрет.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.