

КАРЛ РИЧАРДС

Всемирно известный специалист по финансовому
планированию

ДАВАЙ ПОГОВОРИМ *о твоих* ДОХОДАХ *и* РАСХОДАХ

научись правильно
тратить деньги
и богатеть



Бизнес. Лучший мировой опыт

Карл Ричардс

**Давай поговорим о
твоих доходах и расходах**

«ЭКСМО»

УДК 336
ББК 65.262

Ричардс К.

Давай поговорим о твоих доходах и расходах / К. Ричардс —
«Эксмо», — (Бизнес. Лучший мировой опыт)

ISBN 978-5-699-85028-0

Для тех, кто боится нестабильной экономики, живет в кредит, тратит больше, чем зарабатывает, и не знает, как будет выживать на пенсию, консультант по инвестированию Карл Ричардс придумал универсальный тренинг по финансовой грамотности. Отвечая на вопросы и выполняя задания, вы сможете создать гибкий бюджет, который позволит откладывать на будущее и учитывать постоянно меняющиеся условия. Благодаря книге «Давай поговорим о твоих доходах и расходах» вы: погасите долги и кредиты; избавитесь от давления мифов, например, что недвижимость – самое выгодное вложение денег; начнете тратить осознанно; будете четко идти к своим финансовым целям без страха потерять все в очередной экономической кризис. Читайте книгу, которая заменяет целый курс по личным финансам.

УДК 336
ББК 65.262

ISBN 978-5-699-85028-0

© Ричардс К.
© Эксмо

Содержание

Введение	6
Часть первая	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Карл Ричардс

Давай поговорим о

твоих доходах и расходах

Carl Richards

THE ONE-PAGE FINANCIAL PLAN:

A Simple Way to Be Smart About Your Money

© Перевод. Н. Бокарева, 2017

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

* * *

*Тайному обществу настоящих финансовых консультантов:
Спасибо за ваш вклад, меняющий мир*

Введение

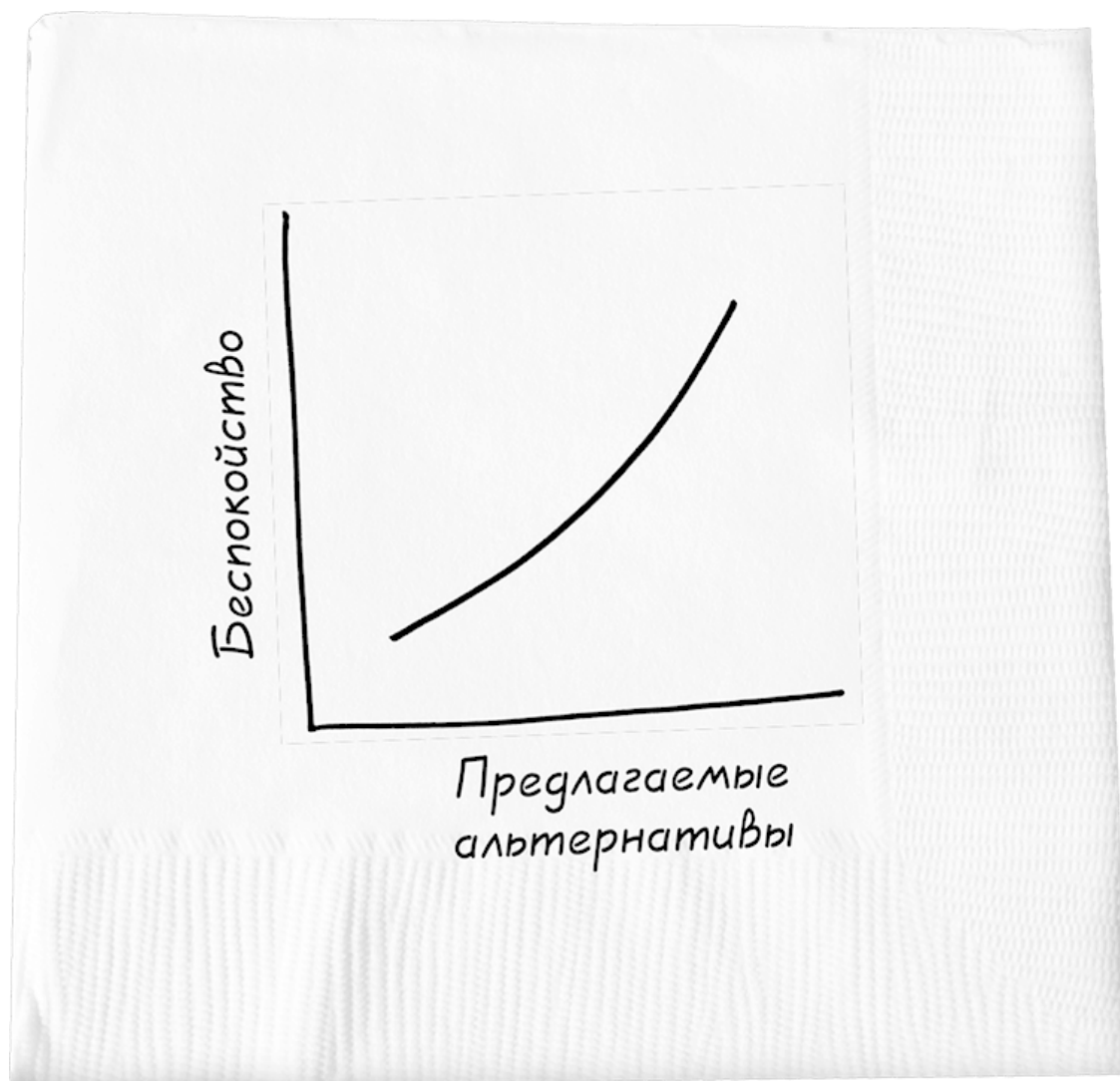
Некоторое время назад я переписывался по электронной почте с Дэном Хизом. Он писатель, причем успешный. На его счету – в соавторстве с братом Чипом – несколько бестселлеров, отмеченных газетой New York Times. Он поинтересовался, над чем я работаю. Я поделился с ним парой идей, которые в то время разрабатывал для своих книг, а потом вдогонку упомянул еще кое-что, о чем подумывал уже лет десять, – книге, которую я собирался когда-нибудь написать: «Страничный финансовый план».

«Я бы такую купил», – ответил он.

Меня его ответ удивил, и я решил уточнить. Мне стало интересно: я ведь сообщил ему лишь заглавие. Что, по его мнению, он собрался купить? Почему вдруг это его заинтересовало?

«Мне кажется, написать финансовый план так сложно, – сказал он. – Придется идти к юристу и консультанту по финансовому планированию, решать, каковы мои цели на всю оставшуюся жизнь, чтобы в конце концов выяснить, чего стоит достойная старость (судя по всему, к 65 нужно накопить 7,8 млн долларов, иначе – готовься перебиваться собачьими консервами). А потом выбирать из тысячи паевых фондов... А есть ведь еще частный пенсионный план 401 (k)¹ со всеми латиноамериканскими гособлигациями и тому подобным, так что единственный разумный ход – *не составлять* никакого финансового плана».

¹ Пенсионный план 401 (k) – наиболее популярный накопительный пенсионный счет частной пенсионной системы США. Свое название план получил по номеру статьи Налогового кодекса США 401 (k).



Неудивительная реакция, если учесть, как часто нам приходится делать выбор. Даже после похода в магазин иногда чувствуешь себя опустошенным и сбитым с толку. У меня в Нью-Йорке есть приятельница, которая живет недалеко от магазина, где продают только майонез. Казалось бы, сколько сортов майонеза нам на самом деле необходимо? (Она мне призналась, что пробовала несколько видов, и все очень вкусные.)

И конечно, особенно неудобно чувствуешь себя, когда речь идет о вопросах более серьезных, чем, например, выбор начинки для сэндвича. Недавно у меня была такая история с моим псом Зиком. У него было что-то с желудком (позвольте мне избавить вас от подробностей, как именно я это понял), и стало ясно, что придется обратиться в ветеринарную клинику. Я, как, наверное, и вы, все время занят. Когда Зик заболел, мы с семьей собирались в отпуск, и накопилось много работы, да к тому же детей с их секциями и кружками нужно было то куда-то отвозить, то откуда-то забирать.

К счастью, ветклиника была буквально в двухстах метрах от моего офиса. Я привез Зика и сказал ветврачу, что мне нужно съездить по делам. «Можно я вернусь за ним через несколько часов, а у вас, таким образом, будет время, чтобы сделать полный осмотр?»

Когда я приехал через несколько часов, ветеринар сказала, что собаку полностью обследовали и сделали все необходимые анализы.

«Могу предложить три варианта», – сказала она.

В этот момент у меня все замельтешило перед глазами.

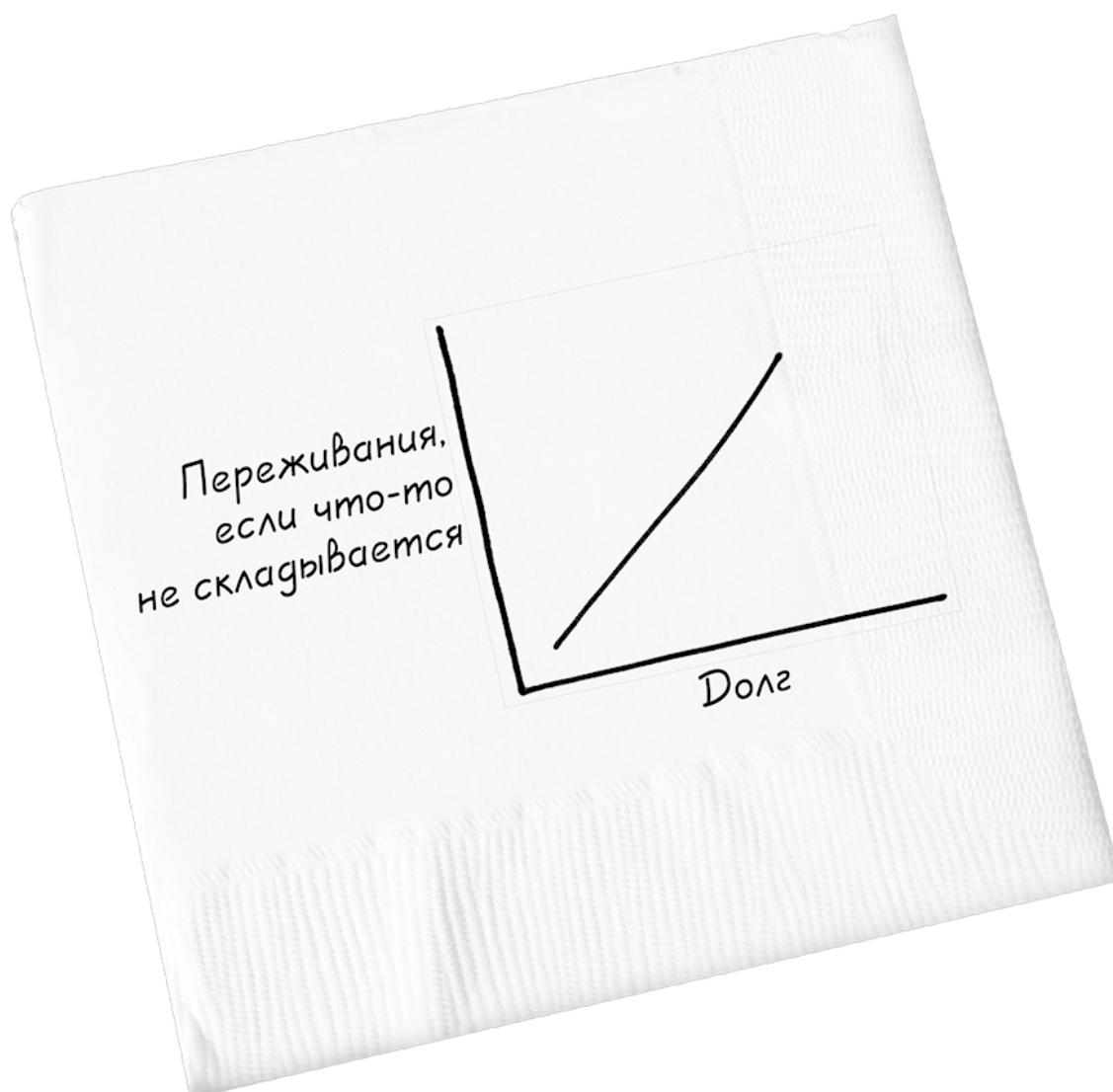
Как только она произнесла «три варианта», меня охватила паника. Мне казалось, что мозг сейчас взорвется.

Не успел я опомниться, как она стала рассказывать мне о первом. Примерно на середине объяснения я понял, что больше не могу слушать.

Я жестом остановил ее: «Подождите. Просто скажите, если бы Зик был вашей собакой, что бы вы сделали?»

Она снова принялась перечислять мне варианты. Я снова ее перебил. Она снова за свое – еще альтернативы.

Наконец я поднес палец к губам: «Шшш». Потом сказал, очень медленно: «Пожалуйста. Не надо перечислять мне варианты, которые я не в состоянии квалифицированно оценить. Очень вас прошу. Просто скажите мне, как поступить».



С большинством книг, журналов и интернет-ресурсов на тему финансов дело обстоит так же, как в истории с ветврачом: все они предлагают вам список альтернатив, которые только больше сбивают вас с толку. Неудивительно, что мой приятель отказался от идеи составлять финансовый план: он даже не понимал, с чего начать.

И не только он. Во время дружеских обедов или когда я рассказываю кому-то, чем я занимаюсь, разговор неизбежно сводится к тому, как все это безнадежно – пытаться сплани-

ровать свою пенсию или продумать инвестиционные планы. Не раз ко мне обращались с той же просьбой, которую я озвучил в ветклинике: «Просто скажи мне, как поступить».

Отмечу, что все мои собеседники – умные люди. Они отличные специалисты в своей сфере. Многие – абсолютные звезды: эксперты в области бизнеса, науки, искусства, но, когда речь заходит о личных финансах, они не знают, что сказать. Они боятся принять неверное решение.

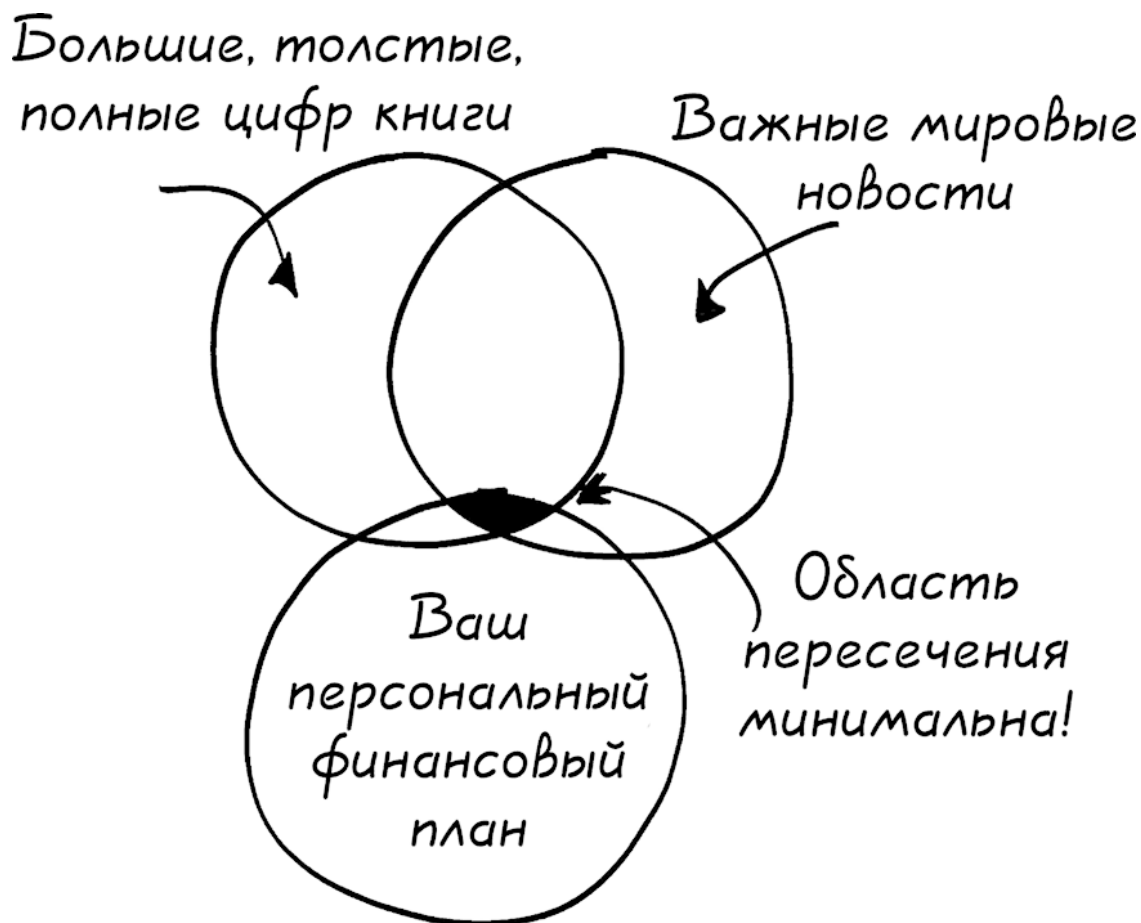
Меня не удивляет, что самые успешные из моих друзей теряются, когда дело касается сбережений и пенсии. Если они что-то задумали, то стараются сделать все правильно. Они ждут не просто хорошего совета, им нужен *лучший* вариант. Часто у них полно книг об инвестировании и финансах, но нет времени действительно вникнуть в тему, поэтому, чтобы не ошибиться с выбором, они предпочитают ничего не предпринимать.

Разумеется, от решительных действий нас удерживает не только страх совершить ошибку, но и те ошибки, которые мы уже допустили и которые нам не хочется признавать. Часто сама мысль о том, чтобы взглянуть на свои банковские выписки, вызывает стресс, поэтому мы позволяем им скапливаться, надеясь, что что-то произойдет и ситуация поменяется самостоятельно. Но что на самом деле должно обязательно измениться, так это наше поведение. Правда, проще сказать, чем сделать.

* * *

Сегодня известно множество случаев, когда люди лишились средств из-за бума и последовавшего за ним кризиса на рынке недвижимости. Но история о том, как я потерял свое жилье в 2010 году, немного другое дело.

Я финансовый консультант. Мне платят за то, что я помогаю делать разумный финансовый выбор. Я должен был понимать, что мы не можем позволить себе дом, стоящий почти вдвое больше той суммы, на которую мы изначально рассчитывали. Я должен был понимать, что что-то не так, если можно взять кредит в размере 100 % от стоимости приобретаемого объекта. Я должен был прислушаться к шестому чувству, которое подсказывало мне: «*Здесь что-то не так*».



Я финансовый консультант, но я не удосужился подумать, что за этим стоит, почему это работает. Я просто хотел верить нашему агенту, несмотря на то что он на этой сделке зарабатывал деньги. И было так просто верить, что он прав, – во всяком случае, поначалу. Нам очень понравился наш новый дом. Дети пошли в отличную государственную школу, у нас появились прекрасные друзья. Я мог кататься на велосипеде в Ред-Рокс и наслаждаться красотой природы. И на время рынок недвижимости смахнул все мои сомнения, которые у меня, возможно, возникали.

Все шло в гору, пока... вы сами понимаете.

Да, я финансовый консультант. Но в горячке того времени, когда мои доходы стремительно росли, когда цены на недвижимость неугомонно росли, я не рассуждал как финансовый консультант.

Кто-то может сказать, что я вообще не думал. Я просто шел за толпой.

Когда я увидел, что мое жилье выросло в стоимости почти в три раза, я использовал часть этого капитала, чтобы открыть свое дело, рынок недвижимости обвалился так стремительно, что никто из нас не успел ничего понять. Всего через несколько коротких месяцев мы столкнулись с тем, что нужно возвращаться в Юту и что остались должны мы больше, чем стоит наше жилье. После долгих переговоров с банком в течение почти целого года мы пришли к общему мнению: лучше всего будет продать жилье по цене, не покрывающей сумму долга.

Из этого, пусть разрушительного, опыта я вынес ценный урок: лучший финансовый план не имеет никакого отношения к динамике рынков, ни к тому, что говорит вам агент по недвижимости, ни к перспективным бумагам, на которые вам советует обратить внимание ваш шурин.

Самое важное для финансового плана – то, что наиболее важно для вас.

* * *

За последние двадцать лет я тысячу раз обсуждал эти вопросы. Я работал с сотнями клиентов над разработкой индивидуальных финансовых планов и с сотнями консультантов обсуждал их лучшие идеи и методики. И, как я еще не раз буду отмечать на страницах этой книги, я извлек уроки из своего опыта: я допускал ошибки, которые ни один рационально мыслящий финансовый консультант допускать не должен, – но, разумеется, я не только финансовый консультант, я человек, а человеку свойственно в значительной степени быть иррациональным.

Иррациональные решения и неверные импульсы в денежных вопросах – это не «неудачи»; они возникают тогда, когда человеку, субъекту эмоциональному, приходится принимать решения, которые повлияют на его будущее, в условиях ограниченной информации. Не нужно их [ошибок] избегать, их нужно признавать, на них можно учиться, и, да, их можно планировать. Отдавая себе в этом отчет, мы не будем гнаться за идеалом и вместо этого сосредоточимся на том, чтобы делать оценки и вносить коррективы, когда происходит сбой с намеченного пути. Конечно, мы будем стремиться предугадывать настолько точно, насколько это возможно, но не будем исступленно стараться сделать все правильно.

Насколько важен первый шаг? «В среднем среди работающего населения накоплений на старость практически нет» – таков один из выводов, сделанных в отчете Национального пенсионного института за 2013 год. «Если брать в расчет все домохозяйства, а не только те, у которых есть пенсионные накопления, медианный показатель суммы пенсионного счета составляет 3000 долларов среди работающего населения и 12 000 долларов для домохозяйств семей предпенсионного возраста. Две трети «работающих» домохозяйств в группе от 55 до 64 лет с по меньшей мере одним работающим имеют накопления менее суммы их годового дохода, что намного ниже необходимого минимума для поддержания уровня жизни на пенсии»².

Прочитав эту книгу и сделав выбор из ряда альтернатив, вы уже окажетесь в лучшем положении по сравнению с большинством окружающих.

* * *

Единственное, чего вы не найдете в этой книге, это единственно верной инвестиционной стратегии. Есть целая отрасль, построенная вокруг идеи, что для успешного финансового планирования необходимо найти оптимальный объект инвестиций: при усердном поиске или при наличии хороших связей можно напасть на очередную золотую жилу среди акций, отраслей или паевых фондов. Но данные исследований четко показывают, что такая стратегия всегда ведет лишь к разочарованию. Нам не дано предугадать следующий Google.

Здесь вы найдете рекомендации на первый взгляд, возможно, неуместные в книге по финансовому планированию. Первые три главы помогут продумать и найти ответы на те вопросы, которые обычно обсуждаются с клиентом при совместной выработке индивидуального финансового плана. Некоторые из них, возможно, будут напоминать советы из самоучителя, но уверяю вас, что это не сборник пустых обещаний и растиражированных мантр. Суть этой книги – поиск ответов.

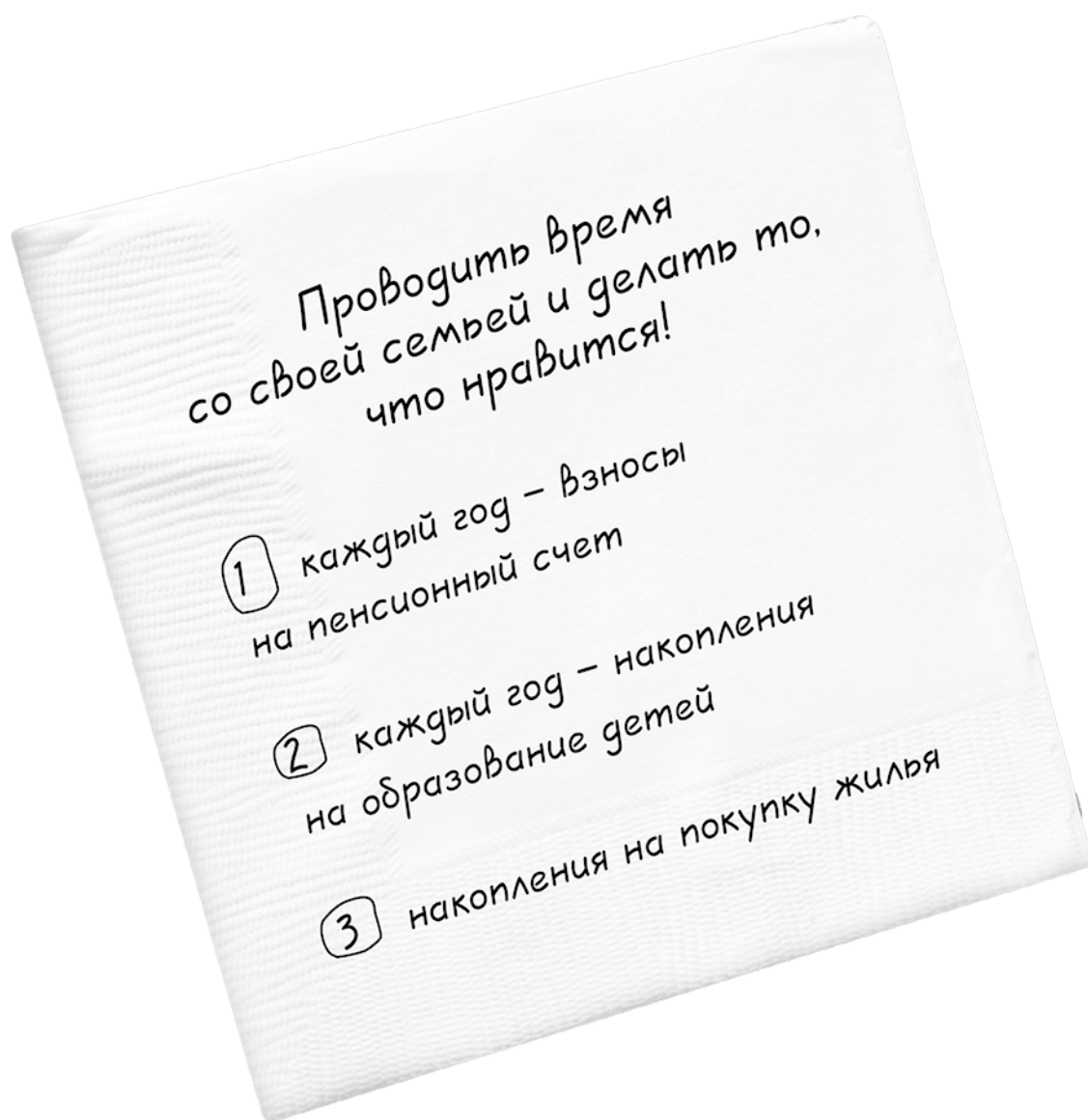
И главное: ваши ответы будут совсем не такими, как у меня или у вашего соседа. Поэтому для начала мы поговорим не о том, *как* сберегать и инвестировать средства, а о том, *зачем* вы изначально это делаете.

² http://www.nirsonline.org/index.php?option=com_content&task=view&id=768&Itemid=48.

Я знаю, чего вам бы хотелось: пролистать книгу сразу до той главы, где я отвечаю на вопрос «Куда вложить деньги и в каком количестве?». Едва ли не каждый мой клиент, с которым мне приходилось работать, приходил ко мне с таким подходом: «Ну-ка, что ты можешь мне предложить?» – и честно говоря, мне бы хотелось написать книгу именно об этом. Я мог бы написать, как выбрать лучшие акции; мог бы издать труд на тему «Одна акция, которая изменит вашу жизнь». Меня приглашали бы во все телепередачи, но так я вам не помог бы. Я лишь добавил бы суматохи. Эту книгу я писал не для этого. Я задался целью помочь моему другу, моей маме или приятелям, с которыми мы разговаривали за ланчем.

Должен ли я в самом деле уместить финансовый план на одной странице? Некоторое время назад нам с женой нужно было решить ряд важных финансовых вопросов. Мы потратили немало времени на проработку деталей, открыли сберегательные счета, купили страховку и разработали инвестиционный процесс. Но когда дело доходило до принятия решения, мы застревали на мелочах. Наконец, от усталости, я задумался: «А что, если бы мне было нужно уместить все это на одной странице? Что из этого *действительно* имеет значение?»

Мне попался на глаза маркер и блок бумаги на принтере, я взял их и просто записал три-четыре пункта, действительно важных для нас. Первый отвечал на вопрос «Зачем?» – «Зачем нам нужны деньги, почему это важно?» Получилась своего рода формулировка наших ценностей как напоминание о том, зачем мы усердно работаем и копили деньги.



В следующих трех пунктах было прописано, что необходимо для достижения наших основных финансовых целей:

1. Мы хотели обязательно каждый год отчислять полную сумму взноса на пенсионные накопительные счета.
2. Мы хотели каждый год откладывать определенную сумму на образование детям.
3. Все остальное сверх этого будет откладываться на специальный счет на покупку дома.

И все.

И мы отложили этот список в сторону.

Прошел примерно месяц, и нам снова предстояло принять серьезное решение и вернуться к этому разговору.

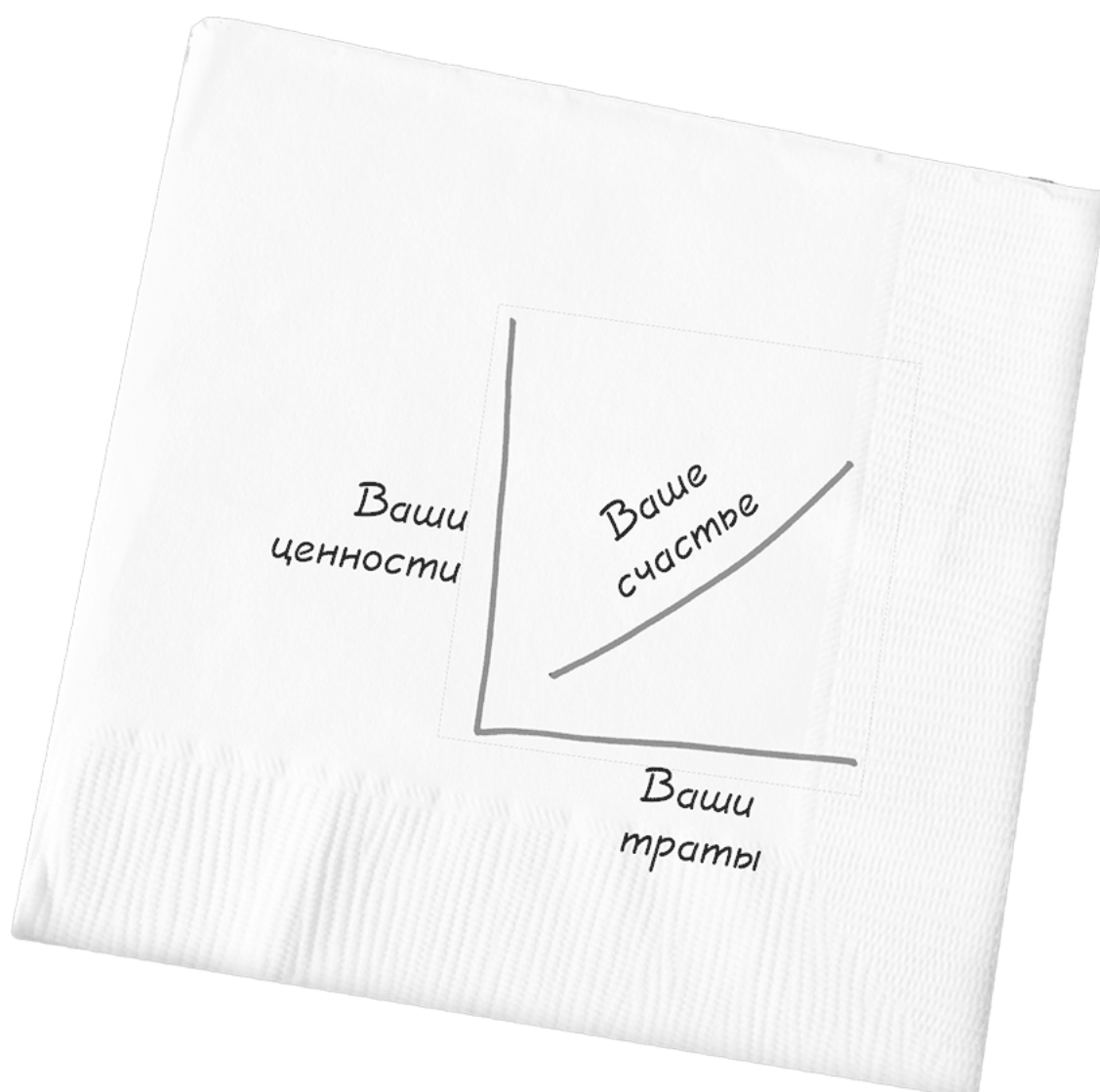
Я сказал: «Погоди-ка. Мы ведь это уже проходили». Я нашел тот страничный финансовый план. В конце концов, мы ведь приложили некоторые умственные усилия, чтобы принять эти решения. Зачем снова проходить по второму кругу?

Есть пара важных соображений, которые стоит иметь в виду, когда речь идет о страничном финансовом плане.

Не может быть двух одинаковых планов. Ваш будет скорее всего значительно отличаться от того, который составили я и моя жена. В этом суть.

Самое интересное в страничном плане, пожалуй, то, чего в нем нет. Как насчет всех частностей о том, какие суммы вы планируете вкладывать каждый год или на какую сумму вам нужно приобрести полис страхования? Не беспокойтесь. Я буду писать об этом в следующих главах и расскажу о стратегиях, помогающих пройти все этапы без затруднений. Ваш страничный план должен выражать три-четыре основных принципа, которые для вас важнее всего: в нем перечислены ваши необходимые действия и приведено напоминание, зачем вы это делаете.

Я неспроста предлагаю взять маркер: так вы не будете слишком вдаваться в детали. Когда вы пишете толстым маркером на плотной бумаге, приходится формулировать в общем виде, и вы не слишком беспокоитесь, как все это выглядит. Так не получится уместить на странице слишком много – и так будет легче сосредоточиться на том, что действительно важно.



Ваша цель не в том, чтобы написать «страничный план на всю оставшуюся жизнь». Его разработка – это процесс. Мы с женой часто обращаемся к своему плану, когда нам нужно принять важное решение, он всегда под рукой как необходимое руководство, но я уверен, что мы часто будем его корректировать.

Всякий раз, когда мы пересматриваем наши цели, мы снова беремся за маркер и карточку.

Воспринимайте свой страничный план как моментальный снимок, а не как свод инструкций. Если вам доводилось собирать детские игрушки, вы помните, что ко многим из них прилагается инструкция страниц на пятьдесят. Конечно, подробное руководство очень важно или даже абсолютно необходимо, если нужно, чтобы подъемный мост у замка действительно поднимался или чтобы ракета взлетала, но, пожалуй, самое важное – картинка на коробке. Она помогает вам понять, что вы на правильном пути.

Точно так же и с финансами: очень важно определиться с отчислениями на пенсионное страхование или выплатой потребительского кредита (и я буду говорить об этом в своей книге), но полезно всегда помнить, почему и зачем вы изначально принимаете эти решения. Страничный план помогает вам видеть, придерживаетесь ли вы курса на намеченные вами цели или необходимо внести корректировки.

* * *

Помните, «Финансовый план на одну страницу» не о том, как сделать все «правильно». Речь в книге о другом: важно отдавать себе отчет, что всегда что-то будет по меньшей мере не совсем так. Вы будете терять работу, в которой ничуть не сомневались, вы будете брать на себя финансовые риски с непредвиденными последствиями, у вас родятся близнецы, тогда как вы закладывали расходы только на одного ребенка. Другими словами, жизнь будет брать свое. Я пришел к тому, что лучше всего разрабатывать финансовый план, в котором неопределенность закладывается как данность, то есть такой, который задает для вас максимально быстрый и безболезненный режим корректировки, чтобы неоправдавшиеся ожидания не вырастали в катастрофы.

Суть этой книги еще и в том, что важно действительно уяснить для себя, чего вы хотите, чтобы вас не сбивала с толку новая машина соседей или реклама нового смартфона – все эти зовы «американской мечты», которые могут не иметь ничего общего с тем, что важно для вас. Я тоже позволял себе увлечься этими искушениями, поэтому знаю, как свои ценности иногда меняешь на те, которых ты якобы должен придерживаться по мнению остальных. Но когда краска на автомобиле начинает трескаться и очередной гаджет отправляется в кладовку к ему подобным, остается только недоумевать, правильно ли были потрачены заработанные с таким трудом деньги.

И еще немного приятного: ни один из этапов этой фундаментальной работы, которую я предлагаю вам провести, не займет много времени. На самом деле это равноценно часовому разговору с вашей второй половиной или надежным другом.

Когда этот этап будет пройден, я переключу передачу и представлю вам несколько простых стратегий по всем вопросам – от накоплений на пенсию до ежегодной балансировки вашего пенсионного счета 401(k). Хотя для меня очевидно, что финансовый план не может быть один на всех, я понимаю вашу занятость и поэтому привожу здесь ряд общих упражнений и советов, которые должны помочь вам сформулировать индивидуальный план настолько просто, насколько это возможно.

Моя цель – немного отдернуть занавес и показать вам, как устроено реальное финансовое планирование, показать вам на опыте, как строится работа с настоящим финансовым консультантом. Независимо от того, решаете ли вы свои задачи с консультантом или самостоятельно, эта книга поможет вам понять основные шаги на пути к выработке собственного плана с учетом ваших ценностей и целей.

Прежде чем погрузиться в процесс, я хотел бы поделиться кое-какими соображениями, которые у меня накопились за двадцать лет стажа в должности финансового консультанта и

за сорок лет жизни человека иррационального и которые, я надеюсь, вы будете иметь в виду, читая эту книгу.

Первое заключается в том, что проблемы всегда не так ужасны, как кажется. Когда я переживал свой первый крах, понимая, что мои решения поставили под угрозу не только мой дом и бизнес, но и счастье моей семьи, я остановился, сделал глубокий вдох и постарался осознать, что даже если кажется, что все выходит из-под контроля, у меня все еще есть возможность что-то изменить и стать на верный путь. Сегодня у меня съемное, а не собственное жилье и более скромный образ жизни, чем тогда, на пике бума, но у меня есть абсолютно ясное понимание, что для меня важно, а именно: быть со своей семьей и обеспечивать для близких лучшие возможности.

Еще одна важная мысль, которую я усвоил, заключается в том, что все мы в чем-то похожи. Конкретика может меняться от человека к человеку и от семьи к семье, но большинство наших финансовых решений определяет стремление к счастью, безопасности и уверенности в завтрашнем дне. Конечно, мое понимание счастья, безопасности и уверенности в завтрашнем дне, скорее всего, будет очень не похоже на версию моей подруги, у которой нет детей и которой важно иметь достаточно времени на путешествия и реализацию своих творческих замыслов. Так почему же мой финансовый план не должен быть таким же, как у нее?

Я всегда стараюсь отдавать себе отчет в этом, когда мне предстоит принять очередное финансовое решение. С тех пор как я начал делиться своими идеями с клиентами и друзьями, я вижу, как они стали приходить к пониманию, что многое казавшееся им невозможным на самом деле достижимо: например, сделать перерыв в работе, чтобы родить ребенка, проводить больше времени с детьми и даже погасить большой долг.

Отсюда последняя причина для составления плана: разработка финансового плана – один из лучших способов изыскать для себя дополнительный ресурс, которого каждому не хватает: время.

Наша цель не в том, чтобы написать план на сто страниц, над которым надо исступленно работать часами каждый день. На самом деле все совсем наоборот: когда мы используем страничный план как руководство в принятии решений о сбережениях и инвестициях, мы стремимся сделать все возможное, чтобы забыть обо всех мелочах и максимально автоматизировать процесс, когда есть такая возможность. Так у нас не будет искушения отклоняться от плана всякий раз, когда рынок разворачивается в ту или иную сторону.

Один мой друг взялся и посчитал, сколько времени он экономит благодаря тому, что ему больше не нужно каждую неделю вникать в финансовые выписки. Он был потрясен этой цифрой – пять-шесть часов в неделю! И дело не только в том, что, оставив инвестиции в покое, он освободил массу времени для себя – он еще и обнаружил, что вложения работают намного лучше. Для тех из вас, кто думает, что заниматься планированием вам некогда, позвольте вас заверить: да, вам придется уделить какое-то время, чтобы написать страничный план, которым вы будете руководствоваться в дальнейших финансовых решениях, но, сделав этот маленький вклад, вы сможете экономить сотни часов каждый год.



Многие из нас думают, что финансовое планирование – скучная и механическая работа, и оно действительно может быть таким. Но я уверен, что это занятие может стать поистине интересным и поучительным процессом: оно помогает осознать связь между осязаемыми ресурсами вроде денег, которые мы зарабатываем, и нематериальными ценностями, например, счастьем от пребывания на школьном стадионе, когда ваша дочь забивает свой первый гол.

Все сводится к тому, чтобы действительно честно определить, куда вы хотите прийти, и по-настоящему четко осознать, где вы находитесь на данный момент, а потом наиболее эффективно строить предположения, как можно сократить дистанцию между этими двумя точками.

Часть первая

Открытие

На первом этапе в создании финансового плана на одну страницу важно четко понять, где вы находитесь сейчас и куда хотите прийти. Когда я прохожу этот процесс с клиентами, я называю нашу встречу «открытие», – это беседа, которую можно разбить на три части. Иногда стадию «открытие» человек проходит всего за час, другим требуется больше времени.

Из приятного: здесь не требуется большого труда, математических выкладок или финансовых знаний. Процесс довольно простой. Но простой не означает легкий, ведь такой разговор выводит нас один на один с нашими финансовыми страхами и с ужасающей ясностью показывает, согласуются ли наши действия с нашими целями.

Отнеситесь к этому этапу как к фундаменту, необходимому для выработки финансового плана, который единственным образом соответствует вашим целям: прежде всего важно понять суть, для чего вам нужны деньги и (здесь подложкой драматичная музыка) чего вы хотите от жизни.

Первая глава посвящена серьезному вопросу. Некоторые отвечают на него за пятнадцать-двадцать минут, а другие, потратив на раздумья какое-то время, обнаруживают более глубокие сущностные ответы.

В главе второй вы будете строить предположения (да, я говорю именно «предположения») о своих финансовых целях и способах их достижения.

В третьей главе вы придете к тому, с чего многие другие финансовые книги берут свой старт, – к критической оценке вашего нынешнего положения дел в финансах. Именно на этом этапе многие бросают составление финансового плана. Почему? Есть две причины: непонимание, как измерить свое текущее финансовое положение, а часто и страх перед тем, что именно может выясниться. Я расскажу вам, как составить «индивидуальный бухгалтерский баланс», что обычно воспринимается как очень серьезное предприятие, учитывая, что для многих традиционных финансовых планов нужно существенно больше информации, чем тот ее объем, которым вы в принципе можете располагать и который, вообще говоря, полезен. Я предложу иной подход и с помощью несложного упражнения выведу вас к итоговому сальдо, используя при этом легкодоступную и наиболее релевантную информацию. И, пожалуй, наиболее важное: я предложу ряд стратегий, которые помогут вам справиться с эмоциональными составляющими знакомства с собственным финансовым положением.

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.