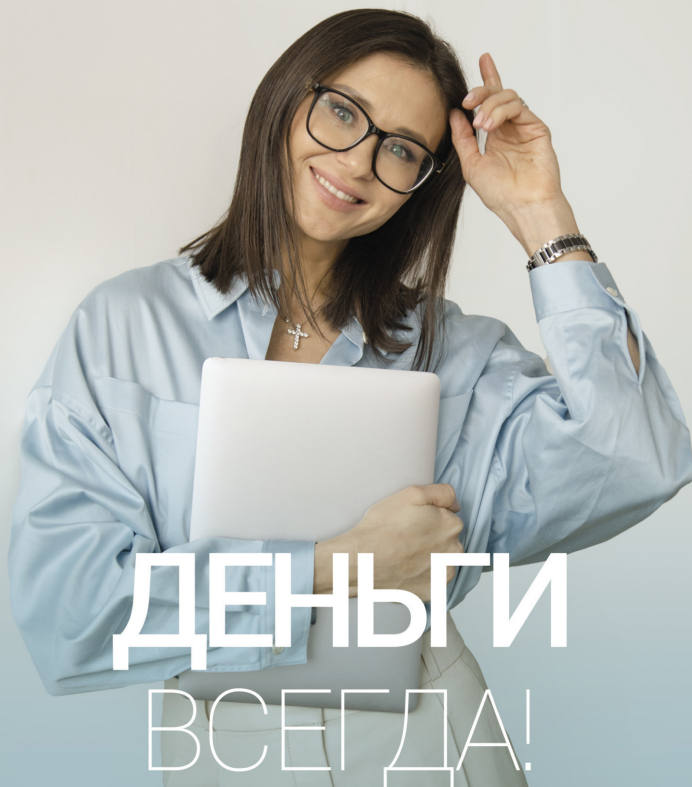


ЮЛИЯ КУЗНЕЦОВА

Основатель Международного онлайн-университета инвестиций, Президент Ассоциации финансовых и инвестиционных советников и инвестиционный советник в реестре ЦБ РФ № 109



ДЕНЬГИ ВСЕГДА!

ИЗ ТОЧКИ А К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

БЮДЖЕТ · ИНВЕСТИЦИИ · КАПИТАЛ

Юлия Кузнецова
Деньги всегда! Из точки
А к финансовой свободе
Серия «Бизнес-бук»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68912250

Деньги всегда! Из точки А к финансовой свободе: Издательство АСТ;

М.; 2023

ISBN 978-5-17-152897-3

Аннотация

Эта книга – ваш первый шаг в сложный, но увлекательный инвестиционный мир. Юлия Кузнецова точно знает все о финансах и благосостоянии. Вы получите основные инструменты, которые помогут создать достойное будущее себе и своей семье.

Не обязательно копить большие суммы для старта в инвестициях: начните с малого, прочитайте эту книгу и попробуйте потренировать навыки инвестора с минимальным риском, имея 10 000 или даже 5000 рублей. Вот увидите, вам понравится наблюдать, как деньги работают за вас, пока вы спите или отдыхаете. Вы увидите, что иметь недвижимость, обучать детей в лучших учебных заведениях и создать комфортную жизнь для себя и своих близких реально.

Вперед, в мир инвестиций и изобилия!

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

| | |
|--|----|
| Предисловие. Почему тема инвестиций сегодня актуальна для всех? | 6 |
| Глава 1. Личный путь от найма к своему делу. Как консультации с топ-менеджерами привели к желанию открыть Международную академию личных инвестиций | 8 |
| «Иди и сама поступай!» | 8 |
| Ментор для топ-менеджеров | 10 |
| Земля как выгодная инвестиция | 12 |
| Идея о своем деле | 14 |
| Глава 2. Как повысить финансовую грамотность россиян | 18 |
| Финансовая грамотность и личный финплан | 18 |
| Программы и принципы ведения учета доходов и расходов | 21 |
| Финансовая грамотность с молодых ногтей | 26 |
| Как разобраться с долгами и кредитами? | 30 |
| Историческая тема: разрушенные традиции благополучия | 34 |
| Исследования уровня финансовой грамотности россиян | 38 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 40 |

Юлия Кузнецова

Деньги всегда! Из точки

А к финансовой свободе

© Кузнецова Ю., текст

© ООО «Издательство АСТ»

Предисловие. Почему тема инвестиций сегодня актуальна для всех?

Дорогой читатель, надеюсь, что моя книга станет хорошим другом на пути в мир инвестиций. После ее прочтения в ваших руках окажутся самые основные инструменты, чтобы создать себе и своей семье достойное будущее. Вот уже более 20 лет я изучаю тему финансов и могу направить вас в нужное русло.

К сожалению, в нашей стране финансовая грамотность пока на очень низком уровне. Но я глубоко убеждена, что каждый человек может освоить тему управления личными финансами и достичь того уровня жизни, о котором мечтает.

Меня часто спрашивают: а сколько надо накопить денег, чтобы начать инвестировать? Я всегда отвечаю, что не обязательно копить большие суммы для старта в инвестиционных процессах: начните с малого, с 10 тыс. или даже с 5 тыс. руб., попробуйте потренировать навыки инвестора с минимальным риском. Вот увидите, вам понравится наблюдать, как деньги работают за вас, пока вы спите или отдыхаете.

Глубоко погрузившись в тему инвестиций, я создала комфортную жизнь для себя и своих близких. У меня есть несколько объектов недвижимости в России и за границей, я

могу обучать детей в лучших учебных заведениях и водить их на дополнительные занятия лучших тренеров и педагогов. И я счастлива, что могу поделиться своим опытом в своем Международном онлайн-университете инвестиций. Моя миссия – просвещать людей. Чем больше будет успешных и состоятельных людей в нашей стране, тем выше будет общий уровень процветания в нашем обществе. Не обязательно покупать нефтяную вышку, чтобы разбогатеть. Есть множество других способов, и я их вам покажу.

Вперед, в мир инвестиций и изобилия!

С верой в ваш успех, Юлия Кузнецова

Глава 1. Личный путь от найма к своему делу. Как консультации с топ-менеджерами привели к желанию открыть Международную академию личных инвестиций

«Иди и сама поступай!»

Есть мнение, что «деньги к деньгам», что богатство передается по наследству и если ты из бедной семьи, то к успеху прийти практически невозможно.

Мне очень хочется в своей книге развеять эти стереотипы. Начну со своей личной истории. Я всегда была очень уверена в себе, несмотря на сложности. Мне никто не помогал, я достигла многого с нуля собственным трудом.

Помню разговор с мамой, когда я собралась поступать в МГУ:

– Мама, я хочу стать финансистом, хочу построить карьеру в крупной компании.

– Хочешь – иди и сама поступай, у нас нет денег за тебя платить, – категорично сказала мама.

Обидно было слышать такие слова, я даже несколько лет

злилась на родителей за отсутствие поддержки. Но позже я поняла, что эта ситуация подтолкнула меня к самостоятельности. Я нашла опору внутри себя и смогла построить такую жизнь, о которой мечтала в детстве.

Я поступила в университет на бюджет и стала жить самостоятельно. Прошла свой тернистый путь к успеху. Уже на третьем курсе я стала подрабатывать параллельно с учебой, а после окончания вуза устроилась на работу в крупную компанию.

Ментор для топ-менеджеров

Когда я прошла по конкурсу на должность финансового директора в компанию, которая занималась перевалкой нефти и нефтепродуктов¹, ее генеральный директор слабо представлял, как управлять финансами. А я в тот момент уже интересовалась инвестициями. Изначально я стала вести финансовые планы, учеты – то, что было связано с моим видом деятельности.

Однажды руководитель компании обратился ко мне за консультацией. Помню тот разговор почти во всех деталях:

– Юлия, говорят, вы в теме финансовых рынков разбираетесь.

– Да, изучаю понемногу.

– Посоветуйте, куда лучше вкладывать деньги? Хочу заработать на новую квартиру для сына. И вообще, капитал должен работать, как считаете?

– Согласна. Деньги могут приносить хорошие проценты, если правильно их вложить.

По моим рекомендациям босс смог преумножить свои накопления. После этого благодаря «сарафанному радио» ко мне обратились еще несколько человек. Постепенно многие в моем окружении узнали, что я параллельно с основной ра-

¹ Перевалкой нефтепродуктов называют отгрузку (перемещение) с одного вида транспорта на другой. (Прим. ред.)

ботой занимаюсь инвестиционным консультированием. Это было своего рода менторство. Люди приходили и говорили: «Я не знаю, как накопить деньги, что делать?» Сначала это были какие-то базовые вопросы, а потом и обсуждения, куда вкладывать средства. На тот момент себя хорошо показали инвестиции в жилую недвижимость. Мои клиенты инвестировали и покупали квартиры. Постепенно я пришла к инвестициям в земельные участки.

Земля как выгодная инвестиция

Квартир можно купить сколько угодно, но любые здания построены на земле, поэтому потенциально земельный актив – это наиболее интересная история. У меня даже сейчас на берегу моря в Краснодарском крае осталось около 6 гектаров земли, они еще не проданы. Так получилось, когда я работала в нефтяном секторе: компания искала себе земельные участки для строительства, для размещения емкостей для нефти. Нам выделили землю, которую мы смогли приобрести у совхоза, выкупая паи у людей.

Помню, когда я ездила по Краснодарскому краю и скупала эти земельные паи, выплачивая людям деньги, они плакали от счастья, потому что до этого ничего не могли сделать с этой землей, им никто не платил.

– Юленька, неужели я могу получить такие деньжищи за свой участок? – не верила Дарья Семеновна, и у нее на глазах выступили слезы, когда она еще раз посмотрела на документы.

– Дарья Семеновна, конечно, вы все получите! Договор официальный, все по закону, нашей компании очень нужно освоить большую территорию, деньги скоро поступят к вам на счет! Я с вами свяжусь, когда сделаем перевод.

– Какое счастье! Я смогу сына на учебу отправить и дочке помогу дом достроить. Даже не верится!

– У нас все честно! Рада, что мы договорились обо всем.

Кто-то на учебу детей отправлял, кто-то гасил кредиты, кто-то покупал автомобили и достраивал дома. На самом деле это было очень громкое дело. Я его вела с самого начала.

Мы выделили 90 гектаров земли в порту под физических лиц. Ранее до этого никто не додумался. После этого мы стали оформлять и продавать компаниям эти участки, что было новым направлением для региона.

Я очень рада, что оказалась в нужном месте в нужное время. Получилось так, что я стала правой рукой директора, который приехал в Россию из Амстердама. Я давала ему ценные рекомендации и помогала разработать стратегию, которая позволила в тот момент очень хорошо заработать в этом бизнесе. Я получила свои законные 10 % от сделки, что составило тогда 300 тыс. долл. – солидная сумма в то время (это был 2004 год). Это был мой первый капитал. Далее расскажу, как я его выгодно вложила.

Идея о своем деле

Любой человек, который крутится в теме финансов, интересуется, куда деньги можно вложить, чтобы они умножали капитал. У меня всегда было такое отношение к доходам – я не спускала все в ноль. У меня не было желания пойти в какой-то бутик и купить себе брендовую одежду. Интересный разговор на эту тему состоялся у меня однажды с моей подругой Еленой.

– Юля, пойдем в бутик сходим, скоро вечеринка. Надо платье новое выбрать! – Леночка, которая недавно вышла замуж за крупного бизнесмена, ходила по бутикам почти каждый день.

– Лена, прости, у меня другие планы, шмотки не очень интересны. Вот изучение финансового рынка – это тема.

– А в чем же ты пойдешь на вечеринку?

– У меня есть любимое платье от Chanel, просто добавлю бижутерию, сумочку новую – сумок накупила недавно несколько штук. И обуви целый шкаф, люблю комфортные туфли. Так что за счет аксессуаров образ будет другим. А вообще, деньги вложены в разные интересные проекты... Скоро будут дивиденды, тогда и за обновками пойду, надо подождать.

– Слушай, а может, ты и меня научишь инвестировать? Хоть я и не семи пядей во лбу, но вроде в школе неплохо

училась.

– Конечно, научу, это не так сложно.

Я рассказала Лене о разных методах инвестиций в ценные бумаги. Потом они с мужем приобрели апартаменты в Испании и даже уезжали туда пожить на год, но позже вернулись. Лена была мне очень благодарна, ей удалось открыть свой собственный бутик – страсть к модной одежде перешла в свое дело. Она обучилась на стилиста и подбирает гардеробы богатым клиенткам.

Я все время старалась выгодно инвестировать. Изучила рынок ценных бумаг – слова «акция» и «облигация» стали для меня привычны, как «завтрак», «обед» и «ужин». В какой-то момент назрело желание открыть свой бизнес.

Я верю, что мир посылает нам нужных людей. В 2006 году я познакомилась с двумя бизнесменами, которые тоже были в этой теме. Первый деловой партнер предложил мне открыть брокерскую компанию². А второй предлагал открыть свой собственный инвестиционный фонд³. Но из-за того, что у меня было мало опыта, я немного испугалась. Представьте, молодая горячая девчонка на «Гелендвагене» – уже тогда у меня была крутая тачка, – столько возможностей вокруг, что дух захватывает.

² Компания, которая имеет специальное разрешение от Центробанка для работы на бирже. Без помощи брокера на бирже нельзя покупать/продавать.

³ Объединение инвесторов для коллективных инвестиций: аккумулируется больше средств, а риски снижаются.

Я обратилась за советом к Лене:

– Лена, ты знаешь, очень интересные предложения сейчас рассматриваю, но чувствую – пока это не совсем мое.

– А что твое? Каким видишь свой бизнес? Я вот бутик открыла и просто счастлива, – улыбается Лена.

– Лена, скажи, что для тебя главное в своем деле? Что радует больше всего?

– Я прихожу сюда как на праздник. Неспешно пью кофе, сама примеряю новинки, все время ищу что-то новенькое. С российскими дизайнерами работаю, вот выучилась на стилиста – это так захватывает! А у тебя от чего драйв, вот скажи?

– Я хочу помогать людям управлять финансами, проводить онлайн-консультации, подбирать портфели ценных бумаг. В общем, хочу, чтобы финансовая грамотность населения повышалась. Чтобы они от государства не зависели!

– Ты прямо Робин Гуд какой-то...

– Ну не совсем так... Я хочу достойно зарабатывать, применяя свои знания, делиться опытом и создавать свое сообщество успешных людей. Вот, поняла наконец! Мечтаю создать сообщество успешных и счастливых людей, – меня озарило в этот момент.

– Да, финансовый успех – важная часть счастья, я согласна. В рай в шалаше никогда не верила, – призналась Лена, томно покручивая белокурый локон изящной рукой с ярко-алым маникюром.

– Все должно быть в гармонии – семья, финансы, отдых.

Но главное – это свобода от жестких рамок. Все, поеду писать бизнес-план! Спасибо за идею, дорогая!

Я запрыгнула в джип и помчалась разрабатывать концепцию своего проекта. Буквально через неделю после этого разговора я создала Академию личных финансов. Уже через год она стала международной. На мои онлайн-курсы приходят люди из разных городов и стран, и знаете, что меня больше всего греет, кроме тех финансовых результатов, о которых они говорят? Приятно, когда они меняют к лучшему свою жизнь. Выбираются из долгов и кредитов, начинают создавать активы. А главное – ощущают, что многое могут изменить и повлиять на свою судьбу, не ожидая поддержки от государства, Пенсионного фонда или родственников. Мы раскрываем огромные ресурсы внутри себя, когда начинаем двигаться в нужном направлении.

Глава 2. Как повысить финансовую грамотность россиян

Мне ведь не деньги нужны, а удовольствия, которые я на них получаю!

Из Интернета⁴

Уберечь свои деньги стоит бо2льших трудов, чем добыть их.

Мишель Монтень

Финансовая грамотность и личный финплан

Финансово грамотный человек – это тот, кто грамотно управляет своими финансами с тем уровнем денег, который он имеет. Во-первых, финансово грамотный индивидуум отслеживает всю систему своих финансов. Она может быть его личной или системой финансов его семьи. Это личный финансовый план, который он составляет на определенный период – месяц, год, несколько лет; и личный бюджет, который он ведет ежедневно. Также может быть составлен финансовый план его семьи.

⁴ URL: <https://anekdotovstreet.com/dengi/>

Что такое личный финансовый план? Это план, на основании которого человек двигается к своим целям на определенном этапе своей жизни. То есть сейчас человек находится в точке А, и он для себя определяет точку Б, куда он хочет прийти. И для того, чтобы ему прийти в эту точку в финансовом смысле, он должен понять, где он возьмет средства. Чем он будет пользоваться? И вот тут возникают самые главные вопросы: человек должен определить, сколько он на сегодняшний момент имеет денег, где эта точка Б, куда он хочет прийти, и какие средства достижения данной цели он будет использовать.

Дальше составляется бюджет, то есть сопоставляются доходы и расходы. Если человек не следит за своими деньгами, не отслеживает свой уровень доходов и расходов, то его нельзя назвать финансово грамотным. Это значит, что он не следит за тем, что у него есть на сегодняшний момент, не думает, как это улучшить. Это значит, что он не распределяет свои расходы на ряд категорий: жизненно необходимые, высоко значимые, ситуативные и абсолютно не значимые. Финансово неграмотный человек не стремится систематизировать это и улучшить свое финансовое положение. Это с точки зрения обычного индивидуума, который не относится по роду своих занятий к финансовой сфере.

Как проверить, насколько грамотен специалист – финансовый консультант, например? Конечно, он сам должен обладать определенным уровнем благосостояния. Вы ведь засо-

мневаются, если, придя в балетный класс, увидите тренера, который весит 120 кг? То же самое в сфере денег. Я считаю, что финансово грамотный человек, если он реально таковым является, не только отслеживает свои доходы и расходы, но и точно знает, как ему выйти на другой уровень финансовой независимости.

Иначе говоря, у него есть план, как увеличить свой доход в несколько раз, и он четко знает, как это сделать.

Если мы видим человека, который говорит, что он суперкрутой финансовый советник или консультант, но при этом он не обладает определенным уровнем благосостояния, транжирит деньги, то нельзя такого человека назвать финансово грамотным, как ни крути.

Если же мы рассматриваем человека, который достиг какого-то определенного уровня финансового благополучия, то нужно поинтересоваться, как он этого добился. Если мы видим, что он это сделал сам, на основании своих навыков, умений, пришел к этому без помощи других людей (мужа, жены, родственников), то перед нами профессионал своего дела. Это человек, который четко оценивает свои траты, четко оценивает свои доходы, все это систематизирует и точно знает, как ему выйти на другой уровень доходности.

Программы и принципы ведения учета доходов и расходов

Есть разные способы ведения учета доходов и расходов. Во-первых, на бумаге – в блокноте или тетради. Второй вариант – с помощью Excel или Google-таблиц в удобной для себя табличной форме. Третий способ – раскладывать деньги по конвертам (он больше подойдет тем, кто получает стабильную зарплату в определенные дни, но будет неудобен для фрилансеров, которые получают деньги за разные проекты без строгой привязки к датам, но все же можно попробовать внедрить этот вариант, собирая наиболее крупные платежи).

Четвертый вариант – использовать онлайн-сервисы, специальные компьютерные программы или приложения для смартфонов для учета личных финансов. Это такие программы, как Cash Organizer, CoinKeeper, Toshl Finance, Drebedengi, Дзен-мани, EasyFinance.ru, Alzex Finance, YNAB (You Need A Budget) и другие.

Вообще суть учета личных финансов вовсе не в том, что человек будет записывать все расходы. Кому это в принципе нужно? Записал он свой расход, а что дальше? Это самая главная ошибка – следить за своими расходами без четкой системы. Смысла в этом нет, если вы не ведете бюджет полноценно, то есть не систематизируете самые главные показатели. В чем задачи ведения учета доходов и расходов? Пер-

вая – систематизация расходов, а вторая – их уменьшение.

Я точно скажу: если вы просто собираете чеки, это некая психологическая ловушка. Человек, собирающий чеки, считает, что сделал шаг № 1 на пути финансовой грамотности. Но суть не в этом! Главное – сделать так, чтобы вы меньше тратили. Все это можно систематизировать в простой таблице в Excel. Например, я заработала 200 тыс. руб. в месяц, потратила 100 тыс. руб. на вещи, собрала чеки – и что дальше? Некоторые люди тратят много денег, собирают чеки, но при этом ничего не меняют в своей жизни.

Гораздо важнее распределять расходы по категориям (питание, жилье, медицина, одежда, развлечения, путешествия и пр.) и смотреть, где их можно сократить. Итак, сначала выделяете самые важные категории расходов. Есть пирамида потребностей А. Маслоу.



Когда занимаешься финансами, нужно ориентироваться на эту пирамиду. Самые базовые потребности – это жилье и еда, то, без чего человек не может существовать. Важно посчитать тот базовый уровень расходов, который необходим вам на месяц. Это коммунальные платежи, аренда или ипотека, питание – покупаете ли вы продукты в магазине или ходите в дорогой ресторан. Вот это и будет способ снижения ваших расходов – найти пункты, где можно сэкономить. Когда уже есть базовый учет расходов по категориям, вы определяете, куда отнести те или иные траты. Для того чтобы правильно систематизировать свои расходы, важно каждую гра-

фу отнести в правильную категорию.

И когда основные статьи расходов определены и проанализированы, можно выйти на следующий уровень. Это тот уровень, когда мы снижаем расходы и увеличиваем доходы. Вы должны уже четко знать, что конкретная трата была лишней, что вы можете полностью от нее отказаться. Например, можно отказаться от покупки дорогой обуви, которая не была жизненно необходима.

К примеру, популярная героиня сериала «Секс в большом городе» (США, НВО, 1998–2004) Кэрри Брэдшоу – обувная «маньячка», которая коллекционирует туфли известных брендов. Ее кредо: «Шопинг – лучшее лекарство для сердца». У нее целая коллекция роскошных туфель от Manolo Blahnik и других брендов, но она не может решить свои проблемы с жильем. И подругам приходится открыть ей глаза на ее легкомыслие и недалечность. Вот остроумная цитата про эту ситуацию: «Я потратила 40 тысяч долларов на туфли, и мне негде жить? Я буду в буквальном смысле старой женщиной, которая живет в своих туфлях!»

И все же давайте посмотрим на спонтанные покупки с точки зрения психологии. Допустим, вам психологически нужна была эта покупка, потому что вы, например, заработали в этом месяце большую сумму денег и хотите себя наградить за достижения. Нам очень важно себя периодически награждать, и каждый делает это по-своему. Если такие импульсные покупки не стали системой, а шопполизм не приводит вас

на грань банкротства, то все это вполне допустимо. С учетом этих факторов надо систематизировать свой бюджет. Изначальная цель ведения бюджета – вы приучаете себя меньше тратить, начинаете больше зарабатывать, а часть денег инвестируете. Такая система приведет вас к финансовому благополучию.

Финансовая грамотность с молодых ногтей

С какого возраста стоит обучать детей финансовой грамотности? Лучше всего это делать с того возраста, когда ребенок начинает понимать, что такое деньги. Можно начать давать ему небольшие суммы на карманные расходы, когда он идет в школу и там что-то покупает в буфете или по дороге домой, на прогулках. Правда, во многих школах, особенно в Москве, сейчас введена система оплаты питания в столовой по карточкам. Но все равно ребенку надо давать какие-то небольшие суммы на его личные расходы в зависимости от достатка семьи – например, 500 руб. в неделю. Ребенку нужно объяснить, что родители зарабатывают определенную сумму, и ему тоже достается какая-то часть семейного бюджета. И в то же время можно придумать какую-то систему вознаграждения за помощь по дому, например, чтобы ребенок понимал, что в жизни все равно ему придется работать, чтобы достичь какого-то уровня финансовой независимости.

Некоторые родители дают детям деньги за хорошие оценки, но я считаю, что это не совсем правильная система. Получается, что главная мотивация ребенка – желание получать деньги за хорошую учебу. А дальше что будет? Потенциально в будущем он, возможно, будет хорошо учиться в инсти-

туте и получать за это стипендию. Но вообще этот подход воспитывает некий синдром зависимости от материального поощрения, который будет негативно влиять на жизнь подростка и взрослого. Вообще, я убеждена, что ребенок должен из любознательности учиться хорошо и выбирать те увлечения, которые ему искренне нравятся. Иначе, если вмешаться в эту систему и исказить ее, ребенок может перестать заниматься тем, что ему приносит удовольствие, и будет согласен делать это только за деньги. Это мнение многих психологов, и я с ними согласна.

Мои дети выбрали те направления, которые им нравятся. Сын стал профессиональным теннисистом, он – призер международных турниров. Дочь играет на скрипке и выступает в Большом зале консерватории. Для меня очень важно, что они выбрали себе занятия по душе.

Некоторые психологи советуют давать деньги ребенку за помощь по дому – если он моет посуду или помогает с уборкой. Это спорная тема, не всем семьям это подойдет. Можно это преподнести как некую игру и на самом деле договориться: если ребенок помогает по дому, вы даете ему за это деньги. Но тут тоже есть опасный момент: это формирует у ребенка некую зависимость – вот за это мне будут платить. А дальше что? Он будет требовать деньги за каждый свой шаг и участие в семейных делах?

Вообще психологи советуют просто так давать ребенку деньги в юном возрасте, потому что он получает карманные

деньги на свои расходы. Тут надо разграничить: если он убирает в своей комнате, за что ему платить? Это его прямая обязанность.

Если он пошел и скошил траву на лужайке возле дома и вам не пришлось платить газонокосильщику, то, конечно, тогда заплатите ребенку. Вот такая логика оправдана. Если ребенок что-то делает помимо своих основных обязанностей, это должно как-то стимулироваться и оплачиваться. Каждая семья по-своему определяет ту грань, за которой помощь ребенка должна оплачиваться.

Многим родителям хочется понять: как мотивировать детей, чтобы они не тратили свои карманные деньги на ерунду и хотя бы часть своих денег собирали на какие-то крупные покупки. Важно не покупать детям ничего, если вы выделяете им карманные деньги. Бывает, что родители дают детям карманные деньги и еще покупают многое дополнительно. Так ребенок никогда не поймет ценности денег. Он будет постоянно дополнительно просить у родителей деньги, а свои деньги тратить на всякую ерунду – чипсы, слаймы, вредные напитки и т. д.

Когда родители приходят с ребенком в магазин, они могут сказать ему: «Слушай, дружок, у тебя же есть карманные деньги, можешь на них что-то себе купить». То есть ребенка надо приучать к тому, что он сам начинает планировать свой бюджет. И он должен четко понимать, что расходы он делает самостоятельно. Тут поначалу стоит даже отпустить ситу-

ацию и позволить ему потратить деньги на какую-то ерунду, потому что в будущем, когда ребенок попросит родителей что-то ему купить, родители могут ему сказать: «Дорогой мой, у тебя есть собственные деньги, у меня тоже есть свой бюджет, я выделил тебе деньги на этот месяц, то, что ты их потратил куда-то, это не моя проблема, извини. Поэтому либо ты копишь деньги, либо остаешься без игрушки (или гаджета)». К этому нужно прийти, объяснить ему свою позицию.

Главное для родителей – не нарушать самим правила этой игры. Для ребенка это будет поначалу просто игра. Если родитель постоянно будет нарушать правила, у ребенка не будет формироваться правильного отношения к деньгам. Он постоянно будет тратить деньги неразумно. Будет логично, если родитель в какой-то момент скажет: «Слушай, вот, я тебе дал карманные деньги, ты на них можешь покупать все, что угодно. Если ты хочешь крупную покупку, у меня она не запланирована. Сейчас не твой день рождения и не Новый год. Купи на свои деньги или накопи. Если тебе не хватает, ты можешь мне помочь по хозяйству, я тебе за это заплачу».

Кстати, у «Тинькофф Банка» есть программа поощрения детей – специальная детская карта. В онлайн-приложении можно назначать разные задания и вознаграждения за них. Когда ребенок их выполняет, вы подтверждаете это и переводите ему деньги. Это крутая система: у ребенка есть своя собственная карта, которую вы полностью контролируете.

Как разобраться с долгами и кредитами?

Большинство россиян сильно закредитованы. В конце 2021 года кредитная нагрузка населения России выросла до максимума за последние 8 лет: кредитами охвачено более 50 % работающего населения страны. По данным РБК, на 1 января 2022 года уровень долговой нагрузки граждан по всем видам кредитов и займов достиг нового рекорда – 10,6 %.

Зарплаты примерно 60 % россиян не хватает, чтобы комфортно прожить до следующей выплаты. Долговая нагрузка только растет. Особенно тяжело приходится людям с маленькой зарплатой. Среди российских заемщиков с доходом 20 тыс. руб. и ниже уровень долговой нагрузки достиг почти 30 %. У людей с доходом до 40 тыс. руб. долговая нагрузка составляет 24,6 %. Чуть легче жить тем, чьи доходы повыше, но и они тратят на обслуживание долгов 20,6 % средств. У трети заемщиков отношение платежа по кредитам и займам к доходам (Pay To Income, PTI) превышает 60 %.

Разумеется, кредитами можно пользоваться по-разному, в некоторых ситуациях они оправданы – например, если это ипотека или кредит на развитие бизнеса. Но если пятую часть зарплаты или ее треть человек ежемесячно относит в банк, а накоплений не имеет, он оказывается в опасной си-

туации: стоит потерять работу, как есть станет нечего, а долг перед банком продолжит расти.

Кредиты опасны тем, что стимулируют избыточное потребление: люди привыкают к эмоциональным покупкам и начинают жить не по средствам. А финансовые дыры, которые сигнализируют о критических ошибках в решениях, латают все новыми обязательствами перед банком.

Дальше – хуже: рано или поздно непонимание базовых правил работы с финансами толкает человека на микрозаймы под огромные проценты. Ужасно, но больше половины всех пользователей микрозаймов в России – это люди с высшим образованием. Сейчас правила выдачи микрозаймов ужесточили: с июля 2019 года максимальная процентная ставка установлена на уровне 1 % в день, то есть не более 365 % годовых. Но есть обходные пути, которыми микрофинансовые организации успешно пользуются, загоняя своих клиентов в долговую яму.

Итак, если вы понимаете, что уже скатываетесь в долговую яму, то надо принимать меры. Во-первых, важно систематизировать кредиты. Нужно посчитать, сколько вообще этих кредитов взято. Второе – надо оценить реально, на что вы взяли лишние кредиты, почему загнали себя в эту ситуацию, чтобы больше не попадать в такую историю. Одно дело – вы взяли ипотеку, у вас есть семья, вы понимаете, что дешевле жить в этой квартире и платить ипотеку. А другое – вы купили какую-то дорогую вещь в кредит – например, послед-

ную модель айфона. Мощная эмоциональная психологическая ловушка – когда человек начинает работать много и работа эта не приносит удовольствия, потому что он постоянно оплачивает кредиты и берет новые, чтобы «порадовать себя» какой-то покупкой.

Получается, что человек не видит просвета, и у него возникает негативное психологическое состояние – вплоть до депрессии и мыслей о суициде. Он вроде бы активно работает, но у него, кроме кредитов, ничего нет. Поэтому важно систематизировать эти кредиты, выявить тот кредит, который требует самых больших выплат, и постараться направить все ресурсы, чтобы платить ежемесячно за этот кредит сумму побольше. Если платеж, к примеру, 10 тыс. руб., надо платить 12 тыс. руб. И вы уже начнете гасить тело кредита, а проценты будут уменьшаться.

Давайте еще ответим на такой важный вопрос: что первично – инвестиции или наведение порядка в финансах? Конечно, можно сначала закрыть все долги и кредиты, накопить сумму побольше (подушку безопасности), а потом уже инвестировать. Но в некоторых случаях можно действовать параллельно – и кредиты приводить в систему, и постепенно начинать инвестировать. Грамотная инвестиционная стратегия поможет вам быстрее закрыть дыры в бюджете.

Во-первых, важно оценить, сколько у человека долговой нагрузки. Если он начнет инвестировать, он может не спра-

виться, если долговая нагрузка очень высокая. Если у него 5 кредитов и он еще хочет инвестировать, то явно не стоит этого делать. Если он ведет только одну ипотечную программу, то он может спокойно начать выделять какое-то количество денег для того, чтобы инвестировать. Не гасить повышенную сумму за квартиру, а часть денег инвестировать, чтобы они помогали наращивать капитал. Но нужно все считать в процентном соотношении.

Если у него ипотека 6–7–8 %, а на инвестициях он может заработать 20 % в год, то выгоднее деньги инвестировать, чем гасить досрочно ипотеку. Если кредитов не больше двух, то инвестировать можно. А если больше двух, я бы для начала систематизировала долговую нагрузку, а потом уже, когда нагрузка снизится, начала инвестировать. Но тем не менее, чтобы к этому привыкнуть, главное – начать откладывать деньги и стимулировать себя, чтобы зарабатывать больше. Вот тут уже включается некий азарт и желание вникнуть в тему. Даже если вы начнете инвестировать с 1 тыс. руб., вы увидите, что потенциально инвестиции – это совсем другой уровень жизни.

Историческая тема: разрушенные традиции благополучия

К сожалению, сегодня в России утрачена грамотная культура обращения с деньгами. В Европе и Америке люди живут с кредитами, это норма. А для нас это чуждая история. Это несвойственно российскому менталитету. Нас не учат, как гасить кредиты, как вести учет по кредиту. На Западе люди экономят на всем. У нас такого нет, мы привыкли жить на широкую ногу. Деньги появились – сразу пошел и все спустил на дорогие вещи, рестораны, путешествия, слишком дорогое авто, к примеру.

Европейский подход другой – европейцы откладывают и инвестируют, их учат с детства, что деньги нужно систематизировать. Нужно зарабатывать, откладывать и создавать подушку безопасности, есть устойчивая общественная привычка к накоплению средств. У нас таких навыков нет. А что говорить про инвестиции! Про это вообще никто ничего не знает, и россияне только делают первые шаги.

До революции в России существовал слой купечества – они занимались бизнесом, умели копить деньги, параллельно занимались благотворительностью и меценатством. Династии Морозовых и Рябушинских собрали огромные коллекции произведений искусства, многие из которых сейчас находятся в Государственном музее изобразительных ис-

кусств имени А. С. Пушкина и в Эрмитаже, построили величественные здания. Интересно, что, когда купцы получали в руки деньги, всегда приговаривали что-нибудь приятное: «Деньги к деньгам, наполняйте мой карман». Если же купцу предстояло расстаться с деньгами, например при покупках, он никогда не горевал из-за этого, а наоборот, говорил в этот момент: «Деньги свои отдаю, а обратно больше жду».

У купечества была развита финансовая культура, но потом все было разрушено – на смену НЭПу пришло раскулачивание, репрессии. В моей семье тоже своя непростая история: моего прадеда раскулачили, а до этого его семья жила очень хорошо, они были зажиточными купцами. Так интересно получилось: у меня по отцовской линии были очень богатые предки, они владели собственным заводом, у них был огромный дом. Мои двоюродные братья и сестры живут очень бедно, мне кажется, что они до сих пор не смогли преодолеть вот эти родовые программы – страх все потерять. Родовые программы и травмы требуют внимания и проработки. У меня тоже были страхи по поводу денег, я постоянно с этим работала, чтобы достичь того уровня финансового успеха, который у меня есть сейчас. Нужно также себе сказать, что деньги – это энергия, это благо и возможность развиваться, за это тебя никто не будет наказывать, что это хорошо и все должны быть финансово благополучны в этом мире, иначе зачем эти деньги нужны? Важно работать над позитивным настроем.

У некоторых людей страх перед богатством заложен на генетическом уровне: если даже я буду копить, то потом все равно все отнимут. Какой тогда в этом смысл? В советское время часто обесценивались вклады – все мы помним эти денежные реформы и «сгорание» денег на сберкнижках советского образца. В советское и постсоветское время не только на уровне государства идет обесценивание накоплений, но еще и процветают разного рода мошенники. Финансовые пирамиды разных масштабов немало людей оставили без накоплений.

Очень большое влияние, помимо родовых программ, на нас оказывают не совсем позитивные сказочные истории. Когда детям рассказывают сказки про Буратино («Золотой ключик, или Приключения Буратино», 1936 год, автор А. Н. Толстой), про Емелю (русская народная сказка «По щучьему велению») и другие истории про Ивана-дурака, который внезапно стал царевичем, то возникает иллюзия, что можно получить богатство в один момент каким-то чудесным образом. Все у тебя будет просто супер – не надо ничего делать, пойдешь на Поле Чудес, посеешь монетки, и они вырастут, принесут тебе доход. На самом деле сказки очень сильно влияют на подсознание детей, и потом они вырастают с таким искаженным восприятием темы денег и богатства.

Но хорошая новость в том, что любые семейные, родовые и исторические установки и стереотипы каждый человек может проработать и сформировать более позитив-

ный настрой по отношению к деньгам.

Только постоянная работа над собой поможет преодолеть внутренние блоки и выйти на новый уровень мышления, а затем постепенно увеличивать свои доходы и становиться инвестором, состоятельным, успешным и счастливым человеком. Увы, многие люди не знают, как выйти из этой системы. Они просто работают, как белки в колесе, и лишь единицам удастся изменить ситуацию. Я уверена, что мы сами можем многое изменить.

Исследования уровня финансовой грамотности россиян

Многие российские институты, социологические организации и группы ученых проводят исследования уровня финансовой грамотности и поведенческих особенностей наших соотечественников. Приведу результаты наиболее интересных исследований.

Центробанк исследовал индекс финансовой грамотности

В 2020 году по заказу Центробанка России Институт фонда «Общественное мнение» (ФОМ) провел третий этап замера уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. Первый этап прошел в 2017 году, когда разработали методику. Второй этап – в 2018 году.

В ходе исследования выясняли уровень финансовых знаний, финансовое поведение, а также финансовые установки россиян.

Значение итогового российского индекса финансовой грамотности с каждым годом повышается:

2017 год – 52, 2018 – 53, 2020 – 54.

Российский индекс финансовой грамотности (РИФГ) рассчитан как среднее между значением показателя Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и показателя российской специфики. Итоговый Российский индекс финансовой грамотности находится в диапазоне от

0 до 100 баллов. Индекс включает в себя 3 субиндекса – финансовых знаний, финансового поведения и финансовых установок.

Измерения проводились как среди взрослого населения, так и среди молодежи в возрасте от 14 до 22 лет. Общее число респондентов – более 4 тыс. человек из 307 городов и сел всех субъектов Российской Федерации.

За 3 этапа измерений исследователи выявили 3 статистически значимых изменения:

- выросла доля граждан, которые знают, какие организации занимаются защитой прав потребителей на финансовом рынке;

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.