

Глава 22

Личные инвестиции

Разделы программы

- (c)(i)5. Проанализируйте факторы, которые индивидуальный инвестор должен принимать во внимание при принятии стратегических инвестиционных решений.*
- (c)(i)8. Обсудите факторы, которые индивидуальный инвестор должен принимать во внимание при выборе решений.*

0. Введение

В данной главе очерчены факторы, которые должен принимать во внимание индивидуальный инвестор при установлении своих инвестиционных целей, прежде чем принять стратегические инвестиционные решения. Эти факторы не очень сильно отличаются от факторов, которые должна рассмотреть организация. В частности, часто будут упоминаться текущие и возможные будущие обязательства индивидуума.

Баланс между факторами будет, однако, иным. Например, индивидуум обычно имеет меньший инвестиционный опыт, меньший размер потенциального фонда для инвестирования, и иные цели и обязательства, чем организация-инвестор. С другой стороны, доступные для инвестирования активы в основном те же самые, хотя в этом случае будет, вероятно, сделан больший упор на косвенное инвестирование (в связи с первыми двумя факторами).

1. Основные факторы, которые индивидуум должен принимать во внимание при формировании инвестиционной стратегии

1.1 Введение

Большинство из нас является инвесторами, даже если мы не замечаем этого. Примерами инвестиций, которые легко не заметить, являются:

- членство в пенсионной схеме (индивидуальной или профессиональной);
- обладание собственным домом;
- смешанное страхование жизни, купленное для оплаты кредита на покупку жилья;
- банковский депозит.

1.2 Обзор активов и обязательств

Основные факторы, которые должен рассмотреть индивидуум, не очень сильно отличаются от факторов, которые должна рассмотреть организация. Баланс между факторами будет, однако, иным. Здесь важна концепция полезности в том виде, в каком она применяется в инвестициях (смотри главу 1 предмета 109).

В оставшейся части раздела 1 мы будем обсуждать факторы, которые должен рассматривать индивидуум при инвестировании. Для начала, дадим обзор основных факторов:

Баланс активов и обязательств

Существуют три основных компоненты:

- существующие активы;
- будущий доход;
- будущие расходы.

Как и в случае организаций-инвесторов, нам нужно рассмотреть срок, тип, валюту и уровень неопределенности обязательств (т.е. будущих расходов).

Свобода инвестирования и ограничения

Здесь основными факторам являются:

- имеющиеся средства (т.е. уровень существующих активов);
- уровень доходов в сравнении с уровнем расходов (в настоящее время и вероятные будущие уровни);
- уровень неопределенности в отношении будущих доходов и расходов.

Вопрос 22.1

Какие факторы могут повлиять на уровень неопределенности в отношении будущих доходов и расходов?

Налогообложение

Для физических лиц, налогообложение часто является очень важным фактором инвестиционного планирования, поскольку:

- для некоторых индивидуумов ставки налогов могут быть относительно высоки, например, 50% или более для богатых жителей некоторых стран;
- налогообложение разных типов доступных индивидуумам инвестиционных инструментов очень сильно варьируется, например, некоторые инвестиции могут фактически не облагаться налогами, если правительство старается поощрить инвестиции в конкретные сберегательные инструменты.

Практические соображения

Наилучший метод инвестирования может быть неочевиден. Опыт и необходимые для прямых инвестиций объемы должны соотноситься с простотой, но возможно более высокими издержками, непрямого инвестирования.

Фактор «хорошего самоощущения»

На личные инвестиции наиболее вероятно воздействие достаточно субъективных факторов. Например, некоторые индивидуумы могут ощущать удовлетворение от владения большим домом или первоклассными картинами. В общем случае, материальные активы скорее создадут фактор «хорошего самоощущения», чем, скажем, государственные облигации.

Диверсификация

Особенно существенна, поскольку для инвестиций обычно доступны малые суммы.

1.3 Природа активов и обязательств

Введение

Активы индивидуума состоят из имеющихся средств и будущего дохода.

Доход

Основным компонентом дохода обычно (до достижения пенсионного возраста) является заработная плата. Некоторые индивидуумы могут иметь иные доходы (например, наследство, содержание, социальное страхование). Вновь должна рассматриваться природа дохода (фиксированная или реальная).

Структура дохода может очень сильно различаться:

- Студент актуарий может обоснованно рассчитывать на поток доходов, растущий с возрастом и опытом, особенно если он сдаст 301 экзамен!
- Модель может резонно предполагать, что ее доход будет с возрастом убывать.

Студент актуарий может взять кредит на покупку большого дома, планируя выплатить его позднее. Модель *должна* создать серию инвестиций, чтобы жить на них в более пожилом возрасте.

Отметим, что доход от инвестиций и выручка от погашения инвестиций должна рассматриваться как выручка от активов. Однако многие люди будут рассматривать их как некую форму дохода. В частности, пенсионный доход может трактоваться как «доход», на том основании, что это отложенный доход от работы.

Обязательства

Обязательства состоят из будущих расходов, включая погашение долгов. Нужно рассматривать как срок, так и природу будущих расходов, равно как и их ожидаемый уровень.

На практике, расходы людей обычно достаточно точно соответствуют их *текущему* уровню дохода. Однако вероятная структура будущих расходов может быть важной частью финансового планирования индивидуумов. Например, в планировании индивидуума *могут* быть учтены следующие крупные статьи расходов (в примерном порядке их следования):

- покупка жилья и затраты на его обустройство;
- затраты на выращивание детей;
- плата за обучение в школе;
- неповторимый отпуск;
- затраты на долгосрочный медицинский уход.

Изошренность используемого индивидуумами процесса планирования очень сильно варьируется, но большинство людей будет учитывать структуру своих ожидаемых будущих доходов и большие вероятные затраты, такие как покупка дома.

Природа

Большинство обязательств индивидуумов имеет реальную природу, хотя индекс розничных цен (ИРЦ) может не быть надлежащей мерой роста цен. Заработная плата может рассматриваться как реальный поток доходов, но пенсионеры могут иметь фиксированный доход.

Отметим, что ИРЦ – это используемый в Великобритании индекс розничных цен. Здесь подчеркивается, что рост разных реальных обязательств может иметь разные ставки инфляции. Это также верно в отношении будущего дохода, который будет отражать инфляцию зарплаты.

Выплачиваемая пенсия может:

- быть фиксированной в денежных величинах;
- быть привязанной к индексу заработной платы или инфляции;
- расти с фиксированной ставкой;
- расти в соответствии с формулой, отражающей некоторую комбинацию вышесказанного, например, быть привязанной к инфляции, но иметь ограничение максимального годового роста;
- иметь произвольные надбавки.

Вопрос 22.2

Приведите пример платежей индивидуума, которые могут быть фиксированы в номинальных, а не реальных величинах.

Поскольку обязательства обычно являются реальными, активы для долгосрочных инвестиций также обычно должны быть реальными, хотя денежные активы могут быть выбраны для краткосрочных инвестиций, диверсификации или в связи с тем, что они выглядят выгодными.

Например, банковские депозиты обеспечивают ликвидность и перспективы хорошей доходности, когда высоки краткосрочные ставки процентов.

Срок

Для многих индивидуумов, доход будет превышать необходимые расходы в течение периода работы (за исключением, возможно, первых лет работы), но не после выхода на пенсию. Поэтому, большая часть инвестиций индивидуумов должна, вероятно, использоваться для обеспечения в пенсионном возрасте.

Несмотря на это, индивидуумы часто имеют более короткий горизонт. Многие из нас считают, что пять лет – это долгосрочная инвестиция.

Валюта

Большинство инвесторов будут иметь обязательства, а, следовательно, и активы, в своей отечественной валюте, хотя могут иметься специальные причины для вложений в иных валютах.

Возможные примеры:

- большое количество зарубежных отпусков;
- желание жить на пенсии за границей.

Вопрос 22.3

Иногда говорят, что: «мы должны делать часть наших вложений в зарубежные активы, поскольку часть домашних расходов идет на импортные товары, так что согласование с инфляцией отечественных цен неприемлемо».

Прокомментируйте это утверждение.

Неопределенность

Уровень неопределенности будущих доходов и расходов будет влиять на инвестиционную стратегию. В общем случае, высокий уровень неопределенности приведет к:

- потребности в более краткосрочных и товарных инвестициях (т.е. к ликвидности);
- большей потребности в страховании.

Теперь мы рассмотрим некоторые из затронутых факторов более подробно.

1.4 Инвестиционная свобода

Избыточные активы

Индивидуумы могут быть ограничены в выборе инвестиций размером их обязательств по сравнению с их активами. Они обычно не смогут принимать на себя большой риск.

Неопределенность

Серьезным ограничителем является неопределенность. Индивидуумы могут потерять большую часть своего дохода по разным причинам, таким как увольнение или плохое здоровье. Может также иметь место потребность в неожиданных расходах. Поэтому, желательно держать часть активов в ликвидной форме. Для смягчения некоторых типов неопределенности может также использоваться страхование.

Неопределенность может быть одним из основных соображений, влияющих на решения индивидуального инвестора. Она может, однако, быть уменьшена за счет страхования.

В данном контексте, страхование может использоваться, чтобы помочь индивидуумам:

- следовать «более хорошей» инвестиционной стратегии, т.е. стратегии, связанной с более высоким риском и более высокой ожидаемой доходностью;
- иметь «более хороший» план расходов за счет снижения потребности в хранении больших сумм денег.

К сожалению, для некоторых индивидуумов страхование может быть недоступно (если они рассматриваются страховщиком как плохой риск). В любом случае, выгоды страхования должны сравниваться с затратами.

Риск

Отношение к риску определяется как личностью индивидуума, так и его финансовым положением.

Оно может, частично, быть функцией:

- возраста (пожилые люди могут быть более осторожными инвесторами, поскольку у них меньше времени на покрытие убытков);
- состояния (более состоятельные люди могут использовать более агрессивную инвестиционную стратегию);
- иждивенцев (лица, имеющие несовершеннолетних детей, могут быть более осторожными инвесторами).

Риск может быть уменьшен за счет диверсификации активов, как между, так и внутри классов активов.

Отметим, что покупка собственного дома может, для многих индивидуумов, привести к очень плохому уровню диверсификации, поскольку большая часть активов будет привязана к единичному отечественному объекту недвижимости. Действительно, возможность получения ипотечного кредита на покупку недвижимости означает, что в недвижимость можно инвестировать сумму, превышающую все ваше нетто состояние, т.е. ваш кредит может превышать стоимость всех не связанных с недвижимостью активов.

Коллективные инвестиционные инструменты являются, для индивидуального инвестора, очень важным способом поддержания высокого уровня диверсификации. Этот вопрос обсуждается в разделе 3.

1.5 Ожидаемая доходность

В дополнение к согласованию с обязательствами и учету неопределенности, индивидуумы хотят максимизировать ожидаемую доходность. Это означает выбор таких активов, которые будут выгодны после учета:

- издержек на заключение сделок;
- налоговой ситуации индивидуума.

Различия в налогообложении могут означать, что инвестиция, выгодная для одного человека, не подходит другому. Некоторые инвестиции особенно полезны для налогоплательщика. Это обычно связано с тем, что правительство специально старается поощрить конкретные инвестиции. Иногда, также, создаются инвестиционные продукты, эксплуатирующие непреднамеренную лазейку в законодательстве. Они обычно предназначены для более состоятельных инвесторов, и могут иметь очень короткую жизнь, пока лазейка не будет закрыта.

Избежание налогов является важным фактором. Отметим, что избежание является вполне законным, в отличие от уклонения, означающего незаконное избежание налогов.

Соотношение налогообложения дохода и прироста капитала также будет важным фактором, влияющим на стратегические инвестиционные решения индивидуального инвестора. Так, налоговый режим, при котором налог платится только на реализованный прирост капитала, приведет к предпочтению активов с низким доходом, особенно для платящих более высокие налоги, т.е. более состоятельных, инвесторов.

Обнаружение недооцененных активов

В общем случае, индивидуумы не могут тягаться с профессиональными менеджерами фондов. Профессиональный менеджер фонда должен превосходить их в обнаружении недооцененных активов, поскольку:

- он может тратить на это больше времени;
- имеет более быстрый доступ к более качественной информации.

Однако могут существовать ситуации, когда индивидуальные инвесторы могут иметь преимущество:

- в отношении более мелких активов, в которые организации не инвестируют, например, не первоклассные или жилые объекты недвижимости;
- они могут быстрее переключить все активы, чтобы использовать хорошую инвестиционную возможность (многие организации смогут/захотят переключить только малую долю своих активов).

1.6 Практические соображения

Индивидуумы обычно имеют ограничения, которых нет у организаций. К ним относятся:

- недостаток активов для прямого инвестирования в некоторые классы активов;
- высокие относительные издержки при малых инвестициях;
- недостаток информации и/или опыта.

Эти вопросы более подробно рассмотрены в разделе 3.

Вопрос 22.4

Каковы основные факторы, которые индивидуальный инвестор рассматривает при формулировании инвестиционного плана?

2. Доход, прирост капитала и нестабильность стоимости

2.1 Потребность в денежном потоке

Многие индивидуальные инвесторы живут на доход от инвестиций. В этой ситуации необходимо найти стратегию, дающую достаточно высокий текущий доход и в то же время обеспечивающую достаточный рост капитала и дохода, чтобы поддержать уровень дохода в реальных величинах.

Доход может быть получен за счет регулярного погашения или периодической продажи части портфеля с низкой доходностью.

В иной ситуации находится инвестор, который инвестирует на длительные сроки и не нуждается в текущем доходе от своих инвестиций. Его будет волновать реинвестирование дохода и выручки от погашения, но, в целом, у него больше свободы для того, чтобы сконцентрироваться на максимизации общей доходности.

2.2 Нестабильность рыночной стоимости

В некотором отношении, изменчивость стоимости активов должна волновать индивидуумов меньше, чем некоторые организации. В отличие от многих финансовых организаций, индивидуумы не должны доказывать регулирующим органам свою платежеспособность на базе рыночных стоимостей активов!

Хотя индивидуумы будут, вероятно, огорчены нестабильностью стоимости активов, случайные колебания *не должны* волновать инвесторов, накапливающих средства на отдаленное будущее, например, 40-летний человек, копящий на пенсию к 60 годам, не должен волноваться относительно ежедневных флуктуаций фондового рынка.

Индивидуумы, инвестирующие на длительные сроки, могут не волноваться относительно краткосрочных колебаний рыночной стоимости их инвестиций.

Но обычно они действительно волнуются! (сильно)

Однако на практике большинство людей не любят такую нестабильность, особенно если их обязательства очень неопределенны или краткосрочны.

Хотя теоретически нестабильность активов обычно не должна волновать индивидуумов, большинство людей имеет относительно короткий временной горизонт, так что стабильность стоимости активов становится относительно важной.

Подходящая стратегия часто заключается в переключении на более стабильные активы, когда приближаются сроки реализации инвестиций.

3. Коллективные инвестиции

3.1 Введение

Индивидуумы часто используют *коллективные инвестиционные носители*, такие как инвестиционные и паевые трасты, а также *объединенные инвестиционные носители*, такие как контракты страхования жизни и пенсионные контракты. Хотя приведенная ниже дискуссия относится к коллективным инвестиционным носителям, большинство моментов в равной мере относится и к объединенным инвестициям.

Должен ли индивидуум инвестировать через один из этих носителей, на самом деле зависит от обстоятельств индивидуума и относительных достоинств конкретного носителя. Достоинства и недостатки таких инвестиций описаны ниже.

3.2 Достоинства

Основные достоинства коллективных инвестиций для индивидуумов те же, что и для организаций - диверсификация и предоставляемая менеджерами фонда специализированная экспертиза. Диверсификация особенно важна для большинства индивидуальных инвесторов, которые не могут обеспечить широкого распределения прямых инвестиций. Кроме того, различные инвестиционные продукты обычно проще для индивидуумов, чем прямые инвестиции.

Конкретные типы продуктов могут также иметь налоговые преимущества или сглаживать инвестиционную доходность.

Многие обсуждаемые ниже достоинства тесно связаны. Однако между ними имеются небольшие различия, так что мы обсуждаем их отдельно.

Простота

Большинству индивидуумов намного проще инвестировать через коллективные инвестиционные носители, чем напрямую инвестировать в соответствующие активы.

На практике, это преимущество может в большей мере быть кажущимся, чем реальным, т.е. индивидуумы могут не знать, как поступить в отношении прямых инвестиций, тогда как услужливый страховой агент будет счастлив заполнить для них формы заявлений.

Экспертиза

Коллективные инвестиционные носители управляются профессиональными менеджерами. Эти менеджеры *должны* иметь больше знаний и инвестиционного опыта, чем частные инвесторы, и должны суметь достигнуть большей доходности.

Вопрос экспертизы тесно связан с простотой. Индивидуумам проще положиться на экспертизу менеджера фонда, чем заниматься исследованиями самостоятельно.

Малые суммы

У многих индивидуальных инвесторов не хватает средств на прямые инвестиции, тогда как коллективные инвестиционные инструменты часто имеют относительно низкие минимальные границы инвестирования.

Диверсификация

Этот вопрос тесно связан с идеей «малых сумм».

Намного проще достигнуть диверсификации портфеля инвестиция посредством коллективного инвестиционного носителя, чем за счет прямых инвестиций.

Степень диверсификации будет зависеть от типа носителя. Если носитель является управляемым, дискреционным или общим фондом, диверсификация внутри фонда должна быть очень хорошей. Другие фонды могут иметь специфические типы инвестиций, поэтому они будут менее диверсифицированными (например, ирландские акции, фонд европейской недвижимости), а некоторые могут быть довольно специфическими (например, «технологический фонд»). Но даже в этом случае, инвестиции должны быть диверсифицированы в рамках конкретной категории.

Сглаженная инвестиционная доходность

Этот фактор применим только к объединенным инвестиционным носителям, таким как участвующие в прибыли контракты страхования жизни, которые сглаживают инвестиционную доходность во времени. Нестабильность капитала уменьшена. Степень сглаживания зависит от бонусной философии компании по страхованию жизни.

Гарантии

Некоторые коллективные инвестиционные носители дают гарантии, например, участвующие в прибыли контракты страхования жизни. Однако с ними обычно связаны дополнительные затраты (явные или неявные) в форме более высоких удержаний. Поэтому инвестор должен подумать, превосходит ли для него ценность данных гарантий их стоимость. Ответ на этот вопрос будет зависеть и от природы гарантии, и от целей инвестора.

Налогообложение

Некоторые коллективные инвестиционные носители могут иметь налоговые преимущества, чтобы стимулировать индивидуумов к долгосрочным накоплениям. Например, доход, прирост капитала или они оба могут быть освобождены от налогов.

3.3 Недостатки

Недостатками коллективных инвестиций являются издержки и, в некоторых случаях, недостаточная гибкость. Однако, хотя удержания по розничным коллективным инвестициям могут быть высоки, их нужно соотносить с затратами и сложностями прямого инвестирования. Кроме того, издержки при прямом инвестировании могут быть высоки в сравнении с малыми суммами, которые многие индивидуумы могут инвестировать.

Издержки

Перечисленные выше достоинства достаются не бесплатно! Менеджерам фондов и администраторам схем нужно платить, и эта оплата, так или иначе, идет за счет фонда инвесторов. В некоторых случаях большим элементом оплаты является комиссия продавца; некоторые частные инвесторы будут считать ее «пустой тратой денег». Другие частные инвесторы могут осознавать, что продавец дал полезные советы, и высокий уровень издержек оправдан этими советами.

Влияние издержек на инвестора будет зависеть от:

- того, как оператор схемы взимает удержания;
- размеров удержаний.

Издержки нужно, однако, всегда сравнивать с имеющимися у частного инвестора альтернативами, т.е. с издержками и сложностями прямого инвестирования. Поэтому, уровень издержек должен сравниваться с:

- прямыми издержками, которые были бы уплачены за эквивалентные активы;
- временем и усилиями, необходимыми индивидуумам для того, чтобы лично управлять инвестициями;
- дополнительной доходностью, которую (будем надеяться) получают менеджеры фонда.

Неподходящая смесь активов?

Может случиться так, что смесь активов коллективного инвестиционного носителя индивидууму не совсем подходит. Например, управляемый фонд может иметь более высокие вложения в инструменты с твердым процентом, чем это нужно индивидууму, которому нужны долгосрочные реальные активы. Аналогично, привязанный к паям фонд может иметь более высокие вложения в активы с нестабильной стоимостью, чем хотелось бы инвестору, нуждающемуся в стабильной стоимости (например, при выходе на пенсию).

Недостаток гибкости

Некоторые инвестиционные носители очень жестки. Например, контракты страхования жизни и пенсионные контракты могут иметь большие штрафы при расторжении.

Поэтому, инвесторы должны рассматривать инвестиции с использованием этих носителей только в том случае, когда они уверены, что смогут продолжать платить премии (для планов с регулярными взносами) и дождаться до конца срока контракта, чтобы получить накопленные средства.

Коллективные инвестиционные носители

Для коллективных инвестиционных носителей недостаток гибкости менее значим. Однако инвестор не должен трактовать эти инвестиции как товарные бумаги, которые можно регулярно покупать и продавать, поскольку начальные издержки будут существенны, особенно для паевых трастов.

Заключение

Для большинства инвесторов достоинства коллективных инвестиционных инструментов перевесят недостатки.

Вопрос 22.5

Разработайте контрольную таблицу, которую индивидуальный инвестор мог бы использовать, чтобы решить, как инвестировать избыточный доход (превышение базовой зарплаты над расходами) и/или единовременную сумму (например, наследство).

Глава 22. Резюме

Стратегия

Основные факторы, которые индивидуум должен рассмотреть при принятии инвестиционных решений:

- наличие ликвидных активов, достаточных для покрытия флуктуации ежедневных расходов;
- наличие достаточного объема страхования, чтобы не нуждаться в слишком больших фондах на непредвиденные расходы;
- периоды, когда нужна выручка от активов, т.е. когда общие расходы превышают иные доходы;
- большинство «обязательств» - реальные, поэтому предпочтительны реальные активы;
- наиболее выгодными инвестициями, вероятно, являются те, которые имеют специфические налоговые льготы;
- должна иметь место адекватная общая диверсификация.

Другие важные факторы:

- вероятная нехватка инвестиционного опыта в сравнении с профессиональными инвесторами;
- стабильность стоимостей не должна быть существенным фактором при долгосрочных инвестициях;
- короткий временной горизонт многих индивидуумов придает стабильности стоимостей мнимую значимость.

Доход, прирост капитала, нестабильность и налоги

База налогообложения индивидуумов часто делает прирост капитала предпочтительнее инвестиционного дохода, особенно для более состоятельных индивидуумов.

При наличии эффективных с точки зрения налогообложения и доступных индивидуальному инвестору сберегательных носителей, индивидуальному инвестору следует, вероятно, максимально использовать эти схемы, прежде чем делать прямые долгосрочные вложения в соответствующие активы (акции, облигации и т.д.). Максимальные, пользующиеся налоговыми льготами пределы вкладов в эти схемы могут быть настолько велики, что только состоятельные инвесторы смогут их полностью исчерпать.

Коллективные инвестиции

Достоинства коллективных инвестиционных носителей:

- относительная простота инвестирования;
- обеспечиваемая инвестиционная экспертиза;
- доступны при малых суммах;
- автоматическая диверсификация;
- возможность получения более стабильной (сглаженной) доходности инвестиций (участвующие в прибыли полисы);
- возможная доступность налоговых льгот.

Возможные недостатки:

- относительно высокий уровень издержек;
- смесь активов может быть неприемлемой;
- база для сбережений может быть негибкой.

Для большинства индивидуальных инвесторов достоинства перевесят недостатки.

Решения

Решение 22.1

Уровень неопределенности будет, вероятно, функцией:

- страхования;
- карьерного роста;
- безопасности работы;
- здоровья;
- результатов инвестиционного рынка и т.д.

Решение 22.2

Возможными примерами являются:

- ипотечный кредит с фиксированной ставкой;
- контракт долгосрочного страхования жизни с премиями, фиксированными в денежных единицах, в том числе пенсионные планы;
- другие регулярные сберегательные планы, например, сберегательные схемы инвестиционных трастов.

Решение 22.3

Во-первых, предложение длинное и неуклюжее.

Во вторых, стоимость импортных товаров обычно является существенным компонентом инфляции отечественных цен. Поэтому, утверждение неверно.

Решение 22.4

При выработке инвестиционного плана индивидуальный инвестор рассматривает:

- инвестиционные цели;
- вероятные расходы;
- вероятные доходы;
- существующие активы (стоимость и тип);
- налоговую ситуацию (текущую и будущую);
- доступность страхования;
- отношение к риску.

Решение 22.5

Контрольная таблица должна содержать следующие вопросы, которые расположены в порядке, примерно соответствующем тому, в котором их нужно задавать.

Вопрос	Ответ
Имеете ли вы адекватное страхование, защищающее от неблагоприятных событий?	Если нет, купите необходимое страхование.
Есть ли у вас достаточные средства на непредвиденные обстоятельства?	Если нет, вложите достаточные средства в ликвидные фонды, например, банковский депозит.
Понадобятся ли вам средства в ближайшем будущем (например, через один-два года)?	Если нет, положите на счет достаточную сумму денег (например, на срочный депозит).
Отложили ли вы достаточные средства на пенсию?	Если нет, рассмотрите вложение дополнительных средств в пенсионный план.
Хорошо ли вы защищены от долгосрочной инфляции?	Если нет, увеличьте долю вложений в долгосрочные реальные активы. Убедитесь, что ваши вложения (например, пенсионные, в паевой траст) сделаны в активы типа акций.
Являются ли ваши активы очень нестабильными и существенно ли это сейчас?	Если ответ «да» на оба вопроса, держите больше средств в ликвидных инвестициях.
Есть ли у вас прямые инвестиции на фондовом рынке; использовали ли вы максимальным образом эффективные с точки зрения налогов инвестиционные носители?	Если первый ответ да, а второй – нет, то переведите часть ваших прямых вложений в эффективные с точки зрения налогов инвестиционные носители.
Достаточно ли диверсифицированы ваши инвестиции?	Если нет, начните распределять ваши сбережения между разными сберегательными институтами.