

А Л Е К С Е Й Т А Р А П О В С К И Й

Я ВЫБИРАЮ БОГАТСТВО

курс по эффективному управлению
денежными потоками

Алексей Петрович Тараповский
Я выбираю богатство. Курс по
эффективному управлению
денежными потоками
Серия «Бизнес. Как
это работает в России»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56523260

*А. П. Тараповский. Впусти богатство в свою жизнь. Как гениально
мыслить, планировать и управлять деньгами: ООО «Издательство
«Эксмо»; Москва; 2020
ISBN 978-5-04-109578-9*

Аннотация

Книга «Я выбираю богатство» написана экспертом-практиком и учит моделировать свою финансовую жизнь, разбираться в особенностях инвестиционных продуктов, формировать доходный портфель ценных бумаг, чтобы обеспечивать семье комфортные условия в любой жизненной ситуации. Автор приводит конкретные кейсы и решения, которые можно просто брать и внедрять в свою жизнь.

Содержание

Введение	5
Глава 1. Теория денежных потоков: от Наполеона Хилла к Роберту Кийосаки	18
Как понять сценарий своего будущего	26
Пять простых способов корректировки финансового маршрута	40
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Алексей Тараповский
Я выбираю богатство.
Курс по эффективному
управлению
денежными потоками

© Текст. Тараповский А., 2020

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

* * *

Введение

«Если вы не запланировали, как вы станете богатым, то, скорее всего, вы планируете быть бедным. Просто вы не подозреваете об этом. Большинство людей планируют быть бедными, просто они не задумываются о такой постановке вопроса».

Роберт Кийосаки

«Исследования показывают, что из 100 бизнесменов только 4 становятся богачами и сохраняют свои деньги. Большинство делают деньги и теряют их. В 35 лет 20 человек из 100 являются состоятельными, но впоследствии 16 каким-то образом теряют свои деньги. Средний бизнесмен делает свои деньги до 50 лет, а потом теряет их. Почему это происходит? Не потому ли, что он учился БИЗНЕСУ – искусству ДЕЛАТЬ деньги – и не учился ФИНАНСАМ – искусству СОХРАНЯТЬ деньги?»

Герберт Н. Кэссон

Двадцать первый век не похож ни на один период предыдущей истории человечества. Он меняется с головокружительной скоростью. Микро- и макрореволюции во всех областях жизни происходят настолько быстро, что глаз больше не успевает их замечать. Это похоже на езду на скоро-

сти 150 км/час по тоннелю: нет никаких шансов разглядеть детали освещения или инженерные конструкции, главное – смотреть вперед и держаться разметки. Конечно, мы обратим внимание на дорожный знак или граффити на стене, но в целом от нашего восприятия ускользнет почти все, что бесполезно для достижения цели, – безопасного и быстрого перемещения из точки А в точку Б.

Технологии, нормы, правила, политика и экономика меняются невероятно быстро, однако мы выхватываем из этого потока лишь то, что относится к нам в данный момент или нарушает привычный ритм жизни. Основной массив изменений, включая то, что непосредственно и мощно влияет на нашу жизнь, остается незамеченным.

Покупая новый смартфон, мы, скорее всего, примерно представим себе, чем он лучше предыдущей модели (более вероятно, что нам убедительно об этом рассказали, потому что конкуренция в этой отрасли носит технологический характер), но вряд ли задумаемся над пропастью, которая отделяет его от нашего первого телефона, и тем более о том, что его вычислительная мощность превышает все, чем располагало человечество, отправляя первых людей в космос и на Луну.

Эволюция мобильных телефонов, однако, довольно слабый пример. Из всего технического великолепия, о котором каждую осень рассказывает глава Apple (и которое немедленно воспроизводится всей индустрией производите-

лей смартфонов), мы, по большей части, воспользуемся новой камерой и модулем 4G, а цена ошибки стремится к абсолютному нулю. Еще никто не умер от того, что купил себе Galaxy Note вместо iPhone (лично я точно жив).

Есть, однако, три сферы, которые тектонически затрагивают нашу жизнь, и в то же время почти полностью скрыты от повседневного взгляда. Это медицина, социальная система и экономика. Во всех этих сферах происходит тихая революция: все не так, как было десять лет назад, а через десять лет снова изменится до неузнаваемости. И все они касаются нас напрямую, особенно если мы богаты или планируем быть богатыми в будущем.

Медицина может казаться единой отраслью человеческой деятельности, если вы никогда особо не пользовались ее услугами. Тем, кто имел возможность сравнить, однако, на сто процентов ясно, что она бывает эгалитарной (бесплатной для всех) и элитарной (платной – для избранных), и это – разные миры. Однако правила игры в обоих мирах в результате научного прогресса меняются на наших глазах, и это коснется всех.

Для небогатых это выражается в резком росте продолжительности жизни. Процесс начался в конце девятнадцатого века и резко ускорился в конце двадцатого. У поколения 40-летних есть шансы прожить примерно на 10–15 лет дольше своих родителей, а у 20-летних разрыв составит уже свыше 20 лет. У жителей развитых стран, которых стремительно до-

гоняет верхушка развивающихся (включая Россию), появился целый новый этап жизни, который социологи называют «второй молодостью», а финансовые консультанты – «пост-семейным» или «предпенсионным» этапом. Он начинается в 50, а заканчивается ни много ни мало в 75 лет, и раньше большинство людей в этом возрасте были уже мертвы. Однако у нас есть все шансы не только не умереть, но и находиться в этом возрасте в довольно бодром состоянии!

Плохая новость заключается в том, что в это время мы выходим на пенсию и гарантированно лишаемся активных источников дохода. Если пассивные не сформированы, то все эти долгие годы мы проведем в тоскливой бедности, а копить и планировать финансы с прицелом на будущее в мире умеет меньшинство бедных или представителей среднего класса.

Проблема богатых гораздо глубже. Безоговорочно верить футурологам нельзя (если бы они всегда были правы, то мы бы сейчас колонизировали Солнечную систему, вместо того чтобы проводить треть жизни в мире Интернета и социальных сетей), но невероятное развитие генетики, фармацевтики и нанотехнологий уже на горизонте 20–30 лет приведет к техническому преодолению механизма старения. В пересчете на нынешние деньги Джон Рокфеллер располагал состоянием в триллион долларов, но все же он состарился и умер (в возрасте 101 год). Но у современных Рокфеллеров появится право выбора!

Платежеспособное меньшинство довольно скоро с помо-

щью врачей возьмет под контроль свою физиологию и сможет жить существенно (вероятно, в разы) дольше, чем их предки. Биохакеры уже пытаются это делать. По всей видимости, как это часто бывает, первые эксперименты окончатся неудачей, но ждать, пока услуга апгрейда молодости до 100 лет появится в преёскурантах частных клиник, вряд ли осталось слишком долго. Этот товар будет не из дешевых. Но какая прекрасная мотивация для развития в карьере, бизнесе и инвестициях!

В экономике дела обстоят не менее радикально. Добро пожаловать в дивный новый мир суперкапитализма! Испокон веку богатые жили хорошо, а бедные плохо, но в двадцатом веке человечество сделало неожиданный рывок к выравниванию социальной структуры. Марксизм с его квазирелигиозной идеей всеобщего равенства, как вирус, охватил планету и привел к политической конкуренции между государствами. Если бы капиталисты оказались поглупее, они, без сомнения, проиграли бы в борьбе бедных с богатыми, но они тоже прочли «Капитал» и эволюционировали. В итоге развитые страны в нужный момент построили государства «всеобщего благоденствия», которые обеспечили своим гражданам широкий и достаточно справедливый доступ к товарам, услугам и медицине. Конечно, это происходило за счет изъятия средств у богатых и успешных (в частности, стали применяться прогрессивная шкала налогообложения и налоги на наследство). Но пока на кону стояло выживание, элита

была на это согласна.

Такая политика привела к беспрецедентному выравниванию доходов богатейших и беднейших слоев развитых стран, которое достигло своего апогея в 1970-е годы. В итоге «рабочие и крестьяне» в США и Западной Европе стали жить настолько лучше своих классовых собратьев по другую сторону «железного занавеса», что советский блок стал разрушаться изнутри. Полному крушению способствовали политические изъяны системы и безумная экономическая политика восточноевропейских Политбюро.

Но еще до краха Берлинской стены капитализм в его изначальном понимании стал брать свое. Хотя владельцы крупных состояний по-прежнему оставались под жестким налоговым прессом, неравенство вырвалось из клетки в виде появления в 1980-е годы касты наемных топ-менеджеров, которые сформировали новый класс богатых и ультрабогатых. Раньше путь к богатству лежал через бизнес или власть. Сегодня рисковать своей шкурой необязательно – можно просто сделать карьеру в корпорации.

Начиная с 1990-х годов у капитализма больше нет глобальных конкурентов. Разрыв доходов между богатыми и бедными стремительно увеличивается. Этот процесс не так заметен в странах с высоким ВВП на душу населения (как США) или сильными социалистическими традициями (как Франция), но в целом во всем мире богатые богатеют, а бедные беднеют. В настоящий момент один процент людей пла-

неты владеет более чем половиной мирового богатства. В 1990 году им принадлежало менее 40 процентов. Состояние десяти богатейших людей планеты (Джефф Безос, Билл Гейтс, Уоррен Баффет, Бернар Арно, Карлос Слим, Амансио Ортега, Ларри Эллисон, Марк Цукерберг, Майкл Блумберг и Ларри Пейдж) превышает состояние трех с половиной миллиардов беднейших людей. С учетом того, что более миллиарда людей на земле живет менее чем на один доллар США в день, а у вас хватило денег на эту книгу, вы уже сейчас принадлежите к финансово благополучному меньшинству и находитесь гораздо ближе к верхушке социальной пирамиды, чем к ее фундаменту.

Революции в медицине и социальной системе, которые все больше усиливают разрыв между богатыми и бедными и очень скоро проложат границу между ними на биологическом уровне, находятся вне нашего контроля. Они задают правила игры. Играть в эту игру или нет – только наше решение. Нас в нее никто не втягивает – мало того, победителям не нужны конкуренты.

Можно просто закрыть глаза на происходящее и пребывать в приятных иллюзиях. Рациональный пример такой иллюзии: обо мне в старости позаботится государство. Иррациональный пример: старости не будет, я буду наслаждаться каждым днем, а что потом – неважно (видимо, сразу – вознесение на небеса). Несмотря на абсурдность второго утверждения, большинство людей в мире мыслят и живут в соот-

ветствии с ним. Американцев считают финансово грамотной нацией, между тем более половины жителей США совсем не имеет сбережений. Ситуация в постсоветских странах на порядок драматичней: хоть какие-то сбережения есть примерно у четверти. Три четверти населения тратят все, что зарабатывают (даже когда они зарабатывают много).

Можно избрать путь «борьбы с системой» (поскольку система всегда сильнее, то эта конструкция способна оправдать любую личную или профессиональную неудачу). Современный нонконформизм принимает разные формы: от неприемлемых (исламский фундаментализм) до вполне симпатичных (дауншифтеры или экологические активисты).

Однако можно принять мир таким, какой он есть, сыграть по его правилам и победить! Тогда нам необходимо принять за аксиому, что деньги пронизывают все и являются мерилем успеха. Базовый постулат протестантской этики гласит, что успех есть проявление Божьей благодати. Богатство – богоугодно. Горожане средневековой Европы построили на этой основе современный капитализм.

Если вам нужен более рациональный аргумент, то богатый и успешный человек, очевидно, платит больше налогов, создает рабочие места и вносит в функционирование школ, больниц, общественных служб и в целом в счастье общества гораздо больший вклад, чем армия доброжелательных нищобродов.

Если вы думаете именно так и настроены стать частью ми-

ровой финансовой элиты, то у меня есть для вас хорошая новость – глобальная экономика сегодня создана для таких, как вы!

Условия для ведения бизнеса в мире хороши, как никогда. Границы размыты, и любой может на временный или постоянный срок переехать в более перспективную для жизни и работы страну (хотя коронавирус временно снизил глобальную мобильность). Интернет сделал доступ к информации почти безграничным, а коммуникации позволяют всегда быть на связи и вести дела из любой точки мира. Я живу и работаю на Кипре, менеджмент моей компании рассредоточен между Москвой, Киевом и Санкт-Петербургом, филиалы находятся еще в семи городах, а клиенты живут на всех континентах, кроме Южной Америки, но мы не испытываем ни малейших проблем в оперативной связи друг с другом! Многие из моих партнеров и клиентов сейчас перестраивают бизнес таким же образом.

Что еще важнее: мировая финансовая система сейчас полностью глобальна и предоставляет огромное число возможностей для приумножения капитала. Как бы ни шли дела и какие бы препятствия ни возникали у вас на пути, если вы стратегически инвестируете достаточно долгое время, вы почти неизбежно станете богатым. Один доллар, вложенный в акции крупнейших американских корпораций (а это очень простая инвестиция, которая не требует серьезной компетенции или времени), через 25 лет с высокой вероятностью

превратится в 11 долларов. Сто долларов – в 1100. Десять тысяч – в 110 000! Да, 25 лет – это долгий срок, но вы же так и так планировали их как-то прожить, не правда ли? А теперь представим, что вы инвестируете все это время! Большинство моих клиентов и я сам инвестируем ежемесячно.

Современные финансы дают возможность предусмотреть и самый радикальный исход дела. Приведу личный пример. Если я уйду из жизни по любой причине (включая самоубийство), моя семья в течение пары месяцев получит от страховой компании компенсацию в один миллион долларов США. Эта страховка обходится мне чуть меньше 6000 долларов в год. При этом вложенные деньги не «сгорают» в страховой компании, а инвестируются в ценные бумаги. Через 15, 20 или 30 лет (у моего контракта нет срока давности) я могу забрать деньги назад с доходностью выше банковского депозита.

Онкология или серьезное заболевание, включая необходимость трансплантации органов? Страховка за четыре тысячи долларов в год покрывает мое лечение в лучших клиниках планеты (лично я предпочитаю Израиль) с лимитом в пять миллионов долларов. Если честно, мне сложно представить, как можно исчерпать этот лимит.

Я очень люблю недвижимость и считаю важным приобретать ее в разных странах. Что я не люблю, так это тратить время на выбор и оформление сделок, а также связывать капитал с одним объектом (здесь очень сложно предусмотреть

все риски, да и зависнуть в недвижимости деньги могут надолго). Поэтому я покупаю недвижимость через инструмент под названием REIT-фонды – в одной из глав я расскажу о нем подробно. Ни один из таких фондов не обанкротился с момента основания индустрии при президенте Эйзенхауэре, я являюсь законным совладельцем сотен объектов недвижимости в США и, главное, – могу продать свою долю частично или полностью в любой момент времени одним щелчком мыши. Удобно? Да, мне тоже так кажется.

Брокер, через которого я инвестирую в REIT (и многие другие инструменты), участвует в системе защиты от банкротства, схожей с системой страхования вкладов в России (ССВ). Лимит покрытия ССВ составляет один миллион четыреста тысяч рублей. Лимит покрытия моего брокера – полмиллиона долларов.

Я позволил себе подробно описать свой опыт не потому, что считаю, что он вам подходит. Это связанный комплекс решений, рожденный методом проб и ошибок для решения конкретных задач конкретной семьи. В вашем случае картина будет отличаться, потому что каждая ситуация уникальна и требует собственного рецепта. Но вся эта книга построена исключительно на практике. Конкретные примеры будут в каждой главе. Некоторые покажутся вам очень далекими, в некоторых вы узнаете себя.

С начала 2010 года мы с коллегами из Anderida Financial Group ежедневно консультируем клиентов по юридическим

и финансовым вопросам, связанным с накоплением и сохранением капитала. За эти годы только я провел более трех тысяч личных консультаций. Среди шестисот наших постоянных клиентов – три олимпийских чемпиона, звезды хоккея и футбола, известные предприниматели и блогеры. У каждого из них свой путь к богатству, личные ограничения и предпочтения. Кто-то уже располагает приличными деньгами, кто-то находится в самом начале пути. Каждый инвестиционный портфель индивидуален. Но всех наших клиентов объединяет осмысленное отношение к деньгам, смелость перед лицом будущего, ответственность перед близкими и, главное, – понимание того, что ключ к личному богатству находится исключительно в наших собственных руках.

Единственное, что отделяет вас от цели, – это методология. Многие предпочитают двигаться методом проб и ошибок, но правильная методология сэкономит вам драгоценное время, нервы и деньги. Зачем ошибаться, если можно сразу сделать все правильно? Задача этой книги – предоставить в ваше распоряжение классические западные методики накопления и сохранения богатства, отшлифованные десятилетиями практики работы в турбулентных условиях постсоветской действительности.

Разные ее части будут вам практически полезны в разной степени, так как все вы находитесь на индивидуальном этапе своего пути. Независимо от этапа вы найдете в ней полезные подсказки для решения конкретных задач. Попади подобная

книга мне в руки в начале нулевых, когда я начал зарабатывать первые приличные деньги, я бы избежал множества дорогостоящих глупостей и ошибок. К сожалению, тогда в России не было ни хороших книг, ни консультантов по личным финансам. У вас есть эта книга, а значит, вы сможете достичь своих целей гораздо быстрее!

Добро пожаловать!

Глава 1. Теория денежных потоков: от Наполеона Хилла к Роберту Кийосаки

«Думай и богатей»¹ Наполеона Хилла – по опросам, вторая книга на тему финансового успеха на книжной полке американского миллионера. Изданная в разгар Великой депрессии в США, она быстро стала классикой жанра мотивационной литературы и выдержала десятки переизданий.

Наполеон Хилл начинал свою карьеру как журналист и добился интервью у одного из богатейших людей своего времени – стального короля Эндрю Карнеги. Карнеги возбудил у Хилла жгучее любопытство утверждением о том, что есть всего лишь один простой секрет достижения успеха, но открыть его человек может только самостоятельно. Обычный человек издал бы интервью и продолжил заниматься своими делами. Наполеон Хилл не был обычным человеком и посвятил всю оставшуюся жизнь изучению феномена успеха, для постижения которого он, в частности, взял личные интервью более чем у 1000 представителей американской экономической и политической элиты, включая большинство бывших президентов США.

¹ Н. Хилл. *Думай и богатей*. М.: Эксмо, 2020.

По итогам исследования, он вывел теорию «денежных потоков», позволяющая сегодня нам точно диагностировать финансовый сценарий, по которому примерно с 20 лет развивается жизнь любого человека, и который, независимо от денег на банковском счете, приведет его к тому или иному закономерному исходу.

Потоков в модели мира Наполеона Хилла было два. «Восходящий поток» ведет к успеху и богатству (Хилл считал эти понятия частью одного целого). Человек может в данный момент испытывать любые сложности, но в итоге – он обязательно возьмет свое. «Нисходящий поток» ведет вниз к бедности и забвению. По нему живет большинство людей, даже если сейчас дела у них идут неплохо.

Делить людей на «победителей» и «неудачников» придумал не Хилл, но в его теории были три особенности: он впервые отметил, что двигаться вниз могут внешне вполне успешные люди, а наверх – внешне неблагополучные, настаивал на том, что разделить таким образом можно абсолютно всех, а не ярко выраженных представителей человеческого рода и, главное, – установил, что, для того чтобы быть частью «восходящего» потока, нужно совершать постоянные и верные действия, в то время как жизнь «на автопилоте» автоматически низвергает человека в «нисходящий поток».

Гарантированная бедность, к которой приводит неотредактированная жизнь обывателя, раньше никем не осознавалась так явно. Это был смелый вывод, бросающий вызов кон-

цепции всеобщего благоденствия, с обязательным домиком в пригороде в ипотеку и «Фордом Т», насаждавшийся в американском обществе. В благополучные для Америки 1920-е или период агрессивной борьбы за традиционные американские ценности в 1950-е Хилла могли не понять, но именно в период Великой депрессии читатель смог оценить эту и все остальные идеи книги по достоинству.

Через 60 лет другой американец японского происхождения и невнятной профессиональной ориентации (он успел к сорока годам побывать военным и гражданским летчиком, продавцом в компании Хегох и основателем нескольких бизнесов) много размышлял над идеей бедности и богатства. Тема настолько его захватила, что он разработал игру для проработки правильных финансовых привычек (тогда психологи уже изобрели слово «паттерн»), в которую никто не играл, и для ее рекламы издал мотивационную книгу про финансы, которую никто не читал.

Но Роберт Кийосаки обладал талантом креативного маркетолога и понял, что проблема не в контенте, а в подаче материала. Ведь со времен Хилла на свет появились тысячи других, плохих и хороших, книг в жанре, созданном Хиллом. Нужно было изменить шаблон. Так на свет появился вымышленный гавайский олигарх с мудрым подходом в жизни и богатству, а книга превратилась в автобиографию самого Кийосаки, где он противопоставил вымышленного персонажа, «богатого папу», своему реальному отцу из высоко-

го среднего класса. «Упаковка» книги-поучения в драматургическую форму с переживаниями, взлетами и падениями главных героев сделала ее интересной, а договоренности о первоначальной дистрибуции с крупнейшими MLM-сетями США, которые постоянно нуждались в средствах идеологической накачки своих сетевиков, – массово популярной.

Далее книгу «Богатый папа, бедный папа» и несколько десятков ее продолжений ждал заслуженный успех, и мир личных финансов разделился на эпоху «до» и «после» Кийосаки. Все, что написано о деньгах после середины 1990-х, носит на себе следы «Богатого папы». Моя книга не исключение.

Однако для нас важно то, что Роберт Кийосаки развил идеи «потоков» Хилла и поставил их в центр своей концепции «правильной» финансовой жизни. Но сценариев стало больше.

Мир Кийосаки прост и определяется категорией свободы. Финансовая свобода – это пассивный доход, достаточный для удовлетворения жизненных потребностей. Человек, вынужденный работать ради денег, – финансово несвободен, даже если он ведет внешне обеспеченную жизнь. Ведь источники его дохода – будь то карьера или бизнес – непостоянны, зависят от внешних факторов и, главное, исчерпаемы. Мало кто согласен много работать после 65 лет.

Первый сценарий – жизнь ради того, чтобы зарабатывать себе на хлеб – Кийосаки называет «крысиными бегами»: как

ни крутись, а расходы растут быстрее доходов по мере роста жизненного уровня. На определенном этапе мы начинаем зарабатывать меньше и меньше (падает трудоспособность). Сократить расходы от привычного уровня при этом невероятно сложно.

После выхода на пенсию у нас не остается средств на финансирование привычного образа жизни. Мы вынуждены существовать за счет нищенской государственной пенсии или «садиться на шею» детям. Это самый распространенный сценарий в странах, где принято инфантильно относиться к своему будущему.

Ловушка этого сценария в том, что он распространен и социально приемлем (никто не осудит за то, что вы «берете от жизни все» – в том числе за счет банковских кредитов). Для этого сценария характерны все внешние признаки богатства: дорогие машины, дома, путешествия. Просто бедность в будущем гарантирована, и часы тикают.

Второй сценарий Кийосаки – это жизнь по сценарию «комфорта». В нем человек своевременно осознает суровую реальность и начинает действовать для того, чтобы вырваться из «крысиных бегов», то есть сокращать пассивы и покупать активы, приносящие доход. Несмотря на то что трудоспособность снижается, а после выхода на пенсию исчезает совсем, мы заранее позаботились об источнике дополнительного пассивного дохода. Отход от дел и снижение доходов в этом сценарии влияют на «денежный поток» – активы на ка-

ком-то этапе придется продавать. Тем не менее цель – всегда жить на запланированном уровне достатка – соблюдается, и бедность носителям второго сценария не грозит. Напротив, мы наслаждаемся жизнью и не испытываем финансовых проблем. Дети не получают от нас большого наследства, но мы освободили их от необходимости содержать родителей. Этот сценарий характерен для западного среднего класса.

Третий сценарий Кийосаки – это сценарий «богатства». На определенном этапе жизни размер пассивного дохода становится так велик, что нашему бюджету уже все равно, работаем мы или нет. Мы продолжаем богатеть и после отхода от дел. Дети и внуки обеспечены наследством, формируется династия.

Здесь на каком-то этапе жизни происходит полная смена парадигмы, когда человек полностью обеспечен пассивным доходом и располагает свободными деньгами для того, чтобы искать все новые и новые возможности для увеличения дохода. Это игра другого порядка, и, для того чтобы выйти на этот уровень, требуется полностью перестроить мышление. Но результат стоит потраченных усилий.

Первая книга определила мое решение прервать банковскую карьеру и начать свой бизнес, а вторая подсказала, чем заниматься (выбор у финансистов, как правило, сильно ограничен, потому что они мало что умеют делать руками). Тем не менее я не мог согласиться ни с Хиллом, ни с Кийосаки, что все люди на планете ограничены столь примитивными

сценарными рамками. Наверняка, думал я, существует куча иных вариантов и исключений – ведь мы такие разные.

Основа работы консультанта в моей сфере – личный финансовый план. Это модель, которая научными методами рассчитывает финансовый сценарий жизни клиента, исходя из его текущих активов, доходов, трат, экономических индикаторов и финансовых целей. Единственный известный мне способ предсказать будущее научными методами. Иногда результаты шокируют, иногда разочаровывают, но почти всегда – далеки от тех радужных перспектив, которые мы рисуем себе в силу врожденного оптимизма или большого бюджета на мотивационные тренинги.

Я начал разрабатывать тестовые планы за полтора года до основания своей компании и продолжал еще года два, не веря в то, что Кийосаки прав. Но раз за разом я получал один из трех возможных вариантов: обычно сценарий бедности, реже – комфорта и совсем редко – богатства. Факты важнее мнений. Через два года я сдался и признал правоту старого американца. Вы можете быть упрямыми, как я, или сразу сделать правильные выводы: финансовая жизнь детерминирована, сценариев три, и, скорее всего, вы пока находитесь на первом, как и 85 процентов обитателей постсоветского пространства. Но осознание проблемы – это всегда первый шаг к ее решению.



Схема 1. Денежный поток бедных, среднего класса и богатых согласно Роберту Кийосаки

Бедные тратят все, что зарабатывают, средний класс может позволить себе кредиты, а богатые живут на пассивный доход от активов.

Как понять сценарий своего будущего

Сценарные «прыжки»

Эта история произошла со мной в самом начале независимой карьеры и во многом определила ее развитие. Полагаю, если бы ее не случилось, мы работали бы немного по-другому и с иными клиентами. Но события происходят именно тогда, когда должны.

Вадим пал жертвой маркетингового эксперимента в области «холодных звонков». «Звонарь» сидел в офисе и назначал встречи с потенциальными клиентами, а я носился как угорелый по Москве и области, набирая клиентскую базу. Это был небесполезный опыт, и он бы продолжался, если бы «звонарь» внезапно не растворился где-то на просторах родной Ивановской области. Когда вы начинаете бизнес, все средства хороши.

Как бы то ни было, мы встретились с Вадимом в кофейне на «Парке культуры» и разговорились. Его интересовала недорогая страховка жизни и наши инвестиционные продукты (в ту пору весьма слабо развитые). Он владел материалом едва ли не лучше меня и довольно быстро определился с тем, что ему нужно. После этого мы «съехали» на разговоры о жизни, и он стал рассказывать мне свою историю покорения Москвы и последующих поражений.

В 1993 году Вадиму было 26 лет, и он приехал в столи-

цу с долгами минус полторы тысячи долларов (они с партнером перегоняли немецкую машину в Челябинск, и у них ее угнали). Три или четыре года поиска себя в сфере продажи подержанных автомобилей и запчастей привели к созданию собственного автосервиса и затем двух автосалонов. Бизнес оказался устойчивым, успешно прошел все турбулентности 1990-х и к началу нулевых позволил владельцу вложить деньги во франшизу быстрого питания, IT-бизнес и кучу недвижимости в Москве и начать задумываться над отходом от дел.

Очень кстати на тот момент оказалось знакомство с финансовым консультантом из Швейцарии, который ввел его в мир интересных финансовых инструментов. Для операций с личным капиталом, который на пике достигал 20 миллионов долларов, был открыт счет в одном из швейцарских private banking, кроме того, начались регулярные инвестиции в зарубежную накопительную программу, целью которой было накопление еще пары миллионов к «пенсии», которую клиент запланировал на 45 лет. Будущее казалось безоблачным, а все финансовые цели – достижимыми. Вадим начинал чувствовать себя «почти олигархом» во всех смыслах этого слова. В стилистике времени он развелся и женился вторично.

Дух предпринимательства заставлял его открывать все новые бизнесы и лично включаться в главные проблемы существующих. Контроль за компаниями слабел, в дело вмешалась обычная для России корпоративная коррупция. Де-

нежные потоки слабели. Кризис 2008 года пробил в его империи существенную брешь, на латание которой пришлось потратить большую часть личных инвестиций. Проблемы случались и ранее, но на этот раз восстановления не происходило. Бизнесы рушились и оставляли владельца с долгами, но азарт и самолюбие не позволяли выходить из проектов вовремя.

В 2012 году очень кстати завершилась накопительная программа, которая действительно накопила владельцу круглый пенсионный капитал. Вадиму хватило на то, чтобы с облегчением расплатиться с последними долгами и попытаться «начать все сначала». Но времена изменились, да и энергия в 49 лет была уже не та, что прежде. На момент нашего знакомства из трех начатых проектов на плаву оставались два, но по основному – с японскими партнерами – назревало много вопросов. От прежней роскоши осталась прекрасная квартира на Арбате, в которой он и жил с женой и двумя дочерьми, и некоторая часть инвестиционного портфеля на счете в Швейцарии.

Вадим до сих пор является моим клиентом, и эта история публикуется с его согласия. С чем согласны и он, и я, так это с тем, что финансовый консультант периода «золотого века» должен был всеми силами препятствовать возвращению личных денег в деловой оборот. Продукты с большими сроками, ограничения на вывод средств, неснижаемые остатки, да и просто «разговоры по душам» могли бы сохранить его

благополучие или хотя бы его часть. Основные враги наших денег – мы сами.

Профессиональная жесткость вместо принципа «чего изволите» требует уверенности в себе. Спорить и переубеждать крупного клиента психологически трудно – гораздо проще идти у него на поводу, что и делает большинство финансистов. Я также пошел бы по этому пути, но знакомство и последующее дружеское общение с Вадимом заставило меня развернуться в сторону большей уверенности. Сначала дискутировать с клиентами было очень тяжело, но потом я понял, что так формируются более прочные деловые связи. Ну а через пару лет они стали благодарить меня за верные советы и приводить друзей.

Как выглядит финансовый крах?

Вам хочется узнать, как поживает Вадим сейчас? Дела идут хорошо. Ни в бизнесе, ни в инвестициях он не вернулся на уровень середины нулевых, но и там и там есть позитивная динамика, которая позволяет рассчитывать на безбедный отход от дел лет через семь-восемь. Вадим и его семья живут жизнью высокого среднего класса и имеют все шансы жить ею всегда. Они реализуют сценарий «комфорта», и их это вполне устраивает.

Но такой исход нетипичен. Вадим изначально был англоязычным, образованным и инвестиционно-грамотным человеком, и мне пришлось расти профессионально, чтобы удер-

жать его как клиента. Кроме того, жизнь очень вовремя научила его разделять личные деньги и деньги бизнеса. К сожалению, я видел множество более грустных примеров.

В 2016 году Москву сотрясли «ночи длинных ковшей». Власти города решили, что многочисленные торговые павильоны, построенные на законных основаниях вокруг станций московского метро, уродуют архитектуру города (так москвичи узнали, что у брежневско-андроповского стиля есть свои поклонники). Павильоны сносились одновременно, в режиме ночной спецоперации и без компенсаций для владельцев. Проблема заключалась в том, что город в свое время выдал разрешения на строительство этих павильонов или узаконил их постфактум. Для многих владельцев этот бизнес был единственным, что стало еще большей проблемой.

В течение пары месяцев после событий ко мне на консультацию попало пять или шесть жертв этой «зачистки». Это были люди с богатым опытом жизни и бизнеса в России. Тем не менее, пройдя огонь, воду и медные трубы, они больше не знали, что делать. Раз за разом рисовался один и тот же портрет: 50–65 лет, бизнесмен средней руки, второй или третий брак, как правило, более трех детей. Бизнес был их главным активом и источником дохода (в паре случаев они сами строили объекты, в большинстве – купили их как «надежную» инвестицию в Москве). Те, что победнее, владели одним павильоном, те что побогаче, – несколькими в разных

округах Москвы. Последние считали, что их бизнес хорошо диверсифицирован в силу того, что в прежние годы округа города и управляющие ими префектуры вели независимую политику в отношении бизнеса на своих территориях.

Большинство предпринимателей потеряло свыше половины своих активов и доходов. Только у двух были депозиты в банках, у двух других – жилая недвижимость на сдачу. Ни один не инвестировал в фондовый рынок. Стоимость содержания московской и загородной недвижимости у каждого превышала 200 000 рублей – они привыкли жить на широкую ногу. Только двое тратили в месяц менее миллиона рублей, остальные больше или гораздо больше. Успешный бизнесмен этого поколения обычно не хочет ни в чем себе отказывать – «ведь он этого заслуживает». Ни у одного никогда не было финансового или инвестиционного плана, никто не заглядывал в будущее дальше, чем на два-три года. В одном случае пассивные доходы перекрывали чуть менее половины от семейных расходов, в других были ничтожными или отсутствующими.

Они пришли на консультацию за чудом – планом финансовой независимости. Это чудо возможно, но нужны два ингредиента: время и деньги (время гораздо важнее). Если и того и другого достаточно, можно создать любой капитал. В нашем случае не хватало ни того ни другого. Никакие инвестиционные стратегии уже не могут выправить ситуацию, когда все деньги были в бизнесе, а бизнес рухнул перед пен-

сией. Следовало бы вернуться в прошлое и вдумчиво поговорить с ними «за жизнь» 10–15 лет назад, но такой возможностью я не располагал.

Несмотря на то что я описал эти случаи как похожие, они выглядят одинаково лишь на страницах данной книги. Вы должны понимать, что пострадавшие на самом деле были непохожи друг на друга – как непохожи друг на друга мы все. Разные люди, разная история, разный уровень образования, разные интересы. Кто-то транжирил деньги, кто-то пытался тратить их разумно, кто-то любил отдыхать в Италии, а кто-то в Ялте, кто-то предпочитал немецкие машины, кто-то – японские и так далее. Вы уже знаете про то, что люди живут по трем сценариям, но, собери я этих людей в одной комнате, вы ни за что на свете не догадались бы, что они все с большим внешним лоском несутся под откос «сценария бедности».

Этот коварный сценарий любит маскироваться под успех. Можно и не догадываться, что вы в нем, пока под внешними шоками или плавным воздействием возраста не станет слишком поздно.

Хотите определить, не находитесь ли в нем и вы? Давайте сделаем это!

Как понять сценарий своего будущего

Мы уже увидели, как выглядят сценарии «комфорта» и

«бедности». Мой друг Вадим и один из владельцев павильонов вовремя озаботились покупкой активов, которые способны приносить доход без участия владельца. Их стратегии были неидеальны, но и в том и в другом случае они перешагнули 50-летний рубеж, уже имея пассивный доход. Десять-пятнадцать лет обычно достаточно для того, чтобы «докрутить» финансовую стратегию и отойти от дел, ни о чем не волнуясь. В случае если инфляция или рыночные обстоятельства сделают этот доход недостаточным, они могут продать часть активов, и денег на поддержание привычного уровня жизни все равно хватит. Это стратегия «комфорта».

Оставшиеся владельцы торговых точек были настолько самонадеянны, что вкладывали деньги только в собственный бизнес. Ведь они все контролировали! Это позволяло им чувствовать себя прекрасно до момента, пока бизнес существовал. Будучи разрушен, он похоронил и их планы, и планы их близких на жизнь в достатке. Независимо от того, как ярко вы живете, если вы не удосуживаетесь постоянно скупать надежные активы, которые потом будут вас кормить, вы реализуете сценарий «бедности».

Предприниматели из приведенного примера хотя бы на определенном этапе своей жизни добились существенного делового успеха. Любой менеджер среднего звена с кредиткой и ипотекой – яркий представитель этого сценария. Просто он даже не пытается из него выбраться.

А как же тогда выглядит «богатство»? Позвольте познако-

мить вас сразу с тремя Сергеями – 40, 32 и 29 лет. Первый – владелец логистической компании. На протяжении четырнадцати лет он выстраивал аналогичный бизнес для двух российских олигархов среднего звена, и – вместе с командой – вывел компанию в тройку лидеров своего рынка. Потом он решил уйти в свободное плавание, и, успешно пройдя через гнев и сопротивление бывших работодателей в стиле «девятиностые лайт», создал свой бизнес, оборот которого в этом году должен превзойти планку в миллиард долларов.

Сергей всегда зарабатывал хорошо, поэтому мог позволить себе лучшее. Квартира на юго-западе Москвы в полэтажа, огромный дом на Киевском шоссе, экстремальный отдых в самых чудесных уголках планеты... Когда Сергей с женой реализовали свою давнюю мечту и купили виллу в Аликанте, казалось вполне логичным сразу купить еще один «мерседес» для поездок по Испании (так число принадлежащих семье машин выросло до шести).

Но Сергея всегда отличал развитый до уровня инстинктов здравый смысл и довольно редкое качество – позиция «осознанной некомпетентности». Грубо говоря, он никогда не считал себя самым умным ни в бизнесе, ни в личных деньгах. Книга Кийосаки стала для него откровением. С некоторыми перегибами (купить сразу шесть недостроенных однушек в Москве и поручить психологически неподготовленной «к истине» жене формировать пассивный доход, нельзя признать идеальным шагом), но активы стали быстро перетекать

в сторону пассивного дохода. Сейчас портфель растет каждый год на заранее установленную величину и управляется исключительно разумно. Через пять-семь лет потеря бизнеса по любой причине принесет моральный ущерб, но никак не скажется на уровне жизни семьи – он будет обеспечен до конца дней. Да, и сейчас у Сергея с женой осталось всего две машины. Они не чувствуют разницы.

Второй Сергей – «всего лишь айтишник», просто очень продвинутый. Я люблю представителей IT-индустрии, потому что они идеальные клиенты, которым не нужно ничего объяснять. Главное, чтобы личные финансы на каком-то этапе жизни попали в фокус их острого ума. Сергей все сделал сам: сам прочел Кийосаки, сам сделал финансовый план, сам прошел стадии отрицания, гнева, депрессии и принятия идеи, что бедность в нашей жизни гарантирована, а над богатством нужно много работать. После этого он сам выбрал себе удобную форму инвестирования (накопительная инвестпрограмма, позже мы поговорим о них гораздо подробнее), и даже сам выбрал компанию, в которой хочет открыть счет. Мне оставалось лишь все перепроверить и помочь с технической стороной процесса.

Не было бизнеса, сверхдоходов, взлетов и падений, просто понимание, что регулярная покупка ценных бумаг с высокой степенью вероятности даст эффект в виде накопления рассчитанного капитала к нужному сроку. Без всей этой предпринимательской или инвестиционной романтики. В итоге

мы имеем то, что запланировали, – капитал, который за семь лет вырос с нуля до пятизначной величины. Еще через пятнадцать-двадцать лет Сергей получит источник пассивного дохода в пять тысяч долларов США в месяц. Независимо от ситуации с карьерой и экономикой. Все очень просто, хотя и почти непреодолимо для каждого второго американца и четверых из пяти уроженцев бывшего СССР.

Наконец третий Сергей – футболист на пике карьеры. Специфика профессионального спорта в том, что карьера начинается и заканчивается довольно рано: в большинстве видов – до 35 лет. Спортсмены начинают заниматься в раннем детстве, выходят на «проектную мощность» около 20 лет и затем (если спорт высокооплачиваемый) зарабатывают все более и более приличные деньги в течение 10–15 лет. Дальше – пустота и сложный, часто мучительный поиск себя в сложной жизни, к которой их никто не готовил.

Можно остаться на административной или тренерской работе, но это узкий рынок, и большинство бывших чемпионов испытывает гигантские сложности в адаптации к реальности. Многие просто спиваются. Проблема усугубляется тем, что в то «золотое время» больших денег эти ребята молоды и незрелы. Вспомните себя в студенческие годы. Вспомнили? А теперь представьте, что у вас куча денег и вы обласканы вниманием публики и противоположного пола. Короче говоря, о разумном отношении к деньгам и накоплении на будущее эти ребята думают редко.

В Соединенных Штатах функцию помощи разумной организации финансовых вопросов сейчас часто берут на себя спортивные агенты. Их роль в жизни спортсмена очень велика, и, осознавая ответственность, они помогают молодому подопечному создать капитал на будущее из своих временных сверхдоходов. В России мы только что стартовали подобный проект, но раньше ничего подобного не было: агенты у спортсменов часто не менее финансово безграмотны, чем они сами. К счастью, Сергей увидел меня на одном популярном YouTube-канале и решил взять финансовую жизнь в свои руки.

По итогам совместной работы мы довольно серьезно перераспределили текущий портфель (у Сергея был портфель ценных бумаг в одном из госбанков), резко увеличили отчисления в инвестиции из гонораров, а также постепенно избавились от двух совершенно лишних квартир в Москве. Можно сказать, что мы не изменили стратегию (Сергей, как и многие спортсмены, инстинктивно предпринимал усилия для накопления на постспортивный этап своей жизни), а сильно ее улучшили и привязали к сроку окончания карьеры. Сейчас Сергей играет с уверенностью, что через 5–6 лет он будет иметь достаточный пассивный доход и – как следствие – достаточно времени для того, чтобы спокойно выбрать себе новое направление деятельности.

Почему я отношу эти три примера к сценарию «богатства»? Потому что составлял этим людям финансовые планы

и могу заглянуть в их будущее после окончания формирования капитала (это называется «период накопления»). Там активов будет достаточно не только для того, чтобы получать пассивный доход, но и для того, чтобы продолжать инвестировать и покупать новые активы. Несмотря на отсутствие дохода от активной деятельности.

Итак, водоразделом между «бедностью» и «комфортом» является наличие пассивного дохода после окончания карьеры. Иными словами, если в соответствии с инвестиционным планом у вас к «часу X» будет достаточно доходов, чтобы больше не работать, поздравляю, у вас есть план «комфорта». Если этот доход будет превышать необходимый уровень расходов – это уже план «богатства».

Итак, признаки того, что вы живете по сценарию бедности:

- нет проясненных финансовых целей (вы недостаточно планируете будущее);
- нет финансового и инвестиционного плана;
- вы тратите все, что зарабатываете;
- у вас есть значительные кредитные обязательства;
- ваш доход исходит из одного источника, который может иссякнуть, будь то работа или бизнес.

Признаки сценария «комфорта»:

- известны и понятны цели;
- есть финансовый и инвестиционный план;
- часть дохода регулярно направляется на инвестиции;

- кредиты незначительны или отсутствуют;
- источники дохода уже диверсифицированы или есть стратегия по их диверсификации.

Если уже сейчас ваш пассивный доход превышает ваши расходы или вы реализуете план по накоплению капитала, пассивный доход с которого превысит ваши расходы (то есть вы сможете инвестировать дальше), то поздравляю: вы уже находитесь в сценарии «богатства». К этому и нужно стремиться при выстраивании личной стратегии.

Пять простых способов корректировки финансового маршрута

Нужно ли тратить деньги на бренды?

По утрам на одной из площадей Лимассола я вижу одну и ту же картину – очередь в Starbucks и полупустую греческую кофейню. Цены в последней ниже, а кофе лучше, но толпа все равно идет на громкое имя.

Мы тратим огромную часть бюджета на переплату за услуги кого-то, кто нам более известен. Из трех возможных финансовых сценариев жизни – бедности, комфорта и богатства – большинство из нас оперирует сценарием бедности, а разница лишь в том, какую часть своего регулярного дохода мы осознанно сохраняем и инвестируем (и ответ «никакую» означает автоматический выбор бедности – зарплата или доходы от бизнеса будут не всегда).

Означает ли это, что во имя великой цели финансовой независимости нужно на много лет отказаться от чашки вкусного ароматного кофе в кафе в пользу кофемашины? Мы еще поговорим об этом подробнее в следующей главе, но думаю, что нет. Никто не может просидеть на диете полжизни. Когда у вас появится финансовая стратегия и все необходимые расчеты, вы убедитесь, что можно одновременно и

жить сегодняшним днем, и работать на будущее.

Для изменения финансового сценария не нужно кардинально менять жизнь – нужно просто модифицировать текущие привычки. И завтрашняя бедность превратится в комфорт. Принцип, одинаково работающий на улицах Лимассола, Киева, Москвы или Нью-Йорка.

Ловушки психологии бедности

Как пишет в своей книге «Думай и богатей» Наполеон Хилл, психология богатства нуждается в тщательном возвращении, в то время как психология бедности вырастает сама, как сорняк.

Есть три ее верных признака:

1. Избегание проблем, «поза страуса» по отношению к личным финансам. Какова самая дорогая денежная цель в жизни человека? Правильно, пенсионная, если взять калькулятор и посчитать, то получится, что все наши квартиры, коттеджи, яхты и прочие фантазии меркнут и блекнут по сравнению с тупой необходимостью обеспечить себя любимого достойной рентой в течение последних десяти-пятнадцати-двадцати лет жизни (можете прямо сейчас взять калькулятор и убедиться).

У вас есть пенсионный план, в который вы инвестируете ежемесячно не менее десяти процентов дохода? Если нет, то вы – в позе страуса.

2. Финансовая безграмотность. Создав четыре бизнеса

вместо двух, вы не диверсифицируете риски, вы их лишь увеличиваете. Кормилец семьи, не имеющий полиса страхования жизни, подвергает своих близких страшному риску (хотя, возможно, что он занят на работе, и поднять тревогу должна была его супруга). Отсутствие четкого финансового плана, выверенного профессионалом, означает, что вы живете по сценарию бедности. Возможно, не в данный момент, но после отхода от дел это будет верно на сто процентов.

3. «Бег за толпой», повторение чужих, пусть даже и популярных ошибок. Если друзья, соседи и коллеги делают нечто, это вовсе не значит, что они правы. Компания Apple принципиально никогда не копировала чужие технологии и по-прежнему остается законодателем мод на рынке мобильных устройств и высоких технологий. Компания «Газпром» не производит ничего инновационного и использует устаревшие технологии добычи и транспортировки газа, поэтому ее рыночная капитализация многократно упала после достижения своего исторического пика в 2008 году.

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.