

ИЛЬЯ КРИВОГУЗОВ

МИЛЛИОН ДЛЯ СЕБЯ

**Как создать
надёжное
финансовое
будущее**



12+

Илья Александрович Кривогузов

Миллион для себя. Как создать надежное финансовое будущее

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66426148

SelfPub; 2022

Аннотация

Эта книга заменит вам десятки тренингов и обучающих видео по личным финансам. Работая в финансовой сфере около 10 лет, мне приходилось видеть, как мои клиенты с разным уровнем дохода, крайне неумело распоряжаются деньгами. Желание помочь как можно большему количеству людей навести порядок в финансах, показать выгодные и безопасные способы сохранения и приумножения заработанных денег, привело меня к написанию данной книги. Сразу после прочтения, вы найдете возможность увеличить свои доходы, начнёте эффективно управлять деньгами, что позволит вам в два раза быстрее достигать своих финансовых целей.

Содержание

Вступление	4
От автора	7
Часть 1. Создаем сценарий своей жизни	9
Глава 1. Сценарии жизни	9
Глава 2. Анализируем свою ситуацию	21
Глава 3. Основа личного бюджета	28
Глава 4. Затраты	38
Глава 5. Подушка безопасности	44
Глава 6. Ценности и цели	68
Глава 7. Будущая стоимость цели	76
Глава 8. Личный финансовый план	83
Конец ознакомительного фрагмента.	87

Илья Кривогузов

Миллион для себя.

Как создать надежное финансовое будущее

Вступление

Еще в 2008 году, по ночам, я фасовал удобрения, а сегодня, я совладелец компаний с оборотом 1,5 млн. долларов США в год.

В тот кризисный год я, как и многие другие граждане страны, испытывал острую нехватку денег, в том числе, из-за заключенного в начале года автокредита. Я вынужден был работать на трех работах, по 20 часов в день. С 10 до 19 часов я трудился менеджером по продаже оргтехники в магазине; вечером, с 19 до 22 часов ездил по клиентам, обслуживал компьютеры, а с 23 до 6 утра следующего дня, фасовал удобрения. Я организовал бригаду, в которую входили: мой папа, друг и брат моей супруги. Мы были настолько эффективны, что фасовали по 22 тонны удобрений за ночь, когда дневная смена фасовала не более 13 тонн. Так, я самостоятельно обучался создавать команду и результативно ей управлять. То-

гда же у меня появилось первое долгосрочное обязательство на 15 лет. Как думаете, какое? Верно – ИПОТЕКА. Я мало что смыслил в деньгах, тратил все, что зарабатывал, и даже больше, залезая в кредиты. Я был практически банкротом и, при этом, непрерывно, круглосуточно работал.

Я понял, что долго так жить невозможно, и нужно что-то кардинально менять. Отказался от компьютерной деятельности и устроился менеджером по продажам на швейную фабрику детской одежды. Я понимал, что нужно научиться продавать – это фундамент для зарабатывания денег. Я выкладывался на 110%, работал с 8 утра до 12 ночи. За год я стал коммерческим директором фабрики. Я часто ездил в командировки и расширял круг общения, в основном, это были частные предприниматели. Еще тогда, я четко понял, что жизнь предпринимателя во многом отличается от наемного сотрудника независимостью, но и риском, уровнем ответственности.

Тогда мне пришла идея открыть магазин детских спортивных товаров. Я обсудил ее с товарищем, оформил кредит в банке, и мы взялись за дело. Я работал коммерческим директором на фабрике и параллельно занимался бизнесом.

В одной из командировок, судьба свела меня с руководителем по развитию «Альфа банка» в Пермском крае. Он пригласил меня на работу. Условия предложили очень хорошие: кроме достойной оплаты труда, компенсировался бензин, связь, у меня был свободный график.

Я покинул должность коммерческого директора на шейной фабрике, ушел в банковский сектор, благо, образование позволяло, и продолжил параллельно заниматься бизнесом.

В мои задачи в банке входило развитие территории присутствия в Пермском крае. На этом поприще я показывал очень хорошие результаты.

Совмещать было трудно, работа в банке, не смотря на свободный график, отнимала много времени, и я вновь сделал выбор – продал партнеру бизнес. Но предпринимательской деятельности мне очень не хватало, я буквально заскучал по бизнесу. Поэтому, я уволился с банка и решил организовать брокерскую компанию.

Так, в конце 2011 года появилась моя первая финансовая компания. С тех пор я владел двумя крупными финансовыми компаниями, вендинговыми автоматами, магазином женской одежды «Zarina», компанией по обслуживанию компьютеров. Сейчас (лето 2020г.) я совладелец компании «Fan of Donuts», также владею мебельными магазинами «Формула Мебели» по франшизе, школой программирования «Шкодим» по франшизе, и оказываю частные консультационные услуги по вопросам личного финансового планирования. Оборот компаний составляет более 1,5 млн. долларов США в год.

Так может любой из вас, мои дорогие читатели: пройти путь от низкоквалифицированного труда до владельца сети компаний. Не бойтесь впускать в свою жизнь перемены.

От автора

Дорогие друзья!

Вы держите в руках не просто книгу. Это – изложенный в простой доступной форме сконцентрированный опыт работы личного финансового советника с множеством клиентов.

Уверен, эта книга станет надежным помощником в вопросах персональных экономических вложений. Она поможет вам добиться любых целей.

Вы узнаете:

- о том, как правильно составить бюджет и вести учет своих доходов и расходов;

- как проанализировать свое финансовое положение;

- что такое подушка безопасности и какой это необходимый инструмент;

- как избавиться от долгов и не стать банкротом;

- мы вместе разберемся, что является источником создания имущественных активов, и поймем, как их преумножить;

- когда лучше использовать кредиты, а когда не стоит;

- маленькие хитрости по экономии в повседневной жизни, например, как сэкономить на рассрочке и кредитной карте;

- о компенсациях налоговых отчислений;

- что такое инвестиции и как выбрать подходящий инструмент инвестирования для себя;

- о выгодных программах защиты активов;

как выбрать надежный банк и его инструменты;

что такое рынок ценных бумаг и как приумножить свой капитал с его помощью;

что такое бумажный металл и что выгоднее: сдавать недвижимость в аренду или продать ее;

что такое ПИФы, ETF, юнит-линкед и как на них можно заработать;

как защитить семью от финансовых рисков и почему это важно.

Часть 1. Создаем сценарий своей жизни

Глава 1. Сценарии жизни

Вы в расцвете сил, у вас есть работа, на которой вам платят достаточно, чтобы вам жилось как хочется. Или недостаточно, и вам хотелось бы жить лучше. А вы задумывались, что будет, если вы лишитесь этого постоянного источника дохода? Есть ли у вас другие источники? Скопили ли вы денег на «черный день», и задумывались ли вы о старости?

Знаете, сколько составляет среднестатистическая пенсия в России? Я подскажу: около 15 тыс. руб. в месяц (данные на 2020г). Вам этого хватит на жизнь, к которой вы привыкли? Предположим, вы живете разумно, рационально расходуя свои средства, но ничего не откладываете на старость. Посмотрите, как это выглядит на цифрах условного примера.

Посмотрите внимательно, что происходит (произойдет)! К началу нетрудоспособного возраста вы привыкли к определенному образу жизни, что требует постоянного обеспечения деньгами. И получаемых вами денег всегда хватало. И вдруг, источник резко снижается, а расходы остаются прак-

тически прежними.

Условный график жизни		
Возраст, лет	Заработок, доход, руб.	Расходы, руб.
20	20 000	15 000
30	40 000	35 000
40	60 000	55 000
50	85 000	75 000
60	95 000	90 000
70	15 000	70 000
80	15 000	65 000

Таблица 1. Условный финансовый график жизни.

А теперь, тоже самое в графике:

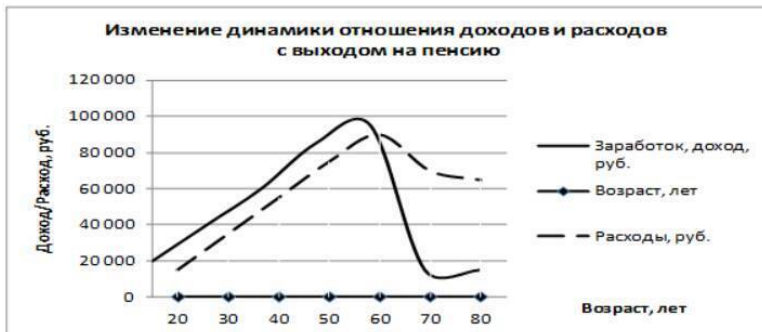


Рисунок 1. Динамика отношения доходов и расходов на протяжении жизни

Самое время подготовиться! Как? В этой книге мы с вами вместе ответим на эти и многие другие вопросы.

Наша жизнь идет словно по написанному кем-то сценарию. И будет это мелодрама, комедия, триллер или боевик зависит от вас, во многом от вас.

Не только в России, но и во всем мире, довольно распространен сценарий с печальным окончанием. Это путь, который заканчивается потерей психологической устойчивости, здоровья, а, зачастую, и всего накопленного имущества. Это сценарий банкротства. Первый, что мы с вами рассмотрим.

Так живут миллионы людей – все заработанные деньги они тратят, не задумываясь. Их потребности растут: хочется обладать дорогими вещами, путешествовать, хорошо проводить время (да мало ли, какие бывают мечты). В какой-то момент имеющегося дохода начинает не хватать для покрытия расходов. Или может произойти форс-мажор.

Самый простой выход, лежащий на поверхности (ведь предложений так много!) – это взять «дешевый» кредит/займ «до зарплаты», «на отпуск», «автокредит», «ипотеку», то есть, по сути, залезть в долги.

Поскольку, при этом, о повышении дохода такой человек не позаботился, то следующий шаг вполне предсказуем – ре-

структуризация, пирамида: берем деньги в другом месте, отдаем прежним кредиторам, остаемся должны новым. Снежный ком долгов катится с горы прямо на вас, растет, пока полностью не раздавит – далее встреча с коллекторами. Заработать и потратить, еще и остаться должным, это и есть типичный круговорот денег банкротов.

Удивительно еще и то, что те люди, с которых мы берем пример, самодостаточные, богатые, успешные, зачастую, лишь кажутся обеспеченными. Они создают иллюзорность своей исключительности, иногда за счет бизнесов, которыми владеют, путая деньги компании со своим карманом.

Большинство же – обычные люди, которые трудятся на кого-то, также проживают свою жизнь, втянутыми в банкротный сценарий. Не замечая, не осознавая этого.

Почему так происходит?

Потому что мы не привыкли планировать свои финансы, контролировать денежные потоки, анализировать потребности, просчитывать риски, создавать подушку безопасности, как-то подстраховываться для трудных времен. Зато очень часто, когда дело подходит к окончанию трудоспособного возраста, люди передают долги своим детям «по наследству». Долги есть, а заработать, чтобы вернуть их – возможности нет. И это страшно!

Я предлагаю над этим задуматься. И посмотреть вокруг, посмотреть на себя. Как вы живете? По какому сценарию вы живете? Если вы живете по этому сценарию, то нужно обя-

зательно переходить на другой уровень. Этого мы будем добиваться в рамках данной книги – я буду вести вас к новой цели, новому уровню жизни.

Второй вариант, что мы рассмотрим, назовем сценарием "бедности". Так тоже живут миллионы людей. Бедные люди осторожны, они не влезают в заранее невозможные к возврату долги. Но и контролировать деньги так, чтобы жить лучше, тоже не получается. Это сценарий, при котором действует система: заработать и всё потратить, доходы минус расходы равны нулю. Ничего не удастся отложить на "черный день". Долгов, вроде бы, нет, и беспокоиться не о чем. Но! Их жизнь полностью зависит от единственного источника дохода.

Если такой источник – зарплата, то вы в опасности! Потому что в любой момент вы можете потерять работу. По независящим от вас причинам. Вы можете быть прекрасным специалистом. Но жизнь меняется, меняются технологии, то и дело мы слышим о кризисах. Не думайте, что вас могут не коснуться перемены во внешней среде.

Предположим, вы работаете на заводе по производству, скажем, железобетонных изделий или кирпича. Предприятие прекрасно себя чувствует, стабильно, вы вовремя получаете свою зарплату и премии, что владелец с барского плеча разрешает вашим руководителям выдать из прибыли. И все хорошо. Внезапно (как вам кажется) предприятие скатывается в банкротство. Вы ни сколько в этом не виноваты.

Просто у завода закончился длинный контракт, а подобного нового заключить не удалось. Поменялись технологии строительства – появился монолит – заливка бетона в арматуру на месте, а вместо кирпича стали использовать газобетонные блоки. И вот вы на улице, где еще сотни таких же как вы специалистов.

Второй пример: вы работаете оператором в банке, отлично справляетесь. Завтра внедряется ИТ-технология и из двадцати операторов остаются лишь два. И так в нескольких банках. И вот, вы снова не у дел, без перспектив найти аналогичное место – они уже все заняты, таких мест просто стало в десять раз меньше.

Третий пример, у вас крошечный бизнес, вы индивидуальный предприниматель. Завтра внедряется новый закон о налогообложении или вводятся новые акцизные марки. Сложив два и два, вы понимаете, что дальше невозможно работать в плюс и придется вашу лавочку закрывать.

Тенденция понятна? Есть сотни факторов, на которые вы не можете повлиять, но которые давят и воздействуют на вас. При потере единственного источника дохода сценарий бедности перерастает в сценарий банкротства.

Отдельно скажу несколько слов о среднем классе – той прослойке общества, что классически считается его двигателем, развивающей силой.

Как бы больно это ни звучало, но сценарий бедности проживает, по моему мнению, даже средний класс. Сред-

ний класс – это люди, имеющие, зачастую, средне-специальное или высшее образование. Руководители микро-бизнесов, специалисты, высококвалифицированные рабочие, административно-управленческий линейный персонал и так далее. Все те, кто больше работает головой, чем руками.

Они умеют хорошо делать свою работу в рамках специализации. Их доход находится, в основном, на среднем (если взять среднее между низко-квалифицированным трудом, например, уборщик помещений и руководящей должностью, например, директором) уровне.

При этом данная социальная прослойка в силу специфики окружения вынуждена поддерживать определенный имиджевый статус.

Скажем, маловероятно, что вы сможете себе представить заместителя начальника химической лаборатории в лаптях, холщовых штанах. Средний класс живет так, что едва хватает средств, но при этом, они стремятся жить комфортно, получать дополнительные знания, посещать культурные мероприятия, путешествовать. И чаще всего, имея стабильный или растущий доход, рассуждают так: «У меня доход вырос (стабилен) и я могу позволить себе взять кредит, я могу позволить себе ежемесячный платёж». Вот она ошибка, которую допускает средний класс.

В большинстве своем, представители этой социальной прослойки еще более закредитованы, чем люди, живущие по сценарию банкротства. По сути, они еще более бедны. Но в

отличие от банкрота, перекрывающего долги новыми заимствованиями, беднота, в том числе и средний класс, живет с ощущением стабильности своего финансового положения, поскольку до наступления каких-либо трудностей, им вполне хватает денег на все.

Если вы узнали себя в моих прототипах, если вы живете по такому сценарию, то я прошу задуматься, посмотреть, проанализировать и понять, что так делать не нужно.

Следующий, третий рассматриваемый нами жизненный путь – сценарий богатства. Его принцип, система: заработать – накопить – инвестировать, и только затем потратить. И это секрет богатых и успешных людей. Когда я начал так действовать, мои накопления стали расти как на дрожжах. Нужно стремиться жить по сценарию богатства.

Самое интересное то, что руководствуясь данными принципами, богатства могут достигнуть люди и с доходами от 20 000 – 30 000 рублей в месяц на человека. Это вполне реально. Поскольку, богат не тот, кто «живет на широкую ногу» и «сорит деньгами», а тот, кто даже покупая личный самолет или яхту, понимает, что завтра у него будет источник дохода для покупки, например, острова.

Это не тот случай, когда человек зарабатывает один миллион в месяц, тратит этот один миллион, а иногда и больше, и при этом у него ничего нет. Нет имущества, нет накоплений, нет никаких дополнительных источников. Он просто красиво "прожигает" заработанное. Если иссякает источник

получения этого одного миллиона, прекращается каким-то образом, человек сразу сваливается в банкротство.

Такие клиенты встречались и в моей практике: при доходе в три – пять миллионов рублей в год, они смогли накопить лишь долги, проматывая все заработанное.

Человек в сценарии богатства не потратит на футбольный клуб последние гроши. Он не потратит деньги на то, что покупает «для души», что не будет приносить ему дохода или даже повлечет за собой дополнительные затраты, если потеря вложенных средств для него не будет безопасной, совершенно безболезненной.

Конечно, иллюстрация с самолетами, яхтами и островами, это утрированный пример. Возможно, чтобы почувствовать себя счастливым, вам нужна охотничья заимка и надувная лодка, или горный велосипед, или тайский массаж каждый день, или просто много свободного времени.

Главное – суть сценария богатства – тратить можно сколько угодно и на что угодно – на что хватит вашей фантазии, чтобы чувствовать себя полностью удовлетворенным, благоденствующим человеком, но при этом ваши источники должны быть значительно больше расходов, не должны иссякать, не должны критично зависеть от негативного воздействия внешней среды, должен быть «запасной аэродром».

Как же так получается, что человек с яхтой более беден, чем человек с надувной лодкой?

Допустим, есть семья из трех человек, где работают двое, получая в месяц заработную плату по 30 000 рублей. То есть доход у семьи составляет 60 000 рублей в месяц. Согласитесь, по нынешним меркам, зарплата небольшая, а в пересчете на одного члена семьи доход еще меньше – 20 000 рублей в месяц.

Но! 20% от своего дохода в месяц они откладывают. Через год общая сумма вложений составила 144 000 рублей.

Эти деньги копились не дома под подушкой, а работали. Каждый месяц семья добавляла их к остатку по депозиту /по инвестиционному счету (ставка депозита /средний инвестиционный доход 10%) и не забирала проценты, и в результате вложенные 144 000 рублей к концу года выросли до 150 691, 30 рублей. Семья смогла накопить капитал более 1 миллиона рублей к концу пятого года, не меняя размер ежемесячных вложений. При этом, у них нет кредитов, а значит, и дополнительных расходов на выплату процентов по кредиту, именно потому, что они грамотно пользуются денежными средствами, генерируя капитал.

Вернемся к человеку, что зарабатывает один миллион в месяц, и тратит все заработанные деньги: живет шикарной жизнью, летает бизнес-классом, арендует самые дорогие отели и спускает все свои деньги подчистую. У него за год капитал не прирос абсолютно.

Если завтра семья с доходом 20 000 рублей на человека потеряет источник дохода, то на накопленный за год капитал

она сможет прожить в прежнем режиме потребления почти три месяца.

Если завтра источник потеряет наш миллионер, он не сможет прожить, не влезая в долги, ни дня. Он уже банкрот.

Богатый – не тот, кто много зарабатывает, а тот, кто умеет обращаться со своими деньгами правильно. Поэтому богатые люди всегда создают капитал.

Каким образом? Разница между доходами и расходами откладывается и инвестируется. Такие люди к пенсии создают накопления, они уверенно проживают свою старость, и как правило денег хватает будущим поколениям.

Это сценарий жизни, к которому нужно стремиться. И я думаю, что это должно стать одной из ваших целей после прочтения этой книги – жить по сценарию жизни богатства.

Только представьте, как вы живете с уверенностью в том, что у вас достаточно денег, чтобы покрыть все текущие потребности и воплотить в жизнь свои желания и мечты. Именно так выглядит финансовая свобода, жизнь по сценарию богатства.

Параметры	Сценарий		
	Банкротства	Бедности	Богатства
Концепция	Заработать, потратить, остаться должным	Заработать, потратить	Заработать, инвестировать, получить доход от инвестиций, потратить
Источник дохода	Единственный	Единственный	Несколько
Расходы/затраты	Превышают доход	Равны доходу	Меньше дохода
Покрытие форс-мажора, покрытие потребностей	За счет заемных источников/ Пирамида	За счет урезания расходов За счет заемных источников	За счет пассивного дохода/ капитализации/ страхования

Таблица 2. Сравнение сценариев жизни:

Глава 2. Анализируем свою ситуацию

Ответьте, пожалуйста, на вопросы:

- Вы ведете учет доходов и расходов?
- Вы анализируете учет?
- Сколько Вы сможете прожить, если лишитесь всех источников дохода?
- У Вас есть возможность экстренно купить вещь, в пределах Вашего ежемесячного дохода без кредита?
- Какую сумму Вы можете тратить ежемесячно на благотворительность?
- Сколько денег Вы хотите зарабатывать?
- На что Вы будете тратить эти деньги?

Рассмотрим ответы на некоторые из заданных вопросов.

- Вы ведете учет доходов и расходов?
- Вы анализируете учет?

Многие, кого я консультирую, ведут учет доходов и расходов, и на первый вопрос смело отвечают: «Да, я веду учет!»

Они уже подошли к пониманию того, что стоит контролировать финансовую сторону своей жизни и это первый шаг к успеху.

Но считать, что ведешь учет и действительно его вести — не одно и то же. Зачастую, фиксация фактов полученных до-

ходов и потраченных средств никак не систематизируется и не анализируется. Получается, работа ради работы, процесс учета ради самого процесса. Уверен, абсолютно бессмысленно вести учет и его не анализировать.

Пример. Ко мне обратился частный предприниматель. (ИП) в производстве. Бизнес его для индивидуальщика был довольно большой – десятки миллионов рублей в год. Причина привлечь меня выражалась такими словами: «Не могу понять, что не так! Вроде и деньги есть, но их, почему-то, всегда не хватает. Я просто чувствую, что иду не туда!»

– Вы на верном пути, вы сделали первый шаг – попросили помощи специалиста, – ободряюще начал я, – Можете показать ваш учет?

Будучи подготовленным к встрече, встревоженный бизнесмен достал толстую тетрадь в клеточку, где были строки ежедневного учета притока и оттока денег. Одна сплошная длинная многостраничная эпопея записей, все подряд. Народный эпос во всей красе. Честно, мне было очень жаль этого обеспокоенного человека, который пытается самостоятельно пробиться в жизни. Из положительных моментов были строки «Итого» по окончанию дня. Хотя бы что-то.

Вот яркий пример кажущегося управления финансовыми потоками. «Я все записываю! Я веду УЧЕТ!»

– Вы молодец, у вас все записи в одном месте, а не ворох каких-то товарных чеков и расписок (в моей практике встречалось и такое), – продолжил я, – а можете, например,

сказать, сколько вы потратили денег «по кучкам», т.е. по категориям, элементам затрат: «сырье, материалы, комплектующие, товары», «оплата труда работникам», «налоги», «покупка инструментов» и тому подобное? А можете сказать на какую сумму у вас сегодня произведенной продукции на складе? Или на какую сумму оборудования в цехе? Простите, но вот лично я никак сразу не смогу это сделать по вашим записям. А вы? – мужчина грустно отрицательно покачал головой.

Сразу скажу, закончилось все хорошо. Его «чуйка» вовремя сработала. Мы успели вместе понять причины и принять меры. Оказалось, что стремясь расширить свой бизнес, он не заметил, как из небольшой мастерской, где все деньги были на виду, его детище доросло до сложной структуры. Как производственник, он, прежде всего, старался навести порядок именно на этом участке своего бизнеса, управляя деньгами по остаточному принципу. Получил деньги, вроде, потратил куда надо, в карман себе не положил – заказать материалы, завтра выдать зарплату, сломались инструменты – купить, а давайте еще и вот это производить – круто! покупаем новый станок, а лучше два.

Да, вы верно поняли, он сделал неподъемные для его маленького дела инвестиции, доход от которых появится позже и в данный момент в финансовых потоках образовался кассовый разрыв – временная нехватка средств. Конечно же, понять это из сплошного потока записей было практически

невозможно. Только когда мы рассортировали, структурировали все расходы «по кучкам», сравнили несколько текущих месяцев с предыдущими, только тогда выявили причину.

Так и в личной жизни.

У вас есть возможность экстренно купить вещь в пределах вашего ежемесячного дохода без кредитов? Пример, у вас сломалась стиральная машина, она стоит от 20 до 40 тысяч рублей. Сможете ли вы сразу купить такую вещь в пределах вашего дохода, без кредитования?

А теперь вопрос, который может показаться немного странным. Знаете, сколько вы примерно зарабатываете? Сколько и куда вы тратите? Можете сказать? Можете? Отлично! Вы один из немногих.

Почему я говорю «примерно»? Я спрашиваю так, потому что не все такие, как вы – многие вообще не ведут учет и не всегда могут с точностью ответить даже на самые элементарные вопросы: сколько вы денег тратите на еду? сколько денег вы ежемесячно откладываете? каковы ваши ежемесячные доходы? сколько вы платите налогов? И на многие такие вопросы люди, не ведущие учет, не могут дать ответ. Потому что у них нет «матрицы знаний», где они могли бы почерпнуть эти ответы.

Или другой вопрос: Сколько денег вы хотите зарабатывать? Примерную сумму ежемесячно? В месяц хочу 500 тысяч рублей? Отлично! Вы дали ответ! А после этого можете сразу написать: на что вы будете тратить? Почему это важно?

Вспомним классиков. В созданном в 1931 году романе «Золотой телёнок», писатели Илья Ильф и Евгений Петров задают тот же вопрос устами главного персонажа:

«— Скажите, Шура, честно, сколько вам нужно денег для счастья? — спросил Остап. Только подсчитайте все.

— Сто рублей, — ответил Балаганов, с сожалением отрываясь от хлеба с колбасой.

— Да нет, вы меня не поняли. Не на сегодняшний день, а вообще. Для счастья. Ясно? Чтобы вам было хорошо жить на свете.

Балаганов долго думал, несмело улыбаясь, и наконец, объявил, что для полного счастья ему нужно шесть тысяч четыреста рублей и что с этой суммой ему будет на свете очень хорошо...»

Вор-карманник Шура Балаганов, бомжующий к этому эпизоду романа на вокзале, четко знал, сколько и для чего ему нужна именно такая сумма.

Консультируя людей, мне часто приходится слышать: «Я хочу миллион в месяц». Но на вопросы: «Зачем? Что вы будете делать с этим миллионом?», ответ обычно: «Просто чтобы был».

Это в корне неверный ответ. Он означает непонимание ценности обладания деньгами вообще, неважно в какой сумме — один миллион или один рубль. Такой ответ говорит нам об отсутствии целей в жизни. Или неверной настройке мышления для достижения своей мечты. Вряд ли человек добьёт-

ся желаемого, если будет думать «просто чтобы был». В такой позиции, даже если он его заработает, то тут же потратит. Вспомните примеры людей, выигрывающих в лотерею.

В «Золотом теленке» Шура назвал цифру 6 400 рублей не просто так, а «долго думал». О чем думал Балаганов? Очевидно, производил какие-то расчеты. А как сделать расчеты не понимая, что считать? Значит, как-то обозначил себе цели.

Когда вы четко сформулируете и поставите себе цели, сможете оцифровать расходы для их достижения, тогда вы узнаете «сумму, нужную вам для счастья».

Когда вы будете понимать, на что конкретно потратите ваш гипотетический, желаемый доход, только тогда, уверяю, ваши шансы на получение этого дохода вырастают на 99%. Только вдумайтесь, это статистика! В которой мне удалось не раз убедиться на примере моих клиентов.

Не подумайте, что стоит вам нафантазировать свои космические цели, то завтра же они исполнятся. Мечтайте, оставаясь реалистами!

В постановке целей важна их реальность и достижимость.

Ставя себе адекватные финансовые цели, вы невольно, неосознанно, внутренне уже знаете, как их достичь. Ваш мозг сгенерирует практические пути, и вы спокойно добьетесь целей. Вот так шансы вырастают до статистических 99%.

Ущемлять свои мечты не стоит. Так прогресса не будет. Ничего нового не придумает ваш мозг, если имея 20 000 рублей в месяц дохода, вы будете мечтать о 25 000 рублей. Для такого шага все пути вам уже известны.

Но и поддаваться фантастическим мечтам тоже не стоит. «Хочу 100 миллионов рублей», – скажете вы. «Я четко знаю, на что потрачу их!». При этом ваш мозг все про вас знает. Что вы, например, только вчера устроились на работу официантом (это прекрасная и трудная профессия, но вряд ли способна дать вам 100 миллионов в месяц). Ваш мозг просто заблокирует эту сумму из-за ее неадекватности, несоответствия действительности. Вы не приблизитесь к такой сумме, не подойдете.

Поэтому отталкивайтесь от вашей реальной текущей жизненной ситуации и от тех возможностей, которые вы можете представить сегодня.

Скажем, если сейчас ваш доход составляет от 20 000 до 50 000 рублей, то можно помечтать о 200 000 рублей. На что вы бы их потратил? Расписать себе эту сумму, что вы будете покупать и куда вкладывать.

Глава 3. Основа личного бюджета

Сначала пару слов о том, что такое бюджет. Многие слышали это слово. Но я остановлюсь на этом термине, для тех, кто очень далек от финансов, но всей душой стремиться понять и управлять ими.

Бюджет – это план на определенный период времени. В нашем случае, мы говорим о Бюджете движения денежных средств, сокращенно БДДС, который будем называть просто бюджет.

Основные составляющие бюджета – это доходы и расходы. Хотя, для БДДС правильной терминологией было бы: притоки и оттоки, которые обозначают обороты, как раз, таки, денег. Но мы будем использовать далее слова доходы и расходы, имея в виду именно движение денег.

Базовый принцип любого бюджета – доведение до соответствия расходов доходам. Проще говоря, в итоге вашего плана при вычитании суммы расходов из суммы доходов ни в коем случае не должен получиться минус.

Для денег такое просто невозможно.

Минус в итоговой строке означает нехватку источника дохода для всех запланированных вами целей. Или дефицит денежных средств. Соответственно, положительная цифра в итоговой строке бюджета – профицит.

В процессе подготовки плана, если у вас получился дефи-

цит, то стоит продумать что с этой нехваткой денег делать. Не забывайте, есть только три сценария развития событий. И мы с вами подробно разобрались в последствиях принимаемых поспешных решений ранее.

Для более глубокого понимания темы личного бюджета используем ассоциацию с домом – это схема, на которой есть фундамент, стены, крыша.

Начнем с фундамента. В нашем случае, фундамент имеет два слоя – это знания и цели, страхование и защита капитала. Если фундамент некачественный, то дом может в любой момент рухнуть. Стены, колонны – это доход, подушка безопасности и учет и анализ бюджета. Если стены непрочные, то дом может, либо рухнуть, либо повредиться от «штормов» и «ураганов» внешней среды. И последний элемент, крыша – это инвестиции. Крыша строится, когда уже есть и фундамент, и стены. Только после этого мы начинаем инвестировать наши финансы.



Рисунок 2. Архитектура личного бюджета.

Слой первый – знания и цели. Кто-то скажет, что в основе личного бюджета лежат деньги, кто-то скажет, что учет денег. Но, в основе личного бюджета, лежат знания и цели: правильно поставленные цели станут толчком к тому, чтобы прийти к деньгам.

Знания и цели взаимозависимы и бесполезны друг без друга. Если у вас есть знания, но нет цели – вы не дойдёте до желаемого результата, потому что знания дают вам возможности, но бездействие или бесцельное действие не приведет ни к чему. Вы знаете, как что-то сделать, но в силу нерешительности, лени, загруженности, что свойственны многим из

нас, ничего не предпринимаете. Либо, наоборот, суетитесь, создавая бессмысленную бурную деятельность, поддавшись, например, чьему-то внешнему давлению, не понимая и не зная цели, к которой приведут ваши шаги, не просчитываете последствия и риски.

С другой стороны, цели – это ваши желания и мечты. Понимание конечного результата, для чего вам нужно действовать – не станут реальным получением желаемых благ, удовлетворенности и счастья, если не будет знания как их достичь.

Также в фундаменте лежит страхование и защита капитала. В России, по моему мнению, население вообще халатно, с огромным недоверием относится к страхованию. Эта область экономики плохо развита. Я со многими согласен в этом плане, потому что очень часто слышу от людей, как трудно им приходится от страховых компаний добиваться правды.

Возможно и вы, мои читатели, тоже сталкивались с бюрократией, выражающейся в предоставлении огромного количества документов, а то и материальных доказательств, нереальными требованиями (например, один мой клиент получил от страховой компании требование принести к ним в офис снятое с машины и помятое крыло. И это при наличии заключения государственных органов об аварии, фотографий и прочих сопроводительных бумаг), подозрительностью и прохладным отношением к клиенту при получении

компенсации по факту страхового случая.

Я согласен, что как сам процесс оформления страхового полиса, так и действия по получению компенсации требуют много сил, нервов и времени. И многие, предпочитают договориться на месте, чем связываться со страховой. Но, тем не менее, все же, страхование работает. Важно выбрать надежную страховую компанию.

Есть компании, отлично зарекомендовавшие себя, которым уже несколько сотен лет, как российские, так и несколько зарубежных, представленных в нашей стране. Это настолько надежные компании, что люди, которые там страхуются, ни на минуту не задумываются о том, что им что-то не выплатят. Существуют рейтинги устойчивости страховых компаний, которые помогут вам выбрать достойного партнера. Более детально я расскажу о страховании в конце книги.

Вы должны быть убеждены в том, что ваш капитал, ваши активы (то, чем вы владеете), и даже ваша жизнь и здоровье (что тоже является вашим активом и капиталом) надежно защищены. Вы должны быть в этом абсолютно уверены. Вам нужен прочный финансовый щит на случай непредвиденных обстоятельств – болезни, порчи и утраты имущества, чрезвычайных происшествий.

Перейдем на следующий уровень – стены. Чем стабильнее ваш доход, чем больше источников дохода, тем надежнее ваша стена у этого дома. Ваша задача увеличивать доход, благодаря знаниям, которые вы получаете на обучении, благо-

даря компетенциям, которые вы будете развивать. Увеличьте количество источников дохода на этом прочном фундаменте.

Многие из клиентов, прошедших мою коучинговую программу смогли увеличить свои доходы и даже количество источников.

Следующий элемент на этом этапе – подушка безопасности.

Подушка безопасности имеет первостепенное значение, но многие даже не могут себе представить насколько. Ее невероятную важность многие могли понять, столкнувшись с пандемией 2019-20гг COronaVirus Disease 2019 – COVID-19. Когда бизнесы, обслуживающие людей, вынуждены были закрыться, а их сотрудники, еще вчера имеющие стабильный доход, оказались без работы.

Мы с вами чуть позже подробнее разберём, что это такое, из чего она состоит и как ей пользоваться, как накопить на подушку безопасности, откуда брать деньги.

Следующая стена – учет и анализ. Без учета и анализа нет смысла вообще переходить к инвестициям.

Обязательно нужно вести учет и анализ для того, чтобы найти слабые и сильные места вашего бюджета. Сюда входит анализ не только ваших доходов и расходов, но еще и ваших активов (то, чем вы владеете и можете извлекать из этого доход) и пассивов (источников, приносящих вам активы, но предполагающих расход, сюда входят, в том числе, кредиты

(займы). Активы и пассивы в совокупности образуют баланс, они как своеобразные чаши аптекарских весов должны при верном управлении финансами находиться в равновесии, на одном уровне.

Всегда стоит искать возможности для увеличения активов, а значит и возможностей увеличить свои доходы, и сокращения пассивов, из чего следует сокращение расходов. Высвобожденные средства создадут профицит денежных потоков, по сути, равную условной прибыли, которая и даст новые возможности наращивать источники дохода, создавать накопления. Секрет в том, что положительная разница между доходами и расходами и есть тот золотой Грааль, неиссякаемый источник, при верном инвестировании которого можно добиться беззаботной жизни.

Вот недавний пример: В 2014-2016 гг., в момент одного из первых витков мирового экономического кризиса, на который экономика страны среагировала резким обвалом курса национальной валюты, снижением оборотов во многих отраслях, и соответственно, волной банкротств и как следствие, повышением уровня безработицы.

В этот момент, чтобы выжить без работы, люди брали кредиты под 25-30% годовых, а то и выше, поскольку банки вынуждены были, чтобы не разориться, поднять свои ставки на выдачу ссудных заимствований выше поднятой для них ставки, по которой они сами получали деньги. Сейчас же, когда фондирование значительно снизилось, банки получили воз-

возможность выдавать деньги под 8-15%, и многие предлагают выплатить за вас долг финансовому учреждению, где вы брали кредит под непосильный процент, заменив его на свой, под более низкий процент, т.е. рефинансировать.

Воспользуйтесь такой возможностью, если оказались в подобной ситуации. Поверьте, банк, предлагающий вам рефинансирование, тоже не останется в накладе – он выкупает у держателей ваших долгов – кредиторов, токсичные (т.е. сомнительные к получению) для них активы. Под такие активы, финансовые учреждения, согласно законодательству и требованиям Центрального Банка (ЦБ), под его надзором и контролем, под угрозой отзыва лицензии, создают резервы. Причем, резервы в банковской (околобанковской) среде – это не просто какие-то расчетные цифры, а реальные деньги, перечисляемые на специальные счета в ЦБ. Обладателю вашего просроченного кредита выгодно уступить/продать с дисконтом (уменьшением общей суммы) ваш долг и получить в оборот «живые» деньги. Так, с отсутствием долгов, он сможет вернуть в оборот еще средства и из резервного фонда ЦБ.

Так что не стесняйтесь – рефинансируйте, ищите возможности сократить свои расходы.

После того как построены эти три стены, можно переходить к инвестициям.

Однажды, на консультации мне задали вопрос: «У меня сейчас есть 300 000 рублей, я хочу инвестировать их. Куда?»

Подскажите. Мне нужен большой доход».

После ряда заданных вопросов выяснились следующие обстоятельства.

Моему клиенту повезло – он внезапно получил 300 000 рублей, скажем, родители подарили ему машину, он её продал. И вот, у него на руках появилась значительная для него сумма.

Представьте человека, у которого в моменте есть 300 000 рублей, но нет знания, нет цели – нет фундамента. Его капитал не защищен – это единственная сумма, которая есть. Так же, у него нет иного, либо нет стабильного источника другого дохода. Отсутствует и подушка безопасности, нет ведения учета доходов и расходов. Т.е. в нашей модели, стен пока тоже не наблюдается в помине.

Но при этом, наш капиталист уже считает возможным рискнуть всем, что у него есть. Он готов сразу вскарабкаться на крышу нашего финансового дома, у которого нет ни фундамента, ни стен. Он собрался инвестировать. Исход, скорее всего, будет печальным – падение с крыши. И новоявленный инвестор даже понять не успеет, как он свалился. И так произойдет в 98% случаях, а 2% – это удача.

Справедливости ради, стоит сказать, мой клиент не безнадежен. Он большой молодец. Он сделал две абсолютно правильные вещи:

первая – он не потратил свой внезапно свалившийся ему на голову капитал,

вторая – он пришел за знаниями к специалисту (ко мне).

Мы рассмотрели архитектуру бюджета личных финансов.

Прошу вас запомнить наш домик и строить его от фундамента к крыше. И никак иначе. Только тогда он будет прочным и надежным.

Глава 4. Затраты

Самая важная часть бюджета – это затраты. Вообще, определение термина процесса бюджетирования, т.е. составления плана, контроль его исполнения и план-фактного анализа содержит формулировку: «бюджетирование – это процесс управления затратами». Т.е. без доходной части. Но на практике, путая с планированием, мы уже давно привыкли, что понятие бюджета и плана слились в одно. Не будем и мы углубляться в такие тонкости.

У большинства людей источник дохода один – зарплата и, как правило, это аванс и додача (основная часть зарплаты). Известны даты, известны суммы. В таких рамках живет большинство людей.

Давайте поговорим о затратах, потому что в данный момент, неважно сколько денег вы зарабатываете, большинство, их тратит каждый день, до тех пор, пока не останется ни копейки, в расчете на следующую дату выплаты. А многие, не дотягивают и до заветного срока: деньги «утекают сквозь пальцы». Почему так происходит?

Потому что нет достойной цели, которая заряжает и мотивирует, нет цели, от которой «мурашки по коже бегут».

Поэтому деньги тратятся как попало, на непонятные, ненужные вещи, без которых спокойно можно обойтись. Есть масса людей, которая находит удовлетворение в самом

процессе траты денег. Появился даже термин «шопинг», который, якобы, как лекарство, успокаивает и лечит тревожность и нервные состояния, снимает стресс. Люди всегда находят оправдания своим бессмысленным поступкам. Особенно, если этому способствует окружающая среда – экономика, двигателем которой является потребление. Но не все придерживаются мнения, что блуждание по бутикам благотворно влияет на психику. Некоторые считают такие походы аналогом наркотика, не зря же появилось понятие «шопоголик». И хорошо, если никто из ваших знакомых или вы сами не страдаете от тяжелой формы подобной болезни.

Как человек попадает в зависимость? Очень просто – на него давит внешний мир, предлагая товары и «дешевые» источники, чтобы их приобрести, установилась культура необходимости постоянного обновления, моды, тренда. Постоянно возникают непредвиденные обстоятельства, соблазны и искушения. При этом общество одобряет им поддаться. И мы им поддаемся. Присмотритесь, – это акулы, которые хотят съесть ваши заработанные деньги. Ваша задача защититься от них путём знаний.

Вернемся к расходам. Есть три вида расходов при группировке их по срокам:

Долгосрочные расходы. Срок более 1 года

Среднесрочные расходы. Срок от 1 месяца до 1 года.

Краткосрочные расходы. Срок менее месяца.



Рисунок 3. Расходы по срокам исполнения.

Это одно из базовых знаний, которым нужно пользоваться.

Начнем с долгосрочных расходов. Большинство людей вообще их не планируют, потому что денег не остается.

Первый пункт классификации – долгосрочные расходы – это все расходы, исполнение которых займет при имеющемся источнике дохода срок более одного года, их стоит планировать. Какие это расходы? Это крупные суммы. Вы планируете купить себе автомобиль через два-три года, обучить детей, приобрести квартиру через 3-5-7 лет. Ваша пенсия – это тоже долгосрочные расходы. Надеюсь, вы уже понимаете, что на серьезную помощь Государства в этом вопросе рассчитывать не приходится?

Второй пункт – это среднесрочные расходы. Их стоит запланировать на срок от 1 месяца до 1 года. Расходы, которые тратятся в рамках года: отпуск, годовой абонемент в фит-

нес-клуб, ТО для автомобиля, страховка, налог на имущество, подарки к праздникам.

По сути, разовые, ежегодные выплаты. Вполне понятные, но существенно меняющие затратную часть бюджета в отдельно взятом месяце, когда их необходимо осуществить. Деньги на такие расходы подлежат откладывать, аккумулируя до необходимого момента. В экономике предприятия мы бы назвали такой процесс созданием резерва. В который ежемесячно направляется определенная сумма дохода (или прибыли), а когда наступает необходимость непосредственных платежей, то это не становится неожиданностью, не создает дыру в бюджете какого-то отдельного месяца.

Такой метод стоит взять на вооружение и в личных финансах. Поскольку он позволяет выровнять, распределить внутри периода (года) финансовые потоки.

И третий пункт, краткосрочные расходы – это все ежедневные расходы, которые вы делаете в течении 1 месяца. Коммунальные платежи, возврат кредита и выплата процентов по нему, питание, транспорт, связь.

Как управляет своими финансами большинство людей? Получив доход, сначала покрываются краткосрочные расходы, всё, что осталось, уходит в среднесрочные, и ничего не остается для направления в долгосрочные.

Вся хитрость состоит в том, что нужно делать с точностью наоборот – сначала откладывать в долгосрочные, затем в среднесрочные, и в последнюю очередь – краткосрочные.

Это полностью меняет подход к планированию. Помните, что все долгосрочные расходы, это вложение в себя, для того, чтобы почувствовать себя успешным и счастливым. Откладывая на что-то для души, для повышения качества жизни, для обеспечения себя в уязвимом положении, вы действительно продвигаетесь к поставленным себе целям.

Итак, сначала планируем расходы для себя, долгосрочные расходы. При этом, не важно какой доход пришел, любой, сначала думаем о себе и своем завтра. Затем наступает пора планировать среднесрочные расходы. А всё, что остается, идёт в краткосрочные расходы. Только действуя таким способом, вы избежите сценария банкротства.

Повторю алгоритм: вы заработали и отложили на долгосрочные цели, иными словами, инвестировали в будущий доход, затем спланировали среднесрочные цели, и только потом, краткосрочные цели.

При таком подходе становится возможным путь к жизни на инвестиции, жизни на пассивный доход. Только благодаря долгосрочным целям и откладыванию денег в долгосрочный портфель, вы сможете достигнуть достойной старости в комфортной, привычной обстановке, не имея активного источника дохода (зарплаты). Вашим источником в будущем станут ваши вложения в долгосрочные цели сейчас.

Если вы научитесь так планировать, заглядывая далеко вперед, то вопрос борьбы с акулами потребления отпадет сам собой. Вам не захочется, допустим, купить себе телефон за

100 000 руб. в кредит, когда вы верно расставите жизненные приоритеты.

Возможно, на первых порах, такой подход вам покажется очень сложным, скучным и трудозатратным. Но если вы хотите быть счастливым и не бояться будущего, я прошу вас набраться терпения. Он войдет у вас в привычку после первых двух-трех месяцев. Когда вы увидите результат – это первые появившиеся деньги в накоплениях, к которым вы не будете прикасаться – тогда станете увереннее в себе, и вам не захочется менять эту систему.

Глава 5. Подушка безопасности

Подушка безопасности – это крайне важный инструмент в личной системе финансов. Что же такое подушка безопасности?

Это накопление не только на «черный» день, но и на "белый" день.

И если, что такое «черный» день, мы все понимаем, как какой-то требующий затрат негативный, тяжелый для нас случай, то про «белый» день, зачастую, и не задумываемся.

А ведь и радостные, добрые, яркие и важные для нас события, тоже могут быть невозможными к планированию: они так же могут быть неожиданными и критически затратными для сбалансированной нами системы личного бюджета. К таким «белым» дням можно отнести праздники ваших друзей, коллег и близких – юбилей, свадьба, рождение ребенка, новоселье. Вы и сами можете назвать их. Согласитесь, мы всегда рады поучаствовать в таком сабантуе, и готовы щедро одарить дорогих нам людей в их счастливый день, в нашей культуре ценный подарок – признак хорошего тона. «Белый» день способен прожечь дыру в нашем бюджете не хуже черного.

Напомню на примерах, еще раз, и о «черном» дне. Внезапно ломается дорогостоящая вещь, нужная в хозяйстве.

Случай первый. Сломалась стиральная машина, да так,

что отремонтировать невозможно – слишком дорого, почти также дорого, как купить новый агрегат. А у вас маленький ребенок. Вы точно не захотите, чтобы ваша замученная недосыпом любимая кормящая жена, вместо отдыха, руками стирала одежду и пеленки малыша, да и вашу тоже. Деваться вам некуда, вы живете от зарплаты до зарплаты, без подушки безопасности. Вы понуро бредете в магазин бытовой техники, а там вас уже поджидают улыбчивые представители финансовых учреждений: «Бери, дорогой покупатель, любой кредит на выбор – пять вариантов, десять вариантов. Товар забираешь сегодня, платить начнешь завтра. Даже не нужно нам от тебя первоначального взноса». «Даже взноса не нужно? Отлично, согласен, заверните два!»

И так начинаются обязательства. Обязательства перед банками. Вы переплачиваете стоимость машинки процентами. Вы не пробовали посчитать во сколько вам действительно обошлась новая вещь?

Посчитаем на нашем примере. Предположим, вы купили стиральную машинку стоимостью 30 000 руб. в кредит на 5 лет под ставку в 15% без первоначального взноса.

Покупка стиральной машинки		ставка	условное количество дней в мес	
руб.		15%	30	
В кредит под 15% на 5 лет, платежи с убыванием				
Остаток долга	Месяц по порядку	Начисленные проценты	Выплата основного долга	Итого выплат
30000	1	369,86	500	869,86
24500	12	302,05	500	802,05
18500	24	228,08	500	728,08
12500	36	154,11	500	654,11
6500	48	80,14	500	580,14
500	60	6,16	500	506,16
Итого		11 280,82	30 000,00	41 280,82
			Переплата	11 280,82
			или	27%

Таблица 3. Покупка стиральной машинки в кредит.

Возьмем клиентоориентированные условия с расчетом ставки на убывающий остаток. Выплата основного долга равными, аннуитетными платежами. В расчетах свернем промежуточные итоги оставив только каждый последний месяц расчетного периода.

А если такая вещь стоит не 30 тысяч, а 300 тысяч рублей? И не будем углубляться в нюансы невыгодных и грабительских ковенантов (базовых условий) кредитов, которые мы подписываем, как правило, не глядя. Этих 27% переплаты могло и не быть, будь у вас подушка безопасности на «черный» день.

Легко посчитать вариант, когда вы вынуждены покупать новый автомобиль, поскольку старый навсегда вышел из строя, глохнет и сыплется по дороге, грозя увлечь вас в аварийную ситуацию, и для вас, живущего за городом, где общественный транспорт ходит раз в сутки, это единственный способ добраться до работы.

Те же, 27% в абсолютном (денежном) выражении для более дорогой вещи выглядят внушительно. А представьте ипотеку на 10 лет. Это практически две стоимости недвижимости. Вам ни за что не продать это вложение за двойную цену.

Это настоящие кандалы, несвобода, действительно, кредитная ловушка. И эта кабала затягивает, потому что какие-то недоразумения, непредвиденные ситуации, «черные» и «белые» дни, в которые нужны денежные средства, постоянно случаются. Тот же график, при тех же условиях, будет выглядеть так:

			условное количество дней в мес	
Покупка автомобиля		ставка		
руб.		15%	30	
В кредит под 15% на 5 лет, платежи с убыванием				
Остаток долга	Месяц по порядку	Начисленные проценты	Выплата основного долга	Итого выплат
1500000	1	18 493,15	25000	43 493,15
1225000	12	15 102,74	25000	40 102,74
925000	24	11 404,11	25000	36 404,11
625000	36	7 705,48	25000	32 705,48
325000	48	4 006,85	25000	29 006,85
25000	60	308,22	25000	25 308,22
Итого		564 041,10	1 500 000,00	2 064 041,10
			Переплата	564 041,10
			или	27%

Таблица 4. Покупка автомобиля в кредит.

Вот для чего нужна подушка безопасности. Но это не единственная цель ее создания. Вторая цель – обеспечение поддержания привычного образа и уровня жизни в случае потери источника дохода.

Из практики, рекомендую вам создавать подушку безопасности в минимальном размере, равном средней за год ежемесячной сумме ваших расходов, умноженной на 3 месяца. Грамотные, обеспеченные люди имеют подушку безопасности размером, равным сумме среднемесячных расходов, умноженных на 12 месяцев. Ультра обеспеченные люди

имеют подушку безопасности, равную сумме среднемесячных расходов, умноженных на 5 лет.

Что это значит? Это значит, что если вы лишитесь источника дохода, по каким-либо причинам, вы сможете прожить благодаря накоплениям, аккумулированной вами подушке безопасности то количество времени, на которое она будет создана.

Например, у вас есть подушка безопасности на три месяца. Ваши среднемесячные расходы составляют 30 000 рублей. Соответственно, ваша подушка равна 90 000 рублей. Если вы потеряете источник дохода, например, вас сократили на работе, то вы испытаете гораздо меньшую психологическую травму, понимая, что сможете смело прожить 3 месяца с таким же уровнем жизни, к которому привыкли, имея работу. А также, у вас есть целых три месяца, не спеша найти новую работу, без стресса.

Второй вариант: у человека нет подушки безопасности, он теряет работу, ему не на что жить. Стресс наваливается на него бетонной плитой, влияет на его поведение на собеседованиях на новую работу, он нервничает, и тут недалеко до сценария банкротства, а при неустойчивом характере, могут прийти в голову и совсем черные, криминальные мысли. Очень хочется кушать.

Возможна и другая, нередкая ситуация.

Работа у вас есть. Но она вам не нравится. Не так важно почему: начальник, самодур и унижает, оскорбляет вас

или просто не ценит; сама работа неинтересная, нудная и бесперспективная, и вы реально каждый день ощущаете, как медленно, но верно, деградирует ваш мозг; коллектив подобрался неадекватный, создающий нервную, склочную, некомфортную атмосферу; добираться далеко – вы встаете ни свет ни заря и возвращаетесь только для того, чтобы упасть в постель и совсем не видите семью; – причин может быть много.

Вы ненавидите свою работу! Всем сердцем. Вы не хотите вставать по утрам и ищите предлог не ходить на работу. А есть очень важный факт – до 70% времени жизни мы проводим на работе. 70% своей совсем не бесконечной, ВАШЕЙ, жизни вы тратите на что? На пребывание в постоянном стрессе. Обычно далее следует выгорание, астения, прокрастинация, апатия, вплоть до нервного срыва. Либо, в зависимости от темперамента, внутренняя неудовлетворенность перерастает в постоянную раздражительность, негодование, свой гнев вы несете в семью и там тоже все разлагается, ломается. Знакомо?

А теперь задумайтесь, помогла бы вам подушка безопасности в такой ситуации? Думаю, она дала бы вам шанс найти такую работу, где вы чувствовали бы себя оцененным, окруженным единомышленниками, развивались и были бы счастливы.

Либо подушка безопасности могла бы просто дать вам возможность переосмыслить свое отношение, научиться да-

вать отпор хамоватому руководителю, придумать какую-то фишку в процессах, которая избавит вас от нудности и расширит горизонты, и, получив за все это респект от начальства, добиться половины времени работать из дома, на удаленном доступе. Это все просто технологии, которым можно научиться, и с их помощью изменить свою жизнь в лучшую сторону.

Давайте еще раз вместе разберемся как работает подушка безопасности. И как избежать кредитных ловушек, имея накопления.

Представьте, что у вас есть подушка безопасности. Скажем, ваши среднемесячные расходы 30 000 рублей. Руководствуясь рекомендацией этой книги, вы постепенно сгенерировали минимальную подушку безопасности, равную сумме среднемесячных расходов, умноженной на 3 месяца. Ваша подушка равна 90 000 рублей. Сломалась стиральная машина. Вы взяли из подушки 30 000 и спокойно купили её, не в кредит. При следующих доходах вы пополнили подушку безопасности.

Первое правило для создания резерва – создайте подушку безопасности.

Возникает вопрос: как создавать подушку безопасности? Мы с вами говорили о семье из трех человек, откладывающих из своего дохода в 60 000 рублей каждый месяц 20%. И к началу второго года, такая семья смогла накопить более 150 000 рублей. Нам было ничего неизвестно об их расхо-

дах, но предположим, что это среднестатистическая семья, живущая, как обычно, от зарплаты до зарплаты. То есть их доходы равны расходам, это те же 60 000 рублей.

Следуя выведенному нами правилу номер 1, они решили создать, хотя бы минимальную, подушку безопасности. И высчитали ее суммовое выражение, как среднемесячные расходы, умноженные на 3 месяца.

60 000 рублей x 3 месяца = 180 000 рублей подушка безопасности.

Мы видим, что за год семье не удалось скопить минимальную подушку. Она появится к началу пятнадцатого месяца от появления на их инвестиционном счете первого вложения.

Соответственно, чем больше процент отчислений в резерв, тем быстрее он аккумулируется. Чем выгоднее условия депозита, инвестиционного счета, тем быстрее создается подушка безопасности.

Наша семья ведет учет своих расходов, и они приняли решение о 20% отчислений себе, на долгосрочные расходы и подушку безопасности. Вы можете принять другое решение, исходя из вашей жизненной ситуации. Главное, начать процесс генерирования резерва.

20% – это элемент, выведенный авторами-экономистами в уже ставшей классической литературе о личных финансах. Нередко можно встретить так называемое «золотое правило» управления финансами, которое рекомендуют распро-

странять не только на личные, но и на корпоративные финансы.

Это правило 20-30-50. Где 20% дохода рекомендуется направлять в резервы, эта часть золотого правила называют «должен» – сбережения.

30% дохода, эта часть называется условно «хочу». Западные экономисты большое значение уделяют психологическому здоровью человека, считая развлечения неотъемлемой частью его профилактики и терапии. Это часть дохода на покупки «для души», шопинг, увлечения, рестораны и тому подобное.

И 50% дохода, часть, которая называется «могу» – то, что мы обозначили как краткосрочные расходы, ваши повседневные траты.

Я рассказал вам об этом правиле, не для того, чтобы вы слепо ему следовали. Более того, в менталитете наших людей, чаще всего, страдающих полным отсутствием дисциплины и финансовой безграмотностью, часть в 30% на «хочу» легко может перерасти в 100%. Давайте сначала научимся откладывать деньги на непредвиденные обстоятельства, черный и белый день, на долгосрочные и среднесрочные расходы, и только затем, если осознаем, что находимся в финансовой безопасности, сможем полностью руководствоваться и этим золотым правилом.

Стоит напомнить, что именно западная культура привнесла в сферу экономики личных финансов в нашей стране сце-

нарии банкротства и бедности, предложив инструменты легкого заимствования из «дешевых» источников, менталитет жизни «здесь и сейчас», жизни «в долг».

Возможно, и это мое личное мнение, нам не стоит слепо копировать все, что стало нормой в мировой практике. У «нашего» человека, кроме многих отрицательных черт, есть еще и масса уникальных, в том числе и неосознанное понимание правильности в том или ином поступке, знаменитая «чуйка». Задумайтесь: имея в багаже предложенные этой книгой знания, сделайте расчеты и решите самостоятельно, каков должен быть процент от ваших доходов, который вы будете направлять в подушку безопасности?

Я рассказал вам о золотом правиле, поскольку считаю, что для безопасного, комфортного ведения финансового бюджета 20%, возможно, именно та доля от дохода, которая максимально быстро поможет вам сформировать резерв. Но если вы видите, что сумма в 20% от дохода слишком непосильна для вас, то пусть это будет 10%, 5% – важно начать откладывать деньги.

Выведем наше второе правило (рекомендация) по формированию подушки безопасности.

Правило второе: размер доли от дохода, который вы направите в подушку безопасности стоит определять, предварительно проанализировав свои расходы и возможности. Оптимально рекомендуемый процент дохода для аккумуляции сбережений равен 20%

Также, исходя из всего, что мы обсудили ранее, выведем и третье правило.

Правило третье для подушки безопасности: минимальный размер сбережений составляет сумму ваших среднемесячных расходов, умноженную на 3 месяца.

Оптимальный размер подушки безопасности составляет сумму ваших среднемесячных расходов, умноженную на 12 месяцев.

Ультра размер подушки безопасности составляет сумму ваших среднемесячных расходов, умноженную на 5 и более лет.

Следующий момент. Где и как безопасно формировать подушку безопасности.

Еще раз вспомним нашу семью из трех человек. Их накопления постоянно прирастали благодаря принятому решению о размещении своей подушки безопасности в виде вклада в надежный банк, то есть оформления депозита с капитализацией процентов.

Пару слов о таких продуктах.

Наиболее выгодные предложения от банков обязательно имеют ограничения по изъятию средств. Например, нельзя изымать деньги до истечения определенного срока, нельзя снижать остаток на депозите ниже определенной суммы и тому подобное. Это связано с тем, что банк использует ваши средства в своих целях. Взяв у вас деньги и пообещав вам, например, 8% годовых, финансовое учреждение нахо-

дит способ вложить эти средства, скажем, купив ценные бумаги (брокерская деятельность), также, как и вы, разместив их на депозиты в другие банки или Центральный банк (пассивный доход) или, чаще всего, выдав надежному заемщику – частной или государственной компании.

Всегда процент по вложениям банка выше, чем тот, что предложен вам.

Например, предложенные вам 8%, станут 10% для государственной корпорации, а то и 16% для частной фирмы.

И, как говорится, «вот на эти 2% и живем». Не правда ли, довольно выгодный бизнес. По сути, банки делают деньги буквально «из воздуха», поскольку не производят ничего материального, а все накопленные ими доходы и прибыли – лишь расчетные цифры на бумаге.

Но есть и риски. В связи с последними событиями в мировой экономике: экономическим кризисом, тяжелой политической обстановкой, отозвавшимися в нашей стране массовыми банкротствами предприятий, стратегией Центрального Банка-регулятора, направленной на сокращение количества банков, выраженное наложением жестких правил, требований к надежности заемщиков, таковых становится все меньше. Гораздо проще банкам зарабатывать на мелких операциях по обслуживанию клиентов (их сотни миллионов в день и каждая транзакция обложена данью, например, исполнение платежного поручения в разных банках стоит от 10 до 25 рублей), либо перейти из корпоративного сектора

кредитования в массовый, выдавая деньги населению.

В связи с этим, банк хеджирует (страхует) свои риски ограничивая вас в изымании вложенных средств. Поскольку, если таких изъятий будет много, то в какой-то момент банк, скорее всего, физически не сможет обеспечить выдачу. Все его деньги не лежат на счетах, они где-то оборачиваются, работают.

Соответственно, депозит с ограничением по изъятию средств, с точки зрения скорости накопления сбережений, безусловно, более выгоден, ставка процентов по нему больше.

Но поскольку мы с вами говорим о форс-мажорах, непредвиденных острых ситуациях, требующих немедленного реагирования в виде денежных вливаний, то, выбор между выгодностью и финансовой безопасностью стоит сделать в пользу беспрепятственного изъятия средств в любой момент.

Ответом на вопрос, на каких условиях оформлять депозит прост.

Подушку безопасности необходимо хранить на депозите, который доступен 24 часа, 7 дней в неделю.

Довольно распространенный у моих клиентов вопрос: в чем хранить? В золоте, в акциях, облигациях, валюте и какой валюте? Нет! Это ваша подушка безопасности. Она должна быть легкодоступной. Говоря языком финансов, абсолютно высоколиквидной, т.е. имеющей возможность быст-

ро превратиться в живые деньги. А что наиболее быстро обернется в деньги? Конечно же, сами деньги, причем в валюте той страны, где мы живем! Рубли и только рубли подходят для резерва с точки зрения быстрого изъятия.

Ни золото, ни акции, ни облигации абсолютно высокой ликвидности не имеют – необходимо какое-то время, чтобы эти вложения стали «живыми» деньгами.

Валюта подвержена неожиданным скачкам. И может так получиться, что в момент, когда у вас возникнет срочная необходимость изъять ресурс, произойдет как раз спад, и вы не только лишитесь накоплений в размере вложенных денег, но можете, и потерять их часть, благодаря пересчету в национальную валюту из любой международной.

Поскольку «чужие» деньги в нашей стране запрещены в обращении. Вы не сможете, сняв их с депозита, заплатить за рентген, если ваш ребенок сломает руку, не сможете передать их кассиру в магазине бытовой техники, покупая стиральную машинку взамен сломавшейся, не сможете купить авиабилет, чтобы полететь к заболевшей маме. Если ваши сбережения хранятся в валюте, всегда есть риск потерь в случае критичных расходов на территории родной страны. Такие накопления хороши для расходов за рубежом, но не для обсуждаемых нами целей.

А вот когда вы перейдете на более высокий уровень подушки безопасности (накопите сумму, выше 500 000 рублей), то только в этом случае, рекомендую вам мультива-

лютные счета в пропорции, актуальной на сегодняшний день (2020г) – 40% в рублях, 30% доллары и 30% евро.

Национальная валюта для экстренных ситуаций у вас останется, но будет и возможность выбора.

Второй вопрос из этой темы: где хранить? Как определить надежность того же банка?

Еще недавно я бы посоветовал вам открыть один из известных сайтов, посвящённых рейтингу банков и выбрать из топ-100, а лучше из топ-20. Но негативная действительность, которая за последние несколько лет продемонстрировала нам фиктивность как надежности, как раз, этих самых популярных банков, так и иллюзорность доверия к рейтингам, не позволяет мне дать вам подобную рекомендацию.

Считаю надежным тот банк, о котором вы хорошо информированы. Это может быть не слишком крупный банк, а местный, у которого нет филиалов, операционных центров по всей стране или рекламы с каждого экрана и билборда. Но вы уверены в нем, потому что понимаете, что небольшой банк очень дорожит своими клиентами на фоне жесткой конкуренции.

Не забудьте проверить, застрахован ли он в Агентстве Страхования Вкладов и не размещайте сумму больше максимальной к возврату на случай дефолта банка. Лучше разместите свои сбережения в нескольких финансовых учреждениях.

Следующий вопрос от осторожных и напуганных отзыва-

ми лицензий банков клиентов: Может, лучше вообще хранить дома?

Ни в коем случае не дома, потому что инфляция съест эти деньги.

Пару слов об инфляции. Что это такое?

Многие слышали это слово с экранов телевизоров. Существует даже официальная версия размера инфляции – это закладываемый в бюджет страны коэффициент пересчета для достоверности итоговых показателей, а также официальная статистика о ежемесячном размере инфляции.

Как нам, простым обывателям, понять, что это такое? Все просто. Проявления инфляционных процессов вы можете наблюдать ежедневно, покупая продукты, заправляя топливом свой автомобиль. Они выражаются в том, что цены растут. Инфляция, если она стабильна, и не происходит резких скачков, вполне нормальное явление для экономики. Мы практически ее не ощущаем. Но сразу чувствуем, если потратили существенно большие суммы на то, что вчера еще нам обходилось дешевле. Это и означает, что наполнение национальной валюты (называется эквивалентное или монетарное) стало меньше. Проще говоря, за ту же тысячу рублей вчера вы купили бы больше товаров, чем сегодня. Наполнение рубля уменьшилось. Так для нас выглядит инфляция.

Депозитные вложения для временного хранения средств на среднесрочные цели и финансовой подушки безопасности, хороши еще и тем, что банк, начисляя нам проценты,

как минимум, компенсирует часть инфляции. Хорошо, если ставка по депозиту выше инфляции, тогда вы, при изъятии средств, окажетесь в плюсе. Причем, выраженном «живыми» деньгами.

Но отличным результатом станет и отсутствие потерь – уравнивание наполнения, ценности ваших средств за счет накопленных процентов хотя бы до уровня тех сумм, что вы вложили.

К сожалению, наблюдения на основе информации сайта Центрального Банка, показывают, что за последние двадцать лет проценты по банковским депозитам не смогли обогнать инфляцию.

Но! Когда ваши деньги лежат дома, никто не компенсирует вам инфляцию вообще. Деньги постепенно просто обесцениваются.

«Если такие сложности с депозитами, может мне предпочесть вариант обычного начисления на остаток?» – спрашивают мои клиенты.

Конечно, можно хранить и на счете, прикрепленном к зарплатной карте (такие карты чаще всего выпускают банки, в которых обслуживается компания, где вы работаете, для перечисления вам безналичными платежами заработной платы (зарплатные проекты). Хорошо, если на такой карте предусмотрено начисление процентов на остаток. Это удовлетворяет и нашему правилу о доступности.

Но для наших целей создания подушки безопасности есть

один важный отрицательный момент, скажем, чисто психологический. Когда деньги у вас лежат на карте, с помощью которой вы расплачиваетесь ежедневно, покрывая краткосрочные расходы, всегда есть опасность (случайность) потратить остаток по пустякам. Депозит же, обычно, оформляется на отдельный счет, пусть даже привязанный к вашей зарплатной карте, к которому доступа в режиме обычных выплат нет. Вы не потратите свой депозит случайно, неправильно посчитав сумму за покупки в супермаркете. Ваши сбережения останутся нетронутыми, у вас нет к ним неконтролируемого доступа. Вы сможете изъять средства с депозита только если осознанно и намеренно это пожелаете. Но если вы обладаете высокой степенью самодисциплины, хорошо и быстро считаете и не ленитесь это делать, то и неснижаемый остаток на обычной карте с начислением на него процентов вполне послужит нашим целям.

Четвертое правило подушки безопасности: храните сбережения с условием доступности 24x7, предпочтительно оформление депозитного вклада с отдельным счетом, в национальной валюте.

Следующий вопрос клиентов: Как быть, когда доход непостоянный?

Когда доход непостоянный как быть с подушкой безопасности? Что с ней делать? Как правильно ее формировать?

Расходы, как правило, не меняются, поэтому при постоянном доходе, когда возникает дефицит денег мы берем недо-

стающие деньги из подушки. Когда появляется избыток – мы подушку пополняем или не откладываем на необходимые цели. Рассмотрим пример на цифрах.

При расчетах, касающихся дохода, мы отталкиваемся от среднеарифметического: складываем доход за последние шесть месяцев и делим на 6 – получаем среднемесячный доход, на который мы опираемся при составлении бюджета.

Пример: у человека доход 20 000 рублей в один месяц, в другой месяц он заработал 25 000 руб., в следующий месяц – 45 000 руб., затем 30 000 руб., затем 50 000 руб. и 40 000 руб. Суммируем этот доход, получается 210 000 руб. и делим на 6 месяцев, получается 35 000 руб. Это среднемесячный доход. Планируем бюджет на основе этой цифры, исходя из дохода 35 000 руб. в месяц.

$(20\,000 + 25\,000 + 45\,000 + 30\,000 + 50\,000 + 40\,000)$
рублей дохода за 6 месяцев
 $/ 6 \text{ месяцев} = 35\,000 \text{ рублей}$

35 000 рублей – среднеарифметическая сумма дохода, принимаемая для составления бюджета как постоянная константа.

Такой непостоянный доход от месяца к месяцу. Мы складываем этот доход, делим на шесть месяцев. И если подушка безопасности рассчитана на 6 месяцев, то она должна быть 180 000 руб.

Как мы получили эту сумму? Планируем бюджет исходя из 35 000 рублей, то есть – это средний доход данного че-

ловека. И допустим, его расходы составляют 30 000 рублей в месяц, соответственно подушка должна состоять: 30 000 рублей умножаем на 6 месяцев и получаем 180 000 рублей. Это деньги, которые всегда должны лежать на его счету и как только он получает доход 20 000 рублей он пользуется подушкой, а не кредитом, или займами на недостающие расходы.

Как только он получает доход 45 000 руб., стоит пополнить подушку безопасности до суммы 180 000 руб., а не тратить на какие-то дополнительные, скажем, развлечения. Таким образом, формируется подушка и бюджет, исходя из того, что доход не постоянный.

Предлагаю вам сейчас потренироваться. Ниже задачи для самостоятельной работы.

Ирина является руководителем в небольшой компании, её зарплата 45 000 руб. в месяц. Ирина приобрела квартиру в ипотеку, за которую она платит 15 500 руб. в месяц, коммунальные платежи и связь составляют 3 500 руб. в месяц, на продукты, еду вне дома и дорогу у нее уходит 10 000 руб. в месяц. Четыре раза в год на 5 000 рублей Ирина покупает себе одежду. Два раза в год ездит в отпуск, тратя на каждую поездку по 50 000 руб.

Мечта Ирины – купить себе натуральную шубу через два года за 120 000 руб.

Необходимо разбить расходы на краткосрочные, средне-

срочные и долгосрочные, подушку безопасности.

Получится ли накопить на шубу за два года?

Как считать? Начнем с краткосрочных расходов в месяц: ипотечные платежи, которые в данном случае являются краткосрочными, поскольку Ирина выплачивает их ежемесячно – 15 500 руб., где:

на продукты – 3 500 руб.,

на еду вне дома и дорогу 10 000 руб.,

$15\,500 + 3\,500 + 10\,000 = 29\,000$ руб., это расходы в рамках одного месяца.

Среднесрочные расходы – 10 000 руб., расходы в рамках одного года:

одежда 4 раза $\times 5\,000 = 20\,000$ руб.,

и отпуск 2 раза $\times 50\,000 = 100\,000$ руб.,

$20\,000 + 100\,000 = 120\,000$ руб. – в сумме на весь год.

$120\,000$ руб. / 12 месяцев = 10 000 руб. среднесрочных расходов в месяц.

Долгосрочные расходы 5 000 руб., расходы в месяц для достижения долгосрочных целей – это шуба через 2 года.

120 000 руб. делим на 24 месяца получается 5 000 руб. в месяц необходимо откладывать для заветной покупки.

Проверим, получится ли у Ирины накопить за 2 года на шубу. Пересчитаем все расходы в месяце:

Краткосрочные 29 000 руб. + среднесрочные 10 000 руб. + долгосрочные 5 000 руб. = 44 000 руб. в месяц – общая

сумма расходов с учетом вложений для приобретения шубы.

Зарплата 45 000 минус расходы 44 000 получается 1000 руб. – потенциал, то есть эта разница между доходами и расходами положительная.

Казалось бы, что все в порядке, и Ирина может себе позволить подобную экономику личных финансов. Но вспомним все, о чем мы говорили ранее. О рисках внезапной утраты источника дохода, о черном и белом дне и подушке безопасности.

Посчитаем минимальную подушку безопасности. Краткосрочные расходы 29 000 руб. умножаем на 3 месяца получится 87 000 руб. – минимальная подушка безопасности, по краткосрочным расходам.

Если берём и краткосрочные и среднесрочные расходы, то минимальная подушка 39 000 руб. умножаем на 3 месяца = 117 000 руб.

Получается, что при положительном потенциале в 1 000 руб. даже на минимальную подушку безопасности Ирина будет аккумулировать средства на протяжении 87 месяцев, это более 7 лет.

Вернемся к правилам подушки безопасности. Оптимально рекомендуемый процент дохода для аккумулирования сбережений равен 20%.

У Ирины такой процент: **1 000 руб. потенциал / 45 000 руб. дохода $\times 100 = 2,22\%$.**

Существенно ниже оптимального. Совершенно очевидно,

что скорость создания подушки безопасности для Ирины оставляет желать лучшего.

Такому человеку, я бы посоветовал сократить свои поездки в отпуск до 1 раза в год, накопить на подушку безопасности и на шубу параллельно, то есть откладывать на обе цели 50/50. Тогда потенциал получится 12 000 в год, поскольку отпуск только – 50 000 в год. Итого – 62 000 руб. в год. На шубу нужно еще 60 000 руб. в год – в сумме с предыдущим, это 122 000 руб. в год, можно поделить пополам, исходя из концепции накопления 50/50. Так – 60 000 уйдет в подушку, 60 000 руб. на шубу. И тогда за два года, вместо 7 лет, Ирина накопит и на подушку, и на шубу, просто съездив в отпуск не два, а один раз (временная мера).

Вы должны сделать выбор между своими желаниями. Расставить приоритеты: что для вас важнее, чем можно поступится, от чего отказаться для исполнения своей мечты. Как видите, отказавшись от одного отпуска, Ирина, не влезая в кредитную ловушку вполне может позволить себе желаемое.

Глава 6. Ценности и цели

Ещё один важный момент, которые многие упускают, – это ценности и цели. Ценности и цели я показал в виде такой пирамиды:



Рисунок 4. Ценности и цели

В составе этой пирамиды те главные жизненные ценности,

на которые должен опираться человек. Ценности – это важность, значимость, польза, полезность чего-либо.

Задумайтесь, какие цели и какие ценности вы держите в голове каждый день. О чем мечтаете? Определите свои главные жизненные ценности. Это и легко, и трудно одновременно. И сложность зависит от ваших личных качеств, от желания измениться, улучшить свою жизнь, от того, хотите ли вы вообще понять, что для вас ценно в этой жизни? Сложно научить человека чему-либо, если у него нет внутренней мотивации учиться. Трудно определить цели и ценности, если нет желания это делать.

Приведу пример основных ценностей человека: карьера, любовь, здоровье, друзья, семья, творчество, уважение.

А теперь определите главные жизненные ценности для себя.

Если вы хотите долго жить, быть здоровым, но при этом употребляете алкоголь, курите, питаетесь фастфудом и тюленем лежите у телевизора, т.е. делаете нечто совершенно противоречащее здоровому образу жизни, то явно, ваши ценности не соответствуют вашим действиям. Вы сами себя обманываете. При выборе данных ценностей, в вашем списке, как минимум, должны быть: регулярные занятия спортом, больше двигательной активности, прием витаминов, более правильное и полезное питание и др.

Если для вас ценны друзья, то не забывайте о них, общайтесь, расширяйте круг друзей.

Если ваша ценность – карьера, то: растите профессионально, осваивайте новые умения и навыки, учитесь, развивайтесь в рамках этой деятельности, в рамках личности и не предавайте своего работодателя, не предавайте свою компанию.

Если ваша ценность – честность, то не лгите. Если вы не хотите говорить правду, или вам больно ответить правдой, то как-то перефразируйте, будьте мягким, тактичным, но не лгите.

На эти ценности опирается ваша жизнь.

Глобальная цель – достойная цель творческого финансового плана.

Она у всех разная, а у многих ее вообще нет. Для примера и понимания, я приведу вам свою глобальную цель – улучшить жизнь людей на Земле, благодаря повышению их знаний о деньгах. Не только в России, но и во всем мире. Я хочу донести в простой и наглядной форме знания о деньгах как можно большему количеству людей. О том, как ими рационально и правильно распоряжаться. Потому что это та часть нашей жизни, с которой все мы, так или иначе ежедневно сталкиваемся. И это та часть, которая оказывает прямое влияние на наше эмоциональное, физическое и психическое состояние.

Например, когда у нас сломался автомобиль – мы едем, как правило, в мастерскую, если заболели – мы идем к доктору, если нам нужна юридическая помощь – мы идем к юри-

сту. Мы не пытаемся сами что-то ремонтировать в машине, сами себя не лечим, не идем в суд – мы понимаем, что не являемся профессионалами в этих областях (хотя и бывает такое). Но когда дело касается денег – мы даже не пытаемся найти специалиста для решения этой проблемы, мы думаем, что сами все знаем, по умолчанию. Словно с молоком матери нам передалось это знание, само собой.

Но это не так! Это неправда! Иначе на Земле не было бы столько безработных людей, или людей, живущих от зарплаты до зарплаты в ужасных условиях, которые не могут себе ничего позволить, испытывают стресс из-за отсутствия денег постоянно. Потому что у этих людей нет элементарных знаний о том, как ими распоряжаться, откуда они берутся, как инвестировать, как их зарабатывать, и конечно, как правильно их тратить.

Возможно, ваша глобальная цель не будет такой масштабной. Может, она коснется страны, вашего города или района. Мы способны изменить жизнь к лучшему, и не только свою. Будьте смелее, не бойтесь глобальности. Жизнь меняют люди. Если бы это было не так, мы до сих пор жили бы в пещерах, ходили в шкурах и грелись у костров.

Генеральный план. Далее в нашей пирамиде идёт генеральный план достижения цели. Когда мы определились с глобальной целью, необходимо наметить план как ее достичь. Достижение любой крупной, стратегической цели складывается из достижения тактических целей. Из выстра-

ивания направления движения к цели.

Мой генеральный план в соответствии с моей глобальной целью тактически состоит из конкретного направления моей деятельности – я занимаюсь обучением людей. Несу им знание как распоряжаться деньгами, объясняю, что такое деньги, как работают финансы в рамках личного бюджета. Мы вместе разбираемся в этих важных вопросах.

Долгосрочный план на годы. Когда понятно направление, ясно из каких непосредственных действий оно состоит, т.е. генеральный план составлен, то необходимо разукрупнить, декомпозировать его. И оцифровать. Поставить себе конкретные цифровые показатели, для того, чтобы можно было измерить достижение цели. Каждый год у меня есть план.

На 2019 год в рамках долгосрочного плана обучения людей у меня стояла цель – обучить более 6 000 человек финансовым знаниям в своем онлайн университете к концу 2019 года. Это одна из целей долгосрочного плана.

По итогу 2019 года мои мероприятия посетило более 13 000 человек.

Краткосрочный план в рамках 1 года – что я буду делать в течение года, чтобы достичь целей долгосрочного плана. Еще более полная детализация Долгосрочного плана.

Планы на день – что я буду делать ежедневно для того, чтобы достичь целей годового плана.

Многие не имеют вообще практики и привычки хотя бы мысленно планировать свое время, и даже на день не стро-

ят планов. Я считаю, что это очень важный момент, который напрасно упускается. Возможно, многие слышали такое выражение «планы, записанные на бумаге на 60% чаще, воплощаются в жизнь, чем планы, которые не записаны или которые в голове». Прошу вас задуматься над этими словами и начать планировать свое время. Вы очень быстро почувствуете, что волшебным образом, времени у вас внезапно стало больше.

Планирование и дисциплина – это мост между желаниями и действиями.

Итак, мы рассмотрели график целей и ценностей. На основе пирамиды выстраивается структура наших ежедневных действий, для достижения больших, стратегических, глобальных целей. Каждый день, совершая небольшие шаги, которые вы вполне можете осилить, вы продвигаетесь постепенно к краткосрочным целям, так достигаете исполнения долгосрочных планов, а следом и глобальные цели перестают казаться несбыточными проектами, недостижимыми авантюрами. Они становятся вполне реальными.

Обратите внимание, для достижения глобальной цели используется тот же метод, что и для управления финансами. По аналогии, небольшие отчисления для дорогостоящих покупок для души и безопасности, подобны маленьким ежедневным шагам для достижения глобальной цели. Предлагаемые мной механизмы работают не только в финансах, но и в текущей жизни. Нет ничего невозможно, если вы четко

понимаете, чего хотите.

Как правильно ставить цели? Большинство людей не ставят себе цели, они живут мечтами. Это разные вещи – мечта и цель. Предлагаю применить концепцию SMART – это известная и эффективная технология постановки и формулировки целей.

«Smart», как слово в переводе с английского – означает «умный», но как вы не могли заметить, все слово написано, как аббревиатура. Акроним SMART объединяет заглавные буквы английских слов, обозначающих, какой должна быть настоящая цель:

Specific – конкретность,

Measurable – измеримость,

Attainable – достижимость,

Relevant – релевантность,

Time-bounded – определенность во времени.

Цель, которую мы ставим, должна содержать каждый из этих принципов. Она должна быть конкретной, её можно измерить, она достижима в течение определенного времени и релевантная – эта цель соответствует более высоким глобальным целям вашей жизни.

Несколько примеров как правильно ставить цели:

– накопить на образование детей в размере 100 000 руб. в год, через 15 лет.

– приобрести автомобиль марки KIA RIO, черного цвета, комплектации Престиж с коробкой автомат, двигателем 1,6

литра, 105 лошадиных сил, стоимостью 800 000 руб. через 3 года.

Если цель звучит как «я хочу себе новую машину через пару лет» – это мечта и вы вряд ли её достигнете. А когда есть четкая цель – вы настолько в нее веруете, что просто не сможете от этого отказаться! Вот в чем магия! У вас не будет соблазна потратить деньги с накопительного счета.

– купить (построить) дом стоимостью 3 000 000 руб. через 10 лет, в таком-то районе, в таком-то городе, площадью 200 квадратных метров, 2 этажа, с участком 10 соток.

Да, цели могут меняться, могут корректироваться, но вы к ним так или иначе придете.

И цель, которую себе почти никто не ставит – это пенсия. Мы ждём от государства, что оно о нас позаботится, что-то даст нам. Да, Государство предоставит нам пенсию, но ее размер не способен поддержать уровень жизни, к которому мы привыкли. Для достаточных выплат в стране не та демографическая ситуация. Пенсии от государства будет едва хватает на то, чтобы купить себе покушать и оплатить коммуналку.

Правильная цель в отношении пенсии будет звучать так: пенсия 50 000 руб. ежемесячно, через 30 лет.

Целей не должно быть бесконечное количество, не стоит распыляться. Четко поставленная цель по технологии SMART – гарантия успеха.

Глава 7. Будущая стоимость цели

В этой главе более детально, на несложных математических формулах рассмотрим тему стоимости денег и инфляции.

Важный момент, который многие упускают при планировании личного бюджета – это инфляция.

Например, каким образом, нам следует посчитать, сколько денег понадобится через 5 лет на дом или через 3 года на машину?

Сегодняшняя сумма в размере 1 000 руб. через 3 года не будет такой же. Инфляция съест часть денег. Существует формула, с помощью которой мы можем посчитать сколько денег нам потребуется в будущем, она называется будущая стоимость цели. Мы можем, благодаря математическим расчетам определить примерную стоимость предмета через определенный промежуток времени.

Как правильно посчитать?

Безусловно, производитель и продавец автомобиля понимают, существует стоимость денег и существует инфляция.

Что такое стоимость денег? Представим себе инвестора, у которого есть какая-то сумма денег и он стоит перед выбором, куда ему вложить деньги. Разумный, грамотный инвестор воспользуется формулой компаунтинга – постарается высчитать по определенному алгоритму как прирастут его

вложения за интересующий его период времени.

Графически это выглядит так:



Рисунок 5. Стоимость денег в графическом выражении.

где PV (Present Value) – нынешняя /текущая /приведенная стоимость денег /вложений, инвестиция

FV (Future Value) – будущая стоимость /накопленный вклад

n – число периодов начисления дохода, (число лет, за которое производится суммирование дохода)

r – доходность /повышающая (компаунд) ставка /норма доходности, в десятичных долях единицы. В нашем случае – размер инфляции.

Знаменатель $(1+r)^n$ называется мультиплицирующим и обеспечивающим нарастание, он табулирован для различных значений r и n .

Известны две основные схемы дискретного начисления:

Схема простых процентов;

Схема сложных процентов.

Схема простых процентов (simple interest) предполагает неизменность базы, с которой происходят начисления. Пусть исходный инвестируемый капитал равен PV , требуемая доходность – r (в долях). Считается, инвестирование сделано на условиях простого процента, если инвестируемый капитал ежегодно увеличивается на величину $PV \times r$.

Итак, мы имеем какое-то количество денег PV сегодня и которые при их вложении прирастут до величины FV . Прирастать они будут путем добавления к имеющейся сумме суммы, равной имеющейся, умноженной на доходность (процентную ставку):

$$FV = PV + PV \times r \times n_1 + PV \times r \times n_2 + PV \times r \times n_3$$

Т.е. через n лет:

$$FV = PV (1 + n \times r)$$

Наш производитель и продавец автомобиля вполне может сделать подобный расчет, приняв за ставку/ норму доходности размер инфляции, с целью, как минимум, перекрыть ее. Мы же, сможем с помощью данной формулы посчитать сколько будет стоить интересующий нас автомобиль по окон-

чанию выбранного нами срока.

Например, сейчас стоимость автомобиля равна 800 000 рублей (PV), принимаем ставку доходности равной инфляции в размере 5% (r), и хотим узнать сколько будет стоить машина через 3 года (FV).

$$\mathbf{800\ 000\ рублей \times (1 + 3 \times 0,05) = 800\ 000 \times 1,15 = 920\ 000\ рублей.}$$

Подробнее: каждый год 5% от 800 000 составят 40 000 рублей и за три года без капитализации процентов накопится 40 000 рублей процентов \times 3 года = 120 000 рублей процентов, именно таков прирост стоимости денег. Общая же сумма будущей стоимости включает в себя и вложенную сумму в 800 000 рублей. Таким образом инвестор получит при 5% нормы доходности 920 000 рублей.

К сожалению, скорее всего, стоимость нового автомобиля будет примерно таковой через 3 года, но если вы купите за 800 000 автомобиль сегодня и начнете его эксплуатировать, то его стоимость неизбежно будет падать, поскольку агрегат подвергается износу и устаревает морально.

Аналогичный процесс происходит и с деньгами. Как я уже упоминал ранее, это процесс инфляции. Инфляция уменьшает стоимость (наполнение, ценность) имеющихся у вас на руках денег, если они не работают. Такой процесс является обратным компаунтингу и называется дисконтированием.

Дисконтирование (деление, уменьшение) – это приведение (расчет с помощью формулы) будущей суммы денег к

сопоставимому с текущей стоимости размеру.

$$PV = FV / (1+r)^n$$

где, n – число периодов приведения стоимости (число лет, за которое дисконтируется текущая стоимость)

r – понижающая (дисконт) ставка, в десятичных долях единицы. В нашем случае – размер инфляции.

Вернемся к нашему примеру с автомобилем. Вы хотите приобрести автомобиль через 3 года, который сегодня стоит 800 000 руб. Инфляция составляет 5 %. Мы предполагаем, что через 3 года стоимость автомобиля не изменится и нам будет достаточно имеющихся средств, но применив формулу дисконтирования на инфляцию, можно определить сколько нам не будет хватать денег, если они не будут работать.

$$800\,000 / (1+0,05)^3 = 800\,000 / 1,157625 = 689\,999,99 \text{ руб.}$$

Соответственно, через 3 года автомобиль будет стоить 920 000 руб., исходя из нашего понимания, что среди предлагающих его на рынке продавцов нет финансово безграмотных, а наши деньги к тому времени, если они не будут прирастать существенно, снизит инфляция. Посмотрите, какая огромная разница получилась!

$$920\,000 - 689\,999,99 = 230\,000,01 \text{ – почти половина суммы.}$$

Мы понимаем, что это ориентировочная будущая стоимость машины, и что, скорее всего, оптимистически подошли к размеру инфляции. Нельзя утверждать, что цена бу-

дет именно такой, но автомобиль точно будет стоить дороже, примерно на 120 000 руб. Поскольку, в случае с автомобилем влияет не только инфляция, но и курс валют.

Интересно то, что различные товары на рынке в разной степени подвержены инфляции. Потому что на процессы дисконтирования стоимости денег, в данном случае стоимости товаров, оказывает влияние множество факторов. Например, закон спроса и предложения.

Допустим, начались массовые увольнения работников банкротящихся предприятий. Сотни людей оказались без работы. Вряд ли, кто-то из них пойдет, понимая, что неизвестно сколько продлится время без источника дохода покупать, скажем, ювелирные изделия. Продавец ювелирных изделий, видя, что спрос упал, а дизайн начинает постепенно морально устаревать, начинает снижать цены, проводить различные акции 1+1, или «черные пятницы». Для данного товара мы видим обратную инфляцию – цены на него резко упали, но и вложенные в такой товар деньги, также продолжат терять свою стоимость.

И наоборот, по той же причине сотни безработных, пытающихся пополнить семейную казну, решили подработать частным извозом. Если раньше их автомобили простаивали в гаражах и на стоянках, потому что на предприятия их возил специальный транспорт, то теперь все они оказались на улице. Спрос на бензин стремительно пошел вверх и цена на него тоже. И вот это пример прямой инфляции – завтра вы

не сможете купить тоже количество топлива на ту же сумму, а приобретете немного меньше. Ваши деньги обесценились в отношении этой группы товаров на величину роста цены, дисконтировались на размер инфляции бензина.

Учтите, на такие группы товаров как продукты, недвижимость, одежда – инфляция другая.

Важно понимать процент инфляции для каждого предмета в ваших целях, чтобы верно спланировать свой личный бюджет. Посмотреть коэффициент инфляции вы можете на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики.

Таким образом, определившись с целью, не забудьте сделать расчет ее будущей возможной стоимости и при формировании накоплений учтите дисконтирование стоимости денег на инфляцию.

Глава 8. Личный финансовый план

Личный финансовый план (ЛФП)— это индивидуально разработанный для одного человека или семьи план действий по достижению желаемых финансовых целей (квартира, машина, образование и т.д.), включая подбор подходящих кредитных, инвестиционных, страховых, пенсионных продуктов. Такая форма плана универсальна, но его наполнение исключительно персонифицировано.

Обратите внимание, что в определении ЛФП есть упоминание о кредитных продуктах. Возможно, читая предыдущие главы, вы могли прийти к выводу, что я отвергаю кредитование. Это не так. Я не против кредитов, я против их бездумного использования. Более того, с точки зрения экономики, привлечение кредитных ресурсов при должной осмотрительности и рациональном подходе выгодно по сравнению с финансированием абсолютно всего за счет собственных ресурсов.

Например, если вы планируете оформить кредит на ваш бизнес-проект и у вас уже сейчас есть капитал для погашения этого кредита, он обращается и приносит вам больший доход, чем ставка по кредиту.

Или, вы настолько убеждены в том, что доходность проекта значительно выше стоимости денег по привлеченному заимствованию, что деньги из внешних источников, включая

их стоимость, окупятся с лихвой.

Многие компании развиваются на кредитах, банки работают на заемные деньги, на деньги вкладчиков – это нормально, в этом нет ничего плохого, и это тоже планирует-ся. Есть хорошие варианты ипотеки, выгодные программы по автокредитам, рациональные предложения по приобретению дорогостоящих товаров. Здесь важно все изучить, проанализировать и спланировать, только тогда вы останетесь в финансовой безопасности.

Личный финансовый план – это первый шаг к достижению своих целей и обретения финансовой независимости. На рисунке №6. изображен «табурет» на трех ножках, если одна из ножек сломается, то табурет не устоит на двух ножках, и тем более на одной. Табурет – это наш финансовый план, а ножки – это сбережения на 6 месяцев, инвестиции, страхование.

Если вы вспомните дом – это ваша финансовая стратегия для семейного бюджета. На этом рисунке – финансовый план. Он строится из сбережений (минимум 6 месяцев, но можно и больше, до 12 месяцев, – ваша подушка безопасности). Вторая составляющая – инвестиции, и третья – страхования.

			условное количество дней в мес	
Покупка автомобиля			ставка	
руб.			15%	30
В кредит под 15% на 5 лет, платежи с убыванием				
Остаток долга	Месяц по порядку	Начисленные проценты	Выплата основного долга	Итого выплат
1500000	1	18 493,15	25000	43 493,15
1225000	12	15 102,74	25000	40 102,74
925000	24	11 404,11	25000	36 404,11
625000	36	7 705,48	25000	32 705,48
325000	48	4 006,85	25000	29 006,85
25000	60	308,22	25000	25 308,22
Итого		564 041,10	1 500 000,00	2 064 041,10
			Переплата	564 041,10
			или	27%

Рисунок 6. Личный финансовый план.

Скажем, что у вас есть какой-то финансовый план, которому вы следуете, но у вас нет сбережений на 6 месяцев, нет подушки безопасности. Если произойдет какое-то событие, при котором вам срочно потребуются деньги, вы тратите накопления, и эта ножка ломается. Тогда падает ваш финансовый план, вы теряете инвестиции.

Если у вас есть сбережения, у вас есть страховка, но вы не делаете никаких инвестиций для достижения вашей цели – ваш финансовый план рухнет, потому что без инвестиций цели вы не достигнете. Деньги теряют свою стои-

мость, их нужно защитить, необходимо их куда-то вкладывать. И также страхование: у вас есть сбережения – подушка безопасности, у вас есть инвестиции, да, вы их делаете регулярно, но у вас нет страховки. Происходит какой-нибудь несчастный случай – вы лишаетесь дохода и финансовый план рухнет, табурет падает. Если сломается одна из ножек – план рухнет. Балансировка трех степеней хеджирования (покрытия) различных видов рисков – это основа финансового плана.

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.