



Управление личными финансами

Ольга А. Иноземцева

Ольга А. Иноземцева

Управление личными финансами

«Автор»

2024

Иноземцева О.

Управление личными финансами / О. Иноземцева — «Автор»,
2024

Эта книга – практическое руководство по управлению личными финансами, которое поможет читателю сделать шаги от простого к сложному, от организации управления бюджетом к стабильности и подкорректировать свое будущее в лучшую сторону. В книге представлены простые инструменты планирования и оптимизации бюджета, роста вашего сальдо и подушки безопасности. Даны продвинутые инструменты: сколько я стою, рост стоимости личного и профессионального бренда, монетизации хобби, практические рекомендации как начать инвестировать. Книга содержит примеры из реальной жизни, практики, инструменты, готовые алгоритмы, которые помогут укрепить финансовую составляющую жизни: заряди батарейки, тренды, моя финансовая цель, доход-расход, алгоритм получения ежегодных социальных вычетов и многие другие. Последняя глава – для продвинутых пользователей - интервью с практикующим инвестором, предпринимателем и автором профильного телеграмм-канала, который щедро делится своим опытом и даже секретами.

© Иноземцева О., 2024

© Автор, 2024

Содержание

Введение от автора	5
Глава 1. Финансовая цель	7
Глава 2. Заряди батарейки	9
Глава 3. Три стороны одной медали: доход, расход и сальдо	10
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Ольга А. Иноземцева

Управление личными финансами

Введение от автора

Почему богатые люди так экономны, так внимательны к своим финансам? Не знаю. Но, возможно, они поэтому и богаты!

В основу этой книги по управлению личными финансами положены материалы тренинга «Мой финансовый потенциал». Когда меня впервые пригласили прочитать финансовый тренинг для женщин-предпринимателей – я сразу решила, что будет полезно поделиться своим личным наработанным опытом, практиками. Управлять бизнесом и личными финансами – это разные вещи.

Уверенность мне придавали факты, что я не только директор крупной производственно-логистической компании и занимаюсь оптимизацией бизнеса и личных финансов более 20 лет, но и довольно успешный инвестор, миллионер – с 15 %-м подоходным налогом. Я веду финансовый учет и анализирую свой бюджет много лет, делаю выводы и успешно использую полученные уроки. Мои доходы системно растут. Я не состою в списке «Форбс», но и не стремлюсь к этому. Для меня важнее рационально и эффективно использовать любой вид и количество ресурса, в том числе материального.

Я также понимаю важность баланса *деньги – время – энергия* и мастерски сдвигаю его в нужную мне сторону. Все это не имеет никакого отношения к жесткой экономии и лишению себя и своих близких разных радостей. Ведь здоровая привычка рационального управления своим бюджетом, деньгами, как и многое, имеет «детские корни». Но мы-то с вами взрослые?! И достаточно просто заменить одни установки и привычки на другие, ведущие к экономическому благополучию, процветанию и улучшению качества уровня жизни в целом.

С удовольствием делюсь этими знаниями с вами. Но не забывайте, что и вам придется приложить усилия. Как минимум вам понадобится блокнот и ручка или телефон для записей, размышлений, анализов и выводов. Ведь я собрала много практик и инструментов, которые помогут вам в движении к финансовой цели.

В качестве небольшой навигации: главы 1–5 – это базовый уровень, рекомендации и лайфхаки, которые подходят абсолютно всем. На них, как на любой базе, можно строить дальнейшие финансовые шаги и инвестиции. Если есть смельчаки и любопытные к росту своих доходов читатели, которые готовы идти дальше, используйте главы 6–10. Это продвинутый уровень. В этой части мы обсудим важные вопросы монетизации хобби, поищем ответ на вопрос «сколько я стою?», узнаем, как влияет на рост дохода личный и профессиональный бренд, как регулировать баланс «деньги – время – энергия» и кто критично влияет на ваш доход.

Последняя, одиннадцатая глава заинтересует продвинутых инвесторов, уверенных финансистов – интервью с практикующим инвестором и автором телеграм-канала «СЕКРЕТЫ ИНВЕСТОРА» Олегом Михалевым, успешным предпринимателем, создавшим свое состояние на малых инновационных бизнесах, которые меня искренне восхищают. Все же я – «наемник» (в самом хорошем и профессиональном смысле этого слова) в лидирующих российских и международных компаниях, а он – капитан собственных бизнесов, последователь направления fire-людей, которые после 30–35 лет уходят из наемного бизнеса и строят свое финансовое состояние на инвестициях. Поэтому его советы, секреты и опыт отлично дополняют базовые практики.

*С уважением,
Ольга А. Иноземцева*

Глава 1. Финансовая цель

Если вы в начале пути, у вас должны быть цель и план.

Начнем с цели. Цель может быть разной. Важно ваши цель или цели сформулировать письменно и максимально конкретно. Давайте начнем именно с этого. Более того, в разные периоды времени, в разных финансовых условиях и жизненных ситуациях это могут быть совершенно разные цели. Я приведу некое совершенно не исчерпывающее «китайское меню», с которого вы можете начать и аккуратно выбрать одну или несколько наиболее подходящих вам сейчас целей. А сначала поразмышляйте о жизненных / социальных и финансовых внешних и внутренних условиях, в которых именно вы находитесь. Запишите свои мысли в квадраты в вашем блокноте:

Практика «Тренды»

<p>Социальные условия, тренды внешние (уровень рождаемости и безработицы, популярные профессии, особенности страны проживания, прошлые и грядущие события и пр.):</p>	<p>Экономические условия, тренды внешние (инфляция, рост ЖКХ тарифов, бизнес и промышленность, рабочие места, ситуация на рынке акций, % ипотеки, ставка рефинансирования, банковские проценты по вкладам, ситуация с недвижимостью и пр.):</p>
<p>Жизненные условия личные / семейные (возраст, планы, количество работающих и не работающих членов семьи, рождение, лечение, обучение свое и детей, вступление в брак и решения о совместной жизни, планирование крупных покупок и пр.):</p>	<p>Экономические условия личные / семейные (цель, регулярный доход, активы, пассивы, инвестиции, тренд дельты «доход – расход», перспективы роста зарплаты и получения премии, количество источников доходов, умение экономить и оптимизировать бюджет и пр.):</p>

Практика «Моя финансовая цель»

Предлагаю список популярных финансовых целей. Отметьте для себя те цели, которые будут вам откликаться, покажутся максимально привлекательными или определите свои:

- Увеличение дохода
- Создание дополнительного источника дохода
- Старт бизнеса
- Переход из наемных сотрудников к предпринимательству
- Смена работы, профессии

- Увеличение заработной платы
- Увеличение дельты «доход – расход»
- Сокращение расходов
- Создание постоянных источников экономии
- Начало самостоятельной финансовой жизни
- Создание «подушки безопасности» (накоплений на 6–12 месяцев, на которые вы и ваша семья могут прожить без регулярного дохода)
- Начало создания накоплений
- Создать накопления на крупную покупку в кратко- / средне- / долгосрочном периоде
- Подготовить себе платформу для жизни без достаточного регулярного заработка, заработной платы
- Выход на пенсию и организация дополнительного дохода
- Подготовка к платному обучению детей в успешных университетах
- Переезд в другой город / страну

Алгоритм постановки финансовой цели

1. Создайте для себя одну или несколько финансовых целей, наполните их максимальной конкретикой, обозначьте период для достижения цели: кратко- (до 1 года), средне- (2–3 года) и долгосрочный (более 3 лет). Обратите внимание на союз *и*. Возьмите для себя несколько целей на разные периоды и выберите из них наиболее важные. Обратите внимание, чтобы это была именно *ваша* цель. Не как у того парня в соцсети – «красный «Бентли» или не как у той девушки – «бриллиант на 100 карат».

Если вы делаете свой финансовый план впервые, то долгосрочной (например, на 5–10 лет) и краткосрочной цели на 1 год будет вполне достаточно.

2. Как определить именно *вашу* финансовую цель? Легко. Она должна быть необходима именно вам, должна вас искренне вдохновлять, давать вам энергию, вы должны понимать, что это лучшее, что именно *вам* сейчас необходимо. А второе – она должна соответствовать именно *вашей* жизненной цели, мечте, планам.

3. Воспримите постановку финансовой цели как игру, несмотря на серьезность темы, снизьте градус важности. Ведь главное – получить энергию и удовольствие, жизнь одна, а не загонять себя в ограничения.

4. Вы определили свою *финансовую* цель. А теперь подумайте: а какая ваша *финансовая мечта*? Снимите все ограничения. За мечты денег не берут. Не думайте сейчас о рисках, о недостижимости, мечтайте без ограничений.

5. Ответьте себе еще на несколько важных вопросов. Ведь нам нужен серьезный и прочный сдвиг в намерениях, привычках, установках, в жизни. Ответы на эти вопросы, как и план действий, проложат ваш маршрут к цели:

Чего я уже достиг?

Полностью ли меня устраивает текущая ситуация, или я хочу что-то большее? Что?

Что я *уже* делаю для достижения своей цели?

Где я буду, если не буду делать ничего?

Что я еще могу сделать, чтобы сдвинуться к цели?

Что или кто мне мешает? Что я должен делать, чтобы точно *не* достичь цели?

Кто или что мне помогает и поддерживает?

Уверена, вы обнаружите много интересного, важного и полезного, что сможете использовать для роста своего финансового потенциала.

Глава 2. Заряди батарейки

Для того чтобы двигаться вперед, нужны не только цель и план, но и энергия, топливо, мотивация, единомышленники, поддержка. Вы можете стремиться к цели и желать большего, но что случится, если вы не подзарядите свои батарейки и перегорите уже в начале или даже середине пути?

Давайте посмотрим, какой у вас есть комплект батареек и за какую энергию каждая из них отвечает. Нам нужно, чтобы все пять батареек были хорошо и качественно заряжены. Определите для себя, на сколько по пятибалльной шкале заряжены ваши батарейки и лучшие способы их подзарядки.

1. **ФИЗИЧЕСКАЯ БАТАРЕЙКА** – это здоровье, сон, питание, физическое состояние и активность. Самая важная базовая батарейка, начните с нее. *Примеры способов подзарядки:* сон не менее 8 часов, диспансеризация, визиты в спортзал 2–3 раза в неделю, ограничить сахар, записаться на онлайн-йогу.

2. **ЭНЕРГИЯ ЦЕЛИ** – цель, предназначение, умение проживать здесь и сейчас, осмысленность, понимание своих приоритетов. *Примеры способов подзарядки:* сформулировать цель во всех сферах жизни, понять свое предназначение, призвание.

3. **ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ** – уровень стресса, многозадачности, способность принимать решения в условиях риска и неопределенности, концентрация, реакция на внешние воздействия. *Примеры способов подзарядки:* отказаться от ежеминутного просмотра почты, инвестировать время блуждания в соцсетях в свое развитие, пройти курс по инвестициям.

4. **ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ** – позитивное отношение к себе, окружающим и жизни, уровень социальных отношений. *Примеры способов подзарядки:* развивать общение в разных группах, посещать театр и выставки, осознанно присваивать себе свои результаты и достижения, развивать эмоциональный интеллект.

5. **ФИНАНСОВАЯ БАТАРЕЙКА** – финансовая цель, активы, пассивы, доход, дополнительный доход, инвестиции, умение экономить и оптимизировать бюджет, регулирование соотношения доходов и расходов. *Примеры способов подзарядки:* понять, сколько я стою, монетизировать свое хобби, начать вести бюджет, определить способы для экономии 10 % бюджета и отложить на путешествие, записаться на курс по инвестированию.

Насколько заряжены ли ваши батарейки? Как вы будете их заряжать? Делайте это с той регулярностью, которая вам необходима. Запишите на каждую те действия, которые необходимы вам сейчас, в этот период жизни, чтобы хватило на осуществление целей:

БАТАРЕЙКА ФИЗИЧЕСКАЯ

КАК ЗАРЯЖАЮ:

БАТАРЕЙКА ЭНЕРГИИ ЦЕЛИ

КАК ЗАРЯЖАЮ:

БАТАРЕЙКА ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ

КАК ЗАРЯЖАЮ:

БАТАРЕЙКА ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ

КАК ЗАРЯЖАЮ:

БАТАРЕЙКА ФИНАНСОВАЯ

КАК ЗАРЯЖАЮ:

Глава 3. Три стороны одной медали: доход, расход и сальдо

Аксиома гласит: доход всегда должен превышать расход. Конечно, у каждого могут быть периоды, когда это правило не работает. Но эти периоды должны быть краткосрочными и осознанными.

И тут есть несколько интересных закономерностей и особенностей:

1. Любите цифры и правильно организуйте их сбор

Для того чтобы точно понимать, в какой ситуации вы находитесь, нужна статистика доходов и расходов. Статистика в любой системе – от бумажных записей до «Экселя» (Excel) или статистики банка.

«Эксель» считаю наиболее удобным и привожу только самые явные преимущества:

- он нагляден: есть и таблицы, и графики;
- если у вас более чем один банк, то вам будет сложно анализировать свои финансы на основании банковской аналитики;
- вы можете настроить *свои* статьи дохода и расхода, конкретизировать и персонифицировать их для себя;
- легко настроить любую удобную вам аналитику, например, разницу доходов и расходов, сделать отдельные записи о самых крупных расходах, конкретизировать источники доходов;
- вы сможете учесть в «Экселе» наличный и безналичный расчеты, которые не отражены в статистике банков.

По горизонтали обычно записывают статьи расходов и доходов, а в строках по вертикали – цифры фактических расходов и доходов. Рекомендую анализировать отдельно каждый месяц и затем – год.

Пример:

Еда	Одежда	Услуги	Авто	Отдых	Коммуналка	Лекарства	Подарки	Расход	Доход	
										Зарплата 1
										Зарплата 2
										% банка
										Инвестиции
										Дотации
										Кэшбеки
Итого по статье	Итого по статье	Итого по статье	Итого по статье	Итого по статье	Итого по статье	Итого по статье	Итого по статье	Итого за месяц	Итого за месяц	Итого ДОХОД – РАСХОД

Практика «доход – расход»

Ниже привожу список возможных примеров статей дохода и расхода. Выберите и допишите, конкретизируйте ваши доходы и расходы.

Статьи расходов:

- Продукты
- Готовая еда, кофе, рестораны, кафе
- Учеба, развитие, книги

- Одежда, обувь
- Парфюмерия, косметика, бытовая химия
- Обустройство дома
- Машина (ТО, бензин, парковка, штрафы, страховка)
- Такси
- Сервисы и услуги
- Салоны красоты
- Спорт
- Отдых и развлечения
- Путешествия
- Больницы, лекарства
- Коммунальные услуги и платежи
- Телефон, интернет, телевидение, коммуникации
- Подарки
- Налоги
- Акции, ценные бумаги
- Личный бренд
- Хобби

Статьи доходов:

- Зарплата и премия из всех источников
- Инвестиции, дивиденды (доходы по акциям, облигациям, ценным бумагам и пр.)
- Банковские проценты по вкладам и накопительным счетам
- Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС)
- Социальные вычеты за лечение, обучение, покупку недвижимости, занятие спортом
- Бизнес, ИП, самозанятость, доходы от проектов
- Сдача жилья или автомобиля в аренду
- Продажа лишних вещей
- Подарки, пожертвования, часть бюджета партнера
- Скидки, бонусы, кэшбеки и пр.
- Дотации

2. Топ ваших расходов: знайте, а не предполагайте

Знаете ли вы топ-3–5 своих максимальных расходов? Не предположительно, а точно? Если у вас уже есть цифры, статистика за несколько месяцев или лет, то вам легко определить эти статьи и их тренды и причины изменения. Если нет – ваши предположения могут оказаться неточными. В большинстве семейных и личных бюджетов топ расходов – это продукты, кафе, рестораны и кофе, оплата коммунальных услуг и средств коммуникации (телефон, интернет, телевидение), одежда и обувь, обучение, путешествия. Однако вы вполне можете не попасть под этот шаблон, исходя из вашей жизненной и экономической ситуации. Например, когда я решила заняться своим весом, мои расходы на питание с первой строки быстро съехали на 4–5-е место. Если вы шопоголик – то, скорее всего, именно эта статья съедает большую часть вашего бюджета. А если путешественник – то не менее 10–15 % вашего бюджета будут занимать траты на путешествия, отели, гостиницы и билеты. А если вы родитель студента, обучающегося в платном институте, то, возможно, это и будет ваш топ-1 расходов.

Главное – не предполагать, а знать. А для этого нужны цифры, статистика, правильная привычка и установка регулярно записывать эту ценную информацию.

3. Сальдо доходов и расходов имеет ключевое значение

Знаете ли вы, насколько ваш доход больше расхода? Сколько накоплений и как регулярно вы создаете? И создаете ли вообще? И снова вам надо знать, а не предполагать. Когда много лет назад финансовый консультант-аналитик задал мне этот простой вопрос – я растерялась. Я точно знала, что мой доход уже превышает расход. Но на сколько? Я предположила. И – ошиблась. Ошиблась не на 1–2 процента, а в несколько раз! С тех пор я *знаю*. И это не потребовало от меня серьезных затрат моего времени или энергии. Но значительно добавило уверенности в благополучии моего будущего.

4. Три простых правила роста вашего сальдо

Хотите увеличить свой доход? Сдвинуть сальдо, разницу между вашим доходом и расходом, в лучшую, большую сторону? Уверена, что да. Иначе вы не дочитали бы до этого места.

Есть три простых способа, как увеличить сальдо «доход – расход»:

- 1 – увеличить ваш доход,
- 2 – снизить ваш расход,
- 3 – воздействовать одновременно и разнонаправленно на доход и расход: первый увеличить, а второй – снизить.

Как вы считаете, какой из этих трех способов максимально результативный? Казалось бы, ответ очевиден – третий. Но это неверно. Надо снова обратиться к вашей конкретной ситуации.

Если вам надо улучшить сальдо всего на 5–15 %, то вам будет достаточно сократить ваши расходы. И в этом случае особенно важно планировать личный бюджет.

Но если вы хотите увеличить ваше сальдо более чем на 15 %, то вам потребуется и увеличить доход, и сократить расход.

Бывают жизненные ситуации, когда ваш доход резко возрастает. И тут возможны две ситуации.

Первая – это *разовый или нерегулярный рост дохода*, *разовые* заработки, премии, выигрыш в лотерею или внезапно свалившееся на вас наследство французской бабули. Это разовые возмущения в вашей статистике. Кратковременно они могут изменить ваше сальдо в лучшую сторону, но с большой вероятностью вовлекут вас в расходы, которые быстро поглотят разовый сверхдоход и даже сдвинут сальдо в минус. Тут будет присутствовать эмоциональная составляющая, которая для большинства из нас как раз и сработает на сдвиг сальдо в минус.

Но рассмотрим пример второй ситуации, когда растут ваши *регулярные* доходы. Например, вас повысили с серьезным, на 20–30 % и даже более, повышением [регулярной] заработной платы. Или вы нашли дополнительный регулярный источник дохода – подработку, проект на фрилансе или самозанятости, сдали в аренду квартиру, закрыли ипотеку или долг, ваш партнер – супруга или супруг – стали делать более серьезный вклад в общий бюджет. Велик соблазн сразу увеличить и расходы. Ведь всегда есть на что. Вы добились результата в росте дохода и достойны теперь чего-то лучшего: чашки кофе или завтрака в модном кафе, новой одежды, путешествия, более дорогого спортзала, телефона последней модели, новой квартиры или машины. Регулярность заработка поддерживает вас в этом эмоциональном порыве. Правильная установка, привычка заключается именно в том, чтобы в этот момент не увеличить расходы таким образом, чтобы сальдо пошло в минус. Рационально оцените, сколько дополнительных трат вы можете себе организовать (и, главное, нужны ли они?) для того, чтобы сальдо вашего бюджета, доход минус расход, выросло на уровне хотя бы 10–15 %. Если у вас уже есть привлекательная финансовая цель, которая соответствует вашей жизненной цели, мечте, планам, то сделать это будет гораздо проще.

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.