ВЛАДИМИР САВЕНОК

1

ПРАВИЛО БОГАТСТВА НОМЕР ОДИН

личный финансовый план

Бизнес. Как это работает в России

Владимир Савенок

Правило богатства № 1 – личный финансовый план

«Эксмо»

2020

УДК 336.7
ББК 65.26

Савенок В. С.

Правило богатства № 1 – личный финансовый план / В. С. Савенок — «Эксмо», 2020 — (Бизнес. Как это работает в России)

ISBN 978-5-04-106329-0

Главная книга по приумножению личных финансов. Владимир Савенок, эксперт с 30-летним опытом инвестирования, рассказывает, как выйти на высокий уровень благосостояния. Вы узнаете, как достичь крупные материальные цели (квартира, обучение детей, автомобиль) с помощью личного финансового плана, управлять рисками в жизни и инвестициях, избавиться от кредитов, быть готовым к кризисам и обрести уверенность в завтрашнем дне. Книга написана простым языком, приводится множество примеров из жизни реальных людей. Исправленное и переработанное издание книги «Как составить личный финансовый план и как его реализовать» В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

УДК 336.7
ББК 65.26

ISBN 978-5-04-106329-0

© Савенок В. С., 2020
© Эксмо, 2020

Содержание

От автора 5
Глава 1 9
1.1. Финансовое планирование – путь к финансовой независимости 10
1.2. Личные финансовые отчеты 16
Активы и пассивы: что у меня есть и кому я должен 16
Практикум: составление личного финансового отчета 19
И еще немного о пассивах 22
Конец ознакомительного фрагмента. 25

Владимир Савенок
Правило богатства № 1 – личный финансовый план

От автора

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

Хотя они и дружили, но к жизни относились по-разному.

Светлана, когда ей было 15 лет, большую часть времени проводила дома за чтением книг. Она не любила тусовки, дискотеки и прочие шумные развлечения, столь привлекательные для ее ровесников.

Каждый год родители давали ей $1000, которые она могла тратить по своему усмотрению. Но расходы у нее были невелики, и она решила инвестировать эти деньги. Родители открыли для нее брокерский счет и стали покупать акции. Без риска, со сравнительно небольшим процентом.

Вплоть до своего 25-летия Светлана ежегодно вкладывала в акции $1000 и, таким образом, за десять лет инвестировала $10 000. Средняя доходность от инвестиций на фондовом рынке составляет 12 % годовых.

Когда Светлане исполнилось двадцать пять, она вдруг подумала, что жизнь проходит мимо. С этого момента она прекратила инвестировать и тратила каждый заработанный доллар на развлечения. Но ранее отложенные деньги Светлана не трогала – они продолжали работать на фондовом рынке.

Ольга, в отличие от своей подруги, с 15 лет тратила все деньги, которые ей давали родители. Она, не думая об инвестициях, развлекалась со своими ровесниками на дискотеках и в клубах. В 22 года Ольга начала работать, но по-прежнему не делала долгосрочных вложений.

Когда Ольге исполнилось 40 лет, она услышала первый тревожный звоночек: ее родители, у которых не было никаких накоплений, в старости стали жить лишь на государственную пенсию (можно назвать это государственным пособием).

Уровень жизни родителей Ольги заметно снизился, и, чтобы не повторить их ошибку, она в течение следующих 25 лет ежегодно откладывала по $10 000. Впереди у нее было еще много времени, и она надеялась собрать значительный пенсионный капитал.

Когда нашим героиням исполнилось по 65 лет, они ушли на заслуженный отдых. Сколько же средств оказалось на их пенсионных счетах к этому времени? Попробуйте догадаться, кто из них накопил больше.

Светлана, в целом вложившая $10 000 (такую же сумму Ольга инвестировала ежегодно), получила к своему пенсионному возрасту $1 600 000.

Ольга, которая в целом инвестировала $250 000 ($10 000 × 25 лет), к 65 годам накопила $1 000 000.

Конечно, никто из них не умрет от голода, но обратите внимание на разницу! Из-за того что Ольга начала инвестировать на 25 лет позже, чем Светлана, размер накопленного ею фонда оказался меньше в полтора раза, хотя сумма ее ежегодных вложений была в десять раз больше.

* * *

Эта книга поможет вам научиться работать с вашими деньгами, чувствовать и понимать их движение. Если вы будете достаточно терпеливыми, то увидите, что контроль и планирование денежных потоков позволяет устранить имеющиеся финансовые проблемы и избежать подобных трудностей в будущем. Деньги будут работать под вашим контролем, и вам в полной мере удастся испытать удовольствие от того, что *вы хозяин своих денег*.

С 2000 года отношение россиян к инвестированию несколько раз менялось. До 2008 года история Светланы обычно заставляла слушателей улыбнуться: средняя доходность в 12 % интересовала немногих. Даже поступок Ольги, в 40 лет решившей все-таки начать откладывать по $10 000 в год, вызывал непонимание. В основном тогда руководствовались принципом «Все деньги – в бизнес!». Или рисковали всем, быстро где-то что-то покупали и сразу перепродавали со стопроцентной маржой – такой подход использовался поначалу в реальном секторе экономики, а потом и на фондовом рынке.

Спустя два года после шоковой терапии мы отрезвели и стали понимать разницу между «заработать» и «сохранить». И многие инвесторы поняли, что иногда доход в 2 % намного лучше, чем минус 50 %. Но что надо сделать для того, чтобы заработанное стало сохраненным и приносило доход?

Немного отвлекусь и расскажу еще одну историю. Однажды два американских экономиста Томас Стэнли и Уильям Данко решили провести исследование и узнать все о миллионерах: как и где они живут, что едят, как одеваются, куда вкладывают деньги. Авторы исследования стремились понять, *почему миллионеры стали миллионерами*. Лучший способ собрать такую информацию – спросить обо всем у самих миллионеров. Для своего первого интервью Стэнли и Данко арендовали роскошные апартаменты на крыше небоскреба в престижном районе Нью-Йорка, чтобы респонденты чувствовали себя в привычной обстановке. Два специально нанятых кулинара составили меню закусок с паштетами четырех видов и тремя видами икры. Подчеркнуть это гастрономическое великолепие должны были два ящика вина: дорогое бордо урожая 1970 года и восхитительное каберне совиньон 1973 года.

Все подготовив, Стэнли и Данко стали ждать прибытия декамиллионеров, капитал каждого из которых оценивался не менее чем в $10 000 000.

Первым пришел мистер Бад – 69-летний миллионер в первом поколении, самостоятельно создавший свой капитал, а не получивший его в наследство, владелец дорогой недвижимости в Нью-Йорке и двух предприятий. По его внешности нельзя было сказать, что у него огромное состояние: заурядная одежда, порядком поношенные костюм и пальто.

Но интервьюеры хотели показать мистеру Баду, что они прекрасно разбираются в гастрономических пристрастиях американских миллионеров, и один из них предложил гостю бокал бордо.

Мистер Бад посмотрел с недоумением и сказал: «Я пью только виски и пиво двух сортов – «Будвайзер» и бесплатное».

Постепенно собрались остальные гости.

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

После того как гости разошлись, изысканными закусками и винами насладились менеджеры из соседних офисов и авторы исследования.

С тех пор во время интервью Стэнли и Данко предлагали гораздо более скромное, но привычное их респондентам угощение: кофе, напитки, пиво, виски, бутерброды. И конечно, они платили за интервью от $100 до $250. Иногда предлагали другие виды вознаграждения,

но ни один миллионер не предпочел взять у них вместо денег, например, большого и дорогого игрушечного медведя для своего внука.

Из этой истории понятно, что миллионеры очень внимательно планируют свои денежные потоки, анализируют свои вложения. Они любят посидеть вечерком в своем кабинете и посмотреть, что произошло за неделю с капиталом, какие активы выросли, а какие упали, есть ли интересные варианты для инвестирования и т. д.

Кроме того, настоящие миллионеры, как и герой Ильи Ильфа и Евгения Петрова подпольный миллионер Корейко, живут довольно скромно. Это наглядно показали Томас Стэнли и Уильям Данко в своей книге «Мой сосед – миллионер»[1], развеяв мифы о роскошной жизни миллионеров.

Моя книга предназначена для всех, кто хочет научиться управлять своими финансами, с помощью взвешенного и продуманного инвестирования приумножать свои доходы. В ней рассказано о том, как составить личный финансовый план и как его воплотить, какими инструментами инвестирования воспользоваться. В этой книге, как и в своей работе, я постарался говорить понятно для всех. Совсем без терминов, конечно, не обойтись, но, надеюсь, и мои собеседники, и мои читатели меня понимают.

Помню, как в начале 1990-х годов работал в Национальном банке Республики Беларусь. В те годы формировались независимые банковские системы стран – бывших республик СССР. Это была совершенно новая деятельность. В Беларуси, как и в других постсоветских странах, не было специалистов, детально разбиравшихся в работе Центрального банка, и все – начиная от служащих младшего звена и заканчивая председателем банка – самостоятельно учились новым операциям.

Во главе Национального банка стоял очень грамотный экономист, настоящий профессионал и опытный преподаватель, профессор экономического университета.

На одном из совещаний у председателя начальник отдела платежного баланса докладывала о состоянии баланса Беларуси. Доклад пестрел множеством новых терминов и определений, которые остальные присутствующие на совещании не понимали, но переспрашивать не решались, чтобы не показать свою неграмотность.

Вскоре докладчицу перебил председатель: «Что вы нам здесь рассказываете?! Какие-то термины, которых мы не понимаем! – Он всегда не говорил спокойно, а восклицал: – Говорите по-русски!»

Потом председатель обратился ко всем присутствовавшим: «Вы работники государственной структуры! Вы общаетесь с народом! Поэтому вы должны изъясняться так, чтобы вас понял даже второклассник! А Ирина Михайловна говорит так, что даже финансисты понять ничего не могут! – И велел докладчице: – Начинайте все сначала, и чтобы все всем было понятно!»

Я запомнил эти слова надолго. С тех пор, если я встречаю человека, который, желая показать свой высокий профессионализм, оперирует множеством узкоспециальных терминов, то даже не пытаюсь понять смысл его речи и либо прошу повторить все сначала понятным языком, либо раскланиваюсь.

Должен заметить, что нередко, беседуя с финансистами, я, человек, профессионально занимающийся финансами на протяжении 14 лет, не могу понять, что они хотят сказать. Любопытно, как их понимают клиенты?

Эта книга тоже написана языком, доступным для всех. Большую часть своего рабочего времени я разговариваю не с профессиональными финансистами, а с теми, кто не знает, что такое финансовые риски, как работают ПИФы и страховые компании, кто никогда не сталкивался с хедж-фондами. Причем среди моих собеседников есть и наемные работники, и круп-

[1] Т. Стэнли, У. Данко. Мой сосед – миллионер. М.: Попурри, 2005.

ные бизнесмены, которые, как ни странно, также имеют слабое представление об инвестиционных инструментах и о стратегиях инвестирования.

Вообще о финансах написано так много, что, если вы решите все прочесть, у вас не останется ни минуты на то, чтобы работать со своими деньгами и создавать личный капитал. Поэтому я призываю вас к действию. Надеюсь, из моей книги вы не только почерпнете новые знания, но и извлечете практическую пользу. В процессе чтения книги, не откладывая, начинайте выполнять те шаги и рекомендации, которые помогут вам обрести финансовую независимость.

Глава 1
Как взять свои деньги под контроль

Начало управления своими деньгами – всегда самый важный момент… Впрочем, как начало чего-то нового вообще. Простые вещи и простые советы, которые вы прочтете в этой части, на самом деле очень эффективны, если не просто прочесть книгу, а сделать то, что здесь написано.

В этом разделе я расскажу вам о том, с чего начинается управление своими деньгами, в частности, как построить и анализировать свои финансовые отчеты.

1.1. Финансовое планирование – путь к финансовой независимости

Деньги без хозяина – черепки.
Русская пословица

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

– Как дела?

– Неважнецки. Не знаю, как дотянуть до зарплаты.

– А если бы ты получал в пять раз больше, как наш сосед Петя, решил бы все свои проблемы?

– Конечно! И не только свои, еще бы и родственникам помог.

В тот же день я встретил и соседа Петю, который живет этажом выше. У него тоже семья из трех человек, но заработок в пять раз больше, чем у Николая. Первое, что сказал мне Петя при встрече:

– Как жить-то тяжко. Денег не хватает катастрофически. Не знаю, как дотянуть до следующего месяца.

– А представляешь, как живет Николай со своей зарплатой, в пять раз меньшей, чем у тебя? – спросил я его.

– Честно говоря, не представляю, – ответил Петр.

Если человек не контролирует свои денежные потоки, финансовые проблемы будут преследовать его независимо от уровня доходов. Если вы считаете, что сможете с увеличением ваших доходов в два, три или десять раз разрешить финансовые проблемы, то глубоко заблуждаетесь. Вы не только их не решите, но, возможно, даже усугубите, потому что при бóльших доходах люди склонны брать на себя бóльшие обязательства и, соответственно, риски.

Почему финансовые проблемы возникают у людей с разным достатком?

Те, у кого доходы очень велики, позволяют себе не думать о своих расходах, не управлять своими денежными потоками. Деньги бесконтрольно приходят, уходят, снова приходят.

Большинство же постоянно задает себе вопрос *«Где взять деньги? Как дожить до зарплаты?»* Но и те и другие на определенном этапе понимают, что деньги надо контролировать, и тут не обойтись без финансового планирования.

Финансовое планирование необходимо каждому человеку и каждой семье, потому что отсутствие личного плана, даже самого элементарного, – это огромный риск.

Для тех, у кого в настоящее время нет проблем с деньгами, это риск однажды потерять все и спуститься на гораздо более низкий уровень жизни. Не так страшно, если это произойдет в 30–40 лет. А если в 50–60? В таком возрасте не каждый сможет вернуть прежний уровень благосостояния.

Для тех, у кого проблемы с деньгами возникают постоянно, это риск скатиться от *бедной жизни* к *убогой*.

Но все решается очень просто! Надо только исключить риски с помощью простейшего финансового планирования.

Когда я работал в коммерческом банке, обедать, как и все сотрудники, ходил в буфет. Как правило, мне приходилось с подносом еды 15–20 минут стоять в очереди к кассе. Однажды я пришел в буфет, увидел, что очереди нет, и спросил у буфетчицы, что случилось.

– Так ведь конец месяца, у людей денег нет. Все перешли на бутерброды, – ответила она.

Тогда я стал обращать внимание на то, когда в буфете большие очереди, а когда их нет. Оказалось, что в дни аванса и получки очередь в буфете была огромной, причем люди, в основном женщины, приходили в буфет за полчаса до обеда, чтобы в перерыв успеть пробежать по магазинам. Накануне выдачи зарплаты буфет был почти пуст.

Думаете, все эти люди знают что-нибудь о финансовом планировании или инвестировании? Уверен, что они даже не слышали об этом.

В схеме, которая изображена ниже, – вся суть управления своими личными финансами. На схеме показаны наши денежные потоки. И только вы сами выбираете, куда их направить.

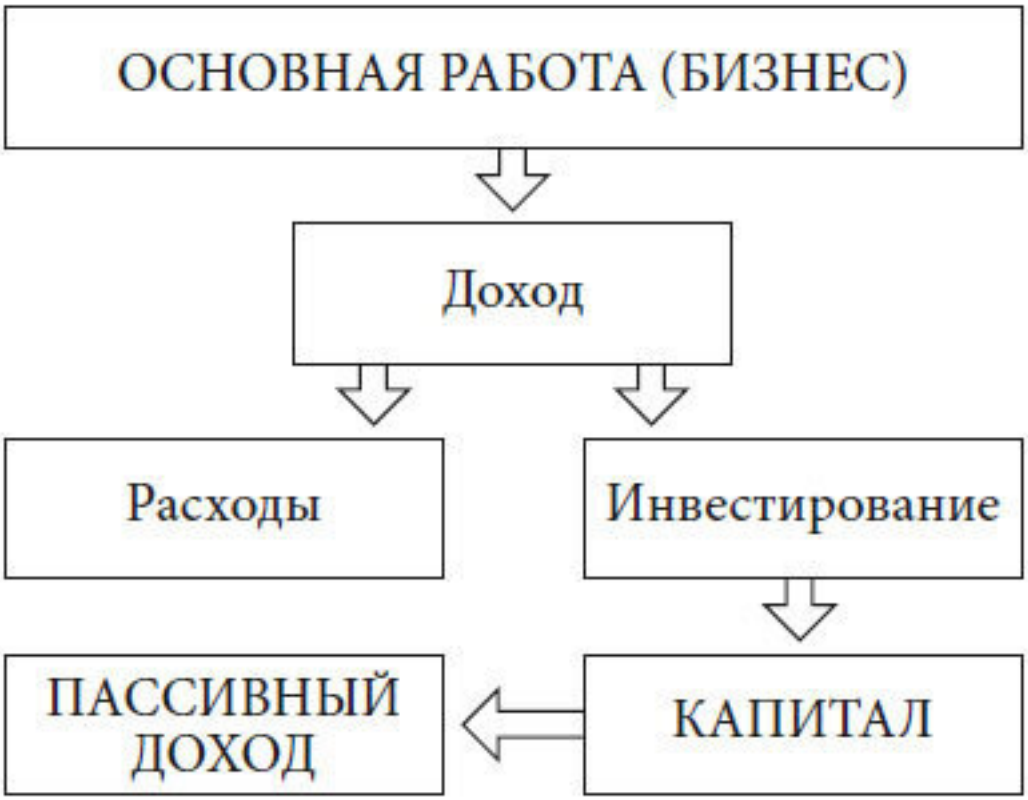

Схема 1. Денежные потоки финансово грамотного человека

Все мы получаем какой-то доход – зарплату или дивиденды. Или ренту от недвижимости. После того как мы его получили, начинается самая важная часть управления денежными потоками – КАК и КУДА мы направим этот доход.

Одна часть дохода идет на покрытие текущих расходов. Другая – инвестируется. И та часть, которая инвестируется, со временем создает КАПИТАЛ, который будет давать вам пассивный доход на пенсии.

Но у некоторых из нас на расходы уходит весь полученный доход. И из схемы ниже вы можете увидеть, что произойдет далее, если вы по-прежнему будете тратить все, что зарабатываете. **Нет инвестиций – нет капитала – нет пассивного дохода. Вас ждет непростая жизнь на государственную пенсию.**

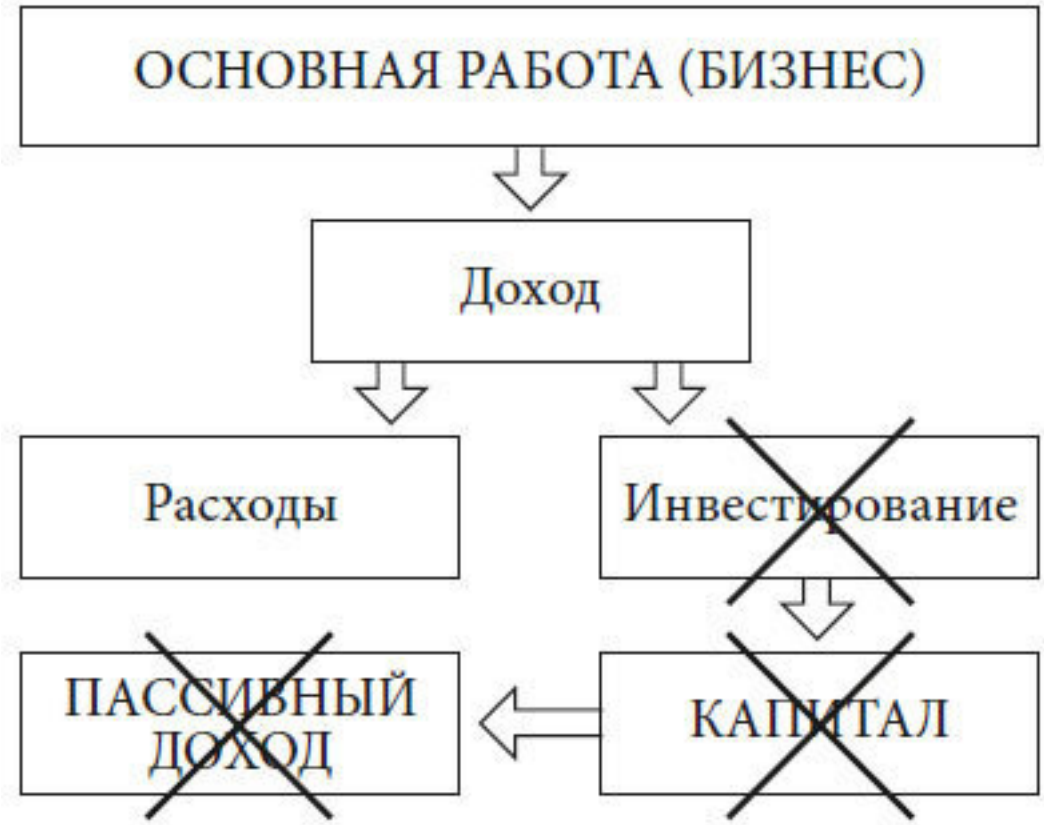

Схема 2. Денежные потоки финансово неграмотного человека

Мужчина приходит к окулисту.
«Доктор, у меня проблемы со зрением».
Доктор: «А что случилось?»
Пациент: «Я зарабатываю много денег,
но я их не вижу!»

Анекдот

Помните, как в «Золотом теленке» Остап Бендер поинтересовался у Шуры Балаганова, сколько ему нужно денег «для полного счастья», и получил очень точный ответ: 6400 рублей?

Я прошу вас ответить на тот же вопрос: *сколько вам нужно денег для полного счастья?*

Когда я задаю этот вопрос на своих семинарах, то слышу в ответ самые разные суммы: $1 000 000, $100 000 000 и т. д. Но многие вообще не могут определиться, сколько им нужно.

На следующий вопрос: «Что вы будете делать с этими деньгами?» – участники семинаров отвечают почти всегда одинаково: «Вот для этого мы и пришли: чтобы вы нам рассказали, где их взять и что с ними делать».

Вы ответили? Видите, Шура Балаганов был более дальновидным и системно мыслящим человеком, хотя это ему не помогло. Между тем ответ совсем несложный. Он выражен одной цифрой в вашем финансовом плане, если, конечно, он у вас имеется. Именно личный финансовый план позволяет определить, причем достаточно точно, сколько денег вам нужно для счастья.

Предположим, вы выиграли в лотерею $500 000. Значительная сумма для многих людей. Как вы ею распорядитесь?

Не откладывайте на потом – сядьте с листом бумаги и разложите эти $500 000 (см. табл. 1).

Таблица 1. Распределение выигрыша $500 000

Статьи расходов	Инвестируемая сумма
1. Покупка квартиры	
2. Депозит в банке	
3. Страховая компания	
4. Шуба	
5. ПИФ	
6. Мебель	
7. Автомобиль	
8. Акции	
9. Облигации	
10. Отдых на море	
11. Форекс	
12. Бизнес	
13. Лас-Вегас	
ВСЕГО	

Возможно, вы немного переусердствовали – выигрыш всего $500 000, а не $1 000 000. Хотя при распределении миллиона вы наверняка столкнулись бы с теми же проблемами. Не кажется ли вам, что сумма $500 000 не такая уж и большая? Я пришел к тому же выводу, когда попробовал впервые распределить ее по активам.

А теперь давайте взглянем, каким рискам подвергаются люди, относящиеся к разным секторам «Квадранта денежного потока» Роберта Кийосаки[2].

По способу зарабатывания денег всех людей можно условно разделить на четыре группы.

• *Наемные работники.* Те, кто получает заработную плату, установленную кем-то другим. Этим людям в большей мере необходимо оценивать свои возможности. Они вряд ли могут заработать миллион и рассчитывать на определенный прогнозируемый уровень пенсии.

• *Предприниматели.* Те, чей заработок зависит только от них самих. Чем больше они работают, тем больше получают. Если они не работают, денежный приток прекращается. К этой группе относятся, например, частные врачи, юристы и т. д.

• *Бизнесмены.* Те, кто создал свой бизнес, который приносит им постоянный доход. Им необязательно сидеть на рабочем месте целый день. Если на предприятии есть опытный управляющий, они могут уехать на полгода и возвращаться ненадолго только для того, чтобы про-

[2] Кийосаки Р., Лектер Ш. Квадрант денежного потока. Руководство богатого папы по приобретению финансовой свободы. М.: Попурри, 2018.

контролировать, как идут дела. При этом они постоянно получают доход из прибыли, которую приносит их бизнес.

• *Инвесторы.* Те, кто получает доход от инвестирования своих средств. Они покупают и продают целые предприятия. Они создают компании, развивают их, а затем продают. Они заставляют деньги работать на них. Яркий пример инвестора – главный герой фильма «Красотка». Помните, что он делал? Он покупал большой бизнес (завод, компанию и т. д.), разбивал ее на несколько более мелких компаний и распродавал их. Для того чтобы купить крупную компанию, он брал кредит в банке на сумму $1 000 000 000, а через шесть месяцев, распродав мелкие компании, получал вдвое больше. Все очень просто.

К какой группе относитесь вы? Ни в коем случае не хочу вас обидеть или поучить жизни. У каждого человека свой характер. Многие умнейшие и талантливейшие люди живут на мизерную зарплату только потому, что не могут и не хотят заниматься бизнесом. Другие же не представляют себе, как можно работать на кого-то, а не на себя.

Но будь вы бизнесмен или наемный работник, если у вас нет элементарного финансового плана, вас ждут большие проблемы. Мне возразят: но ведь многие живут без финансового плана, и у них не возникает никаких проблем. Однако это лишь означает, что у таких людей либо есть план, но они его так не называют, либо они пока просто не столкнулись с финансовыми трудностями, которые обязательно настигнут их в будущем.

Каким рискам подвержены разные группы людей?

• *Самые большие риски у наемных работников*. Наемного работника могут уволить, сократить или не платить ему заработную плату. Наконец, он может заболеть и потерять работу. Что делать в таком случае? Как жить дальше? Чтобы избежать подобных проблем, нужно заранее, пока вы здоровы, работаете и у вас есть доходы, подумать о том, куда направить и как проконтролировать денежные потоки.

• *У предпринимателей риск меньше*, потому что они не зависят от хозяина. Но, как и в первом случае, заработок представителей этой группы зависит от их здоровья и возможности работать. Предприниматели, у вас есть финансовый запас на шесть – девять месяцев? Вы можете отойти от дел на этот срок? Если да, то вас можно поздравить: вы стараетесь защитить себя и своих близких. Если нет, то вы находитесь в группе риска.

• *Бизнесмены и инвесторы рискуют своим капиталом*. Финансовый план нужен им для того, чтобы распределить ресурсы и риски, а также защитить близких. К сожалению, зачастую жажда денег мешает бизнесменам мыслить рационально. Их не устраивают 5–6 % годовых. Они хотят получать 100 % на вложенный капитал. В связи с этим некоторые вкладывают в бизнес 100 % собственных средств и рискуют всеми своими деньгами. Они почему-то считают, что проблем у них быть не может. Их не волнуют пенсия и страховка.

Но возникает вопрос: почему у *каждого* западного бизнесмена есть пенсионный план? Почему у *каждого* бизнесмена, будь то президент компании Intel или владелец мелкого бизнеса, имеется полис страхования жизни?

Ниже приводится примерная схема того, как миллионеры распределяют свой капитал по разным активам и, соответственно, свои инвестиционные риски:

20 % – ценные бумаги и инвестиционные фонды;

25 % – пенсионные планы;

20 % – недвижимость;

20 % – бизнес;

15 % – другие активы, в том числе банки.

Уважаемые бизнесмены, заметьте, что доля капитала в бизнесе составляет 20 %, а не 100 %. Хотя бизнес является наиболее привлекательным и доходным активом, в то же время

это и в России, и в США, и в других странах самый высокорисковый актив. Именно по этой причине риски следует распределять, а не пытаться заработать все деньги, инвестируя их агрессивно.

Меня очень радует тот факт, что в последние два-три года многие российские бизнесмены изменили свое отношение к инвестированию и считают необходимым выводить часть капитала из бизнеса и вкладывать его в другие инвестиционные инструменты. Были случаи, когда ко мне приходили клиенты, которые доставали экземпляр моей книги, открывали эту страницу и говорили: «Сделайте так, чтобы мой капитал был инвестирован, как у этих миллионеров».

Еще раз повторю: ваши финансовые риски будут полностью застрахованы в том случае, если у вас будет ваш личный финансовый план (ЛФП), учитывающий и диверсифицирующий все инвестиционные риски.

ЛФП – это лекарство от финансовых проблем.

1.2. Личные финансовые отчеты

Глупцы жгут лампады весь день. Ночью они удивляются, почему остались без света.
Саади

Где взять деньги для того, чтобы не только хорошо жить, но и инвестировать?

Чтобы у вас было много денег, нужно выйти в новолуние на улицу, открыть кошелек, поднять его вверх и сказать: «Луна, луна, дай добра». После этого остается лишь ждать, когда деньги на вас посыплются. Есть и другой способ. Сделайте шар из монет, как можно чаще вращайте его в руках и просите у него денег. Наконец, можно пойти к экстрасенсу, который заговорит для вас книгу о деньгах. После этого вы должны будете каждый вечер перед сном класть заговоренную книгу под подушку и думать о том, что деньги бегут к вам. Все эти три способа я услышал в одной из популярных телевизионных передач. Удивительно, насколько привлекательны для многих такие способы увеличения своего капитала. Привлекательны потому, что, обещая быстрое богатство, не требуют много сил и времени.

Рекомендации, которые вы найдете в моей книге, не имеют ничего общего с подобными советами. Для того чтобы найти деньги, следует прежде всего проверить свои карманы, или, другими словами, подсчитать все, что у вас имеется, и подумать, как это все использовать. Справиться с этой задачей можно с помощью составления и анализа личных финансовых отчетов.

Нередко, проделав подобный анализ, люди выясняют, что на самом деле они очень богаты, но не понимали и не чувствовали этого до тех пор, пока не взяли под контроль свои деньги и не начали планомерно их инвестировать. Я не обещаю, что вы, прочитав эту книгу и пройдя предложенный в ней практикум, станете сказочно богаты, но наверняка будете намного богаче, чем сейчас.

С отчетов и начинается контроль личных финансов. Многие считают, что финансовый отчет составляют лишь юридические лица. Но на самом деле он должен быть у каждого человека, ведь у каждого есть активы и пассивы, прибыль и убытки, как и у любого предприятия. Разница лишь в том, что предприятия составляют финансовые отчеты ежемесячно, а большинство людей не делают этого никогда! Именно поэтому их финансовые отчеты становятся отчетами банкротов.

Как долго, по-вашему, может работать предприятие, руководитель которого не контролирует движение денежных потоков, доходы и расходы, инвестиционную деятельность?

Точно такой же контроль должны осуществлять и вы, потому что ваши деньги тоже движутся (приходят и уходят, видоизменяются в другие активы), у вас тоже есть доходы и расходы, вы тоже инвестируете. Если вы не управляете своими деньгами, значит, они управляют вами и вы плывете по течению. А по течению плывет, как сказал один мудрец, только мертвая рыба. Вы кладете ваши деньги в карман, а они тянут вас в магазин, в ресторан, в казино. Ваша задача – взять бразды правления в свои руки, не идти на поводу у денег, а, наоборот, самому управлять ими. Поэтому давайте начнем составлять личные финансовые отчеты.

Активы и пассивы: что у меня есть и кому я должен

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

Для примера рассмотрим структуру активов и пассивов двух разных людей. Это аналог балансового отчета предприятия.

Дмитрий, 38 лет, частный предприниматель, женат, двое детей.

Игорь, 40 лет, топ-менеджер фармацевтической компании, женат, один ребенок.

Таблица 2. Активы (то, куда вложены деньги)

Игорь	Дмитрий
Квартира Автомобиль Депозит в банке (небольшой)	Квартира (для жилья) Квартира (сдается внаем) Торговая площадь (для собственной торговли) Торговая площадь (сдается внаем) Автомобиль Депозит в банке

В таблице 2 перечислены активы Игоря и Дмитрия с точки зрения бухгалтерского учета. Обратите внимание: квартира и автомобиль относятся к активам, несмотря на то, что требуют расходов и не приносят доходов.

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

Игорь весь свой доход тратит на покупку дорогих вещей, *не приносящих ему никакого дохода.* И фактически он не создал никаких активов. Из того, что у него имеется, лишь банковский депозит приносит доход. Но стоимость этого актива очень невелика. Квартира и автомобиль дохода не приносят, а, наоборот, требуют дополнительных затрат.

Дмитрий получает дополнительный доход от сдачи внаем квартиры и торговой площади, а также проценты по банковскому депозиту. Таким образом, в процессе своей работы он создавал себе активы.

Из приведенного примера можно сделать вывод, что *только Дмитрий имеет реальные активы,* то есть такие, которые работают и приносят дополнительный доход.

На моих семинарах я порой слышу возражение, что Игорь живет полной жизнью, а Дмитрий просто существует. Я не согласен с такой постановкой вопроса, потому что вижу, как живет и тот и другой. И хотя сегодня у частных предпринимателей много проблем, им очень трудно работать, тем не менее Дмитрий два раза в год ездит со всей семьей в отпуск, спокойно оставив свой бизнес и закрыв свой маленький магазин. Игорь тоже ездит в отпуск со всей семьей, но, в отличие от Дмитрия, лишь раз в год, испытывая при этом значительные финансовые проблемы, хотя зарабатывает он немало. Дело в том, что у него нет активов, приносящих доход. Как я уже сказал, он тратит свой доход на покупку дорогих вещей.

Таблица 3. Пассивы (то, что нужно будет вернуть)

Игорь	Дмитрий
Ипотечный кредит Автокредит Потребительский кредит Овердрафт по кредитной карте	Нет

Нужно ли комментировать ситуацию, отраженную в таблице 3? По-моему, все видно невооруженным глазом. Игорь, помимо того что он тратит весь свой заработанный доход на приобретение плохих активов, берет еще дополнительные кредиты (все, что предлагают банки). Таким образом, он существенно увеличивает свои финансовые риски. У Дмитрия вообще нет кредитов. Все его активы были созданы в процессе работы за счет полученной прибыли.

На одном из моих первых семинаров в Санкт-Петербурге в 2004 году присутствовала Виктория. Спустя четыре года она была моим партнером по организации семинаров в Петербурге, мы встретились с ней в кафе и с удовольствием поговорили. Когда мы уже встали из-за столика, чтобы попрощаться, Виктория спросила у меня:

– Владимир, а вы про меня на своих семинарах рассказываете?

– Что, собственно, рассказывать, Вика? Какую такую удивительную историю о вас?

– Все, что я сейчас имею, я получила благодаря тому первому семинару, на котором присутствовала. Когда во время тренинга я сделала свой балансовый отчет и впервые увидела его на бумаге, то поняла: у меня ничего нет! Мне 35 лет, и я ноль. Я всерьез испугалась, потому что времени на создание собственного капитала осталось немного. На следующий день я решила, что буду ежемесячно класть на депозит как минимум $1000. И вот сегодня, спустя четыре года, у меня есть две квартиры – одна полностью выкуплена, а другая пока в ипотеке, собственный бизнес, две накопительные инвестиционные программы – на себя и на ребенка – и существенный резерв в банке. Заставив меня сделать свой финансовый отчет и взглянуть на него со стороны, вы полностью изменили мою жизнь. Напишите об этом, и, возможно, ваши читатели тоже изменят свою жизнь к лучшему.

Как видите, я исполнил просьбу Виктории.

А теперь взгляните на свои финансовые отчеты. Может быть, у вас есть активы, которые не приносят дополнительного дохода, а, наоборот, съедают часть заработка? Вы уверены, что у вас все в порядке? Некоторые мои клиенты тоже так думали, пока мы не сели вместе, чтобы проанализировать ситуацию с активами и пассивами.

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

Такая система существует во многих крупных зарубежных банках. И это нормально, что банк берет деньги со своих клиентов за обслуживание: такова плата за надежность хранения средств. Но если деньги в банке необязательно должны быть совершенно ликвидными и могут быть инвестированы на пять-десять лет, то можно разместить их с более привлекательными условиями и получить неплохой доход. Именно это мы и сделали с Сергеем, инвестировав бóльшую часть денег со счета в банке в различные финансовые инструменты.

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

Но, может быть, у вас есть пустующая дача, где вы не были уже несколько лет?

Или забытый гараж, в котором хранятся лишь старые вещи?

А может быть, вы вложили все свои деньги в какой-нибудь очень рискованный проект вроде Форекса? Именно так поступила одна моя клиентка, считавшая, что она зарабатывает очень высокий процент, а на деле оказалось, что от ее денег давно ничего не осталось.

Практикум: составление личного финансового отчета

Составление финансового отчета следует начать с построения таблицы *активов*.

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

Во вторую колонку внесите текущую рыночную стоимость каждого актива. Например, цена вашей квартиры на сегодня – $500 000. Стоимость портфеля акций – $200 000 (а еще три месяца назад он стоил $220 000).

ВАЖНО! До внесения в таблицу этой информации вы должны определить, в какой валюте вы будете вести учет ваших личных финансов, так как все должно быть приведено к одной валюте. Выше я показал пример учета в долларах. Но если вы решите вести учет в рублях, в таблице будет указана другая информация по стоимости ваших активов. Цена квартиры – 25 млн руб. (при курсе 50 руб. за 1 доллар), акции – 10 млн руб. и т. д.

В третьей колонке укажите доход, который приносит каждый из активов. Например, вы вложили в акции $100 000 год назад, а сейчас стоимость этих ценных бумаг возросла до $120 000. Значит, вы получили $20 000 дохода за год. Точно так же, как и в предыдущем пункте, доход вы должны указывать в той валюте, которую выбрали для учета. Например, $20 000 дохода должно быть показано, как 1 млн руб., если вы выбрали для учета рубль. Более того, если курс доллара вырос, к вашему доходу в 1 млн руб. добавится еще и доход от роста курса. Например, год назад курс был 40 руб. за 1 доллар. Спустя год – 50 руб. за 1 доллар. Год назад вы вложили 4 млн руб. ($100 000 × 40), а сейчас у вас 6 млн руб. ($120 000 × 50). То есть ваш доход составил 2 млн руб.

Сложно? Нет, это не так. Простая математика…

В четвертой колонке укажите доходность каждого актива, выраженную в процентах. Для этого разделите число из третьей колонки (доход) на число из второй колонки (стоимость актива) и умножьте на 100. Это самое интересное! Только теперь вы можете понять, насколько правильно и рационально инвестировали свои деньги.

Результат сложения всех чисел второй колонки покажет, каков ваш капитал на сегодня.

Результат сложения чисел третьей колонки – это ваш доход от инвестирования капитала.

И наконец, результат сложения чисел в последней колонке покажет, какую доходность вы получаете в среднем от инвестирования вашего капитала.

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

Таблица 4.Активы

Активы	Текущая стоимость, руб. (доллары, евро)	Годовой доход, руб. (доллары, евро)	Ежегодный доход, %
Реальные активы (приносящие доход)			
Доллары США			
Банк (текущий счет)			
Банк (депозитный счет)			
Страховая компания			
Наличные			
ИТОГО			
Евро			
Банк (текущий счет)			
Банк (депозитный счет)			
ИТОГО			
Рубли			
Банк (текущий счет)			
Банк (депозитный счет)			
Страховая компания			
Рентная недвижимость			
Бизнес			
Ценные бумаги			
ПИФы			
Пенсионный фонд			
Другие			
ИТОГО			
ИТОГО реальных активов			

Активы	Текущая стоимость, руб. (доллары, евро)	Годовой доход, руб. (доллары, евро)	Ежегодный доход, %
Другие активы (не приносящие доход), рубли, доллары США или евро			
Квартира			
Автомобиль			
Дача			
Иные			
ИТОГО других активов			
Всего активов			

Сколько, по-вашему, должно быть активов? Я имею в виду реальные активы, приносящие доход (исключите из этого перечня квартиру, в которой живете, и автомобиль, если только вы не сдаете его в аренду). Это зависит от размера вашего капитала. Но в любом случае активов не должно быть больше 10–15, иначе вам понадобится личный управляющий.

Нередко случается так, что капитал составляет, к примеру, $10 000, а различных активов – двадцать, то есть в среднем в один актив вложено $500. Но подобное распределение активов принесет только головную боль.

Но есть и другой пример. Бизнесмен с капиталом $20 000 000 распределил его всего в пять индексных фондов.

Следующая часть финансового отчета – это *пассивы*.

Вновь рисуем таблицу (см. табл. 5).

Наименование пассива. Это может быть банковский или родительский кредит, дружеский заем. В общем, все, что вы должны кому-либо вернуть.

Таблица 5. Пассивы

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

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

Все должно быть написано на бумаге. Только так, увидев распределение активов и пассивов собственными глазами, вы сможете понять, чем владеете и куда вам двигаться дальше.

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

И еще немного о пассивах

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

В России очень активно развивается такая банковская услуга, как кредитование физических лиц. Те, кто не задумываясь берет кредит, выдвигают обычно следующий довод: «Во всем мире все так живут». Однажды, услышав эту фразу от своего знакомого, я поинтересовался, кто ему это сказал. Ответ был вполне предсказуем: «Мне сказали это в банке, в котором я брал кредит».

Удобно, когда можно воспользоваться кредитом на покупку автомобиля, на строительство квартиры (дома) или на потребительские нужды. Но нельзя забывать, что прибегать к такой банковской услуге очень опасно. В чем заключается опасность? В том, что у людей нет личного финансового плана и они не знают заранее, как будут погашать кредит. Именно это в итоге привело к ипотечному кризису 2008 года. Для США кризис послужил хорошим уроком, и сегодня приоритетом для многих американцев является погашение всех кредитов. А вот россияне, похоже, не сильно обожглись: доказательством тому служит снова нарастающий вал кредитов.

Задумываются ли те, кто берет кредит, *что они будут делать, если завтра у них исчезнет источник дохода?* Как правило, не задумываются. К чему это может привести? К банкротству! Многие легкомысленно относятся к своим пассивам, в то время как их необходимо контролировать ничуть не меньше, чем доходы и расходы. В противном случае они могут привести к банкротству. И хотя я пока не слышал, чтобы кто-то обанкротился, потому что увяз в банковских кредитах, это не значит, что подобного никогда ни с кем не случится. Дело в том, что банки – очень консервативные финансовые институты. Они берут на себя минимальные финансовые риски, все остальное перекладывая на клиентов. Если они дают вам кредит, то обеспечивают себя всевозможными залогами, страховками, чтобы не потерять свои деньги в случае вашего отказа платить по кредиту. К примеру, когда банк дает кредит на покупку нового автомобиля, то устанавливает в качестве условия обязательное наличие полиса каско. Что бы ни случилось с автомобилем клиента, банк вернет свои деньги за счет страховой компании. Поэтому банки предлагают своим клиентам все больше разных кредитов: *потребительские*, на покупку автомобиля, на приобретение и строительство квартиры, а также *кредиты по кредитным картам.*

Потребительские кредиты. Это один из самых дорогих видов кредитов. Тем не менее они пользуются спросом, потому что такой кредит можно получить прямо в магазине. Пришел человек в магазин, увидел красивую вещь, а тут ему и кредит предложили всего под 15 % годовых. «Выплачу постепенно, да и кредит вроде недорогой», – думает человек и подписывает кредитный договор.

Между тем проценты по потребительским кредитам доходят до 30 % годовых. Причем эти 30 % в договоре не указаны. Собственно процент по кредиту может быть небольшим, но к нему прибавляются расходы клиента по обслуживанию кредита. И если подсчитать все выплаты по кредиту, получится не 15 %, а 30 % годовых.

Кредиты по кредитным картам. Это очередная ловушка, к тому же самая опасная. Вы, наверное, замечали, что деньги с карточек расходуются гораздо быстрее, чем наличные, потому что вы их не видите и не чувствуете: купили вещь, но при этом вроде бы ничего и не потратили. Этот вид кредитования очень развит во всем мире. Банк присылает своим клиентам кредитные карточки по почте, предлагая ими воспользоваться. Конечно, такие кредиты предлагаются не всем подряд, а лишь тем клиентам, у кого есть постоянная и стабильная работа, кто платежеспособен. Но, к сожалению, иногда человек перестает быть платежеспособным, потому что размер всех его выплат по кредитам превышает допустимый уровень.

* * *

Американцы Джим и Тина жили совершенно свободно. Они поженились, когда им было по 22 года, и в полной мере наслаждались жизнью: тратили все свои заработанные деньги и, кроме того, использовали все предоставляемые им кредиты.

Если Джим видел в магазине какую-то новую дорогую аппаратуру, он безо всяких колебаний покупал ее. Тина так же свободно покупала себе одежду и косметику. Супруги арендовали хороший дорогой дом и ездили на дорогие курорты. Благодаря добреньким банкам денег хватало на все! Об инвестировании и создании каких-либо активов речи не шло.

Так продолжалось четыре года.

Когда Джиму и Тине исполнилось по 26 лет, банки открыли судебные иски против них, так как семья не могла больше оплачивать все свои задолженности по банковским кредитам.

Это привело супругов к банкротству.

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

* * *

Таких случаев достаточно много.

Более редкой является ситуация, когда человек держит в банке на депозите 1 000 000 рублей под 7 % и при этом берет потребительский кредит в размере 50 000 рублей под 15 % на покупку стиральной машины.

Но если вы думаете, что такого вообще не может быть, вы ошибаетесь: подобное случается с теми, кто не хочет или не может контролировать свои деньги.

Есть еще одна причина, по которой люди берут кредиты, притом что их доходы позволяют им приобрести ту или иную вещь без помощи банка. И беседуя с участниками моих семинаров, я убедился, что эта причина известна довольно многим.

Итак, причина следующая: *кредиты дисциплинируют*.

Мне эта причина кажется странной, потому что за такую дисциплину человек платит огромные проценты банкам, хотя имеет высокий доход и вполне может купить необходимые вещи, просто отложив часть денег. Но все люди разные, и такое поведение вполне может быть оправдано. Особенно если человек помимо выплаты кредитов одновременно также дисциплинированно инвестирует. Кстати, таким людям очень хорошо подходят инвестиционные накопительные программы – они такие же строгие и обязательное, как и кредиты. Но они лучше кредитов, потому что с их помощью создаются реальные активы. Но об этом – чуть позже.

* * *

Однажды я спросил у своей клиентки Светланы, зачем она взяла в банке кредиты на покупку разной бытовой техники – стиральной машины, холодильника, микроволновой печи, – если с ее доходом она без особых проблем могла бы купить себе все это постепенно. Ответ был такой:

«Владимир, вы совершенно правы. Мой доход позволяет мне купить все это без кредита. Но я не могла этого сделать без кредита, потому что весь мой доход уходил на текущие расходы. Но зато теперь, когда я взяла кредит и купила нужные вещи, я каждый месяц плачу банку процент и возвращаю часть кредита. И это меня дисциплинирует. Я чувствую себя лучше, зная, что не трачу все деньги на текущие расходы, а купила холодильник, стиральную машину и телевизор. Теперь еще собираюсь купить автомобиль. Мои доходы позволят мне платить проценты и по этому кредиту».

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.