



# Личный финансовый план

*Спикер :*

Наталья Смирнова

Генеральный директор

консалтинговой компании «Персональный советник»





# Каждый день клиент принимает множество финансовых решений



- Как преумножить капитал?
- На какую сумму, срок и в какой валюте взять кредит?
- Приобрести ли дом сейчас или позже?

\*\*\*



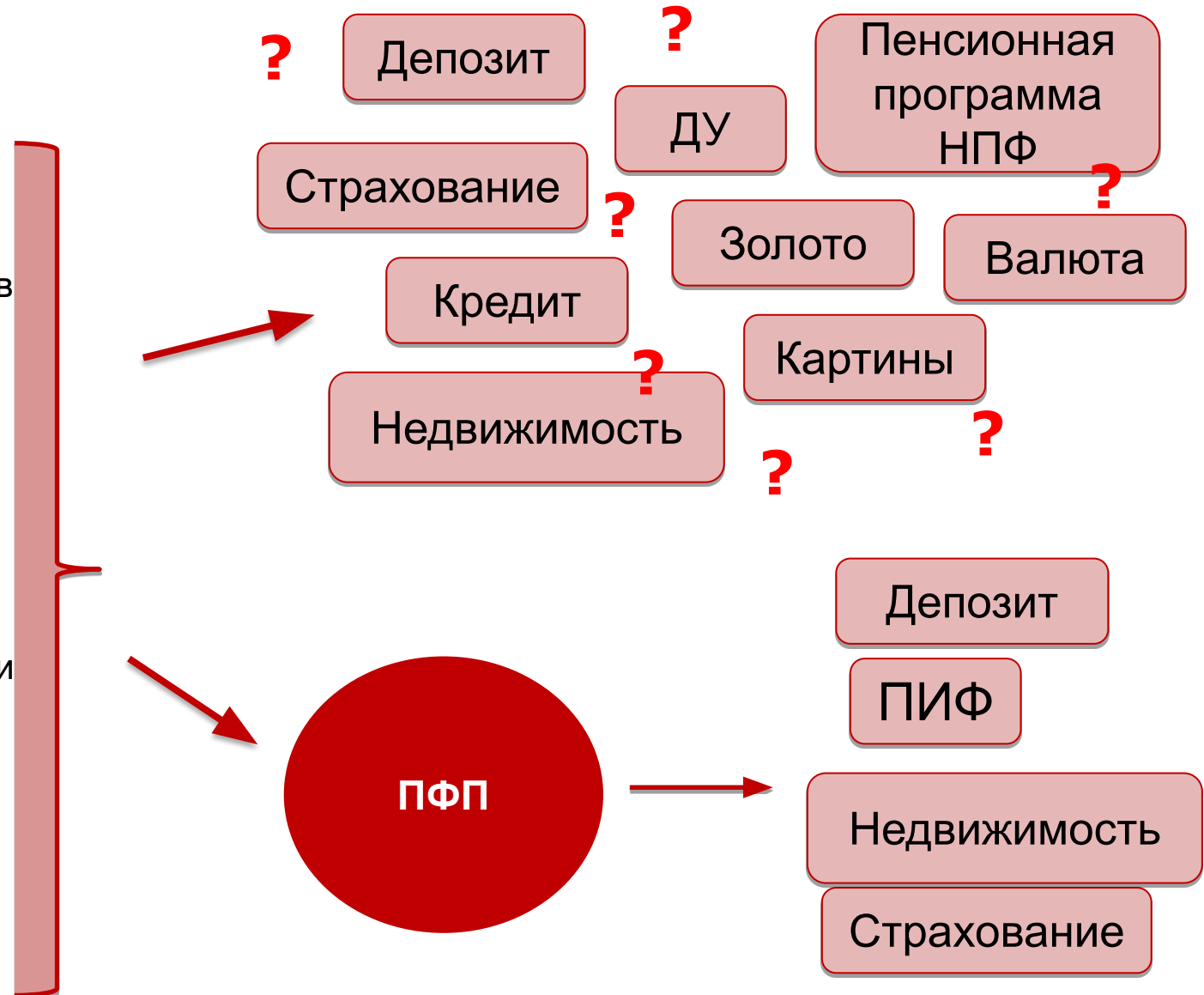
- Страховать ли жизнь, имущество, ответственность, титул и на какую сумму?
- Как накопить на образование детям?
- Как обеспечить себе достойную пенсию?





# Варианты принятия финансовых решений

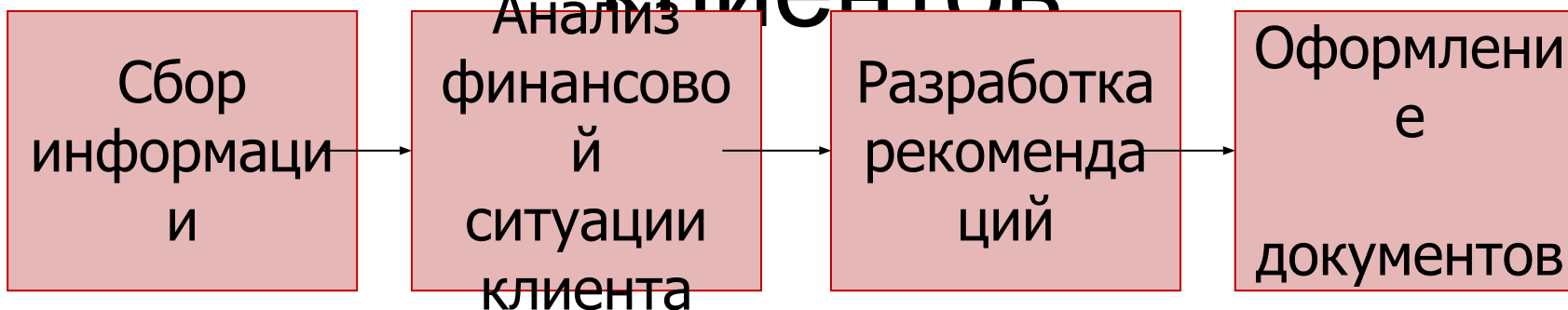
- Как преумножить капитал?
- На какую сумму, срок и в какой валюте взять кредит?
- Приобрести ли дом сейчас или позже?
- Страховать ли жизнь, имущество, ответственность, титул и на какую сумму?
- Как накопить на образование детям?
- Как обеспечить себе достойную пенсию?





# Стандарты обслуживания

## КЛИЕНТОВ



Какая информация нужна?  
Как ее у клиента узнать?  
Как оценить склонность к риску?  
В какой форме лучше презентовать результаты клиенту?  
Как лучше общаться с клиентом?

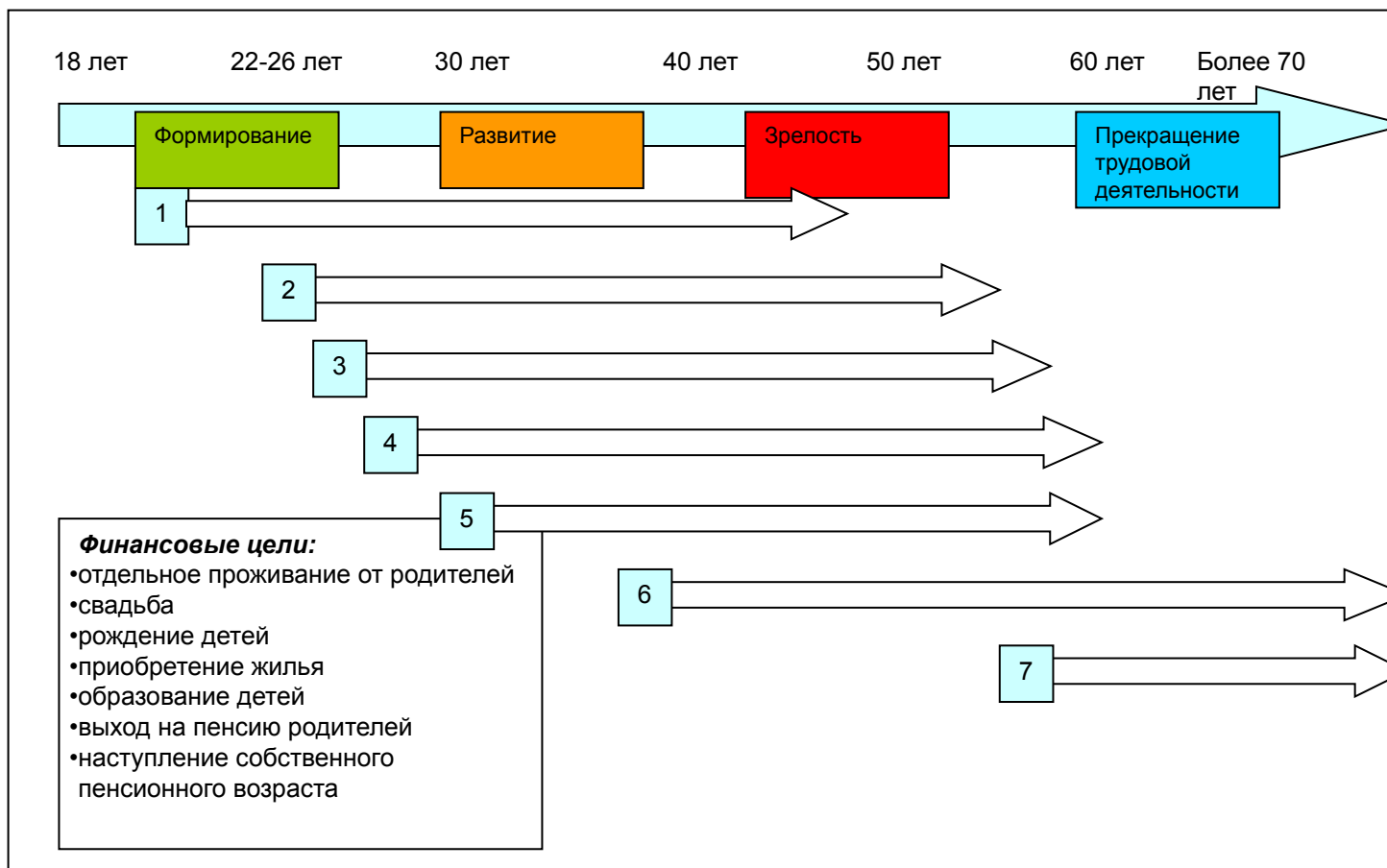
Жизненный цикл?  
Доходы и расходы?  
Активы и пассивы?  
Страхование?  
Пенсия?  
Финансовые цели?

Приоритеты целей  
Инвест. инструменты  
Кредиты  
Страховки  
Пенсионные продукты  
Налоги  
Иное





# Жизненный цикл: свои цели для каждой стадии





# Сбор информации – расширенный перечень

1. Личные данные (состав семьи, пол, возраст, брачный контракт и т.д.)
2. Иждивенцы
3. Данные о занятости
4. Доходы
5. Расходы
6. Активы (имущество, накопления) – ликвидные и неликвидные
7. Пассивы (все кредиты и долги)
8. Страхование (все риски)
9. Пенсия
10. Наследство
11. Финансовые цели (сроки, стоимость, приоритет)





# Сбор информации

Личные данные	Можно без брачного контракта
Иждивенцы	Хотя бы количество
Занятость	Хотя бы найм/бизнес и сектор
Доходы	Хотя бы сумму свободных средств
Расходы	Общую сумму и статьи по вычетам
Активы	Только ликвидные активы
Пассивы	Ежемесячный платеж, изначальный срок кредита
Страховки	Есть/нет
Наследство	Можно опустить
Пенсия	Где накопительная часть, ДПО (есть/нет)
Финансовые цели	Хотя бы самые крупные на ближайшие 5 лет





## Составление перечня финансовых целей

Наименование цели	Приоритет	Время приобретения	Стоимость (в текущих ценах)	Валюта цели	Гражданство, налоговое резидентство
Собственный бизнес	3	К 40 годам	3 000 000 руб.	Руб.	РФ
Загородный дом	2	К 45 годам	10 000 000 руб.	Руб.	РФ
Пенсия супруга	1	С 60 лет	40 000 руб./мес.	?	?
Пенсия супруги	1	С 55 лет	40 000 руб./мес.	?	?





## Анализ расходов и доходов

РАСХОДЫ	В месяц
На жизнь	70 000
На активы	15 000
На государство	13 000
Итого	98 000

ДОХОДЫ	В месяц
От текущей деятельности	100 000
От активов	6 000
От государства	0
Итого	106 000



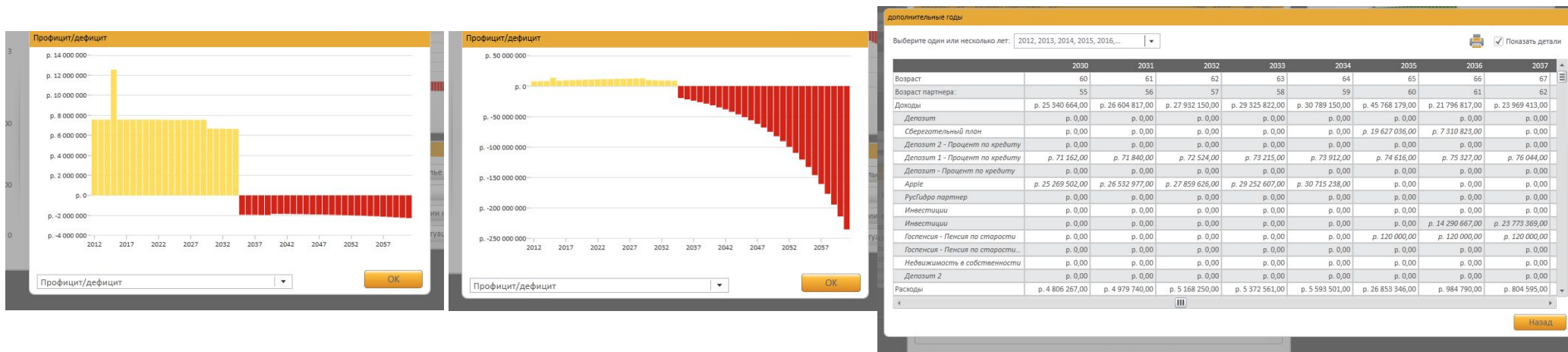
# Анализ расходов и доходов

На базе всех источников доходов клиента, всех расходов клиента, происходит построение прогнозов cash flow по годам (для первых 1-3 лет возможно – помесячно) для разных сценариев с учетом:

- инфляции
- рентабельности бизнеса,
- прогноза банковских ставок,
- прогноза динамики фондовых рынков в РФ и за рубежом
- динамики курсов валют

Анализируются оптимистичный, умеренно-реалистичный и негативные сценарии развития событий, оценивается динамика cash flow план/факт, разрабатываются рекомендации для сглаживания возможных негативных событий за счет различных финансовых решений:

- Кредитные линии
- Формирование/увеличение пассивного дохода и т.д.





## Финплан -Cash flow (-)

год составления финплана	темпа роста доходов	год расчета	ежемесячные расходы	ипотека	НСЖ	расходы на пенсии	Итого расходы, без учета инфляции	Итого расходы, с учетом инфляции
2015	1,05	2015	500000				500000	500000
2015	1,05	2016	1200000				1200000	1260000
2015	1,05	2017	1200000				1200000	1323000
2015	1,05	2018	1200000				1200000	1389150
2015	1,05	2019	1200000				1200000	1458607,5
2015	1,05	2020	1200000				1200000	1531537,875
2015	1,05	....						
2015	1,05	2071				2280000	2280000	35037700,4137991
2015	1,05	2072				2280000	2280000	36789585,4344891





## Финплан – Cash flow (+)

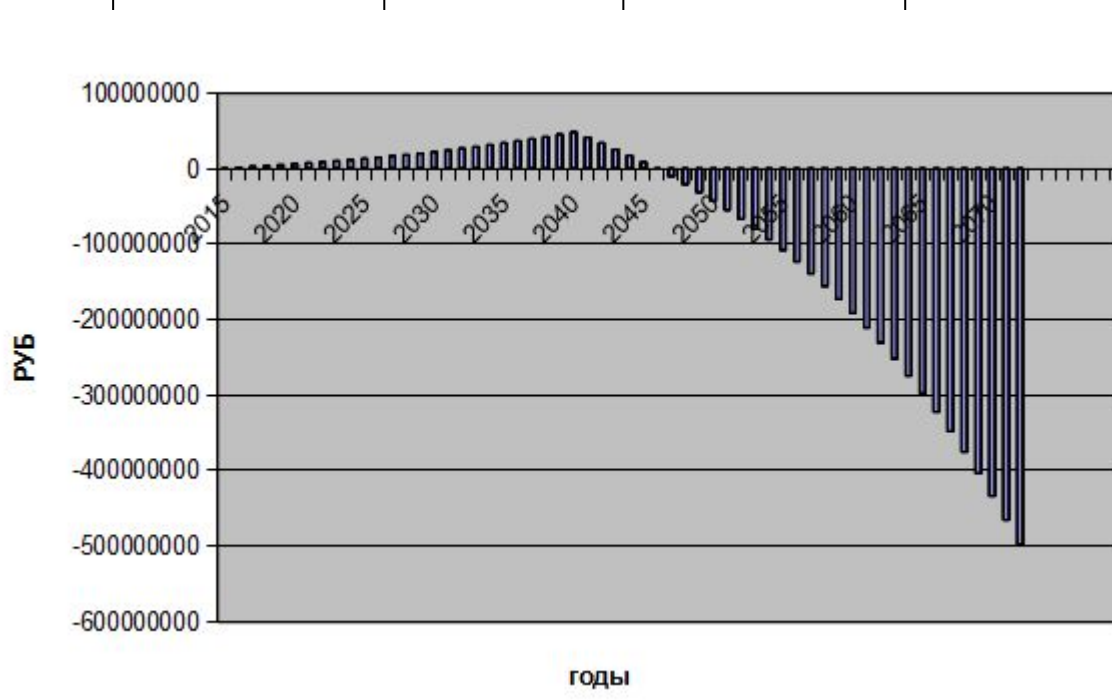
год составления финплана	темпа роста доходов	год расчета	ЗП мужа	бонус	пенсия клиента, гос	пенсия жены, гос	Итого доходы, без учета годового прироста	Итого доходы, с учетом ежегодного прироста
2015	1,05	2015	900000	0			900000	900000
2015	1,05	2016	2160000	0			2160000	2268000
2015	1,05	2017	2160000	0			2160000	2381400
2015	1,05	2018	2160000	0			2160000	2500470
2015	1,05	2019	2160000	0			2160000	2625493,5
2015	1,05	2020	2160000	0			2160000	2756768,175
2015	1,05	2021	2160000	0			2160000	2894606,58375
2015	1,05	...						
2015	1,05	2069			120000	120000	240000	3345287,066 59975
2015	1,05	2070			120000	120000	240000	3512551,419 92974
2015	1,05	2071			120000	120000	240000	3688178,990 92622
2015	1,05	2072			120000	120000	240000	3872587,940 47253





# Финплан -Cash flow

Год	Доход	Расход	разница	Нараст.итог
2015	900000	500000	400000	400000
2016				
2017				
2018				
2019				
2020	2			
2021	289			
2022	30393			
2023	319130			
2024	33508			
2025	3518412,39383927	1954673,55213293	1563738,84170634	13078515,6758332
....				



## Анализ расходов и доходов

РАСХОДЫ	В месяц
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cash back</li> <li>• Бонусные программы</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продажа нерентабельных активов</li> <li>• Поиск инвестиционных инструментов с привлекательными тарифами</li> <li>• Оптимизация налогообложения</li> <li>• Кредитная оптимизация</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Налоговые вычеты при продаже свыше 3/5 лет</li> <li>• Налоговая оптимизация</li> </ul>	
<b>Итого</b>	<b>98 000</b>

ДОХОДЫ	В месяц
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Доходная карта</li> <li>• Принудительное накопление 5% от расходов на накопительный счет</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Введение потенциально более доходных активов</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Налоговые вычеты</li> <li>• Маткапитал</li> <li>• Пособия, льготы</li> <li>• Управление накопительной частью пенсии, софинансирование</li> </ul>	
<b>Итого</b>	<b>106 000</b>

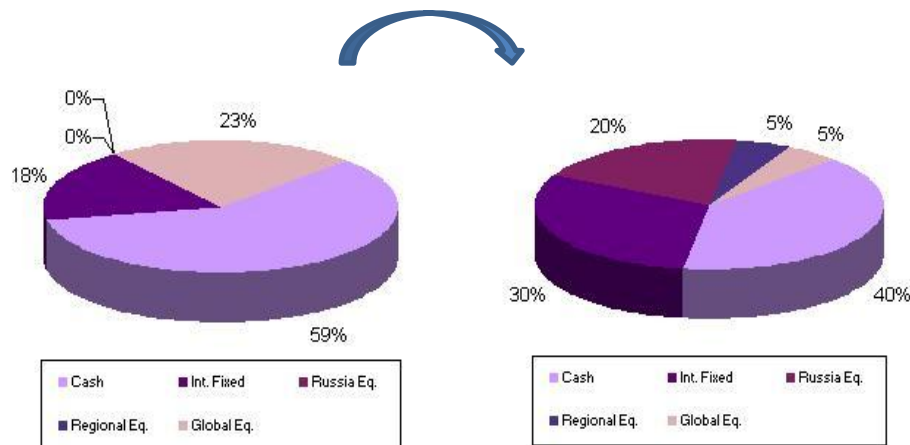
# Анализ активов

Анализируется имущество, накопления, инвестиционный портфель клиента с точки зрения оптимизации:

- Структуры владения активами и разграничения активов для личного пользования и бизнеса
- Налогообложения
- Издержек на обслуживание
- Прогнозной доходности классов активов, оптимизации портфеля в соответствии с принципами Современной портфельной теории Шарпа-Марковица, Монте-Карло симуляции и т.д.

Рекомендации могут включать:

- Использование оффшорных компаний, трастов, семейных фондов с учетом стоимости создания и поддержания
- Подбор вариантов инвестиций в классы активы через инструменты с меньшими налоговыми и прочими затратами
- Ребалансировку портфеля с учетом риск-профиля клиента, Efficient Frontier и т.д.



## Current Portfolio

Highest likely (%)  
Expected return (%)  
Lowest likely (%)

## Proposed Portfolio

Highest likely (%)  
Expected return (%)  
Lowest likely (%)

	1 Year	2 Years	3 Years	5 Years	10 Years	20 Years	30 Years
<b>Current Portfolio</b>							
Highest likely (%)	26.12	18.76	15.58	12.46	9.39	7.28	6.36
Expected return (%)	3.08	3.08	3.08	3.08	3.08	3.08	3.08
Lowest likely (%)	-19.96	-12.60	-9.42	-6.30	-3.23	-1.12	-0.20
<b>Proposed Portfolio</b>							
Highest likely (%)	50.66	34.98	28.42	22.10	16.06	12.04	10.35
Expected return (%)	4.86	4.86	4.86	4.86	4.86	4.86	4.86
Lowest likely (%)	-40.94	-25.26	-18.70	-12.38	-6.34	-2.32	-0.63



## Анализ активов

Название	Сумма
квартира, РФ	200000 долл.
Автомобиль, РФ	400 тыс. руб.
НСЖ, РФ	50 тыс. долл.
НСЖ, РФ	50 тыс. долл.
Брокерский счет, РФ	30 тыс. руб.

Название	Сумма
Депозит, долл., РФ	20350 долл.
Депозит, евро, РФ	5140 евро
Депозит, долл., РФ	8400 долл.
Депозит, рубли, РФ	150 000 руб.
Депозит, рубли., РФ	397 000 руб.





## Анализ активов

Название	Сумма	Процент	Название	Сумма	Процент
квартира, РФ	200000	0% ❌	Депозит, долл., РФ	20350	1,5% ❌
Автомобиль, РФ	400 тыс.	0% ❌	Депозит, евро, РФ	5140	2% ❌
НСЖ, РФ	50 тыс.	3% ≈	Депозит, долл., РФ	8400	8,5% +
НСЖ, РФ	50 тыс.	3% ≈	Депозит, рубли, РФ	150 000	13% +
Брокерский счет, РФ	30 тыс.	0% ❌	Депозит, рубли., РФ	397 000	4% ❌



## Анализ активов

Привычный инструмент	Альтернатива
Наличность, зарплатная карта	Доходная карта 8-10%
Депозит 7-9%	<ul style="list-style-type: none"><li>• Депозит 11-12%</li><li>• ОФЗ 12%</li><li>• Муниципальные и корпоративные облигации 12-16%</li><li>• Структурный продукт из облигаций 9-15%</li></ul>



## Анализ активов

Название	Сумма
квартира, РФ	200000 долл.
Автомобиль, РФ	400 тыс. руб.
НСЖ, РФ 	50 тыс. долл.
НСЖ, РФ 	50 тыс. долл.
Брокерский счет, РФ 	30 тыс. руб.

Название	Сумма
Депозит, долл., РФ 	20350 долл.
Депозит, евро, РФ 	5140 евро
Депозит, долл., РФ 	8400 долл.
Депозит, рубли, РФ 	150 000 руб.
Депозит, рубли., РФ 	397 000 руб.

## Анализ активов

Название	Сумма
квартира, РФ	200000 долл.
Автомобиль, РФ	400 тыс. руб.
НСЖ, РФ	50 тыс. долл.
НСЖ, РФ	50 тыс. долл.
Брокерский счет, РФ	30 тыс. руб.

Название	Сумма
Депозит, долл., РФ	20350 долл.
Депозит, евро, РФ	5140 евро
Депозит, долл., РФ	8400 долл.
Депозит, рубли, РФ	150 000 руб.
Депозит, рубли., РФ	397 000 руб.

## Анализ пассивов (долгов)

Вид пассива	Параметры
Ипотечный кредит	11% 23 000 долл.

Название актива	Описание
Депозит 1, долл.	20350 долл. 1,5%
Депозит 2, евро	5140 евро 2%
Сберегательный счет, рубли.	397 000 руб. 4%.

- ✓ Возможности погашения
- ✓ пассивов активами
- ✓ Рефинансирование
- ✓ Консолидация

## Анализ пассивов (долгов)

- Потребкредит 1. 100 тыс., 25%, на 1 год, 9500 руб./мес.
- Потребкредит 2. 150 тыс, 27%, на 1,5 года, 10230 руб./мес.
- Потребкредит 3. 200 тыс., 25%, на 2 года, 10680 руб./мес.

Итого: 30 410 руб./мес.

Потребкредит: 450 тыс., 19%, на 5 лет, 11 680 руб./мес.

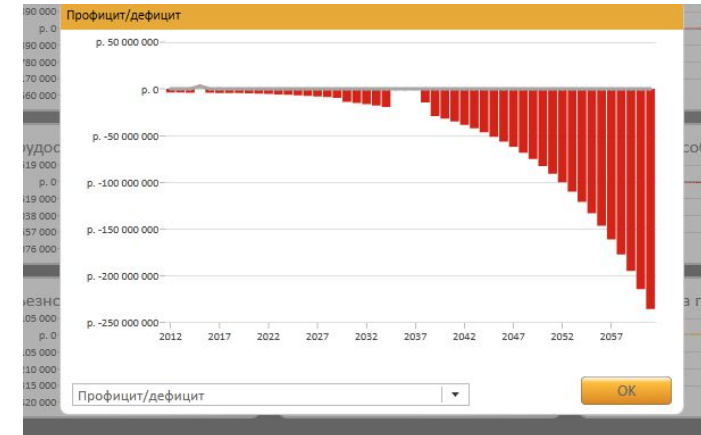
**Экономия в месяц: 18 730 руб.**



## Стресс-тесты

Анализируется устойчивость финансовой ситуации клиента к различным рискам:

- непредвиденные расходы,
- потеря работы,
- ущерб и утрата имущества,
- смерть, инвалидность, опасные заболевания,
- риск пережить свой капитал,
- развод,
- обращение взыскания на имущество
- системный финансовый кризис и иные кардинальные изменения в экономике т.д.
- смена политического строя, кардинальные законодательные изменения и т.д.



По итогам стресс-тестирования клиенту предлагаются способы защиты от рисков, которые могут нанести ущерб клиенту:

- Программы страхования имущества, жизни, ответственности
- Хеджирование валютных рисков опционным и фьючерсными стратегиями, введение хедж-фондов
- Использование альтернативных инвестиционных инструментов, слабо коррелирующих с традиционными классами активов (акции, облигации и т.д.)
- Перерегистрация части капитала в более благоприятные юрисдикции и т.д.




## Стресс-тесты

~~ЗП мужа 80 000 руб.~~

~~ЗП жены 40 000 руб.~~

Инфляция 

Девальвация 

Страновой  
риск 



Развод,  
взыскание 

500 000 руб.




3 000 000 руб.



700 000 руб.



Непредвиденные  
расходы 





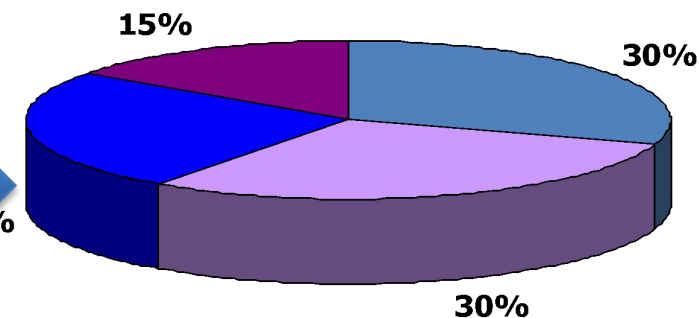
## Принципы создания инвестиционного портфеля

1. **Резервный фонд** в ликвидных инструментах в размере 3-6 ежемесячных расходов, хотя бы 2 разных банках
2. **Страховки:**
  1. Имущество
  2. Жизнь
3. **Инвестиционный портфель:**
  1. Ликвидный хотя бы на 50%
  2. Диверсифицированный по валютам, странам, отраслям, классам активов (акции, облигации, недвижимость, сырье и т. д.).
  3. Частично – в страховой оболочке и/или трасте, чтобы избежать взыскания и раздела при разводе
  4. Подходящий под ваши финансовые цели и предпочтения по доходности и риску





# Принципы создания инвестиционного портфеля





# Принципы создания инвестиционного портфеля

1. Определить риск-профиль, срок инвестиций, сумму



2. Выбрать классы активов для инвестиций







3. Подобрать инструменты для инвестиций в выбранные классы активов с учетом:

- Осознания риска
- Сумм инвестиций
- Пожеланий по ликвидности
- Издержек
- Пожеланий по пополнению и снятию и т.д.



4. Определить параметры выбранных инструментов (валюта, срок и т.д.)



Класс активов	Способы инвестиций в класс активов
Облигации 	<ul style="list-style-type: none"> <li>· фонды облигаций</li> <li>· покупка облигаций через открытие брокерского счета</li> <li>· инвестиции через договор доверительного управления (ИДУ)</li> <li>· Структурные продукты</li> </ul>
Драгметаллы 	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Слитки</li> <li>· Монеты (памятные и инвестиционные)</li> <li>· Структурные ноты</li> <li>· Обезличенные металлсчета</li> <li>· Акции золотодобывающих компаний</li> <li>· Деривативы (опционы, фьючерсы) на драгметаллы</li> <li>· инвестиции через ИДУ или фонды</li> </ul>
Недвижимость 	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Покупка готового объекта жилой или коммерческой недвижимости в РФ и за рубежом: отель, склад, апартаменты, ячейка для хранения, номер в отеле, дом и т. д.</li> <li>□ фонды недвижимости (ЗПИФ – закрытые фонды недвижимости в РФ, REIT – за рубежом и др.)</li> </ul>
Акции 	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Структурные ноты</li> <li>· фонды акций</li> <li>· инвестиции в акции через открытие брокерского счета</li> <li>· инвестиции через ИДУ</li> </ul>



## Принципы создания инвестиционного портфеля

- **Ваша склонность к риску** (зависит доля рискованных инструментов)
- **Срок до цели и ее важность** (чем менее важна цель, чем дольше срок – тем выше может быть доля агрессивных инструментов)
- **Валюта цели** (определяет валюту портфеля)
- Необходимость **регулярного дохода** (инструменты с регулярными выплатами или без)
- Желание **самостоятельно управлять капиталом** (активный или пассивный вариант инвестиций)



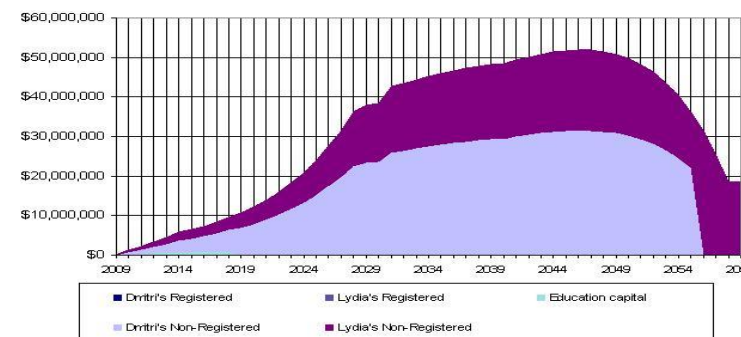
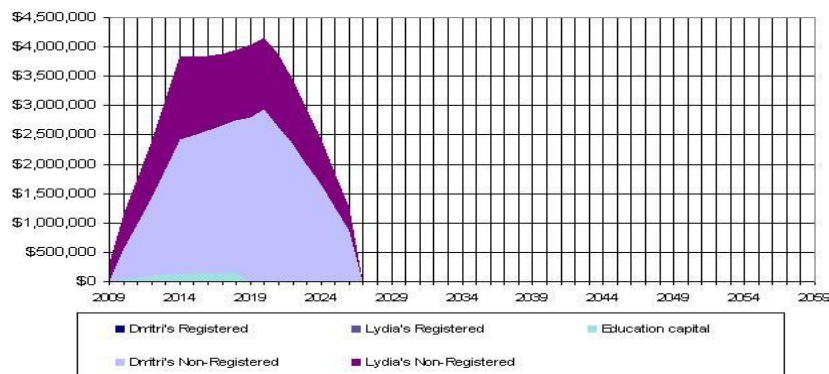


# Анализ достижимости целей

В ходе персонального финансового планирования описываются все цели клиента (пассивный доход, зарубежная недвижимость, зарубежное образование и т.д.), производится расчет их достижимости в указанном размере и в желаемые сроки.

Происходит подбор оптимальных решения для реализации каждой цели:

- Оценивается целесообразность привлечения кредитных средств
- Оценивается необходимость изъятия капитала из бизнеса или альтернативных источников
- Подбирается способ реализации цели, в том числе с точки зрения структуры владения (напрямую, через компанию/траст и т.д.), налогообложения
- Разрабатывается структура портфеля по классам активов с допустимыми параметрами риск-/доходность и т.д.
- Просчитывается вероятность достижения целей для разных способов, происходит сравнение вариантов реализации целей и выбирается наиболее оптимальный





## Финплан -Cash flow (-)

год составле ния финплан а	темп роста доходов	год расчета	ежемесяч ные расходы	ипотека	НСЖ	расходы на пенсии	Итого расходы, без учета инфляци и	Итого расходы, с учетом инфляци и
2015	1,05	2015	500000				500000	500000
2015	1,05	2016	1200000				1200000	1260000
2015	1,05	2017	1200000				1200000	1323000
2015	1,05	2018	1200000				1200000	1389150
2015	1,05	2019	1200000				1200000	1458607,5
2015	1,05	2020	1200000				1200000	1531537,87 5
2015	1,05	....						
2015	1,05	2071				2280000	2280000	35037700, 4137991
2015	1,05	2072				2280000	2280000	36789585, 4344891





## Финплан – Cash flow (+)

год составления финплана	темпа роста доходов	год расчета	ЗП мужа	бонус	пенсия клиента, гос	пенсия жены, гос	Итого доходы, без учета годового прироста	Итого доходы, с учетом ежегодного прироста
2015	1,05	2015	900000	0			900000	900000
2015	1,05	2016	2160000	0			2160000	2268000
2015	1,05	2017	2160000	0			2160000	2381400
2015	1,05	2018	2160000	0			2160000	2500470
2015	1,05	2019	2160000	0			2160000	2625493,5
2015	1,05	2020	2160000	0			2160000	2756768,175
2015	1,05	2021	2160000	0			2160000	2894606,58375
2015	1,05	...						
2015	1,05	2069			120000	120000	240000	3345287,066 59975
2015	1,05	2070			120000	120000	240000	3512551,419 92974
2015	1,05	2071			120000	120000	240000	3688178,990 92622
2015	1,05	2072			120000	120000	240000	3872587,940 47253

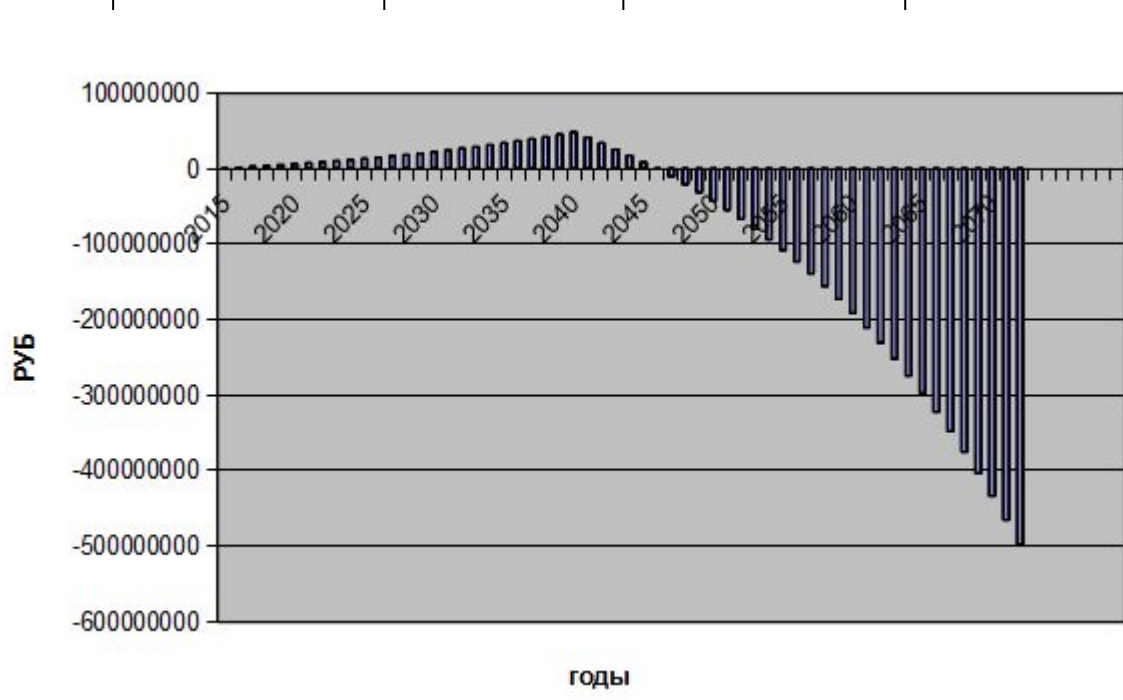






# Финплан -Cash flow

Год	Доход	Расход	разница	Нараст.итог
2015	900000	500000	400000	400000
2016				
2017				
2018				
2019				
2020	2			
2021	289			
2022	30393			
2023	319130			
2024	33508			
2025	3518412,39383927	1954673,55213293	1563738,84170634	13078515,6758332
....				





## Финплан -цели

<b>ВУЗ 1</b>			<b>дом</b>	
цена	1000000		цена	5000000
год	2026		год	2017
новая цена	1710339,358116 31		новая цена	5512500
			<b>ремонт</b>	
<b>ВУЗ 2</b>			цена	5000000
цена	1000000		год	2016
год	2028		новая цена	5250000
новая цена	1885649,142323 24			





## Финплан -цели

год	Net Cash flow	Цель 1	Цель 2	Цель 3	Активы (стоимость)	Итого активы минус цели
2 015	400 000			10 380 370	19 106 160	12 084 000
2 016	1 008 000			12 657 926	20 634 653	13 534 080
2 017	1 058 400			7 913 518	21 460 039	15 158 170
2 018	1 111 320			6 629 597	22 103 840	16 977 150
2 019	1 166 886			5 311 367	22 766 955	19 014 408
2 020	1 225 230				23 449 964	21 296 137
2 021	1 286 492				24 153 463	23 851 673
2 022	1 350 816				24 878 067	26 713 874
2 023	1 418 357				25 624 409	29 919 539
2 024	1 489 275				26 393 141	33 509 884
2 025	1 563 739				27 184 935	37 531 070
2 026	1 641 926				28 000 483	42 034 798
2 027	1 724 022				27 959 673	47 078 974
...	...					





## Реализация целей

Наименование цели	Время приобретения	Стоимость (в текущих ценах)	Валюта цели	Инструменты
Собственный бизнес	К 40 годам	3 000 000 руб.	Руб.	Облигации + структурные продукты со 100% защитой
Загородный дом	К 45 годам	10 000 000 руб.	Руб.	Ипотека на 15 лет под 13% + облигации в рублях + ИИС с ОФЗ
Пенсия супруга	С 60 лет	40 000 руб./мес.	?	Пенсионная страховка жизни + еврооблигации + ETF голубых фишек развитых стран
Пенсия супруги	С 55 лет	40 000 руб./мес.	?	Пенсионная страховка жизни + еврооблигации + ETF голубых фишек развитых стран

## Как часто пересматривать финплан

### Внешние:

- ✓ Изменение законодательства
- ✓ Инфляция, прочие факторы
- ✓ Появление новых финансовых продуктов
- ✓ Внешняя политическая и социальная обстановка и т.д..

### Внутренние:

- ✓ Предполагаемый темп доходов и расходов
- ✓ Изменения в активах и пассивах человека
- ✓ Финансовые цели семьи и т.д.





# Спасибо за внимание!

Наталья Смирнова

Генеральный директор

**«Персональный советник»**

[www.kdostatku.ru](http://www.kdostatku.ru)

+7-495-211-52-96

[editor@kdostatku.ru](mailto:editor@kdostatku.ru)

