

Глава 1

ИЛЛЮЗИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ВСЕЗНАНИЯ

Многие считают себя самыми грамотными в финансовых вопросах. Такие люди, как правило, мало понимают в личных финансах, хотя и считают себя компетентными. Да, у них есть свои парикмахеры и стоматологи, а если они хотят сделать операцию на сердце, то выбирают самого лучшего врача. Люди думают, что распоряжаются своими личными финансами правильно, не понимая, что это куда сложнее, чем лечение зубов или стрижка.

Сфера личных финансов и инвестиций — одна из наиболее сложных в мире. Здесь тесно переплетены и психология, и технический анализ, и фундаментальный анализ, и новостной анализ, и фактор неожиданности. Например, произошло извержение вулкана. Из-за выброшенного в атмосферу пепла авиакомпания перестали осуществлять перелеты, и их акции упали. Человек в это время купил их акции или задержался в стране, где отменили авиаперелеты, и остался без денег, не позаботившись заранее о страховке и финансовом резерве. Таких случаев много. Нет, я не призываю вас сразу же страховаться, но советую не переплачивать самим, когда возникшие проблемы можно решить с помощью страховых компаний. Простой пример: человек купил дешевую страховку, полетел в Испанию, и из-за жары и алкоголя у него случился сердечный приступ. Операция стоит 40 тысяч евро, но страховка покры-

вает только 30 тысяч. Его родственникам пришлось собрать не только оставшуюся сумму, но и дополнительную, чтобы покрыть счета на обслуживание в больнице, потому что каждый день в палате, где лежат сердечники, стоит немалых денег. Этого человека не просто не выпускали — он мог остаться без помощи и даже умереть. Другой пример: мои знакомые, к счастью, имевшие хорошую страховку во время поездки в Юго-Восточную Азию, столкнулись с иной проблемой — их ребенка укусил какой-то местный клещ. Начались проблемы, и ребенку на лечение срочно потребовалось 50 тысяч долларов. Страховка покрыла эти расходы. А если бы она оказалась стандартной? Зачем экономить копейки, чтобы потом ломать себе все планы?

Я не страховой агент и не призываю никого срочно страховаться — богатые и умные люди уже застрахованы от ушей до кончиков пальцев. Я призываю вас подумать и посчитать свои деньги. Если вы возьмете лист бумаги и ручку и пропишете бюджет, то все поймете. Если в итоге у вас окажется больше «плюсов» — это замечательно, если же «минусов» — это «запада». Именно поэтому **главное отличие богатых людей от бедных заключается не в психологии или умении считать, а в последовательности действий.**

Когда мы учились в школе, нам объясняли, что от перемены мест слагаемых сумма не меняется. В жизни же все меняется принципиально. Представьте себе советского человека. Ведь не только ваши родители, но и вы все большей частью вышли из СССР — потому что родители привыкли проецировать советское финансовое воспитание на своих детей и будут так делать еще много лет, пока те не вырастут. Это воспитание строится на понимании «заработной платы»: мы ее получаем, тратим и иногда берем кредит на отпуск, квартиру или машину, таким образом, занимая деньги у самих себя в будущем. **Богатые люди делают наоборот: они инвестируют деньги в будущее.**

Допустим, есть два человека, каждый из которых зарабатывает по 100 тысяч рублей. Первый тратит все и берет потреби-

тельские кредиты. Да, со временем он их закроет, но никаких резервов у него нет. Второй же инвестирует 15–20 % своего дохода — у него есть все шансы через 30 лет стать долларовым миллионером. Первый же подойдет к часу «икс» — в своем мастер-классе я его называю «бабушка приехала» или «торжественный выход на пенсию» — и получит лишь государственное пособие по старости. Прожить на него сложно: можно лишь заплатить за коммунальные услуги, купить хлеб, пару литров молока и... все. Одеться на такую пенсию невозможно, как и путешествовать, и получать нормальное медицинское обслуживание. Таких примеров масса: люди работали в правительстве и после выхода на пенсию продавали сначала одну квартиру, потом другую, затем свои машины, и в результате уровень их жизни падал ниже плинтуса. Потому что пенсионеры, как правило, не нужны даже своим детям — те пытаются от них все время что-то получить. Когда дети все получили, у них тут же пропадает время и желание общаться с родителями, не говоря уже о том, чтобы помогать. К сожалению, такова наша жизнь. **Люди должны заранее думать о будущем и позаботиться о себе сами.**

Немцы, да и все европейцы, утверждают следующее: «Молодость дана человеку на то, чтобы обеспечить старость». Чем ближе вы подходите к «торжественному выходу на пенсию», тем меньше у вас шансов и времени, чтобы заработать. И самое главное, в молодые годы вы меньше рискуете. В качестве примера можно взять женщину 59¹ лет, успешную и с хорошей зарплатой в 200 тысяч рублей. Через год она выходит на пенсию — угадайте, какова будет сумма? Не больше 20 тысяч рублей. Многие люди даже не понимают, что может с ними случиться, ссылаясь на несуществующие новые расчеты пенсионного фонда, баллы и прочее. Никто не задумывается о том, что пенсии у них фактически не будет. Им придется отказаться практически от всего, но осознают это слишком поздно.

¹ Ранее эта цифра была 54 года, не удивляйтесь, пенсионная реформа.

Год до пенсии — это слишком мало, поэтому возьмем период в 5 лет, когда человек еще достаточно здоров и молод. Чтобы он сумел сохранить прежний уровень жизни, ему нужно накопить какой-либо капитал. Форма его расчета достаточно проста: если ваши затраты равны, допустим, одному миллиону рублей в год и вы можете без риска инвестировать ваши деньги под 5 % годовых, например, в облигации, то за 5 лет вам необходимо сформировать капитал в размере 20 миллионов рублей. Если вы ставите себе такую задачу, то как легче ее выполнить: заработать эти 20 миллионов за 5 или за 25 лет? Конечно же, 20 миллионов легче заработать за 25 лет! Тут и сложный процент вступает в силу, и на кризисах можно хорошо заработать.

Всегда учитесь у тех, кто умнее, — даже у меня, финансового эксперта, управляющего активами, есть свой ментор. Опять же, у людей, которые имеют кураторов, финансовых советников или менторов, все получается существенно быстрее и эффективнее. В этом отношении я могу привести пример из спорта: если мастера спорта по определенным причинам переводят на какое-то время в команду перворазрядников, то за это время он опустится до их уровня. И наоборот: если перворазрядника поместить в команду мастеров, он улучшит свои навыки. Нет ни одного чемпиона мира, который добился бы такого результата без тренера (в нашем случае финансового советника, управляющего активами, ментора). Поэтому даже в финансовой сфере всегда ищите людей опытнее и умнее вас и не стесняйтесь задавать им вопросы. Учиться можно и нужно всю жизнь — я сам именно это и делаю: изучаю инвестиции с 1989 года, а активными инвестициями занимаюсь с 1991 года.

Люди не задумываются о пенсии во многом потому, что самостоятельно занимаются своими финансами. Они думают, что так могут достигнуть таких же результатов, как и у экспертов в сфере инвестиций. Это в корне неверный путь. Чаще всего люди ошибочно переносят свои успехи в личной жизни и на работе в сферу инвестиций.

Однажды ко мне пришел генеральный директор, весьма успешный человек, и попросил помочь ему заработать на бирже со стартового капитала 200 тысяч долларов. Через какое-то время с моей помощью он увеличил капитал до 1,2 миллиона долларов. Существует термин «инвестиционная оговорка», который гласит: «Историческая доходность (в прошлом) не подразумевает аналогичной доходности в будущем». Если я когда-то заработал своим клиентам 500 % годовых, как, например, в 2009 году, это не значит, что завтра или в следующем году я заработаю своим клиентам столько же. Поэтому я никому не обещаю за год в шесть раз увеличить стартовый капитал, хотя в 2009 году это было возможно. Тот человек меня поблагодарил за помощь, однако заявил, что я неправильно торгую. По его мнению, я должен был покупать в самом низу, на уровне Low, а я сделал это выше, и продавать надо было на уровне High — я же продал чуть ниже. Я ответил ему, что все понимаю, но раз он теперь опытный человек, то сможет справиться сам. Затем тактично отправил его заниматься своими делами. Через полгода он мне позвонил — оказалось, что от заработанной суммы 1,2 миллиона долларов у него осталось всего 200 тысяч. Человек всего за шесть месяцев потерял миллион из-за своей самоуверенности!

Обычные люди, не бизнесмены и не эксперты, мало чем от него отличаются. Они думают, что знание таблицы умножения или высшее образование помогут им справиться со своими финансами и стать долларовыми миллионерами без чьей-либо помощи. Когда-нибудь. Увы, с высокой долей вероятности у них это не получится, потому что, во-первых, они для этого ничего не делают и, во-вторых, ждут подходящего времени так долго, что наступает пенсия, а время инвестиций уже упущено. Тогда они надевают на себя маску жертвы и начинают винить империалистов, коммунистов, американцев, президентов, инопланетян — всех, кроме себя.

В этом и заключается разница между людьми, подходящими к моменту «икс» небогатыми, и теми, кто грамотно, планомерно создал свой капитал. Богатые люди берут ответственность

на себя. Богатые люди планируют. Богатые люди инвестируют. Инвестиции — это вложение денег с целью их увеличения. Инвестируя, человек принимает ответственность за свои инвестиционные решения на себя, потому что любое решение, связанное с деньгами, называется «инвестиционным».

Я решил написать свою книгу, вложил в это собственные средства — и это тоже инвестиционное решение, по большому счету, благотворительный проект, который если и не окупится, то непременно поможет мне оставить свой след в истории. И может быть, кто-то, прочитав мою книгу, увидит в ней себя и сделает определенные выводы.

Личным финансам не учат в школе и институте. Учась самостоятельно, я оставил на рынке миллионы, десятки миллионов, сотни миллионов рублей. Хорошо, что заработал все же больше и баланс положительный. Если вы не хотите самостоятельно пройти мой почти 30-летний путь, а желаете намного быстрее стать финансово независимым и богатым — вы знаете, что делать. Вы уже это делаете. Дочитайте книгу до конца.