

Управляй
своими
деньгами

В. Савенок

КАК СОСТАВИТЬ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Путь к финансовой независимости

В. Савенок

**КАК СОСТАВИТЬ
ЛИЧНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ
ПЛАН**

Путь к финансовой независимости



Москва • Санкт-Петербург • Нижний Новгород • Воронеж
Ростов-на-Дону • Екатеринбург • Самара • Новосибирск
Киев • Харьков • Минск

2006

Владимир Степанович Савенок

Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости

Серия «Управляй своими деньгами»

Иллюстрации Г. Соловьевой

Заведующий редакцией
Руководитель проекта
Выпускающий редактор
Литературный редактор
Художественный редактор
Корректоры
Верстка

*С. Жильцов
Т. Середова
Е. Евсеева
Л. Белоюр
С. Маликова
Л. Лебедева, Н. Першакова
Т. Петрова*

ББК 88.5 УДК 316.6

Савенок В. С.

С12 Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости. — СПб.: Питер, 2006. — 160 с: ил. — (Серия «Управляй своими деньгами»)

ISBN 5-469-01387-1

Как достичь своих жизненных целей — обеспечить себя и детей, дать им хорошее образование? Над этим задумывается большинство людей, и каждый раз все сводится к тому, где взять деньги. Книга финансового консультанта В. Савенка дает читателю ответ на этот сложный вопрос. Деньги всегда можно найти, если начать их контролировать. Это не значит, что нужно жестко ограничивать себя во всем. Контроль необходим для того, чтобы понять, куда деньги уходят, и направить их в нужное русло.

«Как составить личный финансовый план» — книга о том, как привести личные финансы в порядок, как анализировать свои финансовые отчеты и как, заранее спланировав собственные денежные потоки, достичь желанной финансовой независимости. Также автор показывает, как следует оценивать и распределять инвестиционные риски и как разработать собственную стратегию инвестирования. Все рекомендации сопровождаются наглядными примерами.

Книга продолжает серию «Управляй своими деньгами» и предназначена для широкого круга читателей, интересующихся темой личных финансов.

© ЗАО Издательский дом «Питер», 2006

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-469-01387-1

ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73 лит. А2*.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;

95 3005 — литература учебная.

Подписано в печать 24.03.06. формат 60х90/16. Усл. п. л. 10.

Тираж 4000. Заказ № 2364.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ООО «Типография Правда 1906».

195299, С.-Петербург, Киришская ул., 2.

Тел.: (812) 531-20-00, (812) 531-25-55

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРА	7
-----------------	---

ЧАСТЬ I. КАК ВЗЯТЬ СВОИ ДЕНЬГИ ПОД КОНТРОЛЬ

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ - ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ	12
Личные финансовые отчеты.....	18
Активы и пассивы — что у меня есть и кому я должен?.....	20
И еще немного о пассивах.....	26
Доходы и расходы.....	33
Время и капитализация — две основные составляющие при создании личного капитала.....	54
Как создать \$1 млн из \$1 тыс. (или как сделать вашего ребенка богаче, чем были когда-либо вы).....	58

ЧАСТЬ II. КАК ПОСТРОИТЬ СВОЙ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ДЛЯ ЧЕГО ОН НУЖЕН?.....	66
Этапы построения личного финансового плана (ЛФП).....	67
План накопления на будущее детей.....	77
Управление инвестиционными рисками.....	86
Рыночный риск.....	86
Валютный риск.....	94
Консервативное инвестирование.....	97
Агрессивное инвестирование.....	99
Финансовые инструменты и их риски.....	104
Вопросы для построения вашего ЛФП.....	106
План финансовой защиты — основа ЛФП.....	110
Резервный фонд (что это, для чего и сколько?).....	119
Зачем вам нужен резервный фонд?.....	119

Где держать свой резервный фонд?.....	121
Как оценить надежность компании, которой вы доверяете свои деньги: 4 критерия оценки.....	123
Как выбрать для себя финансового консультанта (6 вопросов для него).....	133
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 1	137
ИТОГИ (или что делать далее?).....	139
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 2	140
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	144
Финансовый план (Андрей).....	144
Анализ текущей ситуации.....	146
Распределение рисков.....	149
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	159
Консалтинговая группа «Личный Капитал» и наши услуги.....	159

*Моим дорогим родителям
посвящается*

ОТ АВТОРА

В течение двух лет я вынашивал идею написания этой книги. Возможно, это даже лучше, что написал я ее лишь сейчас, а не два года назад, поскольку моя практика позволила мне получить бесценный опыт в области планирования и управления личными финансами.

С помощью этой книгой я хочу научить вас работать со своими деньгами, чувствовать и понимать их движение — движение денежных потоков. Если у вас будет достаточно терпения, вы увидите, что контроль и планирование своих денежных потоков позволят вам устранить имеющиеся финансовые проблемы и избегать их в будущем. Деньги будут работать под вашим контролем, и вы будете получать истинное удовольствие от того, что **ВЫ — ХОЗЯИН СВОИХ ДЕНЕГ**.

Однажды два американских экономиста Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко решили провести исследование и узнать все о миллионерах: как и где они живут, что едят, как одеваются, куда инвестируют свои деньги. В общем, все, что можно о них узнать, чтобы понять, **ПОЧЕМУ ОНИ СТАЛИ МИЛЛИОНЕРАМИ**.

Лучший способ собрать такую информацию — спросить обо всем у самих миллионеров. Так они и поступили: назначали встречи с миллионерами и на этих встречах задавали различные вопросы.

Для своего первого интервью с миллионерами они арендовали роскошные апартаменты на крыше небоскреба в престижном районе Нью-Йорка, чтобы респонденты-декамиллионеры находились в привычной для себя обстановке. Были наняты два мастера-кулинара, составившие меню закусок с паштетами четырех видов и тремя видами икры. Гармонировать с этим гастрономическим великолепием должен был ящик дорогого «Бордо» урожая 1970 г. и ящик восхитительного «Каберне Совиньон» 1973 г.

В этой обстановке они ждали прибытия декамиллионеров, то есть людей, чей капитал оценивался в сумму приблизительно \$10 млн и более.

Первым пришел мистер Бад (*Badd*), 69 лет, миллионер в первом поколении (т. е. он сам создал свой капитал, а не получил его в наследство), владелец дорогой недвижимости в Нью-Йорке и двух предприятий. По его внешности нельзя было сказать, что он стоит более (и намного более) \$10 млн — заурядная одежда, поношенные костюм и пальто.

Но авторы хотели показать мистеру Баду, что они прекрасно знают запросы американских миллионеров в еде и напитках, и один из них предложил мистеру Баду бокал «Бордо» 1970 г.

Мистер Бад посмотрел на него с недоумением и ответил:

«Я пью только виски и пиво двух сортов — "Будвайзер" и бесплатное».

Авторы явно пытались скрыть свой шок, так как никак не ожидали такого ответа.

Постепенно собрались все остальные приглашенные участники.

Интервью продолжалось два часа. Девять декамиллионеров ерзали в креслах, иногда поглядывая на накрытый стол, но к напиткам и коллекционным винам ни один так и не притронулся. Они не прочь были закусить, но ели только сухие крекеры для паштетов.

А что же сделали с винами и закусками? Неужели пришлось выбросить? Нет. Менеджеры из соседних офисов и сами авторы насладились изысканными продуктами.

После этого случая авторы предлагали миллионерам во время интервью угощение, больше соответствующее их привычкам: кофе, напитки, пиво, виски, простые бутерброды. И, конечно, они платили за интервью от \$100 до \$250. Иногда предлагали вместо денег другие виды вознаграждения, но ни один миллионер не предпочел взять у них большого и дорогого игрушечного медведя для своего внука.

Я начал с этой истории потому, что практически всем миллионерам присуща одна очень важная черта — они большое количество времени уделяют планированию своих денежных потоков, анализу своих инвестиций. Кстати, это занятие (посидеть вечером в своем кабинете и проанализировать, что произошло за неделю с капиталом, какие активы выросли, а какие упали, какие есть интересные варианты для инвестирования и т. д.) является одним из самых любимых у миллионеров. Оно стоит на втором месте после общения с родными и близкими.

Вы все помните миллионера Корейко и его полного антипода — Остапа Бендера. Образ Корейко, созданный Ильфом и Петровым, в общих

чертах сходен с образом реального миллионера. Не в том плане, что они скрывают свои миллионы, а в том, что они ведут довольно скромный образ жизни.

Далее я буду приводить интересную статистику по образу жизни миллионеров, которую нашел в книге Томаса Дж. Стэнли и Уильяма Д. Данко «Ваш сосед — миллионер», в которой авторы развеяли миф об образе жизни миллионеров.

Если вас интересует тема личных финансов, то вы, видимо, прекрасно знакомы с книгами еще одного американского автора — Роберта Кийосаки (*Roben Kiyosaki*). Вообще, на тему денег написано так много книг, что, если вы решите их все прочесть, у вас не будет ни минуты свободного времени, чтобы заняться непосредственно работой со своими деньгами и начать создавать свой личный капитал. Поэтому я хочу призвать вас к действию. В процессе чтения данной книги начинайте реально выполнять те шаги и рекомендации, которые изложены в ней.

И еще — о том, как я старался выразить свои мысли и идеи в данной книге.

В начале 1990-х гг. я работал в Национальном банке Республики Беларусь. Это центральный банк Республики.

В те годы формировались независимые банковские системы стран бывшего СССР. Это была совершенно новая деятельность, новая терминология. Никто ничего не понимал, все учились новым операциям самостоятельно. В Беларуси (как и в других странах) не было специалистов, которые в деталях знали бы работу центрального банка. Председатель банка не был исключением. Новой работе учились ВСЕ.

Председатель Национального банка был очень грамотный экономист. Он был настоящим профессионалом и прекрасным учителем (а также профессором в экономическом университете).

На одном из совещаний у председателя начальник отдела платежного баланса (платежный баланс — это баланс страны) докладывала о состоянии платежного баланса Беларуси. Так как она занималась этим уже на протяжении 6 месяцев, она знала о нем намного больше, чем все мы, присутствующие на совещании.

Доклад пестрел множеством новых терминов и определений, которых мы не понимали, но спрашивать, естественно, не решались, чтобы не показать свою неграмотность.

(Оглядываясь назад, я понимаю, что докладчик специально использовала массу незнакомых терминов, чтобы показать свое превосходство над другими участниками.)

Единственным человеком, который не стал слушать докладчика, был председатель.

«Что вы нам здесь асказываете?! Какие-то тегмины, котогыемы не понимаем!» — картавил председатель. — *Говогите русским языком!»* Он всегда говорил очень жестко, с восклицательными знаками.

И потом, обращаясь ко всем нам: *«Вы — аботники госудагственной стгуктугы! Вы общаетесь с нагодом! Поэтому вы должны изьясняться так, чтобы вас понял даже втогоклассник! А Игина Михайловна говогит так, что даже финансисты понять ничего не могут!»*

И снова, обращаясь к докладчику: *«Начинайте все сначала, и чтобы все всем было понятно!»*

Я запомнил эти слова председателя надолго. С тех пор каждый раз, когда я встречаю человека, который хочет показать свой высокий профессионализм, оперируя множеством профессиональных терминов, я даже не пытаюсь понять смысл его речи. Я либо прошу его повторить все сначала понятным языком, либо расстаюсь с ним.

Самое интересное то, что при беседах с некоторыми финансистами я, человек, занимающийся финансами профессионально на протяжении вот уже 14 лет, иногда сам не могу понять, что они хотят сказать. Любопытно, как их понимают клиенты (пусть даже они крутые бизнесмены)?

Для себя я уже давно сделал вывод — таких людей следует избегать.

В своей работе при общении с людьми я всегда стараюсь говорить так, чтобы меня все поняли. Это не всегда возможно, потому что совсем без профессиональных терминов не обойтись, но я рад, что мои собеседники меня понимают.

Я старался писать эту книгу языком, который будет понятен для всех. Те люди, с которыми я общаюсь большую часть своего времени, — не профессиональные финансисты. Это самые обычные люди, которые не знают, что такое финансовые риски, как работают ПИФы и страховые компании, никогда не сталкивались с хедж-фондами. Причем это как наемные работники, так и крупные бизнесмены. Последние, как это не покажется вам странным, также имеют слабое представление об инвестиционных инструментах и о стратегиях инвестирования.

Я надеюсь, что вы извлечете пользу из изложенной мною информации. Буду благодарен вам за ваши замечания и обязательно учту их при написании новой работы.

Я также надеюсь, что эта книга поможет вам сделать реальные шаги к финансовой независимости в будущем.

Часть I
КАК ВЗЯТЬ СВОИ ДЕНЬГИ
ПОД КОНТРОЛЬ

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ — ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

Деньги без хозяина — черепки.

Русская пословица

Однажды я встретил у входа в подъезд своего соседа Николая. Я знаю, что он зарабатывает немного и его семья (жена и ребенок) еле сводит концы с концами.

«Как дела?» — спросил я у него.

«Неважнецки. Не знаю, как дотянуть до зарплаты».

«А если бы ты получал в пять раз больше, как наш сосед Петя, решил бы все свои проблемы?» — спросил я.

«Еще бы!!! Решил бы. И не только свои, а еще бы и родственникам помог».

Буквально в тот же день я встретил соседа Петю, который живет этажом выше. У него такая же семья, но заработок в пять раз выше, чем у Николая. Первое, что он мне сказал при встрече, было следующее: «Как жить-то тяжело. Денег не хватает катастрофически. Не знаю, как дотянуть до следующего месяца».

«А представляешь, как живет Николай со своей зарплатой в пять раз меньшей, чем у тебя?»

«Честно говоря, не представляю», — ответил Петр.

Если человек не контролирует свои деньги, свои денежные потоки, финансовые проблемы будут преследовать его всегда, независимо от уровня дохода — это аксиома. Если вы считаете, что с увеличением дохода в 2, 3, 10 раз вы сможете разрешить все свои финансовые проблемы, — это глубокое заблуждение. Вы не только их не решите, но можете усугубить, потому что при большем доходе люди склонны брать на себя большие обязательства и, соответственно, риски.

Почему финансовые проблемы возникают почти у всех людей? Людей с совершенно разным достатком?

Денег не хватает всегда. Некоторые люди имеют много денег. Настолько много, что они совершенно не думают о своих расходах, не управляют своими деньгами. Они (деньги) просто приходят, уходят и снова приходят.

Другие (и таких большинство) постоянно задают себе вопрос: *«Где взять денег? Как дожить до зарплаты?»* На определенном этапе и те и другие приходят к тому, что ситуация с деньгами должна быть под контролем. А это достигается лишь с помощью финансового планирования. Это звучит очень сложно, но само планирование может быть намного проще.

Финансовое планирование необходимо каждому человеку и каждой семье. Потому что отсутствие личного плана, даже самого элементарного, — это огромный риск. Что это за риск?

Для первой группы людей, то есть людей, не имеющих проблем с деньгами на текущий момент, — это риск однажды потерять все и перейти на совершенно другой уровень существования. Это не так страшно, если произойдет с человеком в 30-40 лет. А если в 50-60 лет? Не каждый сможет подняться с колен в таком возрасте.

Для второй группы людей, то есть людей, имеющих постоянные проблемы с деньгами, — это риск перейти от **бедности** к нищете.

НО ВСЕ РЕШАЕТСЯ ОЧЕНЬ ПРОСТО ДЛЯ ЛЮБОЙ ГРУППЫ ЛЮДЕЙ! ИСКЛЮЧИТЕ ВСЕ ЭТИ РИСКИ ПУТЕМ ПРОСТЕЙШЕГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.

Вспоминаю случай в период моей работы в коммерческом банке.

У нас в банке был буфет, где все сотрудники обычно обедали. Как правило, там всегда была очередь, и мне приходилось стоять 15-20 минут в этой очереди.

Однажды я пришел в буфет и увидел, что никакой очереди нет. Я подошел к буфетчице и спросил: *«Что случилось? Почему сегодня никого нет в буфете?»*

На это она ответила: *«Так ведь сегодня конец месяца — у людей денег нет. Все перейти на бутерброды».*

Тогда я стал обращать внимание на то, когда в буфете большие очереди, а когда их нет.

Оказалось, что в дни аванса и зарплаты очередь в буфете была огромной, причем люди приходили в буфет за полчаса до обеда, чтобы в обед успеть пробежаться по магазинам (очередь состояла в основном из женщин).

В дни же перед авансом и зарплатой буфет был почти пуст.

Вы думаете, эти люди слышали когда-нибудь что-нибудь о финансовом планировании? Или об инвестировании? Я уверен, что не слышали и не знают, что это такое.

Анекдот

Мужчина приходит к окулисту: «Доктор, у меня проблемы со зрением».

Доктор: «А что случилось?»

Пациент: «Я зарабатываю много денег, **НО Я ИХ НЕ ВИЖУ!**»

То, о чем я буду говорить на страницах этой книги, поможет вам увидеть свои деньги, свои денежные потоки.

Я прошу вас сейчас ответить на один простой вопрос: **Сколько вам нужно денег для полного счастья?**

(Помните Остапа Бендера? *«Шура, сколько вам нужно для счастья?» — «Шесть тысяч четыреста рублей.»*)

Когда я задаю этот вопрос на своих семинарах, я слышу в ответ самые разные суммы: \$1 млн, \$100 млн и т. д., но многие вообще не могут ответить на этот вопрос.

На следующий мой вопрос: *«А что вы будете делать с этими деньгами?»* участники семинара отвечают почти всегда одинаково: *«А вот для этого мы и пришли на ваш семинар, чтобы вы нам рассказали, что с ними делать».*

Вы ответили? Видите, Шура Балаганов был более дальновидным и системным человеком, чем вы, хотя это ему не помогло.

А ведь ответ совсем несложный. **Этот ответ выражен одной цифрой в каждом плане каждого человека, имеющего такой план.**

Да, именно. Личный финансовый план позволяет ответить (причем ответить достаточно четко) на вопрос, сколько денег вам нужно для счастья.

Но давайте не будем сейчас высчитывать, а предположим, что вы выиграли в лотерею \$100 тыс. Довольно значительная сумма, согласитесь. Как вы ими распорядитесь?

Не откладывайте на потом — сядьте и на листе бумаги разложите эти \$100 тыс. (я для вас даже таблицу подготовил — табл. 1).

Возможно, вы уже переусердствовали немного. Вы ведь выиграли всего \$100 тыс., а не \$1 млн. Хотя... могу вас заверить, что при распределении \$1 млн вы столкнулись бы с точно такими же проблемами.

Скажите, не показалось ли вам, что сумма в \$100 тыс. не такая уж и большая?

Таблица 1

Выигрыш	\$100 000
	Инвестируемая сумма
1. Покупка квартиры	
2. Банк	
3. Страховая компания	
4. Шуба	
5. ПИФ	
6. Мебель	
7. Автомобиль	
8. Акции	
9. Облигации	
10. Отдых на море	
11. Форекс	
12. Бизнес	
13. Лас-Вегас	
ВСЕГО	

И мне показалось точно так же, когда я попробовал впервые распределить ее по активам.

А теперь давайте взглянем, каким рискам подвергаются люди, относящиеся к различным категориям.

Всех людей можно условно разделить на 4 группы по способу зарабатывания денег (по Кийосаки):

- **1-я группа — наемные работники.** Те, кто получают заработную плату, установленную кем-либо. Этим людям в большей мере необходимо оценивать свои возможности. Они вряд ли заработают \$1 млн и могут рассчитывать на определенный прогнозируемый уровень пенсии.
- **2-я группа — предприниматели.** Те, чей заработок зависит только от них самих. Чем больше они работают, тем больше получают. Если они не работают, заработки прекращаются. К примеру, это частные врачи, юристы и т. д.
- **3-я группа — бизнесмены.** Те, кто создал свой бизнес, который приносит им постоянный доход. Им не обязательно сидеть на ра-

бочем месте целый день. Они могут уехать на полгода, если на предприятии есть опытный управляющий, и приезжать только для осуществления контроля. Тем не менее они постоянно получают доход из прибыли, которую приносит их бизнес.

- **4-я группа — инвесторы.** Те, кто получают доход от инвестирования своих средств. Они покупают и продают целые предприятия. Они создают компании, развивают их, а затем продают. То есть они заставляют деньги работать на них. Яркий представитель инвестора — главный герой фильма «Красотка» (я думаю, все вы смотрели этот фильм). Вы помните, что он делал? Он покупал большой бизнес (завод, компанию и т. д.), затем разбивал его на несколько мелких компаний и продавал. Для того чтобы купить крупную компанию, он брал кредит в банке на сумму \$1 млрд, а через 6 месяцев продавал мелкие компании за \$2 млрд. Все очень просто.

К какой группе относитесь вы? Этот вопрос не для того, чтобы критиковать вас или учить, как нужно жить. У каждого человека своя психология, свой характер. Многие умнейшие и талантливейшие люди живут на мизерную зарплату только потому, что они не могут и не хотят заниматься бизнесом. Другие же не представляют себе, как можно работать на кого-то — ТОЛЬКО НА СЕБЯ!

Будь вы бизнесмен или наемный работник, но при отсутствии элементарного финансового плана вас ждут в будущем финансовые проблемы.

Это — опыт миллионов людей, накопленный на протяжении многих десятков лет.

Иногда говорят, что многие люди живут без финансового плана и без проблем. Это означает лишь то, что у этих людей либо есть планы, но они их так не называют, либо они встретятся с финансовыми проблемами в будущем.

ИТАК, КАКИМ ЖЕ РИСКАМ ПОДВЕРЖЕНЫ РАЗНЫЕ ГРУППЫ ЛЮДЕЙ?

Наемные работники — самая рискованная группа. Человека могут уволить, сократить, просто не платить заработную плату. Он может заболеть и таким образом потерять работу. Что делать в таком случае? Как жить дальше? Обо всем этом нужно думать, когда человек здоров, работает и зарабатывает деньги. Тогда эти вопросы не возникнут.

Предприниматели. Их риск меньше лишь потому, что они не зависят от хозяина. Но, как и в первом случае, их заработок зависит от их здоровья и возможности работать. *Предприниматели, у вас есть финансовый запас на 6-9 месяцев? Вы можете отойти от дел на этот срок?* Если да, то я вас поздравляю — вы пытаетесь защитить себя и своих близких. Если нет, то вы находитесь в группе риска.

Бизнесмены и инвесторы рискуют своим капиталом. Финансовый план нужен им для того, чтобы распределить свои ресурсы и риски, а также защитить своих близких. К сожалению, очень часто жажда денег мешает бизнесменам мыслить рационально. Их не устраивают 5-6% годовых. **ОНИ ХОТЯТ ПОЛУЧАТЬ 100% НАВЛОЖЕННЫЙ КАПИТАЛ.** Поэтому некоторые вкладывают в бизнес 100% собственных средств. И рискуют всеми своими деньгами. Они почему-то считают, что у них проблем быть не может. Их не волнует пенсия, страховка.

Но возникает вопрос: почему У КАЖДОГО западного бизнесмена есть пенсионный план?

Почему у каждого бизнесмена есть полис страхования жизни? У КАЖДОГО! Будь то президент компании *INTEL* или мелкий предприниматель.

Взгляните, как распределяют свои инвестиционные риски миллионеры, т. е. как они распределяют свой капитал по различным активам (приблизительная структура):

- 20% — ценные бумаги и инвестиционные фонды;
- 25% — пенсионные планы;
- 20% — недвижимость;
- 20% — бизнес;
- 15% — другие, в том числе банки.

Я специально выделил процент капитала в бизнесе.

20%, А НЕ 100%, уважаемые бизнесмены.

Поскольку наряду с тем, что бизнес является наиболее привлекательным и доходным активом, он же является и высокорисковым, и все бизнесмены прекрасно этот факт понимают. Это касается бизнеса и в России, и в США, и в других странах мира.

Именно по данной причине риски следует распределять, а не пытаться заработать все деньги, инвестируя их агрессивно.

Еще раз повторю — ваши финансовые риски будут полностью застрахованы в том случае, если у вас будет ваш Личный Финансовый

План, который учитывает и диверсифицирует все инвестиционные риски.

ЛФП — это лекарство от финансовых проблем.

Личные финансовые отчеты

Глупцы жгут лампы весь день.

*Ночью они удивляются, почему
остались без света.*

Саади

Вы помните название этой книги? Оно состоит из двух вопросов, на которые вы сможете ответить, если не только прочтете эту книгу, но и будете на практике выполнять данные рекомендации.

Я немного слухавил: в этой книге вы получите ответ лишь на первый вопрос — **ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ**. Ответ на второй вопрос — **ЧТО С НИМИ ДЕЛАТЬ?** — в моей следующей книге, которая будет посвящена обзору инвестиционных инструментов и их анализу.

Так где же взять деньги?

Для того чтобы стать богатым, нужно выйти в новолуние на улицу, открыть кошелек, поднять его вверх и сказать: «Луна, луна, дай добра». После этого останется лишь ждать, когда начнут сыпаться деньги.

Есть и другой способ. Сделайте шар из монет, вращайте его в руках (как можно чаще) и просите у него денег.

И еще один способ разбогатеть. Идите к экстрасенсу, который заговорит для вас книгу о деньгах. После этого вы должны будете каждую ночь класть эту книгу под подушку и думать о том, что деньги бегут к вам.

Все эти три способа я услышал недавно в одной из популярных передач на ТВ. Удивительно, насколько привлекательны для многих такие способы увеличения своего капитала, и именно потому, что не требуют много сил и времени, а обещают быстрое богатство.

Тот ответ, который вы найдете в данной книге, не имеет ничего общего с этими рекомендациями.

Чтобы найти деньги, следует прежде всего проверить свои карманы, или, другими словами, вспомнить все, что у вас есть, и проанализировать, как вы это все используете.

Построение личных финансовых отчетов и их анализ помогут вам выполнить эту процедуру и найти у себя деньги.

Знаете, оказывается, некоторые люди на самом деле очень богаты, но они этого не понимали и не ощущали до тех пор, пока они не взяли под контроль свои деньги и не начали планомерно их инвестировать.

Я не обещаю, что вы станете сказочно богаты после прохождения этого практикума, но то, что вы станете НАМНОГО богаче, чем сейчас, — совершенно очевидно для меня.

Именно с создания этих отчетов начинается контроль своих личных финансов.

Большинство людей считают, что этот термин относится лишь к юридическим лицам, но не к физическим.

Все, кто или что — будь то бизнес, недвижимость или человек — совершают операции с деньгами, имеют финансовый отчет, знают они об этом или нет.

У каждого человека есть финансовый отчет: активы и пассивы, прибыли и убытки, как у любого предприятия. Разница лишь в том, что предприятия готовят свои финансовые отчеты ежемесячно, а большинство людей — НИКОГДА! Именно поэтому их финансовые отчеты — это отчеты банкротов. У этих людей плохие активы и плохие пассивы.

Как вы думаете, как долго может работать предприятие, руководитель которого не контролирует движение денежных потоков? Не контролирует доходы и расходы? Не контролирует инвестиционную деятельность?

А ведь точно такой же контроль должны осуществлять и вы, потому что ваши деньги тоже движутся (приходят и уходят, видоизменяются в другие активы), у вас тоже есть доходы и расходы, вы также инвестируете свои деньги.

Если вы не управляете своими деньгами, не задаете им направление, это значит, что они управляют вами, и вы плывете по течению. А по течению плывет (как сказал один мудрый человек) только мертвая рыба. Вы кладете деньги в карман, а они тянут вас в магазин, в ресторан, в казино. Они управляют вами!

Поэтому наша с вами задача — взять бразды правления в свои руки, не «идти на поводу у своих денег», а, наоборот, самому управлять ими.

Поэтому давайте сейчас и начнем строить свои личные финансовые отчеты.

Активы и пассивы — что у меня есть и кому я должен?

*Никого нельзя заставить быть богатым
или здоровым вопреки его воле.*
Д. Локк

Давайте рассмотрим для примера структуру активов и пассивов двух моих хороших знакомых (табл. 2,3). Это аналог балансового отчета предприятия.

Честно говоря, мои друзья не знают, что я рассказываю об их отчетах на своих семинарах, а теперь еще и в книгу их внес. Надеюсь, они не обидятся на меня за это.

ИТАК.

Дмитрий Р. — 38 лет, частный предприниматель, жена и двое детей.

Игорь В. — 40 лет, топ-менеджер фармацевтической компании, жена и ребенок.

Таблица 2

АКТИВЫ (то, куда вложены деньги)

ИГОРЬ В.	ДМИТРИЙ Р.
Квартира Автомобиль Депозит в банке (небольшой)	Квартира (для жилья) Квартира (сдается внаем) Торговая площадь (для собственной торговли) Торговая площадь (сдается внаем) Автомобиль Депозит в банке

Все вышеперечисленное является активами, если рассматривать их с позиции бухгалтерского учета. Я обращаю внимание на то, что квартира и автомобиль — это активы, несмотря на то, что они требуют расходов и не приносят доходов.

Все ли активы хороши? У кого из этих двух людей активы лучше?

ИГОРЬ В. весь свой доход тратит на покупку дорогих вещей, **не приносящих ему никакого дохода.** И фактически он не создал никаких активов. Из того, что у него имеется, лишь банковский депозит приносит доход. Но стоимость этого актива самая маленькая. Кварти-

ра и автомобиль дохода не приносят, а, наоборот, требуют дополнительных затрат.

ДМИТРИЙ Р. получает дополнительный доход от сдачи внаем квартиры и торговой площади, проценты по банковскому депозиту. То есть в процессе своей работы он создавал себе активы.

Из данных примеров можно сделать вывод, что именно **Дмитрий Р. имеет РЕАЛЬНЫЕ активы**. То есть такие активы, которые работают и приносят дополнительный доход.

На проводимых мною семинарах некоторые слушатели спорили со мной, говоря о том, что **ИГОРЬ В.** живет полной жизнью, а **ДМИТРИЙ Р.** просто существует. Я не согласен с такой постановкой вопроса потому что я вижу, как живет и тот и другой. И хотя сегодня у частных предпринимателей есть масса проблем, им очень трудно работать, тем не менее **ДМИТРИЙ** регулярно уезжает со всей семьей в отпуск два раза в год, совершенно спокойно оставляя бизнес и закрывая свой маленький магазин. **ИГОРЬ** тоже собирается в отпуск со своей семьей, но, в отличие от Дмитрия, он ездит в отпуск лишь один раз, испытывая при этом значительные финансовые проблемы. Хотя зарабатывает он, поверьте, немало. Но у него нет **АКТИВОВ**, приносящих ему доход. Как я уже говорил ранее, он тратил свой доход на покупку дорогих вещей и т. д.

Но давайте посмотрим на пассивы этих людей.

Таблица 3

ПАССИВЫ (то, что нужно будет вернуть)

ИГОРЬ В.	ДМИТРИЙ Р.
Кредит на строительство квартиры (у родственников)	Нет

Нужно ли комментировать эту ситуацию? Все видно невооруженным взглядом.

ИГОРЬ, помимо того, что он тратит весь свой заработанный доход на приобретение плохих активов, берет еще дополнительные кредиты. Пусть не в банке, тем не менее они висят на шее тяжким грузом. Таким образом, он существенно увеличивает свои финансовые риски.

У **ДМИТРИЯ** нет кредитов вообще. Все его активы были созданы в процессе работы за счет полученной прибыли.

Сейчас финансовая ситуация Игоря несколько изменилась, что я ставлю себе в заслугу, хотя это и звучит не очень скромно.

Однажды я пригласил Игоря на свой семинар, который проводил в Минске, и он увидел, как я публично анализирую его финансовый отчет об активах и пассивах. Самое важное — то, что ОН УВИДЕЛ СВОЙ ОТЧЕТ, НАПИСАННЫЙ НА ДОСКЕ И НА БУМАГЕ!!! Он увидел, что у него ничего нет. Никаких активов, никаких инвестиций. И он

всерьез испугался, потому что ему уже не 25 лет, а 40, и времени на создание собственного капитала осталось не так уж и много.

Буквально на следующий день он решил, что будет ежемесячно класть в банковский депозит как минимум \$100. На тот момент, когда я пишу эти строки, Игорь уже в течение двух лет ежемесячно инвестирует \$100-500 в месяц (в зависимости от дохода). Кроме этого, что исключительно важно, он избавился от отягощающего жизнь кредита.

А теперь взгляните на свои финансовые отчеты. Может быть, у вас также есть активы, которые не приносят дополнительный доход, а наоборот, съедают часть вашего заработка.

Вы думаете, что у вас все нормально? Я рад за вас. Некоторые мои клиенты думали так же, пока мы не сели вместе, чтобы проанализировать ситуацию с активами и пассивами.

Сергей Х. держал основную сумму своих личных средств на счете крупного европейского банка — ABN AMRO. Так как на этот счет регулярно поступали какие-то деньги, Сергей никогда не анализировал условия текущего счета в банке, но считал, что банк платит ему какие-то проценты. После того, как мы проанализировали условия, оказалось, что банк действительно платит небольшой процент, но за обслуживание счета он берет больше, чем платит. Таким образом, Сергей ничего не зарабатывал на своих деньгах в банке, а наоборот, платил банку.

Такая система существует во многих крупных зарубежных банках. И это нормально, что банк берет деньги со своих клиентов за обслуживание — это плата за надежность хранения средств. Но если деньги в банке не обязательно должны быть полностью ликвидными и могут быть инвестированы на 5-10 лет, то можно разместить их с более привлекательными условиями и получить по этим деньгам неплохой доход. Именно это мы и сделали с Сергеем, вложив большую часть денег со счета в банке в различные финансовые инструменты.

И квартира (дом), где вы живете, и автомобиль, на котором вы просто ездите, — это те активы, которые съедают ваши деньги. Но без них мы не можем существовать. Глупо было бы избавляться от них и жить неизвестно где.

Взгляните на другие активы. Может быть, у вас есть дача, которую вы не посещали уже несколько лет и не сдаете никому в аренду?

А забытый гараж, в котором хранятся лишь старые вещи?

А может быть, вы инвестировали все свои деньги в какой-нибудь очень рискованный проект — вроде Форекса — как сделала одна моя клиентка, считая, что зарабатывает очень высокий процент, а на деле оказалось, что от ее денег давно ничего не осталось?

АНАЛИЗ БАЛАНСОВОГО ОТЧЕТА - первое, с чего мы начнем.

Практикум: построение личного балансового отчета

С чего начать анализ собственных активов и пассивов? С построения таблицы (см. далее).

1. В первую колонку внесите все активы, которые у вас есть. Все, что стоит каких-либо денег или что можно продать. Иногда это непросто. Некоторые имеют столько различных и часто очень мелких активов, что порой забывают о них. Это и ваша квартира, и счет в банке, и дача, и домик в деревне, и ценные бумаги, и т. д. Безусловно, сюда не следует вносить мебель, аппаратуру и прочие мелкие предметы. Но если у вас висит на стене картина Ван Гога в оригинале, ее также стоит указать в этой колонке.

2. Во вторую колонку внесите текущую рыночную стоимость каждого актива. Например, цена вашей квартиры на сегодняшний день — \$25 тыс. Стоимость портфеля акций — \$10 тыс. (а еще 3 месяца назад они стоили \$12 тыс.).

3. В третьей колонке укажите доход, который приносит каждый из ваших активов. Например, вы вложили в акции \$8 тыс. 2 года назад, а сейчас их стоимость выросла до \$10 тыс. Значит, вы в среднем получили \$1 тыс. в год.

4. Наконец, в четвертой колонке укажите доходность, полученную от каждого актива, выраженную в процентах. Для этого просто разделите цифру из третьей колонки (доход) на цифру из второй колонки (стоимость актива) и умножьте на 100. Это — самое интересное! Наконец, вы откроете свои глаза и увидите, насколько правильно и рационально вы инвестировали свои деньги.

Результат сложения всех цифр второй колонки покажет вам, каков ваш капитал на сегодняшний день.

Результат сложения цифр третьей колонки — ваш доход от инвестирования капитала.

И, наконец, в последней колонке вы можете получить цифру, показывающую, какую доходность вы получаете в среднем от размещения вашего капитала.

Начните анализ активов здесь и сейчас, не откладывая на завтра. Это очень важно! Заполните эту таблицу активов (табл. 4).

Таблица 4

АКТИВЫ

Активы	Текущая стоимость	Годовой доход в рублях (долларах)	Ежегодный доход, %
РЕАЛЬНЫЕ АКТИВЫ (приносящие доход)			
Доллары США			
Банк (текущий счет)			
Банк (депозитный счет)			
Страховая компания			
Наличные			
ИТОГО			
ЕВРО			
Банк (текущий счет)			
Банк (депозитный счет)			
ИТОГО			
Рубли			
Банк (текущий счет)			
Банк (депозитный счет)			
Страховая компания			
Рентная недвижимость			
Бизнес			
Ценные бумаги			
ПИФы			
Пенсионный фонд			
Другие			
ИТОГО			
ИТОГО РЕАЛЬНЫХ АКТИВОВ			
ДРУГИЕ АКТИВЫ (не приносящие доход), в USD			
Квартира			
Автомобиль			
Дача			
Другие			
ИТОГО ДРУГИХ АКТИВОВ			
ВСЕГО АКТИВОВ			

Сколько, на ваш взгляд, должно быть активов у человека? Я имею в виду реальных активов, приносящих доход (исключите из этого перечень квартиру, в которой живете, и автомобиль). Это зависит от размера вашего капитала. Но в любом случае количество активов не должно превышать 10. Иначе вам понадобится личный управляющий.

Часто случается так, что у человека капитал \$10 тыс., а количество различных активов — 20. То есть в среднем в 1 актив вложено \$500. Это — нонсенс и головная боль.

Следующая часть балансового отчета — это ПАССИВЫ (см. табл. 5).

Пассивы — это то, что вы кому-то должны. Как правило, здесь нечего анализировать, потому что пассивы есть не у многих. Наши люди предпочитают не брать займы у кого бы то ни было. Хотя развивающаяся система кредитования втягивает в свои сети все больше и больше людей.

Тем не менее если такие пассивы все же имеются, то их необходимо учесть в своем отчете. Процедура аналогична анализу активов:

1. Наименование пассива. Это может быть банковский кредит, или родительский кредит, или дружеский заем. В общем, все, что вы должны кому-либо вернуть.
2. Размер пассива. Здесь все понятно — укажите сумму, которую вы должны вернуть.
3. Процент, выплачиваемый вами по кредиту (займу).
4. Конечный срок погашения кредита.
5. Сумма ежемесячных платежей, которую вы осуществляете по данному кредиту (займу).

Таблица 5

ПАССИВЫ

Пассивы	Сумма	Процентная ставка	Сроки	Ежемесячные выплаты
Банковский кредит				
Долги друзьям				
Другие				
ИТОГО				

А теперь взгляните на результат. Если вы взяли в банке деньги под 10% годовых для покупки квартиры, которую вы сдаете в аренду, а эта аренда приносит вам 5% годовых, то ваша инвестиция убыточна.

Все должно быть написано на бумаге. Только таким образом, увидев и оценив ситуацию собственными глазами, вы сможете понять, что имеете и куда двигаться дальше.

Именно поэтому вы должны заполнить эти таблицы и только потом двигаться далее.

И еще немного о пассивах

*Долги похожи на всякую
другую западню:
попасть в них весьма легко,
но выбраться довольно трудно.*

Бернард Шоу

Я хотел бы особо коснуться сегодня темы кредитов, потому что эта банковская услуга физическим лицам развивается у нас очень активно: на покупку автомобиля, на строительство квартиры (дома), на потребительские нужды. Это неплохо, что сегодня можно воспользоваться такими кредитами. Но это и очень опасно. В чем же опасность? **В ТОМ, ЧТО У ЛЮДЕЙ НЕТ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА, И ОНИ НЕ ЗНАЮТ ЗАРАНЕЕ, КАК БУДУТ ПОГАШАТЬ КРЕДИТ.** Такая ситуация уже случалась не один раз в развитых странах. Но задают ли люди себе вопрос, когда берут кредит: **что я буду делать, если завтра у меня исчезнет источник дохода?**

Как правило, не задают. К чему это может привести? — **К БАНКРОТСТВУ!!!**

Так чем же могут быть опасны кредиты?

Осенью 2004 г. я начал работать с Андреем М. Когда он впервые рассказывал мне о своей финансовой ситуации, он даже не упомянул о том, что у него есть банковские кредиты. Лишь когда я задал ему вопрос о его пассивах, он сказал, что ежемесячно платит банкам \$1 тыс. по двум кредитам. И эта \$1 тыс. забирает значительную долю семейного бюджета, так как семейный доход в целом составляет \$1600 в месяц.

Почему же люди так легкомысленно относятся к своим пассивам? Ведь их необходимо контролировать ничуть не меньше, чем доходы и расходы!!! В противном случае эти пассивы могут привести человека к банкротству.

И хотя я ни разу (пока!!!) не слышал о том, что тот или иной человек обанкротился, потому что увяз в банковских кредитах, это не значит, что такого никогда ни с кем не случится.

Дело в том, что банки — очень консервативные финансовые институты, и они берут на себя минимальные финансовые риски — **ВСЕ РИСКИ ОНИ ПЕРЕКЛАДЫВАЮТ НА СВОИХ КЛИЕНТОВ**. Если они дают вам кредит, то обеспечивают себя всевозможными залогами, страховками и т. п., чтобы в случае вашего отказа платить по кредиту банк не потерял свои деньги.

Посмотрите, какие условия устанавливает банк, когда дает кредит на покупку нового автомобиля: обязательное наличие страховки КАСКО. Что бы ни случилось с автомобилем клиента, банк вернет свои деньги со страховой компании.

Поэтому банки предлагают своим клиентам все больше разнообразных видов кредитов: потребительские кредиты, на покупку автомобиля, на покупку и строительство квартиры. **Сейчас банки начали активно предлагать кредиты по кредитным картам.**

Потребительские кредиты — один из самых дорогих видов кредитов. Тем не менее эти кредиты пользуются спросом у населения, потому что такой кредит можно получить прямо в магазине. Пришел в магазин, увидел красивую вещь, а тут тебе и кредит предложили. То, что надо!!! «Да выплачу постепенно», — думает человек, и подписывает кредитный договор. Тем более что кредит вроде недорогой.

А реально проценты по потребительским кредитам доходят до 30% годовых!!!

Причем эти 30% в договоре не указаны. Сам процент по кредиту может быть небольшим, но к этому добавляются расходы клиента по обслуживанию кредита. И если подсчитать все выплаты, которые нужно сделать по данному кредиту, получится не 15%, а 30% годовых.

Кредиты по кредитным карточкам. Это — очередная ловушка. Причем самая опасная. Я думаю, все вы замечали, что деньги с карточек расходуются гораздо быстрее, чем наличные, потому что вы их не видите и не ощущаете: купили вещь, а вроде как ничего и не потратили.

Этот вид кредитования очень развит в США. Банк присылает своим клиентам кредитные карточки по почте, предлагая им воспользоваться кредитом. Конечно, такие кредиты предлагаются не всем и каждому, а лишь тем клиентам, которые имеют постоянную и стабильную работу, т. е. платежеспособны.

Но, к сожалению, иногда случается так, что однажды человек перестает быть платежеспособным, потому что размер всех его выплат по кредитам становится выше допустимого.

Джим и Тина (американцы) жили совершенно свободно. Они поженились, когда им было по 22 года, и в полной мере наслаждались жизнью — тратили все свои заработанные деньги и, кроме этого, использовали все предоставляемые им кредиты. Если Джим видел в магазине какую-то новую дорогую аппаратуру, он, не колеблясь, покупал ее.

Тина также свободно покупала себе одежду и косметику. Они арендовали хороший дорогой дом и ездили отдыхать на дорогие курорты — денег хватало на все (спасибо добрым банкам)!!! Об инвестировании и о создании каких-либо активов речи вообще не шло.

Так все продолжалось в течение четырех лет.

Когда Джиму и Тине было по 26, банки открыли судебные иски против них, так как семья не имела возможности оплачивать все свои задолженности по банковским кредитам.

Это привело их к банкротству.

После этого у Джима и Тины не осталось ни большого красивого дома, ни дорогих вещей, и в течение трех последующих лет они работали лишь на то, чтобы погасить задолженность.

Это достаточно типичная ситуация. Знаете, что ответил мне Андрей (о котором я писал в начале этой статьи), когда я спросил его, как он собирается решать вопрос с погашением кредитов? Он сказал: *«Видимо, нам придется взять еще один кредит, так как нам не хватает наших доходов на погашение задолженности перед банками».*

Еще более уникальная ситуация случается, когда человек держит в банке **депозит \$2 тыс. под 10%** и при этом берет **потребительский кредит** на покупку стиральной машины в размере **\$1 тыс. под 30%**.

Вы думаете, такая ситуация невозможна? Ошибаетесь — такое случается нередко с теми людьми, которые не хотят или не могут контролировать свои деньги.

Знаете ли вы, что есть еще одна причина того, что люди берут кредиты в банках, при том, что их доходы вполне позволяют им приобрести ту или иную вещь без помощи банка? И беседуя об этом со слушателями моих семинаров, я убедился в том, что эту причину называет достаточно большой процент людей.

Звучит она так: **КРЕДИТЫ ДИСЦИПЛИНИРУЮТ.**

Мне это смешно, потому что за эту дисциплину человек платит огромные проценты банкам. При этом эти люди получают высокий доход и могут купить необходимые вещи, просто отложив часть своего дохода.

Но вот что сказала мне моя клиентка Светлана, когда я спросил у нее, зачем она взяла в банках кредиты на покупку таких вещей, как стиральная машина, холодильник, микроволновая печь, если с ее доходом она могла бы купить себе все это шаг за шагом без особых проблем:

«Владимир, вы совершенно правы. Мой доход позволяет мне купить все это без кредита. Но... я не могла это сделать без кредита, потому что весь мой доход уходил бы на текущие расходы.

Но зато теперь, когда я взяла кредит и купила необходимые вещи, я каждый месяц плачу банку процент и возвращаю часть кредита. И это меня дисциплинирует. Я чувствую себя лучше, зная, что не трачу все деньги на текущие расходы, а купила холодильник, стиральную машину и телевизор.

Теперь еще собираюсь купить автомобиль. Мои доходы позволяют мне платить проценты и по этому кредиту».

После разговора со Светланой я подумал: **А может быть, для таких людей есть смысл брать кредит в банке и вкладывать его в различные инвестиционные инструменты?** В таком случае человек хотя бы будет создавать реальные активы, а не покупать вещи, которые теряют свою цену сразу же после приобретения.

Это, конечно же, шутка. Я не рекомендую никому инвестировать свои деньги до тех пор, пока он не избавится от кредитов, потому что для того, чтобы переиграть рынок и получить доход выше, чем банковский процент по кредиту, нужно быть опытным инвестором. А если вы будете платить по кредиту 20% и при этом получать по своим инвестициям 10% (что тоже является очень хорошей доходностью), то простой расчет показывает, что вы в минусе на 10%.

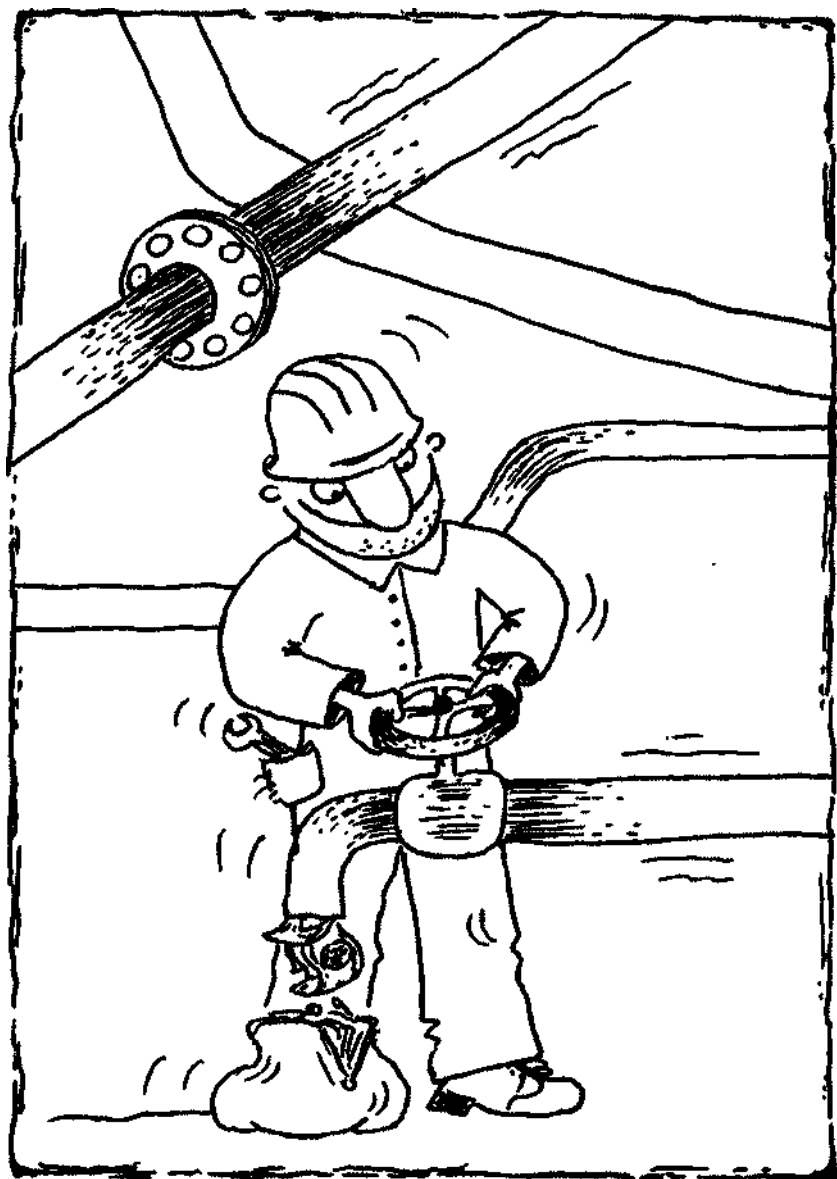
Я думаю, другие аргументы здесь не нужны.

Если человек считает, что только банк сможет его дисциплинировать и заставить не расходовать все деньги на текущие нужды, для него можно предложить другую схему.

Переводите часть своего дохода на банковский депозитный счет, не касаясь его руками.

Скажите своему бухгалтеру или банку, в который переводят вашу заработную плату, чтобы они переводили часть зарплаты на ваш счет в банке. Поверьте, это намного эффективнее, чем брать кредиты и платить за это банкам.

Организовав такую немудреную процедуру, вы не только сможете через некоторое время купить все то, что вам необходимо дома, но и создать свой капитал, о котором ранее даже не мечтали. **Это и называется контролем над своими денежными потоками!**



Кто, как не вы сами, сможет направить ваши деньги в нужное русло?

Кто сможет распределить их так, чтобы эти деньги приносили вам максимальное удовлетворение? В плане текущих расходов и в плане создания активов?

Управляйте своими денежными потоками. Управляйте своими деньгами самостоятельно и не позволяйте им управлять вами, как они делают это, когда в день зарплаты тянут вас в магазин одежды.

Далее — статья из газеты «Аргументы и факты» по этой же тематике. Называется она «Чем опасны покупки в рассрочку» и была опубликована в газете весной 2005 г.

Предлагая кредиты на покупку машин, мебели, бытовой техники, банки скрывают настоящие условия сделки. В результате за право расплатиться в рассрочку нам приходится отдавать 1,5-2 цены товара.

ЕЩЕ прошлой весной Федеральная антимонопольная служба начала проверять условия выдачи потребительских кредитов. «Договоры, которые подписывают банки с покупателями, слишком сложны для восприятия. Человеку, берущему кредит, трудно разобраться в тонкостях условий, которые выдвигает банк. Особенно это касается так называемых «экспресс-кредитов», — рассказывает «АиФ» зам. руководителя ФАС Андрей Кашеваров.

Компенсация — только через суд.

ПЕРВЫМ «засветился» «Русский стандарт». В Федеральную антимонопольную службу поступило 2 жалобы — от клиентов этого банка в Москве и Татарстане. В договоре помимо основной процентной ставки 29% в год «спрятаны» еще 1,9% — плата за расчетно-кассовое обслуживание. Как правило, такую комиссию берут почти все банки. Она может иметь разные названия, но суть одна: помимо основного процента по кредиту вы дополнительно отдаете от 0,5% до 3% только за то, что банк согласился дать вам займы. Однако в договоре «Русского стандарта» не было сказано, что эта комиссия будет взиматься... ежемесячно. В итоге, вместо 29% годовых, клиенту пришлось заплатить под 60%!

Дело рассматривала специальная комиссия из представителей ФАС и Центробанка. Однако, по словам г-на Кашеварова, банку ничего не грозит, поскольку он обещал исправить договоры. «У Федеральной антимонопольной службы были вопросы к банку по информированию об условиях кредитов. Но сейчас они все уже сняты», — прокомментировал представитель «Русского стандарта» Артем Лебедев. А что делать клиентам, не разглядевшим подвоха? Обращаться в суд и пытаться отсудить компенсацию.

ФАС утверждает, что это не единственный банк, к которому можно предъявить претензии.

Например, предлагается купить телевизор с рассрочкой на год под 25%. Треть суммы вы платите сами, остальное берете займы у банка. Но процент вам могут посчитать со всей стоимости телевизора, а не только с суммой кредита. И тогда возвращать придется на 10-15% больше.

Или еще одна уловка. Как привлекателен кредит под 0% без первоначального взноса! Но не все так просто. Товары, которые продаются на таких

условиях, обычно дороже на 5-10% тех, за которые вы готовы отдать деньги сразу. И если вы покупаете вещь с рассрочкой на полгода, эта прибавка к цене как раз и равняется среднему проценту по кредиту.

Прибавьте сюда все те же пресловутые банковские комиссии, сборы за конвертацию валюты (если покупаете, скажем, автомобиль), за рассмотрение заявки и т. д. Набежит еще порядка 10%. И главное. Предложение так называемого «нулевого» процента действительно только на тот срок, который объявлен в рекламной акции. Если не успеете расплатиться, придется отдавать оставшийся долг с большим процентом, выше обычной банковской ставки.

Попробуй докажи, что тебя обманули.

НАКОНЕЦ, бывает и так: магазин предлагает вам заплатить 10% стоимости товара, а оставшуюся сумму выплачивать равными долями в течение года. И процент заманчиво низок! Как сказано в рекламе, всего 10%. По идее с каждым следующим взносом вы остаетесь должны банку все меньше и меньше. Но процент вам продолжают начислять на всю сумму кредита, а не на остаток. В общей сложности придется переплатить за покупку не лишних 10% в год, а все 30%.

По мнению юристов КонфОП, предъявить претензии по таким договорам практически невозможно. «Шансов доказать, что вас ввели в заблуждение, практически нет, — объясняет председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. — Сейчас нет единого законодательного требования, как оформлять условия договора и информировать клиента. Этим и пользуются банки». Даже если в договоре указаны дополнительные условия, они написаны очень мелко, и бумажки с этим текстом подсовывают клиентам перед самым подписанием.

«АиФ» рекомендует:

Если вы собрались делать покупки в кредит:

- внимательно читайте договор, а также все дополнительные приложения к нему, как бы долго и неудобно это ни было;
- смело задавайте вопросы консультанту, особенно о комиссиях и процентах, сроках погашения и штрафах;
- лучше обращайтесь за кредитом непосредственно в банк, а не в магазин. Как правило, условия в банке выгоднее.

Анекдот

ЕСЛИ человек ест тараканов от скуки, то его показывают в передаче «Фактор страха», а если от голода — то в передаче «Новости регионов России».

В заключение позволю себе дать вам очень простую рекомендацию:

Перед тем как брать в банке кредит, сделайте расчет того, как вы будете выплачивать проценты и основной долг по кредиту и как эти выплаты повлияют на ваш семейный бюджет.

Доходы и расходы

*Тратьте меньше, чем
зарабатываете, — вот вам
и философский камень.*

Б. Франклин

Кто из нас не пытался хотя бы раз учитывать свои расходы?

Кто не пробовал собирать чеки и пытаться разобраться с тем, куда уходят все деньги?

Если не каждый, то читатели этой книги, я думаю, пытались и, возможно, не один раз.

А знаете ли вы, какие у вас доходы? Ежемесячные и ежегодные?

Парадокс заключается в том, что не все знают, сколько они зарабатывают. Не говоря уже о том, сколько расходуют. При разработке плана необходимо знать и контролировать свой семейный бюджет. Каковы ваши ежемесячные доходы и расходы? Сколько и откуда денег к вам приходит? Куда и сколько уходит (или, скорее, убегает)?

Отчет о доходах и расходах ответит на все ваши вопросы. Семейный бюджет, контроль и планирование расходов — эти понятия очень часто воспринимаются как жадность, излишняя бережливость. И именно поэтому большинство людей, считая себя «широкой русской душой», говорят, что в таком планировании они не нуждаются.

Но дело в том, что все, кто или что — будь то бизнес, недвижимость или человек, — совершают операции с деньгами, имеют финансовый отчет, знают они об этом или нет. (Я где-то уже говорил это, да?) Просто большинство людей не контролируют этот основной финансовый отчет именно потому, что не знают, как это делать, с чего начать. А упомянутые выше «широкие натуры» не могут построить этот отчет просто из-за собственной лени.

Поэтому я предлагаю вам все же заняться учетом собственных средств, построить и контролировать свой семейный бюджет.

Если слово «бюджет» вызывает у вас неприятные ассоциации, воспринимайте процесс бюджетирования как:

- 1) подведение итога тому, как вы расходуете свои заработанные деньги;
- 2) определение основных направлений ваших расходов.

**И НИКАКИХ ОБВИНЕНИЙ ИЛИ УГРЫЗЕНИЙ СОВЕСТИ
ПО ОТНОШЕНИЮ К СЕБЕ!!! НИКАКОГО ЧУВСТВА ВИНЫ!!!**

Если вы будете думать о собственном бюджете как о «финансовой диете», — это верный путь к тому, что вы настроите себя на неудачу. Бюджет — это всего лишь:

- инструмент, позволяющий понять, на что вы тратите деньги;
- инструкция, помогающая расходовать деньги на наиболее важные для ВАС цели.

Когда я начал контролировать доходы и расходы своей семьи, я, естественно, не учитывал всевозможные мелкие расходы (до \$5). Кроме этого, я не учитывал расходы на продукты питания, так как эту статью расходов контролировал сложнее всего, потому что практически ежедневно мы покупаем что-либо из продуктов. И поэтому все мелкие расходы я относил на эту статью — **ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ**.

Чтобы вам проще было понять, как я осуществлял контроль своих расходов, приведу пример.

На начало месяца у меня в тумбочке была, к примеру, \$1 тыс. Расходы, которые я учел в течение месяца (более или менее крупные), составили \$500. В конце месяца я заглянул в тумбочку и увидел, что там осталось \$100. Это значит, что всего за месяц я израсходовал \$900 долларов. Из них \$500 учтены. Значит, остальные расходы, то есть \$400, я относил на продукты питания.

В результате такого учета у меня получалось, что **расходы на продукты питания составляли иногда до 80% месячных расходов!** Слишком много на эту статью. Фактически — это бюджет бедного человека, а я себя таковым не считал.

Тогда я решил разобраться в ситуации и начал учитывать все без исключения расходы, включая мелкие, в течение двух месяцев. В результате оказалось, что на продукты питания уходит лишь 30% семейного бюджета. **ОСТАЛЬНОЕ — ВСЕВОЗМОЖНЫЕ МЕЛКИЕ ЕЖЕДНЕВНЫЕ ПОКУПКИ!**

40-50% БЮДЖЕТА — НА МЕЛКИЕ ЕЖЕДНЕВНЫЕ ПОКУПКИ!!! Представляете?

Безусловно, мы не отказались от всех неучитываемых покупок на улицах, в парках, не стали экономить на «сникерсах» для детей, но некоторые расходы мы подкорректировали, не ставя себя в очень жесткие рамки.

В РЕЗУЛЬТАТЕ ТАКОГО АНАЛИЗА СВОИХ РАСХОДОВ МЫ, НАКОНЕЦ, ЧЕТКО ПОНЯЛИ, НА ЧТО И СКОЛЬКО МЫ ТРАТИМ. А это очень важно — **ПРОСТО ЗНАТЬ.** Для собственного же спокойствия.

Теперь давайте перейдем непосредственно к шагам, которые нужно сделать для построения собственного бюджета. Их немного — всего 3.

Если вы шаг за шагом пройдете все эти 3 шага (хороший каламбур получился), то получите ясную картину того, как вы живете, как добываете деньги и расходуете их.

Шаг 1. Определите статьи доходов и расходов

Общая ошибка при выполнении этого этапа — попытка втиснуть собственные доходы и расходы в чьи-то категории. В то время как у каждого есть такие статьи расходов, как плата за квартиру, за телефон, электричество, продукты питания, и статьи доходов — заработная плата, проценты по депозитам в банке, у разных людей имеются специфические статьи доходов и расходов.

Бюджет будет построен грамотно в том случае, если будет включать в себя статьи расходов, показывающие, как вы (а не кто-то другой) тратите деньги. И такие статьи доходов, которые покажут вам, как вы зарабатываете деньги. Например, если вы регулярно обедаете на работе, вам следует ввести в статью «Продукты» подстатью «Обеды вне дома». Если у вас есть инвестиции в акции, в статьи доходов добавьте статью «Дивиденды».

Далее, вспомните о своих увлечениях (подводное плавание, теннис, коллекционирование монет), привычках (курение) и включите расходы по ним в отдельные статьи.

Основной смысл такого построения бюджета в том, чтобы понять, ОТКУДА ПРИХОДЯТ И КУДА УХОДЯТ ВАШИ ДЕНЬГИ. А это нужно, в свою очередь, для того, чтобы вы могли принять соответствующие обдуманные решения об изменении потока своих денег — о направлении их на более необходимые для вас расходы.

Вы можете найти в Интернете множество различных программ (в том числе и бесплатных) для составления собственного бюджета. Единственное, что вы должны сделать сами при использовании любой программы, — удалить ненужные вам и ввести новые статьи расходов и доходов, которые будут учитывать ваши личные нужды.

Далее — таблицы, в которые я внес те типичные статьи доходов и расходов, которые встречаются почти у каждого человека. Обращаю ваше внимание на слово ПОЧТИ, потому что ваши статьи должны отличаться от данного примера.

Обратите также внимание на то, что эти таблицы разбиты на 2 части: ежемесячные доходы и расходы, а также ежегодные доходы и рас-



ходы. Это важно сделать для того, чтобы... Для чего, я скажу чуть позже — после того, как мы научимся строить данный финансовый отчет.

Итак, статьи доходов. Эту таблицу (табл. 6) построить несложно — статей доходов не очень много. Вот с расходами будет сложнее.

Таблица 6
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ

1	Заработная плата
2	Проценты по депозиту
3	Рента от сдачи в аренду недвижимости
4	Другие
5	
6	
7	
	ИТОГО ежемесячно
	ЕЖЕГОДНЫЕ ДОХОДЫ
1	Ежегодный бонус
2	Дивиденды по акциям
3	Отпускные
4	Другие
5	
6	
	ИТОГО ежегодных разовых
	ИТОГО ДОХОДЫ ЗА ГОД

Всегда во все таблицы включена статья «Другие». Это делается потому, что невозможно учесть все доходы или расходы — всегда может появиться какой-то непредвиденный непостоянный доход.

На проводимых мною семинарах я прошу слушателей, чтобы они называли мне разные статьи доходов. Знаете, какую статью дохода (причем постоянного дохода) просят меня включить в данную таблицу женщины? Никогда не догадаетесь. Они считают, что сюда должна быть включена статья «Подарки».

Вы видите, что в таблице я оставил пустые строки. Это для того, чтобы вы самостоятельно внесли те статьи, которые есть именно у вас и которые я не учел здесь.

Следующая таблица (табл. 7) — статьи расходов.

Таблица 7
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ

	Квартира
	Телефон
	Электричество
	Мобильный телефон
	Лекарства, врачи
	Бензин для автомобиля
	Ремонт автомобиля
	Одежда
	Обувь
	Продукты
	Дача
	Мелкий ремонт квартиры
	Мебель
	Проценты по кредитам
	Няня, уборщица
	Отдых, развлечения (без отпуска)
	Хобби
	Рестораны
	Сигареты
	Обеды на работе
	Спорт
	Другие
	ИТОГО ежемесячно
	ЕЖЕГОДНЫЕ РАСХОДЫ
	Отпуск
	Страховка
	Абонемент в спортзал
	ИТОГО ежегодных разовых
	ИТОГО РАСХОДЫ ЗА ГОД

Я думаю, что здесь все понятно и мои комментарии не нужны.

Возьмите ручку или карандаш и внесите изменения в данную таблицу — зачеркните те статьи, которых у вас нет, и дополните имеющимися у вас статьями.

Очень часто возникает вопрос: все ли статьи расходов вносить в таблицу? Ведь у человека масса всевозможных, зачастую очень мелких расходов, и если все их учитывать, то таблица будет расти до бесконечности. Если вы будете учитывать каждый пакет молока, купленный вами, вы увязнете в работе по ведению учета личных финансов.

Безусловно, многие расходы вносить в таблицу отдельной строкой не стоит. Например, статья «Газеты, журналы» (не ищите ее в моем примере — ее там нет). Если вы покупаете газеты раз в неделю и расходуете на это 100-150 руб. в месяц, то вам нет необходимости вводить такую статью.

Если же вы покупаете газеты или журналы (иногда и то и другое вместе) каждое утро, когда идете на работу, то ваши расходы по данной статье могут оказаться достаточно высокими (\$70-100 в месяц), и в этом случае лучше учитывать их в отдельной статье.

А теперь вопрос к вам: **Какая самая важная статья расходов пропущена в данном списке?** (Я специально оставил для нее первую строку таблицы)

Догадались? Правильно!!! Эта статья называется...

Нет, не сейчас. Я обозначу эту статью далее. Когда мы будем планировать семейный бюджет.

Шаг 2. Запишите все свои доходы и расходы

Прежде всего, постарайтесь собрать все чеки, счета и другие платежные документы за тот месяц, в котором ведете учет. Это касается не только ваших расходов, но и доходов.

Подсчитайте свой средний месячный доход (заработную плату). Добавьте сюда и другие получаемые доходы (если они у вас есть): от сдачи недвижимости в аренду, дивиденды по акциям, проценты по банковским депозитам и т. д. (табл. 8).

Далее, проведите детальный учет своих расходов в течение как минимум одного месяца (а лучше — в течение трех) и внесите их в таблицу (табл. 9).

Насколько детальным должен быть отчет? Настолько, чтобы он мог дать вам полезную информацию о ваших привычках при расходовании денег. Но не настолько, чтобы вы увязли в мелочах.

Например, если вы ИНОГДА тратите какие-то деньги на покупку газет (\$2-5 в месяц), то учет расходов на приобретение каждой газеты не будет вам очень полезен. Если же вы покупаете газеты и журналы регулярно (ежедневно) или выписываете их, то эта статья становится важной составляющей вашего бюджета.

Помните, что бюджет — это отчет, с которым вы собираетесь работать в течение длительного срока. Поэтому вы вряд ли захотите, чтобы он был чересчур перегружен деталями и отнимал у вас массу времени.

Итак, все цифры внесены в таблицу.

Теперь просуммируйте все доходы и расходы за месяц и (барабанная дробь!) вычтите сумму расходов из суммы доходов. Полученная цифра — ВАША ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ!

У вас получилась цифра со знаком «минус»? Это значит, что вы живете в долг. Это очень серьезный звоночек. Ваши расходы больше доходов, и вы их не контролируете (пока). Только и могу вас успокоить тем, что вы — не единственный человек с таким результатом.

Вы можете изменить данную ситуацию, если измените свои привычки тратить деньги. Для этого вы и начали работу по составлению своего бюджета.

Если же вам повезло, и у вас есть прибыль, **инвестируйте ее всю** (или хотя бы большую часть) в свои счета в банке или в страховую компанию, в ценные бумаги и т. д. Не оставляйте эти деньги в тумбочке, так как, находясь рядом с вами, они, как правило, исчезают в процессе текущих мелких расходов.

Попробуйте проконтролировать свои расходы в течение только одного месяца, и я гарантирую, что вы будете шокированы тем, что увидите.

Я еще раз акцентирую ваше внимание на необходимости того, что вы должны инвестировать часть своего дохода. Сколько вы можете инвестировать уже сегодня?

Для того чтобы это понять, отнимите от своих ежемесячных доходов свои ежемесячные расходы.

Например, ваш ежемесячный доход составляет \$1 тыс.

Ваши ежемесячные расходы составляют \$500. Это значит, что вы можете ежемесячно откладывать разницу в \$500. Вы ее инвестируете? Нет? А что вы с ней делаете? Догадываюсь — вы ее просто расходуете и говорите себе: «СЕЙЧАС У МЕНЯ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ИНВЕСТИРОВАТЬ».

Таблица 8

Статьи доходов	Сумма доходов
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ	
Заработная плата	
Проценты по депозиту	
Рента от сдачи в аренду недвижимости	
Другие	
ИТОГО ежемесячно	
ЕЖЕГОДНЫЕ ДОХОДЫ	
Ежегодный бонус	
Дивиденды по акциям	
Отпускные	
Другие	
ИТОГО ежегодных разовых	
ИТОГО ДОХОДЫ ЗА ГОД	

Знаете, такую отговорку человек может делать в любом возрасте, и это все равно останется просто отговоркой.

Возраст 18-25 лет:

«Я должен инвестировать? Вы шутите? Я учусь и не могу пока ничего инвестировать. Я молод и хочу наслаждаться жизнью!!! Вот закончу учебу, а потом...»

Возраст 25-35 лет:

«Я только начал свою карьеру, о каком инвестировании вы говорите? Мне нужно вкладывать средства в свое дальнейшее профессиональное обучение. У меня сейчас недостаточно времени и средств для инвестирования».

Возраст 35-45 лет:

«Как я могу сейчас инвестировать? Как у главы семьи, у меня сейчас больше расходов, чем когда-либо ранее. Пусть дети подрастут немного, тогда можно будет подумать об инвестициях».

Возраст 45-55 лет:

«Я бы очень хотел начать что-либо инвестировать, но это сейчас невозможно, так как у меня большие расходы на учебу детей. Но это не будет длиться вечно — вот тогда я и смогу начать откладывать».

Таблица 9

Статьи расходов	Сумма расходов
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Квартира	
Телефон	
Электричество	
Мобильный телефон	
Лекарства, врачи	
Бензин для автомобиля	
Ремонт автомобиля	
Одежда	
Обувь	
Продукты	
Дача	
Мелкий ремонт квартиры	
Мебель	
Проценты по кредитам	
Няня, уборщица	
Отдых, развлечения (без отпуска)	
Хобби	
Рестораны	.
Сигареты	
Обеды на работе	
Спорт	
Другие	
ИТОГО ежемесячно	
ЕЖЕГОДНЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	
Страховка	
Абонемент в спортзал	
ИТОГО ежегодных разовых	
ИТОГО РАСХОДЫ ЗА ГОД	

Возраст 55-65 лет:

«Я знаю, что должен был начать инвестировать раньше. Пенсионный возраст приближается, и довольно сложно отложить достаточно средств за оставшийся промежуток времени. Почему я не начал откладывать ежегодно небольшие суммы 20 лет назад? Может быть, тогда бы у меня был некоторый накопленный капитал».

Возраст за 65 лет:

«Почему я не инвестировал раньше?! Теперь уже поздно что-либо изменить. Мы живем у нашего старшего сына — это далеко не лучшее решение, но что я могу сделать? Я получаю государственную пенсию, которой явно недостаточно для жизни. Бот сейчас бы я инвестировал, но разве это возможно, когда нет постоянного дохода?»

Если вы не хотите оказаться в такой ситуации, задайте себе вопрос: КАК МНЕ ИЗМЕНИТЬ ТЕКУЩУЮ СИТУАЦИЮ?

Как-то, работая со своим клиентом из Питера, я анализировал его отчет о доходах и расходах. Разница между его доходами и расходами получилась \$600. Я спросил у него, куда он их инвестирует, на что он мне с удивлением ответил, что у него нет этих денег и, соответственно, он их никуда не вкладывает.

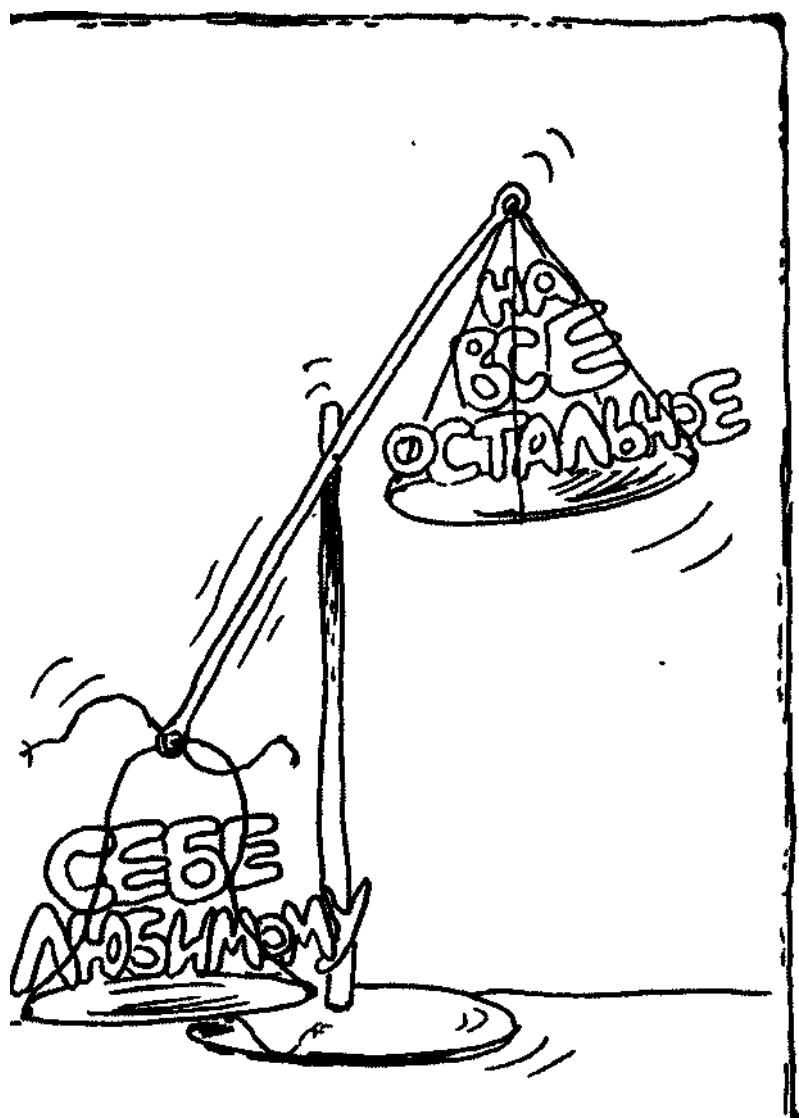
Позже он внес коррективы в свои расходы — они увеличились на \$600.

У вас похожая ситуация? У вас доходы больше расходов, но вы эту разницу не инвестируете? Ищите ошибку в своем отчете.

С ежемесячными доходами и расходами разобрались. Теперь переходим к ежегодным. Сделайте то же самое — отнимите ежегодные расходы от ежегодных доходов. Если разница положительная, вы должны ее инвестировать. Если же разница отрицательная, вам придется финансировать ее за счет своих ежемесячных инвестиций.

Определение регулярно вкладываемой суммы — самый важный момент для построения Личного Финансового Плана. Именно на основании этой суммы делаются расчеты, которые покажут, что вы сможете иметь в будущем.

Вы обратили внимание на то, что первая строка в статьях расходов пуста? Это сделано отнюдь не случайно — в этой строке должна стоять самая важная статья, которая называется «Я»!!! Посмотрите, какую часть дохода вы инвестируете сегодня для себя. Для своего будущего. Я не знаю, что увидели там именно вы, но большинство людей не видит там ничего. Это значит, что они проедают свои деньги, не думая ни о своем будущем, ни о будущем своих близких.



Предположим, вы взглянули на свой отчет о доходах и расходах и ничего там не увидели. То есть вы не увидели, где можно взять этот резерв для того, чтобы инвестировать его — все деньги уходят на самое необходимое.

Хорошо, предположим, что вы не определили, какие расходы следует уменьшить, и решили, что будете жить, как жили — все доходы будете пускать на текущие расходы. На следующий день в утренних новостях вы слышите, что правительство с 1-го числа следующего месяца увеличивает плату за коммунальные услуги, а также за проезд в общественном транспорте и за бензин. И, в общем, из-за этих действий правительства ваши расходы со следующего месяца увеличатся на 20%. Вас, конечно, это очень возмутит, и половину рабочего дня вы будете обсуждать на работе, как все плохо. А в следующем месяце вы тихонько пойдете в Сбербанк и заплатите за коммунальные услуги на 20% больше. Точно так же вы заплатите и за проезд в транспорте, и за бензин.

Теперь посмотрите, что получается. Когда вы задумались над тем, как заплатить самому себе хоть немного за счет уменьшения текущих расходов, вы не нашли никакого выхода. А вот когда правительство сказало вам, что ему нужно больше денег в бюджет, вы нашли этот дополнительный резерв. То есть правительство вы любите больше, чем себя.

В реальности любой человек всегда может найти финансовый резерв для инвестирования. **ЛЮБОЙ ЧЕЛОВЕК С ЛЮБЫМИ ДОХОДАМИ!!!**

Я ни на йоту не сомневаюсь, что если вы живете на \$1 тыс. в месяц, то вы почти так же спокойно сможете прожить и на \$900.

Если же вы умудряетесь жить на \$100 в месяц, то вы сможете выкрутиться и на \$90.

Вы помните пример моего друга Игоря? Он также не видел никакого резерва для инвестирования, пока не понял, что, **если он не начнет что-то делать сейчас же, у него будут завтра огромные проблемы.**

Все, что я говорил выше об изыскании дополнительных средств для инвестирования, можно выразить коротким принципом:

ЗАПЛАТИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СЕБЕ.

Сколько можно «заплатить себе» или, другими словами, инвестировать? Ответ:

10% от вашего совокупного дохода.

Эта сумма является совершенно доступной и безболезненной для любого человека.

Безусловно, чем больше вы сможете инвестировать, тем это будет лучше для вас. Например, среднестатистический миллионер инвестирует 20% своего дохода.

Шаг 3. Поставьте цели и сформируйте бюджет

Постарайтесь получить то, что вы хотите, или же вы будете вынуждены захотеть то, что вы получили.

Бернард Шоу

После того как вы провели кропотливую длительную работу по контролю своих расходов и определили, куда же уходят ваши деньги, вы можете сейчас определить, какие расходы можно сократить (а может, и вообще исключить), для того чтобы начать создавать свой личный капитал. Давайте назовем этот процесс САМООТКРЫТИЕМ.

Очень многие люди не понимают, куда уходят их деньги, до тех пор, пока не отследят процесс движения денег в деталях.

Вы никогда не задумывались, почему правительство всегда готовит бюджет на следующий год и утверждает его? Такие же бюджеты готовят и крупные компании. Бюджет — это планирование денежных потоков. То есть вы планируете, какой доход получите и каким образом его израсходуете.

Когда я работал в Национальном банке Республики Беларусь, со мною трудился человек, который уже в те далекие времена занимался планированием семейного бюджета. Его звали Игорь.

Игорь получал доход из нескольких источников: заработная плата в банке, чтение лекций в университете, гонорары за книги. Как-то он мне рассказал, как он планирует свой бюджет.

Осенью он садился за компьютер и считал, какой доход сможет получить в следующем году. Предположение строилось на основе данных, полученных в прошлых периодах.

Точно так же он планировал и свои расходы на следующий год.

Когда все расчеты были завершены, он распечатывал свой семейный бюджет на принтере и нес домой, чтобы показать жене.

Дома он рассказывал жене все в деталях: что идет на отпуск, что на питание, что на одежду и обувь и т. д. — пункт за пунктом.

Показав и объяснив все, он спрашивал ее: «Ты согласна с таким бюджетом?»

На что покорная жена отвечала: «Согласна».

«Подписывай», — говорил Игорь.

Его жена подписывала, не подозревая, что она делает, и тут же забывала об этом документе.

Но когда весной она приходила к мужу и говорила: «Игорь, тут шубу хорошую продают со скидкой. Давай купим». Вот тогда Игорь доставал подписанный ею бюджет и говорил: «*Вычеркивай ту статью, за счет которой ты хочешь купить шубу. Можем вычеркнуть отпуск или расходы на обучение ребенка. В общем, выбирай, что вычеркнем*».

Оля (так звали жену) вздыхала и говорила: «*В бюджет на следующий год я обязательно внесу шубу*».

Вот это и называется ПЛАНИРОВАНИЕ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА.

Вы только не подумайте, что я предлагаю вам таким планированием зажать свою семью в очень жесткие рамки — все должно быть в разумных пределах, и палку перегибать никогда не следует. Но понимать, откуда вы сможете взять деньги на покупку нового автомобиля или на погашение кредита, знать необходимо.

ВЫ НИКОГДА НЕ СМОЖЕТЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ, ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТЕ, СКОЛЬКО ИХ У ВАС, ОТКУДА ОНИ ПРИХОДЯТ И КУДА УХОДЯТ.

Вся та работа, которую вы проделали чуть ранее (первые 2 шага), была сделана для того, чтобы найти финансовый резерв и начать инвестировать часть своего дохода.

Но давайте вернемся к вашему отчету и завершим планирование вашего семейного бюджета.

Теперь, когда вы видите картину перед собой, в первую очередь обратите внимание на самые крупные расходы, подумайте, можно ли их уменьшить, и установите РЕАЛЬНЫЙ бюджет по данным статьям. То есть сколько вы готовы ежемесячно тратить денег на эти статьи.

Уделите внимание и статьям с маленькими расходами. Иногда намного проще избавиться от этих ненужных расходов полностью, чем уменьшить расходы по основным статьям.

Далее. **Поставьте для себя реальные цели по каждой статье расходов.** Для этого возьмите ту таблицу, которая у вас получилась (см. табл. 9), и введите еще одну колонку справа, которая называется «Плановые расходы». То есть в этой колонке вы должны поставить те суммы, которые вы планируете расходовать по каждой статье. Это и будет ваш семейный бюджет (табл. 10).

Таблица 10

	Статьи расходов	Сумма расходов	Плановые расходы
	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ		
	Квартира		
	Телефон		
	Электричество		
	Мобильный телефон		
	Лекарства, врачи		
	Бензин для автомобиля		
	Ремонт автомобиля		
	Одежда		
	Обувь		
	Продукты		
	Дача		
	Мелкий ремонт квартиры		
	Мебель		
	Проценты по кредитам		
	Няня, уборщица		
	Отдых, развлечения (без отпуска)		
	Хобби		
	Рестораны		
	Сигареты		
	Обеды на работе		
	Спорт		
	Другие		
	ИТОГО ежемесячно		
	ЕЖЕГОДНЫЕ РАСХОДЫ		
	Отпуск		
	Страховка		
	Абонемент в спортзал		
	ИТОГО ежегодных разовых		
	ИТОГО РАСХОДЫ ЗА ГОД		

Но это еще не все!!!

Не менее важно планировать не только свои расходы, но и свои доходы.

Если у вас не хватает (на ваш взгляд) средств для того, чтобы начать инвестировать, и вы не можете найти возможность уменьшить свои расходы (хотя, если правительство попросит вас об этом, вы всегда готовы уменьшить свои потребности), тогда у вас есть еще один выход — **увеличить свои доходы.**

Чуть позже, когда пойдет речь о построении Личного Финансового Плана, мы снова затронем эту тему. Возможно, увеличение дохода станет единственной возможностью для того, чтобы вы смогли достичь поставленных вами же финансовых целей. Пока же попробуйте планировать свои доходы и завершить заполнение следующей таблицы (табл. 11).

Таблица 11

	Статьи доходов	Сумма доходов	Плановые доходы
	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ		
	Заработная плата		
	Проценты по депозиту		
	Рента от сдачи в аренду недвижимости		
	Другие		
	ИТОГО ежемесячно		
	ЕЖЕГОДНЫЕ ДОХОДЫ		
	Ежегодный бонус		
	Дивиденды по акциям		
	Отпускные		
	Другие		
	ИТОГО ежегодных разовых		
	ИТОГО ДОХОДЫ ЗА ГОД		

Если вам все вышесказанное кажется очень сложным, не стоит волноваться — все намного проще. Если вы будете придерживаться принятого плана расходов в течение 1-2 месяцев, у вас выработается привычка, и вы увидите, где вы можете уменьшить свои расходы

безболезненно и как можете создать свой резервный фонд или собрать сумму на крупную покупку.

Бюджет — это основной финансовый отчет семьи.

Это аналог отчета о прибылях и убытках, который ЕЖЕМЕСЯЧНО составляется на каждом предприятии.

Люди, которые не осознают силы финансового отчета, — это часто те люди, у которых меньше всего денег и больше всего финансовых проблем.

Я надеюсь, что вы добросовестно заполнили все таблицы и внесли в них реальную информацию о своих доходах и расходах. Очень многие считают, что они прекрасно знают, какие у них доходы и расходы и могут заполнить эти таблицы в течение нескольких минут. Попробуйте это сделать, и уже через месяц вы увидите, как ошибались.

Знаете, как можно проверить, все ли вы правильно учли? Только на практике.

Предположим, по результатам вашей работы у вас получилось, что ваши доходы (\$1 тыс.) превышают расходы (\$700) на \$300 в месяц. Это значит, что вы ежемесячно сможете инвестировать по \$300. **ТАК СДЕЛАЙТЕ ЭТО СРАЗУ ЖЕ ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ПЕРВОГО ДОХОДА!!!** Пойдите в банк, откройте депозитный счет и положите туда эти \$300 (или эквивалент в другой валюте). Далее, если вы проживете этот месяц без напряжения, это значит, что вы все рассчитали верно. Если вам в конце месяца придется есть лишь сухари и запивать их чаем без сахара, пересмотрите свой бюджет еще раз.

Взгляните, **КАК РАСХОДУЮТ СВОИ ДЕНЬГИ МИЛЛИОНЕРЫ**. Тратят ли они их так, как это мы видим в голливудских фильмах? Далее — пример человека с состоянием в \$2 млн (назовем его Джонни Люкас).

Какую самую большую сумму он заплатил в своей жизни за костюмом? Когда я задаю этот вопрос своим слушателям на семинарах, абсолютное большинство дает неверные ответы. Они называют такие цифры, как \$5 тыс., \$1 тыс., и почти никто не называет реальную цифру хотя бы приближенно — \$399!!! Он больше никогда не выкладывал так много, но тогда был особый случай — празднование серебряной свадьбы.

Почти никто не верит, что миллионеры носят такие дешевые костюмы — **ЧТО ОН ДЕЛАЕТ ТОГДА СО СВОИМИ МИЛЛИОНАМИ?!!** Ответ на этот вопрос вы получите чуть позже, а объяснение данной ситуации очень просто. Большинство миллионеров — это не кинозвезды или суперспортсмены. Большинство — владельцы небольших бизнесов. Зачем, к примеру, костюм за \$2 тыс. руководителю небольшой компании, которая занимается уборкой мусора, и сам глава компании время от времени садится за руль мусоровоза? Я думаю, ему намного удобнее будет работать в джинсах, а не в костюме.

50% миллионеров заплатили \$399 или меньше за свой самый дорогой костюм. Только 1 из 10 заплатил за костюм более \$1 тыс. и 1 из 100 — более \$2800.

Возникает закономерный вопрос: **кто же покупает эти дорогие костюмы?** На этот вопрос есть закономерный ответ — на 1 миллионера с костюмом за \$1 тыс. приходится как минимум 6 немиллионеров.

Какую обувь носит Джонни Люкас? Недорогую. \$140 — это та максимальная сумма, которую он когда-либо платил за обувь.

Около 50% миллионеров тратили не более \$ 140 за самую дорогую обувь. Каждый десятый заплатил более \$300.

Каждый сотый — более \$667.

На 1 миллионера с обувью дороже \$300 приходится 8 немиллионеров.

Какие часы носит Джонни? Не дороже чем за \$235. Для половины миллионеров эта сумма, потраченная на часы, была потолочной.

50% миллионеров не покупали часы дороже чем за \$235.

Каждый десятый заплатил за свои часы более \$3800.

Каждый сотый — более \$15 тыс.

Если вы считаете, что:

- можете контролировать свои деньги без «всяких там таблиц и писанины»;
- все проблемы — от недостатка средств (читай, доходов),

прочтите историю из моей практики. Герой этой истории имеет достаточно высокий доход. Когда мы начали работать с ним над его личным планом, он прислал мне ответы на все мои вопросы и заполнил все таблицы очень быстро, полагая, что все прекрасно держит в уме. Но все оказалось не так просто, как он вначале предполагал.

Случай из практики

Многие считают, что если бы они зарабатывали не \$500 в месяц, а в 2-3 раза больше, то решили бы большинство своих денежных проблем. А если бы их доход вырос до \$10 тыс. в месяц, они бы навсегда забыли о финансовых затруднениях. Но это большое заблуждение. С ростом зарплаты увеличиваются потребности и, соответственно, расходы. Причем зачастую траты растут значительно быстрее доходов.

Если к тому же человек слабо контролирует свои денежные потоки, он нередко попадает в финансовую яму. Тот, кто зарабатывает много, часто дает финансовые обязательства родственникам и друзьям, смело берет деньги в кредит в банке и в долг у друзей, полагая, что при своих высоких доходах сможет рассчитаться со всеми без проблем. Но кредиты накладываются на кредиты, долги друзьям не возвращаются, финансовые проблемы не исчезают, а становятся все более серьезными.

Именно в такой ситуации оказался один из моих клиентов Сергей. Поэтому он обратился ко мне с просьбой разобраться в его финансовом положении и помочь закрыть денежные проблемы, которые «нарастают как снежный ком».

Жить не по средствам

Сергей с женой и сыном живет в Москве, работает в IT-компании. У него две дочери от первого брака, которых он поддерживает материально. Все члены семьи любят отдыхать, он увлекается дайвингом, яхтами и в будущем даже рассчитывает купить небольшое судно.

По состоянию на начало 2005 г. у Сергея нет никаких значительных активов, кроме квартиры в Москве стоимостью приблизительно \$200 тыс., где живет его семья, да текущего счета в банке на \$11 тыс. Кроме того, несколько лет назад он открыл 4 накопительные программы в страховой компании, но в 2004 г. перестал платить взносы, поскольку не понимал, нужны ли они ему вообще. Там зависло около \$7 тыс.

Зато у Сергея образовались долги. Это банковские кредиты, которые брались для покупки квартиры в Пушкино. Он также пообещал помочь деньгами брату, строящему собственный дом.

Когда я узнал, что среднемесячный доход в семье Сергея составлял ни много ни мало \$10 тыс. (это ежемесячная заработная плата — \$5050 плюс разовые годовые бонусы в размере \$60 тыс.), я сильно удивился. Я считаю, что это вполне достаточный доход, для того чтобы не только покрывать текущие потребности семьи, гасить кредиты, но и делать регулярные инвестиции. Поэтому разработка личного финансового плана для Сергея мне казалась несложной задачей. Однако этот план, разработанный в январе 2005 г., стал одним из самых трудоемких в моей практике.

На нашей первой встрече Сергей вспомнил, как ему казалось, обо всех своих текущих расходах и сообщил о них мне. По его словам, семья ежемесячно тратит \$3560 на погашение банковских кредитов, \$400 — на питание, \$300 уходит на мебель, а \$200 — на репетиторов для сына. Сергей ежемесячно переводит также \$500 дочерям от первого брака. Значительная сумма — \$12 тыс. в год — тратится на отпуск. Остальные деньги идут на текущие нужды: члены семьи покупают вещи, посещают рестораны, ходят в гости. Он также признался, что немалая доля средств расходуется бесконтрольно.

Оказалось, что супруги периодически залезают в долги, зная, что в конце года Сергей получит большой бонус. Но бонус полностью тратится на возврат долгов, на отпуск, и в следующем году снова приходится брать займы деньги у друзей и знакомых. И так по кругу. Понятно, что в такой ситуации думать об инвестировании не приходится — вкладывать просто нечего.

Однако у Сергея были большие планы на будущее. Он изложил мне цели, которые должны быть достигнуты с помощью разработанного нами личного финансового плана. Во-первых, через 7 лет он хотел прекратить трудовую деятельность и получать пенсию не менее \$1500 в месяц. Следует также обеспечить ежемесячную выплату в размере \$500 жене. Во-вторых, к концу 2005 г. он собирался обновить обстановку в квартире, на что требовалось около \$12 тыс., и купить автомобиль для жены (до \$15 тыс.). Отделка и меблировка квартиры в Пушкино потребует \$10 тыс. в течение 2006 г., \$18 тыс. в течение 2005–2006 гг. нужно выплатить брату — обещал ведь!

Сергей также надеялся к концу 2005 г. купить яхту стоимостью \$15 тыс., а к моменту выхода на пенсию обзавестись недвижимостью в Финляндии на сумму примерно \$300 тыс.

С чего начать

Чтобы реализовать эти грандиозные планы, я предложил Сергею первым делом взять под контроль свои расходы, за счет небольшого сокращения каждой из статей снизить ежемесячные траты с \$7500 до \$5 тыс. и начать инвестировать часть заработанных денег, а не проедать все до копейки.

Следующий шаг — закрытие дорогостоящих кредитов. Один из них, на \$10 тыс., Сергей на днях погасил за счет бонуса. К апрелю 2005 г. должна была быть погашена часть второго кредита в размере \$10 тыс. Таким образом, с мая Сергей мог бы уменьшить свои ежемесячные выплаты по кредиту до \$1660 и начать инвестировать эти деньги, полагал я.

Но даже в этом случае составленный мною Личный Финансовый План позволял достичь намеченных целей, если Сергей согласится уйти на пенсию на 3-4 года позже, чем предполагал. К этому времени пенсия для него и его жены будет складываться из выплат страховой компании (\$14 тыс. в год) и доходов от сдачи недвижимости в аренду (\$12 тыс. в год).

Посчитали — проследились

Однако Сергей просто не смог начать реализацию личного плана, поскольку представленная им и заложенная в мои расчеты информация о расходах семьи оказалась, мягко говоря, не совсем точная.

Уточненные данные показали, что финансовая яма, в которую попал Сергей, намного глубже, чем нам казалось. «Я чувствовал, что у меня есть проблемы, но не думал, что все так плохо», — сказал Сергей после того, как еще раз обдумал, оценил и положил на бумагу все свои расходы и обязательства.

Более тщательное обсуждение с женой семейного бюджета выявило новые статьи ежемесячных расходов: психотерапевт (\$245), косметолог (\$140), помощь родителей (\$150). Вспомнил он и о квартплате (\$240) и обслуживании джипа (\$100).

Оказалось, что реальные расходы на репетиторов составляют не \$200, а все \$560 в месяц, продукты обходятся не в \$400, а в \$800 в месяц.

Но и это еще не все. Сергей вспомнил, что обещал помочь родителям жены сделать ремонт — на это потребуется около \$4 тыс. Кроме того, он должен \$2270 работодателям жены, а также \$26 тыс. друзьям. Причем все эти обязательства на \$32 270 должны были быть выполнены «еще вчера».

Этот пример показывает, как важно при разработке любого плана — финансового или жизненного — написать это на бумаге. Если вы считаете, что все прекрасно контролируете, держа информацию в голове, это может привести к серьезным проблемам. Очень многие люди понятия не имеют о том, какие у них расходы.

Лучше поздно

После глобальных изменений исходных данных личный план для Сергея пришлось полностью переписать. О ежемесячных инвестициях ему пришлось забыть до июня 2005 г. — все это время Сергей будет только отдавать долги.

Кредиты и долги частично будут погашаться за счет полученного в конце 2004 г. бонуса. К маю 2005 г. у Сергея остается лишь часть долгосрочного кредита на строительство квартиры в Пушкино. Большую долю

средств было решено сэкономить на отдыхе. В 2005 г. мы урезали отпускные до \$4 тыс. в год.

Но даже после этого до мая 2005 г. расходы Сергея с учетом оплаты кредитов превышали его доходы на \$200 в месяц. Этот бюджетный разрыв ему пришлось покрывать за счет средств, накопленных на банковском счете.

Лишь в июне 2005 г. расходы Сергея значительно уменьшаются, и он начинает инвестировать приблизительно \$1 тыс. в месяц.

Если бы Сергей обратился ко мне на полгода раньше, в середине 2004 г., к январю 2005 г. он бы уже начал инвестировать свободные деньги.

Но лучше поздно, чем никогда.

Время и капитализация — две основные составляющие при создании личного капитала

Дело не в том, чтобы быстро бегать, а в том, чтобы выбежать пораньше.

Франсуа Рабле

Я не зря привел здесь цитату Франсуа Рабле — она очень точно определяет важность такой составляющей, как ВРЕМЯ. Именно ВРЕМЯ позволяет значительно приумножить капитал.

Именно ВРЕМЯ и КАПИТАЛИЗАЦИЯ делают людей миллионерами и миллиардерами.

Когда у Уоррена Баффета (*Warren Buffett*) (самого богатого инвестора в мире) спросили, через какое время он собирается продавать купленные сегодня акции, он ответил: *«Лет через 20. А лучше — никогда»*.

Все вы слышали о КАПИТАЛИЗАЦИИ. Вы наверняка знаете, что **капитализация — это получение дохода не только на основной капитал, но и на процент.**

Когда у Ротшильда спросили, знает ли он 7 чудес света, он ответил: *«Не уверен. Но я точно знаю, что такое восьмое чудо света — это КАПИТАЛИЗАЦИЯ»*.

В чем состоит это чудо, и почему капитализации уделяют столь большое внимание? Об этом не расскажешь лучше, чем на примере с расчетами.

Но прежде чем показать пример, я хотел бы добавить, что КАПИТАЛИЗАЦИЯ срабатывает лишь на длительных промежутках времени. Я иногда слышу, когда захожу в банк, как какая-нибудь бабушка

спрашивает у операциониста: «А этот депозитный вклад с капитализацией? А капитализация ежемесячная?»

Вопросы очень правильные, если речь идет о долгосрочном инвестировании. Но если бабушка кладет деньги на 3-6 месяцев, даже на 1 год, то капитализация не сыграет большого значения в накоплении капитала.

Взгляните на такие расчеты.

Вы кладете 100 тыс. руб. на депозитный счет в банк сроком на 1 год по ставке 10% годовых и с ежемесячной капитализацией.

Если бы вы положили деньги на этот же депозит **без капитализации**, к концу года ваш капитал составил бы **110 тыс. руб.** — доходность 10% годовых.

Благодаря же **капитализации** к концу года вы получите по своему депозиту более высокую доходность — 10,5%, или **110,471 руб.**

Безусловно, дополнительный доход всегда приятен, и лишними эти 471 руб. не станут, но при размещении средств на короткие сроки и при выборе банковского депозита обратите внимание и на другие депозиты. Без капитализации. Возможно, банк предложил бы вам инвестировать деньги на 1 год по ставке 11% годовых, но без капитализации, и это было бы для вас более выгодным вложением.

ПОЭТОМУ ВСЕГДА ПРЕДВАРИТЕЛЬНО СДЕЛАЙТЕ РАСЧЕТЫ НА БУМАГЕ, ДО ТОГО КАК РЕАЛЬНО ВКЛАДЫВАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ!!!

А теперь взгляните на другие расчеты — пример долгосрочного инвестирования. И вот здесь вы увидите, почему **КАПИТАЛИЗАЦИЮ** называют Восьмым чудом света.

Далее — две таблицы с цифрами (табл. 12, 13). Пусть они вас не пугают — с этими цифрами очень просто разобраться.

Таблица 12 показывает, какой доход принесут \$100, вложенные на различные сроки с различной доходностью.

Таблица 12
Доход от \$100 при различной годовой ставке

Лет	5%	10%	15%	20%
1	\$100	\$100	\$100	\$100
5	\$128	\$161	\$201	\$249
10	\$163	\$259	\$405	\$619
15	\$208	\$418	\$814	\$1,541
25	\$339	\$1,083	\$3,292	\$9,540

Например, если вы разместите \$100 под 15% годовых (четвертая колонка), то через 5 лет (первая колонка) ваша сумма удвоится, а через 10 лет станет больше в 4 раза.

Через 25 лет \$100 превратятся в \$3,292! Обратите внимание на то, что сделало время — ваша начальная инвестиция в \$100 потеряна в тех процентах, которые выросли за это время.

Если же вам удастся инвестировать свои \$100 долларов на 25 лет под 20% годовых (что очень непросто сделать), то ваши доходы будут расти еще быстрее и превратятся в \$9,540.

И даже при среднегодовой доходности 5% ваши \$100 за 25 лет станут \$339.

С другой стороны, если вы не будете инвестировать свои деньги, а будете просто держать их в стеклянной банке, то через 25 лет ваши \$100 превратятся в \$46,7. **ИНФЛЯЦИЯ!!**

Предвижу ваш коварный вопрос: *«В первом же примере, где деньги растут как грибы, инфляция не учтена?»* Вы абсолютно правы — инфляция в этих расчетах не учтена. **Но если учесть инфляцию в 3%, то даже при годовом доходе 5% ваши \$100 не только не потеряют свою реальную стоимость, а увеличат ее до \$164.**

Почему разница в несколько процентов становится такой значительной через длительный отрезок времени? Вы являетесь свидетелем чуда **капитализации**. Когда ваши доходы от инвестиций начинают тоже зарабатывать, небольшие суммы денег могут расти очень быстро. Растяните временной период или увеличьте доходность, и ваши результаты возрастут в геометрической прогрессии.

Например, если бы вы начали инвестировать, будучи молодым, лет в 15, вот что вы могли бы получить через длительный срок (табл. 13).

Таблица 13

Возраст	5%	10%	15%	20%
15	\$100	\$100	\$100	\$100
20	\$128	\$161	\$201	\$249
25	\$163	\$259	\$405	\$619
30	\$208	\$418	\$814	\$1541
40	\$339	\$1083	\$3292	\$9540
50	\$552	\$2810	\$13 318	\$59 067
60	\$899	\$7298	\$53 877	\$365 726
65	\$1147	\$11 739	\$108 366	\$910 044

Дело не в том, чтобы быстро бегать, а в том, чтобы выбежать пораньше.

Помните цитату Франсуа Рабле?

Эти таблицы очень наглядно показывают, как работает КАПИТАЛИЗАЦИЯ. Именно потому, что КАПИТАЛИЗАЦИЯ эффективна на длительном промежутке времени, начинать инвестировать следует немедленно. Теряя время, вы теряете реальные деньги.

Если же я вас все еще не убедил в том, что начинать нужно немедленно, покажу еще один пример. Он мне очень нравится, и я всегда привожу его на своих семинарах.

Жили-были две подружки пятнадцати лет. Звали их Светлана и Ольга.

Хотя они и дружили, но образ жизни у них был различный.

Светлана любила проводить большую часть времени дома за чтением книг. Она не любила тусовки, дискотеки и прочие места, в которых проводили время ее ровесники.

Каждый год родители Светланы давали ей \$ 1 тыс., которые она могла тратить по своему усмотрению. Но так как при своем образе жизни ей не нужно было тратить эту \$1 тыс., она решила инвестировать эти деньги на фондовом рынке.

Она попросила своих родителей открыть для нее брокерский счет и покупать на ее имя акции на фондовом рынке.

Таким образом, начиная с 15-летнего возраста, она ежегодно инвестировала \$1 тыс. на фондовом рынке вплоть до своего 25-летия. Другими словами, **за 10 лет Светлана вложила \$10 тыс.** Средняя доходность от инвестиций на фондовом рынке — 12% годовых.

Через 10 лет, когда Светлане исполнилось 25, она вдруг подумала, что жизнь проходит мимо нее, и решила вылезти из своей скорлупы. С этого момента она прекращает откладывать что-либо и расходует каждый заработанный доллар на развлечения. **Но ранее отложенные деньги она не трогает — они продолжают работать на фондовом рынке.**

Ольга, в отличие от Светланы, с 15 лет тратила все деньги, которые ей давали родители. Она и не думала ничего инвестировать — просто развлекалась со своими ровесниками на дискотеках и в клубах. В 22 года она начала работать, но также не думала о долгосрочных инвестициях — все деньги уходили на текущие нужды.

Когда Ольге исполнилось 40 лет, она услышала первый тревожный звонок — ее родители ушли на пенсию без каких-либо накоплений и стали жить лишь на государственную пенсию (можно назвать это государственным пособием).

Уровень жизни родителей Ольги заметно снизился, и **она начинает срочно откладывать ежегодно по \$10 тыс. в течение следующих 25 лет.** У нее еще достаточно времени впереди, и она надеялась собрать значительный пенсионный капитал.

И вот настало то время, когда нашим героиням исполнилось по 65, и они ушли на заслуженный отдых. Сколько же средств оказалось на их пенсионных счетах к этому времени? Попробуйте догадаться, кто накопил больше к 65 годам?

Хотя вопрос с подковыркой, я уверен, что вы догадались, какой ответ правильный.

Светлана, которая инвестировала ВСЕГО \$10 тыс. (такую же сумму Ольга размещала ежегодно), получила к своему пенсионному возрасту \$1,6 млн.

Ольга, которая вложила ВСЕГО \$250 тыс. (по \$10 тыс. за 25 лет), накопила к 65 годам только \$1 млн.

Конечно, никто из них не умрет с голода, но обратите внимание на разницу! Из-за того, что Ольга начала инвестировать на 25 лет позже, чем Светлана (хотя сумма ее ежегодных инвестиций была в 10 раз больше), размер накопленного ею фонда оказался меньше в 1,5 раза.

Дело не в том, чтобы быстро бегать, а в том, чтобы выбежать пораньше.

Я надеюсь, что этот пример убедил вас в том, что откладывать процесс инвестирования на ближайшее будущее (которое может наступить лет через 10) ошибочно и может привести вас к значительным потерям капитала.

ВРЕМЯ и КАПИТАЛИЗАЦИЯ умножают ваши деньги без вашего участия. Ваша задача — подбрасывать топливо (деньги) в эту топку, а далее все будет работать без вас.

Как создать \$1 млн из \$1 тыс. (или как сделать вашего ребенка богаче, чем были когда-либо вы)

Помните, что деньги обладают способностью размножаться.

Б. Франклин

В общем-то, формула ответа достаточно проста и состоит из трех составляющих:

- *1-я составляющая* — это индексный фонд;
- *2-я составляющая* — настойчивость;
- *3-я составляющая* — время.

И здесь хочется показать вам, как я намерен сделать младшего члена нашей семьи, мою 3-летнюю дочь, миллионером. Она до сих пор ни о чем не подозревает, но с 2004 г. мы начали создавать ее капитал. При чем на определенном этапе мы подключим к этому процессу и ее брата, который на 4 года старше ее.

Я сразу хочу сказать, что эта статья не о том, как выиграть на бирже, заключая спекулятивные сделки, или как создать миллионный бизнес за несколько лет. Нет. Это может показаться очень скучным для многих, но здесь пойдет речь об элементарных накоплениях.

Я реализую план, состоящий из двух фаз:

Первое, я становлюсь самым скучным папой на земле, откладывая определенные суммы в пенсионный фонд моей маленькой дочери Алисии на ее каждый день рождения и на Новый год, вместо того чтобы покупать ей разного сорта игрушки (пусть это делает мама).

Второе... в общем, это тот же план, но если мы сможем следовать ему на протяжении столь долгого отрезка времени, я стану самым крутым папой всех времен!!!

Посмотрите, как это все происходит и будет развиваться в дальнейшем.

Первый Новый год, 2004 г.

Я: «Алисия, тебе очень идет это платье принцессы, которое приготовила для тебя мама. Я очень рад, что мы все здесь сейчас собрались. И я хочу сказать, что собираюсь подарить тебе Миллион долларов. Да, Один Миллион настоящих американских долларов».

Алисия: «Папа, а что такое доллары? А этого хватит, чтобы купить мне ту большую куклу, которая пишет в памперс, что мы видели вчера в магазине? А то мама сказала, что у нас нет столько денег, чтобы купить ее».

Я: «Нет, у меня нет миллиона, но я волшебник и собираюсь превратить ту \$1 тыс., которую положил в индексный фонд, когда тебе исполнилось три года, в Один Миллион долларов».

А.: «Ну тогда давай поиграем пока с этой мозаикой, которую мне подарила мама».

Пятый день рождения (от начала инвестирования).**Май 2008 г., Алисии 8 лет.**

Я: «Алисия, я положил на твой счет еще \$180 на прошлой неделе. С днем рождения!!! Да, я знаю, что это не Барби и не новое платье. Ты даже не можешь увидеть или пощупать мой подарок. Фактически я буду контролировать твой счет до того момента, когда тебе исполнится 18 лет. Поэтому ты не сможешь тратить эти деньги на быстрые автомобили и на шустрых мальчиков до тех пор, пока я не научу тебя, что такое стоимость денег и как она изменяется во времени. И тогда ты сможешь сама принимать решения. На твоем счете накопилось сейчас **\$4300**».

А.: «Мама, мы за эти деньги могли бы купить мне полмагазина одежды. Почему папа не дает их нам?»

Двенадцатый день рождения.**Май 2015 г., Алисии 15 лет.**

Я: «Девочка, я знаю, что ты хотела, чтобы я тебе подарил новый велосипед или 25-й альбом Натальи Ветлицкой. Но догадайся, что я сде-

лал? Да, я положил очередные \$180 на твой счет. Мы идем по расписанию, зарабатывая каждый год в среднем по 11% годовых, и мы увеличили твой капитал на счете почти в три раза с того момента, когда тебе исполнилось 8 лет. Сейчас у тебя на счете уже **\$12 400**.

А.: «Папа, а это правда, что ты встречался с Натальей Ветлицкой, когда ты был молодой?»

Май 2018 г., Алисии 18 лет.

Я: «Алисия, я положил еще \$360 на твой счет. Теперь он уже действительно твой, и только ты имеешь право распоряжаться этими деньгами. Это очень важный момент в твоей жизни. Я не смогу тебе воспрепятствовать, если ты захочешь истратить все эти деньги на своего рыжего друга Пашу, который не очень нравится твоей маме, или решишь отпраздновать окончание школы, купив билет в Лас-Вегас и поставив все деньги на черное (только не забудь перед этим купить обратный билет). Это — твой выбор. Ты можешь взять **свои \$18 тыс.** и бежать, куда хочешь. Или можешь задержаться и подумать — у тебя может быть Один Миллион долларов».

А.: «Папа, откуда ты узнал про Пашку? Это мама тебе рассказала? Он говорит, что я должна купить машину на те деньги, которые ты накопил для меня».

Двадцать пятый год.

Май, 2028 г., Алисии 28 лет.

Я: «Алисия, смотри, твой подержанный автомобиль неплохо ездит. Разве ты не рада, что не послушала своего Пашу и не истратила все свои деньги на новый автомобиль? В награду за это тебе еще \$180!!! Твой счет увеличился до \$57 500».

А.: «Папа, я не могу поверить, что ты можешь это делать уже на протяжении 25-ти лет. Я очень тронута. Надеюсь, что смогу сделать что-либо подобное и для своих детей».

Двадцать седьмой год. Май 2030 г.

Свадьба. Алисии 30 лет.

Я: «Я не могу поверить, что ты и Паша смогли сохранить свои чувства так долго. Честно говоря, мне все равно, что думает о нем мама — мне этот парень всегда нравился. Но держи его подальше от своих денег, девочка! Мы сейчас по-настоящему набираем обороты — уже \$71 500. Я добавляю туда еще \$360».

А.: «Папа, это уже круто. Этих денег уже хватит на то, чтобы сделать первый платеж за новый дом. Я очень ценю то, что ты сделал для меня. Мы с Пашей обсудим это все».

Новый 2045 год.

Я: «Это падение рынка на 20% в 2043 г. заставило меня немного по-нервничать. Оно напомнило мне 2001 г. Но сейчас мы снова следуем нашему плану, получая среднегодовой доход 11%. У тебя сейчас уже **\$355 тыс.** А ты хотела вложить их в дом, когда выходила замуж за Павла. Помни, это — твой пенсионный фонд. Для выхода на пенсию пораньше. Я добавляю туда еще \$180».

Пятьдесят второй год.

Май 2055 г. Алисии 55 лет.

Я: «Я уже очень старый человек, и на этом моя работа с твоим пенсионным фондом заканчивается. Я тебе больше не буду давать ничего. Тебе сейчас всего 55 лет, у тебя впереди очень много лет, и **ты — миллионер.** Делай с этими деньгами все, что хочешь. Можешь съездить отдохнуть на Карибы, а можешь оставить их еще на 7 лет на счете. И при том же движении рынка эти деньги удвоятся».

А.: «Я не могу поверить. Твой подарок стоимостью \$1 млн на мой третий день рождения стал самым лучшим подарком, сделанным мне кем-либо и когда-либо. Я всегда любила тебя больше всех».

СДЕЛАЙТЕ СВОЕГО РЕБЕНКА МИЛЛИОНЕРОМ.

Для этого нужно лишь открыть счет у брокера, положить туда одновременно \$1200 и разместить эту сумму в индексный фонд.

Далее откладываете ежемесячно по \$30 с целью дальнейшего инвестирования в этот фонд. Таким образом, в конце каждого года вы будете добавлять в индексный фонд по \$360. Если рынок будет давать свою историческую доходность 11% годовых, то на счете вашего ребенка через 52 года накопится \$1 млн.

Такой план годится не для каждого. Он требует жесткой дисциплины и терпения. Кроме того, этот план не должен быть единственным в жизни человека. Вы можете заниматься собственным бизнесом, работать и инвестировать свои деньги, создавать новые активы.

Но то, что параллельно с каждым годом будет расти счет вашего ребенка, будет греть вашу душу.

Капитализация работает не только в одну сторону

Прочитав последнюю главу о том, как сделать своего ребенка миллионером, некоторые подумают: «Слишком скучно и нереалистично. 52 года ждать, чтобы накопить 1 млн. На фондовом рынке можно заработать больше и быстрее».

Вы правы, на фондовом рынке можно заработать больше, чем 11% годовых. Но рынок — он и есть рынок. Он движется в разные стороны.

И вот здесь следует обратить внимание на то, что КАПИТАЛИЗАЦИЯ может работать против вас, если вы получаете не доход, а убыток.

Вы не замечали, что профессиональные финансисты и частные инвесторы пытаются найти варианты инвестиций с максимальной доходностью, которую они могут получить в течение 3, 6 или 12 месяцев? Поэтому часто для достижения этой цели они вынуждены вкладывать свои деньги в спекулятивные операции, которые подвергают их деньги большому риску.

Может быть, вы слышали об акциях, которые выросли, например, на 250% в 2002 г. и упали на 40% в 2003 г. Если такое случалось с вами когда-нибудь, вы, возможно, сказали: *«Хорошо, я потерял немного во второй год, но у меня все равно осталось 210% прибыли»*.

Извините, но это так не работает.

Вы не можете просто вычесть убыток, полученный в одном году, от прибыли, полученной ранее, для того чтобы узнать ваш реальный доход. В таком случае вы игнорируете основной элемент инвестирования — капитализацию.

Капитализация означает, что вы получаете (или теряете) деньги на деньгах, которые уже сделали ранее. Когда вы кладете деньги на срочный депозит в банк, вы получаете проценты. Прибавленные к основной сумме, эти проценты также начинают зарабатывать проценты.

Благодаря капитализации деньги могут расти в прогрессии, если заработанные проценты остаются на счете для того, чтобы зарабатывать дополнительные деньги.

Все, что я здесь говорю, известно очень многим. Это — азбука инвестирования.

Но я думаю, что немногие из вас делали какие-то расчеты по данному вопросу.

Для того чтобы определить, сколько вы реально заработали на той или иной инвестиции, вы должны принять во внимание не только основную сумму, которую вложили вначале, но и те дополнительные деньги, которые вы заработали или потеряли за прошедший период.

Пример:

Предположим, 2 года назад вы купили акции компании AAA на сумму \$1 тыс. Так получилось, что через год стоимость акций этой компании упала на 50%, и общая стоимость вашей инвестиции уменьшилась из-за этого до \$500. Но в следующем году акции этой же компании поднялись на 100%. Вы, конечно, должны радоваться, так как, сделав простой расчет, т. е. отняв 50% от 100%, вы сочтете, что доходность по акциям компании AAA должна бы составить 50% ($100 - 50 = 50$).

Но так ли это?

Давайте посчитаем.

\$1 тыс. — 50% = \$500. Это — сумма вашей инвестиции через 1 год, когда цена упала на 50%.

Далее. Цена выросла на 100%. $\$500 + 100\% = \1 тыс. То есть через 2 года вы вернулись к той же отметке, где и были.

А вот еще пример. Одна из ваших инвестиций выросла в прошлом году на 100%, а в этом году упала на 50%.

Вы не можете просто вычесть вторую цифру из первой для того, чтобы узнать, какую реально доходность имеете на сегодняшний день. Если вы так сделаете, то получится, что доходность по вашей инвестиции составила 50%. То есть если вы инвестировали \$1 тыс. в первый год, то сейчас ваша инвестиция должна стоить \$1500. Неплохо, да?

Конечно неплохо, если не считать, что это неправильно.

Такая простая математика не берет в расчет те деньги, которые были заработаны в первый год, и то, как результаты второго года повлияли на общую ситуацию с инвестицией.

Если сделать расчет правильно, то получается, что в первый год ваша инвестиция выросла на 100% до \$2 тыс.

Во второй год стоимость инвестиции упала на 50%, и \$2 тыс. стали \$1 тыс., то есть вернулись на ту же отметку, с которой начинали.

ВАШ ДОХОД ЗА 2 ГОДА РАВЕН НУЛЮ!!!

А вот реальный пример. Стоимость акций компании *Sharper Image* упала в 2001 г. на 23%, а в 2002 г. поднялась на 48%. Вы можете подумать, что в результате доход по данным акциям составил $48 - 23 = 25\%$. Но это не так. Расчеты показывают, что реальная доходность за 2 года составила 14%, или 6,7% в год.

Если вы инвестировали \$1 тыс., то к концу первого года ваша инвестиция стоила \$770. Если доходность во втором году составила 48%, то ваша инвестиция стала стоить \$1140. Согласны с такими расчетами?

Еще более наглядный пример — компания *Steel Technologies*. Акции этой компании упали на 62% в 2000 г. и поднялись на 68% в 2001 г. Если считать по-простому, то доходность составила 6% ($68 - 62$) за 2 года. Но не тут то было!!! **Реально стоимость инвестиции уменьшилась на 36%.**

Другой важный элемент капитализации — **волатильность**. Или другими словами — как часто и сильно изменяется цена на акции. Волатильность может сильно повлиять на доходность инвестиций. Чем больше колебания доходности во времени, тем меньше будет капитализированная среднегодовая доходность.

Взгляните на цифры, подготовленные компанией «Чарльз Шваб» (*Charles Schwab*).

Они рассмотрели 3 случая, в каждом из которых цены на акции колебались по-разному (табл. 14).

Таблица 14

	Случай 1	Случай 2	Случай 3
Первый год	+30%	+75%	+13%
Второй год	- 15 %	- 45%	+14%
Третий год	+25%	+ 10%	+13%
ИТОГО	+40%	+40%	+40%

Наибольшие колебания цен были во втором случае, когда цена на акции поднималась вначале на 75%, а затем упала на 45%.

Наименьшие колебания — в третьем случае, когда цена вообще не падала, а потихоньку росла.

Итоговая цифра — это результат простого (как я уже показал ранее, неправильного) расчета. Эта цифра одинакова во всех трех случаях: +40%. Такой расчет ведет к неверному пониманию того, чего стоит ваша инвестиция.

Какова же получилась в результате реальная среднегодовая доходность в каждом случае?

Первый случай — 11,4%.

Второй случай — 1,9%.

Третий случай — 13,3%.

Во втором случае, когда цена на акции колебалась более всего, среднегодовая доходность оказалась самой низкой — всего 1,9%.

Максимальную доходность показала та инвестиция, которая меньше всего колебалась в цене — третий случай.

Из всего вышесказанного можно сделать все тот же простой вывод: **консервативное инвестирование и время создают капитал.**

Вот почему я всегда говорю (и мы коснемся этой темы в разделе, посвященном инвестированию), что, если вы не занимаетесь размещением средств профессионально и не отдаете этому занятию хотя бы 2 часа в день, вам лучше не инвестировать деньги в отдельные акции, а доверить свои деньги профессионалам: паевым и взаимным фондам. А еще лучше (на мой взгляд) — инвестировать деньги в индексные фонды.

Многочисленные исследования показывают, что, чем более активно вы торгуете акциями, тем меньше денег зарабатываете.

Вы не даете капитализации работать на вас.

Часть II

КАК ПОСТРОИТЬ СВОЙ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

*Каждый мечтает изменить мир, но
никто не ставит целью изменить
самого себя.*

Лев Толстой

ДЛЯ ЧЕГО ОН НУЖЕН?

ПЛАНИРОВАНИЕ. Это слово некоторым уже набивает оскомину: *«Сколько книжек ни читал, везде только и пишут — нужен план того, нужен план этого. А я не знаю, нужен мне какой-нибудь план или не нужен. Я и так проживу».*

Безусловно, есть люди, которым ничего не нужно. Утром они идут на работу, вечером — с работы, на выходные — на дачу, раз в год — в отпуск. Детей — в детсад, потом — в школу, потом — в институт. По окончании трудовой деятельности — на пенсию. А пенсию будут получать от государства. В общем-то, и голова не болит — **ВЕСЬ ЖИЗНЕННЫЙ ПЛАН ПОСТРОЕН ДАВНО ЗАВЕДЕННЫМ ПОРЯДКОМ И СТАНДАРТНЫМ ЖИЗНЕННЫМ УКЛАДОМ.**

Но даже у этих людей нет-нет, да и возникнет в голове вопрос: *«А вот если бы квартиру новую купить? И автомобиль. А еще Петеньку, сыночка, обучить в каком-нибудь московском вузе. Да где ж на все это денег-то возьмешь? Ладно, пусть все идет, как и шло».*

И не придет в голову этому человеку, что если бы он хоть раз задумался над тем, что ему нужно да сколько на это все денег понадобится, то, возможно, он не счел бы все эти мысли фантастическими.

Любой план, личный или корпоративный, разрабатывается для того, чтобы достичь каких-либо целей, и показывает пути достижения этих целей.

Таким образом, человек в первую очередь должен понимать, **что ему необходимо в будущем.** То есть он должен сформулировать свои цели. Не думайте, что это очень просто сделать. Как правило, 90% людей с трудом представляют, чего они хотят достичь в финансовом плане в будущем.

Как вы думаете, как отвечают люди на вопрос: *«Чего вы хотите?»*

Правильно!!! 90% людей отвечают: **«Хочу всего и много».**

Всего — это значит, много денег, хороший дом в России и за рубежом (на берегу моря), крутую машину, детей — в Кембридж.

И это вполне естественные пожелания. Но почему-то у одних все это есть, а у других мечты остаются лишь мечтами.

Я не собираюсь здесь говорить о том, что вам следует бросать свою наемную работу, создавать свой бизнес и зарабатывать миллионы (хотя большинство миллионеров являются владельцами бизнеса). Нет, я собираюсь говорить о том, что **КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН ЗНАТЬ, ЧЕГО ОН ХОЧЕТ И КАК ЭТО «ХОЧУ» ПОЛУЧИТЬ.**

Вот это и есть Личный Финансовый План.

Этапы построения личного финансового плана (ЛФП)

Любой план, как я уже говорил ранее, начинается с вопроса к себе: **ЧЕГО Я ХОЧУ?**

А если говорить академическим языком, для построения ЛФП необходимо поставить для себя цели на будущее.

Первый этап — постановка целей

Опыт моей работы финансовым консультантом очень наглядно показал, что каждый человек может создать свой капитал, причем иногда в достаточно короткие сроки. Некоторые люди, с которыми я начинал работать, на момент начала работы над планом не имели никаких активов (кроме квартиры, в которой они жили, автомобиля). **Уже через 2-3 месяца после начала реализации своего плана на их счетах в банках начал накапливаться капитал, о котором они ранее и не мечтали. А через 7-10 месяцев они начинали инвестировать свои деньги в более разнообразные активы (ценные бумаги, страховые компании, ПИФы, хедж-фонды и т. д.).**

И ВСЕ ЭТО ПРИ ТОМ, ЧТО, ПРИ ТАКИХ ЖЕ ДОХОДАХ НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ПРЕДЫДУЩИХ ЛЕТ У ЭТИХ ЛЮДЕЙ НЕ БЫЛО НИКАКИХ АКТИВОВ!!!

Абсолютное большинство людей не может сказать, каковы же их цели в жизни. Поэтому мы постараемся помочь вам в этом и **заставим вас сформулировать свои финансовые цели.**

Цели не должны быть общими — в них необходима четкость, показывающая не только то, что вы хотите, но и когда вы этого хотите и какова стоимость ваших желаний.

Например, если человек говорит, что он хочет новую машину, это можно считать постановкой цели? Нет. А если он говорит, что он хочет не просто новый автомобиль, а новый «Volkswagen» последнего года выпуска, будет ли это являться четкой целью? Тоже пока ПЕТ!!!

Если говорить о приобретении автомобиля, то постановка цели должна формулироваться следующим образом:

- купить новый автомобиль «Volkswagen» последнего года выпуска;
- срок приобретения автомобиля — через 2 года;
- приблизительная стоимость покупки — \$25 тыс.

Имея такую формулировку, вы сможете достаточно четко рассчитать, достигнете ли вы этой цели в текущих условиях или же вам придется поднапрячься и увеличить размер своих доходов и, соответственно, инвестиций.

И так следует подходить к постановке любой цели.

ЗАПИШИТЕ ВСЕ СВОИ ЦЕЛИ НА БУМАГЕ.

В предыдущем разделе, посвященном построению и анализу личной финансовой отчетности, я уже показывал разницу между мыслями в голове и тем, что существует в реальности. Точно так же это относится и к постановке целей — до тех пор, пока вы не запишете их на бумаге и не прокрутите перед глазами, ваши цели могут оказаться нечеткими.

А чтобы вам легче было сформулировать цели на будущее, мы предлагаем вам заполнить **анкету с вопросами**, на которые следует ответить для того, чтобы начать разрабатывать свой собственный план. Ее вы можете видеть в конце данного раздела. Один из блоков этого вопросника посвящен именно вопросам по постановке целей на будущее.

Важное замечание. *Вас не должно пугать то, что вы строите план на 10-20 лет. План — не железобетонная конструкция, и вы можете вносить в него поправки с течением времени, корректировать свои цели и инвестиции. Самое главное, что при наличии Вашего Личного Финансового Плана вы будете видеть, куда идете и что вас ждет в будущем.*

Давайте перейдем непосредственно к постановке целей, так как без их определения не может быть плана.

Первым и самым основным вопросом, на который должен иметь ответ каждый человек, является вопрос: «В каком возрасте я прекращу работать?»

Ответ на этот вопрос — это ваш пенсионный план.

Поэтому вы должны для себя определить, когда вы собираетесь (хотели бы) уйти на пенсию и какой размер пенсии вы собираетесь (хотели бы) получать.

Многим не нравится слово «пенсия». Если вы относитесь к их числу, назовите это не пенсией, а **возможностью жить на пассивный доход**.

Следующий важнейший вопрос — обучение детей. Определите для себя, нужны ли вам средства на обучение детей, к какому сроку и сколько необходимо средств. Чем раньше вы начнете откладывать какую-то часть своего дохода на обучение ребенка, тем больше вероятность того, что вы сможете накопить необходимую для него сумму средств.

Это — основные цели на будущее. Какие еще цели могут быть у человека? Любые. Их может быть множество. Это и покупка нового автомобиля, и ремонт квартиры, и рождение ребенка.

В принципе финансовые и жизненные цели человека ничем не отличаются. Потому что любое изменение в жизни (смена работы, рождение ребенка, переезд в новую квартиру, переезд в другую страну и т. д.) влечет за собой изменение денежных потоков человека. То есть у человека меняются либо доходы, либо расходы, либо и то и другое.

Предположим, что вы построили свой финансовый план, и все идет ровно и гладко. Ваши доходы стабильные и высокие, поэтому на семейном совете решается, что жена может уменьшить свой рабочий день наполовину. К чему это приведет?

Во-первых, уменьшатся семейные доходы, то есть входящий поток средств уменьшится. Сразу возникает вопрос: было ли учтено это в плане?

Во-вторых, увеличатся расходы, так как у жены появится больше свободного времени, и она будет больше ездить на автомобиле (увеличение расходов на бензин), больше ходить по магазинам (понятно, какие расходы вырастут), чаще посещать кафе и рестораны, в которых нет корпоративных скидок, и т. д.

Таким образом, такой шаг, как уменьшение рабочего дня одного члена семьи наполовину, может привести (и непременно приведет) к корректровке Личного Финансового Плана.

Самое важное при этом — точно понимать, уменьшится ли при этом инвестируемая вами сумма.

То есть если ваши семейные доходы выросли настолько, что вы можете откладывать оговоренную в плане сумму без проблем даже в случае уменьшения семейного дохода, то в этом случае никаких изменений делать не нужно: вы продолжаете инвестировать, как и раньше.

Второй этап построения ЛПФ — формирование и анализ личной финансовой отчетности

Я об этом рассказывал вам подробно в первой части этой книги, поэтому не буду останавливаться на этой теме надолго. Тем более что вы должны были уже создать свои финансовые отчеты, проанализировать их и определить, какую часть своего дохода будете ежемесячно (и ежегодно) инвестировать. Хочу напомнить вам, что без такого анализа ваш план будет просто листом ненужной бумаги. Именно благодаря тому, что вы будете четко видеть и понимать, как движутся ваши деньги и **СКОЛЬКО ИХ У ВАС**, вы сможете понять, насколько реалистичен ваш финансовый план.

Рассмотрите такую ситуацию:

- 1) человеку 48 лет;
- 2) у него нет никаких накоплений;
- 3) его доход — заработная плата в размере \$500 в месяц;
- 4) у него жена и двое детей;
- 5) он ничего не собирается менять в своей жизни.

В то же время этот человек ставит себе такие цели, как:

- 1) уйти на пенсию в 55 лет;
- 2) получать ежемесячную пенсию не менее \$500;
- 3) отправить ребенка (а лучше двоих) на обучение в Англию или США;
- 4) построить себе домик в Подмоскowie для жизни на пенсии;
- 5) купить себе 3-летнюю машину «Toyota».

После анализа своей финансовой отчетности этот человек поймет, что **из всех поставленных целей он сможет достичь лишь одну — уйти на пенсию в 55 лет** (обратите внимание, что я указал только цель под номером 1, но не номер 1 и 2).

Хотя он может достичь этой цели и раньше — и в 50, и в 52 года. Остается лишь один вопрос: **НА ЧТО ОН БУДЕТ ЖИТЬ НА ПЕНСИИ?**

Так что же делать, если ваши желания (ваши цели) не совпадают с вашими возможностями?

Ответ прост — надо либо ограничивать желания, либо увеличивать возможности.

В любом случае все сводится к тому, какую сумму вы сможете регулярно инвестировать.

Если этой суммы недостаточно для того, чтобы достичь своих целей, у вас есть лишь два пути разрешения этой проблемы:

- 1) увеличить свои доходы;
- 2) уменьшить свои расходы.

Все эти действия должны привести к увеличению инвестируемой суммы.

Есть и третий путь — взять кредит. Это — самый дорогой и невыгодный путь, о котором я писал в части I.

Третий этап построения ЛФП — корректировка целей

Именно так. Взгляните правде в глаза и отредактируйте свои цели так, чтобы они были реальными и достижимыми. В приведенном выше примере мужчине следует рассчитывать на пенсию не в \$500 в месяц, а максимум в \$150.

И уйти на пенсию он сможет не ранее 60 лет. А возможно, и позже.

Детей он сможет обучить лишь в России, а ездить придется не на «Toyota», а на «Ладе».

Да и домик в Подмоскowie никак не вписывается в план.

НЕРЕАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ ПОСТАВИЛ ЧЕЛОВЕК!!!

Да и поздно думать стал о своем будущем — в 48 лет. Об инвестировании следует думать с раннего возраста, но очень многие начинают это понимать лишь с приближением пенсионного возраста.

Каждый раз, когда я встречался со своим товарищем Игорем, о котором я уже упоминал в примере с анализом активов и пассивов, мы, так или иначе, затрагивали тему денег. Игорь работает в коммерческой структуре, и его всегда интересовали инвестиции. Причем больший интерес вызывали инвестиции агрессивные, приносящие высокие доходы. Но об инвестировании — позже, в последующих главах.

Так вот. Беседуя о деньгах, я говорил о том, что пора бы задуматься и о будущем (в то время Игорю было 38 лет), на что он мне всегда отвечал: «Некогда об этом думать. Нужно деньги зарабатывать, чтобы пожить хорошо сейчас».

Я думал, что все мои доводы он пропускает мимо ушей, но оказалось не так. С 40 лет Игорь начал регулярно откладывать какую-то часть своего дохода. Небольшую, но с завидной регулярностью. Причем делает он это независимо от того, сколько денег заработает в очередном месяце. Если заработал меньше — семья подожмет пояса. Если больше — можно положить в банк большую сумму.

К такому шагу его подтолкнули не только наши беседы. Он дал своему знакомому значительную сумму денег под проценты. Отдал в бизнес, который предполагал получение высоких прибылей.

Вначале так и было — Игорь получал жирные проценты. Но однажды его знакомый сказал, что временно не может платить ему проценты. Через

6 месяцев временной неплатежеспособности Игорь решил забрать у него основную сумму. Вы догадываетесь, что произошло дальше? Я думаю, догадались — знакомый сказал, что обязательно все вернет, но чуть позже. Когда выйдет из кризиса.

Этот кризис продолжается уже 2 года. Денег все нет, да и вряд ли они уже вернуться. Но зато получен бесценный опыт, который заставил Игоря делать регулярные инвестиции в более консервативные активы, хотя сделать это следовало намного раньше — лет 15 назад.

Вернемся к корректировке целей. Практически во всех разработанных нами личных планах мы заставляли своих клиентов делать корректировки. Это и понятно — невозможно спланировать все так, чтобы не было ни сучка, ни задоринки.

Но случались и корректировки положительные: в сторону увеличения пожеланий.

У Максима неплохой ежемесячный доход — \$5 тыс.

При этом потребности Максима невелики, и он не ставит перед собой какие-то заоблачные цели.

ЦЕЛИ.

1. Уйти на пенсию в 65 лет, в 2033 г.
2. Размер пенсии — не менее \$1500 в месяц.
3. К середине 2006 г. иметь свободные \$2500 на первый год обучения дочери.
4. К сентябрю 2007 г. иметь свободные \$2500 на второй год обучения дочери.
5. К сентябрю 2008 г. иметь свободные \$2500 на третий год обучения дочери.
6. К сентябрю 2009 г. иметь свободные \$2500 на четвертый год обучения дочери.
7. К сентябрю 2010 г. иметь свободные \$2500 на пятый год обучения дочери.
8. К 2015 г. (?) купить автомобиль — \$15 тыс.
9. К 2019 г. (?) купить загородный дом — \$12 тыс.

Все бы было неплохо, если бы деньги не уходили на текущие нужды. У Максима не было никаких активов и инвестиций.

Подкорректировав слегка (действительно слегка) расходы семьи, мы нашли резерв в семейном бюджете в размере \$850 в месяц. Именно такую сумму мы и запланировали пускать на ежемесячные инвестиции.

Со временем инвестируемая сумма увеличилась до \$2 тыс. в месяц, что оказалось вполне приемлемым для Максима и его семьи.

В результате мы подсчитали, что:

- 1) размер гарантированной пенсии, которую сможет получать Максим, — \$2500 в месяц (а не \$1500, как он планировал);
- 2) автомобиль он сможет купить в 2012 г. (а не в 2015 г.);
- 3) загородный домик Максим купит не в 2019 г., а в 2015 г.

Мы подошли к одному из самых важных этапов построения Личного Финансового Плана. Заключительному этапу.

Без этого последнего шага весь план может остаться лишь на бумаге, потому что помимо формулирования своих жизненных целей, анализа собственной финансовой отчетности (все это, повторю, чрезвычайно важно) необходимо определить пути достижения своих целей и построить план инвестирования личных средств.

Четвертый этап построения ЛФП — определение путей достижения целей (построение плана инвестирования)

На предыдущих этапах мы с вами определили, **где взять деньги** для инвестирования. **Как, вы еще не поняли, где их взять?** Тогда повторю еще раз — найти их в своем бюджете! И именно для этого я показал, как нужно строить и анализировать свои доходы и расходы, активы и пассивы. Пройдя этот важный этап, вы сами увидите, где закопаны ваши денежки.

Теперь пора переходить к ответу на вопрос: **что с ними делать?**

Вопрос распоряжения своими деньгами не менее (а возможно, и более) важен, чем добывание денег. И именно поэтому у многих людей возникают финансовые проблемы не только тогда, когда денег нет, но и тогда, когда они есть.

Четвертый этап построения Личного Финансового Плана отвечает на этот вопрос. На этом этапе вы должны решить:

- сколько;
- куда;
- когда.

Вы должны инвестировать на протяжении всего срока реализации своего плана.

Все вроде звучит несложно: определи, куда и сколько вкладывать, и начинай.

Но легко сказать, сложнее сделать.

«ТАК С ЧЕГО ЖЕ НАЧАТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЕ?!» — спросите вы снова возмущенно. И совершенно правильно сделаете.

А я вам отвечу то же, что и ранее, — начните с плана. Ответьте себе на простой вопрос: **«А с каким(и) риском(ами) я должен размещать свои деньги?»** Именно ответ на этот вопрос и позволит вам построить **свою собственную стратегию инвестирования.**

Посмотрите, как планируют свои денежные потоки и инвестиции миллионеры.

Первое и самое основное — они инвестируют в среднем около 20% дохода.

Теперь ответ на вопрос: куда и как они вкладывают свои деньги?

- 20% средств они хранят в ценных бумагах (акции, паевые фонды), которые выбирают самостоятельно;
- 25% они размещают в пенсионный план; пенсионный план — самое консервативное инвестирование, при котором деньги не должны подвергаться никаким инвестиционным рискам;
- 25% миллионеры держат в недвижимости;
- в среднем 20% состояний представлены вложением в собственное дело; обратите внимание на эту цифру — 20%. Это значит, что если весь капитал человека составляет \$1 млн, то доля бизнеса в этом капитале — всего \$200 тыс. Я обращаю внимание на эту цифру потому, что в процессе своей работы постоянно сталкиваюсь с деловыми людьми, которые весь свой доход реинвестируют в бизнес, а не распределяют его по разным активам с целью диверсификации инвестиционных рисков. У таких людей доля их бизнеса в общем капитале составляет не 20%, а 90-99%. С точки зрения страхования рисков такая структура активов — самая рискованная;
- 10% — деньги в банке.

Такая структура активов позволяет застраховать свой капитал от самых различных инвестиционных рисков. Колебания одного рынка (например, рынка акций) нивелируется колебаниями другого рынка (недвижимости).

Вот еще некоторые типовые черты миллионеров:

- 2/3 имеют собственное дело;
- большинство ничего не получили в наследство;
- у них есть запас, который позволит им прожить, не работая, не менее 10 лет;
- только 1 из 5 не закончил колледж;
- 2/3 миллионеров работают от 45 до 55 часов в неделю;

А ВОТ ЧЕТЫРЕ ВОПРОСА, НА КОТОРЫЕ МИЛЛИОНЕРЫ ОТВЕЧАЮТ УТВЕРДИТЕЛЬНО.

1. Придерживается ли ваша семья продуманного ежегодного бюджета?
2. Знаете ли вы, сколько денег ежегодно расходует ваша семья на питание, одежду, жилье?
3. Имеете ли вы ясное представление о своих целях на сегодняшний день, текущую неделю, месяц, год, о жизненных целях?
4. Тратите ли вы значительное количество времени на планирование собственной финансовой политики?

Случай из практики

Представителям мелкого и среднего бизнеса, по всей видимости, знакома ситуация, когда финансы компании и личные деньги ее хозяина смешиваются. Если наличные деньги фирмы лежат в офисном сейфе, куда хозяин бизнеса или его вторая половина периодически запускают руку, ему легко увязнуть в финансовой трясине, выбраться из которой порой бывает крайне сложно.

В такой ситуации оказалась одна из моих подопечных — Екатерина, 33-летняя предпринимательница из Подмосковья. В конце прошлого года она обратилась ко мне с просьбой разработать механизмы финансовой защиты ее семьи (Екатерина замужем, у нее растет 5-летняя дочь) и пенсионных накоплений. Через 12-13 лет Екатерина планирует отойти от дел, после чего хотела бы получать «пенсию» \$2 тыс. в месяц.

Но первым делом нам предстояло разобраться в том, что сейчас происходит с заработанными ею деньгами. Дело в том, что Екатерина владеет небольшой туристической фирмой, муж работает вместе с ней, так что бизнес, по сути, семейный. Кроме того, им принадлежит небольшой интернет-магазин электроники. В то же время у супругов нет никаких накоплений, деньги не инвестируются, единственный актив помимо бизнеса (его Екатерина оценила в \$150 тыс.) — квартира.

Прибыль, которую семья получает от бизнеса, достаточно высока для того, чтобы жить, не очень урезая потребности, и инвестировать часть полученного дохода. Так, в 2004 г. по бухгалтерии турбизнес и интернет-магазин принесли около \$90 тыс. чистого дохода. Так что среднемесячный доход семьи составлял \$7500.

При этом семья оказалась в довольно странной ситуации, заработанных денег не хватило на жизнь. Более того, даже не самую дорогую машину супруги купили в кредит. Конечно, они ведут достаточно активный образ жизни: два раза в год ездят в отпуск, регулярно ходят с друзьями в рестораны, играют в пейнтбол и боулинг, занимаются спортом. В общем, наслаждаются жизнью.

Однако у Екатерины в голове не укладываются расходы — \$90 тыс. в год.

Сама Екатерина считает, что траты семьи составляют около \$3 тыс. в месяц, и этой суммы, по ее мнению, вполне достаточно, чтобы себя особо не ограничивать. Она говорит, что ежемесячно им нужно \$500 на продукты, \$350 — на бензин и обслуживание автомобиля, \$250 — на обувь и одежду, \$200 — на обучение, \$140 составляет квартплата и мелкий ремонт в доме, \$180 — мобильные телефоны, \$100 — лекарства и медицинские услуги. Кроме того, на отдых, развлечения, рестораны, занятия спортом семья тратит около \$900. Сейчас большую статью расходов: \$580 — составляют взносы по кредиту за автомобиль.

Впрочем, скорее всего, эти данные далеки от реального положения дел: беседа с Екатериной, я понял, что она совершенно не контролирует свои финансы. Когда я спросил у Екатерины, какую зарплату получают она и ее муж через бухгалтерию, ответа не последовало. Оказалось, она не может разделить себя и свою компанию, а все, что заработано фирмой, забирает на собственные нужды. Причина денежной чехарды крылась в бесконтрольном расходовании средств. Выяснилось, что на повседневные и экстрен-

ные нужды Екатерина и ее муж, не задумываясь, берут из офисного сейфа оборотные деньги, полученные от клиентов. В результате в течение года были проедены все доходы от бизнеса, плюс у Екатерины образовалась задолженность перед собственной компанией в размере... \$29 тыс.

Первая рекомендация, которую я дал Екатерине, — разделить собственные деньги и финансы компании. Чтобы выпутаться из нынешней ситуации, она согласилась в дальнейшем сдерживать свои расходы в пределах \$3 тыс. в месяц. Поскольку она считает такой бюджет вполне приемлемым для семьи, она решила назначить ежемесячный оклад себе и мужу в пределах этой суммы и не тратить больше, а все, что будет оставаться от бизнеса, — инвестировать.

Второй пункт в намеченном плане выхода из кризиса — погашение всех имеющихся задолженностей. Прежде всего — процентного кредита на автомобиль. Честно говоря, я не могу понять, почему люди, имеющие годовой доход в \$90 тыс., не могут купить себе автомобиль без банковского кредита.

Выполнив рекомендации, Екатерина могла бы ежегодно инвестировать \$54 тыс.

Параллельно ей надлежало реализовать план финансовой защиты для себя и своей семьи. Ведь члены семьи финансово не защищены. Во-первых, ни у кого из них нет страховой защиты. Екатерина управляет компанией, которая приносит основной доход семье. Если она не сможет зарабатывать столько, сколько сегодня, ее дочь от первого брака окажется без средств к существованию. Поэтому я посоветовал ей немедленно купить для себя программу накопительного страхования или просто полис страхования жизни.

Во-вторых, у семьи отсутствует денежный резерв, который необходим любому человеку на черный день. Его решено было создавать, открыв долгосрочный банковский вклад с возможностью пополнения и снятия части средств без потери процентов. Туда надлежало отправлять все излишки по кассе компании.

Наконец, у Екатерины нет никаких реальных активов и инвестиций, приносящих доход, без которых не обеспечить себе пенсию. После погашения кредитов я предложил ей программу пенсионного обеспечения по двум направлениям: получение гарантированной части пенсии за счет накоплений в страховой компании или пенсионном фонде плюс рента от недвижимости. Ее планировалось приобрести в будущем.

Составленный финансовый план позволял Екатерине приобрести в 2008 г. дом стоимостью \$200 тыс. с использованием ипотечного кредита, к 2017 г. накопить на образование дочери \$20 тыс. и уйти на пенсию в 2018 г., получая при этом ежемесячно более \$2 тыс.

После того как мы с Екатериной обсудили антикризисный план, она была очень воодушевлена возможностью взять под контроль свои деньги и защитить будущее семьи. Стоило лишь начать.

Однако, что красиво на бумаге, не всегда удается реализовать в жизни, причем по самым неожиданным причинам. Когда через 2 месяца я связался с Екатериной и спросил ее, как идут дела, погашены ли задолженности, куплена ли страховка, начала ли она инвестировать деньги, дама лишь вздохнула. По ее словам, муж был возмущен тем, что она ограничит его зарплату

\$1500 в месяц. Он сказал, что хочет жить, как прежде: брать деньги из сейфа — столько, сколько ему необходимо и когда ему это будет необходимо.

Я думаю, что через 1-2 года Екатерина вернется к плану. Главное, чтобы к тому моменту ее бизнес остался на плаву, а постоянное использование оборотных средств компании на собственные нужды не уничтожило доходное дело.

План накопления на будущее детей

Любой родитель скажет вам, что это очень непросто — найти возможность откладывать периодически какую-то сумму на образование детей в то время, когда они маленькие. Одежда, игрушки, расходы на врачей, детский сад. А непредвиденные расходы (*«Папа, я хочу этот большой автомобиль с аккумулятором, фарами и сиреной за \$500»*)!!!

В такой ситуации мысли о том, чтобы позаботиться об образовании ребенка, которое ему нужно будет получать через 15 лет, приходят в последнюю очередь.

Но вот вы отвлеклись от повседневных забот и поняли, **что необходимо откладывать хоть что-нибудь на будущее ребенка**. И поняли правильно и вовремя, потому что ваш ребенок вряд ли вспомнит через 15 лет этот автомобиль с сиреной за \$500, или потешного плюшевого мишку, или пистолет, стреляющий пластмассовыми шариками. И даже о кукле Барби он не вспомнит в свои 18 лет.

Главный вопрос: сколько же откладывать? \$100 в месяц. Много? Ладно, начнем с \$50 в месяц. Решено.

А куда же их откладывать? Под подушку? В стеклянную банку? Можно было бы и так. **НО 15 ЛЕТ ДЕРЖАТЬ ДЕНЬГИ ПОД ПОДУШКОЙ?! Вряд ли это удастся.** Жизнь заставит время от времени доставать какие-то деньги на повседневные расходы. **ТАК ГДЕ ЖЕ ИХ НАКАПЛИВАТЬ?**

Не стоит изобретать велосипед. Десятки лет опыта развитых стран показали, что существуют **три основных пути** инвестирования средств, которые вы планируете накапливать на образование детей:

1. Открытие накопительных программ в страховых компаниях.
2. Вложение в акции или облигации самостоятельно или через паевые фонды.
3. Депозит в банке.

Более подробно об основных инвестиционных инструментах (в том числе и об упомянутых здесь) я расскажу вам в своей следующей книге. Но мне сложно говорить о планировании будущего детей, не упоминая здесь те или иные инструменты.

Выбрали свой путь? Все еще затрудняетесь? Тогда давайте рассмотрим каждый из них. И начнем с конца.

ДЕПОЗИТ В БАНКЕ. Самый простой и доступный всем способ. Мне нечего о нем сказать, все очень просто — откройте депозитный счет в банке и положите на него деньги. Далее регулярно пополняйте этот счет (как вы решили для себя — по \$50 в месяц).

На что следует обратить внимание при размещении депозита в банке?

1. **НАДЕЖНОСТЬ БАНКА.** Это самое основное условие инвестирования средств, если вы размещаете их на длительный срок: от 5 до 20 лет. Не гонитесь за большими процентами, сохранность ваших средств (точнее, средств вашего ребенка) намного важнее, чем доходность по ним.

2. **КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕНТОВ.** Обратите внимание на то, как часто банк капитализирует проценты, то есть зачисляет начисленные проценты на ваш счет: ежемесячно, ежеквартально или ежегодно. Чем чаще это происходит, тем лучше. Вы помните, что **ВРЕМЯ** увеличивает ваш капитал? Если не помните, посмотрите на таблицы в главе «Время и капитализация — две основные составляющие при создании личного капитала».

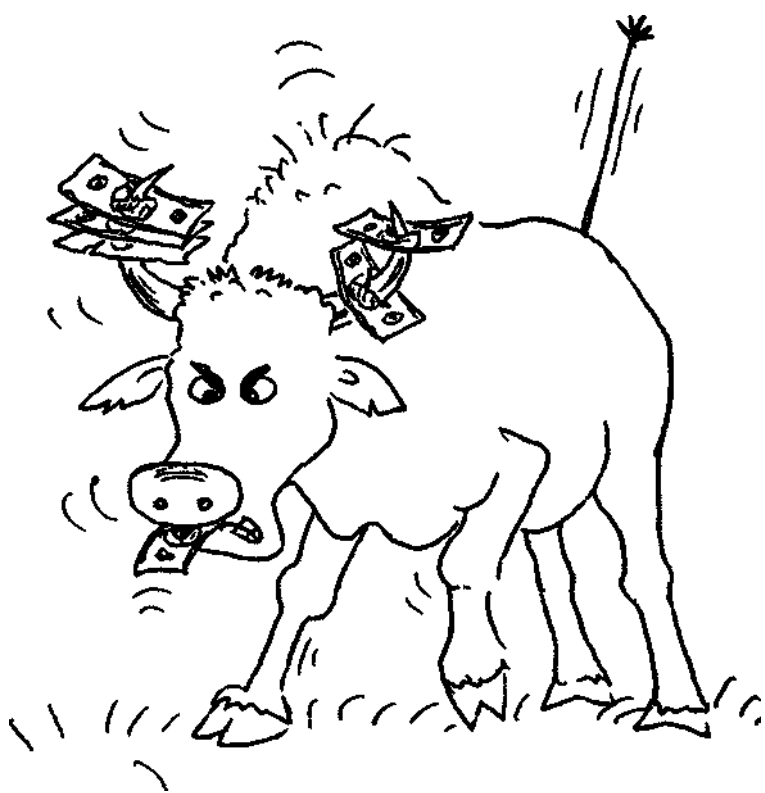
3. **ВОЗМОЖНОСТЬ ПОПОЛНЕНИЯ СЧЕТА.** Вы же собираетесь добавлять на свой счет (извините, счет вашего ребенка) \$50 ежемесячно, так? Тогда убедитесь в том, что банк разрешит вам это делать.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В АКЦИИ ЧЕРЕЗ ПАЕВОЙ ФОНД. Я не буду здесь говорить об инвестировании в акции самостоятельно, потому что это займет очень много времени, так как охватывает большую тему методологии анализа финансового состояния компании. Поговорим об инвестировании через **ПАЕВОЙ ФОНД**.

Что это такое? Говоря простым языком, вы отдаете свои деньги в управление профессиональным трейдером. Паявой фонд (или управляющая компания) размещает деньги своих клиентов на фондовом рынке. Ваш капитал растет в зависимости от того, как отработает фонд.

Та стратегия, о которой я здесь упоминаю, достаточно агрессивна, и не каждому она подойдет. Эта стратегия рекомендуется лишь лицам с крепкими нервами, которые могут выдержать любые колебания на фондовом рынке.

Это лишь одна из многочисленных стратегий инвестирования. Я привожу ее здесь, чтобы показать вам, как важно планировать свое будущее и будущее своих детей.



Прежде чем рассказать о выборе стратегии инвестирования в тот или иной фонд, я хотел бы сказать вам о том, что доходность от инвестирования в акции наиболее привлекательна по сравнению с другими инструментами финансового рынка (облигации, банковские депозиты) и составила в среднем за 100 лет 9,8%!

Учитывая развитие высоких технологий и Интернета, инвестирование в акции стало доступно каждому человеку независимо от его расположения, если у него есть связь с Интернетом. Для этого необходимо лишь открыть счет у электронного брокера и давать ему поручения на покупку и продажу акций или на размещение средств в паевом фонде.

Какой же паевой фонд выбрать? Ведь если вы откроете страницу с перечнем ВСЕХ фондов, вы, скорее всего, тут же закроете ее, так как у вас займет немало времени просто чтение названий всех фондов, не говоря уже об их детальном изучении. Поэтому предлагаем вам послушать нас.

Итак, выбор фонда зависит во многом от того, на какой срок вы собираетесь инвестировать деньги. Начнем с самого длительного срока.

Предположим, что вы оказались очень прозорливым человеком и начали накапливать деньги на образование ребенка, когда ему было от 0 до 4 лет. Это значит, что ваш горизонт инвестирования — 15 лет! Немалый срок.

Именно потому, что срок инвестирования достаточно длинный, а также учитывая трудности с выделением каких-то средств из бюджета семьи на образование ребенка, вы **ИНВЕСТИРУЕТЕ 80% СРЕДСТВ В АГРЕССИВНЫЙ ФОНД С ВЫСОКОЙ ПОДВИЖНОСТЬЮ**. Его цена поднимается и падает достаточно сильно.

Для чего следует это делать? Ведь цена таких фондов сильно колеблется в обе стороны. Зачем вам нужен этот риск? **Да, цена колеблется, но именно сейчас, когда вы инвестируете деньги на 15 лет, вы можете взять на себя этот риск.**

Любые падения рынка (а они обязательно произойдут за такой период) откорректируются, и ваш портфель снова вырастет. Зато у вас есть возможность получить очень хорошую доходность от размещения средств в такие фонды.

Но не стоит вкладывать все 80% в один фонд. Распределите их по трем фондам, диверсифицируйте свои риски. С горизонтом инвестирования 15 лет вы рискуете значительно меньше, чем те, кто вкладывает деньги на срок до 10 лет. Но помимо риска изменения цены суще-

ствуется и другой риск — риск ухудшения управления фондом, риск допущения ошибок при инвестировании менеджерами фонда. Размещая средства в три фонда, вы снижаете эти риски.

Осталось еще 20% средств. Куда их инвестировать? В **ПАЕВОЙ ФОНД СО СРЕДНЕЙ ПОДВИЖНОСТЬЮ**.

Вот и все. Деньги на будущее вашего ребенка размещены. Теперь вам остается лишь следить за тем, как изменяется (растет) стоимость ваших инвестиций. Иногда она будет падать. Но всегда помните о том, что вы **ИНВЕСТИРОВАЛИ СРЕДСТВА НА 15 ЛЕТ — НА ОБРАЗОВАНИЕ СВОИХ ДЕТЕЙ!** После любого падения бывает подъем.

Так, а что же делать тем, кто пропустил этот самый выгодный период для накопления средств (когда ребенку от 0 до 4 лет)? Если ему уже 5, он уже скоро пойдет в школу, а на учебу в университете ничего не отложено? А может, уже и 8 лет?

А делать нужно то же самое — начинать немедленно откладывать. Но в этом случае стратегия будет немного отличаться от изложенной ранее, так как горизонт инвестирования уменьшается до **10 лет**.

Вашему ребенку уже от 5 до 8 лет. Если вы начали откладывать деньги на его образование до того, как ему исполнилось 6 лет, и если вы выбрали агрессивный стиль размещения средств, у вас нет причин, чтобы его менять. Стратегия инвестирования от 0 до 4 работает хорошо и в следующие несколько лет.

Но если вы начинаете откладывать только сейчас, когда ребенку 5-6 лет, у вас уже меньше времени, чтобы быть полностью уверенным, что вы переживете падения рынка.

Именно поэтому можно инвестировать 75% средств в фонды с высокой подвижностью и 25% — в фонды со средней подвижностью. Тем же, кто уже начал откладывать средства ранее, следует направлять новые деньги в фонды со средней подвижностью.

Так как менеджеры фондов со средней подвижностью в большинстве своем используют стратегию низкой стоимости (о которой подробнее поговорим в следующей книге), то есть покупку недооцененных акций, эти фонды, как правило, получают постоянную доходность при любых движениях рынка, и эта доходность выше средней.

А вот и отрезвляющие годы — вашему ребенку от 9 до 13 лет. Первая любовь, первые молодежные дискотеки говорят о том, что ваш ребенок растет. Не просто растет, а быстро. Если вы ничего не накопили до сих пор, то вам пора начинать волноваться. Особенно когда вы слышите, что ваши знакомые жалуются на то, что они уже отложили

\$5 тыс. на образование ребенка, но не уверены в том, что этих денег хватит на все расходы по обучению.

Расслабьтесь. У вас еще есть время, чтобы собрать капитал, которым вы оплатите все счета своих детей на обучение. **Если вы будете инвестировать аккуратно и регулярно, \$200 в месяц вырастут почти до \$30 тыс. через 8 лет!** Но теперь пришло время осторожно оценивать свои инвестиции и свою стратегию. Начинаете ли вы откладывать только сейчас или вы уже откладываете в течение какого-то времени, данный момент является точкой оценки ваших рисков. Имея впереди 5-9 лет до поступления сына или дочери в университет, еще можете почувствовать и воспользоваться чудом капитализации. С другой стороны, момент поступления уже не так далек, чтобы вы могли инвестировать со значительным риском.

Потому сейчас целесообразно оставить в фондах с высокой подвижностью всего 25% своих средств, а 50% нужно переместить в фонды со средней подвижностью, упомянутые в стратегии 5-8 лет.

Наконец, ради безопасности ваших средств, которая достигается максимальной диверсификацией, переведите 25% в фонды с низкой подвижностью.

Все низкоподвижные фонды показали в течение многих лет меньшую степень подвижности, чем основные фондовые индексы. Они используют стратегию низкой стоимости, полностью игнорируя стратегию роста, то есть они не покупают акции компаний, прогнозирующих высокий рост прибылей. В большинстве этих фондов работают менеджеры, показывающие стабильно хорошие результаты.

Вашему ребенку больше 13 лет? Вы считаете, что уже поздно? Вы не правы!

Вашему ребенку 14-16 лет. Осталось всего несколько лет до того, как он начнет обучение в университете. И сейчас ваша главная задача — защитить накопленный за долгие годы капитал. Вам необходима уверенность в том, что он находится в безопасности, и вы можете выбросить волнения о его сохранности из головы, тем более что у вас масса других неизбежных волнений: первые экзамены, тесты и т. д.

С другой стороны, вам хотелось бы получить максимально возможную доходность по своим инвестициям. Поэтому вы оставляете 25% своего портфеля в фондах со средней подвижностью и 25% — в фондах с низкой подвижностью.

А остальные 50%?

Пришло время переместить их в бескупонные облигации со 100%-ной гарантией определенной доходности.

Бескупонные облигации — это ценные бумаги, которые вы покупаете с дисконтом, через определенный срок вам будет выплачена ее полная стоимость (например, вы покупаете за \$90 облигацию, которая будет погашаться через 10 лет по стоимости \$100). И снова повторю, что подробнее обо всех инструментах — в следующей книге.

Лучшее время для покупки этих облигаций — когда ваш ребенок учится в старших классах. Вы помещаете деньги в облигации на 3-4 года с гарантией того, что к моменту поступления у вас будут деньги на оплату первых двух лет обучения. Если вы покупаете облигации, ваши средства находятся в безопасности, а доходность по ним выше, чем на денежном рынке (банковские проценты).

В то же время остальная часть вашего портфеля может находиться от 4 до 6 лет в паевых фондах (время до того момента, когда вам нужно будет оплачивать следующие годы обучения), и у вас есть возможность получить по этим средствам хорошую доходность.

Когда вашему ребенку 17-22, необходимость делать накопления на его образование не пропадает. Впереди еще как минимум 4 года, и вам нужна стратегия, которая позволит получить максимальный доход по этим средствам с минимальным риском. И хотя большинство аналитиков советуют переводить в этот момент все бумаги в деньги, бескупонные облигации все же более привлекательны, так как они дают возможность получить хорошую доходность и сохранить **свои** сбережения.

Таким образом, вам следует перевести почти весь свой портфель в бескупонные облигации, срок погашения которых будет приходиться на последние два года обучения вашего ребенка в университете. Но так как у вас еще есть несколько лет до того, как ваш ребенок окончит университет, мы также предлагаем вам оставить 20% средств в фондах с низкой подвижностью, чтобы попытаться не упустить последнюю возможность получения хорошей доходности. Эти дополнительные деньги могут быть весьма кстати, так как стоимость обучения постоянно растет и может оказаться выше, чем вы предполагали первоначально.

Жизнь не так проста, как многие финансовые консультанты и аналитики ее показывают. Это было бы замечательно — откладывать ежемесячно, начиная с рождения, по \$200 на обучение ребенка и таким образом создать солидный необходимый капитал. Но так не **всегда** получается. Чаше всего, даже если родители думают об этих накоплениях, они (накопления) идут, как волны: есть возможность — откладываем, «а на нет и суда нет». В те годы, когда приоритет имеют расходы

на музыкальные уроки или репетитора, родители не всегда имеют возможность отложить что-нибудь на обучение в университете. Другие годы, когда вас повышают по службе и прибавляют жалование, дают возможность пополнить фонд на образование ребенка.

Поэтому вместо того чтобы делать ежемесячные отчисления в фонд образования своего ребенка, давайте лучше рассчитаем, сколько средств вы можете сегодня позволить себе отчислять на эту цель из своего бюджета и сколько вы накопите к моменту начала обучения вашего ребенка.

Пример:

Вашему ребенку 3 года, и ему осталось **15 лет** до поступления в университет.

Ваши общие месячные доходы составляют \$1 тыс.

Месячные текущие расходы — \$700.

Оставшиеся \$300 вы просто кладете на счет в банке.

Примечание. Такая схема не подходит для большинства семей. Я беру ее лишь для примера. Схема расчетов одинакова для всех и зависит лишь от времени до начала обучения и от того, какую сумму вы можете откладывать ежемесячно (ежегодно) на эту цель.

Из этих \$300 (а это \$3600 в год) вы готовы ежегодно, в течение 15 лет, инвестировать \$1200 (\$100 в месяц) в паевой фонд для накопления на образование ребенка.

Итак, что же вы накопите к 18-летию ребенка?

Если размещать средства по стратегиям, то ежегодная доходность на вложенные средства будет различной в разные годы. **НО, УПРАВЛЯЯ ТАКИМ ОБРАЗОМ СВОИМИ ДЕНЬГАМИ, ВЫ МОЖЕТЕ РАССЧИТЫВАТЬ НА СРЕДНЕГОДОВУЮ ДОХОДНОСТЬ В РАЗМЕРЕ 11%.** Это исторический средний показатель за последние 50 лет (конечно же, эту статистику я беру не с российского рынка, так как он пока очень молод, а с развитого фондового рынка США).

Всего за 15 лет вы инвестируете в будущее ребенка \$18 тыс.

К 18-летию ребенка на его счете накопится \$47 тыс. Это неплохие деньги для того, чтобы дать ребенку хорошее престижное образование.

Обратите внимание, какое значение играет **ВРЕМЯ** при накоплении средств.

За первые 10 лет на счете ребенка накапливается \$23 500.

И точно такая же сумма — за оставшиеся 5 лет!

Безусловно, если вы хотите обучить ребенка в дорогом зарубежном университете, вам придется выложить примерно \$100 тыс.

В таком случае вам необходимо откладывать большую сумму.

Вполне достаточно будет инвестировать **не \$100, а \$200 в месяц в паевые фонды**. И через 15 лет на счете будет \$94 тыс. (из \$36 тыс., которые вы вложите в сумму за 15 лет).

Такого же результата (даже немного лучше) вы добьетесь, если разместите **ЕДИНОВРЕМЕННО** на 15 лет \$21 тыс.

ВЫ РАЗМЕЩАЕТЕ НА \$15 ТЫС. МЕНЬШЕ, А ПОЛУЧАЕТЕ НА \$6 ТЫС. БОЛЬШЕ!!!

Взгляните на приведенную далее таблицу (табл. 15). Из нее вы можете видеть, какую сумму средств можно накопить в зависимости от того, сколько вы инвестируете ежегодно в паевой фонд и на какой срок.

Обратите внимание на влияние **ВРЕМЕНИ** размещения средств на сумму.

Если вы ежегодно инвестируете \$1 тыс., то за 15 лет накопится \$39 **190**, а за оставшиеся 3 года (до **18** лет) — \$17 740. **ПОЧТИ ПОЛОВИНА ТОГО, ЧТО ВЫ ПОЛУЧИЛИ ЗА 15 ЛЕТ!**

Таблица 15

Сумма накопленных средств при инвестировании в паевые фонды в зависимости от срока и размера ежегодных взносов
(**доходность 11 % в год**)

	\$500	\$1000	\$1500	\$2000	\$3000	\$5000
5 лет	3956	7913	11 869	15 826	23 739	39 564
10 лет	9781	19 561	29 342	39 123	58 684	97 807
15 лет	19 595	39 190	58 785	78 380	117 570	195 950
18 лет	28 470	56 939	85 409	113 879	170 818	284 697

Вы сомневаетесь в том, что инвестирование на фондовом рынке является низкорисковым вложением?

Что ж, если вы консервативны во всем, что касается денег, и не хотите никаких спазмов внизу живота, когда рынок опускается вниз на 15-20%, то для вас я могу предложить другой способ накопления денег на образование детей. Со стабильной гарантированной доходностью (конечно же, ниже 11% — за спокойствие нужно платить) и очень высокой надежностью хранения средств.

Это достаточно консервативное вложение средств с приемлемой доходностью (выше, чем банковские депозиты) и с дополнительной услугой страхования жизни и потери трудоспособности.

Это сложный и очень интересный финансовый продукт, о котором я расскажу вам завтра... То есть в следующей книге.

Управление инвестиционными рисками

Мы подошли к одному из самых важных моментов, который окажет огромное влияние на результат размещения ваших средств. От тех рисков, которые вы готовы принять, будет зависеть то, сколько денег вы сможете получить в результате инвестирования.

Говоря другими словами, мы поговорим о **страховании рисков**. Как вы можете догадаться, понимание рисков необходимо для того, чтобы эти самые заработанные деньги не потерять в результате инвестиционных ошибок.

Я забегаю несколько вперед — об инвестировании мы поговорим с вами в моей следующей книге. Я специально хотел бы сделать перерыв и не давать вам всю информацию в одной книге, чтобы вы могли поработать над своим планом. Но описать основные риски и способы их страхования невозможно, не касаясь вопросов размещения средств. Управление рисками — это так называемая пограничная тема. О страховании рисков необходимо думать на этапе планирования инвестиций. **Управление рисками — это разработка собственной стратегии инвестирования**. А само инвестирование (реализация плана) является осуществлением вашей собственной стратегии.

Давайте рассмотрим более подробно, какие основные риски существуют.

Рыночный риск

Это основной риск, которому подвергаются деньги. И этот риск зависит только от того, кто эти деньги инвестирует. Что имеется в виду?

Например, вы решили вложить часть своих денег в акции новой, только что открывшейся компании, которая обещает показать в будущем хорошие результаты работы и, соответственно, хорошую прибыль. У вас есть \$50 тыс., и вы решили вложить в эту компанию \$25 тыс., купив 2500 акций по цене \$10 за 1 акцию. Какому риску вы подвергаете свои деньги? Огромному. Даже если вы знаете руководителей этой компании изнутри, вы не можете предположить, что может случиться на том рынке, где будет работать эта компания. Может быть, продукция компании окажется неконкурентной к тому моменту, когда выйдет на рынок. Может быть, эта продукция вообще будет заменена новым товаром. Масса различных нюансов. Из-за этих нюансов цена акции этой компании может снизиться до \$1 (и даже ниже). Это и есть одна из сторон рыночного риска.

Другая сторона — это развитие фондового рынка вообще. Если у вас на руках акции маленькой, малоизвестной компании, то эти акции подвержены большим ценовым колебаниям. Может быть так, что при падении стоимости индекса на 1% цена на акции вашей компании упадет на 10-15%. Таким образом, если общая ситуация на фондовом рынке неблагоприятная, то ваши инвестиции могут быть подвержены большому риску.

Это относится не только к фондовому рынку и к акциям, но и к любому рынку.

Рыночный риск включает в себя и **страновой риск**. Вы должны прекрасно понимать, что риски инвестирования в России и в Швейцарии совершенно различны. Швейцария имеет рейтинг AAA, а Россия (на сегодняшний день) — BBB.

Я знаю, что вы скажете: «Но я живу в России, и мне гораздо легче инвестировать здесь, потому что здесь я могу контролировать ситуацию, здесь я знаю, во что вкладываю. А там, за бугром, походи пойми, что это за компания или банк. Надежны они или нет».

В какой-то степени вы правы — инвестировать всегда легче в той стране, где живешь. А с другой стороны, подумайте, можете ли вы реально контролировать ситуацию? Вряд ли (если вы, конечно, не председатель ЦБ или министр финансов). Поэтому вопрос распределения рисков остается открытым, и ваши инвестиции в стране с более низким рейтингом всегда будут более подвержены рискам, **чем** в стране с более высоким рейтингом.

Я сейчас не буду вдаваться в подробности того, что мошенники существуют и в развитых странах. Это так. Но в этих странах намного больше хороших и надежных компаний, банков, фондов, чем в странах бывшего Советского Союза, где законодательство пока еще ой как не совершенно.

Так как страновой риск влияет на стоимость ваших активов?

Предположим, у вас есть жилая недвижимость в России и в Швейцарии. При падении этого рынка цены упадут на всю недвижимость: и в России, и в Швейцарии, и в США, но цена на недвижимость в России упадет значительно ниже, потому что Россия по степени риска гораздо опаснее, чем Швейцария.

Страховые компании, инвестиционные фонды, хедж-фонды и т. д. — все имеют свою степень риска. **И вы для себя сами должны определить, какой риск приемлем именно для вас.**

Вы можете доверить свои деньги в управление инвестиционному банку, который дает гарантию возврата всех средств и обеспечения ми-

нимальной доходности по вашим инвестициям в размере 1% годовых. А можете доверить свои деньги фонду, который заработает 30% годовых, но при этом он ничего никому не гарантирует.

Инвестиционный банк размещает ваши деньги в очень консервативные финансовые инструменты (облигации, акции крупных компаний), а фонд — в рискованные инструменты (акции мелких и средних компаний и др.).

Это и есть рыночный риск, то есть риск того, как может измениться стоимость инвестиций.

Он включает в себя также и **политический** риск.

Я думаю, что все вы помните историю с российской нефтяной компанией **НК «ЮКОС»** и согласитесь со мной, что это дело очень сильно пахло политикой. При том, что все говорят о независимой судебной системе страны, все так же прекрасно понимают, насколько эта система зависима от власть предержащих. Поэтому рыночные риски при инвестировании в США и в России (или в Беларуси) отличаются и степенью политического риска, то есть возможностью влияния политических властей на судьбу той или иной компании.

Как застраховать себя от рыночного риска?

Это несложно. Прежде всего, вы должны определить структуру своих инвестиций по степени рыночного риска.

Например, вы решили, что вам ни к чему спазмы в животе, когда рынок акций движется вниз, а ваши акции мелких компаний движутся вниз еще быстрее. Вы решили, что будете инвестировать в **РИСКОВЫЕ АКТИВЫ** не более 10% своего капитала. (Какие инвестиционные инструменты относятся к рисковым инвестициям, умеренно-рисковым и нерисковым, я расскажу в следующей книге, посвященной обзору и описанию основных инструментов.)

Далее вы решили инвестировать 60% в **ОЧЕНЬ КОНСЕРВАТИВНЫЕ, НЕРИСКОВЫЕ АКТИВЫ**.

А оставшиеся 30% — в **УМЕРЕННО-РИСКОВЫЕ АКТИВЫ**.

При такой структуре ваши активы будут медленно, но уверенно расти в цене (что, безусловно, должно радовать ваш глаз и вашу душу).

В то же время, даже та незначительная доля рискованных активов (10%) может весомо увеличить доходность вашего портфеля в целом.

Для разработки Личных Финансовых Планов мы распределяем капитал наших клиентов по активам со следующими рыночными рисками:

- **Консервативные активы** — инвестиции, по которым имеются гарантии сохранности капитала. Причем мы рассматриваем лишь

гарантии, полученные от компаний (банков) с рейтингом не ниже А (о рейтингах — чуть далее). К слову скажу, что рейтинг России — ВВВ. Что это значит? Лишь то, что никакое инвестирование в России не может пока считаться консервативным, так как в нашей стране нет ни одного института с рейтингом А или выше. И даже гарантии правительства России не являются на сегодняшний день консервативными. Поэтому при выборе инвестиционных инструментов для консервативного размещения средств мы рассматриваем только зарубежные инструменты (банки, компании, фонды). Поэтому здесь важно учесть то, что, если вы хотели бы инвестировать основную долю своего капитала (или весь капитал) в России, вкладывайте его только в умеренные активы. В этом случае при построении собственной стратегии инвестирования вы должны указать долю консервативных и умеренных активов. Как правило, при консервативном инвестировании капитал медленно, но постоянно растет (в отличие от активов с другими степенями рыночного риска). При этом при расчетах финансовых планов мы предполагаем, что доходность по этим инвестициям будет как минимум на уровне 3%. Реально же можно рассчитывать на 5-7% годовых.

- **Умеренные активы** — те, которые могут дать (и дают) более высокий доход в долгосрочном периоде, но временами могут падать в цене. При инвестировании в эти активы вы не получите никаких гарантий: ни по доходности, ни даже по сохранности своего капитала. Для расчетов доходность при размещении средств в эти активы принимается в размере 10% годовых.
- **Агрессивные активы** — активы, колебания цены которых (как вверх, так и вниз) могут быть весьма значительными. Это те активы, которые могут дать вам и 100% в год, но в то же время и минус 50%. Мы для своих расчетов принимаем доходность при инвестировании в агрессивные активы на уровне 15% годовых.

Предвижу ваши замечания: «Всего 10% и 15% по умеренным и агрессивным инвестициям? Но это и инфляцию-то еле покрывает!!! Нет, если уж агрессивные, так чтобы 100% давали. А умеренные — 30-40%».

Как видите, в своих расчетах мы применяем достаточно консервативный подход. Реально полученная доходность по разработанным нами планам должна быть выше и, соответственно, итоговый капитал будет больше, но мне не хотелось бы, чтобы у людей возникали иллю-

зии относительно того, как будет расти их капитал. Лучше пусть для них (и для вас) будет приятным сюрпризом тот факт, что ваш капитал вырастет значительно выше, чем предполагалось по плану.

На распределение рисков очень сильное влияние оказывает возраст.

Если вам всего 20 лет, вы можете увеличить долю рисковых активов даже до 50%, потому что у вас есть время для исправления своих ошибок. Если вы потеряете даже все эти 50% капитала, оставшиеся средства помогут вам начать сначала. Слава богу, у вас еще много времени до пенсии.

Но если вам уже за 50, вы не имеете права рисковать своими деньгами, и вам следует уменьшить долю рисковых активов до минимума или вообще исключить их из своего портфеля.

Есть такая неформальная формула расчета доли консервативных активов в портфеле инвестора:

$$\% \text{ консервативных активов} = \text{Возраст.}$$

Это значит, например, что если вам 20 лет, то в вашем инвестиционном портфеле должно быть 20% облигаций (консервативные инвестиции) и 80% акций (умеренные и агрессивные инвестиции).

Если же вам 50 лет, то доля облигаций в портфеле должна быть не менее 50%. Остальные 50% могут быть акциями голубых фишек.

Конечно же, все это очень грубые расчеты, но для ориентировки на местности (инвестиционной) они могут быть полезны.

Случай из практики

На одной из моих презентаций, где вкратце освещались вопросы, излагаемые в этой книге, то есть планирование и эффективное инвестирование личных средств, я, естественно, коснулся вопросов страхования рисков. Там же дал характеристики некоторых финансовых инструментов и рассказал о том, какую степень риска они собой представляют (об этом я обязательно напишу в разделе, посвященном инвестированию).

Забегая вперед, скажу, что хедж-фонды являются рисковым финансовым инструментом, поэтому не следует вкладывать в них весь свой капитал. Именно так я и сказал слушателям на презентации.

После окончания презентации ко мне подошел мужчина лет сорока, и у нас завязалась беседа.

«Владимир, позвольте с вами не согласиться относительно риска инвестирования в **хедж-фонды**. Хедж-фонд может применять стратегии, позволяющие ему исключить всевозможные риски. И именно с таким хедж-фондом мы и работаем», — говорил мне мужчина.

«А какие стратегии использует ваш хедж-фонд и почему вы считаете, что инвестиционные риски при этом исключены?» — был мой встречный вопрос.

Скажу заранее, что я изучал информацию по данному хедж-фонду, и считал вложение в него рисковым. Кроме того, сам фонд работал на рынке всего 3 года, а это не тот срок, который позволяет говорить о работоспособности стратегии инвестирования фонда. По своим критериям я выбираю компании, фонды и банки, которые имеют историю успешной работы не менее 10 лет в развитых странах и не менее 5 лет в России.

Но каков же был ответ моего собеседника? Не догадываетесь?

Самый обычный ответ на вопрос подобного рода.

«Владимир, чтобы говорить о стратегиях инвестирования, потребуется не 5 минут, потому что информация довольно объемная, и ее невозможно представить здесь. Если у вас есть время, давайте встретимся в нашем московском офисе, и я вам все покажу и расскажу».

Я: «Вы знаете, у меня вряд ли найдется время, чтобы обсудить этот сложный вопрос при встрече. Но я пытался прочесть о стратегиях инвестирования фонда на страницах вашего сайта. Там очень много математики и масса сложных формул, которые непонятны даже мне, финансисту-профессионалу. **Если же мне пытаются объяснить что-либо сложным профессиональным языком (устно или письменно), я не пытаюсь даже тратить свое время на понимание того, что мне хотят объяснить».**

Он: «На самом деле все не так сложно. Я уверяю вас, что вы во всем разберетесь и поймете — стратегия фонда совершенно не рисковая. Именно по этой причине нашему фонду доверяют свои деньги пенсионные фонды США, и другие крупные хедж-фонды. А это, согласитесь, о чем-то говорит».

Я: «Возможно, я действительно не прав и не смог разобраться со стратегией вашего фонда. Возможно, она действительно не рисковая, но чтобы это понять, нужно разобраться со всеми теми математическими наворотами, которые я видел на вашем сайте. У меня для этого нет ни времени, ни желания. **Но если вы так уверены в том, что стратегия инвестирования вашего хедж-фонда действительно не несет никакого риска, почему бы вам не взять в подтверждение своих слов гарантию от какого-нибудь солидного института: банка с рейтингом А и выше? (Не пугайтесь слова «рейтинг» — я расскажу об этом очень скоро) Гарантию сохранности капитала инвестора?** (Когда вас будут убеждать в том, что та или иная компания осуществляет совершенно безопасные инвестиции и ваш капитал не будет подвергаться никаким рискам, задайте этим людям такой же вопрос: почему бы этой компании не просто давать собственные устные гарантии, а заручиться гарантией солидного института?) Ведь именно так и поступают некоторые хедж-фонды: если инвестор решил вложить в этот фонд, к примеру, \$100 тыс. на срок 10 лет, он (инвестор) получает гарантию сохранности своего капитала от первоклассного банка. В банках работают профессионалы, которые могут досконально изучить стратегию инвестирования и вынести свой вердикт: рисковая эта стратегия или не рисковая. Если бы вы могли предоставлять своим клиентам такие гарантии, вы смогли бы привлечь очень много денег на российском рынке».

Он: «Разве возможно получение гарантий от банков на инвестиции в хедж-фонды?»

Я: «Да, это возможно, и многие хедж-фонды пользуются такими гарантиями».

Он: «Я обязательно поговорю об этом с руководством нашего хедж-фонда».

Я объясню, к чему вообще велся этот разговор. Сотрудник фонда хотел пригласить меня к сотрудничеству с этим хедж-фондом. Оно заключается в том, что я должен предлагать своим клиентам данный инвестиционный продукт — хедж-фонд и получать от фонда вознаграждение за привлечение в фонд дополнительных средств.

Мне всегда интересно такое сотрудничество, но при выборе партнера я предъявляю к нему свои собственные требования. Одна моя ошибка при выборе партнера может привести к тому, что весь мой бизнес, весь мой имидж финансового консультанта (а этот имидж зарабатывается годами) могут рухнуть в один миг. И даже огромные комиссионные, предлагаемые некоторыми компаниями, не смогут восполнить громадный (в первую очередь, моральный) ущерб.

Вы уже определились со своей собственной стратегией инвестирования?

Вы написали на бумаге, как (с какими рисками) вы хотели бы инвестировать свой капитал? Нет? Тогда для чего я обо всем этом вам рассказываю?

Приступайте к практическим действиям. Вы еще не все знаете об инвестиционных инструментах, но это пока вам и не нужно. Сейчас для вас важно распределить свои инвестиционные риски. Когда эта процедура будет завершена, вам останется лишь подставить в соответствующий раздел таблицы название того инструмента, который соответствует определенному риску.

Давайте сейчас заполним с вами следующую таблицу (табл. 16).

В ячейке под каждым из рыночных рисков поставьте ту долю своего капитала, которую вы хотели бы инвестировать с данным риском.

В верхней строке я указал для примера то распределение по рискам, которое использую сам. То есть это — моя стратегия. А в нижней строке определите свою стратегию.

Таблица 16

Консервативные	Умеренные	Агрессивные
50%	30%	20%

Поставили? ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!!! У вас есть своя собственная стратегия инвестирования!!!

Чуть позже вам нужно будет разбить каждый из столбцов еще на 2-3, куда вы вставите название того инвестиционного инструмента, в который собираетесь разместить свой капитал.

Я уже ранее говорил о том, что распределение капитала по рискам зависит от того, инвестируете ли вы свой капитал и в России, и за рубежом, или же хотели бы распределить его только в России.

Разница состоит в том, что Россия на сегодняшний день не может рассматриваться как консервативная страна. Поэтому никакая инвестиция в России не может считаться консервативной. В любой стране самым надежным активом является правительственный заем (государственные облигации). На сегодняшний день рейтинг России — ВВВ (о рейтингах читайте далее). При консервативном инвестировании рейтинг инвестиционного инструмента должен быть не ниже, чем А. То есть российские активы (будь то недвижимость, банки, ценные бумаги и т. д.) являются активами с умеренными рисками.

С другой стороны, если вы хотите оставить весь свой капитал только в России, вы можете построить свою, **ВНУТРИРОССИЙСКУЮ**, стратегию. То есть для себя можете указать, какую долю капитала вы инвестируете в консервативные активы, какую — в умеренные и агрессивные. При этом под консервативными активами будут подразумеваться самые надежные и консервативные российские активы: государственные и корпоративные облигации, инвестиции в страховые компании и пенсионные фонды, недвижимость, крупные банки.

Помимо рыночного риска в России масса других. Здесь присутствуют такие, которые даже трудно представить, и тем более невозможно их застраховать. Все бизнесмены, с которыми я работаю, эти риски прекрасно представляют.

Недавно одна моя клиентка (Ольга) рассказала мне о своем новом приобретении — квартире в центре Москвы. Она считала, что сделала прекрасную инвестицию, но месяц спустя заговорила о продаже этой квартиры.

Зачем? Ведь рынок недвижимости продолжает расти, и риск падения стоимости недвижимости в центре Москвы очень низок?

Она полностью согласна с этим, но существуют другие риски, которых она боится больше, чем рыночного риска. Я даже не знаю, как такой риск назвать. Может быть, вы сами придумаете для него название.

Ольга купила квартиру не для того, чтобы в ней жить, а для инвестирования свободного капитала. Инвестиция действительно удачная, тем более что за недолгий период владения этой недвижимостью Ольга уже заработала на ней 50%.

Помимо того, чтобы просто держать эту квартиру в собственности, Ольга планировала использовать вместе с другими жильцами подъезда крышу дома для размещения на ней рекламы. Этот проект провалился по разным причинам, но не это послужило Ольге поводом для принятия решения о продаже квартиры.

Основной причиной для продажи послужило то, **что** дом этот достаточно старый, хотя и полностью пригоден для жилья. В этой ситуации, как сказала мне Ольга, существует риск того, что дом признают непригодным для жилья и всем владельцам предложат либо переехать в новые квартиры (где-нибудь на окраине Москвы), либо возместить стоимость квартиры по установленной (кем-то) цене. Что может стать основанием для признания дома непригодным для жилья? Таким основанием может стать просто желание какого-либо олигарха получить этот дом. И тогда все остальные вопросы решаются различными путями.

Естественно, менять квартиру в центре Москвы на квартиру на окраине Ольге не очень хочется. Другой вариант тоже не очень ее привлекает, потому что цена будет установлена с учетом интересов тех, кто стал зачинщиком выселения жильцов из дома, и в результате она получит сумму значительно ниже той, которую заплатила за квартиру.

В такой ситуации она пришла к единственно правильному (по ее мнению) решению: продать свою квартиру по рыночной цене и инвестировать свои деньги в более безопасный актив.

Вы придумали название для этого риска?

Что это за риск? Не рыночный. Не политический. Страновой риск? Возможно.

Этo вам домашнее задание — придумать название этому виду риска.

А как назвать риск того, что в России продаются базы данных банковской системы и налоговой инспекции?

В общем, количество безымянных рисков в России пока столь обширно, что застраховаться от них всех просто невозможно.

Валютный риск

Из названия понятно, что это риск изменения курса валют и влияния этого изменения на стоимость ваших активов.

Он является одним из самых любимых инструментов, с которыми любят играть домохозяйки и те люди, кому не хватает адреналина.

Однажды ко мне подошла моя знакомая (кстати, финансист — мы с ней работали когда-то в банке) и спросила:

«Слушай, говорят, что у доллара проблемы, и он будет падать. Может быть, стоит поменять все доллары на евро?»

«А кто тебе сказал о проблемах с долларом?»

«Да все говорят. И по телевизору аналитики выступали — прогнозировали падение доллара».

«Извини, но ничего не могу сказать о дальнейшем движении курса валют: я считаю, что это предсказывать невозможно».

«А что ты предлагаешь? В какой валюте держать свой личный капитал?»

Вот на этот вопрос я и хочу ответить в данном небольшом разделе, посвященном страхованию валютного риска.

Предположим, что вы держите все свои активы в российских рублях уже на протяжении 5 лет. Если курс рубля будет укрепляться по отношению к доллару, как это было в 2003 г., вы получите дополнительную прибыль от изменения этого курса. Но если курс рубля упадет, вы, безусловно, потеряете от этого. Игра на изменениях курсов валют — это валютная спекуляция. Она очень сложна, и я не рекомендую никому этим заниматься.

Но что делать, чтобы не пострадать от изменения курсов?

ОТВЕТ: Нужно просто распределить свои деньги по различным валютам.

Не переусердствуйте!!! Не нужно, чтобы в вашем валютном портфеле было 15 различных валют. 2-4 вида вполне достаточно, чтобы застраховать себя от валютного риска.

Доллары, евро, рубли — этого достаточно. Для больших любителей страховок можно порекомендовать еще и японские иены.

Какие доли каждой валюты предпочтительно держать в портфеле?

Я рекомендую обычно такую структуру:

- Доллары США — 40%.
- Евро — 30%.
- Рубли — 30%.

Распределите свои деньги по этим валютам в такой пропорции, и вас не будут больше волновать колебания валютных курсов.

Случай из практики

Как я показал выше, всем своим клиентам я рекомендую приблизительно одинаковую структуру валютного портфеля. Но не всегда мои клиенты следуют моим советам. Они считают, что движение валютных курсов можно предугадать путем построения логических цепочек.

Хочу добавить, что свои рекомендации по страхованию валютных рисков я не просто так взял из головы — они выработаны на основе многолетней практики и проверены уже множество раз.

Станислав — один из моих клиентов, который не последовал моему совету по страхованию валютного риска и самостоятельно решил, в какой валюту ему следует инвестировать свои деньги

Станислав со своими друзьями (как и он — бизнесменами) регулярно посещает баню. Как вы понимаете, в бане люди обсуждают массу вопросов, в том числе и вопросы развития мировой экономики.

В одно из таких посещений бани все бизнесмены сошлись на том, что США и их экономика находятся в упадке и вряд ли их ждет что-то позитивное в ближайшие годы — недавний экономический кризис 2000-2002 гг. еще не закончился, в бюджете рекордный дефицит, бесконечная война в Ираке и т. д. В общем, все там плохо.

В Европе тоже не все без проблем — экономика растет очень медленно, но там все же есть надежда на выздоровление

Итак, за столом в бане они пришли к выводу, что доллар США продолжит свое падение против евро, поэтому следует весь свой капитал перевести именно в эту валюту. Что Станислав и сделал в течение следующих двух дней. **На все свои доллары он купил евро по курсу \$1,35 за 1.**

Возможно, он окажется прав, и через какое-то время курс доллара упадет ниже этой отметки, но на момент написания этой книги курс доллара США к евро составлял \$1,21 за €1. Таким образом, убытки Станислава от этой операции (хотя и нереализованные) уже составили более **10%**

Но самое любопытное то, что после падения курса евро Станислав все-раз задумался о том, чтобы перевести весь свой капитал снова в доллары США. Это типичная ошибка неопытных инвесторов. Опытные инвесторы покупают дешево, а продают дорого. Неопытные делают все наоборот — покупают дорого, а продают дешево.

Еще раз хочу сказать, что валютные риски лучше страховать, а не пытаться предугадать движение курсов валют.

Я считаю, что данная ситуация очень показательна и полезна для Станислава. Ведь если бы он и его друзья оказались правы, и курс доллара продолжил свое падение, они могли бы решить, что их логические цепочки, построенные в бане, правильные, и они могут прогнозировать движение курсов валют. А это могло бы привести их к существенно большим финансовым потерям.

Сейчас я снова призываю вас определить, какой валютный риск вы готовы на себя взять. Для этого вам снова придется заполнить такую же небольшую таблицу (табл. 17), как и при распределении рыночного риска.

В первой строке я показал для примера предлагаемую мною валютную корзину.

Таблица 17

Доллары США	ЕВРО	Рубли
40%	30%	30%

А в следующей строчке вы должны указать, какую валютную корзину вы предпочитаете.

Вы сделали два очень важных шага:

- 1) определили свою стратегию инвестирования;
- 2) застраховали свои валютные риски.

Ниже я расскажу еще немного о консервативном и агрессивном инвестировании.

Консервативное инвестирование

В инвестиционном портфеле каждого человека должны быть активы с различной степенью риска.

Но у каждого человека часть его капитала должна быть инвестирована консервативно, то есть с самыми минимальными рисками и гарантиями сохранности капитала. И чем старше человек, тем большая доля капитала вкладывается в такие инструменты.

Такое понятие, как консервативное инвестирование, каждый воспринимает по-разному. Для некоторых консервативное размещение средств — это золото, закопанное в землю. Для других — вклад в Сбербанке. Для третьих — государственные облигации.

У каждого свои критерии оценки инвестиционных рисков.

Если говорить об инвестировании в России, то вклад в Сбербанке действительно является очень консервативным, но консервативным в рамках России. Все мы помним, что случилось с вкладами в Сбербанке и с государственными облигациями после денежной реформы в 1998 г. Именно поэтому очень многие люди меняются в лице, услышав название «СБЕРБАНК».

По критериям, которые мы устанавливаем для оценки надежности и консервативности инвестиций, действительно консервативными на сегодняшний день могут считаться лишь инвестиции за рубежом.

Россию пока нельзя рассматривать как экономически и политически стабильный регион. Рейтинг надежности России — ВВВ, то есть он пока не дотягивает до инвестиционного. Соответственно, все инструменты в России не могут рассматриваться как консервативные.

Хочу сделать здесь маленькую ремарку. Я не противник инвестирования в российские инструменты, как вы можете подумать, прочитав этот абзац. Во всех разрабатываемых мною Личных Финансовых Планах мы всегда планируем размещать часть средств в ПИФы, в россий-

ские банки, в недвижимость. **Но все эти инвестиции рассматриваются как умеренно-рисковые, но не консервативные.** Другую часть, которая должна быть максимально застрахована от инвестиционных рисков, мы рекомендуем инвестировать за рубежом.

Так что же такое консервативное инвестирование?

Во-первых, это инвестирование в инструмент с рейтингом не ниже А. Это может быть и банк, и страховая компания, и ценные бумаги, и недвижимость. Самое основное условие — они должны быть в стране с рейтингом не ниже А. Что это за страны? Ими являются страны Западной Европы и США. Я думаю, вы согласитесь, что **Швейцария** на сегодняшний день — более стабильная и развитая страна, нежели Россия, и инвестирование в Швейцарии менее рискованно.

Во-вторых, консервативное инвестирование всегда предусматривает гарантии сохранности размещенного капитала. Возможно, и гарантии небольшой доходности. Основное: инвестор должен знать, что его капитал не может уменьшиться. Как обеспечивается такая гарантия? Стратегией инвестирования. К примеру, гарантии сохранности и минимальной доходности дает страховая компания. При этом она инвестирует деньги своих клиентов в очень консервативные ценные бумаги, причем большую часть — в облигации с высокими рейтингами надежности.

Гарантию можно получить и при размещении средств в более рискованные инструменты: хедж-фонды. Все зависит от стратегии инвестирования привлекаемых средств. На моем сайте www.e-financialconsulting.com вы можете прочитать о хедж-фондах вообще и о том, как такой рискованный инструмент, как хедж-фонд, может стать консервативным. При этом потенциальная доходность при инвестировании в хедж-фонд достаточно привлекательна: 10-12% годовых.

Важное замечание. Гарантию сохранности капитала может дать любой банк, или компания, или правительство. Поэтому следует обращать внимание на то, чтобы гарантию давал также институт с рейтингом не ниже А.

Я понимаю, что многие с сожалением прочтут о том, что любое инвестирование в России не может сегодня считаться консервативным. Но это действительно так. Я часто встречаюсь с самыми разными людьми и вижу, что все по-разному смотрят на экономическое развитие России. Но большинство, к сожалению, относятся к долгосрочному инвестированию в России пессимистично.

Я тоже рассматриваю российские инвестиционные инструменты (банки, ПИФы) как краткосрочные. Если же идет речь о долгосрочном инвестировании пенсионных сбережений, которые не должны подвергаться рискам, то мои рекомендации на сегодняшний день — инвестирование за рубежом.

Агрессивное инвестирование

До того как я продолжу, хочу сказать вам, чтобы вы не пугались незнакомых терминов. Данный раздел, как уже мною упоминалось, пограничный. Я думал, в какую часть книги его включить: в «Планирование» или в «Инвестирование». Но когда начал писать о рисках, то сама собой подтянулась и эта тема.

Здесь идет речь о разных ценных бумагах, о других финансовых инструментах. Возможно, вы пока не знакомы с некоторыми из них, но вы обязательно найдете информацию о них в следующей части этой книги, посвященной инвестированию.

Как вы понимаете, помимо консервативного инвестирования может нести с собой и умеренный риск, а также быть агрессивным.

Как понять и разделить данные понятия инвестору?

Ведь если вы начинаете инвестировать, самое важное — это понять и оценить инвестиционные риски.

Что такое агрессивное инвестирование?

Пример:

Ваш хороший знакомый уже 10 лет руководит хорошим бизнесом. Вы дали ему свои средства в виде кредита под хороший высокий процент (2% в месяц). И он регулярно вам эти проценты выплачивает.

Будете ли вы считать такое инвестирование агрессивным? Или вы считаете, что такое инвестирование надежнее, чем российские банки?

Безусловно, это один из самых агрессивных видов вложения денег.

В общем, агрессивным можно назвать инвестирование, которому присущи следующие признаки.

Во-первых, это отсутствие каких-либо гарантий по доходности и даже по сохранности инвестируемого капитала. Вы понимаете, что, размещая свои деньги агрессивно, берете на себя большие риски, в том числе и риск потери части капитала. (Устная и даже письменная гарантия вашего хорошего знакомого — не в счет.)

Во-вторых, высокая волатильность инструментов, в которые инвестированы ваши деньги. Волатильность — это значит, что цена движется в обе стороны достаточно активно.

В-третьих, вероятность получения как высокого дохода, так и больших убытков. Это соотносится с первым пунктом — отсутствием гарантий. Именно из-за высоких рисков при инвестировании ни один финансовый институт не дает гарантий по получению доходности и сохранности капитала.

Фактически при агрессивном инвестировании используются те же инструменты, что и при консервативном инвестировании: акции, облигации и т. д. Кроме этого, можно вложить свои деньги в бизнес хорошего знакомого. Он эти деньги использует в качестве своих дополнительных оборотных средств на закупку товаров и материалов. Это также агрессивное инвестирование.

Разница лишь в том, что при консервативном инвестировании гарантии есть, а при агрессивном — нет.

Давайте рассмотрим, как одни и те же ценные бумаги могут быть и консервативным инвестированием, и агрессивным.

Предположим, вы решили инвестировать 50% своего капитала консервативно, а другие 50% — агрессивно.

Причем средства, инвестированные консервативно, вы готовы вложить на срок 10 лет и более.

Что сделает управляющий вашими деньгами при таком поручении?

Ту часть средств, которую вы инвестируете консервативно, управляющий разделит приблизительно так:

- 60% — в облигации с различными сроками погашения; но какую-то часть он инвестирует в облигации со сроком погашения через 10 лет, другую часть — с более короткими сроками погашения;
- 40% — в акции голубых фишек.

Как правило, такой портфель обеспечивает гарантированный (хоть и небольшой) рост капитала инвестора.

Что делает управляющий с той частью капитала, которую вы поручили ему инвестировать агрессивно?

Он также будет покупать облигации с разными сроками погашения и акции. Но акции не только голубых фишек, но и компаний второго эшелона. При этом он не будет держать облигации до погашения — он будет спекулировать ими, то есть покупать и продавать, надеясь на этих операциях заработать доход. То же он будет делать и с акциями.

При агрессивном инвестировании управляющие чаще используют акции компаний второго эшелона, а не голубых фишек. Почему? Да потому что при колебании рынка, к примеру, на 1% акции голубых

фишек также колеблются в рамках этого процента, а вот акции компаний второго эшелона могут взлететь (или упасть) на 10%, 15% и более. Вы представляете себе такие колебания?

Стоит управляющему 2 раза поймать рост цены на 15%, и он год может не работать.

Помимо операций с акциями и облигациями агрессивные управляющие работают на валютном рынке (спекулируют валютами), а также активно используют производные ценных бумаг, такие как опционы и фьючерсы.

Как это не парадоксально, но я считаю, что, как и в случае с консервативным инвестированием, агрессивное инвестирование также лучше осуществлять за рубежом. Причем это не говорит о необходимости вложения денег лишь в зарубежные ценные бумаги. Напротив, при агрессивном инвестировании лучше выбирать инструменты развивающихся стран — России, Китая, Индии, так как именно они могут принести более высокий доход. Но вкладывать в ценные бумаги этих стран технически проще через зарубежных брокеров. Из-за развитости системы брокеров в США там можно купить все, что угодно почти в любой стране мира. Вы можете купить паи фонда, инвестирующего деньги в акции российских или китайских компаний, в акции мелких компаний Европы и т. д. Причем все это вы можете делать, используя Интернет. Таких широких возможностей для инвестирования в России пока нет.

Но куда же конкретно инвестировать ту часть средств, которой вы решили рискнуть?

На этот вопрос сложно ответить однозначно.

Любая управляющая компания предложит вам разные варианты размещения средств: и консервативный, и агрессивный. Эти варианты будут значительно отличаться друг от друга.

Агрессивным можно назвать инвестирование в **акции малых растущих компаний**. Эти акции почти всегда очень волатильны. Если вы самостоятельно решите вложить деньги в отдельные акции, это — агрессивное инвестирование.

Агрессивным является (в большинстве случаев) инвестирование в хедж-фонды, потому что эти фонды активно работают с самыми рискованными финансовыми инструментами: фьючерсами и опционами. Но те же хедж-фонды могут быть и консервативным инвестированием, если они применяют множество стратегий (мультистратегийные фонды).

Суперагрессивное инвестирование — валютный рынок. Я считаю это даже не вложением, а игрой. Во всяком случае, шансы почти равны.

Агрессивным является вложение в **ПИФы**, размещающие средства в акции второго эшелона

ОФБУ — также агрессивное инвестирование.

Дать деньги знакомому в бизнес под проценты — это инвестирование вообще или нечто иное? **Некоторые** называют это не инвестированием, а благотворительностью. К сожалению, в 99% случаев так оно и есть. Ваш покорный слуга потерял двух хороших друзей, дав им однажды деньги в долг.

Случай из практики

Однажды перед очередным семинаром я беседовал с молодым белорусским бизнесменом. Он занимался бизнесом всего 3 года, и из года в год его доходы росли, но все заработанные деньги он просто тратил, и поэтому хотел бы сделать для себя инвестиционный план, чтобы собрать деньги и на новую квартиру, и на автомобиль, и т.д.

Мы поговорили о том, что свои деньги необходимо контролировать, и регулярно инвестировать часть своего дохода, с чем он был абсолютно согласен.

Далее мы перешли к теме инвестирования, то есть к вопросу «Что делать с деньгами?». Я рассказал ему о распределении рисков, о том, что нельзя все деньги вкладывать в один инструмент (в бизнес, например).

И тогда он задал мне вопрос «А сколько можно заработать, если инвестировать деньги консервативно? С гарантией сохранности?»

«3-5% годовых», — ответил я

Пауза.

Через минуту он сказал мне «Один мой друг дает деньги своим знакомым под проценты и зарабатывает при этом 2-3% в месяц. Он работает уже давно — года два. Ведь это намного выгоднее. Это не 3% в год»

«А вы никогда не задавали себе вопрос, зачем эти люди берут у него в долг под 30% годовых, если банки сегодня дают кредиты под **17-19%** — спросил я его — Почему бы этим людям не обратиться в банк и не взять более дешевый кредит. Знаете почему? Потому что банк им не даст кредит, так как считает, что данный клиент рискованный и может потерять все деньги, не имея никакого залога. А ваш знакомый им все же дает деньги. Возможно, что два года бессбойной работы — это неплохо, но все когда-то кончается. Ведь вы не считаете, что в банках сидят глупые люди, которые не хотят заработать дополнительные деньги?»

«Может быть, но 3% годовых — это очень мало. Я на своем бизнесе зарабатываю больше».

«Потому что бизнес — это рискованное инвестирование. Рискованное — **и в** Америке, и в России, и в Беларуси. Поэтому там и доходность высокая, — сказал я — Но вы можете вложить не только в консервативные инструменты, но и в более агрессивные, без гарантий сохранности капитала. В ПИФы, например, в доверительное управление, в хедж-фонды».

«А сколько там можно заработать? Процентов 30 заработаю?»

«Возможно. Но без гарантий. Можно заработать и больше. В некоторые годы российский фондовый рынок вырастал на 60-70% за год. Но временами рынок может и пойти вниз. Основная задача при вложениях средств состоит в том, чтобы распределить инвестиционные риски и не потерять все свои деньги. Поэтому следует их размещать и в консервативные активы, и в более агрессивные, и в бизнес. Знаете, какую долю занимает бизнес в общем капитале среднего американского миллионера? 20%!!! Всего 20% Остальные деньги инвестированы в ценные бумаги с разной степенью надежности, в недвижимость, в банк К сожалению, наши бизнесмены еще не осознают риски при размещении средств».

На этом наш разговор закончился. Этот бизнесмен пока был не готов к размещению и планированию своих инвестиций Он не понимал, что есть инвестиционный риск.

Китайцы говорят, Учитель приходит к Ученику, когда Ученик готов

Бесполезно говорить о рисках и об их страховании человеку, который пока не столкнулся с тем, что все деньги могут быть потеряны в одно мгновение. Я уверен, что этот молодой человек вспомнит наш разговор позже. Возможно, через год. Или через 5 лет. Надеюсь, он сможет сохранить свои деньги и разумно их инвестировать.

Какую доходность можно получить при агрессивном инвестировании?

Тоже нет однозначного ответа. При расчетах личных планов мы предполагаем доходность на уровне 20% годовых Но различные управляющие могут получить разную **доходность**, от — 40% до +150% годовых. Может быть и лучше, может быть и хуже. **НЕПРЕДСКАЗУЕМОМ!**

В 2003 г. акции некоторых интернет-компаний Китая выросли на 1500%!!! Соответственно, те фонды, которые инвестировали в акции этих компаний, также выросли, хоть и не на 1000%, то хотя бы на **100% за** год.

А в 2004 г все это откатилось назад.

В этом и есть риск агрессивного инвестирования: сегодня высоко вверх, а завтра — глубоко вниз.

Важно понимать, что при агрессивном вложении средств вы не потеряете весь свой капитал (если, конечно, не попадете на мошенника или управляющего-дилетанта) — вы рискуете потерять часть капитала в результате рыночных колебаний стоимости активов.

Поэтому всегда при разработке Личного Инвестиционного Плана целесообразно планировать размещение части своего капитала (от 10 до 20%) в агрессивные инструменты.

Финансовые инструменты и их риски

Ранее мы уже говорили о распределении рисков. Помните? Рыночный и валютный.

Так как мы уже сделали (теоретически) такое разделение, нам осталось лишь практически распределить наши финансовые ресурсы по различным инструментам с разными степенями риска.

Теперь осталось лишь определить, какой инструмент из рассмотренных ранее относится к той или иной степени риска.

Итак, **КОНСЕРВАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.**

Это инструменты, которые гарантируют сохранность вашего капитала и получение минимальной доходности (на сегодняшний день — не более 3-5% годовых). К таким инструментам относятся:

- облигации эмитентов с рейтингом не ниже А;
- страховые компании и пенсионные фонды;
- инвестиционные фонды и банки, инвестирующие средства клиентов в консервативные инструменты (облигации);
- другие компании и фонды, инвестирующие в консервативные инструменты (облигации).

Консервативные инструменты, как я уже говорил, дают доходность не более 3-5% годовых. Именно на нее мы рассчитываем при разработке финансовых планов.

УМЕРЕННО-КОНСЕРВАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.

Что можно отнести сюда?

К такому инвестированию следует отнести:

- взаимные и паевые фонды;
- акции крупных компаний;
- консервативные хедж-фонды;
- инвестиционные фонды и банки, размещающие средства клиентов в акции крупных компаний и облигации.

Доходность по данным инструментам в среднем в долгосрочном периоде может быть **12–20%** годовых. Но мы берем для расчетов **10% годовых.**

АГРЕССИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ — это:

- хедж-фонды;
- доверительное управление;
- акции малых и средних компаний, подверженных значительным ценовым колебаниям;

- производные ценных бумаг: опционы и фьючерсы;
- валютный рынок.

При инвестировании в эти инструменты ВСЕГДА существует риск потери части капитала. Некоторые инструменты вообще не страхуют риски, и вы можете потерять весь капитал (валютный рынок, опционы и фьючерсы).

Мы для расчетов берем 10-15% годовых. Но реально можно заработать и 20% годовых, и 30%, и более.

Вы не встречались с большинством из этих инвестиционных инструментов? Я это знаю, и поэтому расскажу обо всех них подробно в следующей книге.

Для меня было удивительно даже то, что очень многие люди имеют весьма слабое представление о том, что такое **ПИФы** и каковы риски при инвестировании в них. Когда я спрашиваю на своих семинарах, кто из участников семинара вкладывает деньги в **ПИФы** или в акции, выясняется, что не более 5% слушателей имеют такие инвестиции. **Это в случае проведения семинара в Москве!!!**

Если же я такой же вопрос задаю слушателям из регионов России, то, как правило, процент людей, инвестирующих в этот инструмент, равен нулю.

И ЭТО ПРИ ТОМ ОГРОМНОМ ОБЪЕМЕ РЕКЛАМЫ, КОТОРУЮ ДАЮТ ПИФЫ!

ГАРАНТИИ СОХРАНЕНИЯ КАПИТАЛА И ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДНОСТИ.

Я особо хотел бы остановиться на этом вопросе, потому что в России и в других странах работают представители множества компаний и фондов, обещающих высокие и, подчеркиваю, **гарантированные доходы**. Но когда этих представителей начинаешь спрашивать о том, каким образом гарантируется такая высокая доходность, они говорят, что компания размещает средства клиентов в высокодоходные бизнес-проекты.

Но все дело в том, что никакие проекты не могут гарантировать доходность. Они могут ее дать, но не гарантировать.

Крупные страховые компании, пенсионные фонды, консервативные инвестиционные фонды и компании могут предоставить вам гарантии сохранения капитала и получения минимальной доходности (мы с вами говорили о 3-5% годовых). Но не более. Хотя фактически компания может заработать и 10-15% годовых. В таком случае и клиенты получают большую доходность.

Почему же они не гарантируют такую доходность? Да потому что законодательства развитых стран не позволяют им этого делать!!! Законы этих стран защищают клиентов страховых компаний и пенсионных фондов.

Теперь к тому, чем могут быть обеспечены гарантии доходности. Как я уже упоминал ранее, **лишь облигации и банковские депозиты могут гарантировать доход**. Ни инвестиции в бизнес-проекты, или в акции, или тем более во фьючерсы и опционы не могут гарантировать не только какой-либо доход, но даже сохранение капитала.

Поэтому к утверждениям по поводу того, что та или иная компания может заработать для вас 15-25% годовых гарантированно, следует относиться очень осмотрительно и осторожно. Я не помню то время, когда кто-либо мог обеспечить такую доходность **гарантированно**. Даже в периоды высоких процентных ставок, когда крупные иностранные банки платили по 7-9% годовых, получить гарантированно 15% было невозможно.

Вопросы для построения вашего ЛФП

— Вы не будете столь любезны, сказать, какой дорогой мне следует идти, чтобы выйти отсюда?

— Это в значительной мере зависит от того, куда ~~ты~~ хочешь прийти, — ответил кот.

— Мне безразлично куда, — сказала Алиса.

— Тогда нет разницы, какой дорогой ты пойдешь, — сказал кот.

Льюис Кэрролл. «Алиса в стране чудес»

Далее — те вопросы, которые я задаю своим клиентам в момент, когда мы начинаем работать над их личным планом. Они даны именно в том виде, в котором я высылаю их своим клиентам.

Это не все вопросы. После получения первых ответов всегда появляются новые дополнительные вопросы, ответы на которые позволяют более глубоко понять финансовую ситуацию человека и создать для него более глубокий и детальный план.

Тем не менее я рекомендую вам начать с ответов именно на них. Как говорили многие мои клиенты, уже сами эти вопросы заставляют задуматься над собой и своими деньгами.

ВОПРОСЫ для построения Личного Финансового Плана (табл. 18).

Перечисленные вопросы — те, с которых мы вместе с вами начнем построение вашего **Личного Финансового Плана** — одного из самых важных документов в жизни любого человека. При ответе на них будьте как можно более точны.

Если у вас нет ответа на тот или иной вопрос, так и напишите — «не знаю». В дальнейшем мы найдем ответ вместе.

При ответах придерживайтесь единой системы. Например, если вы указали не среднемесячный доход, а годовой, то в дальнейшем отвечайте на вопросы также в разрезе годового дохода (структура ваших доходов и расходов в год и т. д.).

Некоторые вопросы являются личными, и ответы на них открывают информацию, которую вы не хотели бы делать общедоступной. Например, какова структура ваших активов. Со своей стороны мы можем дать лишь устную (или письменную) гарантию неразглашения этих данных. Если, тем не менее, вы не захотите открывать нам данную информацию, то мы будем создавать Личный Финансовый План без этой информации, но в этом случае он будет не совсем полным.

Эти вопросы — не последние. Ваши ответы на них сформируют новые вопросы, а соответственно, и ответы.

Таблица 18

I. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ	
1.	Фамилия, имя <i>(я думаю, комментарии здесь не нужны?)</i>
2.	Дата рождения
3.	Семейное положение
4.	Место работы и должность
5.	Число членов семьи и их возраст
6.	Адрес и телефон

Таблица 18 (продолжение)

II. ВОПРОСЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОБЩЕЙ ФИНАНСОВОЙ СИТУАЦИИ	
1.	Среднемесечный (или годовой) доход семьи (в долларах США). (Иногда люди не могут сразу ответить, так как никогда не анализировали свои доходы. Что ж, я надеюсь, что данная книга и этот опросник помогут вам найти ответы в том числе и на этот простой на первый взгляд вопрос.)
\$	
2.	Доля доходов каждого члена семьи в общем объеме доходов (в процентах или в абсолютных величинах)
	я — %
	жена (муж) — %
	ребенок — %
3.	Структура доходов каждого члена семьи (в процентах или абсолютных величинах). (Здесь необходимо показать, какова структура доходов каждого члена семьи, то есть откуда и сколько вы получаете.)
	Я:
	заработная плата —
	проценты по депозитам —
	недвижимость в аренду —
	дивиденды по акциям —
	бизнес —
	другие —
	Супруг(а):
	заработная плата —
	проценты по депозитам —
	недвижимость в аренду —
	дивиденды по акциям —
	бизнес —
	другие —
4.	Ваши активы (куда инвестированы ваши деньги). Заполните таблицу «Активы», а здесь дайте подробное описание каждого вашего актива. Например, если это акции, укажите их количество, название компании и т. д. (Вы помните эту таблицу? Я рассматривал ее ранее, в главе, посвященной анализу активов.)

6.	Среднемесячные (годовые) расходы семьи (в долларах США). Заполните также файл «Семейный бюджет» с указанием расходов по каждой статье. Если у вас есть другие статьи расходов, внесите их в данный файл. <i>(А эту таблицу вы уже заполнили? Нет? Тогда возвращайтесь в раздел книги, посвященный анализу доходов и расходов.)</i>
\$	
III. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ НА БУДУЩЕЕ	
1.	В каком возрасте вы собираетесь оставить работу и уйти на пенсию? лет
2.	Какой минимальный размер ежемесячных пенсионных выплат вы хотели бы иметь?
\$	
3.	Нужны ли вам накопления на обучение детей? Если «да», то знаете ли вы, сколько средств для этого вам необходимо? <i>(Здесь, как правило, следует определить сумму на образование вашего ребенка. Например, вам понадобится сумма \$30 тыс через 10 лет. Она будет расходоваться частями: по \$6 тыс. в год.)</i>
4.	Если вы не знаете, сколько средств вам необходимо на обучение детей, то где вы собираетесь их обучать (в какой стране)? <i>(Этот ответ нужен больше для личного финансового консультанта, если у вас таковой есть. Если вы самостоятельно не можете определить необходимую вам сумму на обучение ребенка, ваш консультант, возможно, поможет вам в этом.)</i>
5.	Есть ли у вас на ближайшие 10–15 лет другие цели, которые повлияют на изменение вашего денежного потока: покупка новой квартиры, дома, автомобиля, смена работы, переезд в другой город (страну), создание бизнеса и т. д. Если у вас есть такие планы, опишите, что и когда вы хотели бы иметь, приблизительную стоимость ваших желаний, а также план их реализации (если у вас есть такой план). <i>(У каждого человека есть такие цели, но их нужно сформулировать. Подумайте, прежде чем писать, так как это очень важно для будущих расчетов. Если вы собираетесь менять работу, или переезжать в другой город, или строить новый дом, или рожать ребенка и уходить в декрет, вы должны указать это в данном разделе. Имейте в виду, что любые ваши жизненные цели самым непосредственным образом влияют на ваши денежные потоки и на ваши финансовые цели.)</i>

Таблица 118 (окончание)

IV. ВОПРОСЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВАШЕГО ОТНОШЕНИЯ К РИСКАМ <i>(Один из самых основных разделов, который поможет вам определить свою собственную стратегию инвестирования. Отнеситесь к ответам со всей серьезностью и ответственностью!!!)</i>	
1.	Где вы хотели бы инвестировать свои средства:
	за рубежом %
	в стране местожительства %
2.	Готовы ли вы инвестировать часть средств в ценные бумаги (в том числе за рубежом) и есть ли у вас опыт работы на рынке ценных бумаг?
3.	В какие активы и в каких долях вы хотели бы инвестировать ваши деньги:
	Консервативные (те, которые приносят небольшой, но стабильный доход) — _____ %
	Умеренные (те, которые могут принести хороший доход, но могут в какие-то периоды падать в цене) — _____ %
	Агрессивные (те, которые могут принести большой доход, но являются очень рискованным инвестированием с возможностью потери 30-50% капитала) — _____ %
4.	В каких валютах и в каких долях вы хотели бы инвестировать свои деньги:
	Доллары США — _____ %
	Евро — _____ %
	Рубли — _____ %
	Другие ваши пожелания, которые я должен учесть при разработке плана

План финансовой защиты — основа ЛФП

*Я интересуюсь будущим потому,
что собираюсь провести там всю
свою остальную жизнь.*

Ч. Кеттеринг

Ка-то раз я ехал в поезде в один из российских городов. Мой попутчик оказался молодым интересным собеседником.

Хотя его не волновали вопросы пенсии и защиты своего будущего (пока не волновали), мы обсудили с ним и эти вопросы.

Когда я заговорил с ним о том, что у каждого человека должен быть план финансовой защиты, или, другими словами, любые его риски должны быть застрахованы, он поведал мне историю из жизни животных. Каких-то грызунов (возможно, это бурундуки, но позже мне говорили, что это также из жизни белок).

Эти животные, как, впрочем, и многие другие, делают в своих норах запасы продуктов на зиму. Они набивают свои норы зернами (и чем-нибудь еще съестным), чтобы перезимовать.

Но помимо съестных запасов они ставят в своих норах очень хитрые приспособления, похожие на рогатки. Как вы думаете зачем?

Они ставят такие рогатки на случай, если их норы разорят какие-либо крупные животные, и они останутся без запасов на зиму. Если такое происходит, грызуны вешаются на этих рогатках.

Это — животный инстинкт. Если у них нет запасов на будущее, они не видят смысла мучиться и убивают себя.

Такая немного жестокая, но поучительная история.

Конечно, мы не бурундуки и можем всегда найти какой-либо выход из самой сложной ситуации. Вопрос лишь в том — ЗАЧЕМ СОЗДАВАТЬ ТАКУЮ СЛОЖНУЮ СИТУАЦИЮ?

К сожалению, очень многие люди совершенно не думают о том, чтобы создать для себя какие-то резервы на будущее — они живут сегодняшним днем, надеясь на пресловутое «авось». Они понятия не имеют, **что такое финансовая защита и как ее обеспечить.**

Что же это такое?

При рассмотрении финансовой ситуации любого человека я в первую очередь анализирую то, насколько хорошо он и его близкие защищены финансово.

Во-первых, меня интересует, есть ли у него пенсионные накопления. Это я считаю основой любого плана. Я думаю, вы понимаете, почему: в возрасте 60 лет зарабатывать средства к существованию намного сложнее, чем в 30 и 40 лет. Поэтому думать о своем финансовом будущем следует заранее.

Во-вторых, меня всегда интересует вопрос, много ли людей зависят финансово от этого человека. Если у него есть иждивенцы (дети, пожилые родственники), то ему следует защитить их от непредвиденных обстоятельств. Что будет с ними, если этот человек не сможет зарабатывать деньги, если с ним произойдет несчастный случай? О плохом думать всегда неприятно, но нужно.

И, наконец, я всегда оцениваю, есть ли у человека ликвидные средства, как много и куда они инвестированы. Эти средства являются ре-

зервным фондом человека. Они необходимы для того, чтобы быть готовым к различным неприятным жизненным ситуациям, как то: потеря работы, проблемы с бизнесом, здоровьем и т. д. Любая из таких ситуаций влияет на доходы человека, и вот тогда может встать вопрос: на какие средства я и моя семья будем жить, если я перестану ВРЕМЕННО зарабатывать деньги?

Таким образом, план финансовой защиты включает в себя три основных позиции:

- а) защита своего будущего — создание пенсионных накоплений;
- б) защита своих близких от непредвиденных обстоятельств — страхование жизни;
- в) защита себя и своих близких от непредвиденных финансовых проблем — создание резервного ликвидного фонда.

Анекдот

Гражданин Сидоров обещал своей невесте, что женится на ней, как только выиграет один миллион в русское лото.

После этого он на всякий случай перестал покупать лотерейные билеты.

Сюжет из этого анекдота — пример плана защиты (хотя и не финансовой).

Предположим, вы решили: «С завтрашнего дня начинаю формировать свой пенсионный фонд и немедленно положу туда \$3 тыс.»

И тут же задумались: «А куда положу? Перенесу из одной тумбочки в другую? Или положу в какой-нибудь непонятный банк или очередной МММ? Да пошли вы все с вашими планами!!! Пусть лежат мои деньги в тумбочке, как и лежали».

Ответ получился не совсем правильный, а вот вопрос изначально был поставлен верно: **КУДА ПОЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ, НАКАПЛИВАЕМЫЕ НА ПЕНСИЮ?**

Давайте я задам вам встречный вопрос: **«Что вы поставите на первое место при размещении своих пенсионных денег?»**

- **Надежность** — они не должны пропасть ни в коем случае.
- **Доходность** — я должен получить по ним хороший процент.
- **Ликвидность** — хочу, чтобы я мог воспользоваться ими в любой момент.

Могу поспорить, что угадал ваш ответ: *«Я хочу, чтобы мои деньги были в надежном месте, приносили мне хороший доход и были полностью ликвидны».*

Угадал? Так вот: такого не бывает!!! И если вам кто-то обещает именно такое размещение ваших средств, будьте уверены на 80-90%, что потеряете свои деньги.

Я говорю вам об этом потому, что сегодня в России, да и в других республиках СНГ, вам могут предложить все что угодно. Мне, например, очень часто приходят предложения на сайт начать работать с той или иной страховой или финансовой компанией с обещаниями при этом и надежности, и хорошей доходности, и хорошего заработка!!! Вот такое поле чудес.

Но я не собираюсь сейчас говорить о той или иной компании и об их скользких продуктах. Встречая такие компании, я всегда информирую своих клиентов о том, что с ними лучше дел не иметь.

Тем не менее я хотел бы более подробно остановиться на этой теме — **создание пенсионных накоплений.**

Почему эта тема так важна и я при постановке целей ставлю ее на первое место? Сразу скажу — не потому, что уже немолод и меня этот вопрос волнует больше, чем молодых людей.

Вопрос пенсии безразличен очень многим людям среднего и старшего возраста. Это вопрос также очень беспокоит и правительства разных стран, в том числе и развитых. Ведь у них там (в развитых странах) появилась новая проблема — **люди стали дольше жить, и бюджетных средств не хватает на пенсионные выплаты!!!**

Это кошунственно — жаловаться на то, что продолжительность жизни растет, но именно этот фактор привел все страны к необходимости проведения пенсионной реформы. **А суть пенсионной реформы состоит в том, что люди должны сами, заранее, думать о своем будущем (о пенсии) и создавать свои собственные пенсионные планы смолоду.**

Ведь даже бюджеты таких богатых государств, как США, Франция, Швейцария и другие, не выдерживают нагрузок. Что уж говорить о бюджетах наших стран — стран СНГ!!!

Мы также идем в ногу со временем, и во все наши планы, которые мы уже разработали и которые находятся в разработке, включен пенсионный план. То есть мы всегда планируем какую-то долю капитала инвестировать достаточно консервативно (с самыми минимальными рисками), потому что пенсионными деньгами рисковать нельзя.

В одной из своих первых статей я показывал пример того, как следует позаботиться о создании пенсионных накоплений. Пример не из нашей жизни, а из жизни американцев.

И собираюсь привести здесь данный пример не случайно. Я хочу, чтобы вы не думали только о плохом, о том, что у вас до сих пор нет хороших активов, нет пенсионного плана. Это не страшно. Если вы читаете эту книгу, значит, вас интересуют данные вопросы и вы обязательно создадите свой пенсионный план. Ведь наши страны и наши рынки — совсем молодые, и всем нам необходимо многому научиться, чтобы грамотно распоряжаться деньгами.

На данном примере я хочу показать, что те же американцы или европейцы (не все, но очень многие) точно так же не понимают, что такое денежные потоки, как и куда их следует направлять, как и куда следует инвестировать. А ведь у них на рынках уже столько самых разных инвестиционных инструментов!!! И все они так долго существуют. Тем не менее они точно так же нуждаются в помощи финансовых консультантов, в советах и рекомендациях. Им точно так же нужны пенсионные планы.

Итак, пример из жизни американской семьи.

Здесь я снова расскажу вам о реальном финансовом планировании в обычной американской семье. В описанной ситуации люди серьезно задумались о своем будущем, когда им стукнуло 40. Посмотрите, как герои изменили образ жизни после того, как неконтролируемые расходы привели их к банкротству.

Данный пример финансового планирования я взял на сайте компании Microsoft www.msn.com.

Что это за магическая цифра, эта волшебная сумма, которая позволяет расслабиться и наслаждаться жизнью в зрелые годы? Вот пример того, как изменившая свое отношение к жизни пара откладывает сегодня \$38 тыс. каждый год, чтобы оставить работу в возрасте 55 лет.

Многие мечтают о том, чтобы навсегда выбросить будильник в мусорное ведро. И большинство людей предпочли бы уйти на пенсию скорее раньше, чем позже. Но какова та сумма, которую необходимо накопить к моменту прекращения работы? **\$500 тыс.? \$800 тыс.? \$1 млн?**

Стив Хьюит (Steve Hewitt) — финансовый консультант из Портленда. Он помогает Нику (43) и Сюзанне (41) спланировать **их уход** от работы. Многие годы они жили, ни о чем не задумываясь, тратили деньги свободно и никогда не думали о пенсии.

Все изменилось после того, как они стали **БАНКРОТАМИ** 8 лет назад, потому что не смогли выплатить все взятые кредиты. Сегодня у них есть хорошо оплачиваемая работа, небольшой долг и мечта уйти на пенсию через **15 лет**.

Могут ли Ник и Сюзанна достичь своей мечты, несмотря на столь позднее «пробуждение» (им уже за 40)? Финансовый консультант (ФК) предлагает им 5 способов увеличения их шансов прекратить работать в 55 лет.

ИНВЕСТИРУЙТЕ РЕГУЛЯРНО И АГРЕССИВНО — ЕЩЕ НЕ ПОЗДНО.

Перечисляйте максимально возможную сумму на свой пенсионный счет. Если страховая компания или пенсионный фонд ограничивают размер ва-

ших отчислений (и такое бывает), у вас появятся «свободные» деньги. Не знаете, куда их деть? Инвестируйте в **паевые фонды**.

НАЙДИТЕ СКРЫТЫЕ РЕСУРСЫ. Если вы считаете, что ваши расходы не позволяют вам выделить часть средств на пенсионное страхование, вам следует еще раз тщательно проанализировать бюджет. Вы будете удивлены, как много денег вы расходуете бесконтрольно. Часть этих средств могло бы найти лучшее применение. Кроме того, избавившись сейчас от долгов по высокопроцентным кредитным карточкам, по кредитам на автомобиль и на дом, вы найдете средства для своего счастливого будущего.

ОЦЕНИТЕ СВОЙ БУДУЩИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ. Пофантазируйте на тему своего пенсионного времяпрепровождения. Вы собираетесь путешествовать по миру? Или будете копаться в земле на участке в загородном доме? Определите, чего вы хотите, и оцените свои будущие расходы.

ОРИЕНТИРУЙТЕСЬ НА «ПОЛУПЕНСИЮ». Многие люди планируют работать в пенсионном возрасте, чтобы получать дополнительные деньги или чтобы просто занять свое свободное время. А некоторые предпочитают так называемую «полупенсию», то есть когда несколько месяцев работы чередуются месяцами отдыха.

ОСТАВАЙТЕСЬ СВОБОДНЫМИ ОТ ДОЛГОВ. Ник и Сюзанна прошли путь от огромных долгов и банкротства до сегодняшнего стабильного состояния. Сейчас у них вообще нет кредитных карточек. ФК рекомендует им придерживаться той же стратегии, особенно если пенсия в 55 лет является для них основной целью.

ФК помог Нику и Сюзанне выработать стратегию достижения своей цели и даже вычислил ту магическую цифру (сумму средств), которая им понадобится для достижения финансовой независимости в будущем. Вот их финансовый план.

ИМЕНА: Ник, 43 и Сюзанна, 41. Их дочь Элизабет, 19 лет, живет отдельно.

ДОХОД: Общий годовой доход семьи составляет \$146 871. Их ежемесячный доход — \$12 239, но до дома доходит лишь \$5660 после выплаты налогов и отчислений в пенсионный фонд. Ник работает в компании, разрабатывающей программное обеспечение. Сюзанна — менеджер в компании по производству ортопедических имплантатов.

АКТИВЫ: Их денежные активы включают в себя:

- \$42 тыс. — пенсионные накопления;
- \$1 тыс. — на счете в брокерской компании;
- \$500 — драгоценные металлы;
- **\$1500** — на счете в банке.

Другие активы:

- **\$10** тыс. — автомобиль «**ISUZU TROOPER**»;
- \$9 тыс. — яхта;
- **\$120** тыс. — средства, вложенные в покупку дома.

ПАССИВЫ:

- \$5700 — кредит на покупку автомобиля под 20% годовых;
- **\$192** тыс. — кредит на покупку дома (8% годовых).

Ежемесячные расходы составляют \$4692, в том числе:

- \$2096 — выплата процентов за кредит на дом и страховка дома;
- **\$610** — аренда квартиры в Портленде;

- \$400 — мебель и домашние аксессуары для дома и квартиры;
- \$300 — бензин;
- \$86 — страховка на автомобиль;
- \$300 — продукты;
- \$300 — проценты по кредиту на автомобиль;
- \$200 — накопление средств на ежегодный налог на собственность;
- \$400 — другие расходы.

ОБРАЗ ЖИЗНИ: Утро понедельника — самые тяжелое время для семьи. Они встают в 3 часа ночи, для того чтобы проехать 320 км до их работы в Портленде. В течение недели они живут в съемной квартире, а в пятницу возвращаются в свой дом на побережье в г. Флоренс и наслаждаются жизнью, плавая на яхте.

РЕКОМЕНДАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТАНТА

Всего за 2 года с того момента, как они получили работу в Портленде, **Ник и Сюзанна** накопили \$38 тыс. на пенсию. Они планируют увеличить темп накоплений, откладывая на пенсию ежегодно \$38 тыс. в течение **15 лет**. ФК поддерживает данную стратегию, предупреждая их о том, что любое отклонение от нее может значительно повлиять на то, в каком возрасте они смогут уйти на пенсию — в 55 или в 65 лет.

Делаете ли вы все возможное для того, чтобы создать пенсионные накопления? Как это можно определить?

Вы можете сказать однозначно «да, я делаю», если;

- а) вы систематически отчисляете максимально возможную сумму на свой счет в страховой компании или в пенсионном фонде;
- б) вы абсолютно согласны с тем, что накопления на пенсию намного важнее, чем любые другие краткосрочные расходы;
- в) вы контролируете свой образ жизни, то есть свой бюджет; некоторые эксперты полагают, что ваши расходы на пенсии составят от 70% до **100%** ваших сегодняшних текущих расходов;
- г) вашей инвестиционной стратегией является диверсификация ваших активов, включающих вложения в страховые компании, паевые фонды, акции и облигации.

Как и большинство людей, Ник и Сюзанна, которые женаты уже 21 год, никогда серьезно не думали о пенсии. До 30 лет они жили с размахом: дом в дорогом пригороде Лос-Анджелеса, покупки только в дорогих магазинах, обеды в престижных ресторанах и т. д.

Ник говорит: «Если я хотел дорогую стереосистему, я ее покупал, не смотря на то, что у нас не было свободных средств на эту покупку. Мы использовали кредиты».

ИНВЕСТИРУЙТЕ РЕГУЛЯРНО И АГРЕССИВНО.

Это было тогда, а сейчас все изменилось. Ник и Сюзанна больше не транжиры, и их долг совсем незначительный. У них очень хорошие заработки, и им придется применять агрессивную инвестиционную стратегию для благополучной жизни на пенсии.

За 2 года работы на новых местах они показали похвальную настойчивость в достижении своей цели — уйти на пенсию в 55 и 57 лет. Они инвестируют на свои пенсионные счета максимально возможную сумму: **15%** от их доходов. Если они продолжают откладывать \$2834 в месяц (\$34-38 тыс.

в год), то через **15 лет** они соберут около \$650 тыс. (по сегодняшней стоимости), или \$1,1 млн по будущей стоимости. Последнее подразумевает годовую доходность на вложенные средства в размере 7% и инфляцию 4% в год.

ФК говорит, что уход на пенсию через **15 лет** вполне возможен, и накопленных денег им хватит до возраста более 90 лет, если оценка их расходов на пенсии реальна.

Но некоторые вещи могут повлиять на их **планы**. годовая доходность по их средствам может упасть ниже 7% годовых, они могут потерять работу и т. д. Поэтому, если появляется возможность отложить больше денег на пенсию, нужно ее использовать и затем ежегодно анализировать свою ситуацию с пенсионными накоплениями, чтобы понять, как реализуется их план

В настоящее время все пенсионные накопления Ника инвестированы в паевой фонд **Vanguard Institutional Index Fund (VINIX)**. Это хороший фонд, но он размещает все средства в акции крупнейших компаний США. ФК рекомендует Нику **диверсифицировать свои вложения — инвестировать часть средств в фонды малых, средних и международных компаний, а также в облигации.**

НАЙДИТЕ СКРЫТЫЕ РЕСУРСЫ.

ФК дает следующие рекомендации по поиску дополнительных средств для инвестирования на пенсионный счет.

Обратите более пристальное внимание на такую статью расходов, как «другие расходы». ФК приветствует то, что Ник и Сюзанна пристально следят за своим бюджетом, тем не менее они сами признают, что им необходимо расшифровать эту немалую статью расходов.

Невыплаченная часть кредита на автомобиль составляет \$5700. Под 20% годовых! ФК предлагает выплатить его в первую очередь, потому что любые инвестиции в акции должны приносить более 20%, чтобы такой кредит был оправдан. А получить такую высокую доходность непросто.

ФК предлагает стратегию накопления денег «не вижу — не знаю». Дайте банку поручение ежемесячно снимать несколько сотен долларов с текущего счета на специальный накопительный счет. Вы не будете отрывать от себя эти деньги и сможете спокойно распоряжаться оставшимися на счете средствами.

ОЦЕНИТЕ СВОЙ БУДУЩИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ.

Для того чтобы серьезно думать о пенсии, вы должны реально оценить, сколько средств вам понадобится.

Возьмите бумагу и ручку и напишите все статьи своих текущих расходов. Например:

- Коммунальные услуги — \$20.
- Автомобиль — **\$100.**
- Питание — \$200.
- Одежда — \$100.
- Медицинские — \$50 и т. д.
- ИТОГО: \$800.

А теперь исключите те статьи расходов, которые, на ваш взгляд, у вас будут отсутствовать на пенсии (например, путешествия) и включите те, которые появятся или увеличатся (например, медицинские). Вы пытаетесь

предсказать свое будущее, что очень сложно сделать, но попытайтесь максимально приблизиться к реальным цифрам.

А теперь определите, сколько и из каких источников вы будете получать средств, будучи на пенсии: из пенсионного фонда, государственного фонда социальной защиты, от других инвестиций.

ФК определил, что **Ник и Сюзанна** смогут полностью покрыть свои текущие расходы. Они будут изымать со своего счета ежегодно \$64 800 до тех пор, пока им не начнут платить средства из фонда социальной защиты.

Очень важно при планировании будущего быть консервативным при определении доходности по инвестициям и каждые 5 лет проводить «инвентаризацию» своих активов. Если в первые годы пенсии рынки будут на спаде, это может полностью поломать ваши планы, так как вы будете забирать с рынка те деньги, которые должны были бы принести вам доход в будущем.

ОРИЕНТИРУЙТЕСЬ НА «ПОЛУПЕНСИЮ»

На текущий момент это выглядит вполне реально для Ника и Сюзанны: уйти на пенсию в 55 и 57 лет. Но увеличение расходов или низкая доходность по инвестициям могут изменить их планы.

Нiku и Сюзанне понадобятся на текущие расходы на пенсии \$3 тыс. в месяц (в сегодняшних долларах). Если возникнут упомянутые выше трудности с бюджетом, они могут подработать несколько недель в году, например, консультантами. Вы зарабатываете столько, сколько вам нужно, компания получает опытного консультанта, а вы пополняете свой банковский счет.

ОСТАВАЙТЕСЬ СВОБОДНЫМИ ОТ ДОЛГОВ

Когда им было чуть больше 20, Ник и Сюзанна обанкротились. К 30 годам им удалось выплатить государству долг в \$27 тыс. и избавиться от долгов по кредитным карточкам. Это был очень болезненный урок, вспоминает Ник.

Сегодня они кардинально изменили свои взгляды: «У нас нет ни одной кредитной карточки, но у нас есть четкая философия: если ты не можешь купить вещь за наличные, ты не должен ее покупать вообще».

Оставаться свободными от долгов — основное условие для тех, кто хочет уйти на пенсию пораньше. В противном случае вы никогда не найдете средств на создание необходимого пенсионного капитала.

Ник и Сюзанна вполне удовлетворены рекомендациями ФК. Они прекрасно осознают, что любое отклонение от ежегодного отчисления \$38 тыс. на пенсию может поломать их планы.

Как насчет поработать немного на пенсии? Ник и Сюзанна отнеслись к этому предложению прохладно. Они говорят, что лучше продадут один автомобиль и временно подожмут пояса.

Вы видите, что в данном примере планируются будущие расходы семьи. ФК рассчитывает, сколько семья сможет тратить ежегодно на текущие расходы. При этом учитываются различные непредвиденные ситуации в период накопления средств.

К сожалению, большинство людей не только не планирует свое будущее, но и сегодня не могут сказать, куда ушли их деньги. При этом ОНИ НИЧЕГО НЕ ОТКЛАДЫВАЮТ НА СВОЕ БУДУЩЕЕ, НИЧЕГО НИКУДА НЕ ИНВЕСТИРУЮТ. Это очень опасная стратегия.

В следующей своей книге я расскажу вам более подробно об инвестиционных инструментах и, безусловно, о том, какие из них подходят более для пенсионных накоплений, для страхования жизни.

Но пока я хотел бы рассказать о том, что такое резервный фонд, для чего он необходим, сколько средств в нем должно быть и где его нужно держать.

Резервный фонд (что это, для чего и сколько?)

Если у вас до сих пор нет резервного фонда в размере 3-6 месячных расходов, то вы вряд ли найдете момент более удобный, чем настоящий, чтобы начать формировать этот загадочный фонд. И ваш успех в создании резервного фонда зависит от вашего постоянства в откладывании в чулок части доходов и от вашей способности сдерживать себя от заглядывания в этот чулок без крайней необходимости.

Зачем вам нужен резервный фонд?

Одна из участниц форума на моем сайте (Светлана) рассказала о том, как она прочла о финансовых планах в книгах Роберта Кийосаки и начала создавать эти планы. Первый — это план финансовой защиты, не имея которого, любой человек подвергает себя и своих близких финансовым рискам. Создание этого плана Светлана начала с формирования именно резервного фонда.

Для чего же он нужен? Я думаю, вы уже догадываетесь, для чего. Как мы привыкли говорить — **НА ЧЕРНЫЙ ДЕНЬ**.

Попробуйте ответить на вопрос: *«На что я буду жить, если:*

- *заболею и не смогу какое-то время работать?*
- *потеряю работу?»*

И что делать, если понадобится значительная сумма денег на лечение? А где взять деньги, если вдруг срочно нужно чинить автомобиль или квартиру? Не плановый ремонт, нет, а именно неожиданный.

Те или иные проблемы постоянно возникают у каждого человека, и нужно быть готовым к их решению. Именно для этого каждому человеку или семье и необходим резервный фонд.

Что человек будет делать в описанных выше случаях при отсутствии такого фонда?

Он может попробовать взять кредит в банке. Но это будет трудно сделать человеку больному или неработающему. Банки требуют залог.

Но даже если банк даст кредит, будет довольно накладно для человека без постоянного заработка оплачивать банковские проценты.

Остается занимать деньги у родных и знакомых. Но все мы знаем, с какой неохотой люди отдают свои деньги, даже если это близкие родственники.

Сколько должно быть средств в резервном фонде?

Минимальная сумма, находящаяся в резервном фонде, должна быть равна вашим ежемесячным расходам, увеличенным в 3-6 раз. То есть если человек сегодня вдруг теряет источник постоянного дохода, резервный фонд поддержит его на плаву в течение 3-6 месяцев.

Это расчеты аналитиков.

Что происходит с человеком, теряющим работу?

В течение первых двух месяцев он пьет горькую, следующие два месяца у него депрессия, а после этого он бежит искать работу. Вот вам и 6-месячный резервный фонд!!!

Это, конечно, шутка — насчет горькой и депрессии. А остальное все так и есть.

Если человек является кормильцем, и на его плечах сидят несколько членов семьи, то резервный фонд должен быть не менее 6-месячных расходов. Чем больше иждивенцев на ваших плечах, тем больше вероятность того, что у вас появятся неожиданные и незапланированные расходы.

Светлана, о которой я говорил выше, привела собственный пример резервного фонда. Ее ежемесячные расходы составляют 8 тыс. руб. Соответственно, в ее резервном фонде (который она уже создала) находится 48 тыс. руб.

Если у вас есть полис страхования потери трудоспособности, то ваш резервный фонд может быть меньше. Если же у вас такого полиса нет, то вам следует либо его приобрести, либо увеличить размер резервного фонда.

Что еще следует учесть при расчете размера резервного фонда? Вашу специальность.

Это — на случай потери работы. Если вы программист, и эта специальность востребована, то у вас поиск новой работы не займет много времени. А если же вы банкир, которые, к примеру, сегодня никому не нужны, то, извините, но вам придется увеличить свой резервный фонд.

И вот здесь возникает один нюанс. А ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, КАКОВ РАЗМЕР ВАШИХ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ РАСХОДОВ?

Вы поняли, к чему я веду. Рассчитать, каков должен быть у вас размер резервного фонда, можно лишь после того, как вы научитесь контролировать свои денежные потоки, то есть доходы и расходы. Об этом мы уже говорили выше.

Где держать свой резервный фонд?

В противовес вашим пенсионным накоплениям, которые инвестируются на длительный срок, средства резервного фонда должны находиться в ликвидном состоянии. **Ликвидность** — это то, насколько быстро вы можете превратить свои активы (депозиты, ценные бумаги) в наличные деньги. **Недвижимость** — это низколиквидный актив. Вам понадобятся месяцы, чтобы продать ее и получить деньги. **Акции** ликвидны, но вы можете потерять часть денег на этом рынке, если продадите в неблагоприятный момент.

Самые ликвидные — те деньги, которые лежат у вас в кармане или тумбочке. Но они чересчур ликвидны, так как могут утекать из кармана (или тумбочки) не только на непредвиденные расходы, но и просто на какие-либо прихоти.

Так вот, резервный фонд должен быть очень ликвидным по тем причинам, что он предусмотрен для непредвиденных расходов.

Наиболее предпочтительным местом для размещения резервного фонда является банк. Конечно же, это должен быть крупный надежный банк. **Помните, что вы размещаете деньги в банке не для получения большого дохода (который всегда сопряжен с риском), а для создания финансовой защиты.**

Но какой банковский инструмент выбрать? Депозит или текущий счет?

Я считаю, что наиболее предпочтительным инструментом является **краткосрочный депозит**. Во многих банках можно разместить деньги под депозит на 30 дней, и, если вы не приходите в банк, чтобы забрать деньги, депозит автоматически продляется на тот же срок по текущим ставкам.

Это очень удобно. С одной стороны, вы держите деньги в депозите под неплохой процент, с другой — ваши активы ликвидные, и вы можете воспользоваться ими в кратчайшие сроки.

Как создать резервный фонд?

Возможно, для многих это самый основной вопрос — **ГДЕ ВЗЯТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ НА СОЗДАНИЕ РЕЗЕРВА?**

Здесь я снова вернусь к теории накопления и к ее основному принципу:

ЗАПЛАТИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СЕБЕ!!!

Если вы помните, это значит то, что с каждой зарплаты вы должны отложить какую-то часть средств в резервный фонд, а уже после этого делать текущие расходы. Эта «какая-то часть» может составлять 5-15% от вашего дохода.

Возьмите себе за правило ежемесячно переводить на свой банковский счет, например, **1,5** тыс. руб. Это много для вас? Тогда — 1 тыс. руб. Важно отчислять в свой фонд хоть какую-нибудь сумму. А время сделает с вашими деньгами все остальное.

В продолжение разговора о плане финансовой защиты я хотел бы привести вам два примера, вернее, две короткие истории.

История о предусмотрительном биржевом спекулянте

Джесси Ливермор (Jesse **Livermore**) по кличке Вундеркинд был одним из известнейших биржевых игроков начала века.

Будучи очень предусмотрительным, Ливермор учитывал не только собственные человеческие слабости, но и позаботился о своей бесконечно преданной жене. Выплатив все долги, он вложил довольно крупную сумму в аннуитеты (пенсионные накопления).

Он говорил: «Я твердо решил, что, если даже окажусь в проигрыше, это не должно отразиться на моей семье. Женившись, я использовал часть моих средств, заключив трастовое соглашение на имя жены. Когда родился сын, я сделал то же самое и для него.

Я осуществил это не только из-за того, что боялся потерять деньги на бирже, но и потому, что знал: **ЧЕЛОВЕК ВНЕЗАПНО МОЖЕТ ЛИШИТЬСЯ ВСЕГО, ЧТО ИМЕЕТ**. Поэтому я обезопасил жену и сына от себя самого.

Многие мои знакомые делали то же, но когда им было необходимо, они уговаривали своих жен дать согласие пользоваться их деньгами и обычно теряли все.

В условиях же заключенных мною соглашений было зафиксировано, **что ни я, ни моя жена не имеем права дотронуться до этих денег до определенного срока (пенсии)**. Эти средства защищены от меня и моей жены — защищены от моей игры на бирже и даже от любящей жены, всегда готовой к самопожертвованию. **Я НЕ ХОЧУ РИСКОВАТЬ**». (Верите ли вы, что это слова биржевого спекулянта?)

Опасения Вундеркинда не были напрасными — он становился банкротом по меньшей мере 3 раза еще до краха **1929** г. Последний раз он рискнул всем, что имел, в начале 30-х гг. и потерял все. В течение **10** лет после этого он бродил вокруг Wall Street, не теряя надежды собрать капитал для еще одной игры, и в конце концов пустил себе пулю в лоб.

А вот еще одна история, нашего соотечественника Игоря П. Ее мне рассказал его тесть.

История о непредусмотрительном бизнесмене

У Игоря было все: свой бизнес, большая квартира, прекрасная семья (жена и ребенок), два автомобиля. К сожалению, у него еще была и страсть к игре — любил заглядывать в казино. Он настолько увлекся игрой, что начал продавать свои активы, чтобы удовлетворить свою страсть. Все это привело к потере всех бизнесов, недвижимости, автомобилей. Жена Игоря и их ребенок живут с родителями в двухкомнатной квартире и благодарят Господа Бога за то, что кредиторы Игоря не трогают их больше. Сам же Игорь убежал от кредиторов, и никто не знает, где он сегодня. У его жены и ребенка не осталось НИЧЕГО.

Эти две истории рассказаны для того, чтобы вы могли осознать значение и важность плана защиты.

Как оценить надежность компании, которой вы доверяете свои деньги: 4 критерия оценки

*Кажется, все искали кратчайшую
дорогу к деньгам и при этом
обходили самую прямую — ту,
которая ведет через труд.*

Г. Форд

План финансовой защиты — основной план в жизни любого человека. Я могу повторять это снова и снова. Позже мы поговорим о самых различных финансовых инструментах, в которые можно инвестировать деньги, и о потенциальных рисках при этом.

Сейчас же я хочу сказать лишь одно — **при реализации плана защиты ВСЕ средства должны инвестироваться без риска (с минимальными рисками), так как вы не имеете права рисковать своими пенсионными деньгами!!!**

Но как определить, надежна та или иная компания или же нет? Для этого нужно иметь свои собственные критерии оценки надежности компании.

Надежность компании или банка, которому вы доверяете свои личные средства, является самым основным критерием при выборе партнера. Ни доходность, ни ликвидность не могут стоять на первом месте. **ТОЛЬКО НАДЕЖНОСТЬ.** Поэтому, выбирая компанию, вы должны оценить эту самую надежность по ряду критериев. Далее мы приведем самые основные из них, по которым можно **понять** насколько компания надежна.

Итак, на что необходимо обратить внимание в первую очередь.

1. РЕЙТИНГ КОМПАНИИ (БАНКА). Это самый простой и самый эффективный метод оценки надежности для тех, кто знаком с таким понятием. Рейтинги компаний — это оценка надежности, которую дают независимые рейтинговые агентства. То есть они выполняют за вас всю работу по изучению компании и обнародуют результат своего исследования. Компании почти всегда заинтересованы в такой оценке со стороны агентств, так как от их рейтинга зависит привлечение клиентов и развитие бизнеса. Такие агентства, как *5 & P*, *Moody's*, *Dun & Bradstreet*, являются очень авторитетными и известными структурами, оценкам которых доверяют во всем мире. Рейтинги обозначаются, как правило, буквами — большое количество букв «А» означает более высокую степень надежности. Например, государственные облигации США имеют самый высокий рейтинг надежности — *AAA*. Далее степень надежности уменьшается следующим образом:

- *AAA*.
- *AA*.
- *A*.
- *BBB*.
- ...
- *D*.

Буква *D* означает, что компания с таким рейтингом — банкрот.

Возникает вопрос — если финансовая компания зарегистрирована в США, значит ли это, что она имеет рейтинг такой же, как и сама страна — США? Рейтинг *AAA*? Вопрос не праздный. После одного из моих семинаров, который я проводил в Гомеле (Беларусь), где я рассказал о рейтингах, одна из участниц семинара, работающая в системе сетевого маркетинга швейцарской косметологической компании, сделала однозначный вывод: ее компания имеет самый высокий рейтинг, раз она зарегистрирована в Швейцарии, — *AAA*. И утверждала она это, ссылаясь на меня, привлекая таким образом и клиентов, и сотрудников.

Ответ — нет! То, что компания зарегистрирована в США или в Швейцарии, совсем не значит, что она имеет такой же рейтинг, как и страна. В любой стране есть разные компании, имеющие различные рейтинги. Поэтому независимо от того, где компания зарегистрирована, следует искать рейтинг не страны, а рейтинг именно данной компании.

Где искать рейтинги? Я пользуюсь сайтом агентства *Standard & Poors* www.standardandpoors.com. Там можно найти рейтинги компаний, банков и т. д.

Важное замечание: компания (банк) не может иметь рейтинг выше, чем рейтинг, присвоенный стране регистрации компании. Это значит, что, если вам скажут, будто какая-то российская компания имеет международный рейтинг высшей надежности *AAA*, не верьте этому, так как рейтинг России гораздо ниже — *BBB*.

Но помимо международных рейтинговых агентств существуют страновые агентства, которые присваивают рейтинги компаниям и банкам в отдельно взятой стране. Например, российское агентство может присвоить рейтинг *AAA* крупной российской корпорации, такой как ОАО «Газпром». И при этом компания ОАО «Газпром» действительно заслуживает этот рейтинг, так как является ведущей и надежной компанией в России. **Но это рейтинг не международный, а российский.** То есть компания ОАО «Газпром» имеет высший рейтинг надежности внутри России. Международный рейтинг этой компании не может быть выше рейтинга России (на сегодняшний день это *BBB*).

Случай из практики

Некоторое время назад я получил письмо от сотрудницы одного крупного российского финансового холдинга с предложением сотрудничества, и между нами произошел следующий письменный диалог:

Она (ее зовут Марина): «Владимир, мы предлагаем долгосрочные инвестиционные программы для россиян. Программы очень привлекательны. Наша компания большая и известная в России. Если вас заинтересует какого-либо рода сотрудничество, мы будем рады поработать с вами».

Я: «Спасибо за предложение, но меня не интересуют долгосрочные инвестиционные программы российских компаний, и я не предлагаю их своим клиентам, так как пока не уверен в том, что российский рынок и российский рубль смогут быть стабильными на протяжении 15-20 лет, а все российские компании предлагают программы только в российских рублях. Мы с моими клиентами рассматриваем инвестирование в России лишь в среднесрочной или краткосрочной перспективе».

Она: «Владимир, нашей компании присвоен рейтинг *AAA* (НАУФОР). Я знаю, с какими зарубежными компаниями вы сотрудничаете, и очень уважительно к ним отношусь. Но согласитесь, что ни одна из них не имеет такого высокого рейтинга надежности, как наша компания».

После этого диалога я решил подготовить данную статью. Дело в том, что такое понятие, как **рейтинг надежности**, очень часто используется при беседах финансистов с клиентами. Но если не все финансисты четко понимают, что такое рейтинг, то данная тема требует большего внимания и дополнительных разъяснений.

Рейтинги — это очень удобный способ для того, чтобы проверить надежность компании. Поиск рейтинга компании (банка) — это первое, с чего я начинаю работу по проверке того или иного финансового института. Если у компании есть рейтинг, это значит, что кто-то (какое-то рейтинговое агентство) изучило состояние данной компании и дало свою оценку рискам, которым компания подвергает деньги клиентов.

В мире существует несколько очень известных рейтинговых агентств, чьи мнения относительно надежности (рейтинги надежности) являются очень весомыми, и инвесторы обращаются к этим агентствам, в первую очередь для того, чтобы принять решение об инвестировании.

Это такие агентства, как **Standard & Poors (или S&P), Moody's, Dun & Bradstreet** и т. д. (Информацию о том, что такое рейтинги и как оценивать надежность компаний, вы можете прочесть на странице <http://www.e-financialconsulting.com/nadejnost.htm>.)

Помимо этих **международных агентств** существуют также **внутри-страновые рейтинговые агентства**, которые оценивают риски той или иной компании относительно других в рамках данной страны.

В ЭТОМ И ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПОДВОХ!!!

Рейтинг международного агентства и местного агентства — две разные вещи.

Поэтому при сравнении надежности двух разных компаний следует пользоваться рейтингами одного агентства.

Для примера возьмем компанию **ОАО «Лукойл»**.

Рейтинг этой известной компании по национальной шкале (то есть внутристрановой) — АА. Это — очень высокий рейтинг надежности, учитывая то, что самый высокий — **ААА**.

Но у этой компании есть также и международный рейтинг.

Агентство S&P присвоило компании ОАО «Лукойл» международный рейтинг ВВ. Как видите, международный рейтинг на 3 позиции ниже национального рейтинга (после АА идет А, затем ВВВ и только потом **ВВ**).

Для меня, финансового консультанта, предлагающего своим клиентам самые разные финансовые инструменты как в России, так и за рубежом, очень важно знать, какой международный рейтинг имеет та или иная компания. Рейтинг России (ВВВ) — достаточно высокий.

Тем не менее, если мы говорим о долгосрочном инвестировании, которое должно быть, как правило, достаточно консервативным и давать гарантии сохранности капитала и получение небольшой доходности, мы рассматриваем лишь компании и банки с международным рейтингом не ниже, чем А, и лучше — АА и ААА.

Так как ни одна российская компания не имеет такого рейтинга, то инвестирование с такими условиями возможно лишь за рубежом.

Размещение же средств в российских компаниях и банках следует планировать лишь на средние сроки: не более чем на 3-5 лет.

Мое **последнее** сообщение моей собеседнице — работнице российско-го финансового холдинга — вкратце включало в себя ту информацию, которую я изложил в данной статье:

«Уважаемая Марина, те компании, с которыми я сотрудничаю и чьи долгосрочные программы я предлагаю своим клиентам, имеют **международные рейтинги от А до ААА**. Рейтинги надежности этих компаний намного

выше, чем национальный рейтинг AAA той компании, в которой вы работаете. Международный же рейтинг вашей компании — В с минусом».

Больше сообщений от Марины я не получал.

2. СТРУКТУРА АКТИВОВ КОМПАНИИ, или, проще говоря, как компания размещает ваши деньги. Если компания (банк) обещает своим вкладчикам доходность по долларам США в размере **15–20%**, то очевидно, что компания (банк) осуществляет рискованные инвестиции. Поэтому вполне резонно будет спросить у компании, куда она собирается инвестировать ваши деньги, чтобы платить вам такие проценты. Ни один из пострадавших вкладчиков *МММ* не спросил об этом компанию в свое время. Поэтому они и являются сегодня пострадавшими.

Все известные инвестиционные компании с мировыми именами ВСЕГДА показывают своим клиентам, куда они размещают их деньги: в какие ценные бумаги, валюты, страны и т. д. При этом они говорят и о том, какую потенциальную доходность может получить клиент при инвестировании по той или иной стратегии.

Зарубежные страховые компании, предлагающие программы накопительного страхования, ограничены законодательством по методам инвестирования привлеченных средств. Им запрещено рисковать деньгами, которые они привлекают у физических лиц на длительный срок. Например, австрийская компания *Grazer Wechselseitige Versicherung AG (GRAWE)*, образованная в Австрии в 1828 г., инвестирует средства следующим образом:

- ценные бумаги с рейтингом А и выше — 64%;
- недвижимость (рейтинг не ниже А) — 24%;
- средства в банках (рейтинг не ниже А) — 9%;
- другие (рейтинг не ниже А) — 3%.

Я намеренно указал в скобках рядом с каждым из активов то, что рейтинги этих активов не могут быть ниже, чем А. Это значит, что если компания покупает недвижимость, то она приобретает ее лишь в тех странах, которые имеют рейтинг А и выше. Она (компания) не покупает недвижимость в России и даже в Польше. То же касается и ценных бумаг, и банков, и других инвестиций. Такая структура свидетельствует об очень высокой степени надежности компании и предоставляет вкладчикам гарантию сохранности их средств в компании. Работая же в России, я часто сталкиваюсь с компаниями, которые привлекают деньги, обещая клиентам высокий инвестиционный доход (15–30% годовых). Если же задать им вопрос, куда они инвестируют

деньги, в компании скажут вам об этом лишь в общих чертах: *«Мы инвестируем деньги в акции голубых фишек, в недвижимость, в облигации и т. д.»* Но, как правило, они никогда не могут (или не хотят) рассказать, в каких пропорциях и в каких активах инвестированы деньги на тот или иной момент. Помните, выше я говорил вам о гарантиях? Иметь их всегда очень важно. **Но еще важнее понимать, чьи это гарантии!!!** Если такая компания, как я показал выше, дает вам свои гарантии не только по сохранности ваших средств, но и по высокой доходности, то они имеют небольшой вес, потому что исчезают вместе с ликвидацией самой компании. Поэтому вернусь еще раз к той же рекомендации. **Если вам дает гарантии компания или банк, не имеющие ни рейтинга, ни длительной истории, спросите у них, почему бы им не взять такую гарантию от какого-либо солидного финансового института?** Например, если бы в компании сказали вам, что всем клиентам гарантируется сохранность капитала, и такую гарантию дает Сбербанк России, это можно было бы считать вполне безопасной инвестицией в России. И такой вопрос очень быстро ставит на место собеседника и заставляет его самого задуматься над тем, почему **его** компания действительно не может заручиться такой гарантией. Я уже неоднократно пользовался этим методом, когда мне пытались продать какой-нибудь сомнительный продукт от сомнительной компании. Действует безотказно — продавец уходит. Или, в крайнем случае, говорит, что над этим вопросом компания сейчас работает.

Прекрасно!!! Пообщаемся, когда ваша компания этот вопрос решит.

3. ОСНОВНЫЕ УЧРЕДИТЕЛИ И МЕНЕДЖЕРЫ КОМПАНИИ. Эта информация очень важна для оценки надежности компании. Вряд ли кто-либо из здравомыслящих людей вложит средства в компанию, учредителем которой является С. Мавроди. Учредители должны иметь безупречную репутацию и доверие со стороны вкладчиков.

Если вы захотите инвестировать свои деньги в акции какой-то компании, прочтите биографии основных учредителей и менеджеров компании. Если, к примеру, президент компании руководил до этого пятью различными корпорациями и все эти пять корпораций успешно «пошли ко дну», то есть обанкротились, то шансы того, что новая компания будет процветающей, мизерны.

Если взять для примера упомянутую выше компанию *GRAWE*, то она является учредителем множества финансовых структур в разных частях мира. Это означает, что компания жестко контролирует свои структуры, не допуская никаких сомнительных операций с их сторо-

ны. Почему можно доверять этим дочерним структурам *GRAWE*? Просто потому, что компания, завоевавшая авторитет своей работой в течение 170 лет, никогда не допустит, чтобы кто-либо его разрушил своими действиями. Это повлечет за собой снижение рейтинга компании, отток вкладчиков и другие негативные последствия, которые приведут к огромным потерям.

Когда *Citibank* в США сказал, что не отвечает по обязательствам *Citibank* в Москве, я слышал очень много возмущенных голосов: *«Все, Citibank (Москва) стал ненадежным, и нужно забирать оттуда деньги. Если головной банк не отвечает по обязательствам дочернего банка, значит, что-то здесь нечисто»*.

А теперь представьте себе картину: московский *Citibank* не выполняет перед клиентами свои обязательства, которые составляют \$1 млн. То есть фактически банк банкротится. Что произойдет в такой ситуации с головным американским банком?

Могу вам сказать однозначно, что, если акционеры *Citibank* (США) узнают о том, что дочерний банк *Citibank* в Москве обанкротился, они начнут массовый сброс акций банка, что приведет к их значительному падению. Это уже миллиарды долларов убытков. Причем это будут прямые убытки акционеров банка!!!

Возникает резонный вопрос — допустит ли *Citibank* в США такую ситуацию? Или же ему проще и дешевле будет просто погасить обязательства московского *Citibank*?

А еще проще будет не допустить подобную ситуацию путем контроля работы своего дочернего банка.

Логика понятна. Поэтому, если вы знаете, что учредителем (или одним из учредителей) компании является известная компания, банк или корпорация с высоким рейтингом и известным именем, вы можете смело доверить ей свои деньги.

4. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ. Если вы можете оценить состояние компании по финансовой отчетности, никогда не помешает это сделать, чтобы чувствовать себя спокойнее. Баланс компании и отчет о прибылях и убытках могут рассказать вам многое о состоянии компании. Важно обратить внимание на следующие статьи.

- Размер краткосрочных кредитов в разделе «Текущие пассивы» балансового отчета, то есть кредитов, которые необходимо погасить в ближайшие 3 месяца. Если задолженность велика, то важно понять, как компания собирается погашать эту задолженность. Для этого необходимо обратить внимание на другую часть балансового отчета.

- «Текущие активы» и следующие статьи в этой части.
- Средства в банке. Это самая лучшая статья. Она показывает, сколько средств имеется на счете компании. Эти деньги самые ликвидные, то есть ими можно воспользоваться в любой момент.
- Дебиторская задолженность, то есть те средства, которые компания должна получить от своих покупателей за проданный товар или услуги. Важно посмотреть не только на размер дебиторской задолженности, но и на ее динамику. Если дебиторская задолженность растет из квартала в квартал и из года в год, это может означать, что покупатели компании плохо ей платят за купленный товар и у компании из-за этого могут возникнуть финансовые проблемы.
- Товары на складе. Эта статья показывает, на какую сумму имеется товара на складе. То есть эта статья отражает, сколько средств можно получить, если реализовать весь имеющийся на складе товар.

Сумма этих трех статей должна быть больше статьи «Краткосрочная задолженность». Если это не так, значит, у компании есть проблемы и у нее может не быть возможности погасить имеющуюся задолженность. Что и произошло в свое время с крупнейшей энергетической компанией **США ENRON**.

В свое время я решил взглянуть на отчеты этой компании, чтобы ответить на вопрос: купил ли бы я акции этой компании до ее банкротства?

Я не помню точные цифры из их балансового отчета, но главное не сами цифры, а картина того, что происходило в компании.

Итак:

- счет в банке — \$10 млрд.
- дебиторская задолженность — \$12 млрд.
- товары на складе — \$20 млрд.
- ИТОГО краткосрочных активов — \$42 млрд.

В то же время размер краткосрочной банковской задолженности (средств, которые должны были быть возвращены банкам в течение ближайших 3 месяцев) составлял **\$90 млрд!!!**

Это значит, что в компании образовалась «дыра» размером в \$48 млрд.

За несколько месяцев до банкротства руководители компании активно пытались получить банковские кредиты, для того чтобы за-

крыть эту «дыру» и за счет этих новых займов погасить старые. Как вы понимаете, банки не стали давать новые кредиты компании, в результате **чего** она обанкротилась.

Если вы следили за ситуацией с компанией *ENRON*, возможно, вы слышали интервью одного из сотрудников этой компании. Ему было 55 лет, когда компания обанкротилась. Все свои финансовые средства он держал в акциях компании *ENRON*, наивно считая, что раз он работает в этой компании, значит, он контролирует ситуацию, и его деньги не пропадут.

В результате он оказался в предпенсионном возрасте фактически без гроша в кармане. Это печальная история, и для того чтобы не попасть в подобную ситуацию, не следует инвестировать все свои деньги в один актив (вы помните — я говорил вам уже об этом ранее). Следует распределить свои деньги по различным активам с различной степенью риска.

Анализ этих некоторых статей финансовых отчетов компании уже позволит вам увидеть картину того, что происходит в компании и насколько компания подвержена финансовым рискам или риску банкротства.

Предвижу ухмылку некоторых читателей: *«Вы говорите, что по финансовой отчетности можно узнать о состоянии дел в компании? Да во всех российских компаниях ведется двойной учет!! Только главный бухгалтер и директор могут реально видеть и знать, что происходит в компании».*

Невозможно не согласиться с этим утверждением. Действительно, оценить реальное состояние российской компании по ее финансовым отчетам довольно сложно. Именно поэтому мы всегда рекомендуем нашим клиентам инвестировать деньги не в акции отдельных компаний, а в Паевые Инвестиционные Фонды (ПИФы). Аналитики ПИФов непосредственно общаются с работниками акционерных компаний, поэтому знают о реальном положении дел в компаниях намного лучше, чем индивидуальный инвестор.

Здесь изложены 4 основных принципа, по которым вы можете *самостоятельно* оценить надежность компании. Поверьте мне — анализ надежности компании позволит вам принять осознанное решение по инвестированию своих средств, которые заработаны (в большинстве случаев) нелегким трудом.

Не следует доверять свои средства, полагаясь на советы соседей и других так называемых «экспертов». Гораздо надежнее потратить несколько часов на изучение компании и сохранить заработанные

деньги, а не доверять их тем, кто не сможет ими управлять или же просто украдет их у вас.

ЖАДНОСТЬ.

ЖЕЛАНИЕ ЗАРАБОТАТЬ БЫСТРО И МНОГО.

Именно эти не очень положительные качества внедряются в умы некоторых людей, когда дело касается инвестирования собственных средств. Особенно часто это происходит в тех случаях, когда сосед уже заработал быстро и много. И тогда он говорит вам: *«Чего же ты ждешь? Я уже третий месяц получаю по 20% в месяц, а ты держишь деньги в банке под 8% в год. Забирай свои деньги и неси в компанию ННН. Они всем обещают ежемесячно не менее 15%. Я уже и машину себе новую купил».*

И вот тут человека переключивает: **«А может, и мне попробовать? Ведь реально же люди *зарабатывают*».**

И пирамида продолжает свой временный рост, привлекая все новые и новые деньги от любителей бесплатного сыра.

Вы знаете, как-то мне рассказали об одной компании, которая привлекает деньги, обещая при этом доход 40% в месяц. Меня очень заинтересовала эта фирма, и я решил инвестировать какую-то часть своих средств в нее.

При этом я даже не анализировал эту компанию по изложенным выше принципам надежности, не задавал вопросов сотрудникам компании (я всегда очень люблю задавать вопрос касательно того, куда компания инвестирует деньги клиентов, то есть о структуре их активов).

Знаете, почему меня это не волновало?

Потому что компания, предлагающая своим клиентам доход в размере 40% в месяц, — это либо пирамида, либо фирма, осуществляющая крайне рискованные операции, способные привести к потере всех денег клиентов.

Предвижу следующий вопрос: почему же тогда я решил инвестировать часть своих средств в эту компанию? Обратите особое внимание на то, что я собирался инвестировать не все средства, а лишь очень малую часть.

Ответ прост. Я посчитал, что если компания-пирамида сможет просуществовать 2,5 месяца, я верну в виде процентов все свои инвестированные средства. А далее я уже просто буду получать большой доход. Почему бы в такой ситуации не вложить в компанию какую-нибудь \$1 тыс., чтобы получать ежемесячно \$400?

Очевидно, что можно эту \$1 тыс. потерять, но ведь это не весь мой капитал, а лишь мизерная его доля.

В общем, я решил рискнуть и обратился к сотруднику компании. Но тут выяснилась небольшая неточность — **компания предлагала 40% не ежемесячно, а ежегодно!**

Меня этот вариант размещения средств больше не интересовал. 40% в год — это также очень высокая доходность. И очень рискованное инвестирование. Так как предложение поступило от молодой российской компании, занимающейся спекуляциями на фондовом рынке, это предложение я даже не рассматривал.

А потом еще выяснилось, что у компании через два месяца истекает срок лицензии, а будет ли она продлена — неизвестно.

В заключение еще раз призываю вас к изучению той компании, которой вы хотите доверить деньги. Не поддавайтесь на дешевые приманки в виде высоких процентов, помните, что бесплатный сыр может быть только в одном месте.

Как выбрать для себя финансового консультанта (6 вопросов для него)

Из диалога двух людей:

«Добрый день. Меня **зовут** Людмила. Я финансовый **консультант**».

«А что это такое?»

«**Я помогаю** грамотно инвестировать ваши деньги».

«Это здорово! А куда их лучше инвестировать?»

«Лучше всего вложить все свои деньги в компанию "Дядя Вася и **К**».
Это самое надежное и самое доходное вложение».

«**А** какой доход я там получу?»

«Не менее 25% годовых».

«Здорово. Говорите, куда нужно переводить деньги».

«Никуда не нужно переводить — давайте **их** мне **наличными**, а я сама переведу, куда нужно».

«**А** мне какой-нибудь документ оставите взамен?»

«Вы что, мне не верите? Вы думаете, я ваши деньги украду?»

«Нет, нет, что вы! У меня и мысли такой не было! Я вам полностью доверяю. Вот вам \$5 тыс. Инвестируйте их туда, где дают 25% годовых».

Вы не поверите, но так действительно очень часто происходит. Многим людям говорят массу умных слов с большим количеством финансовых терминов, и люди думают, что они просто глупые, если ничего не понимают, а тот, кто говорит, — очень умный, и именно он сможет инвестировать деньги правильно и с хорошей доходностью.

Но часто получается совершенно наоборот: отдавая деньги в руки такому «консультанту», люди доверяют их мошеннику.

Но основная беда в том, что сам «консультант» часто не понимает, что за продукт он предлагает клиенту, и что иногда этот «консультант» работает на мошенника.

Как вы считаете, Людмила действительно финансовый консультант? **Нет, Людмила — продавец услуг компании «Дядя Вася и К».**

Чем же отличается консультант, продающий услуги одной компании, от настоящего финансового консультанта?

На этот вопрос можно ответить очень просто — настоящий финансовый консультант ищет и предлагает своему клиенту пути достижения его (клиента) целей. При этом он, безусловно, дает клиенту рекомендации по инвестированию. НО... это рекомендации по вложению средств в различные инвестиционные инструменты (а не в один, как в ранее приведенном примере).

То есть финансовый консультант должен дать своему клиенту рекомендации по банку, по ПИФам, по страховой компании, по фондам и т. д. При этом он же обосновывает свои рекомендации.

Консультант, о котором шла речь в диалоге, предлагает услуги одной компании. Это продавец услуг, а не финансовый консультант.

Так кто же такой финансовый консультант и что он должен делать?

Финансовый консультант нужен, как правило, почти каждому человеку, потому что он:

- поможет вам разобраться с тем, чего вы хотите в будущем, и поставить свои цели;
- поможет сделать анализ вашего финансового состояния и дать рекомендации по корректировкам (если это необходимо);
- поможет вам построить ваш личный финансовый план;
- даст вам рекомендации по инвестированию ваших средств и поможет избежать мошенников на рынке (которых сегодня немало).

Это — основная работа финансового консультанта. Он должен лучше других понимать ситуацию на различных рынках, оценивать риски при инвестировании и, самое главное, должен четко понимать, что нужно именно вам.

Остерегайтесь тех консультантов, которые при первой же встрече пытаются продать вам какую-либо услугу. Это значит, что его интересует не то, что вам нужно, а только ваши деньги.

Но предположим, что вы решили воспользоваться услугами финансового консультанта и навести, наконец, порядок в своих финансах. Как разговаривать с этим консультантом и как понять, хороший он или плохой?

Именно об этом я и хочу поговорить в данном разделе и привожу ниже вопросы, которые вам следует задать консультанту при первой встрече (она всегда является бесплатной для вас).

Итак, вот 6 основных вопросов, которые необходимо задать финансовому консультанту.

1. Насколько большой ваш бизнес? — Выясните, не будете ли вы маленькой лягушкой в огромной бочке. От этого зависит, насколько важным клиентом вы выглядите и будут ли вам уделять время или же просто отмахиваться, как это часто делают в крупных компаниях.

2. Кто конкретно будет работать со мной — вы или кто-то другой? Если у меня возникнут вопросы, могу ли я обратиться к вам или же я буду перенаправлен на кого-то другого? В идеале вы должны разговаривать с тем человеком, который будет работать с вами, иначе у вас получится испорченный телефон. По собственному опыту я знаю, что при личном общении всегда появляется много мелких деталей, которые невозможно передать или переслать по электронной почте. К тому же только при личном общении можно понять, симпатичен ли вам ваш финансовый консультант.

3. Делали ли вы подобную работу в прошлом? Если ответ будет положительный, возьмите у финансового консультанта имена и телефоны некоторых его клиентов для получения рекомендаций. Конечно, консультант даст вам координаты тех людей, которые удовлетворены его работой и вряд ли скажут о нем что-нибудь плохое. Все равно позвоните им и задайте один вопрос: *«Что вам не понравилось при работе с этим финансовым консультантом?»*

4. Как долго вы работаете в данной сфере? Чем дольше, тем лучше. Хорошо, если более двух лет: если за это время никто из клиентов не бросил его под поезд, значит, он, видимо, все делает правильно. Хотя сегодня в России и других странах СНГ трудно найти консультанта с практическим опытом работы более двух лет.

5. Какова процедура работы? Какую информацию вы ждете от меня и что я получу в результате? Как часто мы будем с вами пересекаться? Из ответа вы должны понять, какими будут ваши дальнейшие отношения с вашим консультантом. Будете ли вы высылать ему необходимые бумаги по почте раз в год и получать через несколько недель готовое заключение, или же консультант будет встречаться

с вами лично каждый раз при возникновении каких-то вопросов? Будете ли вы получать в течение года какие-либо рекомендации и полезные советы? Мы работаем с клиентами по различным схемам. Иногда мы дейс**гвительно** лишь помогаем им построить Личный Финансовый План, а далее клиент сам занимается его реализацией и корректировками. Но чаще бывает по-другому: клиент хочет, чтобы мы вместе с ним контролировали реализацию его плана и вносили по ходу коррективы. Но при таких условиях, безусловно, консультант берет дополнительную плату, так как размер комиссионных финансового консультанта напрямую зависит от затраченного на работу времени.

6. Как и сколько вы берете за свою работу? Могу ли я хотя бы приблизительно узнать, сколько вы возьмете с меня? Здесь все совершенно понятно. Вы заранее должны все выяснить, чтобы не оказаться в неприятной ситуации к моменту окончания работы. Вы должны понять, во что вам обойдутся услуги консультанта и каков может быть минимальный и максимальный размер оплаты его труда.

Вы удовлетворены ответами финансового консультанта? Тогда смело можете начинать с ним работать.

Если услуги консультанта кажутся вам дорогими и вы думаете, что не можете воспользоваться ими, скорее всего, вы заблуждаетесь. Как правило, услуги финансового консультанта окупаются в течение ближайших 2-3 месяцев, потому что, **восстановив контроль над своими финансами, вы начнете создавать реальный капитал**, о котором некоторые даже не мечтают, так как все получаемые доходы «уходят сквозь пальцы».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 1

Вот и завершена первая книга, посвященная планированию собственных денежных потоков.

На семинарах, которые я провожу, слушатели иногда торопятся перейти ко второй, на их взгляд, основной части Личного Финансового Плана — к инвестированию. Они **ошибочно** (подчеркиваю это слово) считают, что планирование не так важно, как сам процесс размещения средств. В результате такого подхода многие люди вкладывают деньги спонтанно, неосознанно, не понимая, для чего они это делают, и что получают в результате.

Планомерное же инвестирование позволяет достичь поставленных целей, распределить риски, понимать, куда вы идете и чего можете достичь в финансовом плане.

ПОРЯДОК БЬЕТ КЛАСС!!!

В справедливости данной формулировки я убеждался уже не один раз на собственном опыте. Мне, так же как и вам, трудно быть очень терпеливым и ждать, когда же наступит мой звездный момент. Поэтому я не раз позволял себе отойти с намеченного пути (отойти от своего финансового плана).

Например, вы построили план, осуществляете инвестиции в соответствии с данным планом, застраховали себя от возможных инвестиционных рисков. Вы не увеличиваете долю своих вложений в рискованные инструменты, потому что по плану доля рискованных инвестиций должна быть 10%, а умеренных — 40%.

И в то же самое время вы видите, как ваши рискованные (агрессивные инвестиции) дали вам в прошлом году незапланированные 15%, а все 50% годовых. А умеренно инвестированные активы — 30%. А ваши консервативные инвестиции — всего 5-6%.

В такой ситуации очень трудно избежать искушения нарушить свой план и перевести часть капитала (а то и весь капитал) из консервативных **инвестиций** в агрессивные или хотя бы в умеренные.

Я также пару раз не смог избежать такого искушения и переводил свои активы из консервативных в более рискованные. И каждый раз жизнь

учила меня снова и снова — **ПОРЯДОК БЬЕТ КЛАСС!!!** Каким бы искушенным инвестором вы ни были, как бы вы ни ориентировались в рынках, перебрасывая свой капитал из одного места в другое, рано или поздно это правило (**ПОРЯДОК БЬЕТ КЛАСС!!!**) покажет свою состоятельность.

Каждый раз, когда я переводил часть своего капитала из консервативного портфеля в более агрессивный (а иногда и в крайне агрессивный), я вначале выигрывал, то есть мои инвестиции неплохо росли. Но в результате я приходил к одному и тому же итогу — проигрывал!

Хотя я говорю о своем опыте, но я наблюдал подобную картину и у других людей.

КАК ТОЛЬКО ВЫ ОТХОДИТЕ ОТ СВОЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНА, ОТ СВОЕЙ СТРАТЕГИИ, ЖИЗНЬ УЧИТ ВАС.

Когда я понимал, что проиграл, я садился и считал, что было бы, если бы я не нарушил своего плана. Ответ — почти всегда уровень доходности по моему портфелю и рост инвестиций совпадал с запланированным. Но мое нетерпение каждый раз откидывало меня назад, и мне приходилось каждый раз наверстывать упущенное.

Поэтому я считаю, что первая часть данной книги, посвященная пониманию собственных финансовых отчетов, планированию своих денежных потоков и инвестиций, не менее важна, чем сам процесс инвестирования.

И именно поэтому на своих семинарах я уделяю теме планирования ровно столько же времени, сколько и теме инвестирования.

И в заключение еще немного статистики из жизни миллионеров.

Семьи выходцев из России составляют лишь 1,1% американских семей, но при этом они составляют 6,4% семей миллионеров и находятся на первом месте по концентрации миллионеров.

Состояние всех американских миллионеров российского происхождения составляет \$1,1 трлн, или почти 5% частного капитала США. Непропорционально большой процент русских объясняют присутствием у них духа предпринимательства, который передается из поколения в поколение. Абсолютное большинство русских миллионеров — владельцы собственного дела.

Видите, даже статистика подтверждает, что у нас с вами есть все шансы стать миллионерами, если мы с вами этого действительно захотим.

Знаете, какой вопрос мне часто задают слушатели после семинара?

Так что же нам делать далее?

Прочитав книгу или прослушав семинар, важно понять, что же делать далее, и приступить к действиям, а не откладывать их на понедельник.

Я думаю, что у многих читателей тоже может возникнуть такой вопрос, поэтому я подведу краткий итог всему сказанному.

ИТОГИ (или что делать далее?)

1. Постройте личные финансовые отчеты: балансовый, о доходах и расходах. Эти отчеты раскроют вам глаза на то, что творится в ваших финансах, и покажут, что можно изменить в вашей финансовой жизни. Поверьте мне, вы будете очень удивлены (возможно, неприятно удивлены) тем, как управляете своими деньгами.

2. Определите размер ежемесячно инвестируемой суммы. Эта сумма определяется после анализа вашего отчета о доходах и расходах. Вы должны четко знать, сколько будете откладывать ежемесячно и ежегодно. **ЭТО САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПУНКТ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА.** Именно на основании этой суммы вы сможете сделать расчеты своего ЛФП.

3. Поставьте финансовые цели. С этого шага вы начинаете строить свой ЛФП. Нельзя построить ЛФП, не зная, чего ты хочешь. Поэтому вам следует написать на бумаге все свои финансовые (читай — жизненные) цели. Другими словами, вам следует ответить на вопрос: чего же я хочу сейчас, через 1 год, через 5 лет, через 20 лет?

4. Откорректируйте свои цели в зависимости от ваших возможностей. Ранее вы уже сделали анализ своих финансовых отчетов и уже знаете, чего вы стоите. Если вы можете ежемесячно инвестировать \$200, а при этом хотите иметь пенсию \$1 тыс. в месяц через 5 лет, снимите розовые очки. Подумайте о том, что вы реально можете иметь.

5. Выберите свою стратегию инвестирования. Ее определяют инвестиционные риски, которые вы готовы принять на себя: рыночный и валютный. Рассчитайте доли вложений в инструменты по рискам — это и есть ваша стратегия.

Все это вы должны уже были сделать в процессе чтения книги, но если до сих пор не сделали, возвращайтесь к тем таблицам и формам в книге и заполните их.

Желаю вам успехов в осуществлении первых шагов к вашей финансовой независимости!!!

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 2

Не могу завершить книгу, не рассказав вам еще одну историю.

Эта история не из моей практики — я просто услышал ее когда-то, и она произвела на меня прекрасное впечатление. Эту историю я как-то разослал своим немногочисленным в то время подписчикам, и ниже я просто привожу **это письмо**.

ДОРОГИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

Это — название одного из рассказов моего любимого писателя ОТенри. И данное письмо не будет прямо посвящено теме финансового планирования — я не хотел бы делать его фундаментальным и очень серьезным, с математическими расчетами.

Данное письмо — О ВЫБОРЕ.

На каждый вопрос есть как минимум два ответа. Из любой ситуации есть несколько выходов. Только от нас зависит, какой выбор мы сделаем. Как в песне Андрея **Макаревича** «Перекресток семи дорог», мы сами определяем, по какому пути нам двигаться.

Это в полной мере касается финансового планирования. Каждый выбирает сам, что делать

- подумать о своем будущем заранее и жить в зрелом возрасте спокойно и обеспеченно или просто жить сегодня как придется, не думая о завтрашнем дне;
- застраховаться от непредвиденных обстоятельств, сохранив часть денег в безопасном месте, или рискнуть всеми деньгами (как говорится, «Пан или пропал»),
- отложить какую-то сумму на образование ребенка заранее или просто не думать об этом — пусть ребенок сам крутится, как мы когда-то.

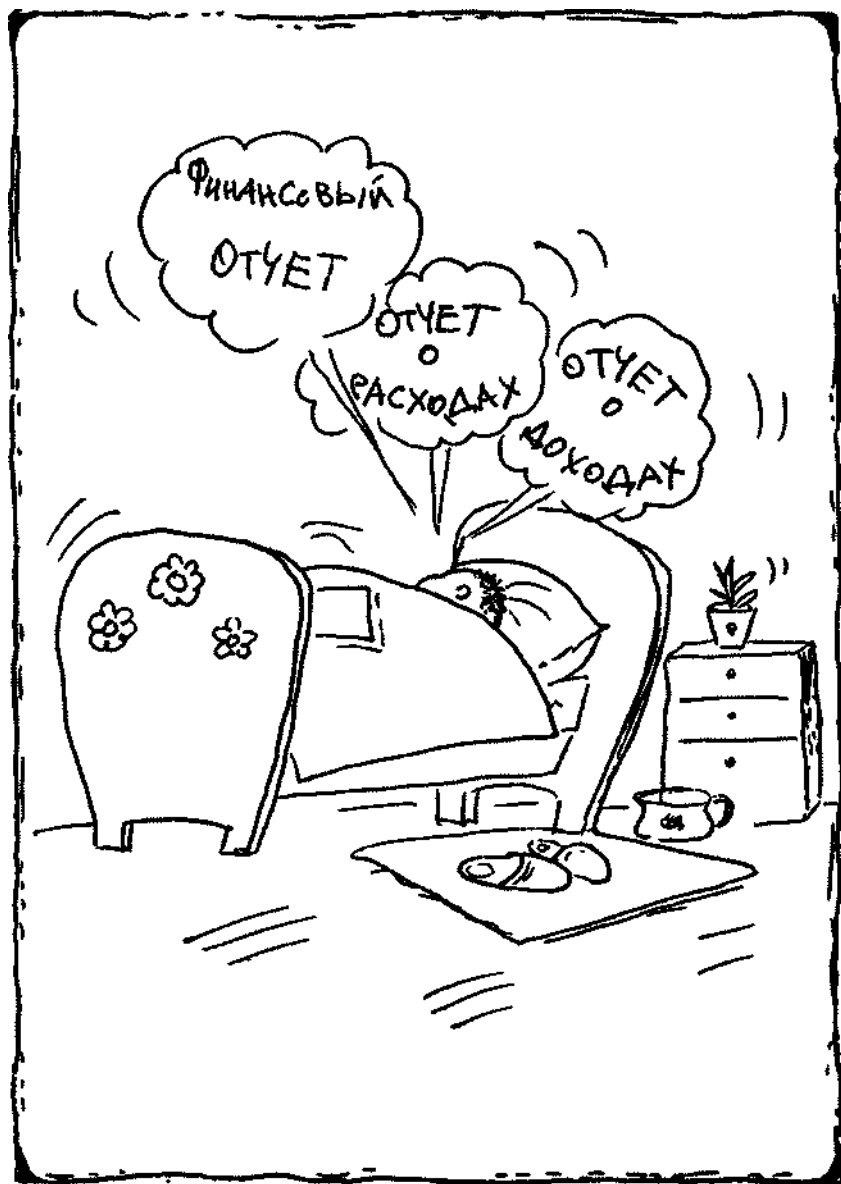
И я не хотел бы никому навязывать здесь своего мнения. Если человек делает выбор и принимает решение (любое), его (это решение) нужно уважать.

В этой связи я расскажу здесь историю, не имеющую прямого отношения к финансовому планированию, она именно о ВЫБОРЕ пути, решения, **стиля жизни**.

Прочтите ее, прочувствуйте ее и выберите, КАК ВЫ НАЧНЕТЕ СВОЙ ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ.

В любом случае у вас уже сейчас есть **выбор**:

- прочесть эту историю;
- пропустить ее, не прочитав.



Майкл — это тип такого человека, который очень часто раздражает людей. Он всегда в хорошем настроении, и у него всегда есть хорошие слова для других. Когда кто-нибудь спрашивает у него, как дела, он всегда отвечает: «Лучше быть не может».

Он настоящий мотиватор. Если у кого-то был неважный день, Майкл всегда рядом с ним и показывает ему, как увидеть в данной ситуации положительные стороны.

Пока я наблюдал за таким поведением, меня разбирало любопытство, поэтому в один день я подошел к Майклу и спросил его: «Я не могу этого понять! Ты не можешь быть все время таким! Как это тебе удается?»

Майкл ответил: «Каждое утро я просыпаюсь и говорю себе: у тебя есть выбор. Ты можешь выбрать хорошее или плохое настроение. Я выбираю хорошее».

Каждый раз, когда случается что-то плохое, у меня есть выбор — стать жертвой или извлечь урок из этого. Я выбираю урок.

Каждый раз, когда кто-то подходит ко мне с жалобой, у меня есть выбор — либо принять эту жалобу, либо показать человеку положительные стороны ситуации. Я выбираю положительные стороны».

«Нет, это не может быть так просто!» — возразил я.

«Может, — ответил Майкл. — Вся жизнь состоит из выбора. Когда ты отбрасываешь все лишнее, любая ситуация представляет собой выбор».

Ты выбираешь, как реагировать на ситуацию.

Ты выбираешь, как люди влияют на твоё настроение.

И, наконец, ты выбираешь, как тебе жить».

Я проглотил все, что сказал Майкл, а вскоре покинул эту компанию и со-
здал свой бизнес.

Спустя несколько лет до меня дошла новость о том, что с Майклом произошёл несчастный случай — он упал с башни с высоты 20 метров. После **18** часов операций и нескольких недель интенсивной терапии Майкл вышел из госпитали с металлическим прутьями в спине.

Я встретил его месяцев через 6 после произошедшего. Когда я спросил, как у него дела, он ответил: «Лучше не бывает. Хочешь посмотреть на мои шрамы?»

Я отказался, но спросил у него, о чем он думал, когда произошёл несчастный случай.

«Первая мысль была о том, чтобы у моей дочери, которая должна была скоро родиться, все было хорошо. Затем, лежа на земле, я вспомнил, что у меня есть выбор — я мог выбрать жизнь или смерть. Я выбрал жизнь».

«Разве ты не испугался? Ты не потерял сознание?» — спросил я.

Майкл продолжал: «Врачи работали очень хорошо. Они все время говорили мне, что все будет нормально. Но когда они ввезли меня в операционную и я увидел выражение на лицах врачей и сестер, я по-настоящему испугался. В их глазах я прочел: "Он покойник". Я понял, что нужно что-то предпринять».

«И что ты сделал?» — спросил я.

«Ну, там была одна грудастая сестричка, которая постоянно выкрикивала вопросы в мою сторону. Она спросила, есть ли у меня аллергия на что-нибудь. Я ответил: "Да". Врачи и сестры перестали работать и замерли в ожидании ответа. Я глубоко вздохнул и сказал: "На земное притяжение"».

Под их смех я сказал: "Я выбираю жизнь. Оперируйте меня как живого, а не как мертвого"».

Майкл выжил благодаря умению докторов, но также благодаря своему удивительному отношению к жизни. Я научился у Майкла, что каждый день у нас есть выбор — жить полной жизнью.

В конце концов, наше отношение к жизни — это основа нашей жизни.

Я желаю вам как можно чаще делать правильный выбор. Но если вы и ошибетесь, то не отчаивайтесь, а принимайте это как жизненный урок.

**НЕТ И НИКОГДА НЕ БЫЛО ТАКОГО ЧЕЛОВЕКА,
КОТОРЫЙ БЫ ИЗБЕЖАЛ ОШИБОК В СВОЕЙ ЖИЗНИ!**

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Финансовый план (Андрей)

Данный план, разработанный по состоянию на июнь 2005 г., показывает, как Андрей, находясь в очень простой финансовой ситуации, не обладая никакими реальными активами, но имея пассивы в виде банковских **кредитов**, может значительно улучшить свою ситуацию и достичь всех поставленных целей при условии жесткой дисциплины и путем планомерных и целенаправленных инвестиций части своего дохода.

- Дата рождения — **1969 г.**
- Место жительства — Россия, Москва.
- Семейное положение — женат.

Таблица 1

СОСТАВ СЕМЬИ	Доля доходов
Андрей (36 лет)	100%
Жена (33 года)	0%
Дочь (14 лет)	0%
Дочь (4 года)	0%

- СРЕДНИЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД \$4 тыс.
- Доход складывается из заработной платы Андрея — \$4 тыс.
- СРЕДНИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ — \$4 тыс., в том числе:

Таблица 2. СТАТЬИ РАСХОДОВ СЕМЬИ

Статьи расходов	Фактические, \$
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Квартира	710
Телефон, Интернет	15
Одежда, обувь	200
Продукты	1000

Таблица 2 (окончание)

Статьи расходов	Фактические, \$
Отдых, развлечения (без отпуска)	10
Бензин	100
Косметика, бытовая химия	500
Ремонт автомобиля	30
Лекарства	10
Мобильный телефон	55
Спорт	233
Кредит	313
Другие	250
ИТОГО ежемесячно	3426
ЕЖЕГОДНЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	4200
Страховка автомобиля	1270
Абонемент (фитнес)	1400
ИТОГО ежегодных разовых	6870
ИТОГО РАСХОДЫ ЗА ГОД	47 982

Таблица 3. СТАТЬИ ДОХОДОВ СЕМЬИ

	Статьи доходов	Фактические, \$
	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ	
	Заработная плата	4000
	Проценты по депозиту	
	Рента от сдачи в аренду недвижимости	
	Другие	
	ИТОГО ежемесячно	4000
	ЕЖЕГОДНЫЕ ДОХОДЫ	
	Ежегодный бонус	
	Дивиденды по акциям	
	Другие	
	ИТОГО ежегодных разовых	0
	ИТОГО ДОХОДЫ ЗА ГОД	48 000

Таблица 4. СТРУКТУРА АКТИВОВ

Квартира	50 000	
Автомобиль	10 000	
Земельный участок	4000	
Другие		
ИТОГО ДРУГИХ АКТИВОВ	64 000	

У Андрея отсутствуют реальные активы, приносящие пассивный доход.

Таблица 5. СТРУКТУРА ПАССИВОВ

Пассивы	Сумма	Процентная ставка	Сроки	Ежемесячные выплаты
Банковский кредит	7000	9%	05.2007	313
ИТОГО	7000			313

ЦЕЛИ:

1. Выход на пенсию в 65 лет, с 2035 г.
2. Размер пенсии — \$1 тыс. в месяц.
3. Покупка нового автомобиля стоимостью \$30 тыс. (в кредит) осенью 2005 г.
4. Покупка новой квартиры стоимостью **\$200** тыс. в 2006 г. за счет ипотечного кредита и продажи имеющейся квартиры.
5. Накопить на обучение старшей дочери \$30 тыс. к 2007 г.
6. Накопить на обучение младшей дочери \$50 тыс. к 2017 г.

Анализ текущей ситуации

Анализ ситуации я всегда начинаю с того, насколько велики у человека (семьи) финансовые риски и есть ли у него план финансовой защиты.

1. У Андрея нет страховой защиты (кроме защиты его автомобиля). Он — единственный кормилец в семье, и в такой ситуации наличие полиса страхования жизни является очень важным пунктом финансовой защиты.

2. У Андрея нет активов и инвестиций. Все имеющиеся активы не приносят никакого дохода. При этом **пенсионный план** у Андрея полностью отсутствует. Более того, ему не хватает его текущего дохода, и поэтому он уже пользовался потребительским кредитом и в его планах получение других **кредитов** (на автомобиль и на квартиру). Поэтому Андрею необходимо безотлагательно начать инвестировать часть своего дохода, чтобы постепенно создавать капитал (в том **числе и** пенсионный).

3. У Андрея нет ликвидного резервного фонда. Этот фонд необходим для финансовой поддержки на случай непредвиденных финансовых затруднений. Он должен равняться как минимум размеру трех месячных расходов, то есть \$12-24 тыс.

Таким образом, у Андрея полностью открыты все пункты плана финансовой защиты, то есть Андрей и его семья подвержены значительным финансовым рискам.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИЗМЕНЕНИЮ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

Ниже написаны те начальные предложения, которые я дал Андрею, глядя со своей колокольни.

1. В первую очередь **Андрею** необходимо взять под контроль свои расходы и **уменьшить некоторые статьи расходов, с тем чтобы начать инвестировать**, что является самым острым на сегодняшний день вопросом для Андрея. Если сейчас этого не сделать, Андрею придется для выполнения намеченных целей пользоваться кредитами, которые потянут в последующем значительные регулярные выплаты, что, в свою очередь, все равно приведет к уменьшению текущих расходов. Причем к значительному уменьшению. Такое развитие событий (постоянное пользование кредитами) неизбежно приведет человека к финансовому кризису.

Дать конкретные рекомендации по урезанию той или иной статьи очень непросто, потому что мне сложно оценить образ жизни Андрея в деталях. Тем не менее, исходя из опыта работы со своими клиентами и таблицы расходов Андрея, я бы сделал некоторые корректировки (в сторону уменьшения) по отдельным статьям, как это показано в табл. 6.

Честно говоря, те корректировки, которые я предложил, очень мягкие. На мой взгляд, для достижения всех своих целей Андрей может пожертвовать большим и уменьшить расходы и на квартиру (переехать в более дешевую), и на косметику и бытовую химию, и на одежду, и на спорт.

Но важно не то, как и насколько я урезал расходы — важно то, какую сумму Андрей сможет регулярно (ежемесячно) инвестировать в соответствии с планом.

Давайте начнем с ежемесячных вложений в размере \$1100 в месяц (разница между ежемесячными доходами и расходами).

Помимо **\$1100** Андрей должен дополнительно инвестировать ежемесячно еще \$580. Это деньги на отпуск (\$4200 в год), страховки (**\$1270**) и абонемент в фитнес-клуб (\$1400). Так как Андрей не расходует **эти** деньги каждый месяц, он должен их накапливать в **банке**, чтобы взять их оттуда к моменту платежей.

ИТОГО ежемесячные инвестиции Андрея должны составлять \$1680 (48 тыс. руб.).

В последующем при инвестировании должен действовать принцип: **ЗАПЛАТИ СЕБЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ. Это значит, что каждый месяц Андрею необходимо откладывать \$1680 (о том, куда, поговорим позже) до того, как он начнет расходовать эти деньги на другие цели.**

Таблица 6. СТАТЬИ РАСХОДОВ СЕМЬИ

Статьи расходов	Фактические, \$	Плановые, \$
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ		
Квартира	710	710
Телефон, Интернет	15	15
Одежда, обувь	200	100
Продукты	1000	500
Отдых, развлечения (без отпуска)	10	10
Бензин	100	100
Косметика, бытовая химия	500	200
Ремонт автомобиля	30	30
Лекарства	10	10
Мобильный телефон	55	55
Спорт	233	233
Кредит	313	313
Другие	250	50
ИТОГО ежемесячно	3426	2326
ЕЖЕГОДНЫЕ РАСХОДЫ		
Отпуск	4200	4200
Страховка автомобиля	1270	1270
Абонемент (фитнес)	1400	1400
ИТОГО ежегодных разовых	6870	6870
ИТОГО РАСХОДЫ ЗА ГОД	47 982	34 782

Я пока не говорю о том, что, инвестируя ежемесячно такую сумму, Андрей сможет достичь всех своих целей. По всей видимости, для этого потребуются значительно большая сумма, но я не думаю, что Андрей сможет настолько значительно уменьшить свои текущие расходы или увеличить текущие доходы.

Вопрос инвестируемой суммы — самый основной.

Мои рекомендации, куда, как и сколько вкладывать, я дам позже. Сейчас важно определиться с суммой, чтобы у меня была основа для расчетов. На основе этой цифры я буду строить план размещения средств.

2. Андрею необходимо приобрести полис страхования жизни, так как он является основным кормильцем в семье. Это один из основных пунктов плана

финансовой защиты, и он тем более важен, поскольку Андрей — единственный кормилец. Как правило, я **рекомендую** в таких случаях открывать **программы накопительного страхования**, которые включают в себя и страхование жизни, и консервативное инвестирование с целью накопления средств на пенсию, то есть фактически закрывают две позиции плана финансовой защиты. Но возможно также разделение этих двух пунктов, то есть покупка отдельно полиса страхования жизни (без накопления) и инвестирование средств, предназначенных на будущее (на пенсию) в другие **консервативные** инструменты.

3. Открыть депозитный счет в банке для первичного накопления и ежемесячно переводить туда определенную сумму (48 тыс. руб.). Этот счет необходим для первичного накопления средств, и одновременно данный депозит служит резервным фондом. Средства резервного фонда должны храниться на депозите со следующими условиями:

- возможностью пополнения счета;
- возможностью частичного снятия средств со счета без потери процентов;
- желательно с фиксированным процентом на протяжении действия депозита;
- желательно с ежемесячной или ежеквартальной капитализацией.

На этот счет Андрей должен ежемесячно переводить свои деньги — \$1680 (48 тыс. руб.). Эти же средства будут служить **резервным фондом**, то есть темп деньгами, которые можно использовать в случае непредвиденных финансовых проблем.

Таким образом, резервный фонд не будет лежать без работы — Андрей будет получать по нему хороший доход.

Распределение рисков

Этот вопрос — один из основополагающих, так как ответ на него показывает, какой стратегии инвестирования будет следовать человек.

До начала любого размещения средств следует определить те риски, которые Андрей готов принять при размещении средств. Это — валютный и рыночный риски.

В своих ответах Андрей дал информацию, как он хотел бы разместить свои деньги по валютам, распределить деньги по рискам не смог, так как он пока вообще не задумывался над инвестированием.

Поэтому я даю здесь свои рекомендации по распределению инвестиционных рисков Андрея:

- 40% — консервативные инвестиции;
- 50% — умеренные;
- 10% — агрессивные.

В данной структуре значительную долю занимает консервативное инвестирование — 40%. Это связано с тем, что Андрею уже 36 лет и ему пора задуматься

маться о том, на что он собирается жить на пенсии, так как в консервативные активы инвестируются в первую очередь пенсионные деньги.

Но эту структуру активов планируется создать не сегодня, а в течение определенного срока. Когда **Андрей** закроет основные позиции своего плана (покупка квартиры и обучение детей) и на первое место станут другие цели. Во-первых, создание полноценного пенсионного плана. К тому моменту Андрей станет еще старше, и возможности для риска своими **деньгами** уменьшатся.

Пожелания Андрея по валютному риску были следующими:

- доллары — 30%;
- евро — 30%;
- рубли — 40%.

Я считаю, что нет смысла вносить изменения в корзину, предложенную Андреем, так как она вполне страхует валютные риски при инвестировании.

Выше были изложены мои первоначальные предложения для Андрея.

НО... самое основное предложение, касающееся уменьшения расходной части бюджета, Андрей не принял категорически. Именно от того, какую часть своего дохода человек может инвестировать, зависит то, насколько достижимы его цели.

В этой части (постановка целей) Андрей сделал коррективы. В частности:

- покупка автомобиля — \$10 тыс. вместо \$30 тыс.;
- из статей расходов убирается \$1400 ежегодной покупки абонемента на фитнес — если получится, Андрей купит абонемент за счет внеплановой премии;
- расходы на образование детей Андрей не скорректировал, но далее мы посмотрим, насколько возможно собрать такой капитал на образование (\$80 тыс.);
- Андрей прогнозирует увеличение своего дохода с 2006 г. на \$1 тыс., а с 2008 г. — еще на \$1 тыс., т. е. до \$6 тыс. в месяц.

Пенсия Андрея так и осталась чем-то неопределенным.

Далее — фрагмент нашей с Андреем переписки после того, как Андрей отказался урезать свои расходы.

Мое письмо:

«Андрей, есть 4 пути поиска дополнительных финансовых средств, необходимых для достижения своих целей:

1. Уменьшение расходов семьи. Этот шаг вы считаете для себя неприемлемым, хотя мой опыт показывает, что при доходе \$4 тыс. в месяц люди могут без сильных ограничений инвестировать ежемесячно от \$1 до \$2 тыс.
2. Увеличение доходов. Для вас этот вопрос пока находится в неопределенной стадии.
3. Корректировка целей. Это значит, вам следует забыть об автомобиле за \$30 тыс., о накоплении фондов на обучение детей в размере \$80 тыс., о покупке квартиры за \$200 тыс. А также и о пенсии в размере \$1 тыс.

4. Финансирование за счет банковских кредитов. Это путь к финансовой пропасти.

Что касается ваших целей и кредитов, то, взяв осенью 2005 г. кредит на покупку нового автомобиля в размере \$24 тыс. (на 3 года под 9%), вы увеличиваете ежемесячные платежи по кредитам на \$780, и они составляют \$1100 в месяц. Плюс КАСКО — \$1150 в год (или больше?). Вопрос: за счет чего вы платите дополнительно \$780 в месяц? Вам необходимо урезать свои расходы, хотя вы не видите такой возможности.

Если в 2006 г. вы возьмете ипотечный кредит в размере \$ 150 тыс. сроком на 20 лет (под 11%), ваши ежемесячные платежи по данному кредиту составят \$1500 в месяц. $\$1100 + \$1500 = \$2600$ в месяц. Еще год после получения ипотечного кредита вам придется ежемесячно платить по всем кредитам \$2600 в месяц.

*Если ваши доходы останутся на том же уровне, ваши **среднемесячные** расходы должны будут сократиться до \$1400 в месяц.*

Готовы ли вы к этому?

Возможно, вы решите взять потребительские кредиты, для того чтобы погашать задолженность, но вы, как финансист, сами знаете, к чему это ведет. Андрей, скажите мне, по какому из этих четырех путей вы готовы идти?»

Ответ Андрей:

*«Касательно путей: 1. Таких людей я видел, НО у них оба супруга работают, совокупный доход, как правило, больше и не более одного ребенка. Других вариантов нет. 2. Увеличить доходы — это мой крест, который я тащил, тащу, и буду тащить. Надеюсь, в ближайшее время подвижки в этом произойдут. Для целей планирования можно на 2006-2007 гг. поставить \$5 тыс. (\$3500 фикс. + \$1500 раз в квартал), далее \$6 тыс. (\$4 тыс. + \$2 тыс.). О годовых бонусах можно мечтать, пусть это останется на сладкое. Хотя просто 13-ю зарплату можно предусмотреть, это довольно частое явление. 3. Автомобиль за \$30 тыс. меняю на машину за \$10 тыс. (ставка 9%, первый взнос 10%, страховка 9,9%). Кредит на квартиру не \$150 тыс., а \$170-180 тыс. (первый внос **10-15%**) Образование детей — это святое. Пенсия — желательно тоже оставить, но как получится. 4. Квартиру без кредита купить мне не представляется возможным. Можно вернуться из Москвы в провинцию, но уровень доходов там позволит буквально владеть нищенское существование (достаточно посмотреть на моих родственников, хотя далеко не последние люди). Что касается ипотечного кредита, нужно учесть, что при покупке квартиры исчезнет арендная плата, то есть она будет в виде ипотечных платежей, плюс коммунальные расходы».*

Именно на основании тех коррективов, на которые согласился Андрей, я и делаю расчет его плана.

В результате таких корректировок Андрей должен инвестировать ежемесячно до середины 2006 г. по \$140 в месяц (\$4 тыс. руб.) за счет экономии от фитнеса, плюс те деньги, которые Андрей расходует не ежемесячно, а ежегодно — \$105 (3 тыс. руб.) на страховку и \$350 (10 тыс. руб.) на отпущ.

ИТОГО: \$595 или 17 тыс. руб.

Личный финансовый план строится консультантом совместно с клиентом, по согласованию. В данной ситуации я не видел способов финансирования тех потребностей Андрея, которые он обозначил как свои цели, но Андрей не желает кардинально менять ситуацию и цели.

Но ЛФП — это не волшебная палочка, и он не может сделать невозможное. Это были мои первые впечатления касательно плана Андрея.

Но после того как я сделал расчеты, оказалось, что у Андрея не все так плохо, и если он действительно увеличит свои доходы и размер инвестиций, как предполагает данный план, то он сможет достичь всех своих целей и уйти на пенсию даже ранее намеченного срока.

При построении любого плана необходимо все нанести на бумагу (или в компьютер). Даже имея за плечами опыт разработки множества личных финансовых планов, я не могу с первого взгляда оценить, насколько реализуемы цели.

Именно об этом я говорю на всех своих семинарах — все должно быть написано (напечатано) на бумаге!!! Только тогда, когда вы все увидите своими глазами, а не просто прикинете в голове (*«Нет, это, видимо, у меня не получается»*), вы поймете, сможете вы это сделать или же нет.

План Андрея еще раз доказал, что это правило верно (табл. 7).

Колонки *N-R* — операции, проводимые в тот или иной год.

Колонки *E-M* — накопления в активах на тот или иной год.

С сентября 2005 г. Андрей ежемесячно переводит на свой депозитный счет в банке 17 тыс. руб. (\$595).

В ноябре 2005 г. Андрей берет кредит в размере \$9 тыс. на 3 года под 9% годовых на покупку автомобиля. Ежемесячный платеж по кредиту — \$295.

Расходы Андрея:

- первоначальный взнос — \$1 тыс.;
- страховка — \$1 тыс.

И оплачивает **\$11** тыс. за автомобиль и страховку.

Здесь появляется финансовая дыра, которую необходимо закрыть, — \$810. То есть у Андрея недостаточно средств, чтобы сделать эти платы. Но я не думаю, что у него возникнут проблемы с этой суммой.

С декабря 2005 г. расходы Андрея увеличиваются на \$295 — погашение кредита за автомобиль, поэтому с января Андрей будет ежемесячно инвестировать уже не \$595, а \$300.

Кроме того, увеличатся его ежегодные расходы по страховкам: **\$1270 + \$1 тыс. = \$2270.**

Январь 2007 г.

Предполагаем, что до июля 2006 г. Андрей будет ежемесячно инвестировать по \$300, а с июля — \$1300.

Основная задача в 2006 г. — покупка квартиры с использованием ипотечного кредита, а также средств от продажи квартиры (\$50 тыс.).

Таким образом, в 2006 г. Андрей получит приток наличных средств (без учета потраченных на текущие расходы):

- от продажи квартиры на юге России -- **\$50** тыс.;
- от банка (ипотечный кредит) — **\$170** тыс. **Условия** кредита — **\$170** на 20 лет под **11%** годовых. Ежемесячный платеж на погашение — \$1760.
- накопления за счет ежемесячных инвестиций — **\$9900**.

ВСЕГО: \$229 900.

Использование этой суммы:

- \$200 тыс. — покупка квартиры;
- \$6500 — комиссия банку за выдачу кредита;
- \$2270 — оплата страховок;
- \$4 тыс. — отпуск.

ВСЕГО: \$212 770.

Остаток после распределения — \$17 100.

В связи с покупкой квартиры у Андрея исчезнут расходы на аренду квартиры — \$700 в месяц.

Часть этих средств Андрей использует на покупку полиса страхования жизни (\$200 в год).

Остальные деньги Андрей должен инвестировать, поэтому с 2007 г. **размер ежемесячных инвестиций увеличится до \$1800 в месяц.**

Здесь следует сказать, что мы предполагаем оставить текущие расходы Андрея на том же уровне. Все же дополнительные доходы должны инвестироваться, чтобы Андрей мог достичь всех своих поставленных целей.

Январь 2008 г.

К этому времени на счете в банке накапливается \$42 тыс.

В 2007 г. Андрей начинает финансировать обучение старшей дочери — по **\$6 тыс. в год.**

Распределение средств в 2007 г.:

- \$4 тыс. — открытие накопительной пенсионной программы с ежегодным взносом \$5 тыс. сроком на 20 лет;
- \$6 тыс. — обучение дочери;
- \$21 120 — погашение ипотечного кредита;
- \$2270 — оплата страховок;
- \$4 тыс. — отпуск.

Остаток на счете в банке — \$4300.

В 2007 г. Андрей полностью погасит свой потребительский кредит, поэтому с 2008 г. его расходы уменьшатся на \$623:

- \$300 — уменьшение платежа по страховке;
- \$323 — обслуживание кредита.

Часть этих средств (\$200) будет размещаться.

				Консервативные		Умеренные		Агрессивные
	Первичное накопление в банке	Другие источники дохода	Отток в банке после инвестирования и расходов	Накопление средств на счетах в страховых компаниях	Накопление средств в фондах	Накопление средств в недвижимости в РФ	Накопление средств в ПФО России	Накопление средств в ПФОх
A	B	C	D	E	F	G	H	I
06.2005 г.								
08.2005 г.	-		-	-	-	-	-	-
10.2005 г.	595		595	-	-	-	-	-
11.2005 г.	1190		-810	-	-	-	-	-
12.2005 г.	-215		-215	-	-	-	-	-
2007 г.	9899	50 000	17 129	-	-	-	-	-
2008 г.	41 729		4339	4000	-	-	-	-
2009 г.	42 047		4927	8120	-	-	-	-
2010 г.	46 417		4597	12 364	-	-	5000	-
2011 г.	46 064		4244	16 735	-	-	10500	-
2012 г.	45 685		3865	21 237	-	-	11550	5000
2013 г.	45 278		2458	25 874	12 000	-	12705	5750
2014 г.	43 770		2950	30 650	12 960	-	18976	11 613
2015 г.	44 297		3477	35 569	23 997	-	20873	13 354
2016 г.	44 863		4043	40 636	25 917	-	32960	15 358
2017 г.	44 939		4119	45 856	27 990	-	46256	17 661
2018 г.	45 018		4196	51 231	30 229	-	50882	20 310
2019 г.	45 102		4282	56 768	32 647	-	55970	23 357
2020 г.	45 190		4370	62 471	35 259	-	61567	26 860
2021 г.	45 283		4483	68 345	38 080	-	67724	30 889
2022 г.	45 380		4560	74 396	41 126	-	74496	35 523
2023 г.	45 483		16 363	80 628	44 416	-	81946	40 851
2024 г.	57 889		11 816	87 046	-0	200 000	-0	0
2025 г.	53 110	10 000	7990	119 658	-0	210 000	-0	1
2026 г.	49 087	10 000	3967	153 247	-0	220 500	-0	1
2027 г.	44 859	10 000	-261	187 845	-0	231 525	-1	1
2028 г.	40 415	11 500	40 415	185 684	-0	255 256	-1	1
2029 г.	40 415	11 500	40 415	184 554	-0	268 019	-1	1

Таблица 7. ПЛАН НАКОПЛЕНИЯ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Сумма, перечисляемая в страховую компанию	Сумма, перечисляемая в фонды	Сумма, перечисляемая в надбавочность	Сумма, перечисляемая в ПИФ	Сумма, перечисляемая в агрессивные ПИФы	Другие плановые расходы	Отпуск	Кредит	Общая сумма кредитов
J	K	L	M	N	O	P	Q	R
					11 000		9000	
					208 770	4000	170 000	
4000					8270	4000		21 120
4000					8000	4000		21 120
4000			5000		7700	4000		21 120
4000			5000		7700	4000		21 120
4000				5000	7700	4000		21 120
4000	12 000				1700	4000		21 120
4000			5000	5000	1700	4000		21 120
4000	10 000				1700	4000		21 120
4000			10 000		1700	4000		21 120
4000			10 000		1700	4000		21 120
4000					11 700	4000		21 120
4000					11 700	4000		21 120
4000					11 700	4000		21 120
4000					11 700	4000		21 120
4000					11 700	4000		21 120
4000						4000		21 120
4000	-47 970	200 000	-90 141	-44 936		4000		21 120
30 000						4000		21 120
30 000						4000		21 120
30 000						4000		21 120
-6700					18 200			
-6700					18 200			

Кроме этого, с 2008 г. Андрей планировал увеличение своего дохода до \$6 тыс. в месяц. Весь дополнительный доход (\$1 тыс.) также должен откладываться.

Размер инвестируемой суммы с 2008 г. должен увеличиться до \$3 тыс. в месяц.

2009 г.

На счете в банке накопится \$42 тыс.

Распределение:

- \$4 тыс. — пенсионная программа;
- \$6 тыс. — обучение дочери;
- \$21 120 — погашение ипотечного кредита;
- \$2 тыс. — оплата страховок;
- \$4 тыс. — отпуск.

На счете в банке остается \$5 тыс.

В 2008 г. Андрей полностью погашает очередной кредит на покупку автомобиля, и его расходы уменьшатся приблизительно на \$600 в месяц (за счет страховки \$300 и погашения кредита \$300).

Половину этой суммы (\$300) Андрей использует для инвестирования.

Итого с 2009 г. размер ежемесячных инвестиций составит \$3300, и в дальнейшем эта сумма расти больше не будет.

2010 г.

На счете в банке накопится \$46 500.

Распределение:

- \$4 тыс. — пенсионная программа;
- \$5 тыс. — **ПИФ**;
- \$6 тыс. — обучение дочери;
- **\$21 120** — погашение ипотечного кредита;
- \$1700 — оплата страховок;
- \$4 тыс. — отпуск.

На счете в банке остается \$4500 и т. д.

Основные этапы плана Андрея.

2013 г. — завершение обучения старшей дочери.

2017 г. — начало обучения младшей дочери. Ежегодные отчисления на обучение — \$10 тыс.

2024 г. — продажа всех финансовых активов (за исключением пенсионной программы) и покупка недвижимости (\$200 тыс.) для сдачи в аренду.

2028 г. — завершение платежей по ипотечному кредиту и прекращение рабочей деятельности.

К этому моменту капитал Андрея составит \$420 тыс., в том числе:

- \$190 тыс. — страховая компания (пенсионная программа);
- \$230 тыс. — недвижимость.

Оба актива — страховая компания и недвижимость — позволят Андрею получать регулярный пассивный ежегодный доход в размере \$18 200 (\$1500 ежемесячно):

- \$11 500 — от недвижимости (5% капитала);
- \$6700 — из страховой компании (3,5% капитала).

Очень важно то, что Андрей будет получать пассивный доход из двух разных источников:

- гарантированную часть — из страховой компании;
- негарантированную — в виде ренты.

В случае возникновения проблем на рынке недвижимости (что вполне вероятно в столь длительном периоде времени) Андрей всегда будет получать средства из СК.

Доход, получаемый в виде ренты, больше, чем доход из СК, но он не является гарантированным.

Доход, получаемый из страховой компании, является гарантированным и пожизненным.

Каждый год размер аннуитета будет увеличиваться в зависимости от результатов работы компании, но не менее чем на 1%.

Данный план показывает, что Андрей может достичь своих целей при условии жесткой дисциплины и путем планомерных и целенаправленных инвестиций части своего дохода.

При выбранной стратегии размещения средств Андрей будет застрахован от основных инвестиционных рисков, и 50% консервативных вложений позволят ему даже в периоды нестабильной ситуации на различных финансовых рынках получать небольшой, но постоянный доход.

В данном плане не названы конкретные банки, страховые компании и фонды во избежание какой-либо рекламы, но все те инструменты, которые здесь упомянуты, совершенно реальны и отработаны уже не один раз.

Базой для любого плана является размер инвестируемой суммы. Если в жизни человека происходят изменения и личный план нуждается в корректировках, человек должен понимать и осознавать, что, если он уменьшит инвестируемую сумму, его цели могут оказаться недостижимыми. Именно поэтому ЛФП служит также тем самым стимулятором, который должен заставить человека снова найти пути увеличения своих доходов, чтобы все у него в жизни получилось так, как надо.

Очень важно следить за тем, как растет капитал: в соответствии с планом или же с расхождением в ту или иную сторону. Если человек видит, что он получил доход не такой высокий, как это было запланировано в расчетах, это совсем не значит, что нужно срочно менять структуру активов. Все инвестиции, предусмотренные планом, являются долгосрочными или среднесрочными, поэтому не очень высокие результаты работы ПИФа, инвестиционного фонда, страховой компании за 1 год — это не показатель того, что так должно быть всегда.

Данный план рассчитан на достаточно консервативных предположениях по доходности, поэтому следует ждать скорее привлекательных результатов от инвестирования, нежели негативных.

Самый главный результат при построении Личного Финансового Плана состоит в том, что человек видит, куда он идет, и осознает реальные пути достижения своих целей.

Желаю всем успехов и финансовой независимости!

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Консалтинговая группа «Личный Капитал» и наши услуги

О компании и ее директоре

Консалтинговая группа «Личный Капитал» была зарегистрирована в Минске в 2002 г.

Директор и основной соучредитель компании — Владимир Савенок.

САВЕНOK Владимир, 1959 г. р., финансовый консультант, автор ряда статей в таких известных российских изданиях, как газета «Ведомости», журнал «Русский Newsweek», журнал «Секрет фирмы», а также в белорусских деловых газетах и журналах. Принимал участие в программе ОРТ «5 вечеров с Андреем Малаховым».

Основное образование — высшее техническое. Дополнительное образование — Академия Народного хозяйства при Правительстве России, более 10 семинаров в зарубежных банках, обучение в институте МВФ. После института работал инженером, затем руководителем частной фирмы, а с 1992 г. — в банковской сфере. Владимир начинал свою работу в банковской сфере с работы в должности главного экономиста Национального банка Республики Беларусь (Центральный банк Беларуси) в 1992 г., а к 1998 г. возглавлял Департамент международных операций НБ РБ и был членом Совета директоров Национального банка. Помимо работы в Национальном банке был сотрудником также крупных коммерческих банков Беларуси: ОАО «Белвнешэкономбанк» и ЗАО «Банк международной торговли и инвестиций». Основной вид деятельности в банках — управление ресурсами. При этом самым основным критерием размещения средств являлась НАДЕЖНОСТЬ, будь то деньги банка или собственные средства. Именно здесь Владимир получил огромный опыт оценки степени надежности партнеров, которым банки доверяли деньги.

Работая в банках, Владимир пришел к выводу, что спекуляции на финансовых рынках, будь то валютный рынок или рынок ценных бумаг, крайне редко приносят доход (за 10 лет работы он не встречал ни одного удачливого спекулянта, но не раз видел грустные глаза проигравших) и отнимают массу нервной и физической энергии. Поэтому Владимир и его коллеги предпочитают работать с финансами консервативно, не рискуя всеми своими средствами, а распределяя финансовые риски. В 1998 г. Владимир уехал работать по приглашению за рубеж, на Кипр, в компанию **ASBISC Ltd.**, основным видом деятельности

которой является продажа комплектующих к компьютерам на территории Восточной Европы. Компания имеет свои дочерние филиалы во всех странах Восточной Европы и СНГ. В компании Владимир занимал должность казначея, то есть контролировал потоки денежных средств, и снова получил доказательство того, что ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ ПАРТНЕРА — то основное, от чего зависит благосостояние и компании, и каждого человека. За период работы Владимира в компании размер невозвращенных от дебиторов средств уменьшился в 5 раз! Еще до выезда за рубеж Владимир работал на рынке ценных бумаг США. Это самый развитый рынок, и информация с него наиболее доступна. Владимир изучал компании, акции которых продавались на рынке, оценивал их перспективу и, безусловно, их надежность. Будучи за рубежом, Владимир разработал собственные системы оценки надежности компаний, которые полностью оправдали себя. После возвращения он снова был сотрудником ЗАО «Банк международной торговли и инвестиций» в течение 1,5 лет.

С января 2002 г. Владимир занимается консалтинговой деятельностью, помогая людям избежать проблем в будущем, защитить финансово себя и своих близких, не просто сохранить свои деньги, но приумножить их и обеспечить себя и своих родных на всю оставшуюся жизнь. Надеемся, что наша работа будет вам полезна.

0 наших услуг

Финансовые консультанты нашей группы оказывают услуги по всем вопросам, касающимся личных финансов.

У человека финансовые проблемы появляются в двух случаях:

- КОГДА ДЕНЕГ НЕТ;
- КОГДА ДЕНЬГИ ЕСТЬ.

В обоих случаях человеку, как правило, необходим грамотный финансовый консультант.

Именно таким консультантом и является Консалтинговая группа «Личный Капитал».

Мы предлагаем вам следующие услуги:

1. КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ по вопросам:
 - планирования личных средств;
 - инвестирования личных средств;
 - построения Личного Финансового Плана и Плана Инвестирования.
2. ПРОВЕДЕНИЕ ОБУЧАЮЩИХ СЕМИНАРОВ.
3. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ в открытии счетов в российских и зарубежных страховых компаниях, инвестиционных и хедж-фондах, банках, у брокеров.

Если вас заинтересовали наши услуги, пишите нам по адресу: **info@financialconsulting.com**

Звоните нам по телефонам:

В Москве — 8 (495) 922-10-91, 8 (926) 223-6-555, 8 (903) 612-29-17.

В Санкт-Петербурге — 8 (921) 184-57-15.



Савенок Владимир Степанович начал работать в банковской сфере в 1992 г. в должности главного экономиста Национального банка Республики Беларусь (центральный банк Беларуси), а к 1998 г. возглавлял Департамент международных операций НБ РБ и стал членом Совета директоров Национального банка. Помимо работы в Национальном банке работал в крупных коммерческих банках Беларуси —

Белвнешэкономбанке и Межторгбанке. Основной вид деятельности — управление ресурсами. Основное образование — высшее техническое. Дополнительное образование — Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, обучение в институте МВФ. В настоящее время В. Савенок является директором ООО «Консалтинговая группа "Личный Капитал"», зарегистрированного в Москве, и одновременно финансовым консультантом.

Как достичь своих жизненных целей — обеспечить себя и детей, дать им хорошее образование? Над этим задумывается большинство людей, и каждый раз все сводится к тому, где взять деньги. Книга дает ответ на этот сложный вопрос. Деньги всегда можно найти, если начать их контролировать. Это не значит, что нужно жестко ограничивать себя во всем. Контроль необходим для того, чтобы понять, куда деньги уходят, и направить их в нужное русло.

«Как составить личный финансовый план» — книга о том, как привести личные финансы в порядок и как, заранее спланировав собственные денежные потоки, достичь желанной финансовой независимости. Также автор показывает, как следует оценивать и распределять инвестиционные риски и как разработать собственную стратегию инвестирования. Все рекомендации сопровождаются наглядными примерами.

Книга продолжает серию «Управляй своими деньгами» и предназначена для широкого круга читателей, интересующихся темой личных финансов.

ПИТЕР®

Заказ книг:

197198, Санкт-Петербург, а/я 619
тел.: (812) 703-73-74, postbook@piter.com

61093, Харьков-93, а/я 9130
тел.: (057) 712-27-05, piter@kharkov.piter.com

www.piter.com — вся информация о книгах и веб-магазин

ISBN 5-469-01387-1



9 785469 013877