



PRO
iNVESTART



«Обычно целью любого бизнеса является довольный клиент. Моя цель иная. Я делаю Клиентов успешными.»

InvestArt – консалтинговая компания мирового уровня в сфере финансового планирования. Мы помогаем достичь финансовой независимости, повысить степень благосостояния, что неминуемо приводит к улучшению качества жизни наших Клиентов.

В работе предъявляем к себе жёсткие требования, используем подход «независимого международного финансового советника», а именно:

- *Не зависим от каких-либо финансовых корпораций*

К сожалению, многие консультанты по факту являются представителями определённых финансовых компаний. В связи с этим они предлагают ограниченный набор инструментов, причём не всегда выгодный для Клиентов.

О КОМПАНИИ

- **Гарантируем полную конфиденциальность**
Имеем многолетний опыт общения с надзорными органами и знаем их работу изнутри.
- **Применяем индивидуальный подход**
Одно из наших конкурентных преимуществ – отсутствие шаблонов работы. Как нет в мире абсолютно одинаковых людей, так и нет идентичных финансовых ситуаций. У нас не имеется готовых решений или стратегий на продажу. Каждый запрос обрабатываем индивидуально, исходя из особенностей и пожеланий Клиента.
- **Честно и открыто общаемся с Клиентом**
Первая консультация бесплатна, так как прежде чем взять за свою работу деньги, мы должны быть уверены, что можем помочь человеку в конкретной ситуации.
- **Оставляем за Клиентом полный контроль над капиталом**
Мы не берём деньги Клиента в управление, а предлагаем надёжные варианты инвестирования капитала в лучшие зарубежные и отечественные активы.
- **Настроены на длительное и плодотворное сотрудничество**
Достижение намеченных финансовых целей возможно при постоянном контроле над капиталом и корректировке выбранной стратегии при необходимости.
- **Используем лучшие инструменты мировой финансовой индустрии**
С целью предложения Клиенту самых современных, надёжных и эффективных инструментов, постоянно изучаем новое и отбираем продукты, отвечающие жёстким критериям безопасности, юридической защищённости, разумного соотношения риск/доходность.
- **Не обещаем заоблачных процентов**
Огромную доходность в будущем могут заявлять только непрофессионалы. Мы же гарантируем профессиональный подход к финансовому планированию бюджета, сохранению и приумножению капитала. Наша задача – эффективное управление капиталом при сохранении должного уровня надёжности. Мы предлагаем проверенные инструменты и не ставим экспериментов над Клиентами.



*Независимый финансовый советник, консультант по
зарубежным инвестициям и защите капитала.*

*Член международной Ассоциации профессионалов
финансового планирования - Financial Planning
Association (FPA®)*

*Член Гильдии финансовых аналитиков и
риск-менеджеров ГИФА.*

*Член Ассоциации «Сообщество профессионалов
финансового рынка «САПФИР»*

*Квалифицированный специалист финансового рынка
по брокерской, дилерской деятельности,
деятельности по управлению ценными бумагами
(квалификационный аттестат серии 1.0).*

*Консультант проекта Минфина РФ
«Содействие повышению уровня финансовой
грамотности населения».*

СЛОВО ОСНОВАТЕЛЯ

Мой путь инвестирования начался в начале 2000-ых годов с операций на российском фондовом рынке. Стабильные результаты воодушевили знакомых, которые увеличивали свои капиталы, прислушиваясь к моим советам. Получается, что я начинал как практик, развивался как практик, и на данный момент добиваюсь качественных результатов благодаря постоянной практике.

Со временем ко мне стало обращаться за советом всё больше людей, и я занялся финансовым консультированием, превратив любимое дело в профессию. С уверенностью говорю, что мои инструменты работают, потому что сам использую их каждый день.

Всё начиналось далеко не так гладко, как может показаться на первый взгляд. Я совершал массу ошибок, и моя задача сейчас – избавить от них вас. Мне нравится делиться знаниями и опытом, видеть, как жизнь человека изменяет к лучшему, как он становится успешнее.

Мои Клиенты – люди, стремящиеся максимально эффективно распоряжаться финансами и надёжно инвестировать капитал.

Я помогаю Клиентам освободиться от финансовых забот и заниматься любимым делом. Знаю, как приумножить капитал и как защитить то, что приумножили. Знаю, как сделать вас миллионерами, а ваших детей – миллиардерами.

Моя миссия – улучшить качество жизни людей.

НАШИ УСЛУГИ

*Мы будем полезны при решении
следующих вопросов:*

*Консультации по теме
личного и корпоративного
финансового планирования.*

Зарубежные инвестиции.

Формирование наследства.

*Управление капиталом
и его защита.*

*Рисковое, накопительное и медицинское
страхование в зарубежных страховых
компаниях мирового уровня.*

*Проведение обучающих
семинаров и мастер-классов
на тему личного и корпоративного
финансового планирования.*





ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для нас не существует границ. Мы встретимся с Клиентом в любой точке мира.

личное финансовое планирование

*«Человек вырастает по мере того,
как растут его цели.»
(Ф. Шиллер)*



ВИДЫ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ:

- Консультации
- Составление финансового плана
- Разработка стратегии инвестирования
- Подбор стратегии защиты капитала
- Составление инвестиционного портфеля
- Страхование (рисковое, накопительное, медицинское)
- Корректировка финансового плана (при необходимости)
- Годовое сопровождение

В связи с кризисом богатые становятся ещё богаче, а бедные ещё беднее.

*Богатые люди в России всё чаще обращаются к финансовым советникам, чтобы сохранить и приумножить свой капитал.
В США 70% семей прибегают к помощи независимых финансовых консультантов.*

Иметь личного финансового консультанта это не только престижно, но удобно и выгодно.

Личное финансовое планирование позволяет эффективно использовать финансовые возможности:

- Сформулировать финансовые цели;
- Разработать стратегию их достижения;
- Взять под контроль личный бюджет;
- Обеспечить финансовую стабильность в будущем.

Финансовое планирование в комплексе

*Ольга (45 лет), предприниматель.
Муж Алексей, дочь Светлана (12 лет).*

Ольга владеет несколькими бизнесами, приносящими в месяц \$90.000, планирует через 10 лет продать бизнесы компаньону, жить на пассивный доход и путешествовать. Накоплений нет. Ольга часто осуществляет необдуманные траты.

Задачи

- 1. Оптимизировать бюджет, создать капитал для пассивного дохода в будущем*
- 2. Создать фонд в сумме \$250.000 на образование дочери через 5 лет.*
- 3. Оставить наследство Светлане в \$1.000.000.*

Решение

- 1. Составлен финансовый план семьи, разделены деньги бизнеса и личные.*
- 2. Расходы взяты под строгий контроль, и по просьбе Ольги регулярно согласовываются с финансовым советником. Что привело к высвобождению значительной суммы ежемесячно.*
- 3. Освободившиеся \$30.000 в месяц направлены на инвестиции, что позволит сформировать к моменту выхода на пенсию через 10 лет капитал порядка \$4.000.000. Это даст возможность пассивного дохода в последующие 30 лет в размере \$20.000 в месяц.*
- 4. Финансовый план защищён путём страхования Ольги на общую сумму \$1.500.000.*
- 5. Реализация финансового плана находится на контроле у финансового советника.*

Зарубежные инвестиции



ВИДЫ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ:

- Консультации
- Составление финансового плана
- Выбор посредника для инвестиций
- Разработка стратегии инвестирования
- Подбор стратегии защиты капитала
- Составление инвестиционного портфеля
- Корректировка финансового плана (при необходимости)
- Годовое сопровождение

«Не ждите лучших времён для своего финансового развития. Не существует неправильного времени для сбережений и инвестиций. Когда рынок падает, я говорю себе: «Хорошо, я могу выгодно купить». Когда рынок идёт вверх, я говорю: «Хорошо, мои инвестиции работают на меня».

*Эдвард Прескотт,
лауреат Нобелевской премии
по экономике 2004 года.*

Разработка инвестиционных стратегий на регулируемых финансовых рынках с целью получения прибыли, с использованием надёжных посредников в виде брокеров и страховых компаний мирового уровня.

Капиталу не следует валяться без дела. Он должен быть надёжно размещён и работать на хозяина.

создание капитала для пассивного дохода и обучения детей

Тамара (32 года), ТОП-менеджер.

Муж Константин, дочь Лиза (2 года).

Ежемесячный доход семьи - 470.000 рублей.

Накопления в российском банке «на чёрный день» - 650.000 рублей.

Задачи

- 1. Обеспечить пассивный доход семье в сумме 100.000 рублей ежемесячно через 20 лет.*
- 2. Накопить на образование Лизе \$150.000 через 15 лет.*

Решение

Разработана стратегия, при которой, инвестируя ежемесячно \$2.000, Тамара будет в состоянии оплатить через 15 лет обучение Лизы в выбранном вузе, а также получить через 20 лет желаемый пассивный доход.

Формирование наследства

*«Мы знаем, как за копейку в год приобрести рубль.
И расскажем вам это.»*

Все знают не понаслышке, что капитал без дела лежать не должен. Тогда почему заработанные кровью и потом деньги находятся в банке под минимальный процент, едва покрывающий инфляцию? Или того хуже, дома под подушкой?

Любое действие должно быть экономически целесообразным.

Используя возможности, предоставляемые международными страховыми компаниями, можно малыми затратами создать крупное наследство грядущему поколению.

Почему предпочтение отдаётся зарубежным компаниям с мировым именем? Они на порядок надёжнее, тарифы ниже российских в 3-8 раз, срок страхования не ограничен, а застраховаться на достойную сумму не составляет труда.



PRO
INVESTSTART

ВИДЫ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ:

- Консультации
- Составление финансового плана
- Страхование жизни
- Выбор посредника для инвестиций
- Разработка стратегии инвестирования
- Составление инвестиционного портфеля
- Корректировка финансового плана (при необходимости)
- Годовое сопровождение

Наследство росчерком пера

Юрий (59 лет), предприниматель. Трое внуков.

Владеет стабильным бизнесом, приносящим ежемесячно \$70.000. Имеются накопления в банке в сумме \$2.750.000. В банковской ячейке находятся \$3.000.000, которые Юрий планирует оставить в наследство внукам.

Задача

Распределить имеющийся капитал таким образом, чтобы повысить надёжность, доходность, обеспечить регулярный пассивный доход через 3 года, а также учесть интересы наследников.

Решение

- 1. Разработана стратегия, позволяющая эффективно использовать имеющийся капитал. Отложенные средства на наследство изъяты из банковской ячейки.*
- 2. Жизнь Юрия застрахована в зарубежной страховой компании, входящей в лидеры страхового бизнеса согласно рейтингу Forbes Global 2000, на сумму в \$3.000.000. Внуки указаны бенефициарами. Страховые премии выплачены вперёд, на что ушла примерно половина из наследственных денег. Остальное использовано при формировании инвестиционного портфеля.*
- 3. В результате перераспределения активов составлен портфель, включающий в себя консервативные биржевые и страховые инструменты. Это позволило обеспечить приемлемую доходность и высокую надёжность размещения, с возможностью в будущем аннуитизировать капитал, то есть получать регулярный пассивный доход.*

Управление капиталом и его защита

«Задайте себе вопрос: «Будет ли ваша вдова одеваться также хорошо, как и ваша жена?»»

Личный финансовый советник сродни семейному доктору или адвокату, его услугами пользуются годами. Для России это новая профессия, но рынок финансового консалтинга растет стремительными темпами.

Хотя управление капиталом кажется простым и самим собой разумеющимся, по факту этот процесс несколько сложнее, чем на первый взгляд. Под управлением капиталом понимают и контроль за бюджетом, и выбор способов накопления денежных средств, и постоянный контроль за имеющимся инвестиционным портфелем. Применяется этот термин как в отношении частных лиц, так и в бизнесе.

Отсутствие надлежащих знаний и опыта может привести к убыткам. Игнорируя правила управления капиталом, вы рискуете потерять значительную долю инвестиций или лишиться прибыли.



PRO
INVESTSTART

ВИДЫ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ:

- Консультации
- Составление финансового плана
- Страхование жизни
- Выбор посредника для инвестиций
- Разработка стратегии инвестирования
- Услуга «второе мнение» - оценка существующего портфеля на надёжность и эффективность
- Составление инвестиционного портфеля
- Корректировка финансового плана (при необходимости)
- Годовое сопровождение

Защита финансового плана

*Евгений (40 лет), ТОП-менеджер в крупной компании.
Супруга Наталья, дочь Анфиса (10 лет).*

С учётом ежегодных бонусов доход семьи 450.000 рублей в месяц. Из них \$1.500 Евгений ежемесячно инвестирует в портфель, составленный два года назад другим финансовым советником. Советник на связь не выходит, состояние портфеля не контролируется. Цель инвестиций – будущее образование Анфисы и пассивный доход в будущем.

Задача

Оптимизировать инвестиционный портфель, защитить финансовый план от риска потери кормильца. Нужны гарантии получения образования дочкой и обеспечения достойного качества жизни семьи в случае потери кормильца.

Решение

Жизнь Евгения застрахована в зарубежной страховой компании на общую сумму в \$1.500.000. Это позволит в случае потери кормильца гарантированно достичь имеющихся целей. Инвестиционный портфель пересмотрен, активы распределены согласно риск-профилю Евгения, что в итоге повысило надёжность и доходность вложений. Это позволит к моменту выхода на пенсию накопить более \$1.000.000, обеспечив ежемесячный пассивный доход \$7.000 в месяц на протяжении 20 лет.

Благотворительность



ВИДЫ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ:

- Консультации
Составление финансового плана
- Страхование жизни
- Корректировка финансового плана
(при необходимости)
- Годовое сопровождение

*«Стремись не к тому, чтобы добиться успеха,
а к тому, чтобы твоя жизнь имела смысл.»*

Альберт Эйнштейн

*У любого человека имеется потребность
творить добро, дарить частичку своего сердца
нуждающемуся, надежду больному и кусок хлеба
страдающему.*

*Как мало мы можем успеть, но как хотим
помочь всем и каждому!*

*Если у человека задача не покрасоваться перед
общественностью, а сделать действительно
значимое и доброе дело, у нас имеются инструменты,
гарантирующие достижение такого результата.*

*Любой человек может пожертвовать крупную
сумму благотворительному фонду, храму, или
конкретному человеку, которому неоткуда ждать
помощи.*

*Ольга (46 лет). Владеет магазином одежды.
Семьи нет.*

*В конце каждого месяца после выплаты зарплаты персоналу перечисляет на счёт крупного детского благотворительного фонда 6.000 рублей.
Клиентом нашей компании является уже несколько лет, однако данную статью расходов никогда не афишировала.*

Решение

*Ольге было предложено застраховать свою жизнь бессрочно на сумму \$250.000, бенефициаром указав данный благотворительный фонд. Ежегодные взносы страховой компании фиксированы, и составляют \$1.200.
Таким образом, после ухода из жизни Ольгина помощь фонду даст возможность спасти как минимум в пять раз больше детских жизней.*

корпоративное финансовое планирование

«Перестаньте отрицать очевидное, и вы выиграете время.»

Жан-Кристоф Гранже



INVESTSTART PRO

Корпоративное финансовое планирование – это подбор решений для вашего бизнеса, направленных на достижение целей фондирования купли-продажи бизнеса, защиты от потери ключевых сотрудников, защиты от хедхантеров, создания "золотых наручников" для ТОП-менеджеров.

Удержание ключевого сотрудника

Алексей (42 года). Руководитель крупной IT-компании. Предыдущего HR-директора переманили конкуренты большими бонусами к зарплате.

Задача. *Не допустить повторения ситуации с новым HR-директором, удержать ценного сотрудника.*

Решение. *Часть ежегодного крупного бонуса организация направляет на оплату полиса накопительного страхования. Работодатель является владельцем полиса. Таким образом, жизнь сотрудника застрахована на сумму в \$500.000 – он знает, что семья защищена. После ухода на пенсию сотрудник сможет распорядиться полисом по собственному усмотрению: аннуитировать (получать пассивный доход из накопительной части); забрать выкупную сумму на руки; продолжить оплачивать полис с целью передачи страховой суммы в полном объёме наследникам. Если сотрудник перейдёт на работу к конкурентам, полис останется у работодателя и тот сможет либо забрать накопившиеся к тому времени деньги, либо при наступлении страхового случая получить \$500.000.*



Фондирование сделки купли-продажи части бизнеса.

Партнёры Николай (46 лет) и Евгений (33 года). Владеют бизнесом по производству продуктов питания. Николай планирует через 10 лет отойти от дел, продав свою долю Евгению.

Задача. *За 10 лет сформировать фонд для оплаты доли Николая.*

Решение.

По взаимной договорённости собственников бизнес оценён в \$20.000.000, доля Николая – \$10.000.000. Последующая переоценка – раз в год. Составлен договор купли-продажи доли бизнеса, вступающий в силу при выходе на пенсию Николая либо при уходе из жизни любого партнёра. В последнем случае продажа доли будет осуществлена наследниками ушедшего. В договоре имеется пункт об обязательном страховании жизни каждого совладельца. Таким образом малыми затратами создан фонд для оплаты договора купли-продажи. При выходе на пенсию Николая частично сделка будет фондироваться из накоплений в его существующем страховом полисе, частично из активов предприятия.

Защита финансовых активов.

Екатерина (47 лет). Сын Максим (18 лет).

Екатерина владеет строительным бизнесом. В результате конфликта с крупным поставщиком, на бизнес оказывается давление со стороны контролирующих органов. Екатерина на брокерском и банковском счетах имеет различных активов на \$800.000.

Задача. *Законным способом «спрятать» капитал от надзорных органов, суда и кредиторов, финансово обеспечив сына в случае форс-мажорной ситуации.*

Решение. *Для Екатерины оформлено инвестиционное страхование жизни в зарубежной страховой компании. На указанную сумму приобретены надёжные активы, приносящие стабильный доход. Такая стратегия выбрана ввиду того, что средства, инвестируемые посредством страхования, не подлежат изъятию. Бенефициаром в полисе прописан Максим.*

Защита бизнеса от потери ключевого сотрудника.

Арсен (29 лет), владелец бизнеса по производству ювелирных изделий.

В штате трудится 74-летний ювелир, от мастерства которого зависит успешность бизнеса. Арсен понимает, что в случае ухода из жизни мастера, фирму придётся закрыть. Оценивает предприятие в \$500.000

Задача. *Защитить вложения Арсена в случае ухода из жизни ключевого сотрудника.*

Решение. *Арсен застраховал жизнь сотрудника на \$500.000. В случае ухода того из жизни владелец получит сумму, в которую оценен бизнес.*



Семейная финансовая династия

Есть замечательный способ оставить после себя память на поколения вперёд.

Вы можете написать Конституцию своей Фамилии, стать родоначальником династии. Это лишь громкие слова, скажете вы? Отнюдь.

Напишите и утвердите на семейном совете Декларацию, по которой необходимо будет жить последующим поколениям.

Этот метод преемственности ценностей принят многими состоятельными династиями. Безусловно, потомки смогут внести правки, отражающие жизненные изменения. Но родоначальником останетесь вы. И, как бы это не звучало пафосно, именно ваш портрет будет висеть на стене фамильного замка.

Опишите требования, которые вы предъявляете к себе и своей семье. Уровень образования, постоянное совершенствование, личностный рост, интеллектуальное развитие, владение этикетом, постоянное повышение культурного уровня, уважительное и бережное отношение к деньгам, финансовая грамотность.

Каждому последующему поколению этот документ станет пособием по нравственной, культурной и финансовой просвещённости, путеводителем по созданию собственной фамильной династии.

Семейная Финансовая Династия

Для вклада в семейный капитал каждое последующее поколение в обязательном порядке страхует свою жизнь на \$1.000.000. Пенсионный капитал для себя в размере \$1.000.000 создаёт самостоятельно за 35 лет регулярными инвестициями в размере \$700/мес.



Сложный процент и время во истину творят чудеса.

*На длительном временном горизонте рынок
отыгрывает все экономические кризисы.*

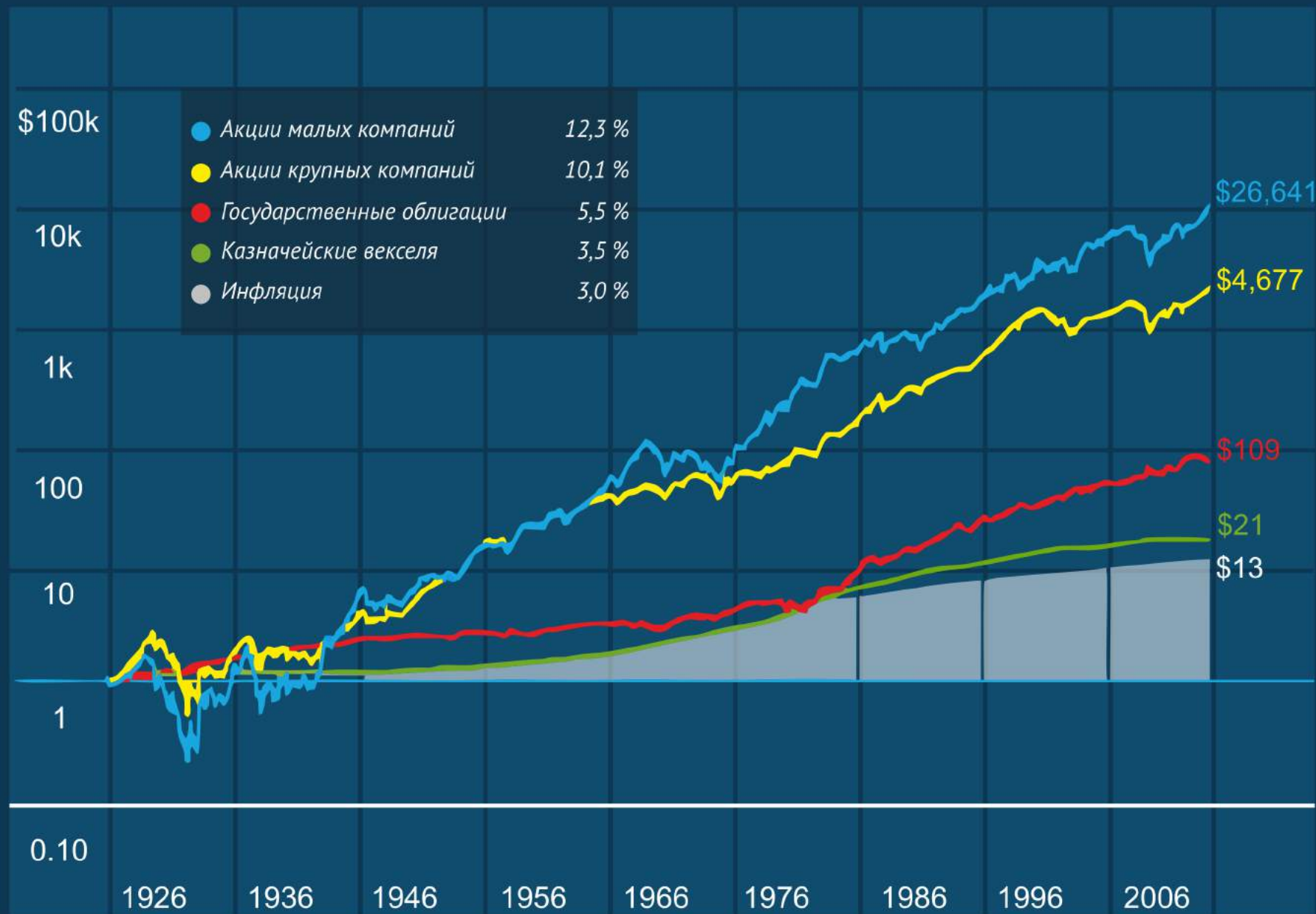
*Портфель из акций будет более волатильным,
то есть несёт больший риск, нежели портфель из облигаций.*

Однако и доходность у акций выше.

Ibbotson SBBI

Stocks, Bonds, Bills, and Inflation 1926-2013

Во что превращается вложенный в рынок доллар на длительном промежутке времени.



Грамотно составленный инвестиционный портфель предполагает включение различных типов активов, что даст в итоге уменьшение риска при сохранении приемлемой доходности всего портфеля.

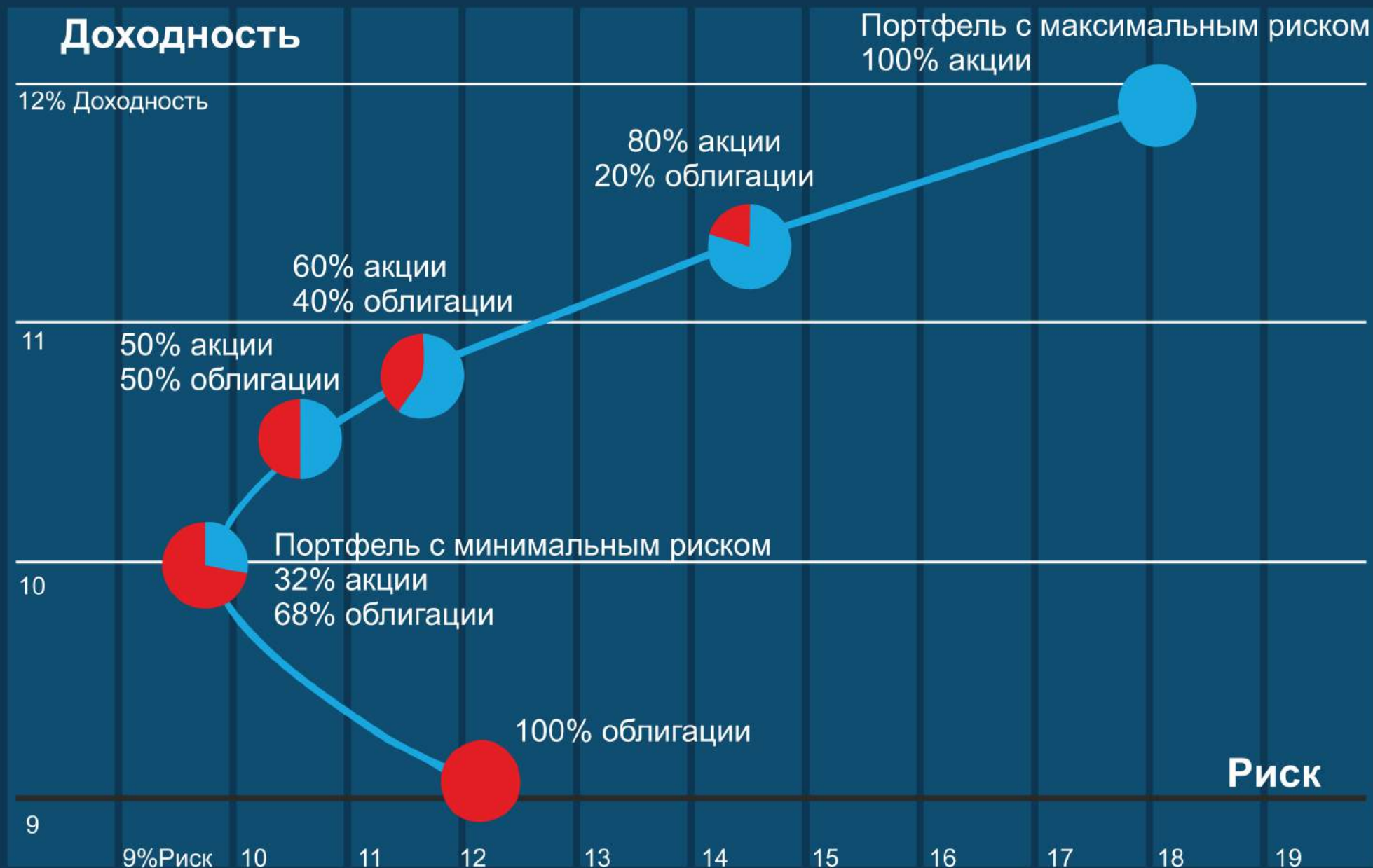
В зависимости от типа инвестора, финансовых целей, горизонта инвестирования, личных предпочтений, эмоционального портрета, терпимости к риску, величины капитала, регулярности инвестиций составляется индивидуальный инвестиционный портфель. В который включаются различного типа активы: акции, облигации, недвижимость, металлы, инструменты денежного рынка и тому подобные.

В свою очередь, каждый тип активов разделяется на инструменты: фонды акций США, развивающихся стран, IT компаний США, акций Европы; фонды облигаций развитых стран, высокой доходности, развивающихся стран; фонды золота, недвижимости и так далее.

Таким образом, составляется индивидуальный инвестиционный портфель, диверсифицированный по типам активов, регионам, странам, валютам, рынкам, с учётом корреляции входящих в него инструментов. С определённой периодичностью осуществляется ребалансировка портфеля, дабы привести его структуру к первоначальному процентному соотношению активов. В итоге соблюдается главное правило рынка: «продавай дороже, покупай дешевле».

У грамотно составленного портфеля снижается зависимость динамики от возможных экономических кризисов.

Соотношение риска и прибыли в типовых портфелях, состоящих из акций индекса S&P500 и государственных облигаций. Фондовый рынок США. 1970-2013 г.г.

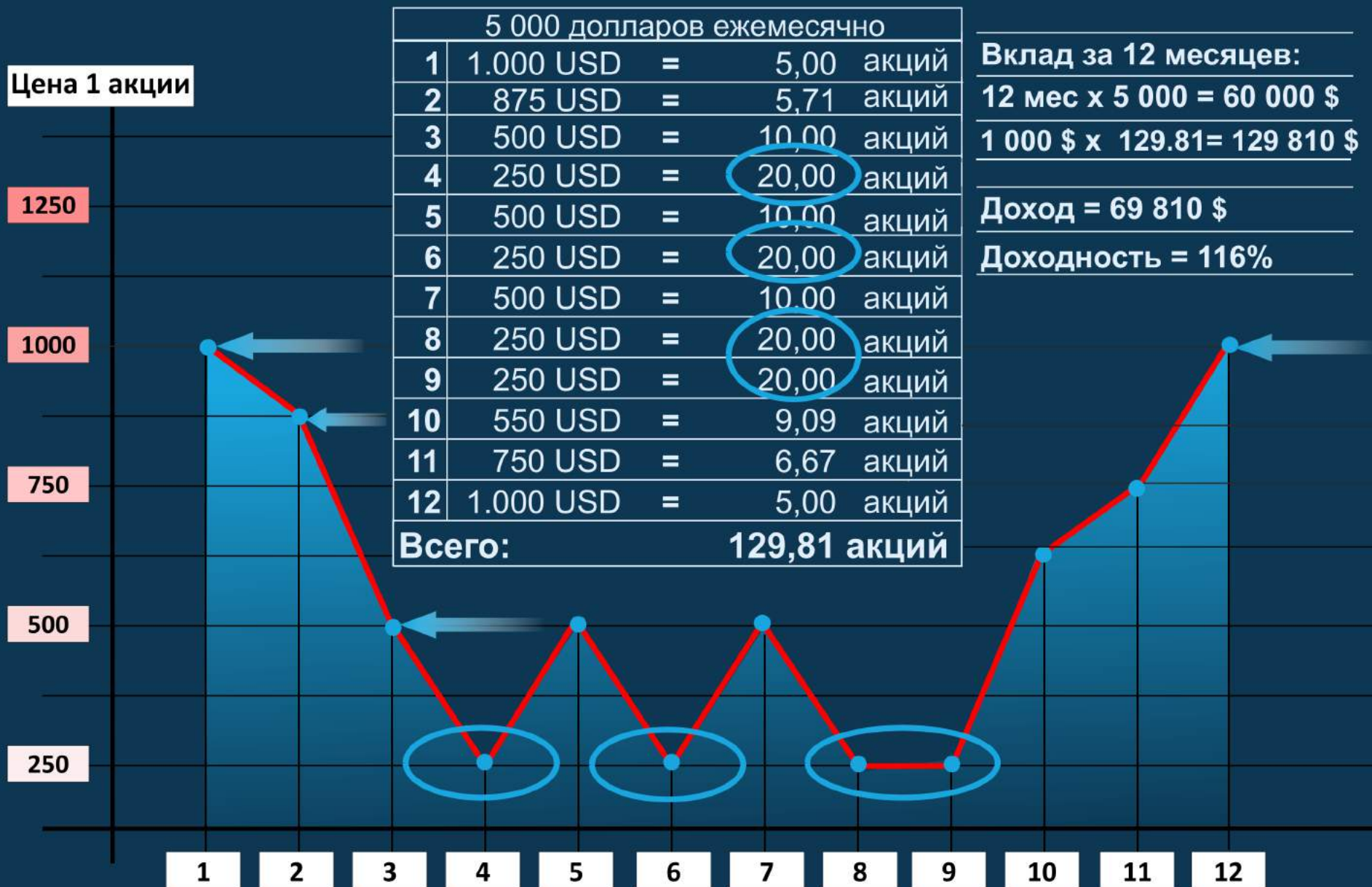


При пассивном инвестировании нет смысла ждать удобного момента для начала создания капитала.

Главное – составить хорошо диверсифицированный портфель.

Осуществляя регулярные взносы даже в кризис, инвестор приобретает подешевевшие активы, которые при возобновлении роста рынка дадут ощутимый прирост капитала.

Усреднение стоимости



Не имеет смысла угадывать движение рынка. пытаться выйти на пике, чтобы зафиксировать прибыль или ждать коррекции для входа.

”

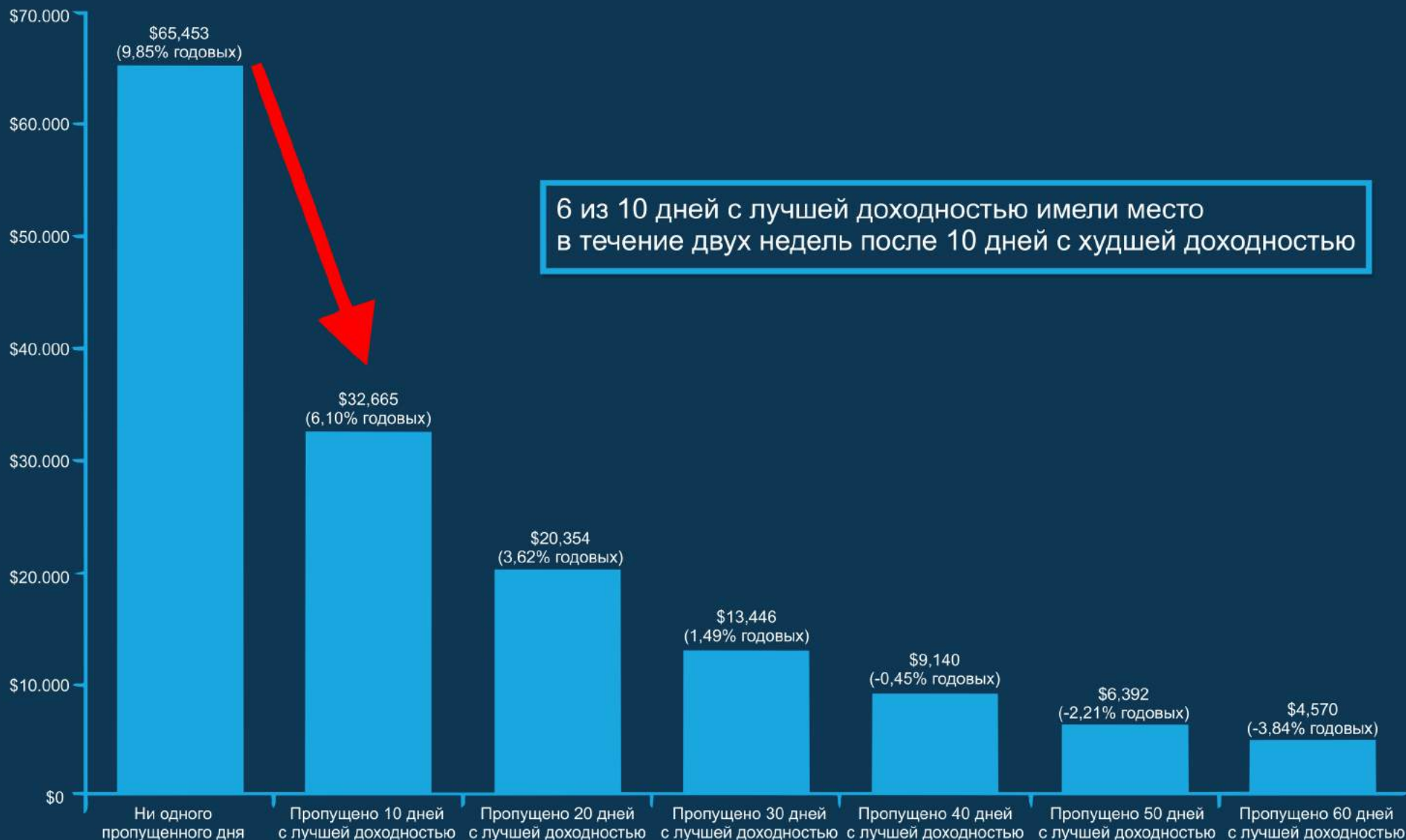
Если инвестор находится в рынке постоянно, то в конечном итоге он сохранит себе нервы и высокую доходность.

“

Если за 20 лет инвестиций пропустить, к примеру, всего лишь 40 лучших дней, то сразу получается отрицательная доходность по портфелю за все 20 лет.

Долгосрочное пассивное инвестирование в конечном итоге выгоднее активного

Инвестирование \$10.000 в период с 3 января 1995 года по 31 декабря 2014 года
в индекс S&P500



КОНТАКТЫ



7 (985) 226-59-29



rodin@InvestArt.pro



InvestArt.pro