

Компания «Life is Good»

Год создания - 2014 г.

Регистрация - Belize, Central America

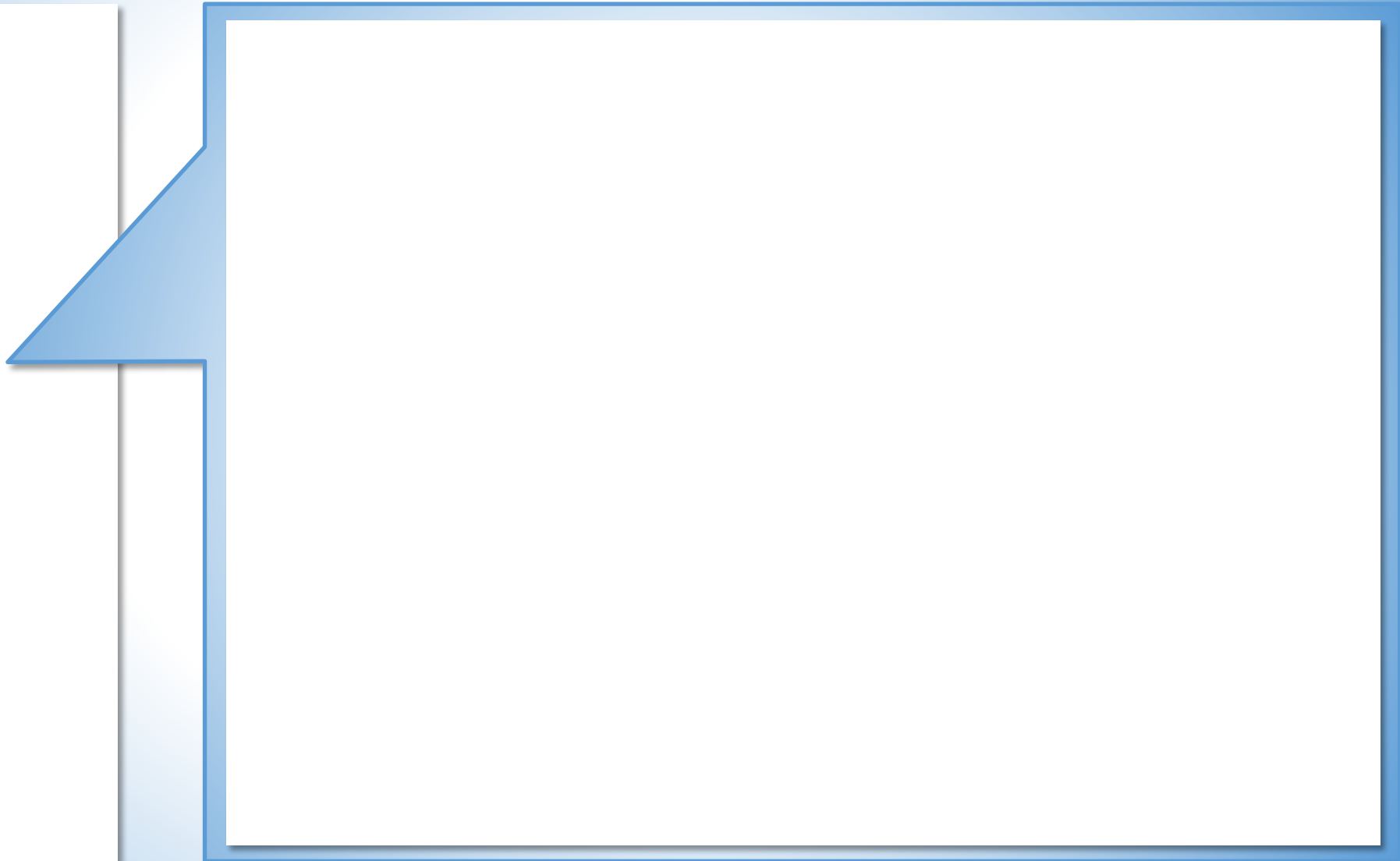
Регистрационный номер - 144, 859

Штаб-квартира - Wien, Austria

Функции:

- Обслуживание клиентов
- Поддержка сотрудников
- Администрация продаж и маркетинг

Компания «Life is Good»



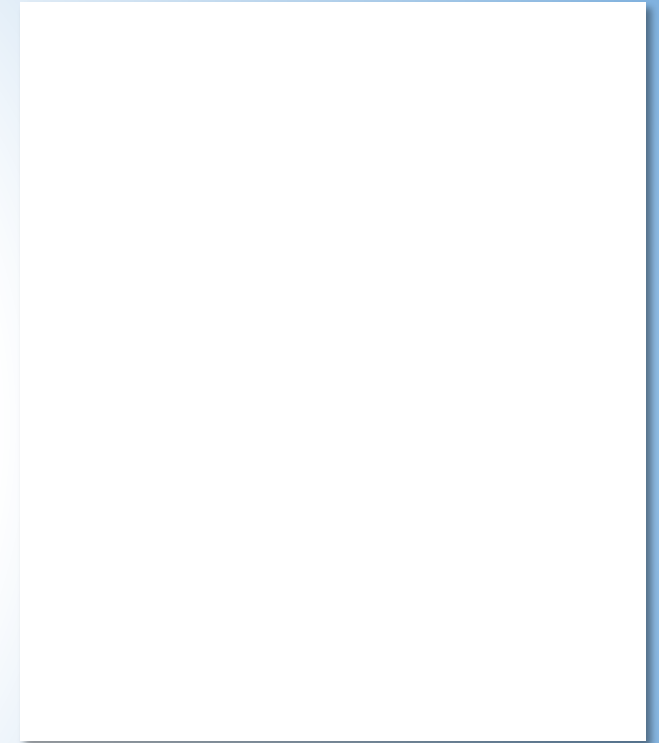
Президент компании «Life is Good»



Роман Василенко - российский общественный деятель, бизнесмен, меценат. Доктор экономических наук, практик, автор книги «Мечта, цель, успех предпринимателя».




22 января 2017г. президенту «Life is Good» Роману Василенко, официально вручен сертификат **«Посол Мира»** от всемирной федерации **«За всеобщий мир»**.



В Ноябре 2015 года президент холдинга "Life is Good Ltd." – Р. Василенко награжден премией **"Человек года - Финансист 2015"**


Партнеры компании «Life is Good»



Финансово - аналитическая компания «Hermes management» оказывающая услуги в сфере образования, международной защиты и управления активами.


Зарегистрирована в Belize, Central America

Офис расположен в г. Вена, Австрия



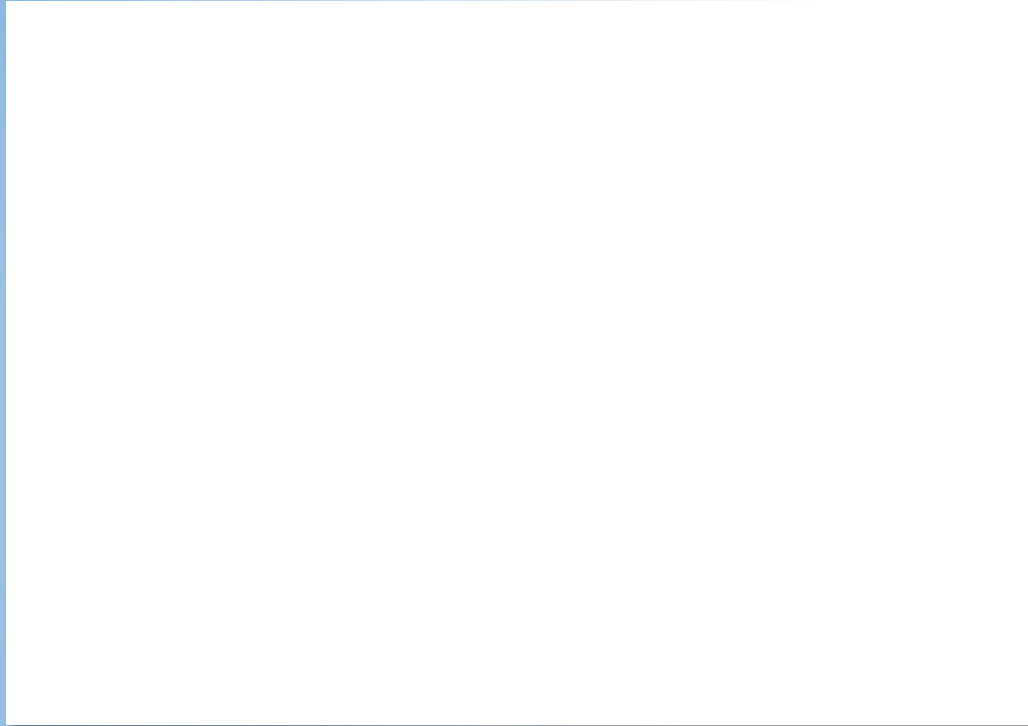
Жилищный Кооператив "Best Way", предлагающий самый выгодный способ приобретения недвижимости в России и за рубежом.

ЖК "Best Way", зарегистрированный в России, Санкт-Петербург



Международная Бизнес Академия ИВА , известное во всем мире образовательное учреждение, в котором преподают исключительно эксперты-практики, имеющие успешный опыт работы в мировых корпорациях. По завершению учебного курса (семинаров) слушатели получают сертификаты международного образца.

Партнеры компании «Life is Good»



Боб Дойл - известный во всем мире бизнес-тренер и соавтор известной книги и фильма "Секрет".



Даг Вид - историк президентов США, меценат и оратор. Был специальным помощником президента США.

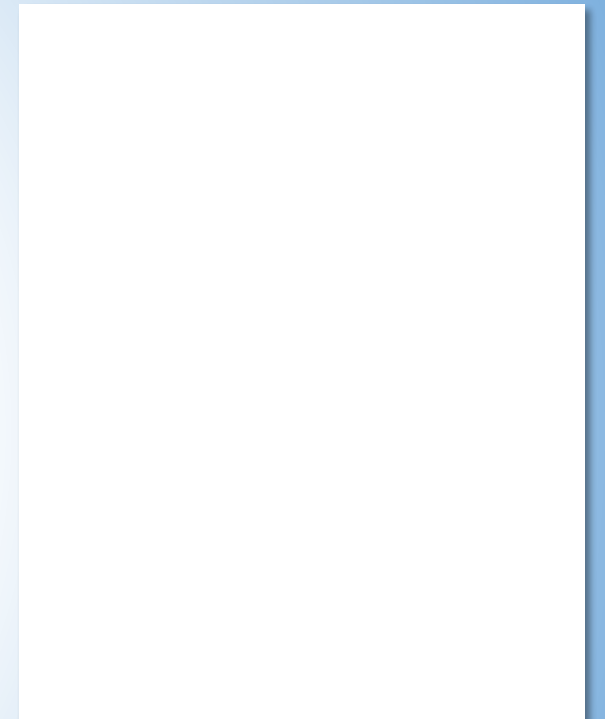
Партнеры компании «Life is Good»



Алан Пиз, писатель, психолог, один из высокооплачиваемых бизнес-тренеров в мире. По его работам создаются популярные научные программы.

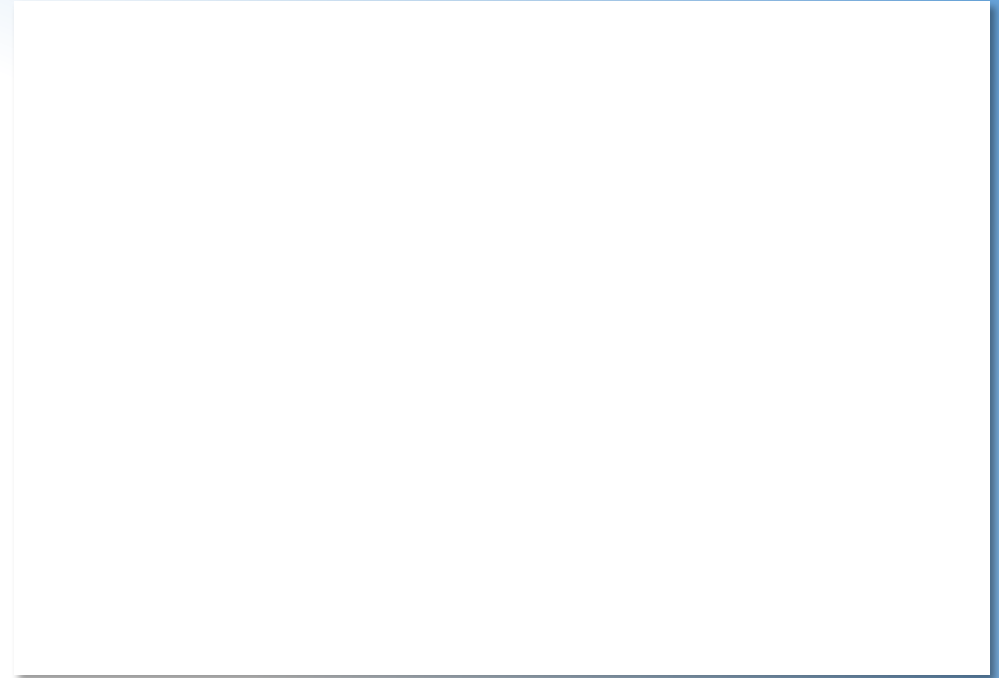


Андреас Винс - чемпион мира по продажам. Более 7 лет входил в топ лучших продавцов мира среди 19 стран и 18 000 дистрибьютеров.



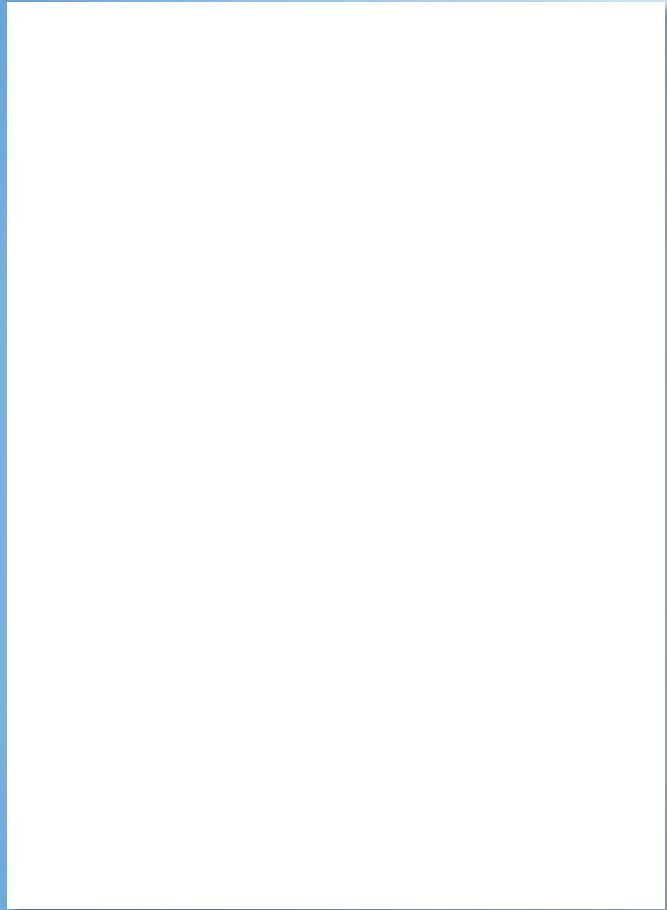
Рон Дженсон - автор, спикер в области лидерства и успеха. Директор крупнейшей компании, по решению вопросов связанных с лидерством в бизнесе.

Партнеры компании «Life is Good»



Сертификат официального партнерства
компании "Life is Good Ltd." и Международного
интеллектуального клуба «Nontrivial Club»
подписанный Магистром игры «Что? Где?
Когда?» - **Александром Друзем.**

Партнеры компании «Life is Good»



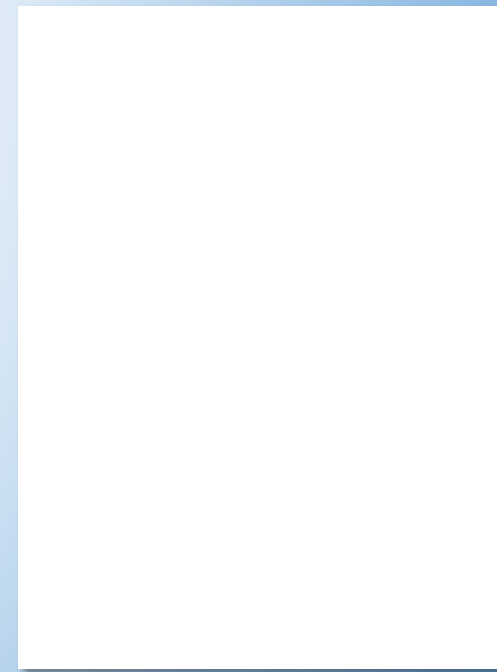
31.08.2016г., в Москве состоялось Интервью Владимира Соловьева и Романа Василенко. Был подписан сертификат, о том, что **Владимир Соловьев** является официальным партнером международной академии «**ІВА**».

Награды компании «Life is Good»

За свою деятельность холдинг был удостоен множества премий и дипломов.

Вот лишь некоторые из них:

- Дипломом «Национально Значимое Предприятие России»
- Свидетельство «Почетный член Фонда поддержки предпринимательских инициатив»
- Диплом «Лучшие социальные проекты России»
- Национальная премия «Финансовый Олимп»




СМИ о компании «Life is Good»

О Холдинге «Life is Good Ltd» пишут множество Российских и зарубежных бизнес изданий.


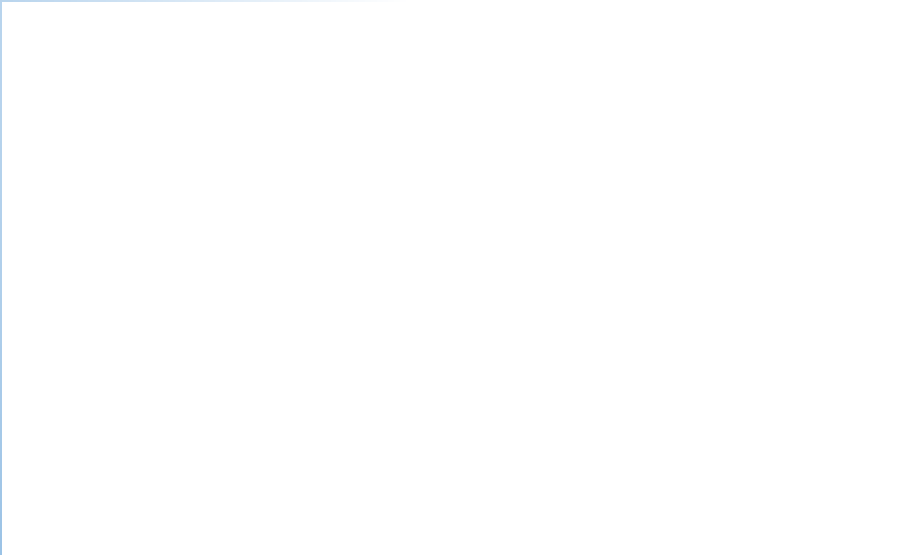


Продукты компании «Life is Good»






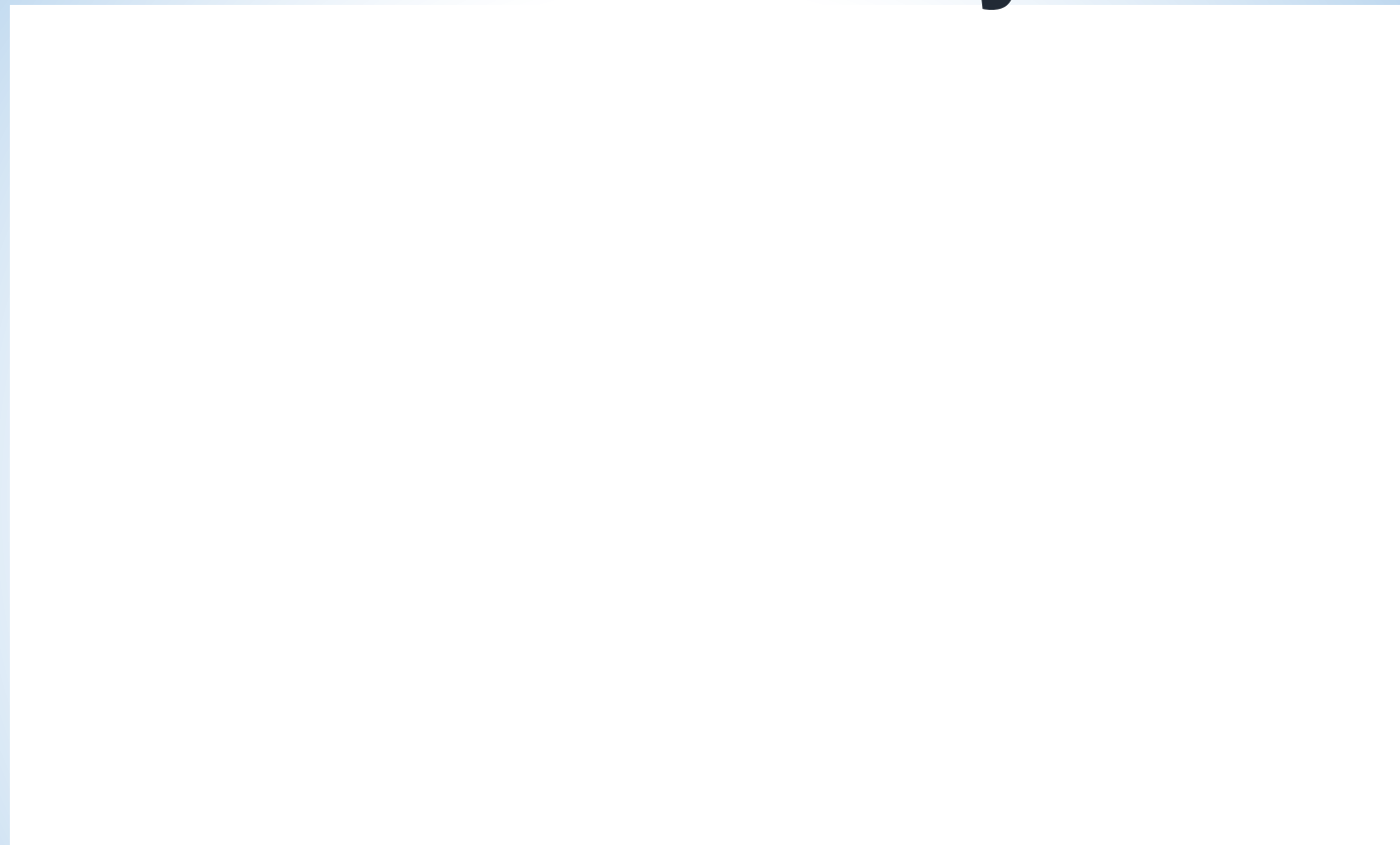
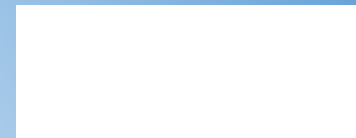
**Социальная программа -
простое и доступное решение
жилищного вопроса**



**Надёжный инструмент
для сохранения и
приумножения капитала**



ЖК «Best Way»



**Социальная программа – альтернатива ипотеке.
Простое и доступное решение жилищного вопроса.**

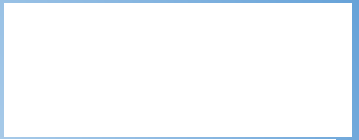
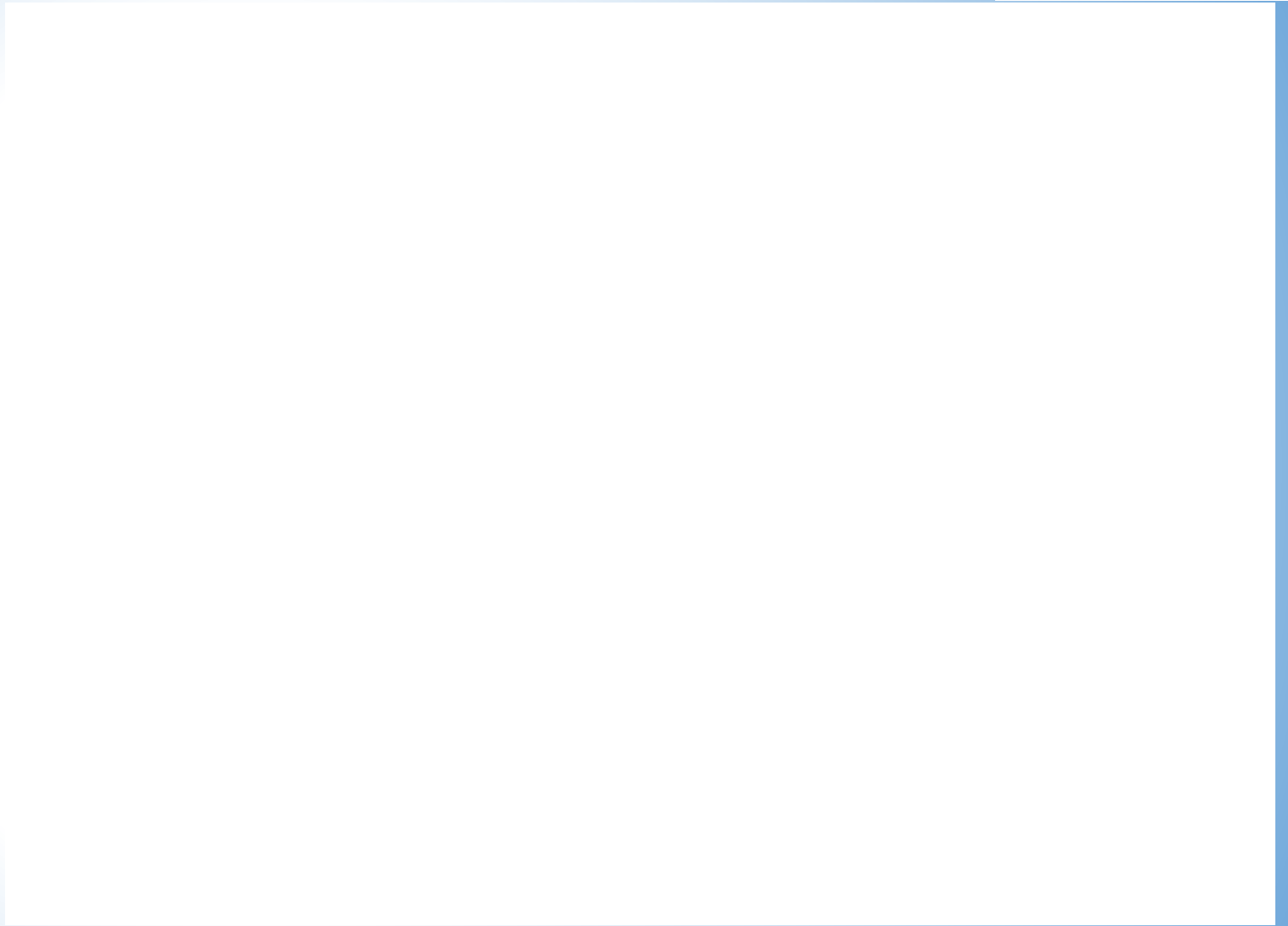
Что такое «Жилищный кооператив»

Жилищным кооперативом (ЖК) признаётся добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения потребности граждан в жилье.
(ст.110 Жилищного кодекса РФ)

Жилищный кооператив (ЖК) является некоммерческой организацией, созданной в форме потребительского кооператива, и не ставит своей целью извлечение прибыли.

ЖК «Best Way»





Законодательная база

- **Статья 218 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ**
- **Статья 123.1 - 123.2 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) от 05.05.2014 № 99 - ФЗ**
- **Раздел V Жилищного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ**

СПОСОБЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Характеристики	Ипотека	ЖК
% Ставка годовых	От 9% до 20%	0% или 2%
Переплата	От 150% до 300%	12% до 45%
Первоначальный взнос	От 10% до 50% 50%	От 35% до
Срок	До 30 лет	До 10 лет
Пакет документов	Полный пакет документов	Только Паспорт
Кредитная история	Хорошая кредитная история значение	Не имеет
Наличие гражданства РФ	Обязательно обязательно	Не
Возраст	От 21 года до 60	От 18 лет
Платежи	Аннуитет	Дифференцированные
Возврат средств	При полном погашении займа этапе	Возможен на любом

ИПОТЕКА или СОЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА?

Стоимость квартиры 3 500 000 руб.

ФИН. ОРГАНИЗАЦИЯ

Срок 25 лет

Платеж в мес. - 24 500 руб.

СОЦ. ПРОГРАММА

Срок 10 лет

Платеж в мес. - 24 750 руб.

Калькулятор:

<https://unomika.com/tumen/?yclid=240639807429547966>

Калькулятор:

<https://bestwaycoop.com/calculator>



Разница в 6.5 раз



ИТОГО переплата 4 539 000 руб.

ИТОГО переплата 693 000 руб.

ВЫБОР ЗА ВАМИ!

Как приобрести недвижимость через ЖК «Best Way»

1. Вступление в ЖК «Best Way»:

- ✓ заполнение заявления
- ✓ оплата вступительного членского взноса:
1020 Евро (объект до 1,5 млн. руб.)
2040 Евро (свыше 1,5 млн. руб.)
- ✓ оплата ежемесячного членского взноса 2 000 руб.
- ✓ внесение первоначального паевого взноса в
размере 35% или 50%

2. Выбор и приобретение объекта.

3. Передача объекта в пользование пайщику.

4. Оплата согласно графика рассрочки платежей.

5. Передача права собственности на объект пайщику.


Откуда у жилищного кооператива деньги?

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ

Паевые взносы
(35% или 50%) на
покупку жилья

Ежемесячные
взносы за
приобретённое
жилье

Ежемесячные взносы
от накопительных
программ
от 10 000 руб.



Накопительные программы «Best Way»

Возможность накопить на первоначальный взнос

При отсутствии средств в размере 35% или 50% для первоначального взноса имеется возможность накопить эту сумму путем внесения ежемесячных паевых взносов от 10 000 рублей.

Минимальный срок накопления 12 месяцев (1 год).

Преимущество:

Участники накопительных программ получают средства на покупку недвижимости под 0% годовых.

Гарантии пайщика



Пайщик и все члены его семьи могут **прописаться** в жилое помещение



При выходе из ЖК пайщику возвращаются **ВСЕ** паевые взносы



Заключается **договор паенакопления** и **договор найма**. Долгосрочный договор найма **регистрируется в УФРС (Рег. Палата)**



После полной выплаты, **Право собственности переходит к Нанимателю (пайщику)**



Не учитывается инфляция. Пайщик выплачивает фиксированную стоимость объекта недвижимости

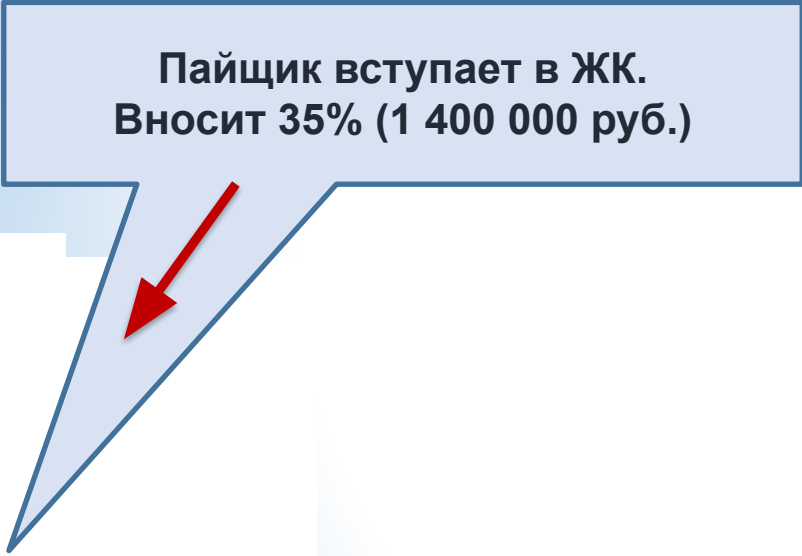
Преимущества

1. **Выгодные условия**
2. **Рассрочка до 10 лет**
3. **Конфиденциальность**
4. **Минимальные требования**
5. **Деятельность в рамках законодательства РФ**
6. **Доступность для людей со средним достатком**
7. **Возможность приобретения объекта недвижимости, жилого назначения. До 10 000 000 руб.**
8. **Возможность использования мат. капитала и субсидий**

Вариант #1 Покупка квартиры за 1/3 цены

Стоимость квартиры **4 000 000** руб. В наличии **35%** – **1 400 000** руб.

Пайщик вступает в ЖК.
Вносит 35% (1 400 000 руб.)



Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены

Стоимость квартиры **4 000 000** руб. В наличии **35%** – **1 400 000** руб.

Пайщик вступает в ЖК.
Вносит 35% (1 400 000 руб.)

```
graph TD; A[Пайщик вступает в ЖК. Вносит 35% (1 400 000 руб.)] --> B[ЖК накапливает и добавляет 65% от стоимости объекта.];
```

ЖК накапливает и добавляет
65% от стоимости объекта.

Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены

Стоимость квартиры **4 000 000** руб. В наличии **35%** – **1 400 000** руб.



Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены

Рассрочка на **10 лет** под **2%** годовых,
Общая переплата за **10 лет** не более **20%**. Нет проверки
кредитной истории. Минимальный пакет документов.

Пайщик вступает в ЖК.
Вносит 35% (1 400 000 руб.)

Объект передается пайщику под
2% годовых, ежемесячный платеж:
28 000 руб.

ЖК накапливает и добавляет
65% от стоимости объекта.


ЖК выкупает пайщику объект
стоимостью 4 000 000 руб.

Вариант #2

Материнский капитал

У Вас есть материнский капитал **453 026** руб.

Вступаем в ЖК:
Вступительный 1020 евро.
Ежемесячный 2 000 руб.
Первый паевой 10 000руб.



Материнский капитал

У клиента есть материнский капитал **453 026 руб.**

Вступаем в ЖК:
Вступительный 1020 евро.
Ежемесячный 2 000 руб.
Первый паевой 10 000руб.

Пенсионный фонд перечисляет материнский капитал на счёт ЖК в течении 2-3 мес.

Материнский капитал

При наличии материнского капитала **453 026** рублей.
Вы получаете возможность купить квартиру за 1 300 000 рублей.

Вступаем в ЖК:
Вступительный 1020 евро.
Ежемесячный 2 000 руб.

Пенсионный фонд перечисляет материнский капитал на счёт ЖК в течении 2 месяцев.

Пайщик переходит в очередь на покупку жилья.

Материнский капитал

- Рассрочка на **10 лет** под **2%** годовых, переплата не более **30%**
- Ежемесячный платеж 10 500 руб.
- Не требуется привлекать банковские средства.

Вступаем в ЖК:
Вступительный 1020 евро.
Ежемесячный 2 000 руб.

Считаем, что материнский капитал это 35%. Следовательно можно купить объект за 1 300 000 руб.

Пенсионный фонд перечисляет материнский капитал на счёт ЖК в течении 2 месяцев.

Пайщик переходит в очередь на покупку жилья.



HERMES

MANAGEMENT

Финансовый продукт
СЧЁТ VISTA

HERMES

MANAGEMENT

Регистрационный номер - 8617

Регистрация - Belize, Central America

Законодательство - Британское

Год создания - 1998 г.

Переименование - 2014 г.

Адрес офиса - Wien, Austria

VISTA



1. РАСЧЁТНЫЙ СЧЁТ

2. НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЁТ

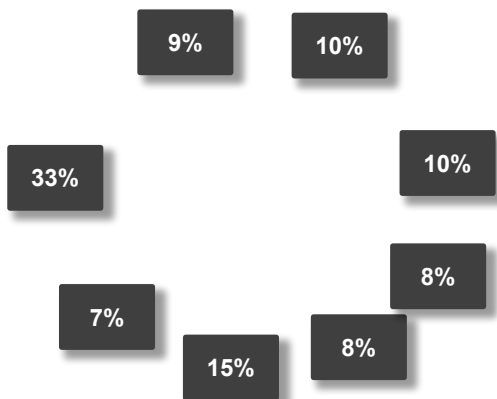
3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЁТ



VISTA







- 1. Минимальная сумма контракта: 10 000**
- 2. Валюта на выбор: USD, EUR**
- 3. Мин. взнос: 10% от суммы контракта**
- 4. Разовая брокерская комиссия (Agio) 7%**
- 5. Срок контракта: бессрочный**

Стратегия размещения финансовых инструментов в инвестиции в 2017 г.



- Интернет Бизнес Стартапы 33%
- Акции европейских компаний 15%
- Развивающиеся рынки 10%
- Американские акции 10%
- Фьючерсы на энергоносители 9%
- Резервный фонд ликвидности 8%
- Товарные рынки 8%
- Недвижимость 7%

Американские акции

-  United Technologies Corporation (UTX)
-  Microsoft Corporation (MSFT)
-  JPMorgan Chase & Co (JPM)
-  Intel Corporation (INTC)
-  Apple Inc (AAPL)
-  Visa Inc (V)

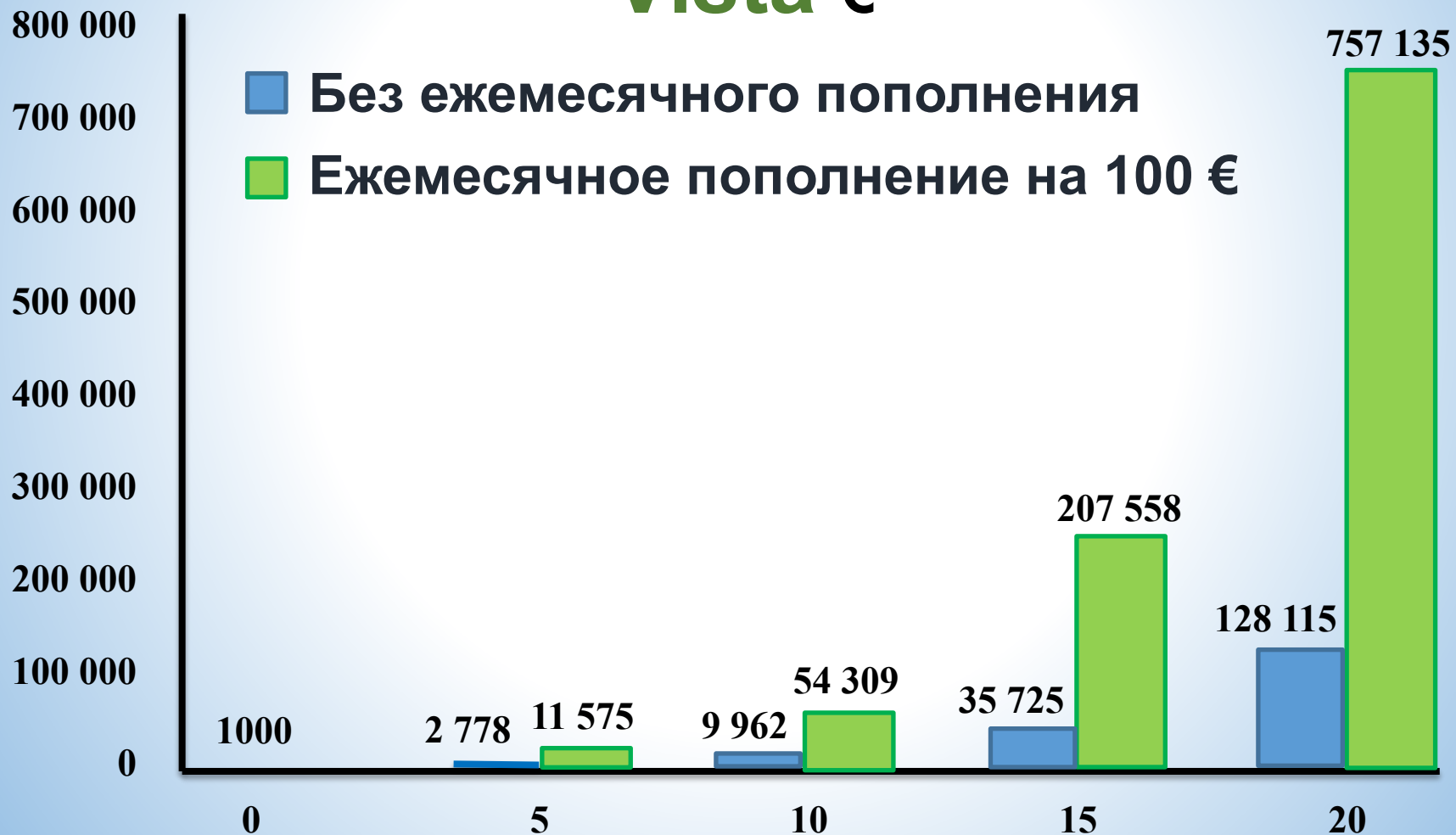
VISTA

ПОСТОЯННЫЙ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ

Доходность:

2010 г.	+ 23%
2011 г.	+ 21%
2012 г.	+ 18%
2013 г.	+ 20%
2014 г.	+ 22,7%
2015 г.	+ 24,7%
2016 г.	+ 24,8 %
2017 г.	+ 23,39%

Капитализация средств на счете Vista €



VISTA

24/7

**ВАШИ ДОХОДЫ В ВАШИХ РУКАХ
24 ЧАСА В СУТКИ, 7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ!**

Кредит под залог счёта

VISTA

Кредит 70%
от факт. суммы счёта

7 % В ГОД
ставка по кредиту

Варианты использования счёта **VISTA**

Вариант #1

Покупка автомобиля через счет **VISTA**

Клиент хочет купить автомобиль за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет VISTA

HERMES
MANAGEMENT

10 000\$

7000\$

Клиент хочет купить автомобиль
за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT



$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$

Клиент хочет купить автомобиль
за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет VISTA

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT



зало



$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$

Клиент хочет купить автомобиль
за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет VISTA

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT



зало



$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$



70% - 7 000\$

Кредит 7% в год (490\$)

Клиент хочет купить автомобиль
за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет VISTA

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

зало

$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$

→ 70% - 7 000\$
Кредит 7% в год (490\$)

Клиент хочет купить автомобиль
за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет **VISTA**

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

ИСТЫЙ
ДОХОД
% в год

1500\$ в год

зало

10 000\$ + 20% = 2 000\$

70% - 7 000\$
Кредит 7% в год (490\$)

Клиент хочет купить автомобиль за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет **VISTA**

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

ИСТЫЙ
ДОХОД
10% в год

1500\$ в год

зало

10 000\$ + 20% = 12 000\$

70% - 7 000\$
Кредит 7% в год (490\$)

Клиент хочет купить автомобиль за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Покупка автомобиля через счет **VISTA**

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

Преимущества:

Каждые 3 года меняем старый а/м на новый, более дорогой!

Доход
20% в год

1500\$ в год

зало

10 000\$ + 20% = 12 000\$

70% - 7 000\$
Кредит 7% в год (490\$)

Клиент хочет купить автомобиль за **7000\$**, у него есть **10 000\$**

Варианты использования счёта **VISTA**

Вариант #2

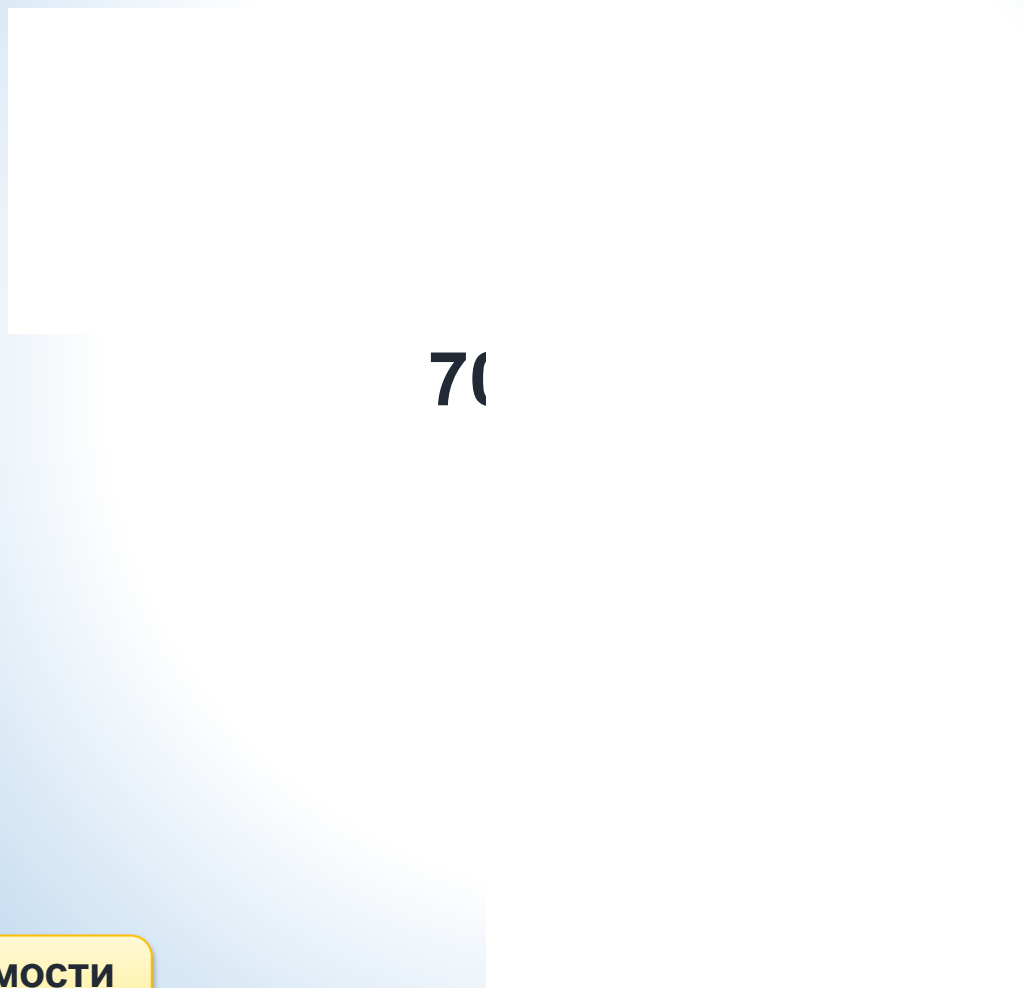
Покупка в ЖК через счёт **VISTA**

У клиента есть **100%** от стоимости квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет **VISTA**



HERMES
MANAGEMENT



У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет **VISTA**



VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT



$$70\ 000\$ + 20\% = 14$$

У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет **VISTA**

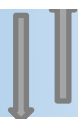


VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT



зало



70 000\$ + 20% = 14 000\$

У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет **VISTA**



VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT



зало



70 000\$ + 20% = 14 000\$



70% - 49 000\$

Кредит 7% в год (3400\$)

У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет **VISTA**

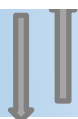


VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT



зало

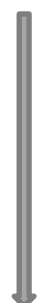


70 000\$ + 20% = 14 000\$



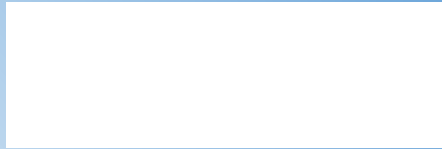
70% - 49 000\$

Кредит 7% в год (3400\$)



У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

Доход от счёта
10 500\$ в год

Чистый
доход
15% в год

зало

$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$

$70\% - 49\ 000\$$
Кредит 7% в год (3400\$)

У клиента есть 100% от стоимости
квартиры - 4 000 000 руб. $\approx 70\ 000\$$

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

Доход от счёта
10 500\$ в год

Чистый
доход
15% в год

зало

$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$

$70\% - 49\ 000\$$
Кредит 7% в год (3400\$)

Клиент внёс кредит в ЖК, как 50%
от стоимости квартиры

У клиента есть 100% от стоимости
квартиры - 4 000 000 руб. $\approx 70\ 000\$$

Покупка в ЖК через счет VISTA

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

Доход
15% в год

Доход от счёта
 $10\,500\$: 12 =$
875\$ в месяц

зало

$70\,000\$ + 20\% = 14\,000\$$

$70\% - 49\,000\$$
Кредит 7% в год (3400\$)

Клиент внёс кредит в ЖК, как 50%
от стоимости квартиры

ЖК добавил 50%. Клиент купил
квартиру за 98 000\$
Платеж по рассрочке под
 $\approx 500\$$ в мес.
Доход на VISTA $\approx 875\$$ мес.

У клиента есть 100% от стоимости
квартиры - 4 000 000 руб. $\approx 70\,000\$$

Покупка в ЖК через счет VISTA

VISTA
СЧЕТ

HERMES
MANAGEMENT

Результат:

1. Квартира больше.
2. Прибыль от счета идёт на оплату рассрочки, а разница является пассивным доходом.

Доход от счёта
10 500\$ в год

Квартира за
98 000\$

зало

$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$

ЖК добавил 50%. Клиент купил квартиру за 98 000\$ ($\approx 5\ 600\ 000$ р.)
Платеж по рассрочке $\approx 500\$$ в мес.
Доход на VISTA $\approx 875\$$ мес.

$70\% - 49\ 000\$$
Кредит 7% в год (3400\$)

Клиент внёс кредит в ЖК, как 50% от стоимости квартиры

У клиента есть 100% от стоимости квартиры - 4 000 000 руб. $\approx 70\ 000\$$

VISTA

1. **Agio** – входная брокерская комиссия, 7% от контрактной суммы, можно в займ
2. **Ежемесячные отчисления:**
 - 0,083% от суммы портфеля за управление счетом – **management fee**
 - 20% от полученной прибыли по системе 80/20 – **performance fee**

Финансовый продукт

VISTA это:

1. Конфиденциальность
2. Доступ к деньгам 24/7
3. Выгодное и быстрое кредитование
4. Возможность передачи по наследству
5. Пенсионное накопление
6. Отличная доходность и защита капитала

Бизнес в рамках холдинга "Life is Good"

- 1.** Комиссионные за продвижения продуктов ЖК «Best Way» и «HERMES management».
- 2.** Комиссионные за организацию сети продаж.
- 3.** Комиссионные за увеличение клиентами контрактных сумм.
- 4.** Ежемесячный пассивный доход от 2% до 10% от дохода клиентов (начиная с 6-го уровня).

Карьерные единицы

1. За пайщика внесшего членский взнос в ЖК «Best Way» в сумме:
1020 евро – начисляется 40 единиц
2040 евро – начисляется 80 единиц
2. За каждый открытый счёт VISTA единицы начисляются из расчета (сумма контракта делится на константу 300)

Минимальная сумма контракта 10 000 у.е. Считаем так:
 $10\ 000 / 300 = 33.33$ единицы

3. Личные единицы – единицы заработанные за контракты лично приглашённых клиентов.

Групповые единицы – единицы заработанные от контрактов клиентов на всех уровнях, включая личные единицы.

Маркетинг план

Накопительная система единиц
(единицы не сгорают)

Единицы		Уровень	Тариф	Пассивный доход
групповые	личные			
1 000 000		10	€ 14,5	10%
300 000		9	€ 14,3	8%
100 000		8	€ 14	6%
50 000		7	€ 13,5	4%
25 000	1000	6	€ 12	2%
10 000	800	5	€ 10,5	
3000	500	4	€ 9	
700	300	3	€ 7	
	100	2	€ 5	
	до 100	1	€ 3	

Директор

Один пайщик – 80 ед.
Счёт VISTA – 33.33 ед.

€ 7 x 80 ед. = € 560
€ 5 x 80 ед. = € 400
€ 3 x 80 ед. = € 240

Групповые - ед. структуры
Личные - ед. 1-й линии

Маркетинг план

Пример начисления комиссионных:

1. Ваш личный клиент открывает счёт VISTA на сумму 10 000 евро.
Расчёт: $10\ 000 / 300 = 33,33$ единицы $33,33 \times 3 = 99,99$ евро (ваш гонорар).

2. Ваш личный клиент открывает счёт VISTA на сумму 50 000 евро.
Расчёт: $50\ 000 / 300 = 166,66$ единиц

Вы переходите на 2 – уровень и ваши комиссионные составят:

$100 \times 3 = 300$ евро + $66,66 \times 5 = 333,3$ евро

Итого: 633,3 евро (ваш гонорар).

Единицы		Уровень	Тариф
групповые	личные		
от 100		2	€ 5
до 100		1	€ 3

Маркетинг план

Пример начисления комиссионных:

1. У вас уже есть 300 личных единиц и 700 групповых. Вы достигли третьего уровня. Ваш партнер подключает клиента на 10 000 €
У партнера первый уровень.

Его комиссионные составят $10\,000 / 300 = 33.33$ ед. $33.33 \times 3 = 99.99$ €

Ваши комиссионные составят $10\,000 / 300 = 33.33$ ед. $33.33 \times 7 = 233.31$ €

99.99 € из этой суммы заработал ваш партнер, следовательно ваш доход $233.31 - 99.99 = 133.32$ €

Единицы		Уровень	Тариф
групповые	личные		
700	300	3	€ 7
	100	2	€ 5
	до 100	1	€ 3

Что Вам понравилось больше?

Выгодно приобрести
недвижимость?

Бизнес с
«Life is Good»?

Возможность
инвестирования?

Life is Good!

Объединиться, чтобы Жить!