Владимир Хосе ЭЧЕНИКЭ,
к.э.н, доцент кафедры управления риском и страхования, МГУ

МЕСТО СТРАХОВАНИЯ В ЛИЧНОМ ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Личное финансовое планирование можно рассматривать как одно из современных направлений продвижения страховых услуг. Подобный подход делает продажу договоров страхования простым и логичным.

Сравним мечту и финансовое планирование

На Западе личное финансовое планирование изучают в университетах и бизнес-школах, появилась соответствующая профессия. Надо отметить, что тема личного финансового планирования стала особенно популярна в последнее время и у нас.

Исследование, проведенное в конце 2005 г. показало, что только 4% россиян планирует свои доходы и расходы на срок более года. Правда, с расширением кредитных (и особенно ипотечных) программ, ситуация с финансовым планированием на уровне семьи улучшается, но не слишком динамично.

Что такое личное финансовое планирование? Это процесс, при помощи которого человек реализует свои желания в достижении финансовых целей.

Сравним мечту и финансовое планирование. Можно мечтать: хорошо было бы стать миллионером! А можно поставить такую цель в рамках финансового планирования и достичь ее, следуя конкретному плану. Для примера, рассмотрим, как за 15 лет стать рублевым миллионером с помощью инвестирования на депозитный счет. Допустим, изначально инвестируем 20 тыс. рублей на 15 лет. Каждый год прибавляется какой-то процентный доход – какой именно, не знаем, его надо рассчитать.

Кроме того, каждый год инвестируем разницу между доходами и расходами, пусть это будет еще 5 тыс. рублей. Итак, пусть x – необходимая процентная ставка.

Простая задачка – определить искомый x. Простой ответ - для того, чтобы получить 1 млн. руб. из начальных 20 тыс. и ежегодных 5 тыс. нужно получать среднегодовую в 24% в течение 15 лет.

К сожалению, на депозите так не получится, нужны другие инструменты инвестирования. Но, например, доходность по ПИФ-ам акций в удачные годы поднималась до 80%, а зачастую и выше.

Когда человек переводит цель в финансовые расчеты, она становится элементом его личного финансового планирования. Какими могут быть цели личного финансового планирования? Общая структура личного финансового плана включает следующие элементы (см. рис.1):

1. Пенсионное планирование
2. Планирование сбережений и инвестиций
3. Управление доходами и расходами
4. Управление личными рисками
5. Налоговое планирование
6. Планирование передачи наследства.

Вокруг понятия личного финансового планирования существует очень много путаницы – даже слушатели бизнес-школ считают, что курс с таким названием посвящен тому, как заработать деньги. Приходится спорить. А ведь слушатели бизнес-школ – люди достаточно образован-

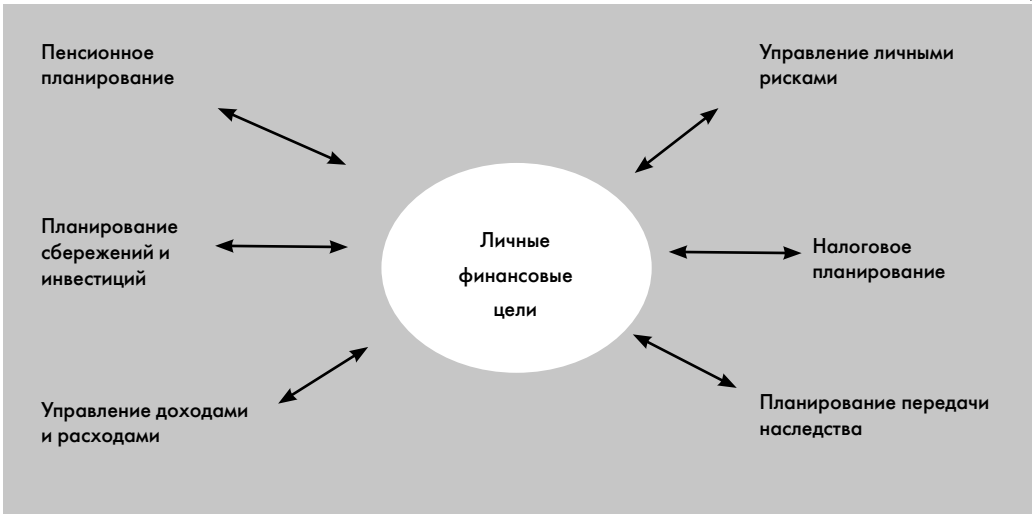


Рисунок 1. Структура личного финансового плана.

ные, самостоятельно управляют своими финансами (причем часто довольно значительными). Они хорошо знают, какие существуют финансовые инструменты – но пасуют перед вопросом «Почему вы не защищаете свое благосостояние, на которое потрачено столько времени и сил?»

Уточняют: «В каком смысле?»

Отвечаю: «У вас квартира застрахована? А дом? Но ведь часто это самое дорогое имущество, которое у вас есть».

Как правило, они не верят страховым компаниям и не понимают, зачем нужно страхование. Но ведь это люди, которые больше всего полагаются на здравый смысл, поэтому им можно показать, что результаты их труда, выраженные в накопленном богатстве, требуют защиты.

Скажем, квартира. Не редкость, когда в Москве сама квартира, ее ремонт и обстановка стоят не меньше миллиона долларов, а под ней (если она, допустим, на восьмом этаже) еще семь таких же квартир.

Легко представить, какой потенциальный ущерб можно нанести соседям при неблагоприятном стечении обстоятельств. Однако если ответственность перед третьими лицами не застрахована, то естественная реакция чело-

века – возразить, что это может и не произойти. Однако, те же самые предприниматели, управляя своими инвестициями, принимают во внимание риски и стараются их снизить.

Страхование как элемент личного финансового планирования обычно вызывает удивление – хотя очевидно, что оно позволяет сохранить состояние, которое человек успел накопить с помощью инвестирования. Личное финансовое планирование – это не только инвестиции, но и защита накопленного имущества и богатства. Осуществить ее можно, в том числе, и с помощью страхования.

А теперь рассмотрим, с позиции личного финансового планирования, какие именно события надо страховать.

Автострахование

Допустим, автомобиль ценой в 25 тыс. долларов застрахован по ОСАГО и каско. Максимум, что можно потерять, – те самые 25 тыс. долларов (в случае угона). Сумма конечная. Зато ответственность перед третьими лицами, участниками дорожного движения, может вылиться в сумму, способную разорить владельца автомобиля за 25 тысяч – если тот случайно въедет, скажем, в бензобак машины, которая стоит в десятки раз дороже, и он загорится. Если в ней пострадают или погибнут люди, на содержании которых иждивенцы, то общий ущерб может быть огромен.

Конечно, подобные случаи происходят не часто, но именно из-за них можно в одночасье потерять все нажитое. Разумеется, здесь очень много оговорок, но в классических учебниках страхования сказано, что когда приходится выбирать, то надо страховаться от событий, которые случаются пусть и редко, но могут разорить вас и вашу семью, а не от тех, которые случаются часто, но в принципе не могут превысить фиксированную сумму.

Страхование ответственности владельцев автомобилей (только не обязательной, а добровольной) может защитить от максимально ущерба, который нанесен третьим лицам. Ущерб, который потенциально может понести сам владелец автомобиля в случае угона, величина ко-

нечная. Поэтому надо выбирать не каско, а добровольное страхование ответственности перед третьими лицами.

Добровольное медицинское страхование

Посмотрим сквозь призму выбора на ДМС. Что предпочесть в условиях ограниченных ресурсов: страхование на случай амбулаторного лечения или пребывание в стационаре?

К услугам амбулаторного лечения люди прибегают довольно часто. Но, скажем, в Москве прием врача стоит от 600 до1500 рублей, диагностика и исследования – несколько дороже, но не принципиально. Хотя амбулаторное лечение требуется довольно часто, затраты на него можно покрыть из текущих доходов.

Но если следуя той же логике, что в предыдущей главе, спросить - какое лечение стоит столько, что может разорить? Ответ прост - стационарное.

Таким образом, в условиях ограниченных ресурсов выбор нужно делать в пользу того, что может спасти жизнь и одновременно предотвратить разорение семьи. Программы пребывания в стационаре с лимитом ответственности страховщика до 150 тыс. долларов дают возможность рассчитывать на то, что в случае необходимости можно рассчитывать на проведение дорогостоящего лечения. В противном случае либо придется продать все, что есть, либо (если продавать нечего) – придется ... расстаться с жизнью.

На Западе широко применяют такие дорогостоящие операции, как трансплантация органов, сложные операции на сердце или дорогостоящее лечение, включая эффективную химиотерапию, которые значительно продлевают людям жизнь. Все это стало доступно большой части населения, относящейся к среднему классу, в том числе благодаря использованию механизма медицинского страхования.

В середине 60-х в СССР была практически такая же смертность, как в США. Благодаря применению антибиотиков и широкому распространению системы санитарной гигиены, заметно снизилась младенческая смертность. Затем возможности санитарной медицины были исчер-

Все учебники страхования гласят: при ограниченных ресурсах выбирать надо то, что может привести к наибольшему потенциальному ущербу.

паны. За исключением коротких периодов, смертность в СССР (а позже в России) не снижалась – в отличие от США и большинства европейских стран.

Почему так произошло? Потому что следующий шаг в увеличении продолжительности жизни – дорогостоящая медицина. Основные причины смерти в развитых странах – заболевания органов кровообращения и злокачественные новообразования. Ни то, ни другое антибиотиками и методами санитарной медицины не лечится. Поэтому у нас никакого серьезного прироста в увеличении продолжительности жизни не наблюдалось.

В развитых странах Запада большой прогресс достигнут в области радио- и химиотерапии онкологических больных, но стоит такое лечении дорого и длится долго. Главное, что благодаря такому развитию, некоторые локализации злокачественных опухолей удалось перевести фактически в разряд хронических болезней. Это означает, что по некоторым видам онкологических заболеваний ожидаемая продолжительность жизни больных после установления первичного диагноза стала почти такой же, как и у других людей их возраста.

Если сейчас сравнить ожидаемую продолжительность жизни российского мужчины и афро-американца при их рождении, то окажется, что в среднем афро-американец живет на 9 лет дольше, чем россиянин. Конечно, нельзя сбрасывать со счетов то обстоятельство, что последние несколько лет продолжительность жизни растет. Тем не менее, покупка медицинского страхования заметно расширяет доступ к дорогостоящим операциям и продлевает людям жизнь.

Таким образом, главная цель при покупке полиса ДМС – защита на случай серьезных болезней, длительного и дорого лечения. Одна беда – страхование на случай пребывании в стационаре отдельно от амбулаторного лечения, как правило, не продают.

Страхование имущества

Благодаря приватизации, в России обеспеченность собственными квартирами (или домами) находится на уров-

не Великобритании и США, а это одни из самых высоких показателей в мире. Другое дело – качество квартир и то, что в этих странах процент обеспеченностью домами выше, чем обеспеченность квартирами.

Если люди все-таки страхуют квартиру, то в первую очередь они рассматривают риск кражи – поэтому и ставят железные двери, не задумываясь о том, что если начнется пожар, железная дверь может расшириться и заблокировать выход.

Жители российских городов зачастую не думают о пожаре – в отличие от англичан, которые со времен Великого лондонского пожар 1666 года всегда учитывают этот риск. Кроме них, американцы, австралийцы, канадцы.

Что может унести вор? Самое ценное. Поэтому существует страхование по первому риску.

Вор действует выборочно. Пожар уничтожает все.

Но самый страшный риск даже не этот – самое страшное залить соседей. И, как всем хорошо известно, такие случаи нередки. Если в залитых квартирах живут люди, которые могут добиться чего-то через суд, то ущерб может оказаться критическим и разорить.

Подводя промежуточный итог, отметим, что основных рисков, касающихся квартиры, всего три:

1. кража;
2. пожар;
3. ответственность перед третьими лицами.

Подход при выборе страховой защиты в условиях ограниченных средств тот же самый: предпочтение отдается страхованию риска, который может разорить.

Пенсионное страхование

Одна из целей личного финансового планирования – заработать себе пенсию. Она не кажется финансовой целью, но таковой является.

Какие вообще у россиян есть возможности получить себе пенсию?

Первая – государственная пенсия. От нее никто не отказывается, какой бы маленькой она ни была. Но! Для этого должна быть белая зарплата.

Оценки пенсионной реформы предполагают, что пенсия будет составлять от 12 до 20% предпенсионного заработка. То есть, по самым оптимистичным расчетам, к 2015 году государственная пенсия может составить 20% от привычного заработка. Иными словами, человек, зарабатывающий 1000 долларов, может рассчитывать всего лишь на 200 – и то при наиболее благоприятном развитии событий. Понятно, что подобный поворот дела не может удовлетворить потребности среднего класса в ресурсах, которыми его представители хотели бы располагать после выхода на пенсию. Значит, чем раньше начинать копить, тем лучше. Хотя есть некоторые тонкости.

Например, существует потолок заработков для накопительной пенсии. Если человек зарабатывает выше этого потолка, взносы на пенсию не будут увеличиваться. Этот потолок - 600 тыс. рублей в год. То есть, пенсионная реформа не дает людям заработать себе пенсию большей величины.

Но! Если у вас несколько мест работы, то эти 600 тыс. действуют для каждого из них. И тогда ваши взносы будут больше предельной величины в 24480 рублей.

Еще один источник – корпоративная пенсия. Коллективное пенсионное страхование. Но это, к сожалению, касается только западных компаний и очень крупных российских (Газпром, Норникель и др.).

Третья – покупка собственной пенсии (аннуитета) в компаниях по страхованию жизни или в частном инвестиционном фонде. Такие программы уже есть. Например, Сити-банк продает программы AIG.

Можно купить обычный аннуитет: человек платит страховые взносы, пока он не выйдет на пенсию, а потом из этих денег ему будут выплачивать аннуитет, другими словами – пенсию. Если аннуитет пожизненный, то пенсию будут выплачивать всю жизнь. Если срочный, то определенный период времени. Например, 10 лет.

С позиции личного финансового планирования, первый вопрос, который надо решить при выборе аннуитета, это момент выхода на пенсию. Никаких временных ограничений тут нет, поскольку человек сам копит де-

ньги на пенсию, он и решает, с какого времени она ему нужна.

Допустим, аннуитет должен начинаться с момента, когда человеку исполнится 70 лет. Если выбран пожизненный аннуитет, то обязательства страховой компании продолжаются, пока человек жив. Однако если семейный анамнез показывает, что долгожителей в роду не было, вряд ли так уж нужен пожизненный аннуитет – шансов обыграть страховую компанию достаточно мало. Кстати, что значит, обыграть?

Когда страховая компания заключает договор срочного пенсионного страхования, она закладывает некий расчет, в котором учитывается, сколько предстоит прожить страхователю – чтобы не остаться в накладе. Страхователь заполняет анкету, включающую вопросы о продолжительности жизни предыдущих поколений его семьи. Допустим, согласно расчетам, среднестатистическому страхователю, которому надо начать выплачивать аннуитет с 70 лет, предстоит прожить не больше 10 лет. Если клиент проживет дольше, выигрыш на его стороне.

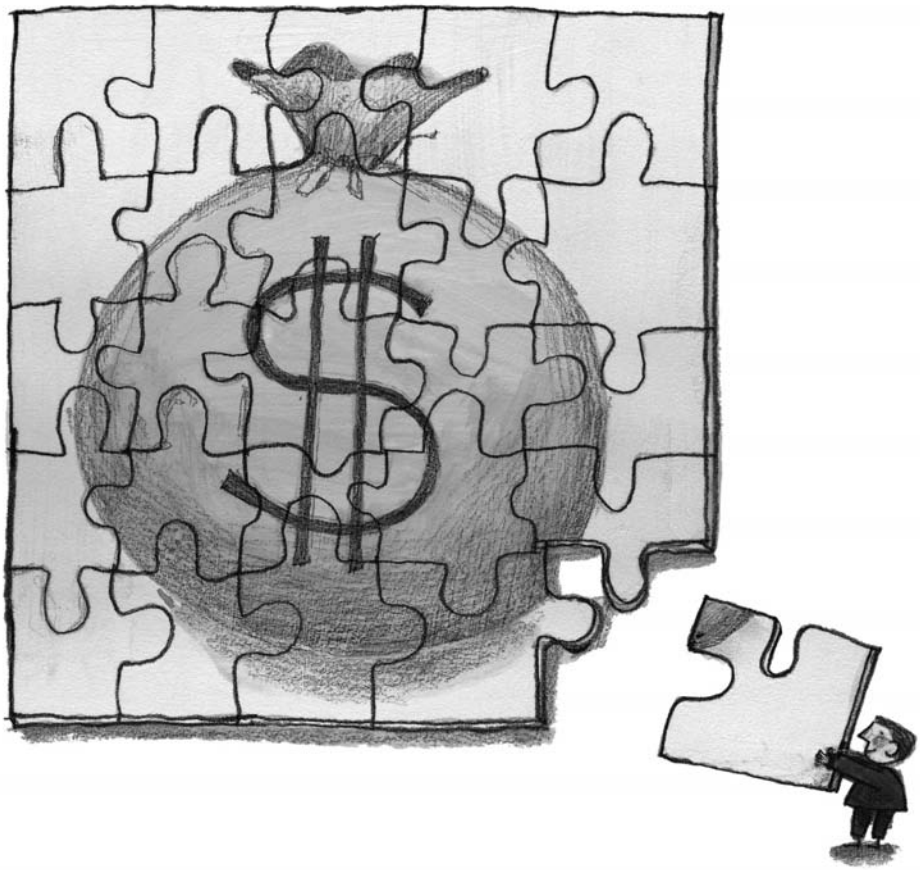
Отметим, что при страховании жизни на случай смерти по любой причине женщина, при прочих равных условиях платит меньше (потому что вероятность умереть у женщин меньше).

Когда идет речь о страховании аннуитетов, то мужчина должен платить меньше, потому что ему в среднем предстоит прожить меньше и обязательства страховщика меньше по времени.

И еще несколько слов о выборе между пожизненным и срочным аннуитетом.

Первый приемлем для людей, умственного труда, подходит преподавателям или представителям творческих профессий. Обладая неплохим здоровьем, они могут работать до глубокой старости, не теряя трезвости ума. Представители профессий, связанных с физическим трудом, как правило, живут меньше. Поэтому им наиболее целесообразно вложить свои средства в срочный аннуитет, который начинается, допустим, с 70 лет и длится в течение, допустим, 10 лет.

Финальные замечания

Бытует мнение, что личный финансовый план нужен только богатым. На самом деле он нужен и богатым, и бедным, но, прежде всего, – представителям среднего класса.

Главный тезис, который я пытаюсь донести относительно страхования – оно является одним из самых практичных методов в личном финансовом планировании. Этот метод может быть использован как для защиты от всевозможных убытков, так и для накопления богатства, а также для эффективной передачи наследства и даже обеспечения продолжения бизнеса в случае смерти или потери дееспособности его владельца.