

Глава 2. Кто я? Где я?

Я уверен, что вам очень хочется побыстрее начать действовать, но перед тем, как приступить к важному делу, которым вы собираетесь заниматься на протяжении о-о-очень длительного времени, стоит присесть, взять лист бумаги и проанализировать вашу текущую ситуацию:

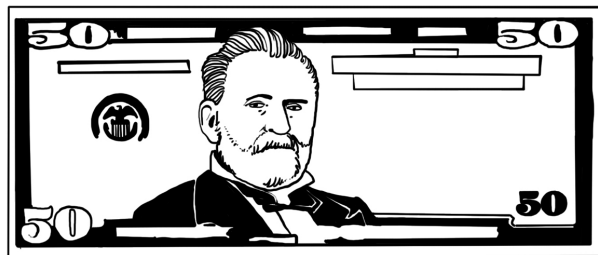
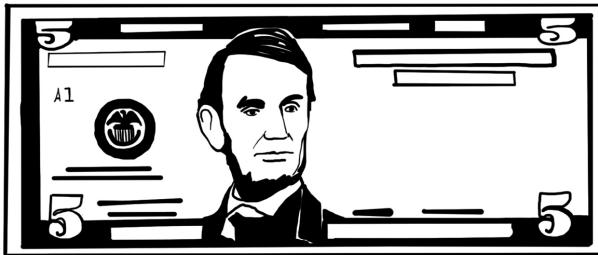
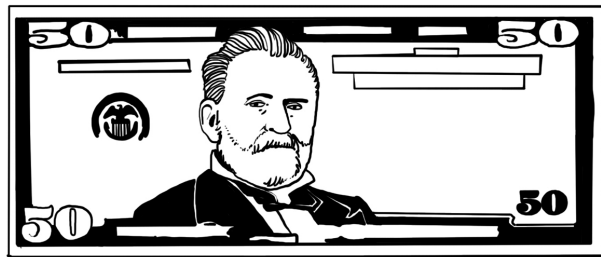
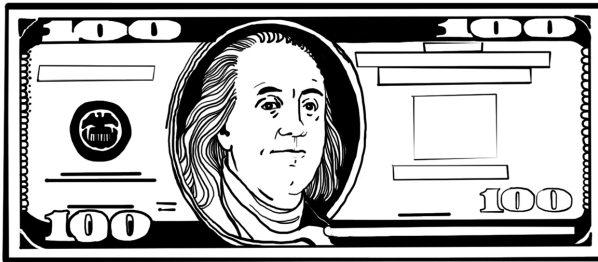
- что вы сегодня представляете собой в финансовом плане?
- сколько вы стоите?
- каковы ваши финансовые возможности?

Ответить на все эти вопросы не так сложно, как может показаться. Я объясню вам ниже, как это сделать, не затрачивая очень много времени.

Шаг 1. Сколько я стою?

На это вопрос вы ответите после того, как заполните несложную таблицу, в которую внесете все данные о том, что у вас есть (ваши активы), и все, что вы должны отдать (ваши долги).

Надеюсь, что заполнение этой таблицы не составит большого труда для вас. Вполне возможно, что у вас есть только один или два актива — это не страшно. Основная наша цель при заполнении данной таблицы — ответить на вопрос «Кто я?» («Сколько я стою?»), получить реальные цифры, чтобы обдумать ситуацию.

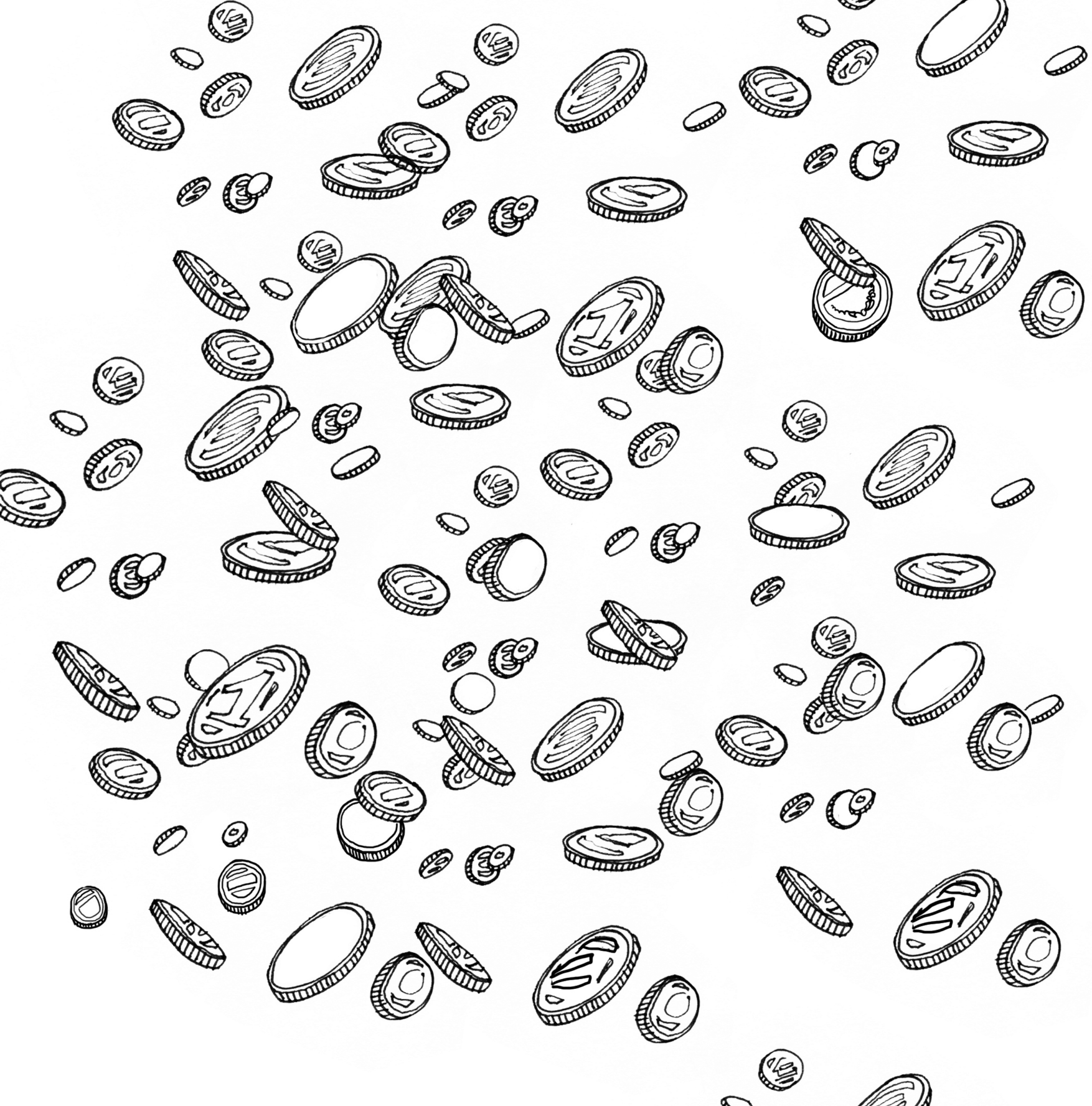


Активы	Стоимость (в рублях или долларах)
Наличные «под плинтусом»	
Счет в банке	
Страховая компания (накопительное страхование)	
Недвижимость, сдаваемая в аренду	
Бизнес	
Акции, облигации	
ПИФы	
Пенсионный фонд	
Фонд «Миллион для моего ребенка»	

Другие активы, необходимые для жизни	
Квартира, в которой живете	
Автомобиль	
Дача	
Другие	
<i>Всего активов</i>	

Пассивы	Сумма
Банковский кредит	
Займ у друзей или родственников	
Другие	
<i>Всего пассивов</i>	

Небольшое пояснение по терминам. Иногда некоторые люди думают, что Активы — это то же самое, что и Доход. Это не так... Активы — это то, что у вас есть на данный момент.



Я думаю, небольшой пример все объяснит. После получения дохода 100 руб. вы 80 руб. расходуете на свои текущие нужды (еда, одежда, коммунальные платежи и т. д.), а 20 руб. кладете на депозитный счет в банке. Таким образом, 20 рублей становятся вашим активом, имеющим название *Счет в банке*.

Точно так же из неизрасходованного дохода создаются и другие активы — *Страховая компания, Недвижимость, Бизнес* и т. д.

После начала практических действий по созданию миллиона для ребенка вы каждый год будете с удовлетворением наблюдать, как эта таблица наполняется цифрами (читай — деньгами).

Небольшие пояснения по заполнению.

- Постарайтесь включить в таблицу все активы, которые у вас есть. Не забудьте о домике в деревне или о старом гараже в небольшом сибирском городке...
- Особое внимание уделите активам в верхней части таблицы — до «Других активов, необходимых для жизни». Это те активы, которые должны приносить доход и которые в будущем, при выходе на пенсию, будут давать вам пассивный доход.
- Особой строкой я выделил актив под названием «Фонд „Миллион для моего ребенка“». По всей видимости, у вас он пока пустой, но с каждым годом этот актив будет расти, приближая вас и вашего ребенка к заветному миллиону.
- Просуммируйте все свои активы и внесите итоговую сумму в ячейку *Всего активов*.
- Заполните раздел *Пассивы*. В ячейки внесите те суммы, которые вы должны погасить, то есть остатки ваших долгов, а не всю сумму кредита или займа.
- Просуммируйте все свои пассивы и внесите итоговую сумму в ячейку *Всего пассивов*.

Вот, практически, и все — мы подошли к этапу, позволяющему вам получить ответы на поставленные вопросы — «Кто я?» («Сколько я стою?»).

Вычтите из суммы ваших активов сумму ваших пассивов. Это и есть «ваша реальная стоимость» на данный момент. Для чего мы так детально все расписываем? Не пора ли приступить к действиям? Возможно, у вас возникнут эти вопросы, поэтому я сразу отвечу на них.



Мы делаем это для того, чтобы понимать и видеть то место, с которого мы начинаем *наш путь к миллиону долларов*. По мере выполнения реальных действий вы должны каждый год возвращаться к предыдущему периоду и следить за теми позициями, которые у вас меняются. Это называется план-факторным анализом — сравнение плана и факта. Об этом поговорим чуть позже.

Чтобы вам было проще понять, как строить отчет об активах и пассивах, я покажу вам пример своего отчета. Все цифры в нем условные и примерно отражают порядок цен на отдельные объекты активов, кроме одной — в ячейке *Фонд Алисии* стоит реальная сумма.

Активы	Стоимость (в долларах)
Наличные «под плинтусом»	3000
Счета в банках	30 000
Страховая компания (накопительное страхование)	52 000
Недвижимость, сдаваемая в аренду	50 000
Бизнес	200 000
Акции, облигации	44 000
ПИФы	25 000
Фонд Алисии	15 580
Другие активы, необходимые для жизни	
Квартира, в которой живете	100 000
Автомобиль	30 000
Дача	40 000
Другие	
<i>Всего активов</i>	<i>589 580</i>



Пассивы	Сумма
Банковский кредит	35 000
Займ у друзей или родственников	
Другие	
<i>Всего пассивов</i>	<i>35 000</i>

Результат вычисления моей стоимости по данному отчету (Активы – Пассивы) = 554 580 долларов.

Но самый важный результат этого отчета для меня — это постоянно растущий фонд моей дочери Алисии.

Это — первый шаг по позиционированию себя.

Шаг 2. Определение суммы, которую вы будете регулярно инвестировать в фонд «Миллион долларов для моего ребенка»

Вам нужно ответить на следующие вопросы:

- Какую сумму я буду инвестировать?
- С какой регулярностью?

Для того чтобы это понять, вы должны оценить свои регулярные ежемесячные и ежегодные доходы и расходы. Это довольно сложное и трудоемкое занятие, если вы на данном этапе не знаете, сколько вы получаете и сколько тратите. Настоятельно рекомендую вам заняться таким учетом, поскольку четкое понимание вашей реальной финансовой ситуации полезно в принципе, а не только при создании фонда для ребенка.

Но мы с вами приступим к реализации плана «Миллион для моего ребенка», не дожидаясь результатов учета и анализа ваших доходов и расходов. Ниже я покажу вам



несколько вариантов инвестирования для различные сумм, которые можно вкладывать, начиная с минимальной — всего 30 долларов в месяц.

Несколько простых рекомендаций до того, как вы приступите к реализации вашего плана.

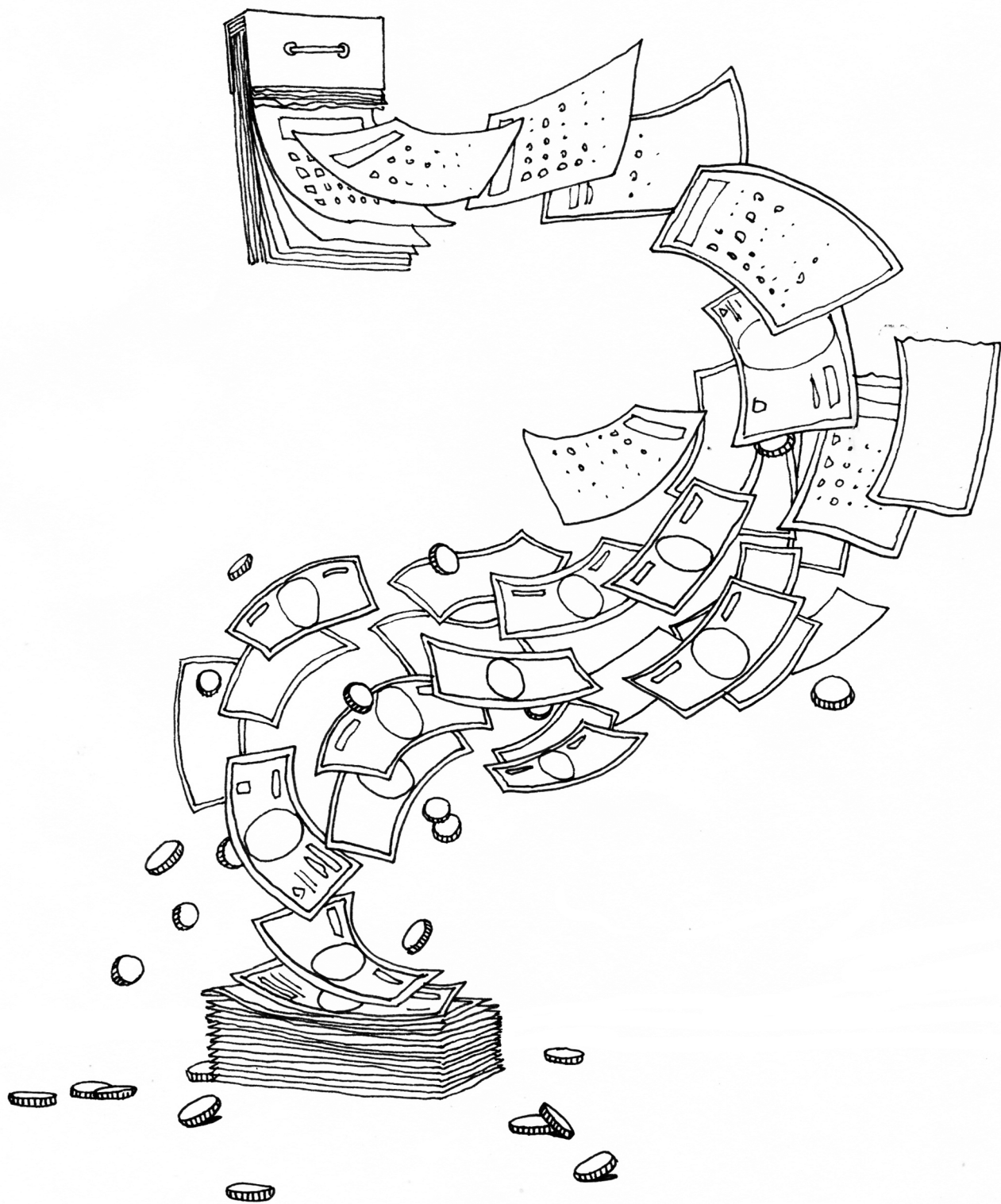
- Если у вас есть дорогие потребительские кредиты, постарайтесь их погасить как можно быстрее. В результате у вас высвободятся дополнительные средства (которые вы сейчас платите банку вместо того, чтобы платить своему ребенку), чтобы придать ускорение вашему плану.
- Не игнорируйте учет своих доходов-расходов и активов-пассивов — эта информация будет очень полезна для вас. Так, например, мой хороший знакомый, проанализировав свои доходы и расходы, сделал для себя очень важный вывод: ему нет смысла анализировать свои текущие расходы, поскольку они составляют всего 10% от его доходов. И я с ним полностью согласен...

Далее я хочу вам показать простые расчеты — сколько нужно инвестировать (ежемесячно или ежегодно), чтобы накопить 1 000 000 долларов для своего ребенка через определенное время. Глядя на эти вычисления, вы можете прикинуть, сколько вы готовы сегодня инвестировать и через какое время вы сможете подарить миллион своему ребенку.

Расчет очень прост. В предыдущей главе «Начальный план создания миллиона» я показал вам пример такого расчета и такого плана.

Я не сомневаюсь, что у вас есть возможности для инвестирования суммы большей, чем 30 долларов (1000 рублей) в месяц, и в таком случае вы сможете порадовать своего ребенка гораздо раньше, чем через 52 года. Но я настоятельно прошу вас правильно оценивать свои силы и не пытаться накопить миллион за 10 лет.

Для успешной реализации вашего плана важно учитывать две основные составляющие — *время* и *дисциплину*. Эти факторы позволят вам воспользоваться самой эффективной стратегией инвестирования — стратегией усреднения (подробнее об этой стратегии — в главе 4) и получить среднерыночный доход по своим инвестициям. Итак, к расчетам.



Принимаемые для расчетов условия

1. Определенная вами сумма инвестируется в фонды ежегодно, а не ежемесячно. При этом в таблице указана ежемесячная ее часть.

Это сделано по следующим причинам:

- инвестировать один раз в год технически проще и менее затратно, чем делать это каждый месяц;
 - большинству людей необходимо откладывать деньги ежемесячно, а не ежегодно, так как у многих к концу года кошелек остается пустым. Как и куда откладывать — об этом я расскажу далее, в главе 4, посвященной механизмам инвестирования.
2. Инвестируемая ежемесячно сумма — от 30 до 1000 долларов*.
3. Среднегодовой доход инвестиций — 8 и 10%.
4. Хотя в своем плане я брал для расчета доход на уровне 10% в год, здесь я хочу немного понизить планку — если доход будет выше 8% в год, пусть это будет приятным сюрпризом и для вас, и для вашего ребенка. В таблице показаны два варианта доходности — 8 и 10% годовых.

Ниже — итоговая таблица. Изучайте и примеряйте варианты к себе.

Ежемесячная инвестируемая сумма (\$)	Через сколько лет вы подарите ребенку 1 000 000 долларов?	
	При 8% годовых	При 10% годовых
30	70	59
50	63	53
100	54	46

* Если вам необходимо сделать расчеты для больших сумм инвестиций, напишите мне на почту info@lkapital.ru с темой «Миллион для ребенка», и я с удовольствием сделаю это для вас.



200	45	39
300	40	35
500	34	29
750	29	26
1000	26	23

Если вам кажется, что ждать до миллиона слишком долго (от 23 до 70 лет), следующая таблица показывает, что любые ваши усилия не пропадут даром — даже если вы не сможете накопить 1 000 000 долларов, вы сможете подарить ребенку к совершеннолетию реальный капитал, а не большую плюшевую игрушку.

В этой таблице показано, какую сумму вы сможете накопить за 17 лет, скажем, к совершеннолетию ребенка.

Ежемесячная инвестируемая сумма (\$)	Сколько денег вы накопите за 17 лет — к совершеннолетию ребенка?	
	При 8% годовых	При 10% годовых
30	13 100	16 056
50	21 870	26 760
100	43 700	53 519
200	87 500	107 000
300	131 200	160 500
500	218 700	267 500
750	328 000	401 500
1000	437 500	535 000

