

Оглавление

Предисловие партнеров издания	5
Введение	
Для кого написана эта книга и чему она не учит	7
1. Чего вы хотите? Рисуем автопортрет и ставим задачу	13
1.1. Управление личными финансами. Мы все хотим одного и того же	13
1.2. Основы инвестирования. Особенности в «мелочах»	20
1.3. Практикум для частного инвестора	30
1.3.1. Возраст имеет значение	30
1.3.2. Резерв на черный день	32
1.3.3. Домашнее задание для инвестора	34
1.4. Советы консультанта	36
2. Основные инструменты для сохранения и приумножения ваших денег. Плюсы и минусы	39
2.1. Банковский депозит. Привычно, но всегда ли хорошо?	39
2.2. Облигации: надежные и не очень	44
2.3. Почему мы боимся акций и как на них можно заработать?	48
2.4. Паевые фонды: их уже больше, чем акций	57
2.5. Практикум для частного инвестора	69
2.5.1. Жизнь после смерти банковской тайны	69
2.5.2. 100%-ная гарантия	71
2.5.3. Как вложить деньги на падающем рынке?	73
2.5.4. Вложение в недвижимость без ее покупки	74
2.5.5. Как заработать на кризисе?	76
2.6. Советы консультанта. Какие инструменты инвестирования больше всего подходят вам и как их лучше использовать?	76
3. Глобальный подход к инвестированию	80
3.1. Зачем нужны зарубежные вложения?	80
3.2. Практикум для частного инвестора	90
3.2.1. Большая ловушка. Офшоры	90
3.2.2. Деньги «плохие» и «хорошие»	93
3.2.3. Как защитить валютные сбережения	95
3.2.4. Как заработать на слабом долларе	98
3.2.5. Рынок в тумане. Глобальный подход	99
3.2.6. Управление активами: как в швейцарском банке?	103
3.3. Советы консультанта. Как лучше вложить свои деньги за рубежом?	106
4. Инвестиции с гарантией.	
Каков результат? Примеры из практики	109
4.1. Просто о сложном: структурированные продукты. Опыт банка HSBC	109
4.2. Чтобы ждать было недолго. Как это делает Scottish Life International?	117
4.3. Банк BNP Paribas: доход выше — времени больше	125

4.4. Практикум для частного инвестора	131
4.4.1. Инвестиции с гарантией	131
4.4.2. 20% годовых в надежном банке	133
4.4.3. «Мелочи» инвестирования	135
4.4.4. Япония с гарантией, или в поисках идеальных вложений	137
4.5. Советы консультанта. Как правильно выбрать инвестиции с гарантией?	140
5. Что держать в своем портфеле?	
Основы стратегии разнообразия активов	143
5.1. Asset allocation как эффективный метод построения инвестиционного портфеля: подходы, проблемы, решения	143
5.2. Практикум для частного инвестора	164
5.2.1. О чем умолчал «богатый папа»?	164
5.2.2. Всего понемногу. Сбалансированный портфель	166
5.2.3. Удачная попытка	167
5.2.4. Инвестиции «с перчиком»	169
5.2.5. Новогодняя ревизия	171
5.3. Советы консультанта. Стремимся к идеалу	173
6. Организация вложений. Чем хорош английский метод?	176
6.1. Private banking плюс страхование жизни в одном пакете. Зачем и для кого?	176
6.2. Практикум для частного инвестора	192
6.2.1. Используем английский метод	192
6.2.2. Как создать личный пенсионный фонд за рубежом?	194
6.3. Советы консультанта. О возможностях эффективной организации вложений	197
7. Как это сделать на практике? Ваш финансовый доктор	201
7.1. Какие бывают финансовые консультанты? Как сделать правильный выбор?	
Не забудьте про независимость и оплату	201
7.2. Практикум для частного инвестора	220
7.2.1. Доверяй, но проверяй: о пользе «второго» мнения	220
7.2.2. Атмосфера сотрудничества как фактор успеха	223
7.2.3. Когда идти к «финансовому доктору»?	225
7.2.4. Кто в ответе за совет?	228
7.2.5. Бренд не имеет значения	230
7.3. Советы консультанта. Правильное начало — половина дела	233
8. Слагаемые успеха. Инвестируем без ошибок	236
8.1. Искусство задавать вопросы и давать правильные ответы	236
8.2. О чем еще следует помнить	245
8.3. Типовые ошибки. Теперь их у вас не будет	248
8.4. Практикум для частного инвестора	251
8.4.1. Миллион для сына. Инвестирование для детей и их будущего	251
8.4.2. Финансовые советы для женщин	254
8.4.3. Какой быть структуре личного капитала?	257
8.4.4. Защита в \$1 млн	259
8.5. Советы консультанта. Важно все	261
Заключение	
Автор раскрывает главный «секрет» философии здравого смысла.	264

Предисловие партнеров издания

Дорогие друзья!

Я очень рад, что именно мы — УРАЛСИБ | Банк 121, работающий в области Private Banking, — оказали поддержку в издании книги Исаака Беккера «Не потеряй! О чем умолчал “папа” Кийосаки?». Во-первых, автор хорошо известен и уважаем в профессиональном сообществе. Мы уже много лет читаем его колонки в «Ведомостях». Во-вторых, у нашего банка есть опыт сотрудничества с Исааком Беккером, и мы на практике убедились, что имеем дело с мудрым человеком и высококлассным специалистом.

На мой взгляд, книга, которую вы держите в руках, актуальна и многослойна. Каждый читатель сможет найти в ней то, что его интересует больше всего. Так, для молодых, наверное, наиболее увлекательным и полезным будут главы, посвященные управлению личными финансами и основным инструментам инвестирования, их плюсам и минусам. Внимание более старших и состоятельных наверняка привлечет материал о глобальных вложениях и «английском» методе организации инвестиций. Дотошный же читатель прочитает эту книгу от корки до корки, а занятый деловой человек сможет моментально ухватить суть, ознакомившись с советами, которые дает автор после каждой главы. В общем, я уверен, что всех, кто серьезно озабочен вопросами сохранения и приумножения своего капитала, эта книга не оставит равнодушным.

Если, прочитав ее, вы поймете, что пора более серьезно заняться своими личными и семейными финансами, захотите стать более эффективным и современным инвестором, то знайте, что мы в УРАЛСИБ | Банк 121 всегда будем рады вас видеть и окажем всестороннюю помощь в любом из ваших начинаний.

Приятного вам чтения!

С искренним уважением,
Андрей Дегтярев

*Главный исполнительный директор
УРАЛСИБ | Банк 121*

Введение

Для кого написана эта книга и чему она не учит

Я писал эту книгу достаточно долго. Идея созрела давно, но ее план лежал у меня на столе около года. И только когда понял, что это в принципе то, что, на мой взгляд, нужно, я начал ее готовить. Я вынашивал ее, как женщина вынашивает ребенка.

Работая финансовым консультантом, мне приходится часто встречаться с людьми, выслушивать их проблемы, задачи, готовить для них предложения, потом годами сотрудничать с ними. Многие становятся для меня близкими друзьями, я знаю их семьи, дни рождения и проблемы. И каждый раз я прохожу одну и ту же дорогу.

Как правило, у человека, который приходит ко мне за советом, достаточно мало знаний в области личных финансов: как лучше организовать свои деньги, куда их лучше вложить, как их обезопасить, как передать следующему поколению. Иногда это даже кажется удивительным: профессионал в своей области, сумевший построить отличный бизнес, который приносит хороший доход, теряется, стоит коснуться вопроса организации его личных денег. Успех этих людей в бизнесе не дает им знаний и опыта в работе с личными финансами. Каждый раз мы потихоньку начинаем проходить эту школу, я объясняю им простые вещи, отвечаю на их вопросы.

Эти вопросы, как правило, одни и те же. Поэтому я решил собрать их вместе и постараться ответить на них в этой книге.

В этом определенная корысть для меня. С человеком, который прочитает эту книгу и придет ко мне на консультацию, я потрачу меньше времени на ликбез, оставив больше на решение конкретных задач.

Это, конечно, не главное. Моя цель — нарисовать цельную картину организации личных финансов и инвестирования на основании моего многолетнего практического опыта работы в качестве финансового консультанта.

С чего все началось

История этой книги начинается осенью 2002 г. Меня пригласили стать участником одной из первых выставок, посвященных частным инвестициям, которая проходила в Москве. Я с радостью согласился, тем более что было обещано, что выставку посетят состоятельные люди: владельцы и топ-менеджеры различных компаний — люди, заинтересованные выгодно разместить свои деньги, в том числе и за рубежом.

Мы долго готовились, тренировали персонал, сделали разные буклеты. И вот гостиница «Рэдиссон Славянская», открывается выставка. Первое, что мы видим, — непонятного вида люди с большими пакетами, которые переходят от стенда к стенду, сгребая литературу, ручки и другие сувениры. Казалось, этот поток никогда не иссякнет. Через час половины наших запасов уже не было.

Сказалось отсутствие у меня опыта участия в российских выставках. Все остальные участники знали, что некоторые люди используют такие выставки, чтобы заработать, но не на финансовых рынках, а... собирая буклеты и сдавая их на макулатуру. «Что ж, — подумал я, — лиха беда начало, дальше будет лучше!».

Но дальше лучше не было: мимо нашего стенда в основном пробегали люди, спрашивая: «А где тут Forex?»

Это был 2002 г., Forex был на взлете. Людям казалось, что это так просто — сидя у себя на кухне, зарабатывать деньги на колебаниях валютных курсов. Уже тогда эта тема была хорошо раскручена. Сейчас тоже. Основная масса посетителей пришла за этими услугами.

Моему разочарованию не было предела: столько усилий, денег и времени потрачено впустую. В какой-то момент я встал посреди прохода, зазывая проходящих мимо остановиться и хотя бы посмотреть на возможности, которые открывают зарубежные рынки.

Тщетно. Люди искали Forex.

Я уже признал свое поражение, когда ко мне подошел молодой человек. Это оказался Борис Сафронов, заместитель главного редактора «Ведомостей». Тогда газета готовила новый еженедельный раздел о частных инвестициях «Личный счет». Там, в частности, предполагалась рубрика, в которой делились бы опытом люди, вкладывающие свои деньги, или профессионалы, помогающие другим инвестировать их средства.

Узнав, чем я занимаюсь, Борис предложил мне поделиться своим опытом вложения денег за рубежом. Ему казалось, что это должно быть интересно и полезно. Я с удовольствием принял это предложение.

Поэтому я бы назвал осень 2002 г. временем, когда начала создаваться эта книга. В ее основу положены те практикумы, которые я написал для «Ведомостей» начиная с 2003 г.

Правда, писать простым и понятным языком для людей, которые никогда не сталкивались с вопросами инвестирования, такие небольшие практикумы оказалось достаточно сложно. Я хочу отдать должное и еще раз поблагодарить Бориса Сафронова, который взял на себя труд работать со мной, с человеком, который никогда ничего подобного не писал. Иногда текст на полторы страницы готовился целый месяц. Мне пришлось учиться проще излагать свои мысли, делать колонки более короткими и конкретными, абстрагироваться от некоторых вещей и выделять то главное, что будет интересно читателям. Эту школу я прошел благодаря большому терпению и такту, с которыми работали со мной сотрудники «Ведомостей»,

так что большое им спасибо, и в том, что эта книга появилась на свет, — их большая заслуга.

При чем тут богатый папа

Я отношусь к тем людям, для которых название играет определяющую роль. Я склонен думать о том, что важно назвать ребенка правильно, ведь, давая имя, мы зачастую определяем судьбу человека. Когда я пишу свои практикумы, для меня очень важно дать правильное название, поставить правильную задачу и потом ее решить. Также и с книгой. Это не просто название, это то, что сейчас называется message — «послание», это концепция, которую я попытался изложить в этой книге.

Заголовок «О чем умолчал “папа” Кийосаки?» взят из одного из практикумов, который есть в книге. Вынося его в название книги, я, конечно, хотел внести какую-то интригу, выделить книгу среди многих подобных. Но основная идея этой книги в названии «Философия здравого смысла для частного инвестора».

Сложно себе представить, сколько книг написано о личных финансах, методах инвестирования, сколько придумано стратегий и сногшибательных идей о том, как заработать большие деньги на фондовом рынке. С каждым годом этих книг становится все больше, рождаются новые идеи. Как рядовому инвестору, человеку, который состоялся, заработал свои деньги, разобраться во всем этом многообразии подходов, методов, инструментов?

Я считаю инвестирование своеобразным сплавом искусства и науки, где не существует формулы успеха. Поэтому лучше всего руководствоваться философией здравого смысла, и эту философию я пытаюсь пронести сквозь всю книгу, дав инвестору — будущему или настоящему — подобие путеводной нити, которая может помочь ему в любых ситуациях, связанных с вопросами сохранения и преумножения своих денег.

Эта философия здравого смысла определила структуру книги. Она очень проста и, надеюсь, понятна для любого, кто когда-либо задумывался о своих деньгах: как их сохранить, как защитить от инфляции, как накопить определенные средства для ребенка или на учебу, как обеспечить себе хорошую пенсию и достойную старость.

Сначала речь пойдет о том, какие потребности существуют у того или иного человека, какие у него есть финансовые цели и как их правильно поставить. Далее я расскажу, какие инструменты можно использовать для достижения этих целей. Этому будут посвящены вторая и третья главы.

Многие люди, особенно те, которые только начинают вкладывать свои деньги на фондовом рынке, боятся его, причем боятся справедливо. Они не хотят рисковать своими деньгами, для них важно, чтобы не было риска потерь. Поэтому специальная глава посвящена продуктам, которые позволяют инвестировать именно так.

Пятая глава — о портфельных инвестициях. Она больше интересна тем людям, у кого крупные инвестиции, кто вкладывает не в один-два паевых фонда, а имеет возможность организовать собственный инвестиционный портфель. Как лучше это сделать, какие типы портфелей бывают, достигим ли идеал, к которому мы стремимся, — вот основные вопросы, которые рассматриваются в этой главе, и мне кажется, что этого вполне достаточно, чтобы человек получил представление о том, что такое портфельные инвестиции и как лучше к ним подходить.

Шестая глава посвящена организации вложений. Мало знать и использовать хороший инструментарий, очень важно еще правильно организовать свои вложения. Иногда умелая организация инвестиций решает практически все задачи инвестора — даже без вложения денег. В этой главе я расскажу об одном из таких способов, который предпочитаю сам. Это «Английский метод», весьма популярный в Великобритании уже десятки лет.

Все это лишь популярное описание проблем инвестирования. Решать свои финансовые проблемы лучше с помощью профессионала — так же, как вы идете к доктору при проблемах со здоровьем. Но хорошего врача «передают из рук в руки», и с «финансовым доктором» то же самое. Поэтому в седьмой главе я попытаюсь рассказать, как найти хорошего финансового консультанта, как с ним работать, на что следует обратить внимание.

Последняя глава — о типовых ошибках при инвестировании и как их избежать.

Для кого написана эта книга

Она не предназначена для тех, кто ищет рецепты быстрого обогащения, она не предназначена тем, кто хочет узнать суперэффективный метод работы на фондовом рынке. Я вообще не верю в такие методы, потому что метод, который описан в книге, если даже он и был удачен, как правило, после публикации перестает работать и интересен только с точки зрения определенного опыта. Эта книга не для таких людей. Поэтому, если вы держите ее в руках в магазине и заглянули во введение, отложите ее — она не для вас.

Эта книга для долгосрочных инвесторов, для тех, кто зарабатывает деньги в областях, не связанных с финансами. Она для тех, кто хочет получить представление о системе управления личными финансами, кто хочет ответственно и со знанием дела разговаривать со своими финансовыми советниками. Эта книга для таких людей. Надеюсь, для них она будет полезна.

Как читать эту книгу

У современного делового человека мало времени. Хочется прочитать много книг — и профессиональных, и художественных, и исторических, но каждый раз откладываешь. Особенно это касается не развлекательных книг, а тех, которые требуют ума. Поэтому трудно представить себе человека, который,

как бы он ни нуждался в совете, возьмет толстый фолиант и прочитает его от корки до корки.

Поэтому я составил эту книгу так, чтобы читатель мог ей воспользоваться независимо от того, каким временем он располагает. Каждый может выбрать те части, которые ему более интересны.

Можно прочесть книгу от начала до конца или пролистать за полчаса. Этого достаточно. Если вы читаете введение, а затем советы консультанта в конце каждой главы, то в принципе за полчаса вы получите определенное представление обо всей книге и даже сможете воспользоваться приведенными советами.

У кого времени больше, могут пойти другим путем. Каждая глава разбита на две части: описание задачи (без сложных умозаключений, обилия цифр и графиков) и практикум для инвестора, в котором разбираются конкретные случаи. Поэтому, если вы хотите быстро прочитать всю книгу, можно, не читая практикумы, просто просмотреть содержание глав.

Для подготовленного читателя наибольший интерес, возможно, представляют практикумы — конкретные случаи из моей практики финансового консультанта.

Я специально сохранил их в том виде, как они писались для «Ведомостей» — не публиковались, а именно писались, ведь на страницах газеты всегда не хватает места, и многие колонки сокращались. Философия здравого смысла для частного инвестора не существует «вообще», а лишь в привязке к конкретному событию. Важно знание, которое у нас было в то время, и то, чем мы руководствовались в тот момент при принятии решения.

В заключение я хочу выразить благодарность людям, без которых не было бы этой книги, без которых я бы не состоялся как профессиональный финансовый консультант.

Это прежде всего мой первый учитель **Рос Пэйс**, недавно отметивший 40-летие деятельности в области финансового консультирования. Он преподавал мне первые уроки в международном финансовом консультировании. Я очень благодарен **Кевину Муду**, возглавлявшему сеть финансовых консультантов OFS WorldNet, где я начинал работать. Он очень по-доброму отнесся ко мне, когда я начинал карьеру, и поддерживает меня до сих пор.

Еще я очень благодарен **Дональду Грэхему**, одному из умнейших и талантливейших людей, которых я встречал, работая в сфере финансовых услуг. Это человек-энциклопедия: когда у меня возникает сложный вопрос или сомнения, я могу посоветоваться с ним и знаю, что всегда получу правильный и нужный мне ответ.

Я очень благодарен одному из первых моих учителей **Крису Холли**, бывшему представителю страховой компании «Дженерали Интернешнл» в Европе и на Ближнем Востоке. Таких продавцов я не видел никогда! Этому человеку нельзя отказать, своим напором и обаянием он может продать что угодно, может подать материал так, чтобы он выглядел заманчиво и интересно, но при этом он человек предельно честный и ответственный.

Особую благодарность я хочу выразить тем, с кем я работаю в «Ведомостях», кто помогает мне готовить колонки. Борис Сафронов для меня — своеобразный камертон моих удач или неудач. Людмила Коваль, которая редактирует «Личный счет» последние годы, человек большого такта, ее замечания всегда по делу и конкретны.

Особая благодарность всем моим клиентам. Общение с ними было движением в обе стороны. Я помогал им в финансовых вопросах, они же делились со мной опытом, я учился у них житейской мудрости. Общаясь с каждым из них, я добавляю что-то новое в свою философию здравого смысла, которую использую для тех, с кем работаю.

Книга написана. Она начинает свою самостоятельную жизнь. Я буду признателен всем, кто пришлет мне свои замечания и предложения на iibekker@mail.ru. Лучшие из них будут использованы при подготовке следующего издания, а их авторы получат бесплатные приглашения на мои семинары и мастер-классы.

В заключение хочу пожелать читателям этой книги хорошего времяпрепровождения, новых идей и благополучия.

Доброго здоровья вам и вашим финансам!

Чего вы хотите? Рисуем автопортрет и ставим задачу

1.1. УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ. МЫ ВСЕ ХОТИМ ОДНОГО И ТОГО ЖЕ

Профессиональный взгляд

Существует такое понятие, как «профессиональный взгляд». Например, портной, видя мужчину, волей-неволей определяет, хорошо ли сидит на нем костюм, обращая внимание на все недостатки или, наоборот, отмечая, что костюм выглядит великолепно, шит у хорошего мастера из очень красивой дорогой ткани. Так же стоматолог, глядя на человека, обращает внимание на его зубы. Но это видно только специалисту.

Модница всегда, желает она того или нет, просканирует женщину, пришедшую на какой-либо прием. Она отметит, как та одета, соответствует ли сегодняшней моде, что на ней нового, а что — из прошлой коллекции и какого модного дома, оценит ее сумочку и особенно драгоценности. Люди, которые ценят богатство и разбираются в этом, постараются по машине определить ваше благосостояние и финансовые возможности.

Это профессиональный взгляд людей на мир. Он есть и у финансового консультанта.

Когда я разговариваю со своими клиентами, отвечаю на их вопросы, я вижу какое-то плавающее средство в океане. На нем человек, который пришел ко мне, его семья, близкие люди, его дом, машина, счета в банке, бизнес, дети от других браков, возможно, любовница. Все, кто связан деньгами с этим человеком, чье благополучие зависит от его финансового состояния.

На чем плывете вы?

Как правило, люди начинают свое плавание с чего-то простого. Со временем «плот» молодого человека может превратиться в корабль или в океанский лайнер. Во всяком случае мне сложно представить себе «корабль» Билла Гейтса, Уоррена Баффетта, Романа Абрамовича или других сверхбогатых людей. Но мы говорим не о них, а о принципе, о профессиональном взгляде.

Я часто задаю себе вопрос: почему у меня выработался такой взгляд? Ответ прост: деньги нужны человеку постоянно, что бы он ни хотел приобрести — продукты, лекарства, блага, сервис. Так устроена жизнь. Образно говоря, деньги держат человека и его семью на плаву. Личные финансы семьи — это и есть то плавучее средство, которое помогает людям плыть по океану жизни.

Конечно, на деньги не купишь ни здоровья, ни счастья, но вопросы о смысле жизни мы оставим философам.

У каждого есть своя система личных финансов, задумывался он об этом или нет, прилагает он усилия, чтобы ее улучшить, или в его словаре такого словосочетания, как «управление личными финансами», нет. Бедный студент, который только начинает свой жизненный путь, уже имеет свою систему финансов: часть денег ему дают родители, часть он получает в виде стипендии, еще он, возможно, подрабатывает. Интуитивно, не прибегая к сложным расчетам, он знает свои потребности: одну вещь ему купят родители, а на другую придется копить. Стипендия ненамного больше, чем стоит поход с девушкой в клуб, значит, нужно подрабатывать. Даже на таком примитивном уровне, когда человек еще связан финансовой пуповиной с семьей, но уже начал делать серьезные шаги к самостоятельной жизни, уже есть система финансов, которую ему придется планировать.

Система личных финансов — наш «корабль в море жизни». Он должен быть устойчивым, эффективным. Никакие невзгоды, никакие шторма не должны прервать путешествие. Система должна быть устроена так, чтобы, даже если корабль будет поврежден, члены семьи не «утонули», а продолжили заниматься своими делами, питаться, одеваться, учиться, работать и т. д.

Почему я не люблю «финансовый план»?

Для того чтобы этот механизм работал, существует то, что называется Personal Financial Planning, «личное финансовое планирование». Это устоявшееся название, набор финансовых инструментов и процедур, которые в идеале дают возможность человеку финансово обеспечить достижение тех жизненных целей, которые он ставит перед собой.

Мне такое название никогда не нравилось, потому что оно не отражает суть процесса, особенно для человека, который родился и вырос в Советском Союзе, в России. Для нас еще долгие годы слово «планирование» будет достаточно сомнительным. Во-первых, оно дискредитировало себя благодаря

многолетней практике планирования в Советском Союзе. Во-вторых, составить план — это только часть любого дела. Важнее другое — управление личными финансами, следование этому плану, разумное отношение к нему, его постоянный мониторинг и, возможно, изменение.

Именно с такой точки зрения, мне кажется, лучше рассматривать все эти вопросы.

Основные задачи

Как правило, выделяют следующие задачи управления личными финансами:

- увеличение личного богатства и повышения уровня жизни;
- накопление на определенные нужды;
- защита членов семьи и недвижимости;
- расчеты по кредитам;
- минимизация налогов;
- наследование;
- инвестирование.

Среди основных задач, которые приходится решать для успешного управления личными финансами, я бы выделил задачу **увеличения личного богатства и повышения уровня жизни**. Иногда эти две задачи делят, но я считаю, что их надо рассматривать вместе. Человек всегда стремится повысить свой уровень жизни: хорошо питаться, улучшить жилищные условия, получать хорошие медицинские услуги и т. д. Понятно стремление иметь большой капитал, расширить возможности в бизнесе, в творчестве. Возможно, у многих людей эти задачи нигде не зафиксированы, но когда у человека появляется семья, дети, возникает и естественное интуитивное стремление жить лучше.

Среди задач управления личными финансами особое место занимают задачи **накопление на определенные нужды**. Программы накопления могут различаться по целям, но по сути они все одинаковые. Например, в семье родился ребенок. Мы знаем, что в 18 лет он окончит школу, и хотим ему дать хорошее образование и накопить деньги на обучение. Некоторые родители начинают это делать сразу после рождения ребенка, некоторые — когда он идет в школу. Задача может ставиться по-разному, но по сути это одна из задач управления финансами.

Так же люди копят деньги на машину, на дом.

Как отдельную задачу можно рассматривать **накопление денег на старость**. Это одна из важнейших задач планирования и управления личными финансами. Ее решают при помощи так называемых пенсионных программ. Каждый человек определяет, когда он хочет уйти на пенсию и какой доход он хочет получать. Исходя из этого, он выбирает пенсионную программу и начинает ее осуществлять. Во многих странах пенсионное планирование

имеет определенные льготы: государство стимулирует людей готовиться к пенсии. В России пенсионные программы пока не очень развиты, но в жизни каждого человека наступает время, когда он может рассчитывать только на свои пенсионные деньги.

Чрезвычайно важен и комплекс задач, связанных с **защитой семьи и недвижимости**. Мы не можем предвидеть все. Можно спланировать уход на пенсию, покупку дома через несколько лет, накопить определенную сумму к совершеннолетию ребенка и многое другое. Но личные финансы должны быть защищены от непредвиденных событий. Человек может заболеть, потерять трудоспособность или бизнес. Это может случиться с каждым, и мы должны быть защищены, нам должно хватить денег на то, чтобы пройти через эти невзгоды.

Решать такие вопросы помогают различные виды страхования: медицинское, от несчастных случаев, жизни, от потери трудоспособности. В том же ряду стоят вопросы, связанные со страхованием жилья: от пожаров, наводнений, несчастных случаев. Речь идет о целом комплексе вопросов защиты себя и своей семьи от непредвиденных событий.

Следующая задача защиты личных финансов — **рассчитаться с кредитами**. В России эта проблема пока не очень актуальна, сейчас насущный вопрос — размер процентной ставки. В западных странах, где потребительское кредитование существует десятилетия, для многих семей существует проблема избавиться от существующих кредитов. Многие, попав в эту кабалу, потом всю жизнь работают исключительно на то, чтобы погасить долги. На американском радио есть программа Money Show. Ее ведущий Дейв Рамсей (Dave Ramsey) каждый раз рассказывает, как не залезать в кредиты и быстрее рассчитаться по взятым кредитам. Программа идет в прямом эфире, туда звонят люди, рассказывают свои истории, ведущий отвечает на вопросы. Кульминация — те, кто рассчитался по всем долгам, кричат в микрофон, и этот крик раздается по всей Америке: «I am free!» — «Я свободен». Эти люди больше ничего не должны.

Вопросы **налогов** тоже включаются и часто рассматриваются как одна из сторон управления личными финансами. Во всем мире считается, что, если человек на законных основаниях может минимизировать свои налоги, он обязательно должен это делать. Налоговые консультанты специально консультируют, обучают, просвещают людей как это сделать легально и правильно, как сделать так, чтобы не переплачивать налогов.

Еще один важный аспект, который со временем будет все более актуальным, — **вопрос наследования**, передачи капитала от одного поколения другому. Россияне только начинают сталкиваться со всеми сложностями этой процедуры. Нужно учесть, кому и как передается капитал, какие налоги придется при этом заплатить, как обучить наследника разумно управлять капиталом, который ему останется. Какой механизм наследования будет лучше работать в том или ином случае. Эти вопросы нужно решать, не откладывая. Если об этом не подумаете вы, то кто-нибудь подумает за вас.

Последний по счету, но не по важности — **вопрос инвестирования**. Он, хотя и выделяется отдельно, на самом деле связан практически со всеми остальными. От того, как вкладываются средства, зависит очень многое в личных финансах — и накопление, и пенсионная программа, да почти все. В том числе как решается основная задача — сохранить и приумножить заработанное. Этому и будет посвящена наша книга, одному из центральных вопросов управления личными финансами.

О важности жизненного цикла

Для определения задач финансового планирования важно ответить на вопрос: где мы находимся на графике жизненного цикла? Человек рождается, проходит определенный путь в жизни и уходит в мир иной. За это время он проходит целый ряд физиологических, духовных и других циклов.

Англичане выделяют семь этапов в жизненном цикле, которые связаны между собой и определяют финансовые цели и задачи человека:

- 1) детство;
- 2) период до женитьбы;
- 3) ранняя стадия брака;
- 4) семья с детьми;
- 5) семья со взрослыми детьми;
- 6) супруги предпенсионного возраста;
- 7) пенсия.

В каждом из этих этапов есть свои особенности.

Например, вся забота о финансовых нуждах детей до того, как они станут взрослыми и начнут работать, как правило, лежит на плечах родителей. Детство — это счастливое время, когда можно не задумываться, откуда берется деньги, хотя многие люди сейчас начинают об этом думать в раннем возрасте.

Молодые люди, не вступившие в брак, — это, как правило, те, кто учится или только начинает. У них появляются свои первые заработки. Они начинают думать о том, что когда-нибудь создадут семью, которой понадобится квартира, что неплохо собрать какие-то деньги на свадьбу, на машину, на другие вещи, которые необходимы для нормальной жизни — семейной или несемейной. Но главное — молодые люди стремятся по возможности жить самостоятельно, отойти от родителей. Для этого нужны деньги. Во многом это связано и с карьерой, и с обучением, и с теми стремлениями, которые есть у молодого человека.

Когда люди женятся, финансовых проблем становится больше. Молодой семье нужно вести хозяйство, где-то жить, делать первые шаги. Много зависит от помощи родителей, были ли у них соответствующие накопления. Возможно, молодые люди сами хорошо зарабатывают и могут воспользоваться

ипотекой. В это время люди еще не задумываются о медицинской страховке, пенсионном страховании, а жизнь кажется бесконечной.

На следующий этап люди переходят с появлением ребенка. Ситуация резко меняется, возникает ответственность за малыша. Ребенок полностью зависит от родителей, от их успехов, возможностей кормить, одевать, учить и т. д. В этой ситуации первоочередной задачей с точки зрения финансового планирования является страхование жизни одного или обоих родителей в пользу ребенка. Это до совершеннолетия защитит ребенка от сложностей, которые могут возникнуть при потере одного или обоих родителей.

Следующая категория — семьи, где дети уже выросли. Здесь возникает вопрос образования, затраты растут вместе с потребностями ребенка, необходим большой доход. Кроме того, это уже то время, когда и сами родители должны задумываться о том, что, возможно, им нужны лучшие условия для жизни, большая жилплощадь. В это время очень остро встает вопрос создания пенсионных накоплений, потому что следующий этап, в который перейдут люди, — предпенсионный период, когда уже поздно что-либо собирать. Если вы думали о своих пенсионных делах, то у вас, в принципе, должно быть все нормально. Если нет, то это последний шанс что-то сделать.

Последний этап — пенсионный период. Только тогда человек начинает понимать, насколько он был мудр, заранее занимаясь финансовым обеспечением своей старости, что ему удалось разместить свои деньги, и они работали и приносили доход. Тогда у него и у его семьи будет обеспеченная старость.

Это самый общий обзор циклов, которые проходит каждый человек. С первых шагов и до пенсии кривая дохода, как правило, возрастает. С выходом на пенсию доход в большинстве случаев сокращается.

Здравый смысл в личных финансах

Конечно, в идеале было бы здорово, если бы человек рождался с собственным финансовым планом, где все было бы расписано, и, следуя ему, уверенно шагал по жизни. Но так не бывает. Конечно, финансовый план — хорошая штука, но нужно не слепо следовать ему, а действовать исходя из здравого смысла.

Нарисовать можно самую благостную и красивую картинку, но жизнь может перевернуть ваш план уже на следующий день после того, как он будет составлен. Хотя определенные идеи, намерения должны быть.

В одной книге по личным финансам я прочитал такой пример. Некий господин, который увеличил свои доходы за счет сверхбережливости, время от времени обходил свои пиджаки, собирал по карманам мелочь. Он подсчитал, сколько собрал за один раз, потом экстраполировал это на всю свою жизнь. Оказался прекрасный источник дохода. Я очень удивился, о какой сумме может идти речь, когда собираешь деньги по карманам. А главное — как они туда попадают?

Нас учат быть бережливыми и вести семейное бюджетирование — записывать, сколько вы потратили на дорогу, на электричество (выключать свет в комнате), не тратить деньги на «перекусы» (возможно, брать бутерброды на работу), покупать ребенку вещи подешевле. Подобных примеров много, к этим мерам нужно прибегать разумно, не перегибая палку. Нельзя превращать жизнь в скрупулезный подсчет расходов. Мне кажется, больше перспектив не в том, чтобы зажимать траты до мелочности, а в том, чтобы расширять возможности увеличения своего дохода. Правильно организует свои личные финансы только тот, кто видит основной источник благополучия в расширении горизонта дохода в своих инвестициях. Это главное. Хотя я, конечно, не призываю к расточительности или к бездумной трате денег. Во всем должна быть мера, здравый смысл.

Другой пример, опять же достаточно свежий. В одном журнале читаю: молодая семья, оба простые клерки, зарабатывают немного, но планы наполеоновские. Через пять лет они хотят просторный дом в Подмосковье, еще один на Канарах, дорогую машину. И журнал печатает для них финансовый план. Я думал, эта задача не решается... Еще как решается — просто зарплата каждого через год должна вырасти до \$50 000 и методом сложных процентов рассчитывается возможность достижения поставленных целей.

Конечно, эта фантастика не имеет никакого отношения к финансовому планированию. Надо стремиться зарабатывать больше, возможно, начать собственный бизнес — без этого никакой финансовый план не поможет достичь высоких целей, но надо быть реалистом, при определении своих целей нельзя забывать о здравом смысле.

О пользе знаний

Чтобы нормально относиться к финансовой стороне своей жизни, чтобы преуспеть, человеку необходимы знания. Они нужны даже для того, чтобы общаться с профессионалом, чтобы получать платные консультации по тому или иному вопросу финансового планирования. Взрослым людям нужно читать определенную литературу, следить за прессой, прислушиваться к тому, что говорят коллеги, друзья. Для молодых людей, для детей вопрос более серьезный. Детям в каждой семье в той или иной мере надо объяснять на простом и понятном языке, что такое деньги, как они зарабатываются, на что их стоит тратить, а на что нет, как беречь деньги, как они вкладываются, как они сохраняются, что такое инфляция. На примере того, как ведется финансовая политика в той или иной семье, ребенок должен видеть, учиться отношению к деньгам. Возможно, со временем этому будут учить в школе. В любом случае этим ненавязчиво должны заниматься родители. Какой-то уровень финансового ликбеза должен быть у каждого человека. Чем лучше ваше понимание вопросов, связанных с управлением личными финансами, тем больше шансов на то, что финансы вашей семьи будут в порядке.

1.2. ОСНОВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ. ОСОБЕННОСТИ В «МЕЛОЧАХ»

История о том, как я всем предлагал «Scottish Life»

Это был конец 1990-х, я начинал свою работу в новой компании международных финансовых консультантов. Мне хотелось сразу показать себя с лучшей стороны. Я был единственный неангличанин в компании, мне было достаточно сложно. В то время я считал, что самым удачным инвестиционным продуктом является предложение компании Scottish Life Int. Дальше я расскажу об этом подробнее, а пока речь о том, что на рынке появился, на мой взгляд, достаточно интересный продукт.

Его идея в том, что инвестор может сам выбрать приемлемую для себя степень риска и в зависимости от нее каждые три месяца видеть результаты своих вложений — положительные или отрицательные. Например, вы могли сделать «ставку» на то, что американский фондовый рынок в ближайшие три месяца время вырастет. Если так и произойдет, вы получаете свою премию, которая объявляется заранее. Если вы хотите, чтобы премия была больше, можете выбрать не 100%-ную гарантию, а, допустим, 95%-ную, рискнуть 5% своего капитала. Тогда, если американский рынок вырастет, вы получите большую премию, если нет, ваши потери ограничены 5%.

Такие программы были связаны и другими рынками — европейским, японским, можно было делать определенные комбинации. Тогда мне казалось, что это достаточно простой продукт, привлекательный для инвестора и я смогу быстро сделать большие продажи.

Я провел множество встреч и презентаций, но никакой отдачи не было. Никто не покупал этот продукт, никто даже не пытался узнать о нем более подробно.

Наконец, появился человек, кто заинтересовался этим продуктом. Это был знаменитый российский хоккеист, который долго играл в NHL, сумел отложить достаточно крупную сумму. Его карьера закончилась, а тренерская работа пока не приносила больших гонораров. Он стал задумываться о том, чтобы деньги, которые лежали у него на банковских депозитах, стали работать более эффективно.

Наконец-то мне представилась возможность показать себя в новой компании и в то же время сделать доброе дело для уважаемого человека. Это предложение заинтересовало меня и тем, что на одном из семинаров известный финансовый консультант рассказывал, что сделал свою карьеру на обслуживании только знаменитых спортсменов. Они очень ценят хороших консультантов, ведь их работа не оставляет им времени заниматься своими деньгами, их часто обманывают.

В своих мечтах я рисовал и видел в числе клиентов армию известных спортсменов, которые не знают, куда деть деньги.

Мы сели в холле. У меня возникла мысль взять у него автограф, потом я подумал, что сделаю это потом. Я рассказывал ему, какой это замечательный продукт, какая компания его предлагает, как она надежна. Я щелкал один слайд за другим, мне казалось, что все идет очень здорово. Хоккеист молчал. Его молчание я воспринимал как согласие и продолжал. Я жонглировал цифрами, показывал, как было бы здорово, если бы деньги были вложены три, четыре, пять лет назад. Так мы подошли к концу презентации. Хоккеист молчал. Я спросил, есть ли у него вопросы, может мне стоит остановиться на чем-то более подробно. Он посмотрел на меня и сказал: «Нет, вы все рассказали. Это в самом деле интересно — вкладывать деньги и каждые три месяца ждать результата. Но в таком случае я предпочитаю Лас-Вегас. Там ты тоже знаешь свой риск, но результат не нужно ждать три месяца. Спасибо».

Сказать, что я остался в недоумении, — значит ничего не сказать. Это был крах. Но со временем этот крах помог мне понять одну простую вещь, о которой идет речь в этом разделе: все люди разные, у каждого свои потребности, задачи, уровень профессиональной подготовки, видение и опыт инвестирования, наконец, свой здравый смысл. Основываясь на всем этом, человек ищет тот вариант, который больше всего ему подходит. Не существует универсальных методов, которые бы подходили всем.

Этот эпизод стал для меня поворотным пунктом, уроком, который показал, что нельзя прийти на встречу с заранее готовым решением, я не умнее людей, которым нужны мои услуги.

С одной стороны, мы все одинаковые, мы хотим одного и того же: нормально жить, обеспечить своих детей, иметь хорошую старость, в случае болезни иметь деньги, чтобы пройти трудные времена, и так далее. Но в то же время мы все очень разные. Когда приходится решать задачи, связанные с инвестированием, мы должны понимать, что наша задача в чем-то типична, а в чем-то уникальна. Нам нужен человек, который не просто продает какой-то продукт, а который выслушает нас, поймет наши особенности и сделает нам предложение, которое будет соответствовать нашим пожеланиям, задачам.

Что такое инвестирование?

Существует много определений понятия «инвестирование». Попробуем посмотреть на этот вопрос с точки зрения здравого смысла. Что для каждого из нас, для обычных людей, играет основную роль в этом процессе, что мы вкладываем в это понятие?

Во-первых, мы можем здесь выделить следующую цепочку: «деньги — время — деньги». Очень похоже на знаменитую формулу «деньги — товар — деньги», которая является своеобразной модификацией принципа инвестирования. Попросту говоря, мы вкладываем деньги. Это значит, что мы на какое-то время расстаемся со своими деньгами, отчуждаем от себя эти деньги, ожидая, что по прошествии некоторого времени они к нам вернуться, но

уже в большем размере. Вот основной принцип: мы вкладываем D и через некоторое время хотим получить D' . И чем больше D' , тем более удачны наши вложения.

Время является одним из существенных факторов инвестирования, от этого зависит, насколько эффективно то или иное вложение. Одно дело получить 50% дохода за год, другое — те же 50% за пять лет. Поэтому есть определенная связь между продолжительностью инвестирования и отдачей, которую мы получаем.

К большому сожалению, существует вероятность того, что, инвестируя свои деньги в тот или иной проект, в те или иные акции, облигации, мы можем получить меньший доход, чем ожидали. Можно вообще не получить дохода. Эта вероятность получения или неполучения того результата, на который мы рассчитывали, и является риском. Поэтому в инвестировании есть два базовых понятия, о которых всегда нужно помнить, которые всегда должны быть в любых ваших расчетах: **время и риски**, которые вы берете на себя.

При чем здесь «могу» и «хочу»?

Более подробно о возможных рисках мы поговорим чуть позже. Сейчас мне бы хотелось рассказать о вечном конфликте, который существует между понятиями «хочу» и «могу». Это философский вопрос. Данный конфликт существует в различных сферах деятельности человека. По-своему и очень интересно он проявляется в инвестировании.

Когда ко мне приходит клиент, я, как правило, спрашиваю его: «Какой доход вы бы хотели получить от инвестирования ваших денег?» Часто мне отвечают: «Максимальный». А на мой вопрос «На какой риск вы готовы идти?» ответ, как правило, «Минимальный». И этот конфликт между «хочу» и «могу», между вечным и понятным желанием, свойственным человеку, вложить свои деньги и получать от них максимальный доход, в то же время не рискуя или рискуя очень мало своими деньгами, очень важен. Это базовый конфликт.

Это то место, где начинается работа финансового консультанта. Его задача в том числе помочь снять этот конфликт, по возможности направляя желание клиента инвестировать свои деньги в правильное русло, в русло здравого смысла, следить за тем, чтобы инвестор вложил деньги с тем уровнем риска и на тот срок, которые он может себе позволить. Не выше и не ниже. Потому что если инвестор вкладывает свои деньги с риском ниже того, что он может себе позволить, значит, его доход будет меньше, и в конце концов клиент не будет доволен. Если он вложит свои деньги с риском выше того, что он может себе позволить, то он может потерять часть денег.

Более подробно о том, как правильно выбрать финансового консультанта, как лучше работать с ним, мы поговорим в седьмой главе.

Четыре фактора, которые влияют на выбор инвестора

Я бы выделил четыре основных фактора, которые определяют выбор инвестором того или иного инвестиционного продукта:

- 1) **задача инвестирования;**
- 2) **отношение к риску;**
- 3) **время;**
- 4) **профессиональная подготовленность.**

Возвращаясь к моему неудачному опыту продаж продуктов Scottish Life, следует сказать, что мне следовало бы вначале подробно узнать обо всех этих факторах у хоккеиста и только потом решать, стоит ли ему предлагать этот продукт.

Основные задачи инвестирования

Прежде всего я бы хотел выделить три основные задачи инвестирования. В первом разделе мы говорили о задачах финансового планирования: о пенсии, о накоплениях для детей, о задачах увеличения капитала и так далее. Все эти и другие подобные задачи с точки зрения инвестирования можно сгруппировать в три основные категории. Первая — **сохранение капитала**, вторая — **получение дохода**, третья — **рост капитала**. Сами названия уже говорят о каждой из задач, тем не менее скажем несколько слов о каждой из них.

Задача **сохранения капитала** очень важна для человека любого возраста, для любой семьи с любым уровнем достатка, потому что каждый день зверь, который называется «инфляция», съедает кусочек того, что мы заработали. Можно много говорить о том, как бороться с инфляцией, но повлиять на нее мы не можем. Единственное, что мы можем делать, — защищаться.

В 2007 г., когда писалась эта книга, инфляция в России составила около 12%. Это значит, что на те деньги, которые вы накопили, вы можете купить на 12% меньше. Причем у обеспеченных людей деньги обесцениваются быстрее: недвижимость, товары категории люкс дорожают гораздо быстрее, чем те, по которым считается инфляция.

Во многих других странах инфляция меньше, но она все равно есть. В Америке в среднем за последние 20 лет инфляция составила 3%. Примерно на таком же уровне инфляция в Европе.

Сохранить деньги значит прежде всего уберечь их от инфляции. Для этого существует масса возможностей. Наиболее распространенный путь — держать деньги на депозите в банке. Как правило, в западных банках уровень депозитных ставок немного выше текущего уровня инфляции. В России сейчас ставки по депозитам, как правило, не перекрывают инфляцию.

Задача **роста капитала** связана с первой задачей сохранения: естественно, человек хочет, чтобы деньги не только сохраняли покупательную способ-

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru