

БАБАЙКИН

На пенсию в 35 лет



Бабайкин На пенсию в 35 лет

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55699732

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-05972-6

Аннотация

Вам тоже надоело вставать по утрам и бежать на ненавистную работу? Представляем вам самую добрую, веселую и нескучную книгу по инвестициям "На пенсию в 35 лет". Читается легко. Основана на личном опыте. Узнайте как автору удалось выйти на раннюю пенсию!

Содержание

ГЛАВА 1	4
Как выйти на пенсию в 35 лет?	6
Подготовка к побегу из офиса	19
Почему все ненавидят инвесторов?	26
Инвесторы против бизнесменов.	32
ГЛАВА 2	36
Моя система образования. Как бесплатно стать успешным инвестором	36
Семья и друзья – главные “враги” начинающего инвестора	45
Инвестируйте в продолжительность жизни	47
Сначала увеличьте свой доход	52
Как научиться сберегать при любом уровне дохода	55
Конец ознакомительного фрагмента.	63

ГЛАВА 1

ВВЕДЕНИЕ

Слышали ли вы о движении FIRE? Это аббревиатура. Расшифровывается как “financial independence, retire early” – “финансовая независимость, ранний выход на пенсию”. Движение зародилось в США более 10 лет назад. Число его сторонников увеличивается из года в год. Есть они и в России. Я – один из ранних пенсионеров.

Мой опыт не уникален. Я никакой не гуру, а всего лишь маленький частный инвестор, у которого получается жить исключительно с доходов от инвестиций. Даже в моем окружении есть другие ранние пенсионеры, просто они являются менее публичными личностями.

Зачем я написал книгу? Есть должок перед Вселенной. Возможно, звучит наивно и глупо. Но это очень сильная мотивация.

Я ничего не продаю. Ни курсов, ни семинаров, ни доверительного управления.

Чем данная книга отличается от других? Я прочел

несколько десятков книг по инвестированию. Читать было очень тяжело – они написаны языком бухгалтера. В них мало личного опыта и много теории. Авторы зачем-то специально все усложняют. Все это страшно раздражает. Мне кажется, что можно рассказывать проще, поскольку инвестиции – это не наука, а ремесло.

Успехов, друзья!

P. S. Спасибо Елене Овечкиной и Виктории Недбаевой за помощь в написании материала.

Как выйти на пенсию в 35 лет?

В 35 лет мои доходы от инвестиций начали полностью покрывать расходы. И я вышел на пенсию. Весь путь занял чуть больше 10 лет.

В моем случае мотивацией стало желание как можно скорее уйти из найма, а затем из собственного бизнеса. Очень хотелось избавиться от ощущения рабской жизни. Сегодня, когда я еду в метро, то часто вижу несчастные лица людей. Их эмоции – лучший мотиватор. Я не хочу снова оказаться на их месте.

Выход на пенсию превратился для меня в бизнес-проект. Попробую описать последовательность действий.

Постановка целей

Сначала у меня была базовая цель: пассивные доходы должны были полностью перекрыть мои потребности. Я попробовал найти эту возможность в собственном бизнесе, не получилось. Выяснилось, что любой бизнес требует внимания. Как только я отходил от операционного управления, все начинало стагнировать, команда – гнить, выручка – падать.

Пришлось искать другие пути. Путь инвестирования оказался самым соблазнительным. Да, там не было сверхдоходностей как в бизнесе, но зато были другие преимущества. Например, – здоровый сон и возможность больше проводить

времени с семьей. Ну и главное преимущество – **в любой момент времени я мог делать то, что я хочу, а не то, что надо.**

Осталось записать чуть более конкретные цели:

- открыть брокерский счет;
- провести инвентаризацию капитала;
- продать машину;
- прекратить строительство дома;
- начать вести семейный бюджет;
- прочитать 10 книг за год по инвестированию;
- прослушать 10 семинаров;
- посетить 2 конференции;
- нарастить подушку безопасности на X;
- начать получать дивидендную “зарплату” размером Y.

Цели из года в год повторялись. Менялись в них только цифры плюс добавлялись конкретные инвестиционные решения.

Система образования

Я выстроил для себя систему образования. Расходы на нее были минимальны. Оказалось, что большая часть информации в Сети бесплатна или почти бесплатна. Главное правило – я старался учиться у тех, кто уже прошел тот же путь. Отсев был очень жестким.

Я впитывал в себя информацию на протяжении 10 лет и старался почти сразу же применять ее на практике.

Стратегия

Свою любимую стратегию я нащупал интуитивно. Сначала я, как и многие, занялся трейдингом. Хотя трейдингом это было сложно назвать. Послушай РБК (модный в те годы телеканал), зашорти рынок и сиди, скрестив пальцы на удачу. Лудомания в чистом виде.

Дяди в дорогих костюмах с экранов бизнес ТВ говорили очень уверенно и внушали доверие. Но такой подход давал одни убытки. В конце концов, я слил больше половины депозита и на время ушел с рынка.

Мой взор обратился к более спокойным инструментам. Сначала это были банковские вклады, затем – дивидендные акции. По мере роста капитала я уже мог позволить себе жилую и коммерческую недвижимость. Я с удивлением обнаружил, что порог входа почти во все эти инструменты минимальный. Он измеряется сотнями тысяч рублей.

Пошли первые платежи. Они грели душу. Это была дополнительная зарплата без каких-либо усилий с моей стороны. Последующие 10 лет я посвятил себя росту этой беззаботной “зарплаты”.

Позже выяснилось, что на рынке есть как минимум десяток человек, которые уже живут так, как я себе представлял в мечтах и целях. Я встретил умнейшего мужика на конференции инвесторов. Он плюнул на все, сбежал с ненавистной работы и вот уже 15 лет кормится только с фондового рынка,

много путешествует, преподает.

Я смотрел на Youtube семинар с бабушкой (пишу с восхищением, а не с иронией), которая живет исключительно с дивидендных доходов и которая уже объездила десяток стран. Да, ее дивидендный поток и размер капитала, скорее всего, не очень большие. Но этого вполне хватает на безбедную старость.

Примеры “ранних пенсионеров” вдохновили меня. На мою радость выяснилось, что они давно формализовали и четко описали свой подход – бери и копируй.

Так я познакомился с дивидендной и доходной стратегиями.

Дивидендная стратегия

В случае с дивидендами – мы следим исключительно за текущим денежным потоком компании, ищем двузначную доходность. Данная стратегия подходит тем, кто находится уже в зрелом возрасте – деньги нужны здесь и сейчас, а не когда-нибудь потом.

Доходная стратегия

Доходная стратегия чуть более тонкая: мы фокусируемся на разных инструментах – акции, облигации, недвижимость, альтернативные формы ренты, пассивное владение мелким бизнесом. Здесь мы рассчитываем как на денежный поток, так и на рост самого капитала. Мы постоянно ми-

грируем между инструментами. Жилая недвижимость дает менее 5%? Перекладываемся в “бумажную” коммерческую недвижимость и получаем 11%. Акции перегреты и опасны? Часть средств переводим в облигации, получаем купон и ждем падения рынков.

Стоимостная стратегия

Есть еще стоимостная стратегия. Она самая сложная и интересная. Более доходная, но и более рискованная. В этом случае вы пытаетесь найти недооцененные предприятия: штудируете отчетности, смотрите мультипликаторы, следите за изменениями в менеджменте, регулярно посещаете собрания акционеров. Мне эта стратегия не подошла – слишком много хлопот.

Я рассматривал и другие стратегии. Но пришел к выводу, что это, скорее, – работа, а не пенсия. Работа тяжелая и отнимающая здоровье.

Инструменты

Какие инструменты я использую **сейчас**:

- **депозиты** – для текущих нужд или для будущих авантюр (не более 3% от капитала);
- **дивидендные акции РФ** – в портфеле более 15 эмитентов, которые показывают двузначную доходность или имеют потенциал кратного роста, но с чуть более скромными дивидендами;

– **облигации** – ОФЗ и муниципальные, формирую из них “подушку”;

– **ETF** – рынок США слишком велик, а у меня нет сил и времени, чтобы изучать тысячи эмитентов; поэтому я покупаю пучком дивидендные и облигационные ETF; цель – защита от валютных рисков;

– **“бумажная” коммерческая недвижимость в РФ** – использую ЗПИФ, доходность – более 11%; деньги на карту каплют ежемесячно, хлопот – вообще никаких; минус один – почти нулевая ликвидность;

– **“бумажная” недвижимость в США** – при помощи инструмента REIT; здесь все хорошо с долларовой доходностью, минус в том, – что это сильно напоминает обычную акцию со всеми ее минусами (например, в кризис все REIT довольно существенно падают).

Что я не использую:

– **кэш** – хранить деньги в деньгах – самая большая глупость инвестора, не спасут даже доллары;

– **жилая недвижимость** – сидел в ней больше 5 лет; крайне низкая доходность и много хлопот;

– **акции роста без див.доходности** – умом понимаю, что такие бумаги могут дать гораздо большую доходность, но поток наличности всегда должен греть мой карман – это уже сидит во мне на уровне “прошивки”;

– **свой бизнес** – мера временная; возможно, что опять вляпаюсь в очередную захватывающую историю; :)

– **венчур** – поигрался, слил деньги, – не мое; слишком невелики шансы того, что я распознаю бриллиант; тут нужно вкладывать веером, сразу в десяток бизнесов, а мой капитал не настолько велик;

– **золото** – экспериментировал с монетами, ОМС, “бумагой”, – не понял и бросил, потому что не приносит денежный поток;

– **криптовалюта** – спекулятивная игра там уже сделана; сейчас “крипта” подходит для совершения транзакций с остальным миром, поэтому использую ее только в качестве транзитного инструмента.

Инвестиционная гигиена

Если оглянуться и понаблюдать за поведением людей из нашего окружения, то можно обнаружить, что с точки зрения расходов почти у всех есть брешь в финансах. Эту брешь я и попытался залатать.

Считаю, что набор простых гигиенических мер почти любого направит на путь инвестора.

Для начала я начал относиться к себе и своей семье как к бизнес-предприятию. Я начал **вести бюджет**. Я быстро нашел дыры в статье расходов и ликвидировал их.

Список получился довольно внушительным:

- курение;
- расходы на машину;
- расходы на такси (почаще на метро);

- дорогие развлечения (беру недорогие билеты);
- связь (более дешевый тариф).

Таким способом удалось сэкономить десятки тысяч рублей в месяц. Полученный денежный поток направил в “кубышку”.

Далее была **инвентаризация капитала**:

- продал машину;
- перестал строить дом, затем с трудом продал его.

Вырученные средства снова направил в “кубышку”.

Начитавшись книг умных людей, я стал использовать принцип “сначала заплати себе”. Любые денежные поступления распределял так, чтобы минимум 15% немедленно уходило в основной капитал. Иногда (когда удавалось хорошо заработать) эта цифра достигала аж 50%.

После всех вышеперечисленных мер дивидендная “зарплата” начала расти как на дрожжах.

Риски без потери капитала

Я прекрасно понимал, что для регулярного пополнения счета мне понадобятся альтернативные источники дохода, поскольку капитал на первых этапах не увеличивает сам себя.

Основным способом увеличения доходов я выбрал асимметрию времени и денег. Я рисковал лишь временем. Это позволило сделать неплохую карьеру в найме. И точно такая же методика позволила достичь осязуемых успехов в бизне-

се.

Обратите внимание, лишь 2 из 10 моих начинаний имели успех. У меня есть целое кладбище проектов, которые не выстрелили в первые месяцы после запуска. При этом **провал приводил лишь к потере времени**, но не к потерям капитала.

Этого можно достичь либо в случае, когда вы становитесь партнером предприятия, вкладывая только свой опыт и время, либо, когда сам бизнес можно открыть “на коленке”. Список вложений ограничивается умственными усилиями, ноутбуком и телефоном.

Еще несколько универсальных правил.

1. Вовремя выходить. Если видно, что бизнес стагнирует или что карьерная лестница завела в тупик, то надо без сожалений сворачивать с этой дорожки: бизнес – продать или ликвидировать, из компании – уволиться.

2. Забирать деньги с игрального стола. Допустим, предприятие стало успешным. Я отдавал себе отчет в том, что как минимум половина этого успеха – чистое везение. На этом спотыкаются многие. Люди почему-то считают, что их победы можно бесперебойно тиражировать. И на все деньги вяжутся в новые авантюры. Так делать нельзя: излишки – в “кубышку”, а новые бизнесы начинать с чистого листа.

3. Чем крупнее ваш капитал, тем реже нужно рисковать. На больших сроках и объемах начинает работать правило сложного процента. Достаточно реинвестировать часть

ваших поступлений с рынка. Сейчас я рискую исключительно ради развлечения или какой-то красивой идеи, и, естественно, – почти без вложений капитала.

Психология

Наблюдения и любознательность очень сильно помогли мне в инвестировании. При помощи наблюдений я выяснил, что главный наш враг при обращении с деньгами, – это наш мозг.

Наш капитал губят именно психологические аспекты.

Я начал более пристально смотреть за историями провалов моих друзей, партнеров и знакомых, я ходил к психотерапевту, а кое-что удалось почерпнуть из статей и книг.

В итоге я обнаружил ряд психологических ловушек, которые очень мешают нам становиться богатыми.

Страх разорения – главный двигатель инвестора.

У этого страха есть потребность постоянно пребывать в комфорте. Не нужно бороться с этим чувством – оно вам помогает.

Ваши родственники, друзья и знакомые – главные “враги” на вашем пути. Именно из-за скепсиса и вредных советов близких мы часто опускаем руки. Не обращайте внимания на них. Слушайте тех, кто уже прошел путь инвестора.

Работайте со своими слабостями. Например, при помощи обмана мозга. Во мне есть зачатки лудомана, но я не позволяю этому лудоману играть больше чем на 500 рублей.

Никогда не подпускайте его к капиталу.

Не слушайте тех, кто говорит, что завтра наступит **конец света**. Раз в 50–100 лет они оказываются правы. При наступлении такого события инвестиции в тушенку, патроны, огород и козу вам, скорее всего, не понадобятся. Поэтому и готовиться к такому не нужно.

Размер капитала дисциплинирует. Мы обычно не вытворяем глупости с капиталом в 5–10 млн. рублей. Но почему-то вообще не думаем о риске, когда размер капитала измеряется десятками и сотнями тысяч рублей...

Доходная стратегия позволяет **“пересиживать” любые падения рынков**. Вы всегда знаете, что раз в месяц вам придет стабильная зарплата из разных источников.

Этих принципов еще много. Но я перечислил главные.

Габли

Многих проблем мне избежать не удалось. Они будут появляться у всех на протяжении жизненного пути.

Не устану перечислять количество глупостей, которые я совершил на протяжении всего пути на дорожке инвестора.

Затеял строительство своего дома. Этот “пылесос” съедал по 100–150 тысяч в месяц. С трудом продал его по себестоимости. Процесс продажи длился более 3 лет.

Развелся. Потери капитала в этом случае неизбежны. Можно лишь минимизировать их. Самые умные страхуются заранее или вообще не вступают в брак. Я не в их числе. :)

Вляпался в ремонт. С размахом – как положено. На это ушло около 1.500.000 рублей.

Сменил несколько машин. Сейчас понимаю, что каждая из этих бесполезных “железяк” забрала у меня по 5000–10000 рублей из ежемесячной дивидендной зарплаты.

Список намного больше, но про некоторые вещи даже писать стыдно.

Старайтесь почаще присматриваться к чужим граблям.

Например, я никогда не пускался в сверхпотребление, не участвовал с ощутимым размером капитала в бизнесе, не брал ипотеку, не закатывал дорогущую свадьбу, а ведь в моем окружении это встречается сплошь и рядом.

Цифры

Я не буду будоражить читателя размерами своего портфеля. Обычно после того, как я называю сумму, у собеседника опускаются руки.

“Ага, у тебя вон сколько. А что я могу со своим скромным депозитом в размере 300.000 рублей.”

Но это глубокое заблуждение. Я начинал с зарплаты в 60.000 рублей. Весь путь от старта до выхода на пенсию занял у меня чуть больше 10 лет. Я убежден, что любой человек сможет пройти этот же путь максимум за 15–20 лет.

Сейчас мои расходные статьи немного раздуты. При необходимости я легко мог бы сжать их вдвое. То есть для удовлетворения базовых потребностей вся дистанция может от-

нять куда меньшее время.

Просто подумайте: для дивидендов в 100.000 рублей в месяц нужен капитал около 15.000.000 рублей, для дивидендов в 50.000 – уже достаточно скопить всего 7.500.000. А это очень неплохая прибавка для среднестатистического жителя РФ.

Для скептиков, которые говорят, что в регионах зарплата не превышает 20.000 и люди еле-еле сводят концы с концами, скажу следующее: мне их не жалко. У всех дома есть Интернет, а значит к вашим услугам – весь мир. Я встречал инвалидов-колясочников из депрессивных регионов, которые через Сеть зарабатывали более 100.000 рублей. Их условия уж точно не лучше ваших.

Сегодня поступления с рынка более чем в два раза перекрывают мои базовые потребности. Удастся реинвестировать половину. То есть по формуле сложного процента получается, что капитал будет и дальше расти еще большими темпами без каких-либо существенных усилий с моей стороны.

Сам портфель довольно скучный: 25% – в недвижимости, 75% – в ценных бумагах. Соотношение облигаций и акций в корзине бумаг постоянно балансирует: если жду кризиса, то коплю “жир” в облигациях, если на рынке спокойно, то сижу по полной в акциях.

А теперь каждый абзац моей истории я разберу детально в следующих главах.

Подготовка к побегу из офиса

Предпосылки

Думаю, что не стоит объяснять вам, что наемному работнику живется несладко. Постоянные унижения, подковёрные игры, страхи. О том, как сложно живется среднестатистическому бизнесмену, я напишу в следующих главах. Мне не нравились оба пути.

Больше всего меня раздражала ложь корпоративной среды. Пока все мечтали о покорении вершин, выполнении планов и карьерной лестнице, я думал только о “побеге”. Я вел себя как герой моего любимого фильма – “Побег из Шоушенка”: ежедневно “рыл тоннель” маленьким молоточком, по чуть-чуть.

План побега

Необходимо не только правильно поставить цели, но и выкинуть ложные. В умных буржуйских книжках советовали написать цели, которые были бы для меня важны, если бы мне осталось жить полгода.

Такой подход моментально отрезвляет. Если ваши долгосрочные цели полностью не совпадают с полугодовым списком, то вы занимаетесь фигней. В моем случае было именно так.

Вот примеры ложных целей. С виду они выглядят вполне

себе прилично:

- построить дом;
- переехать в другую страну;
- открыть бизнес с капитализацией 100.000.000 долларов.

Стал бы я идти к реализации этих целей, если бы мне оставалось жить полгода? Вряд ли. Значит в корзину их, без сожалений.

Еще я составил финансовый план. По нему выходило, что мне нужен не такой уж большой капитал. На тот момент это было всего 15.000.000 рублей. В 2008 год “приборы” показывали, что для накопления такой суммы понадобятся лет двадцать. Меня это категорически не устраивало. Пришлось проявить смекалку.

Маневры в бизнесе и на корпоративной лестнице

Не помню точно, где я почерпнул эти знания. Скорее всего, помог опыт друзей, интуиция и книги.

Вот вам поучительный анекдот. Точную формулировку забыл, но смысл такой:

“Бизнес начинают двое: один умный, другой – с деньгами. И выходят из него тоже двое: один умный, а другой – с деньгами”.

В этой цитате скрывается огромная мудрость: если для старта бизнеса вам требуется использовать личный капитал, то вы – тот самый денежный “мешок” без знаний и ума. Все последующие бизнесы я начинал, строго руководствуясь

этим принципом.

Еще одна красивая метафора моего бывшего партнера:

“Мы – не семья. Мы – не друзья. Мы просто едем в одном вагоне. У каждого свои цели. Пока что нам всем по пути, но на следующих остановках кто-то обязательно выйдет, а кто-то – зайдет”.

Я без сожалений менял вагоны когда понимал, что дальше мне не по пути. Правда, иногда пропускал свою остановку. :)

После продажи первого бизнеса я решил рассмотреть вариант трудоустройства в корпорацию: высокий оклад, бонусы и все такое. Пришел на собеседование в большую компанию (ее акции торгуются на Мосбирже), за столом сидели зубастые товарищи, мастера спорта по прыжкам на корпоративной лестнице. Я быстро смекнул, что здесь мне не место. **В стартах вы либо сами строите лестницу, либо взлетаете на самый верх в рекордные сроки.** Даже вчерашние “нули” за короткий промежуток могут стать “монстрами”.

Со мной пару раз сыграли в ослика и морковку: обещали золотые горы, но потом, когда-нибудь. Я ждал их и не дождался. Постепенно стал понимать, что **ежемесячный приток наличности на счет – важнее будущих опционов и капитализации.** Опцион или продажа доли – всего лишь приятный бонус: может повезет, а может и нет. Кстати, этот принцип и предопределил мою инвестиционную стратегию в будущем.

Подготовительная работа

Не буду описывать все действия на моем пути, а расскажу только про самые важные моменты.

Я **объявил о своем плане** близким друзьям и родственникам. Они восприняли это скептически, но мне от этого было даже легче. Назад дороги нет. Пришлось выполнять намеченные цели, иначе – засмеют.

В 2006 году, за два года до того, как начал заниматься инвестированием, я обзавелся финансовой **подушкой безопасности** на случай потери работы. Мне не хотелось оказаться на месте “сбитых летчиков”, которые приходили на собеседование в нашу компанию. Жалкое зрелище. Они были готовы на любые унижения, лишь бы получить высокооплачиваемую работу.

Я стал **прокачивать стоимость своего часа**. Мне было очевидно, что откладывать 15–20% с доходов в 60.000 рублей хуже, чем делать это при зарплате в 200–300К рублей. Все мои силы были брошены на освоение навыков, за которые давали много денег: это и зарплата, и бонусы, и опционы, и доли в бизнесе.

С 2011 года я стал **работать из дома** и реже появляться в офисе. Первый год ловил на себе косые взгляды коллег и партнеров. Но им пришлось это принять. Видимо, в тот момент времени найти мне замену было не так просто. В результате каждый день я сэкономил минимум 4 часа жизни.

Я стал **наращивать пассивные доходы**, связанные с профессиональной деятельностью. Подчеркну, – это не “левак”, а грамотное использование знаний, которые были получены в процессе саморазвития. Пока я трудился на основном месте, на меня работала удаленная команда помощников. В пике они давали до 500.000 рублей прибыли в месяц. В среднем выходило 100–150 тысяч – неплохая прибавка к “кубышке”.

Страхи и кандалы

Самая большая **проблема** на пути к ранней пенсии – это **среда обитания и ловушки собственного мозга**: окружение давило на меня, партнеры и близкие заставляли брать на себя все больше и больше обязательств, в голове была каша.

От перегрузок в последнем проекте я **чуть было не сошел с ума**. В какой-то момент даже появились суицидальные мысли. Помогли близкие друзья и родные, а еще – психотерапия. Больше я такого с собой делать не позволю.

Мне пришлось полностью **сменить круг общения**: виртуальные знакомые из Youtube, форумов и блогов проводили со мной больше времени, чем друзья из реальной жизни. Никаких пустых встреч, тусовок, пьянок и пр.

Мой **брак трещал по швам**: я пытался изменить супругу, вправить ей мозги (какой же наивный я был), но потом понял, что нам вообще не по пути. Она не разделяла моих

ценностей и целей. Пришлось расстаться.

Не могу сказать, что справился со страхами и давлением на 5+, скорее – провалил это направление. Я мог завязать с работой и бизнесом за 2 года до того, как это реально сделал, то есть – еще в 2016 году. Но зачем-то вляпался в новую историю, взял на себя кучу обязательств. В результате – сильно уронил репутацию. Сейчас жалею обо всем этом.

Мой вам совет: если вы видите, что цифры уже позволяют выйти на пенсию, то бегите немедленно. Не пытайтесь сидеть за столом, за которым вы уже сыграли и выиграли.

Побег

В 2018 году я совершил прыжок веры. Это уже и прыжком было назвать нельзя – прыжочек, скорее. Мне нужно было выполнить набор механических действий:

- продать надоевшие бизнесы (повезло – нашелся покупатель);
- выйти из состава учредителей неликвидных бизнесов (здесь тоже повезло – один из партнеров буквально выкинул меня, заодно взяв на себя все обязательства);
- инвентаризировать и продать “мусор”: личная жилая недвижимость, стрёмные активы – все пошло под нож;
- развестись и поделить имущество.

Я ничего не испытывал, кроме опустошения и усталости. Весь следующий год я занимался только реабилитацией – сон, спорт, путешествия, психотерапия и т.д.

Как не вляпаться в новые истории

Этот вопрос я задаю себе чуть ли не раз в неделю. Бизнес – настоящий наркотик. Друзья и знакомые постоянно предлагают мне участие в увлекательных приключениях. Я сформулировал для себя ряд принципов. Обычно когда озвучиваю их, то люди просто перестают беспокоить:

– я не хочу заниматься этим много: максимум – 2 часа в день (стратегия, наставничество, участие в совете директоров – интересно, рутина по 12–16 часов – уже не мое);

– я больше не хочу ставить шкуру на кон, здоровый сон – важнее;

– я вкладываю только свое время и компетенцию: если вы пришли за мешком денег, то у меня его просто нет – все распределено по активам (кстати, в следующей части этой главы я как раз расскажу вам, почему инвесторы “нелюбимы” большим количеством людей).

Почему все ненавидят инвесторов?

В 2008 году я увлекся инвестированием. Через какое-то время обнаружил странную особенность: как только я начал делиться своими успехами и знаниями, то наталкивался на стену непонимания.



Источник: фотобанк Canva

В 2018 году после моего выхода “на пенсию” это приобрело форму ненависти и презрения. Многие из окружения либо напрямую, либо намеками давали понять, что испыты-

вают ко мне неприязнь.

На одной из встреч инвесторов я задал вопрос Олегу Ключенку – идеологу доходного инвестирования и моему учителю:

Я: *“Подскажите как мне представляться в обществе? Когда я говорю, что являюсь инвестором, то получаю в свой адрес шквал негатива”*.

Олег: *“Ни в коем случае так не делайте! Я взял себе за правило: всем посторонним людям я говорю, что тружусь писателем. Вопросы о моем образе жизни и распорядке сразу отпадают – мол, дядька чем-то шибко умным занят, не будем его отвлекать от важных дел. Можно еще художником или поэтом представляться, но ни в коем случае не инвестором. Не поймут”*.

Сегодня мне стало очевидным, что между инвесторами и другими экономическими субъектами существует классовая ненависть.

Конфликт с наемными работниками

Когда люди из найма узнают больше о моем образе жизни, то у них происходит разрыв шаблона. А что, так можно было? В лучшем случае вы почувствуете белую зависть, но чаще – презрение и упреки:

“Буржуй”.

“Вот из-за таких как ты...”

“Я паишу как раб на галерах, а ты...”

Что делать категорически нельзя:

- оправдываться;
- вступать в дискуссию о справедливости;
- афишировать ваши доходы и размер капитала.

Просто молчите. Вас нет. Вы не существуете.

Кому можно рассказывать о вашем опыте открыто? Только родственникам и близким друзьям. Причем только тем, кто готов к такой информации.

Конфликт с предпринимателями

В прошлом я – предприниматель. Очень хорошо знаю как мыслит эта категория людей: предприниматели считают инвесторов финансовыми “трутнями”, но от их аргументов легко отбиться:

“Ты не создаешь рабочие места”. – Еще как создаю. Кто дает деньги, тот и папа.

“Ты больше экономиишь, чем тратишь, а значит – вредишь экономике”. – Мой уровень потребления обычно выше трудящихся. Просто я покупаю более “правильные” товары и услуги.

“От тебя никакой пользы”. – См. пункты в конце этой части главы.

Чуть сложнее отбиваться от вопросов этики и справедливости. Когда со мной начинают спорить на такие сложные темы, я немного теряюсь. Мне не дано придумать новую систему мироустройства. Я могу лишь подстраиваться под те-

кущую.

В убогости социализма мы с вами убедились на собственной шкуре. В несовершенстве капиталистической системы вы убедитесь прямо сейчас. Кризис 2020 вам многое объяснит – не словами, а ударом под дых. **Человек человеку волк, своя рубашка ближе к телу, никого не жалко и т.д.**

Как здесь поступать рядовому обывателю? Вы либо усвоите правила игры, либо будете каждый раз получать по лбу граблями. За вами придут через 5 лет, потом еще через 5, и каждый раз будут стричь и доить.

А кого не стригут или стригут в меньшей степени? Инвесторов! Потому что все деньги мира сосредоточены именно у этого класса людей. Вы можете либо присоединиться к более сильной группе, либо всегда проигрывать.

Это чудовищная несправедливость. Но никто не говорил, что мир справедлив.

Конфликт со спекулянтами

Спекулянты ненавидят инвесторов. Они считают себя интеллектуалами и бойцами. В их деятельности много романтизма. Они действительно по 12 часов проводят перед мониторами и анализируют гигантский объем информации. А тут приходит какая-то обезьяна, покупает индексный фонд и богатеет. Вот сволочь!

Вы ни в коем случае не должны испытывать к этой группе

ответную неприязнь.

Инвестор не смог бы богатеть, если бы толпа спекулянтов периодически не сходила с ума. Мысленно обнимите и расцелуйте всех трейдеров.

Кстати, опытные трейдеры прекрасно понимают, что на рынке они получают от инвесторов ничуть не меньше пользы, чем мы от них. Потому что тренд создают крупные деньги. А значит можно прокатиться с ветерком вместе с “китами” и разбогатеть.

Для чего мы нужны?

Допустим, вы инвестор или хотите им стать. В вашей голове должно быть четкое понимание, что вы не являетесь бесполезной прослойкой общества.

Не пытайтесь спорить об этом – заключут. Но для себя отметьте обязательно:

Налоги. Например, мой текущий НДФЛ в десятки раз выше среднестатистического работника. Про владельцев крупного капитала вообще молчу.

Прямые инвестиции. Если инвестор вкладывается в бизнес, то это помогает экономике расти. Лично я вкладывал и вкладываю свои деньги в бизнесы родственников и друзей. Минимум 5 компаний до сих пор существуют благодаря моим инвестициям.

Участие в IPO. Инвестор участвует в первичном размещении акций на бирже. Компания на собранные деньги рас-

ширяет производство. Экономика растет. Не люблю этот инструмент, но факт остается фактом.

Долг. Если инвестор дает в долг (облигации, кредиты и др.), то это помогает бизнесу расти. А значит снова польза экономике.

Инвесторы определяют, **что сколько стоит на самом деле**. Без этого ориентира экономика просто не может существовать.

Перечислять можно еще долго. Но и этих пунктов вполне достаточно.

Инвесторы против бизнесменов. Кому лучше живется?

В душе я – предприниматель. Очень люблю бизнесменов. Прекрасно осознаю, что на них и держится все современное общество. Но больше не хочу быть в этой касте. Почему?

В книгах-мотивашках нас призывают ничего не бояться, действовать. С обложки книги на нас обычно смотрит человек с пластиковой улыбкой. Он призывает нас к приключениям, от этого захватывает дух. Неопределенность, турбулентность, адреналин – те вещи, которые заставляют с головой нырнуть в новое предприятие.

Я часто встречаюсь с бизнесменами. Обычно передо мной сидит человек. Выглядит он откровенно плохо: мешки под глазами, лишний вес, глаза бегают, каждые 5 минут отвечает на звонки. Сам я был таким же.

В процессе беседы слышу знакомые фразы: НДС, налоговая, кассовый разрыв, задержка зарплаты, поиск людей, продажи. Инвестору эти слова вообще не знакомы.

Предприниматель в современном обществе является дойной коровой. К его сиське хотят присосаться все – власти, чиновники, бюджетники, работники. Он всем должен.

С другой стороны, есть каста инвесторов. Я смотрю на нее и понимаю, что ее придумали сильные мира сего. Исключительно для себя.

Преимущества касты инвесторов очевидны.

Защита активов. Сравните способы защиты ООО-шки против каких-нибудь трастов. Я был шокирован когда познакомился с этим инструментом – неведомая субстанция, которая может защитить тебя от нападок кредиторов, властей, жен, любовниц и наследников. И даже – от собственной глупости.

Мобильность активов. Попробуйте перевезти в другую локацию ту же самую автомойку – это невозможно, вы вросли корнями. Инвестор же перемещает свои активы одной кнопкой в течение недели.

Конкуренция. В бизнесе обычно кровавая бойня. В инвестициях вы чаще конкурируете с ловушками собственного сознания.

Коршуны. Кто может положить глаз на активы бизнесмена? Силовики, бандиты, чиновники, проверяющие службы, кредиторы. Инвестор обычно защищается только от своих близких.

Налоги. Разберем на примере РФ. Бизнесмен платит НДС, НДФЛ, налог на имущество, социальные налоги. Инвестор же платит только НДФЛ и налог с дивидендов и купонов. Разница – в разы.

Партнеры. Алкоголизм и наркотики, любовницы в учре-

дителях, инфантилизм. Чего я только не посмотрелся. В инвестициях есть только ты и табличка в Экселе. Больше ничего.

Люди. Много людей. Встречи, встречи, встречи. Коллеги, сотрудники, клиенты, посредники – нескончаемая череда лиц. Путь инвестора – это счастье для интроверта.

Персонал. Бездельники, понторезы, бунтари и прочие дебилы. У инвестора штат либо отсутствует, либо ничтожно мал.

Здоровье. Постоянный стресс и перегрузки приводят к обострению всех опасных заболеваний. Потом приходится бегать по психотерапевтам и реабилитационным клиникам. Инвестор при правильном подходе может сохранить здоровье до старости.

Страхи. Всех посадят, все отожмут – этими категориями мыслят только бизнесмены. У них обычно фокусировка на одном активе. Активы инвестора почти невозможно отжать полностью: разные юрисдикции, разные бенефициары, разные инструменты защиты. Все равно что-то да останется.

Нельзя остановиться. Бизнесмен – пример вечного двигателя. У него просто нет возможности ничего не делать. В отличие от инвестора, который может в течение года даже не подходить к терминалу.

Перечислять можно еще долго.

Так почему же люди все равно продолжают пополнять ряды предпринимателей? Во-первых, предпринимательство

– наиболее быстрый способ создать значимый капитал. Во-вторых, они “подсаживаются” на это как на наркотик, знаю по себе.

Похоже, что без промежуточной стадии обойтись не получится – вам придется побыть в шкуре предпринимателя. Но нужно всегда помнить, что предпринимательская деятельность – лишь ступенька. Не задерживайтесь на ней до конца жизни.

ГЛАВА 2

АЗЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Моя система образования. Как бесплатно стать успешным инвестором

Стать инвестором очень легко – достаточно открыть счет в любом брокерском приложении. И вот вы уже инвестор. Стать успешным инвестором сложнее – нужна теоретическая и практическая база.

Чтобы освоить теорию инвестирования, нужно минимум год непрерывно впитывать информацию. Для этого нужна дисциплина. Чтобы появилась дисциплина, должна быть супермотивация. В моем случае мотивацией стало желание как можно скорее уйти из найма, а затем – из собственного бизнеса.



Источник: фотобанк Canva

Почти вся информация, которую я потребляю, – бесплатна. И это очень полезная информация. На образование у меня редко уходит более 5000 рублей в месяц. Чаще всего, я вообще не трачу на это денег.

Сегодня у меня выработана целая система. Попробую поделиться с вами своими наработками.

Когда я еще трудился в офисе, то старался тратить на образование хотя бы 2 часа в день. Сейчас на получение новых знаний удается отводить до 4 часов свободного времени. Вообще без напряжения. Информация поступает в мой мозг фоном.

Главный вопрос: как высвободить время?

Минимизируйте “мусорное” время

Расскажу на своем примере.

Просмотр ленты Инстаграма и Фейсбука. Сейчас в смартфонах и планшетах есть ограничитель, который напомнит вам, что вы переборщили с соцсетями.

Телевизор. Выбросить его я не решился, но включаю ТВ только для просмотра хоккея и футбола. Заменой ТВ стал Youtube.

Компьютерные игры. Без них мне тоже непросто, но теперь я играю либо в мультиплеер (с друзьями или в Сети пару раз в месяц), либо прохожу только шедевры. В любом случае, компьютерная игра под названием “Инвестирование” в разы интереснее GTA, FIFA и мобильных стратегий.

Список можно продолжить. Но, думаю, вы уже понимаете, как нужно действовать.

Принятие данных мер позволило мне сэкономить 1–2 часа в день.

Заполните образованием “бесполезное” время

- поездка в общественном транспорте или такси;
- тренировка в фитнес-клубе;
- шоппинг;
- очередь.

Таким способом легко можно выкроить лишние 1,5–2 часа в день.

Мой инструментарий

Смартфоны и планшеты есть у всех. Вот вам список того, что сильно упростит ваше образование:

Платный WiFi в метро. Мегаполезная вещь. Я мгновенно подключаюсь к Сети и могу потреблять контент даже во время небольших поездок.

Платная подписка Youtube + ускорение 1,5–2х. Раньше не обращал внимание, но позднее понял, что это просто бомба. За пару сотен рублей вы получаете две возможности: первая – используете Youtube как аудиокнигу (контент может играть фоном), вторая – скачивание в офлайн, то есть возможность посмотреть материал там, где нет Сети (самолет, поезд, метро). Дополнительная фишка – вы можете ускорить видео и сократить время прослушивания вдвое почти без потери качества восприятия (многие спикеры говорят очень медленно).

Беспроводные наушники. Гаджет, который я, кажется, использую чаще, чем смартфон. Главное, – чтобы заряда хватало на много часов.

Флешка или AUX-кабель. Сейчас у меня нет машины, передвигаюсь на такси и метро. Но когда-то машина была. Все время в пробках я использовал эти устройства для прослушивания любимых аудиокниг и подкастов.

Приложение Microsoft To Do (или любая тудушка). Я не потребляю контент мгновенно. У меня есть несколько

списков: книги, семинары и др. Допустим, кто-то из друзей рекомендует мне книгу по инвестированию. Я не покупаю ее немедленно, а сохраняю в список. Далее – ранжирую книги по приоритету.

Системы отзывов. Например, Livelib для книг. Раньше я читал много “мусора”. Отзывы и рейтинги позволяют мне отбирать только лучшие книги. Я даже не открываю книгу с рейтингом меньше 4*.

Приложение Pocket. Увидели в ленте интересную статью? Нет смысла приступать к ее чтению сразу же: добавьте материал в Pocket и читайте, когда вам будет удобно.

RSS-читалка. Удобный формат чтения блогов интересных мне людей – все в одном месте.

Обычная читалка. Желательно – кросс-платформенная (телефон, планшет, электронная книга). Очень удобно в любой момент времени вернуться к интересной книге.

Приложение для прослушивания аудиокниг. Я – аудиал, поэтому легче воспринимаю голосовую информацию. Плюс – “ушного” времени у нас больше, чем “глазного”.

Приложение для подкастов. Очень много полезного контента можно найти в подкастах: интервью инвесторов, биографии, обзоры компаний и т.д.

Заметки. Записываю идеи и советы. Обязательно – в электронной форме, чтобы потом можно было искать.

Теперь подробно разберем, какую именно информацию я потребляю при помощи этих инструментов и как я ее филь-

трую.

Информационные фильтры

Я очень внимательно отношусь к потребляемой информации. Здесь тоже присутствует жесткая система фильтров.

Фильтр 1. Мне важны навыки и прикладные знания. Каким навыком я овладею после изучения данной информации?

Фильтр 2. Кто говорит? Если человек не живет этим, не рискует собственной шкурой, то он мне неинтересен.

Попробуем применить данные фильтры для выбора контента.

Книги

Мотиваторов – в печь. Мне хватает собственной мотивации.

Любители налить **воды – мимо.** Если я вижу, что одну мысль пытаются размазать на 500 страниц, то немедленно бросаю книгу. Лучше прочту статью на заданную тему.

Я очень люблю **биографии** успешных людей – в них часто изложены принципы или методики.

Также я обожаю **книги-учебники.**

Лента друзей в Facebook

В Facebook есть две суперфункции: **отписка без удаления** из друзей и кнопка **“Показывать в приоритете”**. Ко-

тики, политические опусы, негатив и прочий хлам – сразу отписка.

Зато в приоритетном показе у меня **друзья-эксперты** – специалисты по недвижимости, трейдеры, бизнесмены и т.д.

Телеграм-каналы

Я смотрю последние посты. Если вижу сигналы, репосты, вторичное пережевывание мыслей, даже не подписываюсь.

Вижу **оригинальные идеи** – сразу подписка.

Ютуберы

Спикеры **не по моей теме** (например, почти все трейдеры) – отписка.

Инфобизнесмены. Вторичный контент – отписка.

Армагеддонщики. Раз в 10 лет бывают на коне. С практической точки зрения – бесполезны.

После этих мер мой плейлист состоит из отборных спикеров и специалистов отдельных ниш.

Вебинары и семинары

Сначала я ищу в Youtube **бесплатные материалы спикера.** Мне нужно хотя бы полчаса, чтобы понять, а стоит ли вообще тратить несколько часов своей жизни на данного автора. Далее применяю принципы фильтрации, которые изложил выше.

Форумы и порталы

Берем любое сообщество трейдеров и инвесторов. Там постоянно приходится фильтровать информацию – очень много “пустого материала”. Формат потребления похож на ленту Facebook – листаешь и пропускаешь, пока не наткнешься на “жемчужину” и не отложишь ее в закладки.

Статьи, блоги, подкасты

К сожалению, здесь модель потребления довольно хаотична. Я почти не знаю источников, где материалы на нужную мне тему подаются в сконцентрированной форме. Поэтому приходится выискивать любопытные материалы из соцсетей и мессенджеров. Затем я сохраняю их при помощи приложений и изучаю в свободное время.

Конференции и личные встречи

Я использую этот инструмент исключительно как обмен опытом. За пару часов разговора со специалистом в своей области я узнаю в разы больше, чем в других источниках информации. Важно находить таких специалистов заранее (например, среди спикеров) и готовить им интересующие вас вопросы.

Агрегаторы информации

Пример: в своих инвестициях я использую фундаменталь-

ный анализ. Раньше мне приходилось погружаться в 100-страничные документы, чтобы найти там информацию по мультипликаторам. Сейчас за меня эту работу делают агрегаторы (например, Black Terminal). За ничтожные деньги у меня под рукой вся информация об эмитентах.

Информацию о заявлениях менеджмента компаний я получаю из специализированных телеграм-каналов (например, Дивиденды Forever)

Затраты времени резко сократились.

Чего делать не стоит

Не смотрите бизнес-телевидение и радио. Беспольный контент. А, скорее, – даже вредный. Часто приводит к убыткам. С экранов нам вещают люди, которые сидят на зарплате и получают деньги за количество извлеченных ими звуков.

Не читайте политические и экономические СМИ. У всех них горизонт измеряется неделями. Выжимки о серьезных движениях экономики я, в любом случае, получу в других источниках.

Не читайте комментарии к статьям. Чаще всего, – там эмоции и пустой шум. Только отвлекает. Крайне редко можно найти практические советы.

Изучайте непрофильные материалы бегло. Зачем вам глубокое погружение в теханализ, геополитику и др.?

Семья и друзья – главные “враги” начинающего инвестора

2008 год, мне 25 лет. Я вздохнул читаю книги по инвестированию, а потом выношу свои идеи на семейный совет: делюсь с родителями, сестрой и женой.

Я рассчитываю на поддержку, а получаю жесткий отпор и скепсис. Мой план состоял в том, чтобы все пассивы семьи (а их было немало) перевести в активы и хотя бы на 50% закрыть финансовые потребности. На совете были вот такие реплики:

Отец: *“Давай достроим дом. Там будут собираться все члены семьи. Зачем же такое счастье продавать?”* (Примечание: этот “пылесос” сжирал по 100–200К рублей в месяц).

Жена: *“Продать обе машины? Ты – идиот? А на чем детей возить будем? Продавай свою, а мою не трожь”.*

Почти весь начальный период инвестирования я постоянно нарывался на скептическое отношение самых близких мне людей к моим идеям.

Бабушка: *“Внучек, ты с работы уволился? А чем ты теперь на хлеб будешь зарабатывать?”*

Друзья: *“Во debil! Продал тачку. Это же как остаться без рук”.* (Примечание: слова были сказаны до массового бума такси и до обновления парка общественного транспорта).

Жена – подругам: *“Этот еврей в табличке все траты за-*

писывает. Ограничил в потреблении, теперь – никаких ай-фонов. Жадина!”

Бороться с этими возражениями довольно непросто. Убедить – без шансов. Часто приходилось прибегать к компромиссам. Иногда – уступить.

В итоге я совсем перестал слушать тех, кто ни разу не ступал на путь инвестиций. Стало понятно, что убедить можно только личным примером. На первых порах пришлось применять насилие. Я действовал по принципу “хочу, могу и буду, а позже посмотрим, кто был прав”.

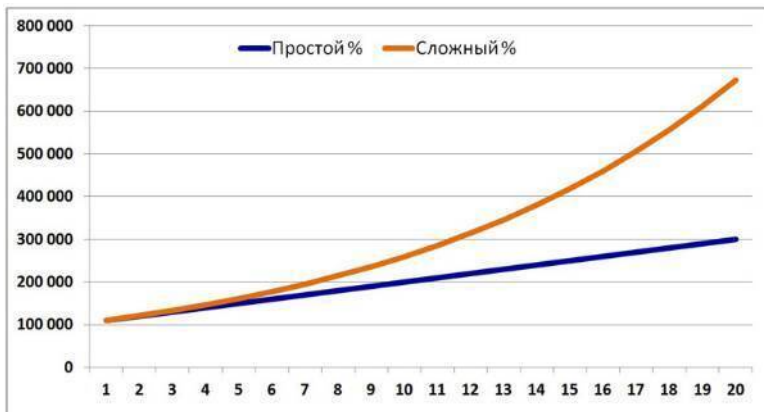
С некоторыми из знакомых я перестал общаться. Другие – прислушались. Последние несколько лет члены семьи стали замечать очевидные преимущества такого образа жизни. Они начали следовать моим примерам. Уже не возникает вопроса, что лучше: квартира или пакет ценных бумаг, машина или возможность ежемесячно получать дополнительные 10.000 рублей на карту.

Моя семья, также как и я когда-то, начала проводить инвентаризацию капитала. Родные стали понимать, что все это время они сидели на мешке с деньгами: у кого-то – советское наследство в виде жилплощади, кто-то накопил деньги в лихие 90-е и вбухал их в бетон, – все это можно использовать себе на благо.

Сегодня в режиме пенсии живу не только я, но и мать с отцом. Остальные – догоняют.

Инвестируйте в продолжительность жизни

Как преуспеть в инвестициях? Большинство инвесторов смотрят на графики сложных процентов, которые действительно поражают.



Какие выводы мы обычно делаем из таких графиков? Что даже если начинать с нуля и в течение долгих лет пополнять и реинвестировать ничтожные суммы денег, то в конце срока вы неизбежно станете миллионером.

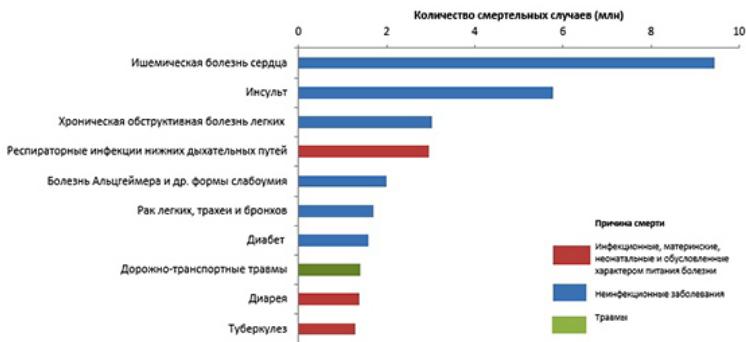
Мы смотрим на ось денег – с ней все понятно: есть набор механических действий, которые нужно довести до автоматизма (пополнения счета, реинвестирование и др.). Все они описаны в книгах и статьях. Это вопрос мотивации и дисциплины.

Я же в последнее время стараюсь смотреть на ось времени и делаю немного другие выводы.

В книгах нам говорят, что нужно раньше начинать. Я с трудом себе представляю, как можно было убедить меня 18-летнего откладывать лишнюю тысячу рублей весь период юности. Поэтому вывод тут другой: нужно не раньше начинать, а дольше быть на рынке. То есть постараться задержаться на этом свете чуть дольше.

Я начал анализировать причины, по которым умирают люди.

10 ведущих причин смерти в мире



Источник: Global health Estimates 2016: Deaths by Cause, Age, Sex, by Country and by Region, 2000-2014. Geneva, World Health Organization, 2018.

Источник: World Health Organization, 2018

Тут без сюрпризов: болезни сердца, рак, ДТП и так далее. Минимизировать эти риски можно и нужно. Понятно, что случайности никто не отменял и что можно подавиться котлетой, но у такого события меньшая вероятность. Я решил постепенно убирать из своей жизни источники таких рисков. Ниже – последовательность моих действий.

Избавился от **стресса** – это самое тяжелое. На решение данной проблемы ушло много лет. Я ушел из найма, продал все бизнесы, прекратил токсичные отношения, прошел курс психотерапии и добавил в свою жизнь положительные эмоции – хобби из детства, поездки, развлечения.

Сел на **диету** – я всегда был довольно полным. Пришлось

постепенно снижать вес: сначала белковая диета, затем кето. Результат – минус 30 кг.

Начал проходить **медосмотр** – простейшая процедура, но почему-то долго не занимался регулярной диагностикой. Обследование в обычной поликлинике + некоторые дополнительные анализы в платной лаборатории. По деньгам – копейки.

Добавил в свою жизнь **спорт**. Тут – без фанатизма: три раза в неделю “железо”, кардио, единоборства (без жестких спаррингов).

Начал много **гулять**. Продал машину, передвигаюсь на общественном транспорте, совершаю регулярные пешие прогулки.

Бросил курить. Потребность в никотине ушла сама собой сразу после того, как стал пропадать стресс.

Перестал пить спиртное. Не любил никогда – с этим повезло.

Минимизирую вред от плохой **экологии**. Переехал в дом рядом с лесным массивом.

Самое любопытное, – что на ось времени и источники рисков по непонятным мне причинам не смотрят и гуру инвестирования. Если бы они действительно обращали на это внимание, то с экранов мониторов нам не вещали бы упитанные дядьки с вредными привычками.

Таким образом, принятие перечисленных мною мер поможет увеличить продолжительность вашей жизни, а зна-

чит, – почти гарантированно сделать вас богатым.

Сначала увеличьте свой доход

Допустим, вам 30–40 лет, вы хотите отложить крупную сумму на старость или пораньше выйти на пенсию. Стартового капитала у вас нет, инвентаризировать нечего, поскольку наследство не получали, а своей собственности нет.

Вы живете в небольшом городе и ваш доход не превышает 30000 рублей.

Вы увлеклись книгами и сайтами по инвестированию (хорошее дело). Вас учат бережно откладывать 15% от ваших доходов (все правильно) и переводить их в акции и облигации.

Вы методично делаете это на протяжении года, а потом обнаруживаете на счету несколько десятков тысяч рублей. Это отличный результат. Но вряд ли он вас обнадежит – месячный доход в 300 рублей дивидендами не радует.

Воспринимайте текущие усилия просто как тренировку. Эта финансовая “зарядка” очень нужна, не бросайте ее. У такой зарядки совершенно другие задачи. На них остановлюсь подробнее чуть ниже.

Для начала вам необходимо задать себе вопрос:

Что проще: откладывать 15% от 30.000 рублей или сберегать 15% от 100.000 рублей?

Попахивает цитатами из мотивационных книжек. Но именно тут заключается формула раннего выхода на пенсию.

Откуда взяться пополнениям, если нет мощного источника доходов и “запаса жира”?

В тех же книжках по инвестированию говорят, что вкладывать средства нужно начинать как можно раньше. Это, безусловно, верно. Но безрезультатная работа “с малыми весами” не даст вам долгосрочную мотивацию.

Что же нужно делать в период с 18 до 25 лет? Я в это время вкладывал деньги всего в 2 направления.

1. Бесплатное образование. Подчеркну, **бесплатное.** Не ВУЗ или дорогие курсы, а Youtube, вебинары, форумы, блоги, телеграм-каналы и др. Я искал перспективные ниши и прокачивал навыки, при помощи которых можно легко перешагнуть планку в 30.000 рублей. В начале нулевых информации на эту тему было в разы меньше, сейчас – просто раздолье, даже переизбыток.

2. Бизнесы, не требующие финансовых вложений. Я вкладывал только личное время. В этом случае вы почти ничем не рискуете. Провал предприятия не приводит к катастрофе. Откуда взять время, если вы уже трудитесь в найме? Я совмещал эксперименты с основной работой. Откуда взяться идее? Часто даже не приходилось ничего придумывать. Я просто видел выстрелившие идеи и копировал их.

Меня часто спрашивают знакомые о том, как им, находясь в тяжелой финансовой ситуации, сберечь хоть что-нибудь.

Мне сложно давать советы кассирам, охранникам и офис-

ным клеркам нижнего звена. Это тяжелые и нужные профессии, но шансов перепрыгнуть планку на такой работе просто нет.

Мне сложно учить тех, кто набрал несколько кредитов. Они играют в игру с заранее известным результатом.

При этом я вижу массу молодых мамочек-разведенков, которые освоили за полгода ту же профессию риелтора и начали получать от 90.000 рублей. Таких мало, максимум 5% рынка, но они все же есть.

Людям первого типа нужно что-то менять в своей жизни. У людей второго типа шансов больше.

Таким образом, первое время я советую сфокусироваться на доходе от своего маленького бизнеса, либо сделать ставку на карьерную лестницу. Эту ступеньку не перешагнуть. Нельзя откладывать по 3000 рублей в месяц и через 15–20 лет стать инвестором-миллионером.

Как научиться сберегать при любом уровне дохода

Умение сберегать – ключевой навык для раннего выхода на пенсию. У меня есть знакомые из разных слоев общества. Люди с небольшим достатком жалуются, что им просто нечего отложить, но они заблуждаются. Люди с зарплатой в 200.000 рублей и выше тоже жалуются. Им также нечего отложить – все средства уходят на “очень важные” вещи.

Статьи по сбережению советуют новичкам использовать **правило нескольких конвертов:**

- в первый кладем на самое необходимое;
- во второй – “хотелки”;
- в третий – “кубышку” на черный день.

Этот способ почти не работает. Деньги в конверте с “хотелками” быстро заканчиваются, появляется соблазн залезть в основной конверт или в “кубышку”. Таким образом, вы тратите все деньги и откладывать ничего не получается.

Первый шаг на пути к накоплениям – семейный бюджет.

Семейный бюджет

Если вы не будете его вести, то шансов создать капитал у вас почти не будет. Однако, вести его нужно определенным образом.

Следует подходить к расходам семьи как к коммерческо-

му предприятию. Так и только так. Сразу появляются ограничения. **Не нужно использовать приложения для учета личных финансов:** форма подачи там, конечно, красивая, но совершенно неинформативная и негибкая.

Вы должны взять за основу стандартный отчет о прибылях и убытках и использовать его для семейного бюджета. Работать нужно исключительно в **Excel**, либо в упрощенном аналоге – **Google-таблицы**. Таблицы Google даже удобнее – там можно синхронизировать информацию между разными устройствами и членами семьи: компьютер мужа, планшет жены, телефоны мужа и жены и т.д.

Теперь давайте разберем **образец семейного бюджета**.

статья расходов	план	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
здоровье и красота	5000	4650	0	0	0	0	0
образование	3000	2700	0	0	0	0	0
развлечения	5000	10500	0	0	0	0	0
туризм, путешествия	10000	0	0	0	0	0	0
продукты и товары	20000	21000	0	0	0	0	0
квартплата	2000	2000	0	0	0	0	0
интернет и связь	2500	2500	0	0	0	0	0
аренда жилья	30000	30000	0	0	0	0	0
непредвиденное, ремонт	8000	6000	0	0	0	0	0
одежда, товары	10000	5000	0	0	0	0	0
цифровые покупки	1000	1000	0	0	0	0	0
крупные траты	0	0	0	0	0	0	0
чрезмерное потребление	0	5000	0	0	0	0	0
сумма	96500	90350	0	0	0	0	0
доходы							
зарплата	120000	120000	0	0	0	0	0
подработка	0	0	0	0	0	0	0
дивиденды и купоны	0	0	0	0	0	0	0
депозиты	0	0	0	0	0	0	0
сумма	120000	120000	0	0	0	0	0
инвестиции							
разница	23500	29650	0	0	0	0	0
отложил/затраты %	19,58	24,71	0	0	0	0	0
проинвестировал	21500	24650	0	0	0	0	0
общий размер капитала	100000	124650	0	0	0	0	0

На картинке мы видим расходные статьи и статьи дохода.

Расходы

Обратите внимание – расходные статьи выстроены в порядке важности. Я считаю (вы можете не согласиться со мной), что порядок должен быть таким:

- здоровье;
- знания;
- эмоции;
- базовые затраты;
- чрезмерное потребление.

Плохие расходы

Самые плохие статьи расхода отмечены красным цветом и названы довольно грубо. Почему именно так? Это психологический трюк. Через какое-то время вы на автомате начнете распределять средства на более важные вещи и почти полностью откажетесь от плохих трат.

Никаких “портянок”

Мы вносим траты при помощи прибавления числа к отдельной расходной статье. Я считаю, что “портянка” из списка трат бесполезна: на ее основе нельзя сделать никаких выводов. Для анализа подходит **только табличная форма**.

План

В таблице есть столбец **План**. Он нужен для того, чтобы не превышать допустимую норму. Как только перешагнули лимит, прекращаем траты. Первое время берите порог трат с потолка. В будущем – ориентируйтесь на прошлые месяцы.

Доходы

Далее – доходные статьи. Сначала вы будете оперировать только зарплатой. Но уже скоро вам начнут поступать купоны, дивиденды и проценты по депозитам. Сейчас у меня колонка с зарплатой равна нулю: весь мой доход является пассивным.

Разница между доходами и расходами

Статья **Разница**. Я очень внимательно слежу за тем, чтобы не уйти в минус. Более того, я должен стараться откладывать не менее 15% от заработанного. Для этого в таблице есть колонка **Отложил/Затраты %**.

В сытые времена я умудрялся откладывать до 50% от входящих платежей. Сейчас тоже откладываю, но уже с помощью дивидендов, купонов и ренты.

Инвестиции

Статья **Проинвестировал** – очень важная. Если у вас на протяжении нескольких месяцев там будут нули, – это плохо. Старайтесь покупать ценные бумаги на сэкономленные средства. Делать это нужно ежемесячно в любые времена.

Здесь я использую хитрый трюк. Денежные поступления обычно бывают в первых числах месяца. Я заранее бронирую нужную сумму на инвестиции. Далее – оперирую тем, что осталось.

Долг

Если у вас есть долги, то заведите под них отдельный лист. Сумма долга должна сокращаться. **Приоритет на погашение долгов** выше, чем затраты на инвестирование.

Заполняйте этот лист в течение года. Когда наступит следующий год, просто скопируйте его содержимое в следующий лист, сотрите старые цифры и начинайте по новой.

Вкладка “Стратегия”

Без этого листа тоже не обойтись. На данной вкладке я обычно размышляю не о тактике, а о стратегии.

Доходы

доходы	рубли
доход мужа от бизнеса	70 000
зарплата жены	50 000
купоны	0
дивиденды	0
% от депозитов	0
недвижимость	0
итого:	120 000

Привожу пример для семьи из двух человек. Здесь нужно внимательно следить за тем, чтобы увеличивались все статьи: зарплата – по возможности, дивиденды, купоны и депозиты – обязательно.

Размер капитала

размер капитала	рубли
депозит в банке	30 000
акции	30 000
облигации	40 000
недвижимость	0
машина	250000
итого:	350 000

Таблица нужна для инвентаризации. Следим за тем, чтобы рос капитал.

Присматриваемся к низколиквидному капиталу. Возможно, у вас уже есть машина. Ее можно и нужно продать и получить с вырученных средств потенциальный дивидендный доход. А если есть квартира, то вы уже одной ногой на пенсии. :)

Крупные траты

крупные траты	рубли
Потрачено за все время	<i>суммируем расходы</i>
Ремонт в 2014 году	1 000 000
Машина в 2011 году	500 000
Открытие бизнеса в 2015 году	150 000

Ремонт, автомобили, шубы – **колонка глупостей**. В будущем будьте к ней внимательны. Безжалостно отправляйте в корзину потребность купить новый iPhone, сумочку и прочие безделушки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.