

НАТАША ВЕГЕЛИН

# ТРАТИТЬ



# КОПИТЬ

КАК ВЗЯТЬ ФИНАНСЫ  
В СВОИ РУКИ



Зарубежные бестселлеры нонфикшн

Наташа Вегелин

**ТРАТИТЬ. ИНВЕСТИРОВАТЬ. КОПИТЬ.  
КАК ВЗЯТЬ ФИНАНСЫ В СВОИ РУКИ**

«Издательство АСТ»

2018

УДК 336  
ББК 65.26

**Вегелин Н.**

Тратить. Инвестировать. Копить. Как взять финансы в свои руки  
/ Н. Вегелин — «Издательство АСТ», 2018 — (Зарубежные  
бестселлеры нонфикшн)

ISBN 978-5-17-122022-8

Финансовая грамотность – ключ к изменению вашей жизни. Становитесь информированной, менять привычные взгляды, принимать собственные решения – всё это под силу каждой из нас! Поначалу многим кажется, что они никогда не смогут самостоятельно уладить свои финансовые вопросы. Однако стоит приложить немного усилий – и у них это получается! Наташа Вегелин – предпринимательница и специалистка по частному инвестированию, автор популярного блога о финансовой грамотности [madamemoneyreppny.de](http://madamemoneyreppny.de). Она прекрасно знает, что от финансовых консультантов не всегда есть толк, и призывает самостоятельно решать финансовые вопросы и стремиться к независимости. Книга Наташи Вегелин является бестселлером Германии и рекомендована ведущими немецкими изданиями, такими как *der Spiegel*, *die Welt*, *Süddeutsche Zeitung*, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* и другими. В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

УДК 336  
ББК 65.26

ISBN 978-5-17-122022-8

© Вегелин Н., 2018  
© Издательство АСТ, 2018

# Содержание

Возьмите под контроль свои финансы	7
Нарезки и страховки	11
Моё финансовое перерождение. Сара, 30 лет, музыкальная исполнительница	26
Конец ознакомительного фрагмента.	28

# Наташа Вегелин

## ТРАТИТЬ. ИНВЕСТИРОВАТЬ. КОПИТЬ.

### Как взять финансы в свои руки

Natascha Wegelin

MADAME MONEYPENNY. WIE FRAUEN IHRE FINANZEN SELBST IN DIE HAND NEHMEN KÖNNEN

© 2018 Rowohlt Verlag GmbH, Hamburg

© Natascha Wegelin, 2018

© ООО «Издательство АСТ», 2020

\* \* \*

*Я многократно наблюдала закономерность: женщины, которые взяли под контроль свои финансы, берут под контроль и свою жизнь в целом. Они становятся увереннее в себе и чаще берут на себя ответственность и в других сферах жизни. Они начинают принимать самостоятельные решения вместо того, чтобы всё время под кого-то подстраиваться. Они становятся решительнее на работе и в кругу семьи, чаще отстаивают своё мнение перед другими людьми, включая своих партнёров. Почему так происходит? Дело в том, что успех делает нас увереннее. Поначалу многим женщинам кажется, что они никогда не смогут самостоятельно уладить свои финансовые вопросы. Однако стоит приложить немного усилий – и у них это получается! Что, в свою очередь, придаёт им уверенности в себе и сил для преодоления дальнейших жизненных испытаний.*

Наташа Вегелин – предпринимательница и специалистка по частному инвестированию, родилась в Рурском регионе Германии в 1985 году. Получив образование в сфере бизнес-администрирования и поработав в таких компаниях, как *Parship* и *Google*, она уже в 26 лет открыла свой собственный бизнес. Флагманом её бизнеса является портал *wg-suche.de*; в апреле 2017 года она продала часть своего бизнеса portalу *immobilienscout24.de*.

С 2016 Наташа Вегелин года ведёт свой блог о финансовой грамотности для женщин *madamemoneypenny.de*, предлагает множество семинаров и онлайн-курсов в данной сфере.

*Посвящается моей бабушке Эрне*

Упомянутые мной инвестиционные продукты всегда чреваты рисками. Сведения и рекомендации, представленные в книге, не являются советом или руководством к инвестированию. Они были ответственно взяты из открытых источников. Вся информация предоставлена исключительно в образовательных и иллюстративных целях. Мы не несём ответственности за её достоверность. Следуя предложенным в книге рекомендациям, читатели действуют под свою ответственность.

Содержание этой книги является лишь основой для повышения финансовой грамотности читателей. Прежде чем приступать к действиям с инвестиционными продуктами, рекомендуем ознакомиться с дополнительными материалами и разработать надёжную индивидуальную стратегию. Рекомендации по дополнительным материалам можно найти в конце книги.

*Независимость – это деньги.*

*Коко Шанель*

## Возьмите под контроль свои финансы

«Книга о финансах для женщин? Это что, так необходимо?» Этот вопрос рано или поздно возникал у всех, кому я рассказывала, что пишу «Тратить Инвестировать Копить: как взять финансы в свои руки». И, конечно же, я отвечала: «Именно! Абсолютно необходимо». Сейчас я вкратце объясню, почему.

Согласно исследованиям и статистическим данным об основных страхах женского населения один страх остаётся на первом месте из года в год: бедность в старости. Это беспокойство особенно оправдано в Германии. По данным ОЭСР (*Организация экономического сотрудничества и развития*) в этой стране самый большой разрыв в пенсионном доходе между женщинами и мужчинами<sup>1</sup>. Мы, женщины, хорошо знаем об опасности: так, в ходе исследования *Amundi* о пенсионном обеспечении в 2017 году 79 процентов опрошенных женщин заявили, что из-за своей трудовой биографии ожидают низкой пенсии в старости<sup>2</sup>. Еще один страшный, но не удивительный вывод из исследования: 44 процента женщин в возрасте от 35 до 55 лет никак не занимаются решением этой проблемы.

Почему меня не удивляют эти 44 процента? Потому что такие вещи, как пенсионное страхование, акции, процентные ставки, фондовый рынок и частные финансы, многим кажутся неразрешимыми головоломками. Это вполне естественно – бояться того, чего ты не знаешь. Поэтому неудивительно, что люди предпочитают игнорировать подобные темы. Ведь избегать усилий очень удобно. Но с таким подходом, к сожалению, ничего не изменится. Однако даже если вы захотите что-то предпринять, вы, вероятно, просто окажетесь в офисе какого-нибудь страхового агента или финансового маклера в красном галстуке, с чашкой дешёвого растворимого кофе... И вот вы сидите там, делаете вид, что вам всё понятно, и послушно киваете, чтобы не выглядеть глупо. В итоге вы, не прочитав, подписываете контракты, чтобы скорее покончить с этим мучением и освободиться от чувства беспокойства, которое вызывало у вас словосочетание «пенсионные накопления». Прямо как я пять лет назад.

Мне было 26 лет, и я только что бросила свою первую постоянную работу после окончания учебы, чтобы открыть собственный бизнес. И, честно говоря, я ни о чём тогда не имела представления. Ни о том, как вести бизнес, ни о том, как организовать свои личные финансы. Нет, пожалуй, об одном я была наслышана: что на государственную пенсию полагаться больше не стоит. Поэтому я решила избавиться от пенсионных обязательств и перестала вносить эти выплаты.

Итак, начало было положено. Однако полное отсутствие пенсии – это ещё не решение проблемы. Не успела я об этом подумать, как уже сидела в кабинете «независимой» финансовой консультантки, изо всех сил делая вид, что мне понятно каждое слово. «Если у вас есть какие-нибудь вопросы, пожалуйста, задавайте, мисс Вегелин». Это, конечно, хорошо, что мне разрешили задавать вопросы. Но разве я знала, что спросить? В конце концов, я пришла к консультантке для того, чтобы самой всем этим не заниматься. Чтобы милая леди сделала всё за меня...

Результатом моего невежества стала частная пенсионная страховка, которая обошлась мне в несколько тысяч евро, перешедшие консультантке в качестве комиссии. Позже я расскажу об этом подробнее. Когда я об этом узнала – лишь спустя три года, прошу заметить, – мне стало ясно, что я должна разобраться в финансовых вопросах, чтобы научиться принимать самостоятельные решения. Ибо вслепую полагаться на других – не вариант.

Как бороться с невежеством? Правильно: получать знания. С той поры я стала инвестировать в свою финансовую грамотность и узнавать всевозможную информацию о пенсиях, акциях, фондовых биржах и страховании. Я прочитала ряд книг, слушала подкасты, смотрела

видео на *YouTube*, посещала онлайн-курсы и читала статьи в блогах. Хотя я очень бережливый человек, на одном я никогда не экономлю: на образовательных возможностях. Траты на образование – это инвестиции в свой человеческий капитал. Человеческий капитал – определенно мой любимый вид инвестиций и, на мой взгляд, это самый важный вид вложений из всех возможных. Вот почему я посвятила этой теме отдельную главу.

Однако на моём пути мне ни разу не встретилось ни источников информации, которые были бы ориентированы на женщин, ни других женщин, которые занимались бы темой финансов. Поэтому я подумала: «Ну, если ещё никто этого не сделал, это сделаю я».

Новую информацию, которую я получала, я стала публиковать в виде заметок в Интернете: так родился проект «Мадам Манипенни». На сегодняшний день сайт [madamemoneyreppny.de](http://madamemoneyreppny.de) является одним из крупнейших финансовых блогов в Германии; также существует закрытая группа в Фейсбуке только для женщин, в которой несколько тысяч женщин обмениваются сведениями на тему финансов. Кроме того, я организую всевозможные мероприятия и предлагаю онлайн-курсы, чтобы предоставить женщинам соответствующие образовательные возможности и способствовать крайне важному обмену опытом между ними.

Моя миссия состоит в том, чтобы вдохновить женщин и дать им инструменты, необходимые для того, чтобы они смогли позаботиться о своих финансах. Я не являюсь финансовой консультанткой и не хочу ею быть. Я выросла в суровой индустриальной Рурской области, в семье среднего класса.

Я стала первой в нашей семье, кто получил образование. Бизнес-администрирование... Просто я не знала, чем хочу заниматься в жизни, а с бизнес-администрированием можно стать кем угодно или вообще не стать никем. Я женщина, которую не устраивала её ситуация и которая проложила себе дорогу сама. Так же, как это сделаете вы.

Я не зарабатываю деньги продажей финансовых или страховых продуктов. Средства мне приносит моя компания, которая, помимо прочего, управляет порталом [wg-suche.de](http://wg-suche.de). Поэтому у меня нет финансовой заинтересованности в том, чтобы убедить вас в том или ином продукте, страховке или особой инвестиционной стратегии.

Так почему я вкладываю время и усилия в «Мадам Манипенни»? Все очень просто:

Потому что я искренне горю этой идеей.

Потому что меня возмущает статистика о материальных проблемах и страхах женщин.

Потому что я хочу, чтобы все женщины могли принимать финансово независимые решения для себя и своих семей.

Потому что я больше не хочу слышать истории женщин, которые этого не делают и которые рано или поздно переживают большой крах – потеря работы, разрыв с партнёром, болезнь и т. д.

Потому что я считаю, что этот последний фронт феминизма должен быть наконец открыт. Потому что я полагаю, что женщины должны жить в полном соответствии с их собственными стремлениями и претендовать на то, на что они имеют полное право: беззаботность, самоопределение и в конечном счёте финансовую независимость. И последнее, но не менее важное: я верю, что каждая женщина может этого добиться.

Возможно, вы – молодая специалистка, которая только начала зарабатывать свои первые деньги и думает, что же теперь с ними делать. А, может быть, вы попали в кризисную ситуацию, как некоторые участницы моих семинаров и онлайн-курсов, (вы только что развелись или у вас много долгов) и поняли, что вам нужно что-то изменить, иначе вы рухнете в финансовую пропасть.

Ключ к этому изменению – финансовая грамотность. Становитесь информированной, менять привычные взгляды, принимать собственные решения. Тот факт, что вы не только купили эту книгу, но и читаете её, показывает, что вы уже преодолели самое большое препятствие. Вы приняли решение улучшить свою ситуацию, улучшить себя. Вы уже переключили

первый и самый важный рычаг. Это тот рычаг, что находится в вашей голове. Впереди будет ещё много рычагов, поверьте мне. Но ни один из них не имеет такого большого значения, как этот первый.

Всё, что последует дальше, а именно приобретение необходимых знаний, – это по-детски просто. Всего лишь факты, данные, информация. Здесь нет ни сложной математики, ни запутанных взаимосвязей, ни туманной логики. Если бы это было иначе, я бы сама сдалась, потому что я никогда не получала больше четвёрки по математике в школе. Я на 100 процентов уверена, что если уж я смогла это сделать, то и любая сможет. Да, я имею в виду: каждая. Без преувеличений. И вы тоже.

*Вы уже сделали самый важный шаг: приняли решение что-то поменять.*

Я многократно наблюдала закономерность: женщины, которые взяли под контроль свои финансы, берут под контроль и свою жизнь в целом. Они становятся увереннее в себе и чаще берут на себя ответственность и в других сферах жизни. Они начинают принимать самостоятельные решения вместо того, чтобы всё время под кого-то подстраиваться. Они становятся решительнее на работе и в кругу семьи, чаще отстаивают своё мнение перед другими людьми, включая своих партнёров. Почему так происходит? Дело в том, что успех делает нас увереннее. Поначалу многим женщинам кажется, что они никогда не смогут самостоятельно уладить свои финансовые вопросы. Однако стоит приложить немного усилий – и у них это получается! Что, в свою очередь, придаёт им уверенности в себе и сил для преодоления дальнейших жизненных испытаний.

*Возьмите под контроль свои финансы – и вы возьмёте под контроль и свою жизнь в целом.*

Кроме того, можно сказать, что деньги равносильны власти – даже в контексте личной жизни. Предположим, у вас и вашего мужа есть ребёнок, который ходит в детский сад. И так случилось, что он заболел, играя в детском саду. Теперь вопрос в том, кто заберёт ребенка из детского сада – вы, ваш муж или кто-то ещё.

Сценарий А:

Поначалу вы оба хотели найти работу с гибким графиком и поровну разделить заботу о детях. Но почему-то всё сложилось иначе: ваш муж не может уйти днём, поэтому вы работаете неполный рабочий день, чтобы вашему ребёнку не приходилось проводить весь день в детском саду. Он делает карьеру, он зарабатывает деньги, он приобретает статус. А вы? Сколько у вас денег и какой у вас статус? Вашему мужу «ни в коем случае нельзя отлучиться из офиса» – даже если заболел ребёнок. Итак, кто же всё бросит, отпросится с работы и ринется в детский сад? Вы конечно. Ведь у вас «достаточно времени и работы не так уж много». А, в сущности, нет ни денег, ни статуса, ни контроля над своим собственным временем.

Сценарий Б:

У вас обоих есть карьера, полный рабочий день, похожие должности, одинаковая зарплата. Кто же заберёт больного ребёнка из детского сада? В этом случае ответ не обязательно ограничивается одним вариантом: мама. У вас тот же статус, что и у вашего мужа. Так почему бы ему не забрать ребёнка? Это было бы нормальным решением. Вы также можете поручить эти заботы третьему человеку. Это может быть няня, бабушка или помощница по хозяйству. В сценарии Б ничто не обязывает вас покинуть рабочее место. У вас есть эквивалентный статус по отношению к вашему партнеру, а наличие денег позволяет вам в чрезвычайной ситуации поручить уход за ребёнком кому-то, кому вы доверяете.

Это сочетание денег, власти и времени одинаково работает во всех областях, не только в ситуации с партнерскими отношениями и больным ребёнком. Если у вас есть деньги, вы можете отказать клиенту, который действует вам на нервы, и провести время с другим, более приятным клиентом. У вас есть возможность давать отпор своему невыносимому боссу и не

беспокоиться о финансовых проблемах в случае увольнения. Вы можете поручить кому-нибудь уборку, покупки и стирку и вместо этого расслабиться в спа-салоне. У вас есть власть над своим временем, и вы можете жить независимо.

В этой книге я преследую три цели. Во-первых, я хочу избавить вас от страха перед сферой личных финансов. Потому что, поверьте мне, заботиться о своих финансах крайне необходимо – и это гораздо проще, чем вы думаете. Во-вторых, я хочу показать вам, как заставить деньги работать на вас на бирже и скопить небольшое состояние. Я хочу, чтобы вы, освоив основные моменты, в конечном итоге выработали свою собственную стратегию и принимали самостоятельные решения.

Эта книга не претендует на то, чтобы в одночасье сделать вас самой успешной мире женщиной-инвестором или миллионершей – её цель помочь вам выйти на тот уровень, когда вы сможете участвовать в разговоре о финансах, критически осмысливать советы и брать на себя ответственность за свой бюджет. И в-третьих, я хочу вдохновить вас заниматься своими финансами в реальной жизни, за пределами этой книги.

Кроме того, я хотела бы пригласить вас стать частью нашей общей миссии, нашего движения. Рассказывайте подругам и знакомым о своих изменениях, о своём прогрессе и о той новой силе, которую вы приобретёте в ближайшие несколько дней. Станьте частью движения и вдохновите других женщин отправиться в этот путь. Идти вперёд вместе – легче и веселее.

В этом можно убедиться, прочитав интервью, которые приведены после каждой главы для вдохновения. Эти интервью взяты у женщин из моего сообщества. У женщин, которые начали иметь дело с деньгами и теперь шаг за шагом переживают настоящее перерождение – не только в области финансов, но и в других сферах жизни. Вскоре вы также станете одной из женщин, которые этим занялись, и в результате ваша жизнь также немного изменится. А чтобы вы взялись за дело по-настоящему, после каждой главы вас ждет небольшая задача – так вы приложите то, что узнали, к своей личной ситуации и сразу примените это на практике.

У кого есть деньги, у того есть власть. Над своим временем и над своей жизнью. И это именно то, чего я желаю вам и каждой женщине. А теперь за дело.

Прежде чем мы начнём, ещё одна вещь: я надеюсь, что вы не только согласитесь с как можно большим количеством пунктов в этой книге, но и увидите некоторые вещи в другом ключе. В этом случае я буду рада, если вы напишете мне электронное письмо, чтобы и я могла у вас научиться. Я сама – тоже ученица, а не гуру. Так что мне важна ваша точка зрения. Ну, а теперь точно: Let's do this.

*Если вы хотите что-либо услышать, спросите мужчину. Если вы хотите что-либо сделать, попросите женщину.*

*Маргарет Тэтчер*

## Нарезки и страховки

*Как становятся белкой в колесе – Почему консультанты норовят продать вам кетчуп – Почему пенсионное страхование зачастую гарантирует лишь убыток – Почему умение не лениться важнее сообразительности и как всё это связано с машиной моей сестры*

– Ну что, как поживают твои акции? – с лукавой улыбкой приветствует меня отец, стоя в дверях. – Мама на кухне, у нас сегодня гриль!

И, полный радостного предвкушения, наш магистр гриля выскальзывает в сад, чтобы препроводить угольные брикеты на отведённое им место. Итак, в программе – выходные в семейном кругу. А собрались мы, чтобы отпраздновать день рождения моей сестры Лары, а также предстоящий семинар для проекта «Мадам Манипенни», который я буду проводить в воскресенье.

– А вот и она! – доносится из кухни. – Как прошла поездка? Есть хочешь?

– Привет, мама! Конечно, есть я всегда хочу. Уж это ты знаешь. Что тут у вас есть вкусенького?

– Капустный салат, шашлычки из картофеля, соевые сосиски, салат с пастой...

Пока мама перечисляет все аппетитные вегетарианские угощения, я, как обычно, с восхищением оглядываю эту кухню. Даже сейчас, в разгар всех приготовлений, здесь царит идеальный порядок. Эта кухня организована лучше, чем у Джейми Оливера. Каждая вилочка для торта лежит в своей ячейке, каждому электроприбору отведено своё неизменное место, ни у единой крошечки нет шанса здесь задержаться. И берегись тот, кто положит хоть что-нибудь не туда (обычно это мой папа): ему грозит настоящая буря.

– Ещё есть чесночный багет, фаршированные шампиньоны, помидоры с моцареллой, овощи на гриле, которые мы вырастили в огороде, кстати, Лара и Марк тоже придут.

– О, это чудесно! – говорю я и иду через террасу в сад.

Я медленно прохожу мимо яблони, мимо новой клумбы с розами (наверное, с определённым возрастом у людей возникает склонность высаживать розы...), мимо искусственного пруда и усаживаюсь под вишнёвым деревом, которое в детстве я посадила под руководством бабушки, чтобы оттуда наблюдать за приготовлениями.

Мои родители состоят в браке уже 32 года. Отец досрочно ушёл на пенсию, добившись хорошего выходного пособия. Мать по образованию медсестра. Как член трудового совета на предприятии по производству стали папа, наверное, неплохо зарабатывал. Но у нас это не обсуждалось. В семье вообще было не принято говорить о деньгах.

Несколько лет назад я попросила на Рождество игру «Монополия» – и мне её подарили. С тех пор мы сыграли в неё один-единственный раз. Маме и сестре она не доставила никакого удовольствия. При каждой возможности я пытаюсь уговорить их сыграть со мной партию, но каждый раз терплю неудачу. Может быть, сегодня стоит попытаться снова...

Когда в середине 80-х я появилась на свет, мама решила на время оставить карьеру и вступила в самую сложную должность на свете: должность матери. Почти четыре года спустя родилась моя сестра, и в глазах матери картина семьи наконец стала полной, словно недостающая деталь пазла наконец стала на своё место. Поскольку родителям было крайне важно, чтобы мы с сестрой не проводили весь день в детских учреждениях, мама подолгу оставалась с нами дома. Её перерыв в полноценной работе длился десять лет. После этого она начала работать неполный рабочий день – то есть прошло в общей сложности 15 лет, прежде чем она вновь стала работать на полную ставку. Она переквалифицировалась на помощницу адвоката, и теперь она самая надёжная и компетентная сотрудница адвокатского бюро. В настоя-

щий момент она работает четыре дня в неделю, чтобы иметь возможность проводить долгие выходные с мужем.

Дом, который сейчас перед моими глазами, тот самый дом, в котором я выросла и в котором живут мои родители, построили мои бабушка с дедушкой. Однако родителям он достался не в наследство: они выкупили его по частям у моих бабушки с дедушкой ещё при их жизни. Первый этаж, на котором живут мои родители, составляет более 100 квадратных метров, остальные три помещения, включая гаражи, сданы в аренду. «Они создали себе неплохой актив», – думаю я, в то время как к воротам подъезжает машина. Я ожидала приезда сестры с её молодым человеком, но этот шум мотора, который я услышала, мне незнаком. Так звучит не крошечный «SEAT Ibiza» моей сестры, а настоящий огромный лимузин. Распахиваются ворота, и на сцену нашего сада выходит Лара – а сразу за ней следует Марк. У Лары, как всегда, непревзойдённый стиль, макияж и лоск. Я имею в виду лоск волос. Не чрезмерный, но ровно такой, чтобы его было заметно. С криком «Сестрёнкааа!» – она стремглав летит мне навстречу. «Счастливого двадцативосьмилетия!» – отвечаю я.

Каждый раз, когда я бываю в родительском доме, и если это только на один день, она приезжает из Эссена, где живет со своим парнем Марком и двумя кошками, в Дортмунд, чтобы увидеть меня. Кстати, о вождении...

– На чьём это автомобиле вы приехали? – с любопытством спрашиваю я.

– О, разве я не рассказывала?! Это мой! Я купила «Audi A3». Давай я тебе покажу!

Мы перебегаем через сад, по пути через садовые ворота я выбираю из куста ещё одну – надеюсь, кислую – ежевику.

– Смотри! – с гордостью говорит Лара.

– Ого, вот это шик. Довольно большая, не правда ли?

– Это правда: я подумала, что если уж брать машину, то хочу себе пятидверную. И еще несколько приятных деталей. Смотри, спортивное сиденье! Не каждый день ведь покупаешь новую машину, так что надо уж побаловать себя как следует.

– Хм, да уж, жизнь удалась! – говорю я, не удержавшись от улыбки.

– Порежьте, пожалуйста, – звучит с террасы. Мы вбегаем обратно в сад, а затем на кухню, где уже хозяйничают мама и Марк.

Различные ингредиенты всё ещё ждут обработки. Мы с Ларой хватаем ножи, доски, миски и начинаем, а мама всё организует и послеживает за нами. Каждую пару минут папа покидает своё любимое место у гриля и присоединяется к нам, чтобы ничего не пропустить.

Пока цукини и перец нарезаются на кусочки, хлеб намазывается травяным маслом, а картофель поджаривается, в программе звучат самые горячие новости из пригорода.

– Петер, ты уже слышал? Ганс и Утэ разводятся, – немного суетливо докладывает мама, продолжая мыть листья полевого салата.

– Как? Мы были все вместе в канун Нового года. Я бы даже не подумал о таком. Что же случилось? – недоверчиво спрашивает папа.

– Я сама точно не знаю. Но, должно быть, что-то случилось. Не разводятся же люди без всякой причины. Я спрошу Бригит – может, она больше знает...

Мы с Ларой переглядываемся поверх столешницы и обе закатываем глаза. Мы ненавидим эти провинциальные сплетни и после каждого посещения, даём себе клятвы, что никогда не станем сплетницами. Но я чую возможность превратить сплетни в конструктивную беседу.

– Скажи мне, мама, что же теперь будет с Утэ? – спрашиваю я, позволяя сыру моцарелла стечь.

– Что ты имеешь в виду? – удивляется она.

– Ну, без Ганса. Она вообще не работает? А дом принадлежит матери Ганса, как я помню. Значит, она должна будет съехать. И что с ней будет потом?

Мама смотрит на меня с удивлением и выключает кран, что почти символично для ситуации её подруги Утэ. Она точно не думала об этом раньше.

– Как-то я об этом не думала.

Пауза.

– Петер, что же будет с Утэ?! – перенаправляет она вопрос папе, искусно, но слегка взволнованно. Тот пожимает плечами.

– Откуда мне знать?

– Ну, мама, а ты бы на её месте что сделала? – задаю я весьма провокационный вопрос, одновременно раскладывая на тарелке помидоры и моцареллу.

– Как это – что бы я сделала? Я же не Утэ, – отвечает она, чтобы выиграть время.

– Но ситуация-то похожа. Что бы ты сделала без папы? – спрашиваю я.

– Мы с папой не разводимся. Или, Петер? – Мама громко смеётся.

Папа подмигивает нам и идёт к террасе со словами: «Думаю, мне стоит проверить гриль».

– Видишь, Марианна, это случилось так быстро. Он ушёл! – смеётся Марк.

– Бьюсь об заклад, Утэ и Ганс тоже думали, что никогда не разведутся. А теперь вот, – говорит Лара и крадёт редиску из связки.

– Да, ты, наверное, права, – задумчиво соглашается мама. – Уровень разводов в Германии все ещё превышает 40 процентов, я совсем недавно опять читала. А ещё: может быть, это я уйду от Петера, а не он от меня. – Мама смеётся и хватает перцы.

– Но тогда ты должна быть в состоянии это сделать. Я недавно прочитала одно исследование из Великобритании. Людей, которые в настоящее время находятся в отношениях, спрашивали, почему они предпочитают сохранять эти отношения. И 28 процентов назвали главной причиной финансовую устойчивость. Конечно, большинство из них были женщины, – сообщаю я.

– Как, в наше время? Они живут со своими мужьями только потому, что не могут позволить себе жить одной? 28 процентов? – спрашивает Лара, выдавливая зубчик чеснока для соуса цацки.

– Да, к сожалению, – говорю я. – У меня был такой случай на одном из моих семинаров. Там муж взял семейные финансы на себя: в итоге проиграл все деньги и влез по уши в долги. После этого участнице семинара пришлось взять большой кредит – и она говорила, что остаётся с мужем только потому, что не может себе позволить другого выхода.

– Брр, от такого прямо мурашки по коже, – говорит Марк.

– Да, у меня самой были мурашки по коже, когда участница об этом рассказала. Странно было то, что по её виду совсем и не догадаешься. Она была очень стильная, так элегантно одета, в больших солнцезащитных очках. Как из *lifestyle*-журнала. Когда она вошла в кабинет для семинара, я подумала: «Что ей здесь нужно?» Потому что на вид у неё было более чем достаточно денег. Видимо, до этого у неё был высокий уровень жизни, она привыкла к нему и теперь его придерживается. Несмотря на долги.

– Это звучит не очень умно... – говорит мама.

– Но ведь так у всех нас, разве нет? Расходы увеличиваются с ростом доходов. Чем больше денег ты зарабатываешь, тем больше денег ты тратишь. Или хоть кто-то из нас всё ещё живёт в старой студенческой каморке? Мы зарабатываем больше, чаще себя балуем, показываем окружающим, что больше имеем. Мы движемся от одного повышения зарплаты к следующему. И вот: после повышения долгожданная зарплата вся уходит на более дорогой отпуск, и в конце месяца на счету остаётся столько же денег, сколько и до повышения, – говорю я.

– Да, ноль! – Лара смеётся и держит в воздухе колечко лука. – Это ведь то самое беличье колесо!

Это моё выражение. Сейчас я воспользуюсь шансом рассказать об одном из моих любимых явлений.

– Люди привыкают к всё более высокому уровню жизни и хотят всё большего и большего. Лучшая брендовая одежда, машина подороже, мебель поэсклюзивнее, феноменальный отпуск. Главным образом, чтобы показать коллегам и соседям, насколько они успешны и как у них всё хорошо. А ещё чтобы с помощью ненасытного потребления обмануть самих себя и заглушить определённые проблемы в своей жизни. Некоторые даже берут ради этого кредит. Они вступают в долг, чтобы купить новейший телевизор с плоским экраном или самый крутой спортивный автомобиль. Никому, в сущности, не нужен телевизор последней модели, но мы хотим показать, что мы можем его иметь. Даже если на самом деле не можем. Кредит на телевизор, естественно, стоит денег, а именно процентов по долгу. Потому что банк, который одолжил нам деньги, хочет, чтобы мы оплатили эту услугу в виде процентов. Чтобы погасить долг, вам приходится зарабатывать больше денег, работать усерднее, у вас появляется стресс. Каждое повышение зарплаты уходит на оплату кредита. Но вы так много работали и хотите побаловать себя... К тому же у соседа Шмидта в саду появился бассейн! Так что вы бежите за бассейном – и вот он у вас уже накачан. Чтобы его оплатить, нужно опять усерднее работать – и так далее, и так далее. Кроме того, подобные вещи стоят денег не только при покупке, но и при обслуживании. Новый спортивный автомобиль дороже застраховать, он потребляет больше топлива и требует более дорогостоящего ремонта, чем маленький «Fiat Panda». Поэтому на него нужно всё больше и больше денег. И так продолжается и продолжается. Короче говоря: чрезмерное потребление всегда заставляет нас тратить всё больше и больше денег. Чем быстрее вы бежите, тем быстрее вращается колесо. Потому что вы никогда не останетесь довольны текущим состоянием и будете повышать расходы вместе с доходами вместо того, чтобы экономить деньги.

*Будьте осторожны: наши расходы автоматически меняются в соответствии с нашими доходами. Чем больше мы зарабатываем, тем больше мы тратим.*

– И вот ей 62 года, у неё телевизор последней модели и много других замечательных вещей, но она разведена и в перспективе – старческая бедность, – резюмирует мама.

– Причём необязательно развод. Петер может, например, упасть с крыши – и возникает такая же ситуация, – Марк даёт пищу для размышлений.

– Понимаю, к чему ты клонишь. Но я в этих вещах не разбираюсь. Страхование, биржа, налоги и всё такое. Разве нормальный человек может в этом разобраться?!

– О да, – соглашаюсь я. – Ты абсолютно права. И в большинстве товаров люди не разбираются. Товары делаются не для того, чтобы обычные потребители в них разбирались.

– Иначе никто не покупал бы дрянь! – вставляет Марк.

– Возможно. Вы же знаете, как я пару лет на-зад купила это частное пенсионное страхование. И я до сих пор не знаю наверняка, что я тогда подписала. Я просто взяла и подписала. И за счёт таких запутавшихся клиентов кормятся целые отрасли: страховые компании, банки, консультанты.

– И консультанты тоже? – спрашивает папа, который, вопреки ожиданиям, покинул свой гриль и вернулся к нам.

– Да, – оживает Лара, – я читала это в твоём блоге, Наташа. Они получают комиссию за каждый проданный продукт. И хотя эту комиссию им выплачивают страховые компании, чьи продукты они продают, но деньги-то сами компании получают от застрахованных лиц, за счёт сборов. Правильно объяснила?

– На пять с плюсом! – хвалю я. – Консультанты не только получают деньги при заключении договора, но продолжают их получать и в дальнейшем, пока действует договор. На самом деле они должны называться не консультантами, а продавцами или маклерами. Проблема этой отрасли в том, что между клиентом и поставщиком услуг всегда крайний конфликт интересов.

То есть это же понятно: предположим, я должна продать эти два продукта, – с этими словами я достаю из холодильника бутылку кетчупа и заправку для салата и ставлю их перед собой на кухонный стол. – Бутылка кетчупа стоит пять евро, а заправка – четыре евро. От производителя кетчупа я получаю десять процентов комиссионных, а от производителя заправки – только семь процентов. Я вижу, что у вас на тарелке салат, но мне нужно прокормить своих детей, а в следующем месяце у меня дорогостоящий отпуск. Заправка для салата лучше отвечает вашим потребностям – она подходит к салату на вашей тарелке – но моим потребностям больше подходит кетчуп, потому что на нём я больше заработаю. И, в конце концов, кетчуп сам по себе не так уж и плох, скажу я... Итак, что я захочу вам продать?

– Конечно, кетчуп, – говорит Лара.

– Но я же вижу, что у меня салат, а у тебя заправка. Значит, её я и потребую, – говорит мама.

– В реальной ситуации ты этого даже не заметишь. Ты не знаешь, что кетчуп тебе не подходит. Бутылки выглядят одинаково, а на этикетках всё по-китайски. И обычно ты не узнаешь, что продавец зарабатывает больше от кетчупа, чем от заправки. Ты просто думаешь, что тебе нужен один из этих продуктов, потому что ты об этом где-то слышала. Вот почему у некоторых людей три страхования жизни, две private пенсионные страховки и пять вкладов в неудачные акции.

Вы, наверное, уже заметили, что семейная встреча протекает в правильном русле. Сомнительные финансовые продукты – это не простой развод на деньги, где злоумышленники звонят под видом «родственника»: в их сети попадают не только пожилые люди, которые либо слишком плохо понимают ситуацию, либо слишком доверчивы. Довольно многие женщины (и мужчины) всех возрастов дают себя обмануть – как это случилось тогда со мной. В нашей группе в Фейсбуке, где тысячи женщин общаются на тему финансов, одна дама недавно рассказывала о том, как развелась с мужем. Этот подлец был финансовым консультантом и в течение семи лет продавал ей лишние продукты, получая за это комиссионные. В итоге она выплачивала ему часть его зарплаты, – и это при том, что сама сидела дома с детьми и не зарабатывала денег. Да, бывает и такое. Но давайте посмотрим, как продолжается барбекю.

– Когда компания платит комиссию, то ведь это не так уж плохо, – говорит Марк. – Лучше, чем если бы платить пришлось мне.

– Впечатление именно такое. Но на деле это не так. Страховые компании получают деньги от тебя. Другими словами, ты платишь свой ежемесячный взнос, а компания вычитает его часть в качестве комиссии для маклера. Таким образом, эти деньги идут не в твою будущую пенсию, а в зарплату маклеру.

– Так в итоге я плачу маклеру! Но не знаю об этом. А он подбадривает меня кетчупом вместо вкусной заправки для салата, – жалуется Марк.

Я киваю и заливаю салат заправкой.

– А что в итоге с твоей пенсионной страховкой? – интересуется Марк.

– О, мне как раз удалось выкрутиться. Я не заглядывала в договор три года, но недавно у меня вдруг возникло тревожное ощущение, которое усиливалось до тех пор, пока я не решила наконец изучить эту пачку бумаг. На этот раз всерьёз. Несколько пунктов я поняла, но несколько других – нет. Например, в документах не указана полная стоимость этой страховки. Это заставило меня задуматься. На самом деле, я была в полном недоумении и решила обратиться за поддержкой к консультантке.

– Что, серьёзно? Ещё одна «продавщица»? – забавляется Лара.

– На этот раз была действительно консультантка, а не продавщица или маклерша. Я искала именно консультанта по личным финансам. Платные консультации клиент оплачивает напрямую, то есть в данном случае платила я. Поэтому ей было всё равно, какой продукт я выберу, потому что она в любом случае получила бы свой доход непосредственно от меня.

Следовательно, она будет работать только в моих интересах, – говорю я, насаживая перец, лук и картофель на длинные шампуры. Затем я добавляю, – таким образом, можно избежать конфликта интересов между вами и финансовым консультантом. В данной ситуации нет дилеммы с кетчупом или заправкой для салата, где один вариант будет выгоднее мне, а другой – сотруднику. А ещё я точно знаю заранее, сколько будет стоить вся услуга. После бесплатной первой консультации, на которой мы определили дальнейшие шаги, а именно: проанализировать мой пенсионный договор и принять меры на основе выводов, – она составила предложение, я приняла его и оплатила счёт после того, как договор был выполнен. И у меня была уверенность, что она действует в моих интересах и без каких-либо скрытых мотивов. Договор, реализация, счёт. Очень просто и прозрачно. Всё вместе мне стоило чуть менее 500 евро. Многие не хотят платить этих денег. Но они просто не видят, что вместо этого у них десятки тысяч евро вычисляются как комиссионные. Не знаю, как вам, но мне предельно ясно, что лучше сознательно заплатить 500 евро за качественную консультацию, чем, не подозревая об этом, потерять несколько тысяч евро из-за консультации, которая нацелена на интересы консультанта, а не мои.

– Тогда почему так много людей всё ещё ходят к этим страховым маклерам? Это же абсурд! – недоумевает папа.

– Потому что они не знают лучшего варианта. Людей заманивают обещанием бесплатной консультации. Им кажется, что это прекрасный вариант: их избавят от необходимости заниматься этим тягостным, но необходимым вопросом, в котором нет абсолютно никакого желания разбираться. Да ещё и «бесплатно»! Мало кто ставит эту формулу под сомнение. Я тоже сначала не задумывалась.

– И к какому выводу пришла консультантка насчёт твоей страховки? – спрашивает Лара. Я облакачиваюсь на столешницу и делаю глубокий вдох. Итак, теперь мы говорим о деньгах. «Вывод был такой, что мои ежемесячные выплаты поднялись до 1200 евро. То есть я была бы вынуждена отчислять более 1200 евро в месяц в эту пенсионную страховку. И значительную часть этой суммы составила бы комиссия.

– 1200 евро в месяц? И как ты могла на такое согласиться? – поражается мама.

– Никак. Конечно, я бы никогда на такое не согласилась. Хотя... – на мгновение я задумываюсь, – ...хотя ведь и правда контракт-то я подписала. Но я на самом деле не знала о таких условиях. Маклерша, наверное, очень радовалась такой прибавке к своим комиссионным. Но это ещё не всё. Моя консультантка запросила отчёт о расходах. Скажу вам без скучных деталей: к моменту выхода на пенсию мне пришлось бы заплатить более 30 000 евро сборов.

Я достаю из холодильника безалкогольное пиво и делаю долгий глоток. Как раз то, что мне сейчас нужно. Лара кашляет, поперхнувшись сладким перцем, который она стащила из салатницы.

– Что, простите? – давясь, произносит Лара. – 30 000 евро? Кто получает... брокерша?

– Сначала сама страховая компания. А она дальше платит отделу продаж – в том числе маклерше, – а также маркетологам, членам правления и так далее. А в мою пенсию поступает, в общем-то, что осталось. О, и сама выплата пенсии, кстати, тоже облагается комиссией.

– Ух, вот чёртова пропасть! – говорит мама. Это ее личная версия более крепкого ругательства, которое нельзя употреблять при детях. – И что потом? Тебе нужно было всё это оплатить? – спрашивает она.

– Нет, к счастью, консультантка помогла мне вовремя спасти ситуацию. Мы расторгли страховку, и мне вернули выкупную стоимость. К сожалению, лишь около 60 процентов от уплаченных взносов. Остальные 40 процентов остались им, – смеюсь я.

– Что, клиент ещё и платить должен за все эти сборы? – интересуется Марк.

– Нет, не совсем. Сборы вычитаются из твоих ежемесячных взносов. Таким образом, ты даже не понимаешь, сколько из твоих взносов вычитается месяц за месяцем. Например, ты

платишь 300 евро в месяц и думаешь, что эта сумма пойдёт в твою пенсию. Но на самом деле из этих 300 евро вычисляются комиссионные, которые страховщик автоматически забирает себе.

– И ты хотя бы задала хорошего жару этой маклерше? – вновь кипятится папа, на этот раз размахивая в воздухе щипцами для барбекю, чтобы придать больше выразительности своему гневу.

– Нет, за что же? Она всего лишь делает свою работу. Я сама виновата, что не изучила вопрос, а вместо этого переложила на кого-то другого всю ответственность, а следовательно, и власть над моими деньгами. Неважно, муж это будет или консультантка. Никто не заставлял меня идти к ним в офис и подписывать этот контракт. Но поскольку я предпочла остаться в зоне комфорта, вместо того чтобы разобраться, она получила возможность делать со мной всё что хочет. И сделала. – Я смеюсь и кидаю травы в цацки на тарелке Лары. – Я думаю, что помогает только одна вещь: собирать информацию и принимать самостоятельные решения. Потому что другие люди, естественно, действуют в своих интересах. С тех пор я привыкла перед подобными приобретениями всегда задавать себе вопрос: «Кому это выгодно?» Если вы будете задавать себе этот вопрос вместо того чтобы всем безоговорочно верить, вы будете в гораздо большей безопасности, – гарантирую я.

*Всегда задавайте себе вопрос: «Кому это выгодно?» – чтобы понять, какими мотивами обусловлено предложение.*

– Как же мне на деле распознать этих маклеров, если они называют себя консультантами? – спрашивает Лара.

– Хороший вопрос! Самый явный признак – это когда что-то предлагается бесплатно. Проконсультируют бесплатно, документы оформят бесплатно, и за всю поддержку с вас ни цента не возьмут. Можно задаться вопросом, на что же живут эти дамы и господа. Хотя официальную формулировку можно увидеть на сайте. Если в разделе выходных данных на сайте указано «§ 34f GewO» (*GewO – Промысловый устав Германии*) или «§ 34.1 GewO», у этого консультанта есть разрешение на посредничество с получением комиссионных сборов. Чем он (или она), скорее всего, и занимается. В принципе, я думаю, что здоровый скептицизм уместен по поводу всего, что преподносится как бесплатное. Я лично предпочитаю заранее знать, что сколько будет стоить, и тогда я смогу спокойно решать.

– А эти частные пенсионные страховки вообще полезны? Что это вообще такое, в сущности? – спрашивает Марк.

Папа пользуется случаем и отваживается объяснить:

– Это зависит от конкретного продукта и от того, насколько он подходит тебе и твоим жизненным планам. Страховые компании страхуют тебя, в сущности, от слишком долгой жизни. «Слишком долгой» в смысле: дольше, чем хватит твоих денег. Они должны гарантировать, что ты будешь получать базовый уход в старости – не больше и не меньше.

– Именно. Тот страховой продукт, который был у меня, – безусловно, один из малополезных. По крайней мере, для меня – для страховщика и маклерши он был, вероятно, очень выгодным. Для меня же было так, что страховщик вкладывает во что-либо мой ежемесячный взнос за вычетом всех расходов.

– Ага, это значит, что они вкладывают за меня мои деньги и гарантируют мне определенную сумму. На первый взгляд звучит неплохо. Небольшой риск в случае очередного финансового кризиса. – Лара выглядит довольной.

– Да, верно. Однако эти гарантии стоят огромных комиссий. Потому что страховщики дорого платят за эту безопасность. Они не знают, какими будут финансовые рынки, когда я – и десятки тысяч других застрахованных – выйдем на пенсию. Поэтому они предпочитают брать деньги заранее в виде сборов. Гарантия должна быть как-то профинансирована. И, в конечном

счёте, страховщик ничего не делает, кроме как инвестирует мои деньги, а это можно сделать и самостоятельно...

– Но если делать это самостоятельно, то нет этой гарантии застрахованности, – говорит Лара.

– Это верно, Лара. Но смотри: страховая компания будет инвестировать твои деньги безопасно для тебя. Они не хотят нести какие-либо убытки, поэтому они будут инвестировать твои деньги без риска. Страховщик вложит твои деньги таким образом, чтобы они достигли гарантированной процентной ставки. Это в настоящее время 0,9 процента. Можно с тем же успехом получить 1 процент, просто положив деньги на сберегательный счёт. В конечном итоге после вычета дополнительных сборов ты несёшь убытки по сравнению с обычным сберегательным счётом – просто ради гарантии. Если хочешь гарантий, то также нужно учитывать, что эти гарантии довольно дороги.

Также стоит держаться подальше от так называемых комбинированных продуктов. За ними скрывается комбинация пенсионного страхования, например, со страхованием по инвалидности. Они ещё более непрозрачны и абсурдны по структуре комиссионных. Если это уж гадость, то настоящая... Качественная частная пенсионная страховка – это, безусловно, хороший инструмент на пути к финансово устойчивой старости. Но её цель – всего лишь базовое обеспечение. И не более того. Базовое обеспечение не предполагает возможность в пожилые годы поддерживать или тем более повышать тот уровень жизни, к которому вы привыкли до выхода на пенсию. Потому что с доходностью от 0 до 1 процента в год вы, конечно, не нарастите капитал. Таким образом, пенсионное страхование – это лишь базовый уровень финансового и имущественного планирования.

Настоящий смысл имеет комбинация, включающая в себя продукты с ощутимым доходом, которые увеличат ваши сбережения за следующие годы. Только в этом случае у вас в старости будет и одно, и другое: и базовое обеспечение, и тот уровень жизни, при котором вам комфортно. Будет ли частная пенсионная страховка идеальным выбором для вас лично – это очень индивидуальный вопрос. Есть люди, которые разбираются в этом в тысячу раз лучше меня. Неплохое начало – пойти в специальный центр и получить платную консультацию.

*Задачей пенсионного страхования (в т. ч. частного) является базовое обеспечение в старости. С ним вы не преумножите свой капитал.*

– Есть частные страховые компании, такие как *Riester* и *Rürup*, – вновь подключается Марк, – У них также есть налоговые льготы...

– Это верно, можно получить налоговый вычет. Но это может измениться в любой момент, если вдруг скорректируют налоговое законодательство. Налоги никогда не должны быть аргументом в пользу продукта. Особенно такого продукта, который плох сам по себе, – отвечаю я.

На тему пенсионного страхования можно спорить долго и интенсивно. И я, конечно, всё время говорю о своём личном опыте, который оказался *the worst case* (англ. – худшим примером) в своём роде. В этом смысле с примером я, конечно, «прокололась», как сказала бы моя мама. И тем не менее моя страховка – это продукт, который предлагает один из крупнейших страховщиков в Германии. Не индивидуальный страховочный план от какой-нибудь маленькой фирмы, а продукт, рассчитанный на широкий круг потребителей, который кроме меня наверняка приобрели ещё несколько тысяч человек.

Неважно, какая страховка, какая фирма, кто консультирует. Суть, которую я вынесла из своего опыта, в следующем: не совершайте никаких вкладов, договоров и покупок, если не понимаете их последствий. Обучайтесь, узнавайте больше, советуйтесь с действительно незаинтересованными людьми, чтобы понимать, что вы подписываете. Если бы я сделала это тогда, я была бы богаче на несколько тысяч евро.

В случае сомнений проверьте все существующие контракты, обратившись в Общество защиты прав потребителей или к платному консультанту, и заключайте новые контракты только через такого консультанта. В конце книги вы найдете ссылки на каталог платных финансовых консультаций. Итак, теперь вернёмся к нашей беседе.

*Не совершайте никаких вкладов, договоров и покупок, если не осознаёте их последствий.*

Лара очень старательно опускает в соль один початок кукурузы за другим, явно задумавшись над вышесказанным.

– И теперь ты решила полностью отказаться от пенсионного страхования? Это значит, что ты вообще не застрахована? – немного взволнованно спрашивает она.

– Не совсем так, – говорю я. – Я занимаюсь всей этой историей сама. Пенсионное страхование – слишком сложно для меня. Но до пенсии у меня ещё очень много времени. Кроме того, у меня есть компания, которая обеспечит меня в старости.

– А ещё ты такая умная и знаешь все эти вещи, – вздыхает Лара, кладя голову мне на плечо.

– Я? У меня всегда была четвёрка по математике, и финансы я никогда не изучала. Так что интеллект здесь ни при чём, – отвечаю я.

– Хорошо, – говорит она, – тогда ты просто меньше ленишься!

Все смеются. Меньше ленюсь... Какой хороший комплимент, спасибо! Но она права. Не нужно быть особенно умным или разбирающимся в цифрах, чтобы контролировать свои деньги. Достаточно меньше поддаваться лени: прочитать по теме книгу – другую, пройти видеокурс или посетить семинар. Как и все устойчивые изменения в жизни, это требует процесса. Ничего не происходит в одночасье. Срезать путь не получится. Нужно научиться такому процессу, пройти через него и, конечно, применить на практике то, что вы узнали. Это как с изучением нового языка. Вы начинаете с самого начала и шаг за шагом изучаете новый словарный запас, новые правила грамматики. Заговорить по-итальянски в одночасье не получится.

*Достаточное условие – меньше поддаваться лени.*

– Да, я немного прилежнее... и я к тому же женщина. А по статистике женщины – лучшие инвесторы. Ряд исследований показал, что женщины на бирже зарабатывают лучше, чем мужчины, – сообщаю я.

– Это я могу себе хорошо представить, – говорит папа, который взял себе травяное масло и багет. – На пути женщин не стоит их эго. Мужчины любят хвастаться своими инвестициями, а женщины реже это делают, – полагает он.

– Точно, – соглашаюсь я. – Кроме того, женщины без проблем задают вопросы; нам нравится принимать помощь и делать домашние задания. И тщательно. И всё же так мало женщин пользуются этими суперспособностями.

– Интересно, почему же? – спрашивает Марк в сторону мамы.

– Ну, просто потому, что этим всегда занимался папа, – вздыхает мама, добавляя, – и потому, что я этим не интересовалась.

– Мама, вот у тебя уже несколько лет непереносимость лактозы. Могу поспорить, что сначала тебе не хотелось иметь с этим дело. Собирать информацию, читать книги, готовить специальную еду, постоянно думать о диете – всё это неудобно и утомительно. Но тебе пришлось это сделать, чтобы избежать болей, справиться с симптомами и наслаждаться высоким качеством жизни. То же самое и с личными финансами. Я понимаю, что есть более интересные темы, чем пенсии, биржи и сбережения. Но иного пути нет: по крайней мере, нужно хоть немного в этом разобраться, чтобы не остаться в дураках и не оказаться в нищете на старости лет. Увы, «комплекс Золушки», когда женщина полагается на своего волшебного принца, не способствует решению. Разве кто-то нанимал папу заботиться о ваших деньгах?

– Не знаю. Просто он это делает, вот и всё.

– И что же ты делаешь со своими деньгами? – спрашиваю я папу.

– О, когда я обманулся и потерял деньги, вложив их для вас с Ларой в акции *Telekom*, всё, что не в страховке, с тех пор лежит на сберегательном счёте и сокращается из-за инфляции, – объясняет он.

– Ну, потерять деньги и положить остаток на сберегательный счёт, чтобы их стало ещё меньше, ты бы и сама могла. Разве нет? – обращаюсь я к маме.

– Я бы, наверное, не потеряла денег, потому что вся эта шумиха вокруг *Telekom* показалась мне подозрительной, – говорит она.

– Вот она, женская интуиция! – вставляет Лара.

– Я тоже так думаю, – говорю я. – В литературе интуицию иногда называют суперлогикой. На бирже наша женская интуиция бесценна. Потому что здесь абсолютно необходимо читать между строк, есть много оттенков и нюансов, настроений и чувств. Кстати, ген, отвечающий за интуицию, в основном обнаруживается у женщин. Здорово, не правда ли?

*По статистике женщины инвестируют с большей выгодой.*

– Но вернёмся к теме. Многие женщины думают, что мужчины – вероятно, просто из-за их пола – априори созданы для того, чтобы иметь дело с деньгами. Мужчины должны быть успешными, женщины должны быть красивыми. Проще говоря: считается само собой разумеющимся, что женщины должны заботиться о домашнем хозяйстве, а мужчины нести ответственность за деньги. Мужчина может иногда стирать или вешать бельё, но женщина никогда не вмешивается в дела, которые касаются совместного счёта. По какой-то причине мы добровольно передаём мужчине ответственность за наше финансовое положение, хотя большинство мужчин сами в финансах не разбираются. Но вопрос ложится на них, поэтому им приходится что-то с этим делать. И тут неожиданно приходит «народная акция» *Telekom*, сосед рассказывает о двукратной прибыли за три недели, и – упс! – все совместные сбережения вкладываются в акции *Telekom*. Мгновение ока – и сбережений как не бывало.

– Да, примерно так оно и было, – говорит с улыбкой папа, который, очевидно, нашёл своё новое призвание в мариновании тофу. – Оглядываясь назад, наверное, было бы хорошо поговорить об этом с мамой и вместе принимать такие решения. Но, честно говоря, я никогда её о таком не спрашивал.

Мама вздыхает:

– Было действительно глупо с моей стороны избегать таких вещей. В конце концов, мы живём в 2017 году. Я до сих пор помню времена, когда бабушке пришлось спрашивать у дедушки разрешение, чтобы устроиться на работу в маленькой пекарне на нашей улице. И когда ей как женщине нельзя было иметь свой собственный счёт, всё её состояние после свадьбы перешло к дедушке. В те времена было так. Но это было более 40 лет назад. А я живу сейчас и действую почти таким же образом. Я просто исхожу из того, что мы с ним никогда не расстанемся. И даже если это произойдёт, всё равно я как-нибудь справлюсь. Уже сама по себе. Утэ, конечно, тоже так думала...

– Не стоит себя за это винить, мама, – говорю я. – Обычно людей отпугивает вопрос финансов из-за социальных установок и кажущейся сложности темы. Нужно переключить кнопку в своей голове и перестать беспокоиться о прошлых решениях и поступках и, самое главное, не ждать до той поры, пока наступит чрезвычайная ситуация, прежде чем ты начнёшь что-то менять. Потому что в таких чрезвычайных ситуациях, в состоянии горя, страха и отчаяния, человек не может принимать разумные решения. Лучше, когда самая важная вещь – твоё финансовое благополучие – уже находится под контролем и тебе не о чем беспокоиться.

*Не расстраивайтесь по поводу прошлых действий. Смотрите вперёд, и самое главное: не ждите чрезвычайной ситуации, чтобы взять под контроль свои финансы.*

– Аргументы понятны, да я и сама, в общем-то, знаю, что надо бы заботиться об этих вещах. Но я всё ещё сомневаюсь, что смогу с этим справиться. Это довольно большая ответственность, и нужно приобрести столько новых знаний... Мне ведь уже за пятьдесят. Не поздно ли начинать думать о капитале?

– Мама, взгляни, что у тебя уже есть, – говорит Лара. – Ты вырастила двоих детей, организовала целое домашнее хозяйство и каждый день принимала очень важные решения.

– Так и есть! – поддерживаю я. – Кроме того, ничто не бывает идеальным. Достаточно руководствоваться здравым смыслом, чтобы не совершать роковых ошибок, как с этим *Telekom*. Такой метод обычно неплохо срабатывает. Я могу вам потом подробнее об этом рассказать. А что касается возраста, то кое-какие накопления у тебя уже есть. На мой взгляд, в любом возрасте имеет смысл обеспечить себе финансовую стабильность и преумножить свой капитал. Конечно, если в 67 лет ты выйдешь на пенсию миллионершей, то это будет спортивным достижением... но двенадцати лет вполне достаточно, чтобы стать чуть побогаче.

– Вот у Лары, кажется, впервые завелись деньги... – говорит папа.

Лара прерывает свою церемонию нарезания редиса, чтобы подумать.

– Да... но я не так уж много зарабатываю. Совершенно не оправдывает всего количества усилий. Кроме того, у меня государственная пенсионная страховка.

– Я думаю, вашему поколению не стоит полагаться на государственную пенсию, – говорит мама. – Несколько лет назад политики объявили, что обязательная пенсия больше не будет обеспечивать благосостояние. Наоборот: размер пенсий будет снижаться. В 2030 году вы будете получать в качестве пенсии лишь часть своего годового оклада. И это ещё до вычета налогов.

Я беру математику на себя.

– Если человек зарабатывал в среднем 2500 евро в месяц, то его пенсия составит около 688 евро, из которых затем вычитаются налоги. И это при условии, что он работал с этой зарплатой все 35 лет. Для нас, женщин, это условие часто не выполняется. У нас появляются дети, и мы переходим на неполный рабочий день, потом ухаживаем за родителями и так далее. Согласно прогнозам в Германии до 75 процентов женщин, которым сейчас от 35 до 50 лет, будут иметь государственную пенсию ниже текущего уровня пособия Hartz-IV по безработице (немецкое пособие Hartz-IV – по имени создателя соответствующего закона, Peter Hartz). Если конкретно, то это менее 400 евро в месяц.

Нож Лары соскальзывает на столешницу.

– 400 евро? Как можно прожить на эти деньги?

– Пожалуй, никак, – говорю я. – Вот почему не стоит полагаться исключительно на государство.

– Понятно, но что мне делать, если я как молодой специалист так мало зарабатываю? Агентский бизнес – это много работы и мало денег.

– Да, я знаю. Но, к счастью, в отношении денег работает правило: всякая мелочь имеет значение. В твоём случае не такая уж и мелочь. Предположим, ты начинаешь инвестировать по 25 евро в месяц с пятипроцентной прибылью в год, что вполне реалистично. Свой ежемесячный вклад в 25 евро ты каждый год увеличиваешь на 10 процентов. Таким образом, через 40 лет ты можешь накопить состояние в 235 000 евро.

– Звучит неплохо. Но я не знаю, где мне предложат эти пять процентов, и у меня нет времени всем этим заниматься.

*В любом возрасте и с любой стартовой суммой имеет смысл заняться наращиванием своего капитала.*

Между прочим, это те самые отговорки, которые я слышу от людей постоянно: «я не знаю, как это делается», и «у меня нет времени выяснять и хлопотать об этом». Но я таких отговорок не принимаю. Если я смогла, то и каждая сможет.

– Ещё два года назад я тоже ничего про это не знала. Знаешь, как всё началось?

Лара смотрит на меня с нетерпением.

– Я решила каждый день делать по одному делу, которое связано с деньгами и финансовой грамотностью. Для начала купила книгу и читала её каждый день. Хотя бы по десять минут. Потом начала слушать подкасты и смотреть видео на YouTube. Каждый день понемногу. Так что я день за днём постепенно узнавала всё больше, и это не занимало много времени. Десять минут в день найдутся у каждого.

*Каждый день выполняйте какое-нибудь занятие, которое повышает вашу финансовую грамотность.*

Я могу лишь сказать, что стать финансово грамотной – это не сверхсложная задача. Здесь нет секретной информации или формул, которые известны только узкому кругу посвящённых. На это уходит меньше усилий, чем вы, возможно, думаете. Несколько дней назад участница нашей группы в Фейсбуке подсчитала, сколько времени ей потребовалось, чтобы прийти от уровня «я ничего не знаю о финансах» до «я держу свои финансы под контролем». Сначала она прочитала мою электронную книгу «*Bali statt Bochum*» («Бали вместо Бохума») – на это ушло примерно пять часов. Затем она изучила два номера журнала «*Finanztest*». Потом посетила локальную встречу сообщества Манипенни в Штутгарте, прочитала ещё одну книгу о финансах и начала применять полученные знания на практике. Итого: без малого 21 час, распределённый на две недели.

– Послушай, Лара, у нас у всех одинаковое количество времени, а именно 24 часа в сутки. У нас с тобой его столько же, сколько у папы римского, Мадонны, Ангелы Меркель, Марка Цукерберга, Билла Гейтса и Шерил Сэндберг. Но этим одинаковым временем люди распоряжаются по-разному. Если ты говоришь «у меня нет времени», это значит, что ты предпочитаешь его тратить на что-то другое. Дело не в наличии времени, а в приоритетах. Кроме того, некоторые используют свои 24 часа более эффективно, чем другие. Предположим, в день ты тратишь семь часов на сон и восемь часов на работу. Значит, у тебя остаётся девять часов. Целых девять часов в день! И ещё целые выходные. Кстати: как долго ты собираешь информацию, прежде чем поехать в отпуск? Или прежде чем купить новые туфли? Думаю, где-то несколько часов или даже дней. Удивительно, но на это у большинства людей всегда находится время. Но когда дело касается вопросов их собственного существования, тут время внезапно исчезает. Но ведь своё время можно тратить и на то, чтобы развивать себя, получать новый опыт, знакомиться с новыми темами. Кстати, за последние несколько недель ты тоже это сделала: ты купила новую машину.

*Нет никакой секретной информации или формулы. Вся нужная информация есть в свободном доступе.*

– Насколько я знаю, ты совсем не разбираешься в автомобилях, так что тебе пришлось собрать информацию и погрузиться в тему. И какова была цель всех этих действий? Почему ты решила купить новую машину?

– Потому что моя предыдущая машина начала издавать странные звуки, и специалист сказал, что долго она не протянет. Так что я решила купить новую, прежде чем я окажусь где-нибудь в траншее и следом в меня ещё кто-нибудь въедет, – отвечает Лара.

– То есть ты оценила текущую ситуацию и осталась ей не очень довольна. Иначе говоря, определила источник опасности и решила: нужно что-то менять. То есть когда дело касается автомобиля, безопасность для тебя важна. А что ещё для тебя важно? Почему бы тебе не ездить на поезде?

– Мне важно добираться до работы быстро и без лишних стрессов. Ездить на поезде для меня слишком сложно и затратно. Это занимает больше времени, и нет никакой гибкости. Кроме того, у меня всегда с собой такая тяжёлая сумка.

– Итак, значит, важны скорость, удобство, гибкость и низкие затраты. И каким критериям должен соответствовать твой новый автомобиль? Что именно ты искала?

– Я хотела надёжную и не слишком большую машину, которая экономно расходует топливо. Кроме того, она, конечно, должна была красиво выглядеть – в стиле спорткара – и вписываться в мой бюджет. Хорошая стоимость на вторичном рынке также сыграла свою роль – на случай, если я захочу избавиться от неё через несколько лет. Ах да, и обогрев сидений, конечно! – смеётся Лара.

– Значит, ты проанализировала свою ситуацию, поставила цель и установила критерии выбора для своей машины. А что ты сделала потом?

– Ну, потом я читала протоколы испытаний, исследовала модели, сравнивала цены, смотрела автомобили, проходила тест-драйв. Я была у дилеров в Эссене, Оберхаузене и Дортмунде, чтобы найти свою милую, – говорит Лара, выкладывая на блюдо ежевику.

– То есть получается, ты полностью погрузилась в совершенно новую тему и стала сама себе автомобильным экспертом. Фактически, чтобы научиться планировать свой бюджет, нужно сделать то же самое. Нужно повысить свою осведомлённость. Найти информацию, которая, между прочим, имеется повсюду в свободном доступе, и учиться. Если я не знаю правил игры, я не смогу играть в неё успешно. Меня тут же обыграют, даже прежде, чем я выйду на поле. Финансовая грамотность – это ключ к финансово надёжному будущему и всему, что из этого вытекает. Деньги сами по себе не приносят финансовой надёжности. Если ты не знаешь, как их использовать, они быстро от тебя уйдут.

*Финансовая грамотность – это ключ к финансово надёжному будущему и всему, что из этого вытекает.*

– Ты наверняка видела эти истории про лотерейных миллионеров и знаменитостях-банкротах по телеканалу *RTL Zwei*. Люди, которые выиграли или заработали миллионы и потеряли всё через несколько лет. И деньги, и жену, и работу, и всех друзей. Майкл Джексон, Тони Брэкстон, Майк Тайсон и совсем недавно Борис Беккер.

– Как можно обанкротиться, когда у тебя столько денег? – удивляется мама, эмоционально качая головой.

– Дело в расходах, которые возрастают вместе с доходами. Что делают все лотерейные миллионеры? Покупают дорогие дома, машины и устраивают одну вечеринку за другой. Чего они не учитывают, так это последующих затрат, которых требуют эти вещи. Ремонт, обслуживание, страхование и так далее. Вместо того, чтобы разумно вложить деньги и купить виллу за 950 000 евро вместо виллы за 3 миллиона евро, они всё растрачивают и окончательно разоряются из-за консультантов. Почему? Потому что у них недостаточно знаний в этой области. Когда ты покупала машину, ты, конечно, не полагалась исключительно на рекомендацию дилера?

Лара отчаянно качает головой и говорит:

– Ни за что. Я знаю, что им лишь бы мне что-то продать. Я предпочла сама немного просветиться.

– Вот именно. И это заняло не так много времени, не так ли? От «я ничего не знаю об автомобилях» до «у меня новая машина, и я ею очень довольна!» за... – я поглядываю на Лару приподняв брови, и жду, какой цифрой она заполнит пробел.

– ...примерно за три недели.

– Три недели! Замечательно. Конечно, ты могла бы потратить три года на тщательное изучение каждого типа автомобиля, производителя, модели, двигателя и привода. Но тебе этого не

потребовалось. Потому что с самого начала ты знала, что внедорожники, двухместные, семейные и гоночные автомобили тебе не подойдут. Ты имела дело только с автомобилями среднего размера, которые подходят для города и в которых можно с комфортом и в безопасности добраться из пункта А в пункт Б. Этот предварительный выбор сэкономил тебе огромное количество времени. Так же и с финансами. Конечно, есть множество продуктов, которых ты не понимаешь. Но они не имеют к тебе отношения, потому что тебе нужно просто вложить деньги в долгосрочной перспективе – для выхода на пенсию, накопления капитала, финансовой устойчивости и независимости. Ты же не рассматривала внедорожники, когда искала машину. Они не подходят под твои текущие потребности, им нужно пространство и слишком много топлива. Но чтобы это понять, не нужно читать книгу о внедорожниках – это понятно сразу. То же самое и с личными финансами: есть продукты, которые совершенно не касаются нас как долгосрочных инвесторов. В вопросах финансового планирования алгоритм тот же самый. Ты анализируешь текущую ситуацию: что у меня есть, всё ли хорошо для меня в перспективе? Так было с твоей старой машиной: она перестала отвечать твоим потребностям. Поэтому ты поставила перед собой цель: что мне нужно, что я хочу улучшить? И потом нужно себя спросить: какие аспекты для меня важны и какова моя стратегия? Ты хочешь быстро и безопасно ездить на работу, так что поезд тебе не подходит. Когда ты таким образом сузишь спектр поиска, останется только выбрать нужные продукты и приобрести их. А по пути можно обмениваться идеями с единомышленниками, получать советы, опыт и мнения. При покупке машины ты так и делала: поговорила об этом с папой, с Марком или с подружкой. То же самое можно сделать в вопросе денег. Вот почему я основала группу «Мадам Манипенни» на Фейсбуке, и сейчас в ней состоят несколько тысяч женщин, которые советуются друг с другом о финансовых проблемах. Мы поддерживаем друг друга – от этого выигрывают все. Я же говорю: здесь нет ничего сверхсложного. Это так же просто, как покупка машины, – объясняю я и немного горжусь этой аналогией.

– И лучше не позволять продавцу навязывать тебе ненужные сопутствующие товары. Это как со страховыми маклерами, – смеётся мама.

– Так оно есть! Но от покупки автомобиля здесь есть большое отличие: через пять лет вы не продадите кому-то свой страховочный план, чтобы побаловать себя новой моделью, а останетесь верны своей стратегии и ничего не будете менять в течение последующих 30 лет. Чрезмерная активность тут даже вредна. В конечном счёте оказывается, что управлять своими собственными финансами даже менее затратно по времени, чем каждые пять лет покупать новый автомобиль и следить за последними моделями.

– Между прочим, покупка машины – это само по себе финансовое решение, – говорит Лара.

– Верно, – говорю я, добавляя, – можно сказать, ты уже приняла одно довольно важное финансовое решение в своей жизни.

Ненадолго все замолкают, и каждый занимается своим делом, но я не могу не заговорить на эту тему снова.

– Мама, вы пять лет назад отремонтировали всю квартиру: новая кухня, новый цвет стен, новая мебель для гостиной и даже новая ванная. Кто всё это выбирал, управлял процессом, планировал бюджет?

– В основном я. Папа понятия не имеет о стиле. И всё нужно было сделать практичным – особенно кухню. Большую часть времени я на кухне...

– А также дольше всех в ванной, – вклинивается папа и подмигивает нам.

– Да-да, – мама ласково треплет его по щеке. – Поскольку я провожу больше времени на кухне – и в ванной – для меня было важно управлять процессом и решать, как должна быть обустроена кухня, чтобы всё было на своих местах и мне было удобно в ней ориентироваться. И всё это сделать, конечно, в пределах бюджета, который мы составили вместе. – Она на секунду

задумывается, а затем говорит, – так что это было и финансовое решение в том числе, и на самом деле это не так сложно. И поскольку это моя кухня, я позаботилась о ней сама и не стала перекладывать на Питера. Так же, как Лара себе сама выбрала машину.

– Лара, кстати, решила стереотипно «мужской» вопрос и не просила вместо этого Марка купить ей машину, – говорит папа.

– Это замечательно, – вздыхает Марк, – потому что в автомобилях я совершенно не разбираюсь.

Покупаем ли мы автомобиль или кухонный гарнитур, пару брюк в магазине или сумку на *eBay*, мы ежедневно принимаем какое-то количество финансовых решений, от малозначительных до серьёзных. Все эти вещи касаются денег – иногда большей, иногда меньшей суммы. Каждая из нас уже является финансовой управляющей, даже если речь идёт лишь о конкретных объектах или услугах. Чтобы применить эту повседневную процедуру к серьёзным финансовым решениям, осталось лишь проработать структуру, план и новые подходы. Нужно просто начать!

Ваше задание:

«Просто начать!»

Это не означает, что нужно завтра же идти и расторгать пенсионную страховку или инвестировать свои сбережения в акции. В тему финансов лучше всего погружаться медленно, но верно. В идеале, вам следует каждый день делать по одной вещи, связанной с деньгами.

Например: ежедневно проверяйте баланс своего счёта. Или купите журнал о финансах и листайте его каждый день. Вам не нужно стараться вникнуть в каждую строчку, для начала просто просмотрите, ознакомьтесь. Придёт время, и вы сами сможете без затруднений их читать. Или попробуйте ежедневно записывать свои мысли и чувства о деньгах или по 15 минут в день говорить о них со своей лучшей подругой. Или зайдите в нашу группу на Фейсбуке и каждый день читайте сообщения и комментарии.

Итак, ваше первое задание: в течение следующих 30 дней ежедневно находите себе по одному занятию, которое улучшает вашу финансовую грамотность. Начните сегодня! Читайте о деньгах, говорите о них. Если у вас нет времени читать по часу каждый день, почитайте пять или десять минут. Неважно, как это будет, главное – начните!

Я обещала вам конкретные инструменты: в моём онлайн-курсе о том, как накопить состояние в долгосрочной перспективе, вы узнаете всё необходимое. Одно видео в день – и вы в теме! Для отслеживания прогресса есть финансовый журнал «Мадам Манипенни». Там есть дополнительный раздел, в который можно записывать всё, что вы сегодня сделали для своего бюджета и своей финансовой грамотности.

## **Моё финансовое перерождение. Сара, 30 лет, музыкальная исполнительница**

*Сара, не могли бы вы описать своё изначальное финансовое положение и свою нынешнюю ситуацию?*

*Вопросом своих финансов я всерьёз занялась в середине 2015 года: в то время в моём распоряжении были около 1000 евро на сберегательном счёте и акции на сумму около 600 евро, которые купили мне родители. Эти акции к тому моменту сильно упали в цене и колебались на низком уровне.*

*На сегодняшний момент у меня на сберегательном счёте 10 055 евро, акции на сумму 7520 евро; плюс 560 евро хранится на специальном счёте на случай отпуска и 325 евро вложено в P2P-кредиты (P2P-кредиты – это кредиты от частных лиц частным лицам). В общей сложности у меня около 18 500 евро – без учёта текущего счёта и ценного имущества.*

*Ваш изначальный бюджет не назовёшь внушительным. Как так получилось? Оглядываясь назад, замечали ли вы шаблоны мышления и поведения, которые могли бы привести к этому?*

*Ну, с одной стороны, я исполняю классическую музыку и выступаю с небольшим ансамблем по всей Германии и за рубежом: зарабатывать этим существенные деньги гораздо сложнее, чем в других профессиях. Люди с музыкальным образованием часто привыкают выступать ради одной лишь славы и чести. В период обучения нам не прививают правильных мыслительных установок на будущее – чтобы мы осознавали нашу ценность для организаторов, слушателей, общества и могли правильно продать себя. Особенно на таком сложном и маленьком рынке с огромной конкуренцией, где решения принимают владельцы лейблов и концертных залов, вечно со скучающими лицами... Очень немногим удаётся жить за счёт музыки. Сейчас я часть музыкального мира – но я не становлюсь богатой. Это меня не удивляет, но я стараюсь увеличить свой доход, приобретая большие известности, улучшая качество исполнения и обучаясь техникам продаж.*

*До того как мой отец серьёзно заболел, мои родители достигли определённого благосостояния, часть которого потеряли. Я сама долгое время тратила значительные суммы, не замечая этого. Были ситуации, когда я заглядывала в свой кошелек на кассе и с удивлением обнаруживала, что он пуст – хотя совсем недавно я клала в него купюры. Но за это время я успевала потратить деньги, просто не фиксируя на что. На этом этапе мне очень помогло вести книгу домашних расходов. Я также заметила, насколько я склонна совершать покупки по импульсу или ради скидки. Думаю, эта страсть к скидкам досталась мне от матери. Мой баланс никогда не уходил в минус, но мне мало что удавалось накопить. Поэтому, когда мы с братом купили машину, ему пришлось дать мне денег в долг.*

*В первый год после выпуска мой годовой доход составлял меньше 10 000 евро, спустя шесть лет чистого дохода было около 14 000 евро – в общем, совсем мало. Вы скажете, что я могла бы заработать больше, если бы я больше преподавала. Но я сосредоточилась на концертной деятельности, а она требует времени – на репетиции, поиск площадки и организацию мероприятия, поэтому я сознательно решила давать только два урока в неделю.*

*Когда и почему вы решили что-то изменить, взять финансы в свои руки и уделить им больше внимания? Было ли какое-то переломное событие?*

*Как и в случае со всеми серьёзными изменениями в жизни, несколько факторов сошлось вместе: с одной стороны, я решила сделать лазерное восстановление зрения. Это стоит около 4000 евро. И как ни странно, я быстро накопила эту довольно большую сумму. Да, получилось даже немного больше. Кроме того, вопрос денег порой вызывал негативные чув-*

*ства: это жуткое ощущение, что не хватит денег на кассе, страх перед письмами из налоговой инспекции... или страх перед большими расходами, например по уходу за машиной.*

*Моя пенсия находилась в ведении фонда социального страхования для людей творческих профессий: от него большой суммы ожидать не приходится. К тому же коллеги напугали меня страшными историями. А потом в какой-то момент я прочитала одну из ваших статей и решила, что пора освободить себя от этих страхов. Для меня очень важна свобода – а она также включает в себя финансовую свободу, вот что я поняла.*

*Как произошло ваше финансовое перерождение? Вы привыкли к новым моделям поведения или определенным правилам обращения с деньгами? И была ли у вас конкретная цель?*

*Прежде всего я полностью проработала ваш онлайн-курс и книгу «Das liebe Geld» Кейт Нортруп. Я тщательно сделала все упражнения и не пропустила ничего, кроме главы о долгах, и это дало хороший результат. Затем я некоторое время вела книгу домашних расходов и подсчитывала все траты, чтобы увидеть, что мне понадобится на месяц и на год. Также я урезала ненужные траты: я перепроверила все текущие расходы, такие как счета за электричество, страхование автомобиля и т. д., и воздерживалась от покупок по воле импульса. По советам из книги «Magic Cleaning» Мари Кондо я вычистила свою квартиру, продала всё лишнее на блошиных рынках или по объявлениям и каждый лишний евро положила на текущий счёт. Я также делала «банковские перебежки»: если мой банк снижал процентную ставку, я открывала счёт в банке с более высокими ставками. Я отказалась от частного пенсионного страхования – к сожалению, с большой потерей – и начала вкладывать деньги в акции, в результате чего потеря окупилась. Конечно, помимо этого я много работала и старалась увеличить количество наших выступлений. А также пыталась поднимать сборы, что до сих пор мне даётся нелегко. «Лишние деньги» – например от нерегулярных выступлений с какими-либо коллективами – я полностью откладывала и инвестировала в акции. В общем, я просто больше себя контролировала. Я ставила под сомнение необходимость каждой из моих покупок и всегда старалась получить лучшее за наименьшую сумму денег. Я и правда сделала тысячу маленьких шагов: некоторые ценой всего в пару евро, но все вместе они сложились в нечто значительное.*

## **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.