

Введение в управление личными финансами

**Пособие для студентов экономических
специальностей вузов**

© Коллектив авторов:

Кочетков А.В., кандидат экономических наук

Кочетков В.В., доктор социологических наук

Макаров С.В.

Смирнова Н.Ю.

**При поддержке Экспертной группы по финансовому
просвещению при ФСФР России и НП «Национальная
лига независимых финансовых советников»**

Финансовая система и финансы домохозяйств

Финансовая система России состоит из государственных финансов, финансов хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций, учреждений), финансов домохозяйств.

Государственные финансы состоят из государственного бюджета, муниципальных финансов, финансов государственных предприятий и внебюджетных фондов. Основными внебюджетными фондами являются: Пенсионный фонд, фонд социального страхования, государственный фонд занятости, федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Выделяется также такая сфера государственных финансов как государственный кредит.

Финансы домохозяйств (личные финансы) также являются частью финансовой системы, несмотря на то, что их роль в отечественной науке долго оставалась недооцененной.

Сущность и функции финансов домохозяйств в финансовой системе

Под домашним хозяйством обычно понимают группу лиц, совместно принимающих экономические решения и ведущих совместное хозяйство. Поэтому финансы домохозяйств можно определить как совокупность отношений как внутри домохозяйства, так и домохозяйства с иными частями финансовой системы. Эти отношения финансовые — это они связаны с процессами образования распределения и использования целевых фондов денежных средств.

Домашнее хозяйство не может находиться вне финансовых отношений, оно постоянно вступает в такие отношения, возникающие как внутри него самого, так и с внешними по отношению к нему рыночными субъектами,

Среди внешних отношений домохозяйства можно выделить отношения:

- с другими домашними хозяйствами по поводу формирования и использования совместных денежных фондов;
- с предприятиями, работающими в различных сферах материального производства или производства услуг и выступающими в качестве работодателей по отношению к участникам домашнего хозяйства по поводу распределения части произведенного валового внутреннего продукта в его стоимостной форме;
- с коммерческими и некоммерческими предприятиями как поставщиками товаров (работ, услуг) для домохозяйства.
- с коммерческими банками по поводу привлечения потребительских кредитов, их погашения; по поводу размещения временно свободных денежных средств на банковских счетах и депозитах;
- со страховыми организациями по поводу формирования и использования различного рода страховых фондов;
- с негосударственными пенсионными фондами, по поводу формирования фондов дополнительного к государственному пенсионного обеспечения членов домохозяйств,
- с рынком ценных бумаг, по поводу инвестирования временно свободных денежных средств.
- с государством по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов.
- с государством по поводу налогообложения доходов и имущества домохозяйств.
- с государством по поводу получения домохозяйством от государства различных выплат, льгот и вычетов.

К внутренним финансовым отношениям домашнего хозяйства можно отнести отношения, возникающие между его участниками по поводу формирования денежных фондов, имеющих различное целевое назначение: страхового резерва для поддержания уровня текущего потребления, денежных накоплений на приобретение товаров длительного пользования, денежного фонда с целью его дальнейшего инвестирования, денежных фондов, выделяемых на поддержание необходимого уровня потребления иждивенцев, и т.д.

Сущность финансов домашних хозяйств проявляется через их функции, важнейшей из которых является распределительная. Объектом действия распределительной функции является располагаемый доход домашнего хозяйства — часть совокупного дохода, которая осталась в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты налогов и других обязательных платежей. Другими функциями финансов домашних хозяйств являются контрольная (контроль за распределением полученного дохода по различным фондам, а также за целевым использованием средств этих фондов) и регулирующая (согласование экономических интересов различных участников домашнего хозяйства). Некоторые исследователи выделяют также стимулирующую, инвестиционную и иные функции.

Специфика финансов домашних хозяйств состоит в том, что эта сфера финансовых отношений в наименьшей степени регламентирована государством, которое не имеет инструментов прямого влияния на процесс распределения располагаемого дохода домохозяйств.

Финансовые ресурсы домохозяйств

В состав финансовых ресурсов домохозяйств включают:

- 1) собственные средства, т.е. заработанные каждым членом семьи — зарплата, доход от подсобного хозяйства, прибыль от коммерческой деятельности, доходы от инвестиций, наследства, выигрыши в лотереи и пр, в том числе средства, поступившие в порядке перераспределения, — пенсии, пособия, ссуды из бюджетов и внебюджетных социальных фондов.
- 2) заемные (привлеченные) средства, мобилизованные на рынке, в форме полученного кредита у кредитных и иных организаций.

Финансовые ресурсы формируют бюджет домашнего хозяйства. По своему материальному содержанию бюджет домохозяйства — это форма образования и использования фонда денежных средств домохозяйства. Он объединяет совокупные доходы членов домохозяйства и расходы, обеспечивающие их личные потребности.

В рамках бюджета формируются обособленные денежные фонды:

Фонды потребления:

- индивидуальные, предназначенные для отдельных членов домохозяйств и используемые на приобретение различных товаров, развлечения, учебу, медицинское обслуживание и т.п.;
- совместные, для покупки товаров общего пользования;

Фонд накопления (сбережения), используемый для будущих капитальных расходов (покупки дома, квартиры, участка земли, средств транспорта, а также формирования первоначального капитала для создания собственного бизнеса). Потребность в создании такого фонда возникает не только для приобретения товаров длительного пользования, требующих больших средств, для отдыха и дорогостоящего медицинского обслуживания, но также для обеспечения достойной жизни в старости и для достижения других финансовых целей. Иногда в фонде накопления выделяют фонды отложенного потребления, и фонд инвестиций.

Доходная часть бюджета домохозяйств

Доходы домохозяйств можно разделять по различным критериям:

По форме получения:

- доходы в денежной и натуральной форме.

По источникам поступлений:

- заработная плата вместе с различными начислениями и доплатами;
- пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере.

По регулярности получения:

- регулярный доход — это доход, который, согласно ожиданиям человека, сохранится в будущем.
- нерегулярным считается доход, который в будущем может исчезнуть.

Также выделяют классификацию *по гарантированности получения:*

- гарантированные (государственные пенсии, доходы по государственным ценным бумагам и др.);
- условногарантированные (заработная плата);
- негарантированные (доходы от предпринимательской деятельности, роялти, гонорары, комиссионное вознаграждение и др.).

Для измерения доходов домашних хозяйств используют понятия совокупных, располагаемых, номинальных и реальных доходов населения.

Под *совокупными доходами* понимают общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учётом стоимости бесплатных или льготных услуг за счёт социальных фондов.

Располагаемые доходы — доходы, остающихся в распоряжении домашних хозяйств. Они образуются из совокупных доходов путём вычета налогов и обязательных платежей. В общей сумме располагаемые доходы населения образуют часть ВВП, которая расходуется на потребление и накопление.

Номинальные доходы — доходы домашнего хозяйства за определённый период в денежной форме.

Реальные доходы домашних хозяйств определяются двумя факторами — располагаемыми доходами и ценами на товары и услуги.

Государственное регулирование доходов домохозяйств

Государство гарантирует населению минимальный размер оплаты труда (МРОТ).

Размер фактической заработной платы с учётом всех видов выплат не должен быть ниже установленного МРОТ независимо от того, в какой организации (бюджетной или коммерческой) трудится человек. МРОТ имеет значение не только для установления размера оплаты труда. Он используется для определения минимального уровня стипендий студентам, аспирантам, обучающимся с отрывом от производства.

Оплата труда работников бюджетной сферы более жёстко регулируется государством, в первую очередь на основе тарифной системы. Основными элементами тарифной системы оплаты труда являются: тарифные ставки, тарифные сетки, районные коэффициенты, тарифно-квалификационные справочники, надбавки и доплаты за работы с отклонением от нормальных условий труда. Элементами тарифной системы являются также оклады рабочих.

Единая тарифная сетка (ЕТС) предусматривает дифференциацию оплаты по определённому количеству разрядов (в настоящее время — 18).

Применение ЕТС обязательно для всех предприятий, учреждений и организаций, находящихся на бюджетном финансировании. Однако они могут в пределах выделяемых бюджетных ассигнований самостоятельно определять виды и размеры надбавок, доплат и других выплат стимулирующего характера.

Государственные социальные и страховые выплаты из внебюджетных фондов (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования).

Наибольшее значение среди страховых и социальных выплат имеют **пенсии**. По действующему пенсионному законодательству существуют четыре вида трудовых пенсий: по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет. Если гражданин имеет право на разные пенсии, то назначается одна из них по выбору.

Существуют также и социальные пенсии для граждан, которые не имеют права на получение пенсии в связи с трудовой деятельностью.

Пенсии по старости, или по возрасту являются наиболее распространёнными. Они предоставляются с определённого возраста и при наличии установленного трудового стажа (не менее 20 лет).

К пенсиям по старости устанавливают социальные надбавки на уход за пенсионерами-инвалидами 1 группы, нетрудоспособными иждивенцами, участниками ВОВ и др.

Пенсия по инвалидности устанавливается инвалидам 1 и 2 групп — 75%, 3 группы — 30% заработка. В случаях, когда пенсия не может быть исчислена из заработка, она устанавливается в твердом размере, равном минимальному размеру пенсии.

Право на **пенсию по случаю потери кормильца** имеют нетрудоспособные члены семьи умершего, состоявшие на его иждивении. Рассматриваемая пенсия устанавливается в размере 30% заработка кормильца на каждого нетрудоспособного члена семьи, а на каждого ребенка, потерявшего обоих родителей, либо у которого умерла одинокая мать, — в размере 1,5 минимальной пенсии по старости.

Пенсии за выслугу лет устанавливаются в связи с длительными работами с особо вредными и тяжелыми условиями труда, длительной работой в гражданской авиации, с педагогической деятельностью в школах и некоторыми другими видами деятельности.

Социальная пенсия назначается гражданам, не имеющим права на трудовую пенсию, в частности инвалидам с детства, детям-инвалидам до 16 лет и др.

Пособия. Наиболее распространены различные виды детских пособий, которые подразделяются на: (1) пособие по беременности и родам; (2) единовременное пособие женщинам, вставшим на учёт в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; (3) единовременное пособие при рождении ребёнка; (4) ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребёнком; (5) ежемесячное пособие на ребёнка; (6) материнский капитал.

Пособия по безработице. Пособие по безработице выплачивается в первые три месяца — в размере 75% от среднемесячного заработка безработного, исчисленного за последние три месяца по последнему месту работы (службы); в следующие четыре месяца — в размере 60%; в дальнейшем — в размере 45%, но во всех случаях не выше величины прожиточного минимума, исчисленного в субъекте РФ в установленном порядке, и не ниже 20% величины указанного прожиточного минимума. При этом размер пособия не должен быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

К другим пособиям относят выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки по направлению органов службы занятости, в том числе в период временной нетрудоспособности; возмещение затрат в связи с добровольным переездом в другую местность для трудоустройства по предложению органов службы занятости и некоторые другие.

Выплаты государством из фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС) напрямую не увеличивают доходы домохозяйства, и лишь косвенно уменьшают расходы на медицинское обслуживание для застрахованных членов домохозяйства.

Расходная часть бюджета домохозяйств

В расходах домохозяйств можно выделить:

По функциональному назначению расходов:

- личные потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг);
- налоги и другие обязательные платежи;
- денежные накопления и сбережения.

По степени регулярности:

- постоянные расходы (на питание, коммунальные услуги и др.);
- регулярные расходы (на одежду, транспорт и др.);
- разовые расходы (на лечение, товары длительного пользования).

По степени необходимости:

- первоочередные (неотложные, необходимые) расходы на продукты питания, одежду, оплата услуг ЖКХ, медицину;
- второочередные (желательные) расходы (на образование, предметы потребления, страховые взносы и т.п.);
- прочие расходы.

Обязательные платежи домашних хозяйств можно разделить на две основные группы.

К первой следует отнести налоги и сборы с физических лиц. Эта часть расходов домохозяйств подробно рассматривается в другом месте данной работы.

Ко второй — коммунальные и другие платежи населения (электричество, услуги городской и междугородной телефонной связи). В том случае, если расходы на оплату услуг жилищнокоммунального хозяйства превышает 22% совокупного дохода домашнего хозяйства за истекшие три месяца, то оно может получить соответствующую субсидию из бюджета. Домашние хозяйства в РФ выплачивают не полную стоимость жилищнокоммунальных услуг — часть стоимости дотируется из местных бюджетов.

Денежные сбережения и цели домохозяйств.

Как коммерческое предприятие, домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики является самостоятельно

хозяйствующим субъектом и полностью зависит от результатов собственной деятельности. Государственное обеспечение (жилье, медицина, образование, пенсия) гарантируются только на уровне минимальной достаточности. В этих условиях домохозяйства вынуждены идти на сознательное сбережение — целенаправленное ограничение своего фонда потребления и формирования фонда накопления.

Домохозяйства делают сбережения для достижения своих целей: чтобы обеспечить себя на «чёрный день», в случае непредвиденных обстоятельств (болезни, несчастного случая, безработицы), в случае выхода на пенсию, чтобы финансировать обучение детей или просто для независимости от трудового заработка — полной финансовой обеспеченности своей семьи за счёт полученного дохода.

Специфическим мотивом сбережений домохозяйства является накопление суммы, необходимой для осуществления крупных затрат (покупки дома, автомобиля, оплаты образования и т.п.). Накопление сбережений для этих целей носит временный характер и связано с необходимостью синхронизации моментов получения доходов и их потребления. Альтернативным способом синхронизации потребления с получением доходов является кредит, при котором сначала осуществляются затраты, а затем соответствующие вычеты из доходов. Выбор способа финансирования крупных затрат (сбережения или кредит) зависит от многих факторов, среди которых основными являются наличие развитого рынка капиталов и неопределенность получения будущих доходов.

На уровень сбережения домохозяйств влияют различные факторы:

- **Ожидания населения**, связанные с будущей ситуацией на рынках товаров и услуг, ожидания повышения цен и дефицита товаров ведут к снижению сбережений, потому что для потребителей естественно стремление избежать уплаты более высоких цен. И наоборот, ожидаемое падение цен и рост предложения товаров побуждают потребителей увеличивать сбережения.
- **Уровень задолженности по кредитам.** Колебание уровня потребительской задолженности вызывает у домашних хозяйств стремление направлять текущий доход или на потребление, или на сбережение. Если задолженность домохозяйств достигла значительной величины, то потребители будут сокращать уровень своих сбережений. И наоборот, если потребительская задолженность относительно низка, то уровень сбережений населения может повыситься.
- **Налоговая политика государства.** Изменения в налогообложении также приводят к изменению в уровне сбережений, так как налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережения. Поэтому рост налогов приведет к снижению уровня сбережений. И наоборот, доля дохода, полученная от снижения налогов, будет частично идти на сбережения населения, вызывая таким образом увеличение общего уровня сбережений.

Неоклассическая и институциональная экономические теории и поведение домохозяйств

В процессе образования распределения и расходования финансовых фондов домохозяйств возникает необходимость в управлении.

Как правило, достижение поставленных целей не связано с формализованными процедурами принятия решений. Финансовые решения часто принимаются по интуиции, на основе жизненного опыта.

Неоклассическая экономическая теория трактует цель домохозяйств как рациональное поведение — максимизация полезности в условиях ограниченного размера дохода.

Денежный доход индивида ограничен. Поэтому потребитель будет соизмерять полезность покупаемой продукции и свой бюджет. Задача потребителя в этом случае — найти такую комбинацию продуктов, которая в рамках бюджета обеспечивала бы для него максимальную полезность. Поэтому следует рассматривать не полезность от потребления отдельного товара, а полезность от всего набора потребляемых товаров.

Правило максимизации полезности заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида продуктов, приносит бы одинаковую предельную полезность.

Максимизация полезности происходит путем выбора такого набора благ, удовлетворяющего бюджетному ограничению, при котором отношение предельной полезности к цене одинаково для всех благ.

Потребительский выбор может быть объяснен с помощью карты кривых безразличия и линии бюджетных возможностей. Карта кривых безразличия демонстрирует предпочтения потребителя при выборе из двух товаров, а линия бюджетных возможностей — ценовые и бюджетные ограничения потребителя.

Институциональная экономическая теория указывает на ряд особенностей ситуации домохозяйств, не позволяющих им эффективно осуществлять рациональное поведение:

К этим особенностям относят:

- **Масштабность информации.** Информации столь много, что домохозяйство не в состоянии ее обработать: Примером может являться выбор потребительских благ в супермаркете, где, например, домохозяйству приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы, или иных видов продовольствия. Соответственно,

домохозяйство не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь этот массив данных.

- **Сложность информации.** Эта ситуация, при которой объем информации не велик, но у домохозяйств нет соответствующей «квалификации» для того, чтобы его обработать. Примерами могут служить закупки некоторых потребительских благ длительного пользования со сложными техническими характеристиками (автомобили, компьютеры).
- **Неопределенность.** Эта ситуация связана с недостатком или отсутствием информации относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время домохозяйством действий.

С точки зрения **институциональной теории**, в большинстве случаев домохозяйства ведут себя в соответствии с другими принципами поведения:

- **ориентация на среднее мнение.** Отдельно взятое домохозяйство, не зная будущих результатов осуществляемых сегодня действий, ведет себя так, как остальные домохозяйства, т.е. как бы ориентируется на «мнение толпы», которая, возможно, обладает более хорошим знанием.
- **привычки и обычаи**, которые представляют собой правила поведения, которым следуют домохозяйства в своей деятельности. Важно то, что следование таким правилам является формой рациональности, поскольку такое следование может быть эффективным с точки зрения экономии на издержках поиска и обработки информации.
- **шаблоны.** Очень многие действия домохозяйств обусловлены следованием неким укоренившимся шаблонным правилам поведения. При этом отличие такого способа деятельности от всех предыдущих (в частности, от привычек) состоит в том, что он является бессознательным. Экономическое действие (покупка, продажа и т.д.), предпринимающееся под воздействием шаблонов, осуществляется вообще при отсутствии принятия решения.

В России рациональное поведение домохозяйств еще более затруднено.

Можно выделить такие российские особенности:

- **отсутствие навыка осуществления продуманного выбора потребительских благ.** Данное свойство является следствием десятилетия жизни в условиях экономики дефицита. Это также затрудняет оптимизирующее поведение в ситуации изобилия товаров, ситуации, характерной для рыночной экономики.
- **агрессивная и слабо регулируемая реклама в сочетании с отсутствием «психологического иммунитета» к рекламному воздействию.** Данное обстоятельство часто приводит к тому, что покупки товаров осуществлялись под влиянием рекламы.
- **социальное давление, приведшее к феномену демонстративного потребления.**

Рациональные финансовые решения домохозяйств, как мы видим, сильно затруднены, особенно в России. Тем не менее, каждое домашнее хозяйство должно принимать экономические решения, например:

- как сформировать структуру своих будущих активов с учётом уже имеющихся у него (надо ли приобретать новую недвижимость, движимые средства (автомобили, обстановку в квартире и т.п.) или ценные бумаги и в какой пропорции, как правильно распределить располагаемый доход?
- как распределить фонд рабочего времени (определение работающих членов домашнего хозяйства, места их работы и др.)?

Экономические и финансовые решения в домашнем хозяйстве зависят от многих факторов, среди которых основными являются:

- текущие и перспективные финансовые цели;
- уровень доходов домашнего хозяйства;
- предпочтения и склонность к риску членов домашнего хозяйства;
- внешняя среда, в которой действует домашнее хозяйство.

Все виды экономических решений домашнего хозяйства тесно взаимосвязаны. Так, сбережения зависят от того, когда человек предполагает уйти на пенсию. Выбор активов, в свою очередь, зависит от того, как домашнее хозяйство определяет приоритеты в текущем потреблении и сбережении, а также от индивидуальных предпочтений. Одни домашние хозяйства могут предпочесть большую часть текущих доходов потреблять, другие — сберегать. Структура портфеля активов во многом зависит от склонности к риску. Если члены домашнего хозяйства, как инвесторы, готовы принимать на себя высокий риск, то может быть принято решение о том, значительную долю портфеля должны составлять ценные бумаги, если нет — наличные денежные средства и депозиты надежных банков.

Можно выделить следующие основные типы финансовых решений, с принятием которых чаще всего сталкиваются домашние хозяйства:

- решения о распределении денежных средств на потребление и сбережение;
- инвестиционные решения, решения о структуре активов;
- решения о кредитовании (долговом финансировании), решения о структуре пассивов;
- решения по страхованию (управлению рисками).

Многообразие и сложность финансовых инструментов, используемых домохозяйствами, обуславливает большую важность правильных финансовых решений, увеличение цены ошибки, повышение ответственности лица принимающего

финансовые решения в домохозяйстве.

Личное финансовое планирование

Личный финансовый план

1.1. Роль личного финансового плана в управлении личными финансами

После того, как личный финансовый план и процесс личного финансового планирования был коротко описан во введении, после подробного изучения финансовых инструментов, применимых в практике управления личными финансами домохозяйств, мы переходим к личному финансовому плану и процессу личного финансового планирования.

Термин **личный финансовый план** произошел от понятия **финансовый план**, используемого в финансовом менеджменте — системе управления финансовыми ресурсами, которая включает в себя разработку стратегической политики и ее реализацию на основе использования соответствующих методов, финансовых инструментов и практических приемов. Основным объектом финансового менеджмента являются финансовые потоки, связанные с поступлением и расходованием денежных средств, или денежный оборот. Основными методами финансового менеджмента являются формирование прогнозов и планов, выбор и реализация способов финансирования и кредитования, регулирование и контроль инвестиционных и всех других финансовых операций.

Финансовое планирование является составной частью бизнеспланирования, представляющей в стоимостном выражении данные о прогнозируемых доходах, расходах, финансовых результатах и стратегию финансирования, включая источники заемных средств.

Общие принципы финансового менеджмента применимы и для индивида (домохозяйства), финансы которого с экономической точки зрения вполне корректно рассматривать как обособленный объект финансового менеджмента. В отличие от финансового менеджмента предприятий, для домохозяйств будет иная стратегия финансовой политики. Если вариантами стратегии финансовой политики предприятия могут являться максимизация прибыли, увеличение стоимости собственного капитала, увеличение объема производства и реализации, то для домохозяйства стратегической целью является удовлетворение максимального количества потребностей индивидуумов — членов домохозяйства. Финансовой стратегией соответственно является достижение максимального количества финансовых целей индивидуумов — членов домохозяйства.

Финансовый менеджмент домохозяйств, как наука, в России пока не получил должного развития. Остается крайне низкой разработанность в научной литературе вопросов личного финансового планирования — основного метода финансового менеджмента домохозяйств. Первые упоминания о личном финансовом планировании как о методе работы независимых финансовых советников содержатся в диссертационной работе Президента ИНФИС Георгия Пискова «Управление инновациями при создании сетей независимых финансовых советников». Методика личного финансового планирования впервые в России была опубликована в марте 2006 года (См. Методика составления упрощенного личного финансового плана»/ Писков Г.И. М. 2006. — 12 с.), и уже большим тиражом вошла в статью Георгия Пискова «Независимый финансовый советник: социальный институт или новая профессия?», опубликованную в Вестнике Московского Университета, Серия 18, Социология и Политология, 2006 № 4.

В ряду публикаций по вопросам личного финансового планирования хочется также отметить учебник «Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство)», автор — Хамилтон Карен Л. / Пер. с англ. Под ред. к.э.н. В.Х. Эченике и Е.В. Эченике. Данный учебник, из серии учебников Американского института сертифицированных андеррайтеров имущественного страхования, был качественно переведен специалистами

экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова и вышел в 2007 году. К недостаткам данной работы можно отнести неадаптированность учебника к Российской специфике, как законодательной так и специфике применимых финансовых продуктов.

Согласно данному учебнику, личное финансовое планирование (personal financial planning) — «процесс, при помощи которого индивиды и семьи реализуют свои желания в достижении финансовых целей, т.е. целей, которые требуют денежных средств для их достижения (например, получение адекватного пенсионного дохода)». (Хамильтон Карен Л. Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство)/ Пер. с англ. Под ред. к.э.н. В.Х.Эченике и Е.В. Эченике. — М, ИНФРАМ, М. 2007. — XXIV, 306 с., стр. 3.) Цель личного финансового планирования — создание такого комплексного финансового плана, который позволил бы решить все финансовые задачи, поставленные отдельным человеком или семьей. План строиться в строгом соответствии со спецификой потребностей той или иной семьи или индивида на момент планирования. В случае изменения финансовых целей, план должен быть пересмотрен и направлен на решение новых задач» (Хамильтон Карен Л. Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство)/ Пер. с англ. Под ред. к.э.н. В.Х.Эченике и Е.В. Эченике. — М, ИНФРАМ, М. 2007. — XXIV, 306 с., стр. 13.)

Личный финансовый план — документ, в котором отражено текущее финансовое состояние индивида (домохозяйства), достижимые финансовые цели и план движения денежных средств, с указанием используемых на каждом этапе финансовых инструментов (инвестиционных, кредитных, страховых и пр.)

Личное финансовое планирование — процесс составления, оптимизации, исполнения и корректировки личного финансового плана, применяемый в процессе принятия финансовых решений индивида (домохозяйства), для повышения их эффективности. Иными словами личное финансовое планирование — это поставленный на научно методологическую основу процесс принятия решений в области управления личными финансами.

«Процесс эффективного личного финансового планирования может помочь отдельным людям и семьям достичь поставленных финансовых целей. Он включает постановку финансовых целей, анализ текущего финансового положения индивида или семьи и выработку наилучших мер, которые помогут решить поставленные задачи. Для финансового планирования необходима информация об индивиде или семье (доходы работающих людей, данные об их активах и обязательствах, личные сведения о членах семьи). Собранная информация анализируется для того, чтобы определить, какие дополнительные меры финансового планирования должны быть предприняты для достижения поставленных целей. Когда финансовые планы определены и начинают выполняться, они должны контролироваться. Если их результаты не удовлетворяют потребности индивида, то планы должны быть пересмотрены.» (Хамильтон Карен Л. Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство)/ Пер. с англ. Под ред. к.э.н. В.Х.Эченике и Е.В. Эченике. — М, ИНФРАМ, М. 2007. — XXIV, 306 с., стр. 63.)

Понять, зачем нужен личный финансовый план, можно на простом примере. Допустим человек, изучивший данную книгу до настоящего места и владеющий методиками выбора финансовых институтов и финансовых продуктов, принимает финансовое решение о приобретении недвижимости с использованием ипотечного кредита. Используя методику выбора банков и кредитных продуктов он сможет подобрать для себя применимый кредитный продукт, например с наименьшей эффективной процентной ставкой. Но без методики личного финансового планирования не удастся ответить на вопрос: на какую сумму я могу позволить себе а) уменьшить собственные активы для оплаты первоначального взноса и б) увеличить ежемесячные расходы на выплату процентов по кредиту, так, чтобы были достигнуты и другие финансовые цели: оплата образования детей, дополнительное пенсионное обеспечение, страховая защита, и пр. Соответственно возможные ошибки при принятии решения без применения методики личного финансового планирования — это неоправданно большая сумма кредита, приводящая к уменьшению ежемесячных сбережений, что приведет к невозможности достижения других финансовых целей. Наоборот, недоучет своих возможностей может привести к выбору слишком маленькой суммы кредита, что в свою очередь приведет к неоправданно стесненным жилищным условиям и/или неудобному расположению недвижимости.

Такие же ошибки могут происходить и при принятии решений об инвестировании, страховании, пенсионном обеспечении и др.

Можно условно выделить три уровня финансового поведения индивидов (домохозяйств) в зависимости от уровня финансовой грамотности и эффективности принимаемых финансовых решений.

На первом уровне финансовые решения принимаются интуитивно, под воздействием эмоций, рекламы, советов, обычаев. Методики выбора финансовых институтов и финансовых продуктов не применяются. Методика личного финансового планирования не применяется. Уровень финансовой грамотности — низкий. Уровень эффективности принимаемых финансовых решений — низкий.

На втором уровне финансовые решения принимаются с использованием методики выбора финансовых институтов и финансовых продуктов. Методика личного финансового планирования не применяется. На этом уровне достижение компромисса между удовлетворением текущей финансовой цели и всеми остальными целями индивида (семьи), а также учет текущего финансового состояния индивида осуществляется интуитивно. Уровень финансовой грамотности — средний. Уровень эффективности принимаемых финансовых решений — средний.

На третьем уровне финансовые решения принимаются на основе личного финансового плана с использованием методики выбора финансовых институтов и финансовых продуктов. Уровень финансовой грамотности — высокий. Уровень эффективности принимаемых финансовых решений — высокий. Естественно полнота применения методики личного финансового планирования должна быть соразмерна уровню принимаемого финансового решения.

Процесс личного финансового планирования происходит при принятии индивидом (домохозяйством) каждого достаточного крупного финансового решения. На уровне индивида (домохозяйства) процесс может происходить интуитивно (как и в настоящий момент происходит у большинства людей в России) или «эффективно» — на основе применения методики личного финансового планирования.

Интуитивное личное финансовое планирование может приводить к существенным ошибкам, поскольку мозг человека не в состоянии учесть все его финансовые цели (с учетом инфляции), полную финансовую картину его текущего финансового состояния (доходы — расходы, активы — пассивы), параметры применимых финансовых инструментов (кредитных, инвестиционных, страховых и пр.), сделать необходимые финансовые вычисления, учесть налогообложение, и соответственно, принять эффективное решение.

К негативным последствиям интуитивного личного финансового планирования можно отнести такие ситуации, когда:

- финансовых ресурсов может быть недостаточно для достижения финансовых целей.
- на достижение какой то финансовой цели «может быть направлено чрезмерное количество ресурсов. Например, семья может купить избыточное страховое покрытие по имущественному страхованию».
- налогообложение может быть неоправданно высоким.

(Хамильтон Карен Л. Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство)/ Пер. с англ. Под ред. к.э.н. В.Х.Эченике и Е.В. Эченике. — М, ИНФРАМ, М. 2007. — XXIV, 306 с., стр. 62.)

«Эффективное» (сознательное, рациональное) личное финансовое планирование происходит с использованием методики личного финансового планирования.

Цель сознательного личного финансового планирования ... состоит в том, чтобы сделать финансовые решения не единичными, изолированными, а принимать их с учетом развернутого, всеобъемлющего финансового плана, который всесторонне учитывает личные и семейные финансовые цели и намечает пути, которые помогают достичь их»

К преимуществам сознательного личного финансового планирования может быть отнесено, что:

- с наибольшей вероятностью достигаются финансовые цели
- обеспечивается защита от наиболее крупных рисков
- возрастает уровень жизни.

(Хамильтон Карен Л. Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство)/ Пер. с англ. Под ред. к.э.н. В.Х.Эченике и Е.В. Эченике. — М, ИНФРАМ, М. 2007. — XXIV, 306 с., стр. 4, 62.)

1.2. Методика составления личного финансового плана

Сбор необходимой информации

Личный финансовый план — это индивидуальный план действий человека (или семьи) по достижению поставленных финансовых целей исходя из его текущей финансовой ситуации. Любое планирование, в том числе и финансовое, начинается со сбора информации о реальном положении вещей, в данном случае — как минимум о финансовых потоках человека и его семьи. Необходима так же и дополнительная информация о социальном положении и психологических склонностях индивида, его видении собственного будущего и т.д. Ниже приведен полный список информации, необходимой для построения комплексного плана, позволяющего учесть большинство индивидуальных особенностей:

- Персональные данные человека, его семьи и финансово зависимых лиц (иждивенцев): имена и фамилии, пол, возраст, место проживания (и возможность или необходимость его смены)
- Полный состав и структура семьи и возможные изменения в этой структуре (рождение ребенка, свадьба и т.д.)
- Состояние здоровья человека и его близких, необходимость существенных расходов на его подержание, а так же наличие долгожителей для установления *ожидаемой продолжительности жизни* (предполагаемого возраста дожития)
- Место работы индивида и членов его семьи, надежность и безопасность рабочих мест, планы и предпочтения по карьерному росту, потенциальные возможности по смене типа трудовой деятельности.
- Информация о структуре *доходов*, а так же о текущем и будущем объеме доходов с учетом налогообложения.
- Информация о структуре *расходов*, а так же о текущем и будущем объеме расходов, о возможностях резких изменений объемов расходов.
- Наличие, количество и размеры непогашенных *финансовых обязательств* (кредиты, займы, обязательные выплаты)
- Существующие или планируемые *сбережения и/или инвестиции* (виды и размеры инвестиций, их доходность)

- Наличие в собственности индивида или членов его семьи движимого и недвижимого имущества (их тип, оценочная стоимость, возможность быстрого обращения в наличные деньги)
- Состояние пенсионного счета по государственному пенсионному обеспечению, финансируются ли программы по добровольному пенсионному обеспечению.
- Положение вещей со страхованием рисков: страхование жизни, страхование от несчастного случая, медицинское страхование, накопительное страхование жизни, имущественное страхование
- Отношение к риску вообще и к инвестиционному риску в частности: насколько индивид склонен предпринимать рискованные действия для получения большей выгоды или же он стремится к стабильности положения и не готов рисковать.

Где и как можно получить необходимую информацию?

Основные входящие данные, которые необходимы для начала работы по расчету финансового плана должны быть получены различными способами: начиная от сбора необходимых чеков, договоров, документов и заканчивая специальными опросными листами (анкетами). Каждый из источников может предоставить дополняющую друг друга информацию, например в дополнение к основным параметрам банковского кредита, указанным в анкете, необходимо изучить договор с банком на предмет дополнительных данных, как то условия досрочного погашения, комиссии и т.д. Таким образом, к основным источникам получения информации о текущей ситуации человека, его семьи и финансово зависимых лиц можно отнести:

- Устное собеседование с лицами, участвующими в составлении личного финансового плана. Если план составляется непосредственно самим индивидом для себя и своей семьи, то собеседование необходимо провести со всеми, на кого повлияет исполнение данного плана. Такое собеседование позволит составить общее впечатление о темпераменте, дисциплинированности и прочих психологических особенностях человека (близких), а так же получить общую информацию о текущей жизненной ситуации индивида (семьи).
- Проведение анкетирования (заполнения специальных опросных листов) носящего как основной характер (для фиксации на бумаге или цифровом носителе ключевых аспектов финансового состояния домохозяйства), так и узконаправленное тестирование (для получения информации в отдельной области финансовой жизни семьи, наличие иждивенцев и срока пребывания на иждивении, выявление склонности к риску и т.д.). В целом анкетирование предоставляет более структурированную информацию, однако, как уже было сказано, ее необходимо проверять и дополнять путем сбора необходимых для этого документов.
- Основные гражданские документы: паспорта, свидетельства о рождении, офицерские удостоверения, пенсионные свидетельства, страховые полисы по обязательному медицинскому страхованию, индивидуальные номера налогоплательщиков, трудовые книжки.
- Документы на право собственности движимым и недвижимым имуществом, в том числе и выписки из реестра акционеров, пайщиков фондов и т.д.
- Справки о доходах, налоговые декларации и прочие документы, фиксирующие суммы доходов для более точного расчета финансового плана
- Выписки о состоянии банковских счетов, отчеты по кредитным картам, договора банковского займа и прочие документы из банков
- Выписки о состоянии пенсионного счета государственного пенсионного обеспечения.
- Полисы страхования жизни, ответственности, имущества
- Информация о домашней бухгалтерии, семейном бюджете в письменном или электронном виде.

Пример опросного листа (анкеты) для получения основной информации о текущей финансовой ситуации индивида приведен в Приложении в конце данного раздела.

Оценка текущего финансового состояния на основе собранной информации.

Анализ собранной информации удобней всего проводить с помощью такого метода, как составление индивидуальной (семейной) финансовой отчетности, по аналогии с подобной отчетностью юридических лиц. Необходимо, как минимум, составить две формы отчетов:

- Балансовый отчет домохозяйства: по аналогии с бухгалтерским балансом предприятия
- Отчет о доходах и расходах домохозяйства: по аналогии с отчетом о прибылях и убытках

В некоторых случаях возможно понадобится составить третий отчет:

- Отчет о движении денежных средств домохозяйства: по аналогии с отчетом о движении денежных средств организации

На данный момент не существует стандартов для форм ведения отчетности в рамках финансовой деятельности домохозяйств, поэтому могут использоваться произвольные формы, имеющие разнообразную внутреннюю структуру, поэтому проводимая аналогия с формами существующей бухгалтерской отчетности предприятий, используемые в России,

кажется вполне уместной. Ниже более подробно будут рассмотрены назначение и принципы построения данных форм, но перед этим необходимо внести ясность в используемые далее определения.

Что такое «активы» и «пассивы» в личных финансах.

Основная путаница существует в определениях «активы» и «пассивы», возникшая в связи с обилием переводной популярной литературы в области личных финансов и недостаточно корректным с точки терминологии переводом различных понятий на русский язык. Рассмотрим различные версии трактовки терминов «активы» и «пассивы».

Актив — это совокупность имущественных прав: материальных ценностей, денежных средств, долговых требований и др., принадлежащих физическому или юридическому лицу.

Пассив — в широком смысле — денежные обязательства, задолженность фирмы или отдельного лица.

«Словарь экономики и финансов»

Актив баланса — часть бухгалтерского баланса предприятия, отражающая в денежном выражении материальные и нематериальные ценности, принадлежащие предприятию, их состав и размещение.

Пассив баланса — часть бухгалтерского баланса, обозначающая источники образования средств предприятия, его финансирования, сгруппированные по их составу, принадлежности и назначению: собственные резервы, займы других учреждений и т.п.

Определения бухгалтерского учета

Актив — то, что кладет деньги в Ваш карман.

Пассив — то, что вынимает деньги из Вашего кармана.

(Роберт Киосаки)

Обобщая вышесказанное и учитывая классические для корпоративных финансов терминологию, дадим определения, которые будут использоваться в дальнейшем:

Активы — все, что принадлежит индивиду и его семье. Квартиры, земля, дома, предметы домашнего обихода, драгоценности и ювелирные украшения, а так же нематериальные имущественные права (патенты, авторские права на интеллектуальную собственность) — все это может считаться активами домохозяйства. К активам также необходимо отнести наличные деньги, средства на банковских депозитах, ценные бумаги (акции, облигации, паи фондов) и пенсионные накопления.

Обязательства — это все долги (задолженности) домохозяйства другим людям, домохозяйствам и организациям, включая банковские кредиты (ипотечные, автомобильные, потребительские, ломбардные, карточные), беспроцентные займы и задолженности по оплатам товаров и услуг.

Для чего нужен балансовый отчет домохозяйства?

Балансовый отчет дает возможность оценить такой показатель финансового положения индивида (семьи) как *чистое владение*.

Чистое владение (чистое богатство, собственный капитал) — это разница между *активами* домохозяйства и его *финансовыми обязательствами* и по его величине можно судить о финансовом состоянии семьи: чем больше *чистое владение*, тем стабильней положение.

Как может выглядеть балансовый отчет домохозяйства, показано на примере таблицы NN1. Из этой таблицы становится понятно, что **пассивы** — это совокупность финансовых обязательств и собственного капитала (чистого владения) человека (или семьи).

Таблица 1

| Активы | | Пассивы | |
|--------------------|-----------|----------------------------|-----------|
| Имущество | | Собственный капитал | 3 154 000 |
| Автомобиль | 585 000 | | |
| Квартира | 4 550 000 | | |
| Земельный участок | 938 000 | | |
| Домашнее имущество | 380 000 | Обязательства | |
| Прочее | | Автомобильный кредит | 300 000 |
| Финансовые активы | | Ипотечный кредит | 3 500 000 |

| | | | |
|-----------------|-----------|---------------------------|-----------|
| Наличные деньги | 92 000 | Долги по кредитным картам | 33 000 |
| Депозит в банке | 154 000 | | |
| Паи фондов | 288 000 | | |
| Итого активов | 6 987 000 | | 6 987 000 |

Этот отчет составляется на определенную дату и является «статическим», то есть показывает срез финансовой ситуации на ту дату, на которую был составлен. В практике финансового планирования предприятий данный баланс составляется ежеквартально.

Будучи составляемым регулярно с определенной периодичностью, баланс активов и пассивов помогает оценить динамику изменения собственного капитала, поскольку эта величина является одним из важных показателей при оценке текущей финансовой ситуации и может быть использована для построения финансового плана, в частности для разделов, в которых производится планирования страхового и пенсионного обеспечения.

Отчет семьи о доходах и расходах составляется за какойлибо период времени (год, квартал, месяц и т.д.) для того чтобы определить каким количеством финансовых ресурсов (денежных средств), которые могут быть использованы для достижения финансовых целей, располагает домохозяйство. Этот отчет показывает доходы индивида (домохозяйства), полученные за выбранный период времени, расходы, совершенные за этот же период и разницу между доходами и расходами — так называемый *фонд накопления (сбережения)* (за определенный период времени). По реальной величине фонда сбережения за прошедшее периоды необходимо корректировать ход выполнения финансового плана. Пример отчета о доходах и расходах представлен в Таблице 2.

Таблица 2

| Категория | Сумма |
|--------------------------------|----------------|
| Доходы (после налогообложения) | |
| Заработная плата | 432 000 |
| Премии | 36 000 |
| Доход по ценным бумагам | 320 000 |
| Доход от сдачи в аренду | 180 000 |
| Итого доход: | 968 000 |
| Расходы | |
| Налоги | 125 840 |
| Текущие расходы | 456 000 |
| Страхование | 62 640 |
| Отпуск | 54 000 |
| Кредит на квартиру | 108 000 |
| Потребительские кредиты | 24 000 |
| Разное | 12 360 |
| Итого расходы: | 842 840 |
| Фонд накопления | 125 160 |

В дополнение к предыдущему отчету, в некоторых случаях является целесообразным сформировать отчет о движении денежных средств домохозяйства. Этот отчет так же строится за какойлибо выбранный период (год, квартал, месяц) и отражает поступление и расходование средств домохозяйства за этот период. Эти изменения отражаются в отчете так, что позволяют установить взаимосвязь между остатками денежных средств на начало и конец отчетного периода. Для составления данного отчета желательно вести детальный учет семейных финансов и фиксировать все денежные потоки (расходование и приход денежных средств) на основе первичной финансовой документации (кассовые чеки, банковские квитанции, счета на оплату и т.д.). Пример подобного отчета можно найти в Приложении в конце данного раздела.

Определение финансовых целей

Кроме оценки текущего финансового состояния домохозяйства, необходимо определить будущие потребности человека и его семьи и на их основании сформулировать *финансовые цели*. Вполне естественно, что финансовые цели и приоритеты их достижения имеют специфику в зависимости от индивидуальной ситуации, в которой находится семья. Тем не менее, можно выделить некоторый общий для всех домохозяйств перечень целей, например:

- *Обеспечить себя и свою семью собственным жильем.* Потребность в собственном жилье является базовой потребностью человека в любом обществе на любом этапе его развития. Для российских реалий нынешнего времени эта задача является важнейшей и первостепенной финансовой целью для большинства граждан, особенно для молодых семей.
- *Оплатить обучение подрастающих детей в хорошем ВУЗе.* Многие родители считают важным обеспечение своим детям хорошего или даже престижного образования, что в свою очередь требует серьезных финансовых вложений.
- *Иметь возможность ежегодно проводить отпуск за границей.* Эта цель не относится к категории первостепенных, но многие считают ее достаточно приоритетной, поскольку хороший отдых позволяет им восстановить свою физическую и, что самое главное, психологическую форму после трудового года.
- *Как можно быстрее расплатиться с долгами.* Такими долгами могут быть как банковские кредиты, так и беспроцентные займы «у друзей», однако даже наличие такого долга снижает финансовую стабильность семьи.
- *Открыть собственный бизнес.* Последнее время в России наблюдается тенденция в отказе от стабильной зарплаты при осуществлении трудовой деятельности в качестве наемного работника, в пользу открытия собственного дела, что может потребовать начальных финансовых вливаний.

Потребность в достижении некоторых целей может не осознаваться индивидом, однако, реализация подобных латентных (скрытых, неявных) целей может быть совершенно необходима для полноценного функционирования домохозяйства и существенно влиять на построение финансового плана. Такими целями могут быть, например:

- *Создание резервного фонда денежных средств на случай непредвиденных ситуаций (финансовая «подушка безопасности»).* Достижение такой цели позволит человеку некоторое время чувствовать себя защищенным в случае потери работы. Рекомендуется иметь в качестве такого резервного фонда сумму, равную сумме расходов индивида (семьи) в размере от трех до шести сумм ежемесячных расходов. Предположим, что расходы индивида составляют 25.000 рублей в месяц. Тогда размер резервного фонда должен составлять от 75.000 рублей до 150.000 рублей в зависимости от конкретной финансовой ситуации человека и его семьи.
- *Страхование жизни и трудоспособности того человека, доход которого является основным для семьи.* Не многие люди, к сожалению, понимают, что в случае смерти или потери трудоспособности кормильца, оставшиеся члены семьи теряют не только близкого человека, но и тот доход, который он приносил. При этом страховая сумма должна составлять порядка 23х годовых доходов того человека, чей доход является основным. Т.е. при годовом доходе в 600.000 рублей нормальной будет сумма в 1,21,8 млн. рублей.
- *Создание пенсионных накоплений.* К сожалению, современная пенсионная система не сможет обеспечить индивиду достойный уровень жизни после прекращения им трудовой деятельности, следовательно, необходимо задуматься об источниках дохода, которые позволят сохранить этот необходимый уровень. При планировании необходимо учитывать, что для пенсионного обеспечения считается желательным уровень в 70% от привычного уровня расходов. Таким образом, если расходы индивида составляют 25.000 рублей в месяц, то достаточным будет уровень в 17500 рублей в месяц. Однако необходимо помнить, что это *будущие расходы* и полученная цифра должна быть скорректирована в зависимости от инфляции.

Особое внимание при планировании пенсионных накоплений стоит уделить аспекту определения предполагаемого возраста дожития, поскольку от этого срока зависит потребности в финансировании после окончания активной деятельности и выхода на трудовую пенсию. Предположим, что выход на пенсию предполагается в 55 лет. Если предполагаемый возраст дожития составляет 75 лет, то необходимо финансировать 20 лет жизни в отсутствие трудовых доходов. Если возраст смещается до 80 лет, то появляется необходимость в дополнительных средствах, поэтому в определении возраста дожития стоит использовать более высокие цифры и более оптимистичные прогнозы, чтобы в

преклонном возрасте не возникла ситуация отсутствия финансовых ресурсов.

Возраст дожития (или продолжительность жизни) зависит от многих факторов, и чем большее их количество учтено, тем больше вероятность получения верного прогноза. Такими факторами могут быть:

- *Пол.* Женщины, как правило, живут дольше, чем мужчины: средняя продолжительность предстоящей жизни людей во всем мире за последние пять десятилетий увеличилась на 15 лет, достигнув 64 лет для мужчин и 68 — для женщин.
- *Страна проживания (регион внутри страны).* В США средняя продолжительность жизни мужчин составляет 75 лет, женщин — 80 лет. В Швеции, Швейцарии, Норвегии и Дании эти показатели выше — 7778 лет у мужчин и 8284 года у женщин. В России средняя продолжительность жизни мужчин равна 58,7 годам. Они живут на 16 лет меньше, чем в США. Российские женщины также живут почти на 9 лет меньше, чем американки — 71 год. При этом в Московском регионе средняя продолжительность жизни для мужчин — 64 года, для женщин — 72 год. Украинские женщины в среднем живут 72,5 года, а мужчины — 60,5 лет. В Белоруссии эти показатели равны соответственно 74 и 63 годам.
- *Уровень дохода.* Люди с большим уровнем дохода живут дольше: в странах с высоким уровнем дохода, например, в США средняя продолжительность жизни мужчин составляет 75 лет, женщин — 80 лет. В Швеции, Швейцарии, Норвегии и Дании эти показатели еще выше — 7778 лет у мужчин и 8284 года у женщин.
- *Специфика семьи.* Из результатов исследований, опубликованных в демографическом ежегоднике ООН, следует, что средняя продолжительность жизни у состоящих в браке людей выше, чем у одиноких. В США, в частности, смертность у одиноких женщин на 6696% выше, чем у замужних, а у одиноких мужчин в 2,5 — 2,8 раза выше, чем у женатых.
- *Индивидуальные факторы здоровья и наследственности.* Зависят от конкретного индивидуума: чем выше продолжительность жизни родственников, чем меньше наследственных болезней и чем лучше состояние здоровья человека, тем выше будет цифра предполагаемого возраста дожития.

Параметры финансовой цели

Цель — это мечта, сориентированная в трех измерениях: в качественном, количественном и временном формате одновременно.

Первое с чего надо начать — качественное определение цели. Для этого человеку необходимо составить описание собственного образа жизни в тот или иной момент времени и зафиксировать его с помощью текста, коллажа из картинок и т.д.

Вторым шагом необходимо придать цели количественные показатели. Если это дом, то необходимо описать его конкретное расположение, площадь, количество комнат, наличие бассейна и т.д. Если это будет автомобиль, то какого года выпуска, с какими техническими характеристиками и т.д.

Третий этап. Для цели должны быть указаны конкретные сроки достижения (исполнения). Без четкого определения сроков цель не может быть выполнена. Для финансовой цели обозначение года, в котором цель должна быть реализована, важно еще и потому, что необходимо учесть возможное повышение стоимости цели с учетом инфляции. Так же, в зависимости от желаемых даты реализации целей, их можно разбить на *долгосрочные* (8 и более лет), *среднесрочные* (от 2 до 8 лет) и *краткосрочные* (до 2х лет) и в зависимости от этой категории подбирать *финансовые инструменты* для их достижения.

Теперь необходимо привести эти три параметра к одному знаменателю: определить стоимость цели, т.е. ту сумму, которую необходимо для финансирования цели.

Индексы и коэффициенты, применяемые в расчетах.

Для более точного финансового планирования необходимо учитывать фактор времени, влияющий на *покупательскую способность* денег, т.е. на то количество товаров и услуг, которое можно купить на данное количество денег. Чем более продолжительным является отрезок времени, который мы рассматриваем, тем большее влияние он оказывает на будущую стоимость денег, получаемый инвестиционный доход или процентные ставки. При финансовом планировании необходимо учитывать несколько таких показателей (индексов или коэффициентов):

- *Текущий и прогнозируемый уровни инфляции.* Эти показатели влияют на общий рост расходов домохозяйства в целом. Допустим, что расходы семьи на данный момент составляют 32.000 рублей в месяц, а прогнозируемый уровень инфляции на последующие несколько лет равен в среднем 10%. В этом случае инфляция окажет следующее влияние на уровень расходов домохозяйства (см. Таблицу 3).

| Временной интервал, лет | Уровень расходов, руб. |
|-------------------------|------------------------|
| 1 | 35 200,00 |

Таблица 3

| | |
|---|-----------|
| 2 | 38 720,00 |
| 3 | 42 592,00 |
| 4 | 46 851,20 |
| 5 | 51 536,32 |

- *Уровень инфляции на различные виды товаров (автомобили, недвижимость и т.д.).* В целом уровень роста цен на различные виды товаров и услуг может отличаться от общего темпа инфляции и это необходимо учитывать при вычислении будущей стоимости имущества, либо при вычислении будущей стоимости финансовой цели.
- *Прогнозируемый темп роста доходов индивида (домохозяйства).* Этот коэффициент учитывает повышение доходов (как запланированное самим человеком, так и индексацию заработной платы работодателем). Если повышения доходов не происходит, то из-за роста расходов постепенно уменьшаются инвестиционные возможности и, как следствие, ставится под угрозу достижение финансовых целей.
- *Инвестиционная доходность.* Может включать в себя цифры доходности по различным типам финансовых инструментов: банковские депозиты, паевые фонды (в среднем по каждому типу фондов), недвижимость, драгоценные металлы, накопительные страховые программы.
- *Налоги.* Должны учитываться взимаемые с физического лица налоги, например налог на доходы физических лиц (НДФЛ) 13%, налог на дивиденды — 9%.

Пошаговая методика расчета плана.

На каких принципах основана данная методика?

Пошаговая методика расчета финансового плана будет основана на нескольких принципах и методах, используемых и в корпоративных финансах:

- *Концепция денежного потока.* Любая финансовая операция (проект, схема, инвестиция), может быть описана последовательностью распределенных по времени поступлений и расходов денежных средств.
- *Концепция временной ценности.* Временная стоимость денег — важный аспект при принятии решений по финансированию и инвестированию, а также в оценке затрат и будущих доходов, поскольку сумма, полученная в будущем, в настоящее время обладает меньшей ценностью. Таким образом сегодняшняя цена будущих доходов и расходов, а также завтрашняя стоимость сегодняшних доходов и расходов должна быть измерена с учетом временного фактора.
- *Метод наращивания.* Это метод приведения текущей денежной суммы к будущему уровню. Определяется на основе метода сложных процентов, которая предусматривает капитализацию промежуточных платежей.

Прежде чем приступать непосредственно к расчетам, необходимо свести в несколько таблиц основные исходные данные, которые будут использоваться при вычислении денежных потоков.

Таблица 4. Основные показатели финансовой ситуации

| | |
|---------------------------------------|--|
| Возраст, лет | |
| В каком возрасте выход на пенсию, лет | |
| Предполагаемый возраст дожития, лет | |
| Текущие ежемесячные доходы, руб. | |
| Текущие ежемесячные расходы, руб. | |
| Всего активов, руб. | |
| В том числе ликвидные, руб. | |
| Всего пассивов, руб. | |

Таблица 5. Прогнозные коэффициенты

| | |
|---------------------------------------|--|
| Доходность накопительного депозита, % | |
| Ожидаемая доходность от инвестиций, % | |

| | |
|---|--|
| Подходный налог, % | |
| Рост доходов, % | |
| Ожидаемая инфляция, % | |
| Рост цен на недвижимость (инфляция + ... %) | |

Таблица 6. Финансовые цели

| Финансовые цели (потребности) | Год покупки | Цена (текущая) | Цена (буд.) |
|-------------------------------|-------------|----------------|-------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Как мы видим из последней таблицы, описание финансовых целей должно производиться с учетом таких важных факторов как расчет будущей стоимости цели в зависимости от темпов инфляции. Для того, чтобы произвести расчет будущей стоимости, необходимы следующие данные:

- **текущая стоимость** (например, стоимость автомобиля приблизительно составляет 1.000.000 рублей)
- **величина инфляции** за период, выраженная в процентах (например, инфляция за 1 год равна 11%)
- **количество периодов**, которое пройдет по достижению цели (например, приобретение автомобиля планируется через 5 лет)

Формула расчета будущей стоимости такова:

$$БС = ТС * (1 + ИНФ)^{КП},$$

где **БС** — будущая стоимость цели; **ТС** — текущая стоимость; **ИНФ** — величина инфляции; **КП** — количество периодов

Таким образом, для автомобиля с *текущей стоимостью* 1.000.000 рублей, и *инфляции* в 11% в год через 5 лет его *будущая стоимость* составит 1.685.058 рублей.

После того, как были посчитаны величины денежных средств, необходимых для финансирования целей, следует оценить финансовые возможности — подсчитать сумму денежных средств, которой потенциально будет располагать домохозяйство, с учетом инвестирования ликвидных активов и ежемесячного фонда накопления.

Как производится расчет движения денежных средств?

Исходя из данных о ежемесячных *доходах* и *расходах* человека, а так же *предполагаемых темпах роста* этих показателей, можно спрогнозировать общую сумму фонда накопления до момента прекращения трудовой деятельности и выхода на пенсию, которая потенциально может быть инвестирована. Предположим, что имеются следующие показатели:

| | |
|-----------------------------------|---------|
| Возраст, лет | 30 |
| Возраст выхода на пенсию, лет | 50 |
| Текущие ежемесячные доходы, руб. | 125 000 |
| Текущие ежемесячные расходы, руб. | 87 500 |
| Рост доходов, % | 9,0% |
| Ожидаемая инфляция, % | 9,0% |

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

Тогда расчет ежегодной суммы сбережений до момента выхода на пенсию в 2028 году будет выглядеть следующим образом:

| Год | Расходы до пенсии с учетом инфляции, руб. в год | Доходы до пенсии с учетом роста, руб. в год | Сбережения, руб. в год |
|------|---|---|------------------------|
| 2008 | 1 050 000 | 1 500 000 | 450 000 |
| 2009 | 1 144 500 | 1 635 000 | 490 500 |
| 2010 | 1 247 505 | 1 782 150 | 534 645 |
| 2011 | 1 359 780 | 1 942 544 | 582 763 |
| 2012 | 1 482 161 | 2 117 372 | 635 212 |
| | | | |
| 2023 | 3 824 607 | 5 463 724 | 1 639 117 |
| 2024 | 4 168 821 | 5 955 459 | 1 786 638 |
| 2025 | 4 544 015 | 6 491 450 | 1 947 435 |
| 2026 | 4 952 976 | 7 075 681 | 2 122 704 |
| 2027 | 5 398 744 | 7 712 492 | 2 313 748 |

Допустим так же, что *сбережения*, которые делаются индивидом (домохозяйством) в течение года накапливаются на банковском депозите, а впоследствии инвестируются в более доходные финансовые инструменты. В этом случае к сумме сбережений необходимо будет прибавить дополнительный доход, рассчитываемый в зависимости от самой суммы и от процентной ставки по депозиту. При этом необходимо учитывать, что пополнение депозита будет происходить ежемесячно, а это значит, что на первый взнос сгенерирует больший процентный доход, чем последний. Для того, чтобы рассчитать полный доход за год для ежемесячно пополняемого депозита с фиксированной процентной ставкой и фиксированными взносами необходимо сделать следующее:

1. Сначала вычислить будущую стоимость инвестированных за год денег:

,

где **БС** — будущая стоимость сбережений; **ЕВ** — ежемесячный взнос; **ПС** — годовая процентная ставка; **КП** — количество периодов (равно 12 месяцам для срока накоплений 1 год)

2. Затем вычислить доход по банковскому депозиту:

$$ДД = БСС - ЕВ * 12$$

Введем в расчет следующие условия:

| | |
|---------------------------------------|-------|
| Доходность депозита, % | 8,0% |
| Ожидаемая доходность от инвестиций, % | 19,0% |
| Подоходный налог, % | 13,0% |

Тогда, при условии того, что годовая процентная ставка по депозиту будет равна 8%, таблица примет следующий вид:

| Год | Расходы до пенсии с учетом инфляции, руб. в год | Доходы до пенсии с учетом роста, руб. в год | Сбережения, руб. в год | Доход от депозита, руб. |
|------|---|---|------------------------|-------------------------|
| 2008 | 1 050 000 | 1 500 000 | 450 000 | 16 872 |
| 2009 | 1 144 500 | 1 635 000 | 490 500 | 18 391 |
| 2010 | 1 247 505 | 1 782 150 | 534 645 | 20 046 |
| 2011 | 1 359 780 | 1 942 544 | 582 763 | 21 850 |
| 2012 | 1 482 161 | 2 117 372 | 635 212 | 23 817 |
| | | | | |
| 2023 | 3 824 607 | 5 463 724 | 1 639 117 | 61 457 |
| 2024 | 4 168 821 | 5 955 459 | 1 786 638 | 66 988 |
| 2025 | 4 544 015 | 6 491 450 | 1 947 435 | 73 017 |
| 2026 | 4 952 976 | 7 075 681 | 2 122 704 | 79 588 |
| 2027 | 5 398 744 | 7 712 492 | 2 313 748 | 86 751 |

Следующим важным шагом будет вычисление общей величины потенциально доступных в будущем денежных средств, складывающейся из:

1. Стоимости ликвидных активов,
2. Доходов от инвестирования ликвидных активов,
3. Суммы ежемесячного фонда накопления на депозите,
4. Доходов от депозита,
5. Дохода от инвестирования суммы, накопленной за год на депозите и дохода от депозита в более доходные инвестиционные инструменты.

В первый год расчета эта величина будет равна величине *ликвидных активов* домохозяйства. Принимая для расчета доходность инвестиционного портфеля равной, например, 19% и с учетом налога на доходы равного 13%, таблица финансового плана примет следующий вид:

| Год | Денежные средства, руб. | Расходы до пенсии с учетом инфляции, руб. в год | Доходы до пенсии с учетом роста, руб. в год | Сбережения, руб. в год | Доход от депозита, руб. | Доход в портфеле с учетом налога 13%, руб. |
|------|-------------------------|---|---|------------------------|-------------------------|--|
| 2008 | 200 000 | 1 050 000 | 1 500 000 | 450 000 | 16 872 | 33 060 |
| 2009 | 699 932 | 1 144 500 | 1 635 000 | 490 500 | 18 391 | 115 699 |
| 2010 | 1 324 522 | 1 247 505 | 1 782 150 | 534 645 | 20 046 | 218 943 |
| 2011 | 2 098 156 | 1 359 780 | 1 942 544 | 582 763 | 21 850 | 346 825 |
| 2012 | 3 049 594 | 1 482 161 | 2 117 372 | 635 212 | 23 817 | 504 098 |
| 2013 | 4 212 721 | 1 615 555 | 2 307 936 | 692 381 | 25 960 | 696 363 |
| 2014 | 5 627 424 | 1 760 955 | 2 515 650 | 754 695 | 28 296 | 930 213 |

| | | | | | | |
|------|------------|-----------|-----------|-----------|--------|------------|
| 2015 | 7 340 629 | 1 919 441 | 2 742 059 | 822 618 | 30 843 | 1 213 406 |
| 2016 | 9 407 495 | 2 092 191 | 2 988 844 | 896 653 | 33 619 | 1 555 059 |
| 2017 | 11 892 826 | 2 280 488 | 3 257 840 | 977 352 | 36 645 | 1 965 884 |
| 2018 | 14 872 707 | 2 485 732 | 3 551 046 | 1 065 314 | 39 943 | 2 458 459 |
| 2019 | 18 436 422 | 2 709 448 | 3 870 640 | 1 161 192 | 43 538 | 3 047 541 |
| 2020 | 22 688 692 | 2 953 298 | 4 218 997 | 1 265 699 | 47 456 | 3 750 441 |
| 2021 | 27 752 288 | 3 219 095 | 4 598 707 | 1 379 612 | 51 727 | 4 587 453 |
| 2022 | 33 771 080 | 3 508 813 | 5 012 591 | 1 503 777 | 56 382 | 5 582 360 |
| 2023 | 40 913 599 | 3 824 607 | 5 463 724 | 1 639 117 | 61 457 | 6 763 018 |
| 2024 | 49 377 191 | 4 168 821 | 5 955 459 | 1 786 638 | 66 988 | 8 162 050 |
| 2025 | 59 392 867 | 4 544 015 | 6 491 450 | 1 947 435 | 73 017 | 9 817 641 |
| 2026 | 71 230 959 | 4 952 976 | 7 075 681 | 2 122 704 | 79 588 | 11 774 478 |
| 2027 | 85 207 729 | 5 398 744 | 7 712 492 | 2 313 748 | 86 751 | 14 084 838 |

Теперь нам необходимо учесть приобретение финансовых целей в течение планируемого периода. *Расходы на эти цели будут уменьшать величину доступных денежных средств будущего года.* Допустим, перед индивидом стоят следующие цели:

| Финансовые цели (потребности) | Год покупки | Цена (текущая) | Цена (буд.) | Первый взнос, % | Срок, лет | Ставка, % |
|-------------------------------|-------------|----------------|-------------|-----------------|-----------|-----------|
| Автомобиль | 2015 | 1 250 000 | 2 285 049 | 25 | 5 | 11 |

| Финансовые цели (потребности) | Год покупки | Цена (текущая) | Цена (буд.) |
|--------------------------------|-------------|----------------|-------------|
| Автомобиль | 2015 | 1 250 000 | 2 285 049 |
| Загородный дом | 2025 | 8 250 000 | 48 634 515 |
| Образование | 2011 | 250 000 | 323 757 |
| Пенсионное обеспечение (в год) | 2028 | 50 000 | 3 362 646 |

Как видно из таблиц, описывающих финансовые цели, предполагается достижение одной из целей с помощью такого финансового инструмента, как кредит. Такую возможность необходимо использовать для закрытия кассовых разрывов (недостатка денежных средств) при реализации цели. Важно понять, каким образом учитываются параметры кредита (первоначальный взнос, срок кредита и эффективная процентная ставка по кредиту) при расчете плана.

Расчет периодических выплат по кредиту

В зависимости от принципа погашения кредита (аннуитетный платеж или дифференцированный платеж), размер периодических выплат будет отличаться. В случае аннуитетного принципа погашения (равными выплатами на весь период кредита) формула такова:

где **ЕП** — ежемесячный платеж; **СК** — сумма кредита; **ПС** — годовая процентная ставка; **КМ** — количество месяцев (срок кредита в месяцах)

Ежегодный платеж соответственно будет равен ежемесячному платежу, умноженному на 12. Цифра ежегодного платежа необходима для учета в графике движения денежных средств при наличии финансовой цели, приобретаемой в кредит.

Окончательная таблица примет следующий вид (для удобства восприятия убраны столбцы «Доходы до пенсии» и «Расходы до пенсии»):

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|------|-------------------------|------------------------|-------------------------|--|--|-------------------------------|---|
| Год | Денежные средства, руб. | Сбережения, руб. в год | Доход от депозита, руб. | Доход в портфеле с учетом налога 13%, руб. | Всего расходов (включая выплаты кредита), руб. | Целевые разовые расходы, руб. | Расходы на пенсии с учетом инфляции, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 2008 | 200 000 | 450 000 | 16 872 | 33 060 | | | |
| 2009 | 699 932 | 490 500 | 18 391 | 115 699 | | | |
| 2010 | 1 324 522 | 534 645 | 20 046 | 218 943 | | | |
| 2011 | 2 098 156 | 582 763 | 21 850 | 346 825 | | | |
| 2012 | 3 049 594 | 635 212 | 23 817 | 504 098 | 323 757 | 323 757 | |
| 2013 | 3 888 963 | 692 381 | 25 960 | 642 846 | | | |
| 2014 | 5 250 150 | 754 695 | 28 296 | 867 850 | | | |
| 2015 | 6 900 991 | 822 618 | 30 843 | 1 140 734 | | | |
| 2016 | 8 895 185 | 896 653 | 33 619 | 1 470 374 | 1 018 405 | 571 262 | |
| 2017 | 10 277 427 | 977 352 | 36 645 | 1 698 859 | 447 142 | | |
| 2018 | 12 543 140 | 1 065 314 | 39 943 | 2 073 381 | 447 142 | | |
| 2019 | 15 274 635 | 1 161 192 | 43 538 | 2 524 897 | 447 142 | | |
| 2020 | 18 557 119 | 1 265 699 | 47 456 | 3 067 492 | 447 142 | | |
| 2021 | 22 490 623 | 1 379 612 | 51 727 | 3 717 700 | | | |
| 2022 | 27 639 662 | 1 503 777 | 56 382 | 4 568 836 | | | |
| 2023 | 33 768 658 | 1 639 117 | 61 457 | 5 581 959 | | | |
| 2024 | 41 051 191 | 1 786 638 | 66 988 | 6 785 762 | | | |
| 2025 | 49 690 578 | 1 947 435 | 73 017 | 8 213 853 | | | |
| 2026 | 59 924 883 | 2 122 704 | 79 588 | 9 905 583 | 48 634 515 | 48 634 515 | |
| 2027 | 23 398 243 | 2 313 748 | 86 751 | 3 867 730 | | | |
| 2028 | 29 666 472 | 0 | 0 | 4 903 868 | 3 362 646 | | 3 362 646 |
| 2029 | 31 207 693 | 0 | 0 | 5 158 632 | 3 665 285 | | 3 665 285 |
| 2030 | 32 701 040 | 0 | 0 | 5 405 482 | 3 995 160 | | 3 995 160 |
| 2031 | 34 111 362 | 0 | 0 | 5 638 608 | 4 354 725 | | 4 354 725 |
| 2032 | 35 395 245 | 0 | 0 | 5 850 834 | 4 746 650 | | 4 746 650 |
| 2033 | 36 499 429 | 0 | 0 | 6 033 356 | 5 173 848 | | 5 173 848 |
| 2034 | 37 358 937 | 0 | 0 | 6 175 432 | 5 639 495 | | 5 639 495 |
| 2035 | 37 894 874 | 0 | 0 | 6 264 023 | 6 147 049 | | 6 147 049 |

| | | | | | | | |
|------|-------------------|---|---|------------|------------|--|------------|
| 2036 | 38 011 847 | 0 | 0 | 6 283 358 | 6 700 284 | | 6 700 284 |
| 2037 | 37 594 922 | 0 | 0 | 6 214 441 | 7 303 309 | | 7 303 309 |
| 2038 | 36 506 054 | 0 | 0 | 6 034 451 | 7 960 607 | | 7 960 607 |
| 2039 | 34 579 897 | 0 | 0 | 5 716 057 | 8 677 062 | | 8 677 062 |
| 2040 | 31 618 892 | 0 | 0 | 5 226 603 | 9 457 997 | | 9 457 997 |
| 2041 | 27 387 498 | 0 | 0 | 4 527 153 | 10 309 217 | | 10 309 217 |
| 2042 | 21 605 434 | 0 | 0 | 3 571 378 | 11 237 047 | | 11 237 047 |
| 2043 | 13 939 766 | 0 | 0 | 2 304 243 | 12 248 381 | | 12 248 381 |
| 2044 | 3 995 629 | 0 | 0 | 660 477 | 13 350 735 | | 13 350 735 |
| 2045 | 8 694 629 | 0 | 0 | 1 437 222 | 14 552 301 | | 14 552 301 |
| 2046 | 24 684 152 | 0 | 0 | 4 080 290 | 15 862 008 | | 15 862 008 |
| 2047 | 44 626 451 | 0 | 0 | 7 376 752 | 17 289 589 | | 17 289 589 |
| 2048 | 69 292 792 | 0 | 0 | 11 454 099 | 18 845 652 | | 18 845 652 |
| 2049 | 99 592 543 | 0 | 0 | 16 462 647 | | | |

Для наглядности восприятия цифровой информации о развитии финансовой ситуации индивида можно использовать возможности построения различных графиков на основе полученной таблицы. Вот как будет выглядеть, например график *денежного потока (cash flow)* в этом случае:

Интерпретация результатов расчета.

Существует несколько ключевых моментов, на которые необходимо обратить внимание при интерпретации результатов расчета личного финансового плана.

- *Наличие отрицательных значений денежного потока в каком-либо году (годах).* Данный факт означает недостаток денежных средств в этот период времени. Необходимо устранить этот кассовый разрыв при помощи оптимизации плана. Например, если отрицательный участок связан с приобретением какой-либо цели, то можно, либо передвинуть дату ее приобретения, либо уменьшить стоимость цели, либо использовать кредитные финансовые инструменты.
- *Величина запланированного пенсионного обеспечения.* Для стран с развитой экономикой коэффициент замещения считается нормальным при величине пенсионного обеспечения равном 70 % от величины заработной платы. В России государственная система пенсионного обеспечения дает коэффициент 10 — 20 % и имеет тенденцию к снижению.
- *Величина ликвидных резервов.* Эта сумма должна равняться величине расходов домохозяйства в течение 36 месяцев и должна быть размещена с использованием высоконадежных и высоколиквидных инструментов (наличные деньги (например, в банковской ячейке), краткосрочные депозиты).
- *Величина финансовых обязательств.* В случае, если сумма заемных средств достаточно велика, возможно стоит проанализировать стоимость их обслуживания и провести оптимизацию существующих активов и пассивов (например продать часть активов и погасить долги либо консолидировать несколько кредитов на базе одного, наиболее “дешевого” и т.д.)
- *Размер средств, ежемесячно доступных для инвестирования.* Если фонд накопления (разница между доходами и расходами) составляет менее 10% от доходов, то это может послужить причиной невозможности достижения одной или нескольких целей. Необходимо проанализировать структуру расходов, чтобы увеличить размер средств, ежемесячно доступных для инвестирования. Если же разница между доходами и расходами достаточно велика, то для рационального размещения образующихся свободных денежных средств рекомендуется разработать подходящую инвестиционную стратегию с учетом приемлемого уровня риска.

Приложение 1

| | | | | | |
|------------------------|--|--|--|--|--|
| Личные данные | | | | | |
| Фамилия, Имя, Отчество | | | | | |

| | | | | | |
|---|---------|-------|--|--|--|
| Город | | | | | |
| Телефон | | | | | |
| Электронная почта | | | | | |
| Дата рождения | | | | | |
| Пол | | | | | |
| Семейное положение | | | | | |
| Является ли Ваш доход основным доходом для семьи (<i>Да/Нет</i>) | | | | | |
| | | | | | |
| Процентные коэффициенты | | | | | |
| Как Вы желаете учесть рост Ваших доходов? (<i>по инфляции; не ожидаю; ожидаю (сколько % в год)</i>) | | | | | |
| Предполагаемый темп инфляции, % в год | | | | | |
| Ваше отношение к риску? (<i>агрессивное, умеренное, консервативное</i>) | | | | | |
| Ожидаемый (требуемый) средний уровень дохода от инвестиций, % в год | | | | | |
| | | | | | |
| Информация о доходах | | | | | |
| | В месяц | В год | | | |
| Зарботная плата по основному месту работы | | | | | |
| Зарботная плата по дополнительному месту работы (<i>в т.ч. доходы от самозанятости</i>) | | | | | |
| Другие доходы | | | | | |
| Налоги | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Примечания: | | | | | |
| | | | | | |
| Информация о расходах | | | | | |
| | В месяц | В год | | | |
| Плата за жилье и коммунальные услуги, эксплуатационные расходы, мебель | | | | | |
| Оплата услуг связи (<i>в т. ч. оплата телефонных переговоров, мобильная связь, почтовые услуги, Интернет</i>) | | | | | |
| Расходы на питание, в т.ч. вне дома | | | | | |
| Транспортные расходы (<i>личный, в т.ч.</i> | | | | | |

| | | | | | | |
|--|-----------|-------------|--|--|--|--|
| бензин; общественный) | | | | | | |
| Расходы на досуг, хобби, отпуск, литература, журналы, газеты | | | | | | |
| Расходы на приобретение одежды и обуви, аксессуаров и иных товаров | | | | | | |
| Оплата образовательных услуг (в т.ч. и детских дошкольных заведений, школ, ВУЗов, репетиторов) | | | | | | |
| Помощь родственникам | | | | | | |
| Оплата медицинских консультационных и прочих услуг | | | | | | |
| Выплаты по кредитам | | | | | | |
| Другие расходы | | | | | | |
| Итого | | | | | | |
| | | | | | | |
| Примечания: | | | | | | |
| | | | | | | |
| Активы (примерная текущая рыночная стоимость) | | | | | | |
| | Стоимость | Комментарии | | | | |
| Ликвидные активы (можно использовать в расчетах для достижения финансовых целей) | | | | | | |
| Государственные ценные бумаги и облигации; акции (включая паи ПИФов и ОФБУ) | | | | | | |
| Депозиты и счета в банках, наличные деньги | | | | | | |
| Итого ликвидных активов | | | | | | |
| Неликвидные активы (необходимы для жизни и не могут быть конвертированы в ликвидные) | | | | | | |
| Недвижимое имущество (квартира, загородная недвижимость (коттедж, садовый домик и пр.); | | | | | | |
| Автомобиль(и) | | | | | | |
| Иные активы | | | | | | |
| Итого неликвидных активов | | | | | | |
| | | | | | | |
| Примечания: | | | | | | |
| | | | | | | |
| Обязательства | | | | | | |

| | Сумма задолженности на данный момент | Сумма ежемесячных выплат | Оставшийся срок кредита, мес. | % ставка, годовых | | |
|---|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|----------------------|--------------|-----------|
| Кредит/Заем №1 | | | | | | |
| Кредит/Заем №2 | | | | | | |
| Кредит/Заем №3 | | | | | | |
| Итого | | | | | | |
| | | | | | | |
| Примечания: | | | | | | |
| | | | | | | |
| Страховые и пенсионные программы | | | | | | |
| | Да/Нет | Комментарии | | | | |
| Страхование жизни (страхование от несчастного случая) | | | | | | |
| Медицинское страхование | | | | | | |
| Накопительное страхование жизни | | | | | | |
| Имущественное страхование (квартира, авто, дача) | | | | | | |
| Добровольное пенсионное обеспечение (через НПФ, УК) | | | | | | |
| Иное | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Финансовые цели | | | | | | |
| | Год приобретения | Стоимость (в текущих ценах) | Способ приобретения (кредит/покупка) | При покупке в кредит | | |
| | | | | Первый взнос | Срок кредита | Ставка, % |
| Срок выхода на пенсию и желаемые ежемесячные расходы на пенсионный период | | | | | | |
| Наследство | | | | | | |
| Квартира | | | | | | |
| Автомобиль | | | | | | |

| | | | | | | |
|---------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| Загородный дом | | | | | | |
| Инвестиции в собственный бизнес | | | | | | |
| Образование | | | | | | |
| Хобби | | | | | | |
| Иное | | | | | | |
| | | | | | | |
| Примечания: | | | | | | |

Приложение 2

| Категория | Январь | | Декабрь | Итого |
|--|--------|--|---------|-------|
| Остаток денежных средств на начало периода | | | | |
| Доходы | | | | |
| Заработная плата | | | | |
| Премии | | | | |
| Подарки | | | | |
| Доход по ценным бумагам | | | | |
| Доход от сдачи в аренду | | | | |
| Итого доход: | | | | |
| Расходы | | | | |
| Автомобиль | | | | |
| Бензин | | | | |
| Обслуживание | | | | |
| Парковка | | | | |
| Штрафы | | | | |
| Квартира | | | | |
| Коммунальные услуги | | | | |
| Аренда | | | | |
| Ремонт и уборка | | | | |
| Выплаты по ипотеке | | | | |
| Налоги на недвижимость | | | | |
| Семейные расходы | | | | |
| Расходы на ребенка | | | | |
| Помощь родителям | | | | |
| Персональные расходы | | | | |
| Одежда | | | | |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| Парфюмерия/Косметика | | | | |
| Парикмахерская | | | | |
| Хозяйственные расходы | | | | |
| Мебель | | | | |
| Белье | | | | |
| Техника | | | | |
| Посуда | | | | |
| Связь | | | | |
| Телефон | | | | |
| Мобильный телефон | | | | |
| Питание | | | | |
| Обеды и ужины вне дома | | | | |
| Продукты питания | | | | |
| Образование | | | | |
| Книги | | | | |
| Курсы | | | | |
| Дополнительное образование | | | | |
| Платная медицина | | | | |
| Отдых и развлечения | | | | |
| Книги и журналы | | | | |
| Культурные мероприятия | | | | |
| Клубы | | | | |
| Кино | | | | |
| Спорт | | | | |
| Тренажерный зал | | | | |
| Бассейн | | | | |
| Транспортные расходы | | | | |
| Автобусы | | | | |
| Метро | | | | |
| Такси | | | | |
| Поезд | | | | |
| Отпуск | | | | |
| Разное | | | | |
| Итого расходы: | | | | |
| Остаток денежных средств на конец периода: | | | | |

2. Процесс личного финансового планирования

2.1. Процесс личного финансового планирования.

Личное финансовое планирование — это полноценный бизнеспроцесс, который включает несколько этапов:

- Анализ текущей ситуации, составление личного финансового плана на базе первичной информации
- Составление личного финансового плана на базе уточненных данных.
- Мониторинг выполнения личного финансового плана.

Как и любой бизнеспроцесс, личное финансовое планирование имеет входы и выходы (результат). В качестве входа выступает следующая информация:

- Имеющиеся активы и пассивы человека
- Текущие доходы и расходы и предполагаемый темп их изменения в будущем
- Финансовые цели, их предполагаемая стоимость и срок реализации

Выходом, или результатом процесса «Личное финансовое планирование» является личный финансовый план. Надо сказать, что личное финансовое планирование — это процесс периодического анализа и пересчета финансового плана, так как внешние и внутренние факторы периодически изменяются.

Ответственным за процесс могут являться разные люди, все зависит от того, сам ли человек занимается планированием или привлекает независимого финансового советника. На ответственного за бизнеспроцесс возлагаются следующие функции:

- Сбор необходимой информации
- Проведение расчетов для составления и актуализации личного финансового плана
- Контроль исполнения плана, в том числе сроков проведения необходимых мероприятий
- Контроль актуальности плана, мониторинг внешних и внутренних факторов, влияющих на него

Так, возможно 2 варианта ответственных: в первом случае ответственным будет сам человек, а во втором случае это будет советник.

Схематично процесс личного финансового планирования представлен на рисунке 1.

Рассмотрим бизнеспроцесс «Личное финансовое планирование» подробнее.

1. Анализ текущей ситуации, составление личного финансового плана на базе первичной информации.

Личное финансовое планирование невозможно без составления финансового плана, именно с данного действия все и начинается. Данный этап представляет собой своеобразную форму диагностики текущего финансового состояния человека. В ходе данного этапа собирается, как уже описывалось, информация о текущих доходах и расходах, темпах их изменения, о текущих активах и пассивах, а также финансовых целях. Результатом этапа становится финансовый план на базе первичной информации, то есть сможет ли человек достичь желаемых финансовых целей в указанном объеме и срок, если сохранит текущий стиль жизни, т.е. уровень доходов и расходов, продолжит придерживаться выбранной инвестиционной стратегии, будет платить по пассивам в том же режиме и т.д. Личный финансовый план на базе первичной информации может показать, что цели достижимы, либо наоборот (что произойдет скорее всего). Далее необходимо перейти к следующему этапу.

2. Составление личного финансового плана на базе уточненных данных. Вне зависимости от того, достижимы или нет финансовые цели, текущую финансовую ситуацию в большинстве случаев можно улучшить. Для этого необходимо последовательно проделать следующие операции:

- 1) Проанализировать активы и пассивы человека, выявить пути повышения доходности активов и сокращения стоимости пассивов. После этого необходимо будет пересчитать личный финансовый план. Если данные операции финансовую ситуацию не исправили, и цели попрежнему недостижимы, необходимо перейти к следующему действию.
- 2) Выявить способы снижения расходов и повышения доходов, после этого снова пересчитать финансовый план. Далее, если эти операции не принесли результата, необходимо перейти к следующему пункту.
- 3) Проанализировать инвестиционный портфель и применить способы максимизации доходности при допустимом уровне риска. Далее следует новый пересчет личного финансового плана.
- 4) Если повышение доходности портфеля ничего не дало, и цели попрежнему недостижимы, то необходимо проанализировать финансовые цели и внести в них изменения. Изменения могут касаться следующих моментов: финансовая цель может быть профинансирована не полностью из собственных средств, но и с помощью заемных; цель может быть отодвинута на более поздний срок, сокращена в стоимости либо просто удалена. После этого производится пересчет финансового плана.
- 5) Когда личный финансовый план после осуществления действий, указанных в пунктах 1-4, показал достижимость финансовых целей, необходимо ввести страховую защиту, и заново все пересчитать уже с

учетом нее. Если после введения защиты цели вновь окажутся недостижимыми, необходимо будет повторить все действия пунктов 14 вновь, пока цели вновь не станут достижимыми.

- 3. Мониторинг выполнения личного финансового плана.** Когда финансовые цели в результате описанных выше действий стали достижимыми, это означает, что была подобрана оптимальная на текущий момент комбинация доходов, расходов, активов, пассивов, инвестиционных, кредитных, страховых и иных финансовых инструментов для достижения выбранных финансовых целей. Следует отметить, что данная комбинация верна только на момент расчета и учетом сделанных допущений о темпе роста доходов, расходов, доходности инвестиций и иных показателей, и следующим действием человека должен стать мониторинг выполнения сформированного плана. Для этого необходимо периодически сопоставлять план с фактическими данными, например, фактическим ростом расходов, доходов, и т.д., выявлять отклонения, анализировать их причины и вновь пересчитывать финансовый план, уже исходя из новых данных. Иными словами, необходимо будет снова вернуться к первому этапу «Анализ текущей ситуации, составление личного финансового плана на базе первичной информации» и повторить весь процесс заново. Возможно, ситуация поменялась, и необходимо будет вновь поменять финансовый план, чтобы цели снова стали достижимы, несмотря на изменившиеся внешние или внутренние условия. Итогом этого этапа станет пересчитанный финансовый план и конкретные корректировки, которые необходимо реализовать, чтобы вновь сделать цели достижимыми.

Как видно, личное финансовое планирование — это циклический процесс, который не заканчивается составлением какой-то последней и окончательной версии финансового плана, но предполагает периодический пересмотр и его корректировку.

2.2. Составление личного Финансового плана на основе первичных данных

Личный финансовый план на основе первичных данных — начальный этап системного и комплексного планирования финансов домохозяйства. Составление такого плана необходимо для того, чтобы на основе собранной ранее информации глубже оценить финансовую ситуацию индивида и его семьи. Такая оценка должна показать возможность (или не возможность) достижения поставленных целей в разрезе текущего положения вещей, это своего рода аппроксимация текущей ситуации на последующие годы. Однако, важно понимать, что такой план является взглядом с «высоты птичьего полета», не претендует на прецизионную точность прогнозирования и не является руководством к действию. Только после проведения необходимых процедур оптимизации план на основе первичных данных может быть преобразован в окончательный вариант на соответствующий момент времени, хотя естественно в процессе выполнения плана, он будет подвергаться дополнительным корректировкам.

Для построения ЛФП на основе первичных данных можно использовать вышеприведенную общую методику построения финансового плана принимая во внимание специфику того, что финансовый план составляется впервые и некоторая информация может быть не полной или не совсем корректной, а часть данных придется брать исходя из прогнозов и статистики. Минимальная информация, необходимая для построения ЛФП на основе первичных данных должна быть следующей:

- Данные о текущих доходах и расходах домохозяйства, а так же темпах их изменения
- Данные о текущих активах (и их доходности) и обязательствах (и стоимости их привлечения), собственном капитале домохозяйства
- Данные о финансовых целях индивида и его семьи, а так же о способах их реализации (прямая покупка, использование кредитных продуктов)

Таким образом, использование методики построения ЛФП в применении к разработке ЛФП на основе первичных данных будет следующие особенности:

1. Особенности сбора информации при построении ЛФП на основе первичных данных:

- При построении первичного финансового плана можно опустить сбор и обработку следующей информации:
 - Место работы индивида и членов его семьи, надежность и безопасность рабочих мест, планы и предпочтения по карьерному росту, потенциальные возможности по смене типа трудовой деятельности
 - Состояние пенсионного счета по государственному пенсионному обеспечению, финансируются ли программы по добровольному пенсионному обеспечению.
 - Положение вещей со страхованием рисков: страхование жизни, страхование от несчастного случая, медицинское страхование, накопительное страхование жизни, имущественное страхование
 - Состояние здоровья человека и его близких, необходимость существенных расходов на его подержание, а так же наличие должников. Можно использовать среднестатистическую величину продолжительности

жизни в зависимости от пола и региона проживания.

- При сборе информации на первом этапе можно ограничиться использованием следующих методов сбора информации:
 - Устное собеседование с лицами, участвующими в составлении личного финансового плана.
 - Проведение анкетирования (заполнения специальных опросных листов) носящего основной характер (для фиксации на бумаге или цифровом носителе ключевых аспектов финансового состояния домохозяйства).
- 2. Особенности оценки текущего финансово состояния при построении ЛФП на основе первичных данных:**
 - На этом этапе определяется общая ежемесячная (ежегодная) величина доходов домохозяйства путем суммирования поступлений из всех источников доходов. Основные источники — это заработная плата и премии (ежегодные, ежеквартальные) всех членов домохозяйства. Эта величина может иметь приблизительное значение, уточнение данных будет происходить в процессе дальнейшей работы над планом.
 - Так же определяется общая ежемесячная (ежегодная) величина расходов домохозяйства (можно без детализации структуры расходов по категориям и статьям). Если этот этап вызывает затруднение в получении достоверной информации, то достаточно определить потенциальную величину фонда накопления домохозяйства. В таком случае цифру расходов необходимо принять равной разнице доходов и фонда накопления.
 - Необходимо определить величину текущих активов домохозяйства, при этом стоимость активов необходимо измерять в текущих ценах. Желательно максимально точно определить стоимость того или иного актива исходя из рыночных цен, для того, чтобы расчет был приближен к реальной ситуации.
 - Необходимо определить величину текущей задолженности домохозяйства и стоимость привлеченных средств (процентная ставка). При этом в расчете финансового плана на основе первичных данных можно использовать разные подходы:
 1. Все финансовые обязательства вне зависимости от их стоимости погашаются в первую очередь. При этом на погашение направляется вся разница между доходами и расходами (т.е. весь фонд накопления), а после ликвидации обязательств, весь фонд накопления начинает инвестироваться. При этом необходимо, естественно, уменьшить сумму расходов на сумму существующих выплат по долгам.
 2. Не учитывать финансовые обязательства, имеющие аннуитетный способ погашения, как отдельную величину, при этом для погашения этих обязательств необходимо увеличить сумму ежемесячных расходов на величину ежемесячного взноса в погашение задолженности.
- 3. Особенности определения финансовых целей при построении ЛФП на основе первичных данных.**
 - На данном этапе при определении финансовых целей, исходя из будущих потребностей домохозяйства, можно не ограничиваться только первостепенными целями, а учитывать *все возможные потребности*. Так же будет полезно ознакомиться со списком возможных целей, чтобы учесть неявные, скрытые финансовые цели домохозяйства. Как уже было сказано выше, при определении целей необходимо обозначить ее стоимость и желаемый срок достижения.
- 4. Особенности определения индексов и коэффициентов, применяемых в расчетах при построении ЛФП на основе первичных данных.**
 - Если коэффициенты роста доходов и расходов индивида (семьи) не могут быть определены исходя из информации конкретного домохозяйства (например, используя данные домашней бухгалтерии или информацию о предстоящем резком увеличении доходов или расходов), то следует использовать среднестатистические показатели, в частности рост расходов и доходов желательно учитывать как минимум с коэффициентом роста инфляции.
 - Можно так же определить величину индивидуальной инфляции, поскольку для каждого домохозяйства цифра инфляции различается в зависимости от структуры расходов. Например, если расходы на бензин занимают значительную долю в общей сумме расходов индивида (семьи), то это может повлиять на величину индивидуальной инфляции в сторону ее увеличения. Однако на данном этапе, в случае если нет возможности оценить инфляцию таким способом, то возможно использование среднестатистических данных по стране (региону проживания). Так же возможно использование единой цифры инфляции для определения будущей стоимости целей, не применяя к разным типам целей соответствующие коэффициенты.
 - На данном этапе обязательным является определение средней величины *текущей доходности* всех активов домохозяйства. Следует понимать, что текущая доходность «портфеля» активов — это среднестатистическая доходность портфеля с подобной структурой, а не фактическая доходность активов, скажем, за прошедший год. Таким образом, чтобы вычислить *текущую доходность*, необходимо рассмотреть структуру активов,

понять среднестатистическую доходность каждого из типов активов, и вычислить текущую доходность «портфеля» в зависимости от доли каждого актива в портфеле (то есть вычислить средневзвешенную доходность). При этом можно ориентироваться на цифры средней доходности накопительных депозитов в различной валюте (например, эта цифра будет 8,2% для рублевых депозитов), паевых инвестиционных фондов (по видам фондов), недвижимости и других активов.

Далее необходимо произвести процедуру расчета финансового плана так, как это описано в разделе «Методика составления личного финансового плана» и интерпретировать результаты расчета с целью определения «узких мест» в составленном плане и наметить пути его оптимизации.

2.3. Анализ и оптимизация активов и пассивов.

Понятие активов

Любое физическое лицо (или домохозяйство) представляет собой своеобразную вариацию компании, с определенными активами и пассивами на балансе. Разумеется, в личных финансах существуют особенности в отношении активов и пассивов человека, поэтому рассмотрим эти понятия подробнее.

Активы в отношении личных финансов — это имеющееся имущество у человека (собственность), которое, в конечном счете, может быть превращено в денежные средства. К активам относятся:

- Квартира и/или дом
- Автомобиль
- Собственный бизнес
- Авторское произведение, изобретение и т.д.
- Антиквариат и ювелирные украшения, имеющие ценность как минимум для залога в ломбарде или переплавки.
- Предметы искусства, имеющие ценность
- Предоставленные займы средства частным лицам или предприятиям
- Накопления в виде наличности
- Средства на депозитах, в ПИФах и т.д.
- Накопительные страховки и т.д.

Важным является то, что некоторые специалисты считают активами только то имущество, которое приносит осязаемый доход человеку, но это некорректно: активами является абсолютно все имущество, потому что оно в большинстве случаев приносит доход, другое дело, что он не всегда окупает затраты на содержание того или иного актива.

Понятие пассивов

Пассивы человека — это совокупность его собственных и заемных средств. Собственный капитал можно вычислить как превышение рыночной стоимости его собственности над непогашенной суммой задолженности. Заемные средства — это сумма всех долгов человека, например:

- Сумма долга по ипотечному кредиту,
- Потребительский кредит,
- Беспроцентный заем у знакомых,
- Долг по кредитной карте и т.д.

Сумма активов должна равняться сумме пассивов человека.

Анализ активов и пассивов

Рентабельность активов

Все активы человека можно представить в виде таблицы, где будет описана не только их рыночная стоимость на текущий момент, но и затраты на содержание и приносимый доход, например, как это описано в таблице 1.

При этом под доходом, аккумулируемым тем или иным активом, нужно понимать не только очевидный доход, например, процент по депозиту, но и альтернативные издержки, которые бы появились при отсутствии данного актива. Для выявления альтернативных издержек необходимо постараться исключить тот или иной актив и проанализировать, как поменяется совокупный доход и расходы человека. Та сумма, на которую сократится доход или возрастут расходы, и будет представлять собой альтернативные издержки для исключенного актива. Например, у человека имеется собственная квартира, в которой он проживает, накопления на депозите и наличные средства. Если убрать наличные средства, на доход человека это ощутимо не повлияет. Если убрать депозит, человек лишится процентного дохода в размере 8% годовых. Если убрать квартиру, человеку негде будет жить, поэтому он не сможет вести нормальный образ жизни, и ему придется снимать квартиру за определенную сумму, на которую как раз и возрастут расходы человека. Кроме того, если у человека не будет собственной квартиры, он ее потенциально не сможет продать при необходимости и получить доход от роста цен на недвижимость. Таким образом, альтернативные издержки для собственной квартиры человека будут состоять из расходов на аренду аналогичного жилья и дохода от роста цен на недвижимость.

Что касается затрат на содержание того или иного актива, то в данном случае под ними понимаются квартплата, выплаты по кредитам, расходы по страхованию, расходы на хранение ценностей, расходы на услуги управляющих,

надбавки, скидки, ведение счета и т.д.

Таблица 1. Пример активов человека

| Название актива | Рыночная стоимость на текущий момент | Затраты на содержание, в год | Доход, аккумулируемый активом, в год | Рентабельность актива |
|----------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 = (43)/2*100% |
| Квартира | 5,5 млн. руб. | 60 тыс. руб. | 360 тыс. руб. — отсутствие расходов на аренду аналогичной квартиры 660 тыс. руб. — доход от роста цен на недвижимость (12% в год) Итого: 1,02 млн. руб. | 18,5% |
| Банковский депозит. | 100 тыс. руб. | 0 | 8 тыс. руб. (процент по депозиту — 8% годовых, начисление в конце срока) | 8% |
| Наличные денежные средства | 50 тыс. руб. | 0 | 0 | 0% |

Как видно из таблицы 1, наиболее рентабельным активом является квартира, хотя ощутимого дохода она не приносит, в отличие от банковского депозита или наличности. В идеале при анализе активов человека необходимо стремиться к тому, чтобы все активы в итоге показывали как минимум неотрицательную рентабельность.

Все активы человека делятся на несколько категорий:

- Основные средства, нематериальные активы и долгосрочные финансовые вложения: квартира, дом, автомобиль, дача, бизнес, долгосрочные инвестиции на срок более года, патенты, лицензии, задолженность человеку на срок больше года и т.д.
- Оборотные активы: наличность, средства на текущем счете, депозиты, краткосрочные инвестиции, задолженность человеку до года и т.д.

Что касается пассивов, то они, по аналогии, также могут быть разбиты на 3 группы:

- Собственный капитал
- Долгосрочный заемный капитал — кредиты и займы сроком свыше года
- Краткосрочные обязательства — кредиты и займы сроком до года.

Ликвидность

При анализе активов и их рентабельности, необходимо также помнить о необходимом уровне ликвидности. Ликвидность подразумевает наличие у человека средств, достаточных для погашения всех имеющихся краткосрочных обязательств.

Уровень ликвидности определяется с помощью коэффициентов. Существуют следующие коэффициенты ликвидности:

1. Коэффициент текущей ликвидности = оборотные активы/ краткосрочные обязательства. Данный коэффициент показывает платежеспособность человека при условии своевременного возврата ему долгов, благоприятной реализации имеющихся у него краткосрочных активов.
2. Коэффициент абсолютной ликвидности = (денежные средства + краткосрочные инвестиции) / краткосрочные обязательства. Данный коэффициент показывает платежеспособность человека при условии своевременного возврата ему долгов, а также успешной реализации краткосрочных активов.
3. Коэффициент мгновенной ликвидности = (денежные средства человека)/краткосрочные обязательства. Данный коэффициент показывает, какая часть краткосрочных пассивов может быть погашена в самое ближайшее время.

Разумеется, чем выше значения коэффициентов ликвидности, тем меньше риск неплатежей по краткосрочным обязательствам, тем надежнее платежеспособность человека в краткосрочном периоде до года.

Финансовая устойчивость

Помимо ликвидности, для анализа активов и пассивов также необходимо проанализировать соотношение собственных и заемных средств, то есть степень зависимости от привлеченного капитала. Данное соотношение определяется коэффициентом финансовой зависимости.

Коэффициент финансовой зависимости = заемный капитал/ стоимость активов, и он показывает, какая часть активов финансируется за счет заемных средств.

В данном случае при расчете коэффициента в расчет берутся все активы человека, а не только оборотные. Если значение коэффициента равно 1, это будет означать, что все активы финансируются за счет заемных средств. Чем меньше коэффициент, тем меньше финансовая зависимость человека от привлеченного капитала, тем ниже риски неплатежей. И наоборот, чем выше значение коэффициента, тем выше зависимость от заемных средств. Подобных рисков допускать не рекомендуется, поэтому необходимо придерживаться как минимум равенства собственного и заемного капиталов, а лучше — превышения собственного капитала над заемным.

Оптимизация активов и пассивов

После анализа активов и пассивов, необходимо провести их оптимизацию, которая включает 2 этапа:

1. Принятие мер по исправлению критической ситуации. Данный этап связан с выявлением в ходе анализа активов и пассивов существенных отклонений коэффициентов от нормы, что может привести к существенным рискам. Например, было выявлено, что у конкретного человека слишком низкое значение коэффициентов текущей ликвидности и слишком высокое — коэффициента финансовой зависимости, что может привести к риску неплатежей по кредитам.
2. Улучшение текущей ситуации. Переход к этому этапу возможен только после того, как критические моменты будут исправлены на первом этапе. Существуют следующие варианты улучшения ситуации:
 - 2.1. Повышение рентабельности активов. Для этого нерентабельные активы реализуются, а полученная сумма инвестируется в более доходные активы. Возможно, это будут уже имеющиеся у человека активы (например, имеющийся депозит или паевой инвестиционный фонд), а может быть, это будет новый актив (например, несколько гаражей для последующей сдачи в аренду). Например, у человека имеются следующие активы (см. таблицу 2.).

Таблица 2. Активы человека

| Активы | Доходность, % годовых | Доля в общей стоимости активов, % |
|------------|-----------------------|-----------------------------------|
| Депозит 1 | 8% | 58% |
| Депозит 2 | 6,5% | 41% |
| Наличность | 0% | 1% |

Средневзвешенная доходность активов составляет $8\% \cdot 0,58 + 6,5\% \cdot 0,41 + 0,1\% \cdot 0,01 = 7,306\%$ годовых, что ниже уровня инфляции (910%). Таким образом, человек мог бы повысить доход от активов, разместив часть средств с депозитов в более доходные инструменты, например, в ПИФ со средней доходностью 15% годовых. Конечно, конкретные виды активов подбираются, исходя из склонности к риску человека, сроков инвестирования, суммы вложений. Об этом подробнее описано в разделе «Инвестиции и риск».

Разумеется, есть и исключения, когда человек содержит старый автомобиль, на котором уже невозможно ездить, который не имеет исторической ценности, и затраты на его содержание многократно превышают стоимость машины. Но, вполне возможно, что данный актив имеет нематериальную ценность для обладателя, и поэтому не может быть продан, кроме как в исключительном случае.

Правда, если человек оставит лишь высокорентабельные, но низколиквидные активы, появляется риск того, что при неожиданно возникшей потребности в наличности, человеку просто негде будет ее взять, и ему придется срочно прибегнуть либо к продаже части активов, причем не всегда по благоприятной цене, либо к увеличению пассивов за счет нецелевых потребительских кредитов, которые имеют весьма высокую ставку годового процента. В любом случае, экстренный поиск наличности обернется, скорее всего, неэффективным решением. Поэтому высокая рентабельность активов должна обязательно быть сбалансирована с определенным уровнем ликвидности.

2.2. Управление пассивами.

Такого эффекта можно достичь, погасив досрочно кредиты, взятые под высокий процент, используя средства от реализации низкорентабельных активов.

В качестве примера рассмотрим следующую ситуацию — см. таблицу 3

Таблица 3. Активы и пассивы человека.

| Активы | Стоимость, руб. | Рентабельность | Годовая прибыль, руб. |
|------------------------------|--------------------|-----------------|---|
| Основные средства | | | |
| Квартира | 5 млн. | 18,5 | 925 тыс. |
| Автомобиль | 500 тыс. | 0 | 0 |
| Оборотные активы | | | |
| Депозит | 300 тыс. | 10,0 | 30 тыс. |
| Наличность | 100 тыс. | 0 | 0 |
| Пассивы | Сумма, руб. | % ставка | Годовой платеж, исключая страховку, руб. |
| Собственный капитал | 2,1 млн. | 0 | 0 |
| Долгосрочный заемный капитал | | | |
| Ипотечный кредит | 3,5 млн. | 12 | 504 тыс. |
| Кредит на машину | 300 тыс. | 15 | 86 тыс. |

Исходя из таблицы 3, очевидно, что депозит и наличность являются наименее рентабельными активами (автомобиль не рассматривается, так как находится в залоге), но наличность необходима человеку как резерв на непредвиденные расходы, поэтому ее исключить из активов нельзя. В то же время депозит не является жизненно необходимым, и его можно погасить, израсходовав полученную сумму на досрочное погашение автокредита на ту же сумму (300 тыс. руб.). Человек лишится дохода по депозиту в 30 тыс. руб. в год, но одновременно сократит расходы по пассивам на 86 тыс. руб. в год, что в результате приведет к увеличению фонда накопления (сбережений) на 56 тыс. руб. (разница между 86 тыс. руб. и 30 тыс. руб.).

Снизить стоимость пассивов можно:

- увеличивая срок кредитования и тем самым минимизируя ежемесячный аннуитетный платеж.
- используя перекредитование (рефинансирование) кредита, способное сократить ставку по кредиту, и также снизить ежемесячные платежи. Перекредитование имеет смысл при снижении ставки по кредиту в размере 1 — 3 % годовых и более.
- Консолидируя множество мелких кредитов в один крупный под более низкую ставку и/или на более длительный срок. Для консолидации чаще всего используются ипотечные кредиты, поскольку ставки по ним ниже, чем по потребительским, а сроки — больше. При консолидации необходимо сопоставлять расходы на данную операцию и эффект от нее. Надо учитывать, что замена краткосрочных кредитов долгосрочным под ту же ставку процента приведет в итоге к увеличению переплаты, так как чем больше срок, тем больше придется вернуть банку. Таким образом, сначала для консолидации необходимо постараться подобрать более дешевый вариант долгосрочного кредита, а далее, если данная операция не помогает улучшить ситуацию и, в конечном счете, достичь финансовых целей, увеличивать срок по кредиту.

После оптимизации активов и пассивов происходит пересчет личного финансового плана, уже с учетом сделанных изменений, и далее необходимо перейти к следующим этапам оптимизации.

2.4. Анализ и оптимизация доходов и расходов

Если говорить о доходах и расходах, продолжив сравнение человека или отдельного домохозяйства с бизнесом или предприятием, то можно будет сравнить доход с положительным денежным потоком, а расходы — с отрицательным.

В итоге необходимо стремиться к тому, чтобы совокупный денежный поток домохозяйства (разница между доходами и расходами) был положительным.

Итак, рассмотрим подробнее доходы и расходы, их составляющие, анализ и управление.

Анализ доходов

Доход представляет собой совокупность получаемых домохозяйством средств как в денежной, так и в натуральной форме, и доходы могут поступать из различных источников. Основных источника всего три:

1. Доходы от текущей деятельности
2. Доход от активов
3. Доход социальный

В первую категорию доходов, доходы от текущей деятельности, попадают все поступления, которые человек зарабатывает в результате применения своего, пожалуй, самого ценного ресурса — труда, то есть от основной деятельности. К данной категории относятся следующие виды доходов:

- Заработная плата по основному месту работы
- Заработная плата по дополнительному месту работы,
- Оплата за сверхурочные, премии, бонусы и т.д.

В большинстве случаев именно на эту категорию доходов приходится львиная доля дохода домохозяйства.

Во вторую категорию дохода, доходы от активов, относятся те поступления, которые человек получает фактически без какого-либо вмешательства, применения собственной рабочей силы и т.д. Данный доход существует, работает человек или нет, трудоспособен он или нет и т.д. К данной категории дохода относятся:

- Доход от сдачи в аренду недвижимости
- Доход от инвестиций на фондовом рынке
- Доход от депозитов
- Доход от переиздания произведений, процент от продаж произведений и т.д.

Человек должен стремиться к росту данной доли доходов, так как она позволяет снизить риск потери трудоспособности, работы и т.д. — человек будет иметь доход вне зависимости от его способности к труду и благосостояния компании — работодателя. Именно жизнь на доход от активов и называется в популярной литературе обретением финансовой независимости.

В третью часть доходов, доходы социальные, попадает обычно незначительная доля совокупного дохода домохозяйства. Сюда входят:

- Стипендии
- Пособия
- Льготы
- Пенсия (государственная)
- Налоговые вычеты и т.д.

Данная категория доходов тоже не сильно связана с трудоспособностью человека, но доля данной категории обычно слишком незначительна, чтобы существовать только на эти доходы.

Напротив каждой категории доходов необходимо указать средний темп роста данной категории в год, а также период, в течение которого данный доход будет получен. Это необходимо для грамотного планирования доходов домохозяйства по годам — см. таблицу 4

Таблица 4. Категории доходов домохозяйства, пример

| Статья | В мес. | В год |
|-------------------------------|--------|-------|
| Доход от текущей деятельности | | |
| Заработная плата | | |
| Темп роста | | |
| Доход социальный | | |
| Стипендия, до 2010 года | | |
| Пособие, до 2010 года | | |
| Пенсия, с 2045 года | | |
| Темп роста | | |
| Доход от активов | | |
| Депозит, до 2010 года | | |

| | | |
|------------|--|--|
| Темп роста | | |
|------------|--|--|

Оптимизация доходов

Финансового устойчивым будет домохозяйство с существенной величиной доходов от активов, что не будет зависеть от трудоспособности членов семьи. Поэтому при анализе и оптимизации доходов домохозяйства необходимо проанализировать сначала соотношение между тремя категориями доходов, и только после этого приступить к анализу статей каждой категории.

Принято считать, что доходы домохозяйства можно увеличить лишь одним способом — сменой работы на более высокооплачиваемую, но это неверно. Оптимизацию доходов можно проводить по всем трем категориям, рассмотрим каждую отдельно.

Повысить доходы от текущей деятельности можно следующими основными методами:

- Мотивировать повышение зарплаты по текущему месту работы
- Сменить работу на более высокооплачиваемую.
- Повысить количество подработок
- Подыскать подходящий вариант второй работы по совместительству или агентскому договору и т.д.

Соответствующий вашему уровню уровень зарплаты обычно определяется с помощью кадрового аудита, когда специалист в области подбора персонала оценивает стоимость ваших умений и навыков на современном рынке труда.

Повысить доходы от активов можно следующими способами:

- Повысив рентабельность активов (см. раздел «оптимизация активов и пассивов»)
- Оптимизировав инвестиционный портфель (см. раздел «Оптимизация инвестиционного портфеля»)
- Увеличив инвестиционные отчисления.

Иными словами, для роста доходов от активов необходим будет из анализ и введение новых более доходных инвестиционных инструментов, соответствующих личному финансовому плану.

Повысить же социальные доходы можно также несколькими способами:

- Улучшив успеваемость (стипендия)
- Грамотно распорядившись своей накопительной частью пенсии
- Воспользоваться причитающимися льготами, пособиями, налоговыми льготами и т.д.

После оптимизации по каждой категории дохода необходимо будет скорректировать темп роста каждой из них и пересчитать личный финансовый план.

Анализ расходов

Расходы — это совокупность затрат домохозяйства. Как и доходы, расходы делятся на несколько категорий:

1. Расходы на текущую деятельность
2. Расходы на активы
3. Расходы на пассивы (имеются в виду лишь заемный капитал, а не все пассивы)
4. Социальные расходы

Рассмотрим первую категорию расходов более детально. Расходы на текущую деятельность включают все затраты, которые несет домохозяйство на свою жизнедеятельность. Эти расходы связаны с существованием человека и реализацией его потребностей в питании, одежде, отдыхе и т.д. Эти расходы есть у всех, вне зависимости от того, имеют ли они какое-либо имущество в собственности, есть ли у них обязательства перед банками и т.д. Данная категория расходов включает:

- Расходы на питание
- Расходы на проживание, если у людей нет недвижимости в собственности
- Расходы на транспорт, если у них отсутствует собственное имущество
- Расходы на досуг и отпуск
- Расходы на хобби и иные увлечения
- Расходы на телекоммуникации
- Расходы на лечение и спорт и т.д.

Надо сказать, что у домохозяйств, не обладающих активами, данная категория расходов особенно значительная, так как им приходится компенсировать отсутствие этих активов за счет арендной платы, расходов на такси и частный извоз, на аренду дачи и т.д.

Следующая категория расходов — это расходы на активы, то есть на содержание имущества домохозяйства. Если имущество приобретено в кредит, данные расходы включаются не в эту, а в следующую категорию. Данная категория

включает:

- Расходы на квартиру
- Расходы на содержание коттеджа или дома
- Расходы на собственный автомобиль
- Расходы на развитие собственного бизнеса
- Расходы на управление доверительным управляющим
- Расходы на оплату услуг депозитария, брокера и т.д.
- Расходы на оплату услуг компании, управляющей недвижимостью (особенно актуально для зарубежья, не России)
- Расходы на обслуживание счета и т.д.
- Расходы на инвестиции, в т.ч. ежемесячные отчисления.
- Расходы на добровольное пенсионное обеспечение и накопительное страхование жизни и т.д.

Расходы данной категории не должны превышать доходы от активов, а иначе теряется смысл содержания подобных активов. Поэтому анализ данных расходов должен проводиться в сопоставлении с доходами от активов.

Следующая категория расходов — расходы на пассивы, а именно — на заемный капитал. Сюда относятся:

- Расходы по ипотечным кредитам, включая страховые выплаты
- Расходы по обязательному страхованию автомобиля в рамках авто кредита
- Расходы на выплаты по кредитным картам
- Расходы на погашение займов без процентов (у коллег, друзей, родственников) и т.д.

Данная категория расходов чаще всего встречается у молодых людей и людей среднего возраста, так как именно в этот период появляется имущество, и чаще всего — с использованием заемных средств.

Последняя категория расходы — это социальные расходы, куда включаются:

- Расходы на благотворительность
- Расходы на налоговые платежи
- Штрафы, пени и т.д.

Данная категория расходов обычно занимает небольшую долю в расходах домохозяйства.

Как и в случае доходов, для каждой категории расходов нужно установить свой темп роста, а также период, в течение которого данные расходы будут осуществляться. Пример — см. таблицу 5.

Таблица 5. Категории расходов домохозяйства, пример

| Статья | В месяц | В год |
|--|---------|-------|
| Расходы на текущую деятельность | | |
| Расходы на питание | | |
| Расходы на телекоммуникации | | |
| Расходы на одежду и обувь | | |
| Расходы на развлечения и отдых | | |
| Тем роста | | |
| Расходы на активы | | |
| Расходы на содержание квартиры | | |
| Расходы на содержание автомобиля | | |
| Темп роста | | |
| Расходы на пассивы | | |
| Ипотека, до 2020 года | | |
| Автокредит, до 2010 года | | |
| Социальные расходы | | |
| Налог на доходы | | |

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

Оптимизация расходов

Как и для доходов, для разных категорий расходов существуют свои варианты оптимизации. Рассмотрим их подробнее.

Так, для снижения расходов на текущую деятельность, возможны следующие мероприятия:

Введение учета расходов в специальных программах учета личных финансов. Если говорить о программном обеспечении, то на сегодня существует широкий ассортимент как платных, так и бесплатных программ. Самый простой вариант — таблица в Excel. учет и контроль основа управления личными финансами. Есть и специальные программы, часть можно бесплатно скачать из Интернета:

- Личные финансы
 - **CashFly**
 - Семейный бюджет
 - Жадюга
 - Домашние финансы
 - **MyMoney**
 - Family PersonalFinance
 - **Домашняя бухгалтерия и т.д.**
- Более экономное использование электричества, воды и т.д. Достаточно выключать электричество перед уходом, в том числе верхний свет, компьютер и т.д.
 - Экономия на связи. На сегодня мобильные операторы и Интернетпровайдеры предлагают достаточно выгодные тарифы. Достаточно просто выбрать подходящий. То же касается международных и междугородних телефонов — на сегодня можно звонить через Интернет, что выходит дешевле, чем телефон.
 - Экономия на питании. Это не значит переход на хлеб и воду, но отказ от полуфабрикатов в пользу приготовленной дома еды.
 - Экономия на одежде, обуви. Даже дизайнерскую вещь можно приобрести по разумной цене, если посещать распродажи, одежда и обувь продаются с большими скидками по окончании сезона.
 - Экономия на транспорте: проездные билеты дешевле, чем ежедневная или еженедельная покупка талонов на метро или наземный транспорт.
 - Что касается экономии на досуге и развлечениях, все должно быть в пределах разумного: если хобби вам дорого, экономия на нем может вызвать стресс. Так что данный вид оптимизации расходов применяется с ограничениями. Например, можно скачивать книги и фильмы в Интернете бесплатно, оплачивая только трафик, либо посещать библиотеки, либо одалживать у знакомых.
 - Экономия на походах в магазин. Оптимально перед посещением магазинов составлять список необходимых товаров, а далее — строго следовать ему. Также экономно закупать продукты, бытовую химию и т.д. раз в неделю в оптовых магазинах, а не докупать эти вещи ежедневно в ближайших магазинах с не самыми низкими ценами. Кстати, таким образом можно получить еще и дисконтную карту, что также позволит экономить.

Как определить, насколько разумны расходы по той или иной статье на текущую деятельность? Чаще всего используется метод сравнения со среднестатистической семьей, в ходе которого структура и состав расходов на текущую деятельность анализируемого человека или домохозяйства сравнивается с близким аналогом, выявляются отклонения, которые и нужно будет впоследствии устранять, если они окажутся необоснованными.

Например, известно, что домохозяйства, в зависимости от стадии своего развития, имеют разную структуру расходов на текущую деятельность. Ниже в таблице 5 приведено сравнение структуры расходов пяти видов домохозяйств.

Таблица 5. Структура расходов на текущую деятельность разных видов домохозяйств, в % от общей величины расходов

| Затраты и тип домохозяйства | Одинокие люди | Молодые семьи, без детей | Семья с детьми | Пара, без детей | Пенсионер |
|-----------------------------|---------------|--------------------------|----------------|-----------------|-----------|
| Оплата жилья | 30 | 30 | 30 | 20 | 10 |
| Расходы на транспорт | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

| | | | | | |
|-----------------------------|----|----|----|----|----|
| питание | 15 | 15 | 20 | 15 | 15 |
| обучение, воспитание | 20 | 20 | 25 | 5 | 5 |
| Расходы на здоровье | 10 | 10 | 20 | 25 | 40 |
| Расходы на развлечения | 30 | 20 | 20 | 30 | 20 |
| Расходы на телекоммуникации | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |

Конечно, приведенный пример структуры расходов — не панацея и не эталон, поэтому при сравнении необходимо использовать индивидуальный подход в анализе расходов домохозяйства. Например, возможно, что членам семьи требуется специальное питание, которое стоит дороже обычного и т.д.

Что касается расходов на активы, то в отношении данной категории расходов возможны следующие варианты оптимизации:

- Подбор наименее затратных инвестиционных инструментов
- Выбор управляющих, банков, брокеров и т.д. с наиболее привлекательными тарифами

Как ранее было сказано, расходы на активы должны непременно быть ниже доходов, приносимых тем или иным активом, исключая разве что наиболее ликвидные активы.

Что касается снижения расходов на пассивы, возможны следующие варианты:

- Рефинансирование кредита под меньшую процентную ставку (касается в основном ипотечных кредитов)
- Использование более дешевых кредитов на более долгий срок для покрытия массы мелких кредитов на небольшой срок и по высокой ставке (в основном применимо для потребительских кредитов)
- Создание резервного фонда в размере минимум 3-месячного объема ежемесячных расходов. В случае непредвиденных обстоятельств вам не придется брать кредит на внезапные расходы, а вы сможете воспользоваться фондом. Это позволит сэкономить на кредитных платежах.

Более подробно оптимизация расходов на пассивы освещена в разделе «Оптимизация активов и пассивов».

Последний вид расходов, социальные расходы, можно сократить следующими способами:

- Оформление прав на льготы и субсидии в отношении квартплаты, лекарств, транспорта, отчасти — отдыха. Право на льготы имеют и многодетные семьи, и пенсионеры, инвалиды, дети без опеки родителей, малоимущие семьи и т.д.
- Оформление налоговых вычетов, что позволит сэкономить на налоге на доходы физических лиц

После оптимизации расходов необходимо вновь скорректировать размер расходов, темп их роста и период, в течение которого они действуют, и пересчитать финансовый план.

2.5. Анализ и оптимизация инвестиционного портфеля

Личный финансовый план составляется для того, чтобы обеспечить достижение желаемых человеком финансовых целей. Как уже было описано выше, часто после составления финансового плана на базе первичной информации цели получаются недостижимыми. Именно это приводит к анализу активов и пассивов, доходов и расходов человека. И если после этого пересчет финансового плана показывает, что цели попрежнему недостижимы, возникает необходимость анализа инвестиционного портфеля.

Основная его задача — обеспечить максимально возможный прирост фонда накопления при допустимом уровне рисков. Еще раз рассмотрим все риски, с которыми сталкивается инвестор и которые мы подробно освещали в главе «Инвестиции и риск»:

- Инфляционный риск — подразумевает риск обесценения фонда накоплений со временем в силу инфляции. Так, инвестируя в инструменты с доходностью ниже уровня инфляции, инвестор рискует постепенно уменьшать свой фонд накоплений вместо желаемого прироста. Чем дольше срок инвестиций, тем выше инфляционный риск, который связан с инвестированием в излишне консервативные инструменты. Именно поэтому так важно обеспечить максимальную доходность портфеля с допустимым для клиента уровнем следующего, рыночного риска.
- Рыночный риск — риск непредсказуемых изменений в экономике, которые могут как негативно, так и положительно сказаться на доходности инвестиционного портфеля. Данный риск связан с потерей части и всего фонда накоплений из-за серьезных изменений рыночной конъюнктуры, поэтому крайне важно обеспечить минимальный уровень

рыночного риска для конкретного человека, чтобы волатильность не смогла помешать ему достичь желаемых финансовых целей.

- Валютный риск — связан с возможным колебанием валютных курсов для тех валют, в которых сделаны инвестиции. Так, например, высокодоходные инвестиции в долларах США могут оказаться в итоге убыточными в результате сильного падения американской валюты по отношению к рублю, и тогда, когда инвестор произведет изъятие средств из инвестиционного инструмента и переведет их в рубли РФ, он получит убыток. Именно поэтому для достижения задуманных целей, инвестор должен иметь мультивалютный портфель.

Данное издание подробно не затрагивает валютную диверсификацию, поэтому наиболее подробно будут рассмотрены инфляционный и рыночный риски.

В рамках личного финансового плана важно подобрать такой портфель для инвестора, который имел бы допустимый уровень рыночного риска, то есть не грозил бы инвестору резким колебанием стоимости портфеля, но и имел максимально возможную для заданного уровня рыночного риска доходность, чтобы одновременно избежать инфляционного риска постепенного обесценивания портфеля из-за инфляции.

Отбор инвестиционных инструментов под склонность инвестора к риску

С какого ограничения начать — минимизации рыночного риска или инфляционного? Как уже говорилось в разделе «Инвестиции и риск», сначала необходимо определить максимально допустимый для человека уровень рыночного риска. Соответственно, если у человека низкая склонность к риску, ему подойдут только инструменты с низким рыночным риском: депозиты, ПИФы и ОФБУ облигаций. Если средняя склонность к риску — помимо указанных инструментов, допустимы также и ПИФы и ОФБУ смешанных инвестиций. При высокой склонности к риску подходят, ко всему перечисленному, еще и ПИФы и ОФБУ акций. Таким образом происходит отсев слишком рискованных инструментов для человека.

Отбор инструментов под сроки финансовых целей

Далее, когда склонность к риску инвестора определена, необходимо максимизировать доходность портфеля, подобрав наиболее доходные инвестиционные инструменты из допустимых по уровню рыночного риска. Как описано в главе «Инвестиции и риск», для выбора нужно опираться на срок инвестиций, который зависит от финансовых целей. Например, инвестирование может осуществляться на разные цели:

- Покупка автомобиля через год
- Покупка квартиры через 3 года
- Выход на пенсию через 15 лет и т.д.

Соответственно, для срока инвестиций до 3 лет инвестору подойдут депозиты и фонды облигаций, для срока от 3 до 7 лет — депозиты, фонды облигаций и фонды смешанных инвестиций, а для срока свыше 7 лет — депозиты, фонды облигаций, смешанных инвестиций и акций.

Далее происходит финальный отбор инвестиционных инструментов по критериям:

1. Минимизация рыночного риска за счет выбора приемлемых по риску и допустимых по срокам инвестиций инструментов. Сначала определяются допустимые по склонности инвестора к риску инструменты, а потом из них отбираются те, что подходят под заданный срок инвестиций. Например, для инвестора с высокой склонностью к риску на срок до года подойдут только депозиты, а никак не ПИФы или ОФБУ акций.
2. Минимизация инфляционного риска для выбора наиболее доходных инструментов из тех, что определились на первом шагу. Например, для инвестора со средней склонностью к риску и инвестирующему на 5 лет, подойдут ПИФы и ОФБУ смешанных инвестиций как наиболее доходные инструменты из тех, что подходят ему по уровню рыночного риска.

Однако, чаще всего у инвестора не одна, а много финансовых целей, и у каждой — свой срок. Поэтому для каждой цели подойдет свой инвестиционный инструмент. Например, инвестор со средней склонностью к риску желает приобрести машину через год, квартиру — через 4 года, и выйти на пенсию через 15 лет. Для накопления на автомобиль ему подойдут депозиты, для квартиры — фонды смешанных инвестиций (ПИФ и ОФБУ), для пенсии — тоже фонды смешанных инвестиций. Как лучше инвестировать?

Фонд накоплений разбивается между тремя целями по нескольким инвестиционным инструментам, в соответствии со склонностью к риску и сроками реализации каждой цели.

Стратегия, максимизирующая доходность инвестиционного портфеля подробно по годам расписывается, как и личный финансовый план, с распределением фонда накоплений между отобранными инвестиционными инструментами. Пример инвестиционной стратегии для рассматриваемого инвестора можно видеть в таблице 4.

Таблица 4. Пример инвестиционной стратегии

| Год | Фонд накоплений на начало года, руб. | Депозит | ПИФ смешанных инвестиций | ОФБУ смешанных инвестиций |
|-------|--------------------------------------|---------|--------------------------|---------------------------|
| 2008 | 1000000 | 100% | | |
| 2009 | 125000 | | 60% | 40% |
| 2010 | 1200000 | | 60% | 40% |
| 2011 | 50000 | 100% | | |
| 2012 | 1100000 | | 60% | 40% |
| | | | | |

Как видно из таблицы, по мере приближения к целям приобретения автомобиля и квартиры, инвестор переводил фонд накоплений на депозиты в банках для минимизации рыночного риска.

Мониторинг выполнения инвестиционной стратегии.

Личный финансовый план и его успех во многом зависят от удачно разработанной инвестиционной стратегии. Как и финансовый план, она подлежит анализу и пересмотру, причем по следующим параметрам:

- Уровень рыночного риска, по отношению с допустимым по склонности к риску и сроку инвестиций
- Уровень инфляционного риска
- Уровень доходности при заданном уровне рыночного риска

Если рыночный или инфляционный риски возрастают или снижаются, это приводит к пересмотру портфеля. На изменение рисков и уровня доходности могут влиять следующие факторы:

Внешние:

- Изменение рыночной конъюнктуры, повышение или понижение рыночного риска
- Колебания уровня инфляции
- Появление новых инвестиционных инструментов
- Экономические кризисы
- Изменение законодательства, снижение или повышение привлекательности тех или иных инструментов с налоговой точки зрения, а также с точки зрения быстроты оформления процедуры инвестирования и т.д.

Внутренние:

- Изменение финансовых целей человека, изменение их сроков реализации и стоимости.
- События, изменяющие склонность к риску человека (пожилой возраст, катастрофа, стресс, новые знакомые и т.д.)
- Изменение финансовой ситуации человека, размера его фонда накопления и т.д.

Пересмотр и анализ инвестиционного портфеля желательно проводить не реже, чем раз в полгода, чтобы вовремя выявить изменения внешних или внутренних факторов и скорректировать портфель.

2.6. Анализ и оптимизация финансовых целей.

Важным элементом процесса личного финансового планирования является управление финансовыми целями. Оно важно само по себе и двойное значение имеет в контексте личного финансового планирования. Если предполагаемые финансовые цели не получают должного финансирования ни после оптимизации активов — пассивов, после сокращения расходов и оптимизации инвестиционного портфеля — последнее что остается — это отказываться от некоторых целей, или сокращать на них финансирование. Или отодвигать во времени.

Управление финансовыми целями включает в себя:

- определение (актуализацию) финансовых целей.
- измерение финансовых целей.
- установление приоритетности финансовых целей.
- установление гибкости финансовых целей по времени
- установление гибкости финансовых целей по стоимости.
- секвестирование финансовых целей.

Финансовые цели человека (семьи) это сложная система, зависящая от многих факторов и меняющаяся во времени.

2.6.1. Жизненный цикл семьи и финансовые цели.

Владелец одного из самых крупных состояний США С. Лукас считает семью основой, ради которой создаются и преумножаются состояния. По его мнению, без семьи богатство не имеет будущего. В своей книге «Личное состояние: Как его приумножить, защищать и распоряжаться» он уделяет большое внимание тому, как построить отношения в семье, чтобы деньги не разъединили ее членов, поднимает новые для нашей страны проблемы воспитания детей в контексте больших денег.

Финансовые цели и склонность к риску различаются в зависимости от фазы жизненного цикла семьи (домохозяйства). Как правило, молодые семьи в возрасте 18 — 38 лет нацелены на максимальный рост активов и соответственно выбирают рискованный и агрессивный стиль инвестирования. В среднем возрасте 38 — 55 лет цели изменяются в сторону сбалансированного роста активов и применяется сбалансированный тип инвестиционной стратегии. В возрасте 55 лет и более основной целью является защита активов от инфляции и выбирается консервативный стиль.

В учебнике «Личное финансовое планирование» К. Хамилтон приводит следующий жизненный цикл личного финансового планирования. После получения высшего образования в возрасте 21 — 23 лет многие молодые люди работают полный рабочий день с перспективой карьерного роста. Их финансовые цели заключаются в возврате кредита на обучение и накоплении средств на покупку автомобиля или жилья. К 30 годам многие заводят семьи, и их цели смещаются на повышение жизненного уровня, накопление средств для обучения детей. К 40 люди сосредоточены на пенсионном планировании, защите накоплений и передаче наследства. С выходом на пенсию большое значение приобретает финансовая цель поддержания привычного уровня жизни.

При всей несомненной пользе рекомендаций этих авторов жизненные циклы российского личного и семейного финансового планирования значительно отличаются от американских. Это связано с экономическими условиями жизни россиян и особенностями культуры и менталитета. Например, для стран с развитой рыночной экономикой самый высокий уровень доходов характерен для людей в возрасте 45 — 55 лет, находящихся на вершине своей карьеры. В России же в настоящее время наибольший доход получают те, кто начал трудовую деятельность в 1990 — е г.г. в начальный период рыночных реформ. Сейчас им 35 — 40 лет. К общемировым тенденциям Россия приблизится еще не скоро.

Все вышесказанное делает необходимым рассмотрение российской специфики финансовых целей домохозяйств на различных фазах жизненного цикла семьи.

Применительно к финансовым целям можно выделить следующие фазы жизненного цикла семьи (Табл. 1):

Таблица 1. Жизненный цикл семьи

| № | Основные фазы | Начало | Окончание |
|---|--|--------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Молодая семья | Заклучение брака | Рождение первенца |
| 2 | Семья, выполняющая родительские функции | Рождение первенца | Воспитание последнего ребенка |
| 3 | Семья, в основном выполнившая родительские функции | Вступление детей в брак. | Рождение внука (внучки) |
| 4 | Распад семьи | Развод | Смерть одного или обоих родителей |
| | Дополнительные фазы | | |
| 5 | Неполная семья | Распад прежней семьи | Повторный брак |
| 6 | Повторный брак | Заклучение брака | |

Рассмотрим особенности финансового поведения семей на каждой из этих фаз.

Молодая семья. Молодой считается семья, начиная с момента заключения брака и до рождения первого ребенка. Браки заключаются в России раньше, чем в развитых странах. В России половина девушек вступает в брак к 21 году. Средний возраст вступления в брак в США сейчас — 26 лет для женщин и 27 лет для мужчин. В первом браке в России, как правило, не принято подписывать брачные контракты и детально планировать будущее семьи (в том числе финансовое). Финансовые цели молодой российской семьи в основном кратковременные и сводятся к покупке одежды, оплате путешествий и развлечений. Некоторые молодые семьи начинают задумываться о приобретении в кредит автомобиля и жилья. Жизнь только начинается, впереди много времени, поэтому у молодых семей есть возможность рисковать. На этой фазе молодые россияне чаще применяют агрессивные стратегии инвестирования. Если на Западе люди перед вступлением в брак продумывают, на какие средства они будут жить, как будут решать жилищный вопрос, то в России часто вступают в брак молодые люди, находящиеся на иждивении родителей. В США учащиеся самостоятельно

зарабатывают на обучение или берут кредит (в том числе и у родителей). В России чаще оплачивают обучение детей родители. В США молодые люди работают с 14 лет, в России до детей до окончания вуза, как правило, содержат родители. Дополнительные трудности для финансового планирования домохозяйств представляет то, что институт брака в России переживает кризис в настоящее время. Этот кризис проявляется в том, что увеличивается число гражданских браков, разводов, одиноких, снижается рождаемость. Опыт международных браков показывает, что привычное на Западе финансовое планирование интерпретируется российскими женщинами как проявления мелочности и жадности их иностранного супруга. Вступающая в силу с 1 января 2008 г. федеральная целевая программа повышения финансовой грамотности призвана воспитывать финансовую культуру молодежи, в том числе и по вопросам вступления в брак.

Семья, выполняющая родительские функции. Эта фаза начинается с рождения первенца и заканчивается воспитанием последнего ребенка. Необходимо отметить, что в настоящее время в нашей стране продолжается демографический кризис, начавшийся в результате реформ начала 1990—х г.г. Начиная с 1991 г. в России впервые за всю ее тысячелетнюю историю наблюдается отрицательный коэффициент прироста населения. Рождаемость упала до уровня развитых стран, в то время как смертность осталась на уровне развивающихся. Каждую минуту население России уменьшается на 2 человека (рождается 3 человека, а умирает 5). Во многом это происходит из-за неуверенности родителей в финансовом обеспечении будущего ребенка. Бывает, что первенцы в молодых российских семьях рождаются незапланированными, и тогда родители оказываются не готовыми к появлению ребенка ни морально, ни материально. Личное финансовое планирование позволило бы молодой семье ответственно, сознательно принять решение, заводить ребенка или нет. В любом случае, появление ребенка изменяет финансовые цели семьи в сторону его обеспечения. Воспитывать каждого последующего ребенка легче, в том числе и в материальном отношении. Уже есть соответствующий опыт, от старших детей передаются одежда, игрушки. Национальная программа демографического развития России предусматривает финансовые меры стимулирования рождаемости (выплаты денежных пособий за рождение второго и последующих детей). Соответственно изменяются и финансовые цели семьи, которые на этой фазе сосредотачиваются на приобретении жилья большей площади, необходимого для жизнеобеспечения детей, накоплении средств для их воспитания и образования.

Семья, в основном выполнившая родительские функции. Эта фаза начинается со вступлением в брак одного из детей и заканчивается с рождением и воспитанием внука или внучки. На этой фазе семью можно назвать «опустевшим гнездом». В это время родители имеют больше возможностей «пожить для себя» и реализовать отложенные раньше в связи с рождением и воспитанием детей финансовые цели: купить более дорогой автомобиль, улучшить жилищные условия, путешествовать. Многие родители находятся на вершине своей карьеры и соответственно получают самый большой доход за всю жизнь. Соответственно возникают финансовые цели защиты сбережений от инфляции, страховой защиты, в том числе страхования жизни. Возникают новые финансовые цели: многие российские родители финансируют свадьбу детей, помогают им приобрести жилье, продолжают оплачивать обучение. В финансовом обеспечении внуков в России также принято принимать самое активное участие. Начинают реализовываться финансовые цели, связанные с обеспечением пенсионного периода, такие как приобретение недвижимости, других активов, пенсионных накоплений. На этой фазе применяются в основном сбалансированные и консервативные стратегии инвестирования, связанные со стремлением избежать риска.

Распад семьи (из-за развода, смерти одного или обоих родителей). Развод является тяжелым не только моральным, но и финансовым испытанием. Отсутствие заранее продуманных договорных материальных обязательств часто приводят в России к тому, что один из бывших супругов (чаще мужчины) лишаются жилья и всего, что было накоплено за предыдущие годы. В отсутствие в России культуры страхования смерть кормильца часто приводит к непоправимым последствиям. Пока были источники доходов, покупались престижные квартира, машина, дети получали дорогое элитное образование. Когда источник доходов иссякает, все это становится не на что содержать. Часто это приводит к жизненным трагедиям. Несмотря на то, что в России принято откладывать деньги на похороны (так называемые «гробовые»), но чаще это делается финансово неграмотным способом: деньги хранятся «под подушкой». В случае развода финансовые цели членов бывшей семьи на этой фазе заключаются в разделе совместно нажитого имущества. В случае смерти одного или обоих супругов могут возникнуть финансовые цели передачи наследства, погашения долговых обязательств и реализации ставшего ненужным имущества умершего.

К этим основным фазам жизненного цикла семьи можно добавить дополнительные:

Неполная семья. Эта фаза начинается с распада прежней семьи и продолжается до заключения повторного брака. Однако множество людей живут в неполных семьях постоянно, так и не вступив в повторный брак. В финансовом плане доход неполной семьи вдвое меньше дохода полной семьи. Чаще всего с детьми остается одинокая мать, которой приходится искать работу. Для экономической поддержки она может вернуться к родителям. В больших семьях старшие дети вынуждены сокращать период обучения и раньше выходить на работу, чтобы брать на себя часть финансового бремени. Финансовые цели неполной семьи зачастую сокращаются до целей выживания.

Повторный брак. Статистика утверждает, что повторные браки более стабильны. К повторному браку обычно подходят люди, уже приобретшие жизненный опыт. Поэтому повторные браки заключаются более осознанно и обдуманно, в том числе и в финансовом плане. В отличие от первого брака, в повторном браке, как правило, учитывается материальное

положение избранника. При этом обращается внимание на отсутствие финансовых проблем у будущих супругов (наличие жилплощади, отсутствие долгов). Кроме того, у людей, вступающих в повторный брак, нет того запаса жизненного времени, который был у молодых, вступающих в первый брак. В связи с этим повторный брак более продуманный и спланированный во всех отношениях, в том числе и финансовом. При этом люди стараются избежать ошибок, совершенных в первом браке. Они становятся более ответственными, поэтому для этой фазы характерны взвешенные финансовые цели и применяются сбалансированные, осторожные стратегии инвестирования.

2.6.2. Иные факторы, влияющие на финансовые цели.

В зависимости от стадий жизненного цикла семьи большие группы людей имеют схожие финансовые цели. Также верно, что большинство людей проходя по стадиям жизненного цикла меняют свои цели. Но было бы сильным упрощением предположить что все люди проходят через все стадии жизненного цикла семьи. Соответственно модель жизненных циклов семьи не может являться универсальной для всех случаев.

Поэтому кроме стадий жизненного цикла необходимо анализировать и другие факторы при работе с финансовыми целями.

Важнейшим фактором безусловно является **возраст**.

Хотя разные люди развиваются по разному, но ясно, что возраст человека серьезным образом влияет на его финансовые цели. Зависимый ребенок в общем и целом не имеет своих финансовых целей, его финансовые цели являются предметом заботы взрослых, от которых ребенок зависит. С приходом независимости и появлением собственных финансовых целей, на первом этапе характеризующихся в основном краткосрочными потребностями. Поэтому двадцати — двадцатипятилетние часто берут потребительский кредит на предметы потребления, одежду. Пожалуй, самое серьезное действие в этот период — получение кредита на образование. В возрасте 2530 лет оформляются автокредиты и ипотека. Инвестиции как правило краткосрочны, их скорее можно охарактеризовать как спекуляции. О долгосрочных финансовых целях как правило люди задумываются после тридцати лет. В этот момент планируется как накопить деньги на образование детей, как обеспечить родителей, рассматриваются программы пенсионного обеспечения. Здесь же или чуть позже актуализируются потребности в финансовом обеспечении пенсионного периода, и передачи наследства следующему поколению.

Пол.

Различия между мужчинами и женщинами обуславливают и разное их отношение к финансовым целям. Традиционно считается что больший приоритет для женщин являются цели обеспечения нужд семьи — крупные покупки для членов семьи и для себя, и меньший приоритет — вопросы увеличения капитала и наследство. Женщины менее склонны к риску и более заинтересованы в страховой защите. Зная эти различия, необходимо их учитывать при управлении финансовыми целями.

Семейное положение или состав семьи.

Важно не только состоит ли человек в браке, но не менее важным является наличие и возраст иждивенцев — детей, неработающего супруга, пожилых родственников, недееспособных родственников. Наличие большого количества иждивенцев обязывает человека более ответственно относиться к страховой защите. Кроме того наличие финансовых целей иждивенцев в личном финансовом плане создает определенные трудности при определении приоритетов финансовых целей.

Уровень дохода.

Уровень дохода также влияет на финансовые цели. Например, важность дополнительного к государственному пенсионного обеспечения выше для людей с высокими доходами, поскольку государство в пенсионном обеспечении соблюдает в известной мере принцип уравнительности, так как его задача — минимально обеспечить скромное существование. Поэтому коэффициент замещения, посчитанный по государственной пенсии, для людей с более высокими доходами будет ниже, чем для людей с низкими доходами. То же можно сказать и о страховой защите на случай полной потери трудоспособности — инвалидности.

Источник дохода.

Получает ли человек доход от работы по найму, собственного бизнеса или в качестве дохода от инвестиций может принципиально влиять на финансовые цели страховой защиты здоровья, а также в случае смерти или потери трудоспособности — очевидно, что инвестиции или стабильный бизнес будут продолжать приносить доход независимо от состояния здоровья своего владельца.

Вид занятости.

Государственные служащие при большей стабильности работы и более высоком уровне пенсионного обеспечения имеют как правило более низкий текущий доход, хотя и имеют как правило некоторые льготы. Для них актуальнее цели

обеспечения крупных покупок и образования, нежели обеспечение пенсионного периода. Меньше, как правило, и потребности в страховой защите. Наемные работники коммерческих предприятий в большой степени зависят от работодателя. Хотя их доходы, как правило, выше чем у государственных служащих, риск изменения их доходов более высок чем у госслужащих. Это порождает большую неопределенность финансового положения и более высокую потребность в страховой защите и обеспечении пенсионного периода. Большую актуальность имеют цели создания краткосрочного финансового резерва на случай потери работы и поиска новой. Работающие не по найму безусловно имеют больший контроль за своим финансовым состоянием, но как правило претендуют на меньший размер государственного пенсионного обеспечения. Для таких людей более высоким приоритетом пользуются финансовые цели обеспечения пенсионного периода, чем для госслужащих.

Долги.

Люди с большой долей заемных средств, как правило нуждаются в большей степени в страховой защите. Многие банки при ипотечном авто и потребительском кредитовании требуют страховать жизнь и трудоспособность заемщика в свою пользу, что приводит с одной стороны к снижению рисков. Но с другой стороны человек должен анализировать ситуацию с точки зрения готов ли он расстаться с заложенным имуществом, в случае если он потеряет например трудоспособность и не сможет платить по своим обязательствам.

Состояние здоровья.

Люди с плохим состоянием здоровья имеют большую потребность в страховании жизни и трудоспособности, в добровольном медицинском страховании. Но к ним страховые компании предъявляют повышенные тарифы.

Безусловно, обстоятельства каждой семьи и человека могут отличаться от предложенного схематического подхода, но данные факторы должны дать представление о многообразии обстоятельств, которые необходимо учитывать при управлении финансовыми целями.

2.6.3. Анализ и оптимизация финансовых целей

Прежде всего необходимо помнить что финансовые цели неразрывно связаны с потребностями.

Теория потребностей А. Маслоу. Закон повышения потребностей.

Теория иерархии потребностей Абрахама Маслоу, иногда называемой «пирамидой» или «лестницей» Маслоу, является наиболее распространенной классификацией потребностей, признанной специалистами во всем мире.

В своей теории Маслоу разделил потребности человека на пять основных уровней по иерархическому принципу, который означает, что человек при удовлетворении своих потребностей движется как по лестнице, переходя от низкого уровня к более высокому (Рис. 1).

Маслоу также предполагал, что доминирующие потребности, расположенные внизу, должны быть более или менее удовлетворены до того, как человек сможет осознать наличие потребности, расположенными выше, т.е. удовлетворение потребностей, расположенных внизу иерархии, делает возможным осознание потребностей, расположенных выше в иерархии, и их участие в мотивации человека.

Надо иметь ввиду, что по Маслоу, что потребности никогда не бывают удовлетворены на 100 %. Потребности частично совпадают, и человек одновременно может быть мотивирован на двух или более уровнях потребностей. Маслоу сделал предположение, что средний человек удовлетворяет свои потребности примерно так: · физиологические — 85%, · безопасность и защита — 70%, · любовь и принадлежность — 50%, · самоуважение — 40%, · самоактуализация — 10%. Если потребности более низкого уровня перестанут удовлетворяться, человек вернется на данный уровень и останется там, пока эти потребности не будут в достаточной мере удовлетворены.

Однако потребность предполагает следующие за ней поиск цели и действие, в результате которого эта потребность удовлетворяется. Таким образом, потребности управляют поведением человека. Надо отличать потребности от желаний — желание не всегда может привести к действию, потому что цель в желании часто размытая. Поэтому можно относиться к цели как к осознанной потребности. Финансовая цель — к тому же цель, выраженная в стоимостном выражении.

Первым звеном в процессе управления финансовыми целями является — определение (актуализация, выявление) финансовых целей.

Определение финансовых целей.

Определение финансовых целей должно закончиться составлением перечня финансовых целей для человека (семьи).

Постановка финансовых целей во многом является психологической проблемой, и в таком качестве выходит за рамки данной книги. На данную тему написано достаточное количество литературы, от очень простых брошюр до

серьезных исследований. Здесь мы исходим из того, что вопрос смысла жизни и места человека во вселенной уже решен, и задача состоит в том, чтобы основываясь на этом общем представлении о том как человек хочет прожить свою жизнь определить конкретные финансовые цели.

Цели и желания.

Прежде всего, те цели, которые как нам кажется, нам очень важны, необходимо отделить от действительно необходимых. Если спросить о финансовых целях — то очевидно что первое что придет в голову «чтоб у меня все было и ничего мне за это не было». Все люди как правило хотят быть богатыми, модно одеваться, при этом не работая и не испытывая финансовых проблем. Гораздо реже в голову приходит потребность иметь страховую защиту на случай смерти или нетрудоспособности кормильца семьи. Это звучит гораздо менее интересно и захватывающе чем первая цель. Но вторая цель является более реальной чем первая, представляющая скорее общее неоформленное желание.

Крупные и мелкие цели.

Безусловно, чем подробнее финансовый план — тем он более точен. Но когда в виде финансовых целей предусматриваются и незначительные по суммам и важности приобретения — можно впасть в крайность — поскольку финансовый план как любой план постепенно меняется и корректируется, очень подробное планирование оказывается нерациональным, с учетом потраченного на него времени, предполагая будущую изменчивость внешних и внутренних параметров финансового плана. Как правило в финансовом планировании целесообразно учитывать относительно крупные финансовые цели — приобретение автомобиля, получение образования и пр.

Краткосрочные и долгосрочные цели.

Реализация краткосрочных и долгосрочных целей всегда противоречат друг другу. Потребляя больше сейчас мы уменьшаем свою возможность инвестирования для финансирования будущих целей, и наоборот. Для большинства людей более актуальными являются сиюминутные и краткосрочные цели. Но это свойство именно психики большинства людей и не имеет отношения к финансовому планированию. Поэтому при работе с финансовыми целями в рамках личного финансового планирования необходимо предусматривать свои финансовые цели в долгосрочной перспективе. В классическом случае — на всю свою жизнь, а то и дольше.

Как мы говорили ранее, финансовые цели зависят от возраста и от стадии жизненного цикла семьи. Но, определив свою стадию жизненного цикла, человеку не помешает почитать и дальше — что станет актуальным для него на следующих стадиях, и уже сейчас предусматривать эти цели в финансовом планировании.

Определение полного списка финансовых целей.

Большинство людей вначале испытывают трудности и забывают определенные цели. Некоторые по причине долгосрочности, некоторые — по другим причинам. Около 60 % людей при первом опыте личного финансового планирования не учитывают финансовые цели содержания иждивенцев и цели страховой защиты. Если про образование детей большинство людей помнит — то о финансовой поддержке престарелых родителей вспоминают далеко не все. В Приложении 1 приведены многие цели, такие или иначе встречавшиеся в практике личного финансового планирования. Ознакомление с ними возможно поможет не забыть существенную финансовую цель.

Приложение 1 Основные финансовые цели для личного финансового планирования.

| |
|---|
| Пенсионные финансовые цели |
| Ежемесячная пенсия (для себя. Для членов семьи, для родителей и иных иждивенцев). |
| Средства для ведения предполагаемого образа жизни (подарки детям, внукам, путешествия и т.п.) |
| Недвижимость |
| Покупка городской и загородной недвижимости для собственного проживания и отдыха |
| Покупка недвижимости для получения дохода. |
| Бизнес |
| Вложения в собственный бизнес |
| Приобретение бизнеса |
| Наследство |
| Денежные средства (наличные, депозиты) |

| |
|--|
| |
| Драгоценности |
| Ценные бумаги |
| Прочее |
| Приобретение ценностей |
| Машины |
| Потребительские товары (одежда, бытовая техника, мебель и т.п.) |
| Антиквариат |
| Предметы искусства |
| Образование |
| Повышение квалификации |
| Получение нового образования (для себя, членов семьи, детей) |
| Здоровье (собственное, членов семьи, иждивенцев) |
| Лечение |
| Профилактика |
| Отдых |
| Спорт и красота |
| Хобби |
| Безопасность |
| Страхование |
| Иное |

Измерение финансовых целей

Финансовая цель должна быть измерена в определенной сумме денежных средств. Более того, это сумма денежных средств необходима в определенное время, возможно на многие годы отстоящее от момента финансового планирования. Поэтому у финансовой цели есть два количественных показателя — время и деньги.

Ранее в данной главе мы уже говорили о необходимости учета инфляции при измерении финансовых целей. Для большей точности финансового планирования необходимо учитывать неоднородность инфляции по видам продукции и ресурсов — различие темпов инфляции по различным группам потребительских товаров и услуг.

Темпы инфляции различны для недвижимости, средств транспорта, продовольственных товаров, промышленных товаров и услуг (образование, отдых, коммунальные услуги и пр.). Поэтому использование для измерения финансовых целей только общего темпа инфляции может привести к определенным неточностям.

Некоторые финансовые цели не могут быть представлены в виде единовременно выплачиваемой суммы, а являются денежными потоками. В финансовом анализе для обозначения денежных потоков используется термин рента. Каждый отдельный рентный платеж называют членом ренты. Частным случаем ренты является финансовая рента или аннуитет — такой поток платежей, все члены которого равны друг другу, так же как и интервалы времени между ними. Очевидно, что рента — это более широкое понятие, чем аннуитет, так как существует множество денежных потоков, члены которых не равны друг другу или распределены неравномерно. Классическим примером аннуитета является государственная пенсия, которая платится пожизненно, начиная с момента выхода человека на пенсию. К рентам или аннуитетам могут быть отнесены финансовые цели дополнительного к государственному обеспечению пенсионного периода, содержание иждивенцев, и отчасти образование детей. Полезным действием в оценке финансовых целей — рент и аннуитетов, может явиться дисконтирование стоимости денежных потоков, например по общей формуле дисконтирования денежных потоков:

где, член ренты (R) — величина каждого периодического платежа, период ренты (k) — временной интервал между двумя смежными платежами; срок ренты (n) — общее время, в течение которого она выплачивается; процентная ставка (i) — ставка сложного процента, используемая для наращивания и дисконтирования платежей

В случае аннуитетов (когда i и R постоянные величины), то формула принимает вид:

Определение дисконтированной (современной, текущей) стоимости денежных потоков может понадобиться в частности для определения величины необходимого страхового покрытия по рискам потери трудоспособности или смерти.

Например, если в наших финансовых целях есть обеспечение высшего образования ребенка в будущем (а эта финансовая цель может быть представлена как 4 — 6 летняя рента с 1 — 2 платежами в год) то можно посчитать, на какую сумму желательно застраховать собственную жизнь и/или полную потерю трудоспособности, чтобы в случае наступления этих неприятных событий, сумма страхового покрытия, инвестированная с доходностью (i) покрыла потребности в финансировании данной цели.

Осуществляя данные расчеты необходимо аккуратнее использовать ставку (i) — ставку сложного процента, используемая для наращивания и дисконтирования платежей. Очевидно, будет ли эта ставка ожидаемой инфляции, ставка доходности или нечто иное будет зависеть от цели расчетов. Так в вышеприведенном примере, для определения необходимой суммы страхового покрытия, необходимо использовать ставку доходности тех инвестиционных инструментов, в которые могут быть инвестирована сумма страхового покрытия, для обеспечения образования ребенка в будущем. Эта ставка, как показано в Главе 1, будет зависеть как от склонности к риску, так и от срока инвестиций. Нелишним будет также при расчете размера страхового покрытия учесть расходы и налогообложение, которые неизбежно возникнут при получении бенефициарами страхового покрытия, и для конструирования механизма гарантированного и целевого расходования данных средств.

Измерение финансовых целей может проводиться также в разных валютах, хотя основой измерения должна выступать национальная валюта (кроме возможно периодов высокой инфляции). Хотя, для определенных финансовых целей — приобретение недвижимости за рубежом, отдыхе в зоне действия определенных валют, приобретения автомобилей иностранного производства и др. учет валюты цели даст большую точность финансового планирования. Но учет валютных рисков как системы, выходит за рамки данной работы.

Установление приоритетности финансовых целей.

Установление приоритетности потребностей важно по многим причинам.

Во первых, практически всегда маловероятно, что большинство людей имеют возможность профинансировать все свои финансовые цели — потребности как правило превышают возможности.

Во вторых. Как говорилось выше, чрезмерная детализация плана до небольших финансовых целей не оправдана в финансовом планировании из — за изменчивости внутренних и внешних обстоятельств.

В третьих. Процесс финансового планирования это в большем количестве случаев не разовый, а итерационный процесс. Сначала планируется достижение ограниченного числа наиболее важных финансовых целей, основываясь на базовых потребностях человека или семьи. На следующих этапах в процесс финансового планирования могут быть включены менее приоритетные цели. В литературе можно иногда встретить такие названия как личный финансовый план «безопасности (защищенности)», «комфорта», «независимости» и пр. эти названия как раз и отражают различные уровни приоритетности финансовых целей, включенных в процесс финансового планирования.

Расстановка приоритетов у финансовых целей — нелегкий процесс. Как только люди осознают свои потребности и трансформируют их в финансовые цели, во первых им кажется что отказаться от чего то нереально, и во вторых, из за субъективности некоторые цели могут получить неоправданно высокий или неоправданно низкий приоритет.

Большинство людей склонны придавать большую ценность текущим потребностям связанным с потреблением, а не осуществлению сбережений для обеспечения будущих потребностей. Здесь желательно максимально избавиться от субъективизма (возможно за счет обсуждения с членами семьи или с независимым финансовым Советником) и добиться определенного компромисса в приоритетах между краткосрочными и долгосрочными целями.

Традиционно в западной практике финансового планирования считается что наибольший приоритет должны иметь текущие (краткосрочные) потребности защиты против событий, которые могут произойти немедленно, и возможно неожиданно, и могут самым негативным образом повлиять на достижение финансовых целей. Речь идет о страховой защите на случай смерти и потери трудоспособности, позволяющей сохранить возможность достижения других

финансовых целей.

Субъективная большая ценность краткосрочных целей также может быть сознательно пересмотрена когда речь идет о планировании финансового обеспечения пенсионного периода, так как даже если молодому человеку кажется что эта проблема еще далеко впереди, нелишне помнить что создание необходимого фонда за длительный период времени значительно проще, чем попытка обеспечить его «в последнюю минуту». В российских условиях это еще более актуально, так как у большинства населения исторически сложилась модель характерная для советского периода, когда за пенсионное обеспечение ответственность ложилась на государство или на более молодых членов семьи.

На приоритетность целей сильное влияние могут иметь также все факторы, влияющие на финансовые цели — от стадии жизненного цикла семьи, состава семьи и наличия иждивенца, дохода и вида занятости.

Расставляя приоритеты финансовым целям, необходимо также помнить, что со временем могут изменяться обстоятельства, и приоритетность финансовых целей также может меняться. Поэтому при анализе исполнения и корректировке финансового плана необходимо пересматривать финансовые цели, так чтобы текущие решения отражали именно текущую ситуацию.

Установление гибкости финансовых целей по времени.

Установление гибкости финансовых целей по времени в контексте личного финансового планирования означает выяснить насколько можно отодвинуть достижение каждой финансовой цели без серьезных негативных последствий.

Некоторые цели могут отказаться негибкими во времени. Например, если вашему ребенку 10 лет, то с вероятностью близкой к 100 % финансирование его образования должно быть обеспечено через 7 лет.

Классический пример финансовой цели достаточно гибкой во времени — это срок выхода человека на пенсию. Хотелось бы конечно пораньше, но взвешивая сравнительную значимость для себя отсрочки например в 5 лет независимости от трудовой деятельности и финансирование образования ребенка многие могут без лишних сожалений отодвинуть срок предполагаемого выхода на пенсию.

Частным случаем установления гибкости целей по времени является разбиение дорогой цели на поэтапный ряд — не сразу дорогая машина, а сначала подешевле, потом подороже.

Установление гибкости финансовых целей по времени позволит найти резервы достижения финансовых целей, которые при прочих равных условиях не смогли бы быть профинансированы.

Естественно, при расчете личного финансового плана с учетом гибкости финансовых целей по времени, сначала отодвигаются менее приоритетные и гибкие по времени цели, постепенно переходя к более приоритетным.

Установление гибкости финансовых целей по стоимости.

Следующим этапом управления финансовыми целями в процессе личного финансового планирования, если предыдущие этапы не позволили добиться полного финансирования всех выбранных целей, является установление гибкости финансовых целей по стоимости. Необходимо ответить на вопрос — насколько критично будет сокращение финансирования на ту или иную цель.

Для каждого конкретного человека, в зависимости от выбранной системы приоритетности финансовых целей, одни цели могут оказаться более гибкими по стоимости — другие менее. Для кого то важна марка машины, а для кого то это просто средство передвижения и может быть заменена на менее престижную модель или на бывшую в употреблении. Стоимость предполагаемой к приобретению недвижимости также может быть пересмотрена в сторону понижения.

Одним из способов определения гибкости целей по стоимости может служить выделение для каждой цели минимально возможного объема финансирования, при котором не наступает критичного ухудшения общей ситуации. Тогда стоимость каждой цели может быть разбита на две части — одна нуждающаяся в безусловном финансировании, и вторая, финансирование которой желательно. Такое деление может быть использовано при формировании структуры инвестиционного портфеля, когда для финансирования обязательной части выбираются относительно консервативные инструменты, а на финансирование желательной части — более рискованные, с осознанием того, что при благоприятном развитии событий такие рискованные инвестиции позволят профинансировать всю цель, а при неблагоприятном развитии — обязательная часть цели все же будет профинансирована.

Секвестирование финансовых целей.

Следующим этапом управления финансовыми целями в процессе личного финансового планирования, если предыдущие этапы не позволили добиться полного финансирования всех выбранных целей, является секвестирование финансовых целей. Если все вышеприведенные способы не позволяют добиться финансирования финансовых целей, даже с учетом рискованных инвестиций на часть целей, деваться некуда — необходимо сокращать цели.

Понятие «секвестр» происходит от латинского *sevestrum* — ограничение. Термин в основном применяется в законодательстве и практике бюджетного процесса, и означает сокращение расходов бюджета в ситуации недостаточности доходов. В российской бюджетной практике секвестр предполагает пропорциональное сокращение расходов бюджета, кроме определенных защищенных статей. Важны два момента: а) пропорциональность сокращения

(отражается в законодательстве о бюджетном процессе) б) существует перечень «защищенных» статей, не подлежащих секвестированию, который устанавливается ежегодно при принятии Федерального бюджета.

Такие же принципы могут быть применены и к секвестированию финансовых целей при личном финансовом планировании. Но могут использоваться и другие методики.

По аналогии с бюджетным процессом, могут быть выбраны наиболее приоритетные и негибкие по стоимости цели как «защищенные» статьи бюджета, а другие могут быть пропорционально сокращены. Пропорциональность более логична в относительных величинах, хотя теоретически может быть использовано и пропорциональное сокращение стоимости целей в абсолютных величинах.

При неуспехе процесс может быть продолжен с уменьшением приоритетности «защищенных» финансовых целей, увеличивая таким образом общее количество целей подлежащих секвестированию.

На данном этапе возможно и непропорциональное секвестирование, вплоть до полного отказа от включения в личный финансовый план отдельных целей. Осознание человеком того, что все цели не могут быть профинансированы исходя из текущих и предполагаемых в будущем финансовых возможностей, приводит к более рациональному взгляду на расстановку приоритетов и определение финансовых целей. Поэтому секвестирование — это во многом субъективный процесс, связанный с осознанием человеком реального положения дел. Не рекомендуется его проводить быстро, необходимо определенное время на осознание и изменение приоритетов.

Несмотря на то, что секвестирование — весьма субъективный процесс, теория предельной полезности дает некоторый инструментальный для математически точного решения, имеющего значительные сложности на пути практической реализации.

Очевидно, что увеличение финансирования каждой цели будет происходить в определенном соответствии с законом убывающей предельной полезности — увеличение дополнительного пенсионного обеспечения с 2500 до 3000 рублей будет иметь большую полезность для человека, чем увеличение с 15 000 до 15 500 рублей.

Принцип равенства предельной нормы замещения говорит о том, что если определенное количество чеголибо распределяется между несколькими конкурирующими способами применения, то среди возможных распределений существует некоторое «эффективное», когда каждая единица делимого распределена так, что выгода перемещения ее к одному из способов будет в точности равна потерям из-за отвлечения ее от другого способа. В теории поведения потребителя такое «эффективное» состояние достигается, когда потребитель распределил свой доход таким образом, чтобы уравнились предельные полезности каждого рубля.

В простейшем случае, при секвестировании двух целей, задача сводится к построению кривой безразличия потребителя по двум целям, в рамках бюджетного ограничения, заданного текущим финансовым состоянием. Оптимальное секвестирование будет тогда находиться в точке пресечения бюджетной линии и кривой безразличия.

На практике однако, если построение бюджетной линии — это сложный но решаемый вопрос (с учетом того что цели как правило разнесены во времени), то построение кривой безразличия для человека (домохозяйства) — это весьма субъективный процесс, с сомнительной точностью полученного результата.

В результате последовательно проведенной работы по анализу и управлению финансовыми целями в рамках процесса личного финансового планирования, должен сформироваться личный финансовый план, в котором все цели имеют финансирование. Такой план представляет собой реальную картину возможностей человека (домохозяйства), и следование данному плану и будет наиболее рациональным экономическим поведением.

2.7. Использование кредитов, как способ достижения финансовых целей

Использование кредитов само по себе нежелательно, и оправданно лишь в двух случаях:

1. Когда никакими другими источниками невозможно добиться необходимого финансирования цели.
2. Когда доходность текущего инвестиционного портфеля значительно выше стоимости привлекаемого кредита.

Использование кредитов в первом случае в комментариях не нуждается, а особенности расчетов с использованием кредитов были рассмотрены выше, в настоящей главе.

Здесь подробнее рассмотрим второй случай.

Финансовый леверидж (эффект финансового рычага) и анализ целесообразности использования кредитов.

Применение кредитных инструментов всегда связано с дополнительными расходами — выплатой процентов за пользование кредитом, иными сопутствующими расходами. Но в некоторых случаях использование кредитных инструментов может принести положительный экономический эффект.

Объяснение этому факту мы найдем в классическом финансовом менеджменте, где установлено, что фирма может увеличить рентабельность собственных средств (рентабельность собственного капитала), привлекая на платной основе заемные средства, в случае, если рентабельность активов такой фирмы выше стоимости заемных средств.

Это явление имеет название «эффект финансового рычага» — это приращение рентабельности собственных средств, получаемое при использовании заемных средств, при условии, что экономическая рентабельность активов

фирмы больше ставки процента по кредиту.

Разница между рентабельностью активов и стоимостью заемных средств называется дифференциалом финансового рычага, а соотношение заемных и собственных средств называют плечом финансового рычага. Общий эффект финансового рычага равен произведению дифференциала на плечо финансового рычага. В случае положительного дифференциала общий эффект финансового рычага также положителен.

При определении дифференциала финансового рычага обязательно необходимо учитывать налогообложение, поскольку если без учета налогообложения дифференциал финансового рычага положителен — то с учетом ставки налогообложения доходов он может стать отрицательным, и использование заемных средств в этом случае становится нецелесообразным.

Теория общего финансового менеджмента говорит также о том, что увеличение плеча финансового рычага повышает риск фирмы в целом, так как изменение рентабельности активов может привести к неспособности выплачивать проценты за кредит. Кроме того для банка, при принятии решения о предоставлении кредита также важен коэффициент финансовой зависимости — при большой доле заемных средств в пассивах предприятия банк будет более склонен отказать в выдаче кредита или повысит процент за пользование кредитом.

Применение положений теории общего финансового менеджмента в личном финансовом планировании.

Очевидно, что все вышеприведенные принципы будут справедливы и для личных финансов. Поэтому, при рассмотрении вариантов финансирования цели необходимо сопоставлять экономический эффект двух альтернатив:

- продать часть инвестиционного портфеля и вырученные деньги направить на финансирование цели.
- взять кредит для финансирования цели и расходы по кредиту оплачивать из текущих расходов.

Принцип принятия решения тот же самый — если рентабельность активов с учетом налогообложения выше чем ставка по кредиту, то выгоднее привлекать кредит. Если рентабельность активов с учетом налогообложения равна или ниже ставки по кредиту, то привлечение кредита экономически не оправдано.

Сравнение двух альтернативных вариантов необходимо проводить очень тщательно — недостаточно просто сравнить например среднюю доходность вложения в акции (более 20 % годовых) и ставку по ипотечному кредиту (9 — 11 % годовых) чтобы принять решение в пользу использования кредитных средств. Необходимо в полной мере учесть следующие нюансы:

1. Необходимо учесть все расходы по кредиту а не только на выплату процентов. Это относится к первоначальному взносу, чем больше который, тем меньшую процентную ставку может предложить банк, комиссию банка за выдачу кредита, стоимость обязательного страхования жизни, трудоспособности и имущества, которые многие банки требуют при ипотечном и автокредитовании.
2. Налоговые вычеты, которые предоставляются при определенных видах кредитования также повышают экономическую эффективность кредитного варианта.
3. Поскольку выплаты по большинству кредитных продуктов происходят в форме аннуитетов — как правило ежемесячных платежей, которые оплачиваются из текущих расходов домохозяйства и уменьшают располагаемый доход, то при сопоставлении вариантов должен быть учтен недополученный доход от инвестирования этих сумм.
4. Процентная ставка по кредиту при определении дифференциала финансового рычага должна сопоставляться с рентабельностью всех активов (доходностью всего инвестиционного портфеля), которые могут быть проданы, для финансирования цели, а не только с рентабельностью какой то части активов.
5. Необходимо учитывать стоимость всех кредитов, в том числе и возможность консолидации, на основе рефинансирования.
6. При оценке альтернатив необходимо оценивать целесообразность сохранения высокодоходной но долгосрочной части инвестиционного портфеля, с точки зрения срока наступления иных финансовых целей — может оказаться что с точки зрения сроков наступления других финансовых целей сохранение высокодоходного долгосрочного портфеля может оказаться не только нецелесообразным — а даже излишне рискованным.
7. Необходимо учитывать повышение общего уровня рисков личного финансового плана в случае увеличения плеча финансового рычага при увеличении доли заемных средств в пассивах. Это может вызвать например снижение кредитоспособности домохозяйства с точки зрения банков.
8. Потребность в страховой защите также увеличивается при увеличении доли заемных средств в пассивах.

Принципы использования кредитов в личном финансовом планировании.

В случае принятия положительного решения об использовании кредитных инструментов в процессе личного финансового планирования, необходимо учитывать:

1. Возможности получения рассрочки платежа должны быть проанализированы до принятия решения о кредитовании — классическая рассрочка платежа представляет собой беспроцентный кредит.

2. Целесообразнее использовать целевые кредиты (на приобретение недвижимости, земли, автомобилей, образования, на ремонт) — при прочих равных условиях ставки по целевым кредитам ниже ставок по нецелевым кредитам.
3. Нецелевые потребительские кредиты будут иметь более низкую ставку при кредитовании под залог, например под залог недвижимости, автомобиля и пр. Заложенное имущество нельзя отчуждать до полного погашения кредита.
4. Не забывать включать основные и дополнительные расходы по обслуживанию кредита в расходы, на весь срок предполагаемого использования кредита.
5. Если предполагается брать кредит через несколько лет — то можно учитывать тенденцию изменения процентных ставок по кредитам.
6. Погасить кредит лучше планировать до выхода на пенсию, и крайне нежелательно брать кредиты, по которым расплачиваться придется будущим поколениям, если это прямо не предусмотрено целью данного кредита.
7. Оценивайте свою будущую кредитоспособность — запланировав кредит нежелательно столкнуться с ситуацией, когда в запланированное время банки откажут вам в кредитовании по причине низких доходов, пожилого возраста, других непогашенных кредитов. Необходимо заранее готовиться к получению кредита.
8. При выборе программы целевого кредитования (ипотека, автокредитование) необходимо учитывать что при большем первоначальном взносе ставки по кредиту как правило ниже. Необходимо сопоставлять большее отвлечение вашего капитала и получение более привлекательных процентных ставок по кредиту.
9. Учитывайте возможные валютные риски. При длинных сроках кредитования минимизация валютных рисков обеспечивается за счет соответствия валюты кредита, и валюты, к которой привязаны доходы заемщика. Чем короче срок кредита тем валютные риски менее актуальны.
10. Для минимизации валютных и процентных рисков (риска снижения процентных ставок в банках после получения кредита) полезной может оказаться возможность рефинансирования кредита, поэтому предусматривать лучше кредитные программы, предоставляющие такие возможности.
11. Учитывать тенденцию появления новых кредитных услуг, таких как вторичная ипотека, ипотека с обратным аннуитетом, кредитование под залог полиса накопительного страхования жизни, под залог паев ПИФов и пр.

2.8. Страхование защиты личного финансового плана

Страхование защиты личного финансового плана нужна для того, чтобы обеспечить реализацию финансовых целей человека в любых условиях, даже если произойдут непредвиденные неблагоприятные события, которые могут резко изменить финансовое состояние семьи.

Виды рисков в личном финансовом планировании

Любая семья на разных этапах своего жизненного цикла может столкнуться с рядом рисков:

- Риск внезапных незапланированных расходов, обычно не слишком крупных. Например, болезнь одного из членов семьи затянулась, и уже не покрывалась больничным, и семье пришлось некоторое время существовать в условиях временного снижения доходов. Если семья была к этому не подготовлена, она могла либо быстро прибегнуть к дорогим экспресскредитам с высокой эффективной процентной ставкой, тем самым повысив расходы на пассивы, либо изъять средства из долгосрочных инвестиций, тем самым лишив себя одной или нескольких финансовых целей.
- Имущественные риски, связанные с утратой, ущербом, уничтожением имущества семьи, например, затопление квартиры, угон автомобиля, поджог дачи и т.д. Потеря имущества означает для домохозяйства потерю актива, а также дохода, с ним связанного. Такого рода риск может существенно подорвать финансовое положение семьи, особенно если их благополучие и стабильность неразрывно связана с тем или иным активом.
- Риск гражданской ответственности членов семьи за нанесение ущерба третьим лицам. Например, семья может уехать в отпуск и случайно затопить соседей, и в дальнейшем возмещение ущерба всем соседям снизу может стоить достаточно дорого, что семье придется пожертвовать фондом накоплений и из него выплатить пострадавшим компенсацию за ущерб. Это будет означать, что, лишившись фонда накоплений, семья может не достичь запланированных финансовых целей.
- Риск заболеваний и несчастных случаев, который связан с временной или полной потерей трудоспособности членов семьи, что приводит к временному или достаточно продолжительному снижению доходов, что снижает финансовую стабильность домохозяйства.
- Риск смерти, который приводит к потере кормильца, от которого зависит семья, и резкому ухудшению финансового положения домохозяйства.
- Пенсионный риск, который связан с двумя моментами. В первую очередь, это риск того, что человек, выйдя на пенсию, не сможет поддерживать нормальный и комфортный для него уровень жизни, так как государственной пенсии и его

накоплений окажется недостаточно. Вовторых, это связано с тем, что человек при формировании своего личного финансового плана заложил ожидаемую продолжительность жизни 70 лет, а в реальности прожил 90, и в 71 год у него закончился фонд накоплений на пенсионный период, что привело к резкому ухудшению его уровня жизни.

- Риск безработицы, который связан с сокращением штатов компании, либо иными факторами, приводящими к потере работы одного или нескольких членов семьи, что приводит к снижению их уровня жизни.

Все описанные выше риски могут привести к тому, что финансовые цели семьи окажутся нереализуемыми, а финансовое положение домохозяйства резко ухудшится. Во избежание подобных последствий и вводится страховая защита личного финансового плана.

Отбор инструментов для страхования рисков

Для каждого из описанных выше рисков вводятся инструменты страховой защиты семьи, рассмотрим их подробнее.

- Риск внезапных незапланированных расходов и риск безработицы — обычно страхуются с помощью формирования резервного денежного фонда. Его рекомендуемый размер 36 ежемесячных доходов семьи, однако его величина может меняться в зависимости от ряда факторов. Чем более стабильна работа, чем меньше кредитное бремя семьи, чем меньше иждивенцев, чем более стабильно состояние здоровья членов семьи, тем меньшего размера им потребуется резервный фонд, но не менее 3 ежемесячных доходов всех кормильцев семьи. Такой фонд оптимально размещать частично в виде наличности, частично — на текущем счете или на депозите с возможностью частичного снятия.
- Имущественные риски — страхуются благодаря программам имущественного страхования: страхование квартиры, КАСКО и т.д. Особенно необходимо страховать высокорентабельные активы, сдаваемые в аренду, чтобы не лишиться источника дохода. Страхового покрытия по таким программам должно хватить на полное возмещение ущерба от страхового случая, в том числе замены имущества.
- Риск потери нерентабельных активов, потеря которых приведет к существенным альтернативным издержкам. Данный риск компенсируется введением программ страхования имущества в размере, достаточном для приобретения аналогичных активов в максимально короткие сроки.
- Риск гражданской ответственности членов семьи страхуются благодаря программам страхования ответственности (ОСАГО, ДСАГО и т.д.).
- Риск заболеваний и несчастных случаев, как и риски смерти, страхуются с помощью программ рискового страхования жизни и от потери трудоспособности в результате несчастных случаев и критических заболеваний. Оптимальный размер страхового покрытия — это сумма дохода застрахованного члена семьи за 13 года. Данный вид страховых программ обеспечивает значительное страховое покрытие за невысокий ежегодный взнос. Также риск заболеваний страхуется с помощью программ добровольного медицинского страхования.
- Пенсионный риск — страхуется с помощью накопительных пенсионных программ и программ НПФ. Это позволяет обеспечить пожизненную пенсию в минимальном размере, необходимом для поддержания приемлемого уровня жизни, не менее 50—70% от текущего размера ежемесячных расходов.

Когда страховая защита финансового плана разработана, необходимо пересчитать его уже с учетом расходов на страховые программы.

Мониторинг страховой защиты

Страховая защита, как и инвестиционная стратегия семьи, может меняться со временем. Это зависит также от внешних и внутренних факторов.

Внешние факторы:

- Изменение законодательства в области страхования
- Нестабильная ситуация в стране, повышающая риск безработицы или незапланированных расходов, а также делающая нецелесообразным дальнейшее использование застрахованных активов
- Резкие колебания уровня инфляции, приводящей к сокращению страхового покрытия по программам в реальном выражении
- Появление на рынке новых страховых программ или их заменителей и т.д.

Внутренние факторы:

- Изменение финансовых целей
- Изменение в активах семьи
- Изменение состава семьи
- Изменение физического состояния членов семьи и т.д.

Если в случае инвестиционной стратегии требуется пересмотр раз в полгода в среднем, то для страховой защиты нет необходимости в столь частом пересмотре, вполне достаточно ее менять по факту изменения внешних или внутренних

факторов, что также автоматически приведет к новому пересчету личного финансового плана.

2.9. Налоговое планирование

Тяжесть (или бремя) налогообложения, прежде всего, оценивают по уровню налоговой нагрузки на экономику, которая рассчитывается как отношение налоговых доходов бюджета к ВВП. Например, в России в 2006 г. этот показатель составил 38,1%, который, по сравнению с ситуацией в Швеции (52%) или Германии (41%), выглядит вполне приемлемо.

При субъективной оценке тяжести налогового бремени используют показатель **эффективной ставки налога**. В отличие от номинальной налоговой ставки, которая установлена законодательством (например, 13% от дохода физического лица), эффективная ставка показывает, какую долю своих доходов налогоплательщик фактически уплатил в качестве налога (см. рис. 1).

| |
|--|
| Эффективная ставка = $\frac{\text{Уплаченный налог}}{\text{Валовой доход (или другой показатель — например, чистая прибыль)}}$ |
|--|

Рис. 1. Расчет эффективной ставки налога

Пример. Зарплата Петра Васечкина за год составила 600 000 руб. Кроме этого, Петр получил доход от продажи антикварного стола, который находился в собственности семьи Васечкиных на протяжении последних 70 лет., в размере 1 000 000 руб. ОАО «Эсмеральда» выплатило Васечкину по итогам года дивиденды в размере 25 000 руб.

Таким образом, совокупный доход Петра составил 1 625 000 руб. Доход, облагаемый по ставке 13%, равен 600 000 руб. Доход, облагаемый по ставке 9% = 25 000 руб. Доход от продажи имущества, находившегося в собственности более 3х лет НДФЛ не облагается (т.к. налогоплательщику предоставляется вычет на всю сумму выручки от продажи). Налог, уплаченный Петром, составит 80 250 руб. (600 000 * 13% + 25 000 * 9%).

Эффективная ставка налога ≈ 5% (80 250 / 1 625 000). Фактически Петр уплатил лишь 5% от своего годового дохода.

В зависимости от видов полученных доходов, возможностей использования различных вычетов и т.д. формируется налоговая нагрузка на конкретного субъекта. Стремясь к максимизации получаемого дохода, любой экономический субъект, в том числе человек как физическое лицо, вступающее в экономические отношения, старается минимизировать свои налоговые платежи. При этом важно разграничить понятия **оптимизации налогообложения** и **ухода от налогов**.

Под **оптимизацией налогообложения**, как правило, понимают уменьшение налоговых обязательств физического или юридического лица с использованием легальных способов, предусмотренных налоговым законодательством. Например, возможность получения имущественного вычета, связанного с приобретением жилья, представляет собой один из способов оптимизации налоговых платежей.

Уходом от налогообложения называют противоправные действия налогоплательщика по сокращению налоговых выплат. Подобная деятельность грозит налогоплательщику доначислением налогов, а также предъявлением штрафных санкций со стороны налоговых органов вплоть до уголовного наказания (см. главу «Налогообложение физических лиц»).

Таким образом, оптимизация налогообложения должна предполагать не только минимизацию налоговых выплат (в долгосрочном и краткосрочном периоде), но и недопущение штрафных санкций со стороны фискальных органов, что достигается правильным начислением и своевременной уплатой налогов.

С точки зрения планирования личных финансов, важно предусмотреть **налоговые последствия** тех или иных действий индивида или его семьи. Безусловно, вариантов осуществления тех или иных целей человека очень много, и предусмотреть все не представляется возможным, да и необходимым.

Если не считать тех налогов, которые мы фактически оплачиваем, приобретая те или иные товары и услуги (т.к. в их цену продавцы включают, например налог на добавленную стоимость, акцизы, некоторые сборы и пошлины), то основными причинами возникновения обязанности по уплате налогов являются **получение дохода** и наличие **прав собственности**.

Основные налоговые последствия, с которыми сталкиваются физические лица, рассматриваются в таблице 1. Условно, в целях структурирования материала, доходы и расходы граждан разделены на «текущие» и «инвестиционные».

Таблица 1

Учет налоговых последствий при личном финансовом планировании

| | | |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|

| | Налоговые последствия ² | |
|---|--|---|
| | положительно влияющие на доход (по крайней мере, не уменьшающие его) | отрицательно влияющие на доход (сокращающие доход) |
| 1 | 2 | 3 |
| «Текущие» доходы и расходы | | |
| • заработная плата и прочие выплаты аналогичного характера | Стандартные личные вычеты и вычеты на детей | 13% от дохода в виде НДФЛ |
| • обычные призы и подарки от организаций и предпринимателей | Вычет в размере 4 000 руб. (до 4 000 руб. не облагаются) | 13% от суммарной стоимости подарков, полученных за год, за минусом 4 000 руб. |
| • призы и выигрыши рекламного характера | Вычет в размере 4 000 руб. (до 4 000 руб. не облагаются) | 35% от суммарной стоимости призов и выигрышей, превышающих 4 000 руб. и полученных за год. |
| • расходы социального характера | Социальные вычеты на благотворительные расходы, расходы на лечение и обучение, взносы на добровольное пенсионное страхование (направляемые самим налогоплательщиком) | |
| • доходы от профессиональной деятельности (для определенных категорий налогоплательщиков) | Профессиональные вычеты в размере фактически произведенных и подтвержденных расходов или в размере фиксированного процента от дохода | 13% от дохода, уменьшенного на сумму расходов или фиксированный размер вычета |
| • приобретение транспортных средств | | Транспортный налог |
| «Инвестиционные» доходы и расходы | | |
| • доходы от долевого участия в деятельности организаций (например, дивиденды) | | 9% от суммы доходов |
| • проценты по депозитам | Не облагаются, если не возникает превышения над расчетной величиной | 35% от суммы, превышающей сумму процентов, фактически полученных по договору, и суммой, исчисленной исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ на дату получения средств (или 9% по валютным вкладам). |
| • экономия на процентах по кредитам (займам) | Не облагается, если не возникает материальная выгода | 35% от суммы материальной выгоды (разница между процентами, исчисленными исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ на дату получения средств (9% для займов в валюте), и процентами, фактически уплаченными по договору |
| • операции с ценными бумагами | Вычет фактически произведенных расходов | 13% от прибыли (доход, уменьшенный на сумму фактически осуществленных |

| | | |
|--|--|--|
| | | расходов) |
| <ul style="list-style-type: none"> страховые выплаты по обязательному государственному страхованию (например, гос. пенсии) | Не облагаются | |
| <ul style="list-style-type: none"> страховые выплаты по добровольному личному страхованию | Не облагаются при соблюдении ряда условий | Выплаты, не связанные со смертью застрахованного, а также с возмещением вреда здоровью и оплатой медицинских услуг, — облагаются налогом по ставке 13% |
| <ul style="list-style-type: none"> страховые выплаты по добровольному страхованию имущества | | 13% от разницы между страховой выплатой и расходами (стоимостью имущества, произведенными или необходимыми расходами) |
| <ul style="list-style-type: none"> страховые выплаты по добровольному страхованию жизни | Не облагаются, если не возникает превышения над расчетной суммой | Превышение выплат над суммой страховых взносов увеличенных на сумму, рассчитанную путем последовательного суммирования произведений сумм страховых взносов, внесенных со дня заключения договора страхования ко дню окончания каждого года действия такого договора добровольного страхования жизни (включительно), и действовавшей в соответствующий год среднегодовой ставки рефинансирования ЦБ РФ — облагаются налогом по ставке 13% |
| <ul style="list-style-type: none"> выкупная сумма, получаемая при досрочном расторжении договора добровольного страхования жизни, добровольного пенсионного страхования | | Выкупная сумма за вычетом страховых взносов, уплаченных налогоплательщиком, облагается по ставке 13%. Сумма социальных вычетов, предоставленных налогоплательщику в связи с внесением страховых взносов по договору добровольного пенсионного страхования, подлежит обложению налогом по ставке 13% (в случае досрочного расторжения договора). |
| <ul style="list-style-type: none"> пенсии, получаемые по договорам НПФ | Не облагаются, если взносы делал сам получатель | 13% от пенсии, если взносы делались за счет работодателя или иного лица. |
| <ul style="list-style-type: none"> доходы от реализации жилья | Не облагаются, если имущество находилось в собственности более 3х лет. Вычет в размере фактически произведенных расходов или фиксированный вычет до 1 000 000 руб. | 13% от дохода, уменьшенного на сумму подтвержденных расходов или фиксированного вычета |
| <ul style="list-style-type: none"> доходы от реализации прочего имущества | Не облагаются, если имущество находилось в собственности более 3х лет. Вычет в размере фактически | 13% от дохода, уменьшенного на сумму подтвержденных расходов или фиксированного вычета |

| | | |
|---|--|--|
| | произведенных расходов или фиксированный вычет до 125 000 руб. | |
| • доходы от операций с ценными бумагами | Вычет в размере фактически произведенных расходов | 13% от прибыли (доходы — расходы) |
| • приобретение (строительство) жилья | Однократный вычет в размере 1 000 000 руб. (при соблюдении определенных условий). | Налог на имущество физических лиц |
| • приобретение (строительство) жилья с помощью ипотечного кредита | Однократный вычет в размере 1 000 000 руб. + проценты, уплачиваемые по целевым займам (кредитам), полученным от кредитных и иных организаций РФ. | Налог на имущество физических лиц |
| • доход от сдачи имущества в аренду | | 13% от дохода Налог на имущество физических лиц / Земельный налог |
| • доход предпринимательской деятельности | Вычет фактически произведенных и документально подтвержденных расходов или фиксированный профессиональный вычет | 13% от дохода, уменьшенного на сумму подтвержденных расходов или фиксированного вычета. ЕШН (по регрессивной шкале) — Или 6% от совокупного дохода от предпринимательской деятельности или 15% от дохода, уменьшенного на сумму расходов. |

С помощью таблицы 1 при составлении личного финансового плана можно сопоставить различные варианты достижения целей индивида с точки зрения налоговых платежей. Например, можно рассчитать более выгодные условия приобретения и реализации имущества (применять ли вычет в виде фактически осуществленных расходов или фиксированной величины), инвестирования в ценные бумаги, осуществления предпринимательской деятельности (платить ли НДФЛ или перейти на применение упрощенной системы налогообложения) и т.д.

Общая схема принятия решения с учетом налоговых последствий для личного финансового плана состоит из следующих шагов:

- ✓ выяснить, какие объекты будут подлежать налогообложению (доходы, права собственности, нематериальные активы и т.д.);
- ✓ определить суммы и сроки налоговых платежей;
- ✓ рассмотреть возможности уменьшения налоговых платежей (получение вычетов, использование льгот, применение более выгодных налоговых режимов и т.п.);
- ✓ оценить расходы на оптимизацию налогообложения;
- ✓ сравнить выгоды и налоговые обязательства в каждом случае.

Наилучший выбор должен приносить наибольшую выгоду (с учетом расходов на оптимизацию налогообложения) за вычетом налогов.

Важно помнить о том, что налоговые последствия также зависят от **правильного исчисления и своевременной уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей** в соответствии с требованиями налогового законодательства. В противном случае, даже любая легальная схема оптимизации налогов будет сопровождаться значительными финансовыми потерями.

Учет тенденций изменения налогового законодательства в процессе личного финансового планирования.

Основная задача налоговой системы — фискальная, т.е. пополнение доходов государственного бюджета, поэтому усилия законодателей и налоговых органов направлены на то, чтобы обеспечить максимально возможную собираемость налогов, предотвратить уклонение от уплаты налогов и т.п. В тоже время налоговая система не должна препятствовать экономическому росту и развитию экономики страны. В связи с тем, что необходимо решать столь противоречивую задачу — обеспечить доходную часть государственного бюджета при оптимальном налоговом бремени на население и фирмы, — налоговая система периодически подвергается реформированию: вводятся новые

налоги, изменяются ставки и условия налогообложения действующих налогов и сборов и т.д. Это может непосредственно сказаться и на личных финансах, поэтому при разработке личного финансового плана необходимо учитывать планируемые изменения в налоговом законодательстве (о том, каков порядок вступления в силу законов о налогах и сборах см. главу «Налогообложение физических лиц»).

Общая тенденция реформирования российской налоговой системы заключается в направлении на снижение налогового бремени при одновременном ужесточении налогового администрирования (повышении собираемости налогов). В отношении налогообложения физических лиц это выражается в введении плоской ставки налога на обычные доходы (13%), регулярном повышении лимитов по социальным вычетам. В то же время год от года уточняется налогообложение инвестиционных доходов, причем не в пользу налогоплательщиков. Так, была повышена ставка налога на дивиденды, уплачиваемая налоговыми резидентами РФ, с 6 до 9%; разъяснения Минфина в отношении налогообложения доходов от паевых инвестиционных фондов закрепили практику взимания налога не только при продаже пая, но и при переводе средств из одного фонда в другой (даже, если они управляются одной компанией), и т.п.

Также повышается налоговая нагрузка на собственников. Регулярно повышаются ставки транспортного налога, совершенствуется взаимодействие между МВД и налоговыми органами, ужесточающие налоговый контроль; в регионах проводятся мероприятия по выявлению незарегистрированных объектов недвижимости и земельных участков с целью взимания налога на имущество физических лиц и земельного налога. Периодически налоговые органы проводят кампании по проверке особо крупных сделок, осуществляемых физическими лицами (покупка-продажа транспортных средств, недвижимости).

В будущем планируется внести изменения в порядок определения налоговой базы и ставки налога на имущество физических лиц. За основу определения стоимости имущества (квартир, дач, гаражей и иных строений) будет браться рыночная стоимость собственности, а не ее оценка Бюро технической инвентаризации. Ставки налога на имущество планируется дифференцировать в зависимости от типа и месторасположения недвижимости, количества объектов собственности у одного владельца. Данный проект неоднократно обсуждался, однако законопроект до сих пор находится в Государственной Думе. Тем не менее, власти совершенно уверены в введении данного закона — это лишь вопрос времени.

Последнее время активно обсуждался вопрос введения прогрессивной ставки налога на доходы физических лиц (т.е. ставки, увеличивающейся с ростом доходов). Однако пока эти предложения носят, в основном, сугубо теоретический и популистский характер. Заметим, что «прогрессивности» налогообложения можно добиться не только увеличением номинальных ставок на высокодоходные слои населения, но и применением системы вычетов, позволяющих снизить налоговую нагрузку на низкодоходные слои населения.

Особое внимание планируемым изменениям в системе налогообложения должны уделять индивидуальные предприниматели: ведь при ведении деятельности по общеустановленному режиму налогообложения налогоплательщики индивидуальные предприниматели обязаны уплачивать такие налоги, как единый социальный налог, налог на добавленную стоимость, взносы по обязательному государственному пенсионному страхованию и т.д.

В последнее время активно обсуждается реформирование единого социального налога, который (в радикальных предложениях) предлагают заменить системой взносов по социальному страхованию. Планируются изменения в части понижения ставки налога на добавленную стоимость и изменения порядка возврата налога при экспортных операциях и т.д.

Отслеживание планируемых изменений в налоговое законодательство позволит налогоплательщику эффективно планировать свой бюджет и оперативно вносить коррективы в финансовые планы, наиболее рациональным способом распределяя свои денежные ресурсы.

3. Исполнение и мониторинг личного финансового плана

Когда финансовый план составлен, работа по личному финансовому планированию не заканчивается, так как после расчета и уточнения плана его нужно выполнить, в конечном итоге. Успешная реализация плана будет зависеть во многом от точности прогнозов при его составлении, а также от того, насколько оперативно вы будете реагировать на изменения внешних и внутренних факторов, влияющих на расчет плана, ведь план составляется не на год или два, а на достаточно длительный срок.

При этом под внешними факторами мы будем понимать общие для всех факторы, меняющие результаты расчета финансового плана. Ко внешним факторам, например, относятся:

- Ставки по налогам для физических лиц в соответствии с текущим законодательством.
- Ставки по кредитным инструментам.
- Текущее законодательство по инвестициям, пенсии, страхованию и т.д.
- Имеющиеся на сегодня и доступные домохозяйствам финансовые инструменты
- Определенный уровень инфляции на товары, недвижимость, обучение, отдых и т.д.
- Определенный уровень доходности инвестиционных инструментов и т.д.

К внутренним факторам, также требующим пересчета личного финансового плана, относятся:

- Предполагаемый темп доходов и расходов домохозяйства
- Изменения в активах и пассивах домохозяйства
- Финансовые цели домохозяйства и т.д.

Рассмотрим подробнее влияние на личный финансовый план изменения внешних и внутренних факторов.

Внешние факторы

Данные факторы меняют результаты расчетов для всех домохозяйств. Всегда ли потребуются пересчет плана? Рассмотрим порядок действия для различных вариантов изменений внешних факторов:

- Если меняют ставки по налогам для физических лиц, неважно, в меньшую или большую сторону, либо в корне меняется весь механизм расчета налогов, финансовый план необходимо будет пересчитать. Если вы спрогнозировали более низкие ставки по налогам, оставив план без изменений, вы рискуете не достичь финансовых целей, так как величина социальных расходов окажется выше запланированной. Если же налоги снизились, пересчет также потребуются, так как, не уточнив финансовый план, вы не учтете увеличение фонда накопления из-за снижения социальных расходов, не разработаете грамотную политику инвестирования высвободившихся средств и в результате недополучите доходы от инвестирования.
- Если меняются ставки по кредитам, пересчет плана также потребуются, причем неважно, увеличились или понизились данные ставки.
- Если изменяется законодательство по инвестициям, пенсии, страхованию и т.д., тогда, возможно, придется значительно пересчитывать финансовый план, так как, возможно, некоторые инструменты станут недоступны домохозяйству, а другие, наоборот, для него окажутся более подходящими.
- Если на рынке исчезают некоторые финансовые инструменты и/или появляются новые, пересчитать финансовый план опять придется, так как устаревшие инструменты не смогут в дальнейшем быть полезны домохозяйству для реализации его финансовых целей, а, не используя новые, более эффективные инструменты, домохозяйство может недополучить доход, либо не использовать возможность сокращения расходов.
- Если запланированный уровень инфляции на товары, недвижимость, обучение, отдых и т.д. окажется выше или ниже запланированного, это тоже потребует пересчета финансового плана, так как сказывается на величине расходов домохозяйства и на расчетах его финансовых целей.
- Если уровень доходности инвестиционных инструментов, учтенный в личном финансовом плане, будет меньше или выше фактического, это потребует пересмотра портфеля, а, значит, и пересчета финансового плана.

Внутренние факторы

Не только внешние факторы влияют на результаты расчетов личного финансового плана, но и внутренние также. К этому виду факторов относятся те, которые меняются только для конкретного домохозяйства, а не для всех домохозяйств вместе взятых. Иными словами, это уникальные факторы для каждого человека, и отследить их для себя может только сам человек. Рассмотрим ситуации, требующие корректировки личного финансового плана:

- При изменении темпов роста расходов или доходов домохозяйства, результат финансового плана меняется, так как изменяется расчет фонда накоплений. Именно поэтому при выявлении отклонений темпа роста расходов и/или доходов от планового значения, расчет необходимо повторить вновь, чтобы более адекватно представлять фонд накоплений домохозяйства.
- При изменении непредвиденных расходов в связи с болезнью, потерей трудоспособности и т.д. членов семьи пересчет также необходим, так как, помимо роста расходов, может произойти и снижение доходов, а также отказ от нескольких финансовых целей.
- При изменении состава активов план снова необходимо будет скорректировать. Такое возможно, если человек получает неожиданное наследство, крупный выигрыш в лотерею, казино.
- При изменении состава пассивов план также пересматривается. Например, если человек оказывается в значительном проигрыше после казино или сходных действий, и у него возрастает объем заемного капитала и

расходы на его погашение. То же самое возможно, если человек в силу резкого роста расходов вынужден брать дополнительный кредит и т.д. Данные факторы увеличивают расходы на пассивы, а, следовательно, уменьшают фонд накопления, что в конечном итоге сказывается на реализации финансовых целей. Правда, возможен и обратный вариант: из-за резкого роста доходов человек оказывается в состоянии досрочно погасить часть кредитов, и тогда фонд накопления будет выше прогнозного, что приведет в пересчету финансового плана.

- При изменении финансовых целей домохозяйства пересчета финансового плана также не избежать. Например, в будущем из-за неожиданного наследства отпадет необходимость в приобретении еще одной квартиры, либо, если ребенок поступит на бесплатное отделение ВУЗа, отпадет необходимость в оплате его обучения, и тогда средства, аккумулируемые на эти цели, можно будет пустить на другие. Возможна и обратная ситуация, когда вдруг появляются новые, ранее не учтенные финансовые цели, которые стали актуальны для домохозяйства. Например, вместо одного ребенка родится двойня или даже тройня, и тогда расходы на детей существенно возрастут, что необходимо будет учесть в финансовом плане.

Таким образом, мониторинг финансового плана необходимо проводить периодически. Как часто рекомендуется пересматривать финансовый план, отслеживать изменений внешних и внутренних факторов? Личный финансовый план рекомендуется корректировать в любом случае, вне зависимости от изменений, раз в год, когда происходит сопоставление плана и фактических значений. Также план пересчитывается по мере выявления изменений внешних и внутренних факторов, что может происходить раз в полгода, в квартал, либо даже раз в месяц или еще чаще. Также финансовый план может пересчитываться по инициативе домохозяйства, когда семья пожелает учесть изменившиеся внутренние факторы, либо просто оценить ход выполнения финансового плана.

Если в ходе пересчета личного финансового плана цели вновь окажутся недостижимы, необходимо будет вернуться к этапу составления плана на базе уточненных данных и последовательно вновь пройти следующие этапы:

- Оптимизация активов и пассивов
- Оптимизация доходов и расходов
- Оптимизация инвестиционного портфеля
- Оптимизация финансовых целей
- Введение страховой защиты финансового плана.

Таким образом, процесс эффективного личного финансового планирования замкнутый и постоянный, он не заканчивается расчетом плана на базе уточненных данных, но и подразумевает постоянный контроль его исполнения с дальнейшими корректировками. Но именно такой процесс позволяет максимально эффективно управлять личными (семейными) финансами.