

Владимир Савенок

Как составить личный финансовый план и как его реализовать



[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Оглавление

От автора.....	8
I. Как взять свои деньги под контроль	15
1.1. Финансовое планирование — путь к финансовой независимости.....	15
1.2. Личные финансовые отчеты	23
Активы и пассивы: что у меня есть и кому я должен	25
Практикум: составление личного финансового отчета	28
И еще немного о пассивах	32
Доходы и расходы	40
Шаг 1. Определите статьи доходов и расходов.....	42
Шаг 2. Запишите все ваши доходы и расходы	45
Шаг 3. Поставьте цели и сформируйте бюджет	53
1.3. Время и капитализация — две составляющие для создания личного капитала	65
Как превратить \$1000 в \$1 000 000, или Как сделать вашего ребенка богаче, чем вы были когда-либо?	68
Капитализация работает не только в одну сторону	73
II. Как построить личный финансовый план	80
2.1. Для чего нужен личный финансовый план	80
2.2. Этапы построения личного финансового плана	81
Первый этап: постановка целей	82
Второй этап: построение и анализ личной финансовой отчетности	87
Третий этап: корректировка целей.....	88
Четвертый этап: определение путей достижения целей (план инвестирования)	91
2.3. План накопления на будущее детей	96

2.4. Управление инвестиционными рисками	105
Рыночный риск.....	106
Валютный риск	115
Консервативное инвестирование	118
Агрессивное инвестирование	120
Финансовые инструменты и их риски.....	126
2.5. Вопросы для построения личного финансового плана	129
2.6. План финансовой защиты — основа финансового плана.....	134
Резервный фонд	146
2.7. Как оценить надежность компании, которой вы доверяете деньги	151
Критерий № 1: рейтинг компании (банка).....	151
Критерий № 2: структура активов	155
Критерий № 3: основные учредители	157
Критерий № 4: финансовая отчетность	159
2.8. Как выбрать финансового консультанта.....	163
Что должен уметь финансовый консультант?	165
III. Как реализовать личный финансовый план.....	168
3.1. Инвестиционные инструменты.....	168
Как выбрать банк для вложения денег	169
Страховые компании.....	174
Фондовый рынок и ценные бумаги	185
Способы инвестирования за рубежом	240
Защита капитала	248
3.2. Несколько слов о самой эффективной стратегии инвестирования.....	251
Заключение	255
Благодарность	261
Об авторе.....	262

I. Как взять свои деньги под контроль

Начало управления своими деньгами — всегда самый важный момент... Впрочем, как начало чего-то нового вообще. Простые вещи и простые советы, которые вы прочтете в этой части, на самом деле очень эффективны, если не просто прочесть книгу, а сделать то, что здесь написано.

В этом разделе я расскажу вам о том, с чего начинается управление своими деньгами, в частности, как построить и анализировать свои финансовые отчеты.

1.1. Финансовое планирование — путь к финансовой независимости

Деньги без хозяина — черепки.

Русская пословица

Однажды я встретил у входа в подъезд своего соседа Николая. Я знаю, что у него семья — жена и ребенок, что зарабатывает он немного и еле сводит концы с концами.

— Как дела?

— Неважнецки. Не знаю, как дотянуть до зарплаты.

— А если бы ты получал в пять раз больше, как наш сосед Петя, решил бы все свои проблемы?

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

— Конечно! И не только свои, еще бы и родственникам помог.

В тот же день я встретил и соседа Петю, который живет этажом выше. У него тоже семья из трех человек, но заработок в пять раз больше, чем у Николая. Первое, что сказал мне Петя при встрече:

— Как жить-то тяжело. Денег не хватает катастрофически. Не знаю, как дотянуть до следующего месяца.

— А представляешь, как живет Николай со своей зарплатой, в пять раз меньшей, чем у тебя? — спросил я его.

— Честно говоря, не представляю, — ответил Петр.

Если человек не контролирует свои денежные потоки, финансовые проблемы будут преследовать его независимо от уровня доходов. Если вы считаете, что сможете с увеличением ваших доходов в два, три или десять раз разрешить финансовые проблемы, то глубоко заблуждаетесь. Вы не только их не решите, но, возможно, даже усугубите, потому что при больших доходах люди склонны брать на себя большие обязательства и соответственно риски.

Почему финансовые проблемы возникают у людей с разным достатком?

Те, у кого доходы очень велики, позволяют себе не думать о своих расходах, не управлять своими денежными потоками. Деньги бесконтрольно приходят, уходят, снова приходят.

Большинство же постоянно задает себе вопрос *«Где взять деньги? Как дожить до зарплаты?»*. Но и те и другие на определенном этапе понимают, что деньги надо контролировать, и тут не обойтись без финансового планирования.

Финансовое планирование необходимо каждому человеку и каждой семье, потому что отсутствие личного плана, даже самого элементарного, — это огромный риск.

Для тех, у кого в настоящее время нет проблем с деньгами, это риск однажды потерять все и спуститься на гораздо более низкий уровень жизни. Не так страшно, если это произойдет в 30–40 лет. А если в 50–60? В таком возрасте не каждый сможет вернуть прежний уровень благосостояния.

Для тех, у кого проблемы с деньгами возникают постоянно, это риск скатиться от *бедной жизни* к *убогой*.

Но все решается очень просто! Надо только исключить риски с помощью простейшего финансового планирования.

Когда я работал в коммерческом банке, обедать, как и все сотрудники, ходил в буфет. Как правило, мне приходилось с подносом еды 15–20 минут стоять в очереди к кассе. Однажды я пришел в буфет, увидел, что очереди нет, и спросил у буфетчицы, что случилось.

— Так ведь конец месяца, у людей денег нет. Все перешли на бутерброды, — ответила она.

Тогда я стал обращать внимание на то, когда в буфете большие очереди, а когда их нет. Оказалось, что в дни аванса и получки очередь в буфете была огромной, причем люди, в основном женщины, приходили в буфет за полчаса до обеда, чтобы в перерыв успеть пробежать по магазинам. Накануне выдачи зарплаты буфет был почти пуст.

Думаете, все эти люди знают что-нибудь о финансовом планировании или инвестировании? Уверен, что они даже не слышали об этом.

Мужчина приходит к окулисту:
«Доктор, у меня проблемы со зрением».
Доктор: «А что случилось?»
Пациент: «Я зарабатываю много денег,
но я их не вижу!»

Анекдот

Помните, как в «Золотом теленке» Остап Бендер поинтересовался у Шуры Балаганова, сколько ему нужно денег для счастья, и получил очень точный ответ: 6400 рублей?

Я прошу вас ответить на тот же вопрос: *сколько вам нужно денег для полного счастья?*

Когда я задаю этот вопрос на своих семинарах, то слышу в ответ самые разные суммы: \$1 000 000, \$100 000 000 и т. д. Но многие вообще не могут определиться, сколько им нужно.

На следующий вопрос: «Что вы будете делать с этими деньгами?» — участники семинаров отвечают почти всегда одинаково: «Вот для этого мы и пришли: чтобы вы нам рассказали, что с ними делать».

Вы ответили? Видите, Шура Балаганов был более дальновидным и системно мыслящим человеком, хотя это ему не помогло. Между тем ответ совсем несложный. Он выражен одной цифрой в вашем финансовом плане, если, конечно, он у вас имеется. Именно личный финансовый план позволяет определить, причем достаточно точно, сколько денег вам нужно для счастья.

Предположим, вы выиграли в лотерею \$500 000. Значительная сумма для многих людей. Как вы ею распорядитесь?

Не откладывайте на потом — сядьте с листом бумаги и разложите эти \$500 000 (см. *табл. 1*).

Возможно, вы немного переусердствовали — выигрыш всего \$500 000, а не \$1 000 000. Хотя при распределении миллиона вы наверняка столкнулись бы с теми же проблемами. Не кажется ли вам, что сумма \$500 000 не такая уж и большая? Я пришел к тому же выводу, когда попробовал впервые распределить ее по активам.

А теперь давайте взглянем, каким рискам подвергаются люди, относящиеся к разным секторам «Квадранта денежного потока» Роберта Кийосаки*.

* Подробнее об этом см.: Кийосаки Р., Лектер Ш. Квадрант денежного потока: Руководство богатого папы по приобретению финансовой свободы. Минск, 2007. *Прим. ред.*

Табл. 1. Распределение выигрыша \$500 000

Статьи расходов	Инвестируемая сумма
1. Покупка квартиры	
2. Депозит в банке	
3. Страховая компания	
4. Шуба	
5. ПИФ	
6. Мебель	
7. Автомобиль	
8. Акции	
9. Облигации	
10. Отдых на море	
11. Форекс	
12. Бизнес	
13. Лас-Вегас	
ВСЕГО	

По способу зарабатывания денег всех людей можно условно разделить на четыре группы:

- *наемные работники*. Те, кто получает заработную плату, установленную кем-то другим. Этим людям в большей мере необходимо оценивать свои возможности. Они вряд ли могут заработать миллион и рассчитывать на определенный прогнозируемый уровень пенсии;
- *предприниматели*. Те, чей заработок зависит только от них самих. Чем больше они работают, тем больше получают. Если они не работают, денежный приток прекращается. К этой группе относятся, например, частные врачи, юристы и т. д.;
- *бизнесмены*. Те, кто создал свой бизнес, который приносит им постоянный доход. Им необязательно сидеть

на рабочем месте целый день. Если на предприятии есть опытный управляющий, они могут уехать на полгода и возвращаться ненадолго только для того, чтобы проконтролировать, как идут дела. При этом они постоянно получают доход из прибыли, которую приносит их бизнес;

- *инвесторы*. Те, кто получает доход от инвестирования своих средств. Они покупают и продают целые предприятия. Они создают компании, развивают их, а затем продают. Они заставляют деньги работать на них. Яркий пример инвестора — главный герой фильма «Красотка». Помните, что он делал? Он покупал большой бизнес (завод, компанию и т. д.), разбивал ее на несколько более мелких компаний и распродал их. Для того чтобы купить крупную компанию, он брал кредит в банке на сумму \$1 000 000 000, а через шесть месяцев, распродав мелкие компании, получал вдвое больше. Все очень просто.

К какой группе относитесь вы? Ни в коем случае не хочу вас обидеть или поучить жизни. У каждого человека свой характер. Многие умнейшие и талантливейшие люди живут на мизерную зарплату только потому, что не могут и не хотят заниматься бизнесом. Другие же не представляют себе, как можно работать на кого-то, а не на себя.

Но будь вы бизнесмен или наемный работник, если у вас нет элементарного финансового плана, вас ждут большие проблемы. Мне возразят: но ведь многие живут без финансового плана, и у них не возникает никаких проблем. Однако это лишь означает, что у таких людей либо есть план, но они его так не называют, либо они пока просто не столкнулись с финансовыми трудностями, которые обязательно настигнут их в будущем.

Каким рискам подвержены разные группы людей?

- *Самые большие риски у наемных работников.* Наемного работника могут уволить, сократить или не платить ему заработную плату. Наконец, он может заболеть и потерять работу. Что делать в таком случае? Как жить дальше? Чтобы избежать подобных проблем, нужно заранее, пока вы здоровы, работаете и у вас есть доходы, подумать о том, куда направить и как проконтролировать денежные потоки.
- *У предпринимателей риск меньше, потому что они не зависят от хозяина.* Но, как и в первом случае, заработок представителей этой группы зависит от их здоровья и возможности работать. Предприниматели, у вас есть финансовый запас на шесть–девять месяцев? Вы можете отойти от дел на этот срок? Если да, то вас можно поздравить: вы стараетесь защитить себя и своих близких. Если нет, то вы находитесь в группе риска.
- *Бизнесмены и инвесторы рискуют своим капиталом.* Финансовый план нужен им для того, чтобы распределить ресурсы и риски, а также защитить близких. К сожалению, зачастую жажда денег мешает бизнесменам мыслить рационально. Их не устраивают 5–6% годовых. Они хотят получать 100% на вложенный капитал. В связи с этим некоторые вкладывают в бизнес 100% собственных средств и рискуют всеми своими деньгами. Они почему-то считают, что проблем у них быть не может. Их не волнуют пенсия и страховка.

Но возникает вопрос: почему у *каждого* западного бизнесмена есть пенсионный план? Почему у *каждого* бизнесмена,

будь то президент компании Intel или владелец мелкого бизнеса, имеется полис страхования жизни?

Ниже приводится примерная схема того, как миллионеры распределяют свой капитал по разным активам и соответственно свои инвестиционные риски:

20% — ценные бумаги и инвестиционные фонды;

25% — пенсионные планы;

20% — недвижимость;

20% — бизнес;

15% — другие активы, в том числе банки.

Уважаемые бизнесмены, заметьте, что доля капитала в бизнесе составляет 20%, а не 100%. Хотя бизнес является наиболее привлекательным и доходным активом, в то же время это и в России, и в США, и в других странах мира самый высокорисковый актив. Именно по этой причине риски следует распределять, а не пытаться заработать все деньги, инвестируя их агрессивно.

Меня очень радует тот факт, что в последние два-три года многие российские бизнесмены изменили свое отношение к инвестированию и считают необходимым выводить часть капитала из бизнеса и вкладывать его в другие инвестиционные инструменты. Были случаи, когда ко мне приходили клиенты, которые доставали экземпляр моей книги, открывали эту страницу и говорили: «Сделайте так, чтобы мой капитал был инвестирован так, как у этих миллионеров».

Еще раз повторю: ваши финансовые риски будут полностью застрахованы в том случае, если у вас будет ваш личный финансовый план (ЛФП), учитывающий и диверсифицирующий все инвестиционные риски. ЛФП — это лекарство от финансовых проблем.

1.2. Личные финансовые отчеты

Глупцы жгут лампы весь день. Ночью они удивляются, почему остались без света.

Саади

Где взять деньги для того, чтобы не только хорошо жить, но и инвестировать?

Чтобы у вас было много денег, нужно выйти в новолуние на улицу, открыть кошелек, поднять его вверх и сказать: «Луна, луна, дай добра». После этого остается лишь ждать, когда деньги на вас посыплются. Есть и другой способ. Сделайте шар из монет, как можно чаще вращайте его в руках и просите у него денег. Наконец, можно пойти к экстрасенсу, который заговорит для вас книгу о деньгах. После этого вы должны будете каждый вечер перед сном класть заговоренную книгу под подушку и думать о том, что деньги бегут к вам. Все эти три способа я услышал в одной из популярных телевизионных передач. Удивительно, насколько привлекательны для многих такие способы увеличения своего капитала. Привлекательны потому, что, обещая быстрое богатство, не требуют много сил и времени.

Рекомендации, которые вы найдете в моей книге, не имеют ничего общего с подобными советами. Для того чтобы найти деньги, следует прежде всего проверить свои карманы, или, другими словами, подсчитать все, что у вас имеется, и подумать, как это все использовать. Справиться с этой задачей можно с помощью составления и анализа личных финансовых отчетов.

Нередко, проделав подобный анализ, люди выясняют, что на самом деле они очень богаты, но не понимали и не чувствовали этого до тех пор, пока не взяли под контроль свои

деньги и не начали планомерно их инвестировать. Я не обещаю, что вы, прочитав эту книгу и пройдя предложенный в ней практикум, станете сказочно богаты, но наверняка будете намного богаче, чем сейчас.

С отчетов и начинается контроль за личными финансами. Многие считают, что финансовый отчет составляют лишь юридические лица. Но на самом деле он должен быть у каждого человека, ведь у каждого есть активы и пассивы, прибыль и убытки, как и у любого предприятия. Разница лишь в том, что предприятия составляют финансовые отчеты ежемесячно, а большинство людей не делают этого никогда! Именно поэтому их финансовые отчеты становятся отчетами банкротств.

Как долго, по-вашему, может работать предприятие, руководитель которого не контролирует движение денежных потоков, доходы и расходы, инвестиционную деятельность?

Точно такой же контроль должны осуществлять и вы, потому что ваши деньги тоже движутся (приходят и уходят, видоизменяются в другие активы), у вас тоже есть доходы и расходы, вы тоже инвестируете. Если вы не управляете своими деньгами, значит, они управляют вами и вы плывете по течению. А по течению плывет, как сказал один мудрец, только мертвая рыба. Вы кладете ваши деньги в карман, а они тянут вас в магазин, в ресторан, в казино. Поэтому ваша задача — взять бразды правления в свои руки, не идти на поводу у денег, а, наоборот, самому управлять ими.

Поэтому давайте начнем составлять личные финансовые отчеты.

Активы и пассивы: что у меня есть и кому я должен

Никого нельзя заставить быть богатым или здоровым вопреки его воле.

Джон Локк

Для примера рассмотрим структуру активов и пассивов двух разных людей. Это аналог балансового отчета предприятия.

Дмитрий, 38 лет, частный предприниматель, женат, двое детей.

Игорь, 40 лет, топ-менеджер фармацевтической компании, женат, один ребенок.

Табл. 2. Активы (то, куда вложены деньги)

Игорь	Дмитрий
Квартира	Квартира (для жилья)
Автомобиль	Квартира (сдается внаем)
Депозит в банке (небольшой)	Торговая площадь (для собственной торговли)
	Торговая площадь (сдается внаем)
	Автомобиль
	Депозит в банке

В табл. 2 перечислены активы Игоря и Дмитрия с точки зрения бухгалтерского учета. Обратите внимание: квартира и автомобиль относятся к активам, несмотря на то что требуют расходов и не приносят доходов.

Все ли активы хороши? У кого из этих двух людей активы лучше?

Игорь весь свой доход тратит на покупку дорогих вещей, не приносящих ему никакого дохода. И фактически он не

создал никаких активов. Из того, что у него имеется, лишь банковский депозит приносит доход. Но стоимость этого актива очень невелика. Квартира и автомобиль дохода не приносят, а, наоборот, требуют дополнительных затрат.

Дмитрий получает дополнительный доход от сдачи внаем квартиры и торговой площади, а также проценты по банковскому депозиту. Таким образом, в процессе своей работы он создавал себе активы.

Из приведенного примера можно сделать вывод, что *только Дмитрий имеет реальные активы*, то есть такие, которые работают и приносят дополнительный доход.

На моих семинарах я порой слышу возражение, что Игорь живет полной жизнью, а Дмитрий просто существует. Я не согласен с такой постановкой потому, что вижу, как живет и тот, и другой. И хотя сегодня у частных предпринимателей много проблем, им очень трудно работать, тем не менее Дмитрий два раза в год ездит со всей семьей в отпуск, спокойно оставив свой бизнес и закрыв свой маленький магазин. Игорь тоже ездит в отпуск со всей семьей, но, в отличие от Дмитрия, лишь раз в год, испытывая при этом значительные финансовые проблемы, хотя зарабатывает он немало. Дело в том, что у него нет активов, приносящих доход. Как я уже сказал, он тратит свой доход на покупку дорогих вещей.

Табл. 3. Пассивы (то, что нужно будет вернуть)

Игорь	Дмитрий
Ипотечный кредит	Нет
Автокредит	
Потребительский кредит	
Овердрафт по кредитной карте	

Нужно ли комментировать ситуацию, отраженную в табл. 3? По-моему, все видно невооруженным глазом. Игорь, помимо того что он тратит весь свой заработанный

доход на приобретение плохих активов, берет еще дополнительные кредиты (все, что предлагают банки). Таким образом, он существенно увеличивает свои финансовые риски. У Дмитрия вообще нет кредитов. Все его активы были созданы в процессе работы за счет полученной прибыли.

На одном из моих первых семинаров в Санкт-Петербурге в 2004 году присутствовала Виктория. Спустя четыре года она была моим партнером по организации семинаров в Петербурге, мы встретились с ней в кафе и с удовольствием поговорили. Когда мы уже встали из-за столика, чтобы попрощаться, Виктория спросила у меня:

— Владимир, а вы про меня на своих семинарах рассказываете?

— Что, собственно, рассказывать, Вика? Какую такую удивительную историю о вас?

— Все, что я сейчас имею, я получила, благодаря тому первому семинару, на котором присутствовала. Когда во время тренинга я сделала свой балансовый отчет и впервые увидела его на бумаге, то поняла: у меня ничего нет! Мне 35 лет, и я ноль. Я всерьез испугалась, потому что времени на создание собственного капитала осталось немного. На следующий день я решила, что буду ежемесячно класть на депозит как минимум \$1000. И вот сегодня, спустя четыре года, у меня есть две квартиры — одна полностью выкуплена, а другая пока в ипотеке, собственный бизнес, две накопительные инвестиционные программы — на себя и на ребенка — и существенный резерв в банке. Заставив меня сделать свой финансовый отчет и взглянуть на него со стороны, вы полностью изменили мою жизнь. Напишите об этом, и, возможно, ваши читатели тоже изменят свою жизнь к лучшему.

Как видите, я исполнил просьбу Виктории.

А теперь взгляните на свои финансовые отчеты. Может быть, у вас есть активы, которые не приносят дополнительного дохода, а, наоборот, съедают часть заработка? Вы

уверены, что у вас все в порядке? Некоторые мои клиенты тоже так думали, пока мы не сели вместе, чтобы проанализировать ситуацию с активами и пассивами.

Сергей Х. держал основную сумму своих личных средств на счете крупного европейского банка ABN Amro. Так как на этот счет регулярно поступали деньги, Сергей никогда не анализировал условия текущего счета, но полагал, что банк платит ему какие-то проценты. После того как мы проанализировали условия, оказалось, что банк действительно платит очень скромный процент, а за обслуживание счета берет гораздо больше. Таким образом, Сергей ничего не зарабатывал на своих деньгах, а, наоборот, платил банку.

Такая система существует во многих крупных зарубежных банках. И это нормально, что банк берет деньги со своих клиентов за обслуживание: такова плата за надежность хранения средств. Но если деньги в банке необязательно должны быть совершенно ликвидными и могут быть инвестированы на пять-десять лет, то можно разместить их с более привлекательными условиями и получить неплохой доход. Именно это мы и сделали с Сергеем, инвестировав большую часть денег со счета в банке в различные финансовые инструменты.

И квартира (дом), в которой вы живете, и автомобиль, на котором просто ездите, — это активы, поедающие ваши деньги. Но без них мы не можем существовать. Глупо было бы избавляться от них и жить неизвестно где.

Но, может быть, у вас есть пустующая дача, где вы не были уже несколько лет?

Или забытый гараж, в котором хранятся лишь старые вещи?

А может быть, вы вложили все свои деньги в какой-нибудь очень рискованный проект вроде Форекса? Именно так поступила одна моя клиентка, считавшая, что она зарабатывает очень высокий процент, а на деле оказалось, что от ее денег давно ничего не осталось.

Практикум: составление личного финансового отчета

Составление финансового отчета следует начать с построения таблицы *активов*.

1. В первую колонку внесите все активы, которые у вас есть. Все, что стоит каких-либо денег, все, что можно продать. Иногда это непростая задача. Некоторые владеют столькими разными и часто очень мелкими активами, что порой забывают о них. Это и ваша квартира, и счет в банке, и дача, и домик в деревне, и ценные бумаги и т. д. Безусловно, сюда не следует вносить мебель, аппаратуру и прочие мелкие предметы. Но если на стене у вас висит картина Ван Гога, ее также стоит указать в этой колонке.
2. Во вторую колонку внесите текущую рыночную стоимость каждого актива. Например, цена вашей квартиры на сегодня — \$500 000. Стоимость портфеля акций — \$200 000 (а еще три месяца назад он стоил \$220 000).
3. В третьей колонке укажите доход, который приносит каждый из активов. Например, вы вложили в акции \$100 000 год назад, а сейчас стоимость этих ценных бумаг возросла до \$120 000. Значит, вы получили \$20 000 дохода за год.
4. В четвертой колонке укажите доходность каждого актива, выраженную в процентах. Для этого разделите число из третьей колонки (доход) на число из второй колонки (стоимость актива) и умножьте на 100. Это самое интересное! Только теперь вы можете понять, насколько правильно и рационально инвестировали свои деньги.

Результат сложения всех чисел второй колонки покажет, каков ваш капитал на сегодня.

Результат сложения чисел третьей колонки — это ваш доход от инвестирования капитала.

И наконец, результат сложения чисел в последней колонке покажет, какую доходность вы получаете в среднем от инвестирования вашего капитала.

Начните анализ активов здесь и сейчас, не откладывая на завтра. Это очень важно! Заполните эту таблицу активов (см. табл. 4).

Табл. 4. Активы

Активы	Текущая стои- мость	Годовой доход, руб. (доллары США, евро)	Ежегодный доход, %
Реальные активы (приносящие доход)			
Доллары США			
Банк (текущий счет)			
Банк (деPOSITный счет)			
Страховая компания			
Наличные			
ИТОГО			
Евро			
Банк (текущий счет)			
Банк (деPOSITный счет)			
ИТОГО			
Рубли			
Банк (текущий счет)			
Банк (деPOSITный счет)			
Страховая компания			
Рентная недвижимость			
Бизнес			
Ценные бумаги			
ПИФы			
Пенсионный фонд			
Другие			
ИТОГО			
ИТОГО реальных активов			

Активы	Текущая стои- мость	Годовой доход, руб. (доллары США, евро)	Ежегодный доход, %
Другие активы (не приносящие доход), рубли, доллары США или евро			
Квартира			
Автомобиль			
Дача			
Иные			
ИТОГО других активов			
Всего активов			

Сколько, по-вашему, должно быть активов? Я имею в виду реальные активы, приносящие доход (исключите из этого перечня квартиру, в которой живете, и автомобиль, если только вы не сдаете его в аренду). Это зависит от размера вашего капитала. Но в любом случае активов не должно быть больше 10–15, иначе вам понадобится личный управляющий.

Нередко случается так, что капитал составляет, к примеру, \$10 000, а различных активов 20, то есть в среднем в один актив вложено \$500. Но подобное распределение активов принесет только головную боль.

Следующая часть финансового отчета — это *пассивы*.

Вновь рисуем таблицу (см. табл. 5).

1. Наименование пассива. Это может быть банковский или родительский кредит, дружеский заем. В общем, все, что вы должны кому-либо вернуть.
5. Размер пассива. Здесь надо указать сумму, которую вы должны вернуть (остаток).
6. Процент, выплачиваемый вами по кредиту (займу).
7. Конечный срок погашения кредита.
8. Сумма ежемесячных платежей по кредиту (займу).

Табл. 5. Пассивы

Пассивы	Сумма	Процентная ставка	Сроки	Ежемесячные выплаты
Банковский кредит				
Долги друзьям				
Другие				
ИТОГО				

А теперь взгляните на результат. Если вы взяли в банке деньги под 10% годовых для покупки квартиры, которую сдаете в аренду, что приносит вам 5% годовых, значит, ваша инвестиция убыточна.

Все должно быть написано на бумаге. Только так, увидев распределение активов и пассивов собственными глазами, вы сможете понять, чем владеете и куда вам двигаться дальше.

Именно поэтому вы сначала должны заполнить таблицы и только потом двигаться далее.

И еще немного о пассивах

Долги похожи на всякую другую западню: попасть в них весьма легко, но выбраться довольно трудно.

Бернард Шоу

В последнее время в России очень активно развивается такая банковская услуга, как кредитование физических лиц. Те, кто не задумываясь берет кредит, выдвигают обычно следующий довод: «Во всем мире все так живут». Однажды, услышав эту фразу от своего знакомого, я заинтересовался, кто ему это сказал. Ответ был вполне предсказуем: «Мне сказали это в банке, в котором я брал кредит».

Удобно, когда можно воспользоваться кредитом на покупку автомобиля, на строительство квартиры (дома) или на потребительские нужды. Но нельзя забывать, что прибегать к такой банковской услуге очень опасно. В чем заключается опасность? В том, что у людей нет личного финансового плана и они не знают заранее, как будут погашать кредит. Именно это в итоге привело к кризису 2008 года. Для США кризис послужил хорошим уроком, и сегодня приоритетом для многих американцев является погашение всех кредитов. А вот россияне, похоже, не сильно обожглись: доказательством тому служит снова нарастающий вал кредитов.

Задумываются ли те, кто берет кредит, *что они будут делать, если завтра у них исчезнет источник дохода?* Как правило, не задумываются. К чему это может привести? К банкротству! Многие легкомысленно относятся к своим пассивам, в то время как их необходимо контролировать ничуть не меньше, чем доходы и расходы. В противном случае они могут привести к банкротству. И хотя я пока не слышал, чтобы кто-то обанкротился, потому что увяз в банковских кредитах, это не значит, что подобного никогда ни с кем не случится. Дело в том, что банки — очень консервативные финансовые институты. Они берут на себя минимальные финансовые риски, все остальное перекладывая на клиентов. Если они дают вам кредит, то обеспечивают себя всевозможными залогами, страховками, чтобы не потерять свои деньги в случае вашего отказа платить по кредиту. К примеру, когда банк дает кредит на покупку нового автомобиля, то устанавливает в качестве условия обязательное наличие полиса КАСКО. Что бы ни случилось с автомобилем клиента, банк вернет свои деньги за счет страховой компании. Поэтому банки предлагают своим клиентам все больше разных кредитов: *потребительские*, на покупку автомобиля, на приобретение и строительство квартиры, а также *кредиты по кредитным картам*.

Потребительские кредиты. Это один из самых дорогих видов кредитов. Тем не менее они пользуются спросом, потому что такой кредит можно получить прямо в магазине. Пришел человек в магазин, увидел красивую вещь, а тут ему и кредит предложили всего под 15% годовых. «Выплатчу постепенно, да и кредит вроде недорогой», — думает человек и подписывает кредитный договор.

Между тем проценты по потребительским кредитам доходят до 30% годовых. Причем эти 30% в договоре не указаны. Собственно процент по кредиту может быть небольшим, но к нему прибавляются расходы клиента по обслуживанию кредита. И если подсчитать все выплаты по кредиту, получится не 15%, а 30% годовых.

Кредиты по кредитным карточкам. Это очередная ловушка, к тому же самая опасная. Вы, наверное, замечали, что деньги с карточек расходуются гораздо быстрее, чем наличные, потому что вы их не видите и не чувствуете: купили вещь, но при этом вроде бы ничего и не потратили. Этот вид кредитования очень развит во всем мире. Банк присылает своим клиентам кредитные карточки по почте, предлагая ими воспользоваться. Конечно, такие кредиты предлагаются не всем подряд, а лишь тем клиентам, у кого есть постоянная и стабильная работа, кто платежеспособен. Но, к сожалению, иногда человек перестает быть платежеспособным, потому что размер всех его выплат по кредитам превышает допустимый уровень.

Американцы Джим и Тина жили совершенно свободно. Они поженились, когда им было по 22 года, и в полной мере наслаждались жизнью: тратили все свои заработанные деньги и, кроме того, использовали все предоставляемые им кредиты.

Если Джим видел в магазине какую-то новую дорогую аппаратуру, он безо всяких колебаний покупал ее. Тина так же свободно покупала себе одежду и косметику. Супруги арендовали хороший дорогой дом и ездили на дорогие курорты. Благодаря добреньким банкам денег хватало на все! Об инвестировании и создании каких-либо активов речи не шло.

Так продолжалось четыре года.

Когда Джиму и Тине исполнилось по 26 лет, банки открыли судебные иски против них, так как семья не могла больше оплачивать все свои задолженности по банковским кредитам.

Это привело супругов к банкротству.

У Джима и Тины не осталось ни большого красивого дома, ни дорогих вещей, и в течение трех последующих лет они работали лишь на то, чтобы погасить свою задолженность.

Таких случаев достаточно много.

Более редкой является ситуация, когда человек держит в банке на *депозите \$20 000 под 10%* и при этом берет *потребительский кредит* в размере \$1000 *под 30%* на покупку стиральной машины.

Но если вы думаете, что такого вообще не может быть, вы ошибаетесь: подобное случается с теми, кто не хочет или не может контролировать свои деньги.

Есть еще одна причина, по которой люди берут кредиты, при том что их доходы позволяют им приобрести ту или иную вещь без помощи банка. И беседуя с участниками моих семинаров, я убедился, что эта причина известна довольно многим.

Итак, причина следующая: *кредиты дисциплинируют*.

Мне эта причина кажется странной, потому что за такую дисциплину человек платит огромные проценты банкам, хотя имеет высокий доход и вполне может купить необходимые вещи, просто отложив часть денег.

Однажды я спросил у своей клиентки Светланы, зачем она взяла в банке кредиты на покупку разной бытовой техники — стиральной машины, холодильника, микроволновой печи, — если с ее доходом она без особых проблем могла бы купить себе все это постепенно. Ответ был такой:

«Владимир, вы совершенно правы. Мой доход позволяет мне купить все это без кредита. Но я не могла этого сделать без кредита, потому что весь мой доход уходил на текущие расходы. Но зато теперь, когда я взяла кредит и купила нужные вещи, я каждый месяц плачу банку процент и возвращаю часть кредита. И это меня дисциплинирует. Я чувствую себя лучше, зная, что не трачу все деньги на текущие расходы,

а купила холодильник, стиральную машину и телевизор. Теперь еще собираюсь купить автомобиль. Мои доходы позволят мне платить проценты и по этому кредиту».

Поговорив со Светланой, я подумал: *может быть, таким людям лучше брать кредит в банке и вкладывать его в разные инвестиционные инструменты?* В таком случае заемщик хотя бы будет создавать реальные активы, а не покупать вещи, которые теряют свою цену сразу же после их приобретения.

Это, конечно, шутка. Никому не рекомендую инвестировать свои деньги до тех пор, пока вы не избавитесь от кредитов: для того, чтобы переиграть рынок и получить доход выше, чем банковский процент по кредиту, нужно быть опытным инвестором. А если вы будете платить по кредиту 20% и при этом получать по своим инвестициям 10% (тоже очень хорошая доходность), то согласно простому расчету вы останетесь в минусе на 10%.

Если человек считает, что только банк может его дисциплинировать и помешать расходовать все деньги на текущие нужды, для него можно предложить другую схему: *переводите часть дохода, не касаясь его руками, на банковский депозитный счет*. Скажите своему бухгалтеру или банку, в который перечисляют вашу заработную плату, чтобы они переводили часть зарплаты на ваш счет в банке. Поверьте, это намного эффективнее, чем брать кредиты. Организовав такую немудреную процедуру, вы сможете через некоторое время не только купить все, что вам необходимо дома, но и создать свой капитал, о котором ранее даже не мечтали. *Это и называется контролем над денежными потоками!*

Кто, как не вы, направит ваши деньги в нужное русло?

Кто распределит их так, чтобы они наилучшим образом удовлетворяли вашим потребностям, связанным с текущими расходами и созданием активов?

Управляйте своими деньгами самостоятельно и не позволяйте им управлять вами, как они делают это, когда в день зарплаты тянут вас в магазин одежды.

Процитирую статью «Чем опасны покупки в рассрочку», опубликованную в газете «Аргументы и факты» весной 2005 года:

«Предлагая кредиты на покупку машин, мебели, бытовой техники, банки скрывают настоящие условия сделки. В результате за право расплатиться в рассрочку нам приходится отдавать полторы-две цены товара.

Еще прошлой весной Федеральная антимонопольная служба начала проверять условия выдачи потребительских кредитов. «Договоры, которые подписывают банки с покупателями, слишком сложны для восприятия. Человеку, берущему кредит, трудно разобраться в тонкостях условий, которые выдвигает банк. Особенно это касается так называемых экспресс-кредитов», — рассказывает «АиФ» зам. руководителя ФАС Андрей Кашеваров.

Компенсация — только через суд.

Первым «засветился» «Русский стандарт». В Федеральную антимонопольную службу поступило две жалобы — от клиентов этого банка в Москве и Татарстане. В договоре помимо основной процентной ставки 29% в год «спрятаны» еще 1,9% — плата за расчетно-кассовое обслуживание. Как правило, такую комиссию берут почти все банки. Она может иметь разные названия, но суть одна: помимо основного процента по кредиту вы дополнительно отдаете от 0,5 до 3% только за то, что банк согласился дать вам займы. Однако в договоре «Русского стандарта» не было сказано, что эта комиссия будет взиматься... ежемесячно. В итоге вместо 29% годовых клиенту пришлось заплатить под 60%!

Дело рассматривала специальная комиссия из представителей ФАС и Центробанка. Однако, по словам г-на Кашеварова, банку ничего не грозит, поскольку он обещал исправить договоры. «У Федеральной антимонопольной службы были вопросы к банку по информированию об условиях кредитов. Но сейчас они все уже сняты», — прокомментировал

представитель «Русского стандарта» Артем Лебедев. А что делать клиентам, не разглядевшим подвоха? Обращаться в суд и пытаться отсудить компенсацию.

ФАС утверждает, что это не единственный банк, к которому можно предъявить претензии.

Например, предлагается купить телевизор с рассрочкой на год под 25%. Треть суммы вы платите сами, остальное берете займы у банка. Но процент вам могут посчитать со всей стоимости телевизора, а не только с суммы кредита. И тогда возвращать придется на 10–15% больше.

Или еще одна уловка. Как привлекателен кредит под 0% без первоначального взноса! Но не все так просто. Товары, которые продаются на таких условиях, обычно дороже на 5–10% тех, за которые вы готовы отдать деньги сразу. И если вы покупаете вещь с рассрочкой на полгода, эта прибавка к цене как раз и равняется среднему проценту по кредиту.

Прибавьте сюда все те же прословутые банковские комиссии, сборы за конвертацию валюты (если покупаете, скажем, автомобиль), за рассмотрение заявки и т. д. Набежит еще порядка 10%. И главное. Предложение так называемого «нулевого» процента действительно только на тот срок, который объявлен в рекламной акции. Если не успеете расплатиться, придется отдавать оставшийся долг с большим процентом, выше обычной банковской ставки.

Попробуй докажи, что тебя обманули.

Наконец, бывает и так: магазин предлагает вам заплатить 10% стоимости товара, а оставшуюся сумму выплачивать равными долями в течение года. И процент заманчиво низок! Как сказано в рекламе, всего 10%. По идее, с каждым следующим взносом вы остаетесь должны банку все меньше и меньше. Но процент вам продолжают начислять на всю сумму кредита, а не на остаток. В общей сложности придется переплатить за покупку не 10 лишних процентов в год, а все 30.

По мнению юристов КонфОП, предъявить претензии по таким договорам практически невозможно. «Шансов доказать, что вас ввели в заблуждение, практически нет, — объясняет председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. — Сейчас нет единого законодательного требования, как оформлять условия договора и информировать клиента. Этим и пользуются банки». Даже если в договоре указаны дополнительные условия, они написаны очень мелко, и бумажки с этим текстом подсовывают клиентам перед самым подписанием.

«АиФ» рекомендует:

Если вы собрались делать покупки в кредит:

- внимательно читайте договор, а также все дополнительные приложения к нему, как бы долго и неудобно это ни было;
- смело задавайте вопросы консультанту, особенно о комиссиях и процентах, сроках погашения и штрафах;
- лучше обращайтесь за кредитом непосредственно в банк, а не в магазин. Как правило, условия в банке выгоднее.

Анекдот

Если человек ест тараканов от скуки, то его показывают в передаче «Фактор страха», а если от голода — то в передаче «Новости регионов России».

Сейчас условия рекламирования банковских кредитов значительно ужесточились, тем не менее у банков все равно остались возможности скрыть реальные комиссии, которые ложатся на заемщика.

В заключение позволю себе дать вам очень простую рекомендацию.

Прежде чем брать в банке кредит, сделайте расчет того, как вы будете выплачивать проценты и основной долг по кредиту и как эти выплаты повлияют на ваш семейный бюджет.

Доходы и расходы

Тратьте меньше, чем зарабатываете, — вот вам и философский камень.

Бенджамин Франклин

Кто из нас не пытался хотя бы раз учитывать свои расходы? Кто не пробовал собирать чеки и выяснять, куда уходят все деньги? Думаю, читатели этой книги наверняка пытались. И возможно, не раз. А знаете ли вы, какие у вас доходы? Ежемесячные и ежегодные? Парадокс заключается в том, что не все знают, сколько они зарабатывают. Не говоря уже о расходах. Разрабатывая план, нужно знать и контролировать свой семейный бюджет. Каковы ваши ежемесячные доходы и расходы? Сколько и откуда денег к вам притекает? Куда и сколько утекает?

Отчет о доходах и расходах поможет ответить на все ваши вопросы. Планирование семейного бюджета, контроль и планирование расходов зачастую объясняют жадностью, излишней бережливостью. Именно поэтому многие, считая себя «широкой русской душой», говорят, что в таком планировании не нуждаются.

У всех, кто совершает операции с деньгами — будь то юридические или физические лица, бизнес или отдельный человек, — есть финансовый отчет, знают они об этом или нет. Но большинство людей его не контролируют, потому что не знают, с чего начать, а «широкие натуры» не делают этого из-за собственной лени. Предлагаю вам все же заняться учетом собственных средств, построить и контролировать свой семейный бюджет. Если слово «бюджет» вызывает у вас неприятные ассоциации, воспринимайте процесс бюджетирования как:

- подведение итога тому, как вы расходуете свои заработанные деньги;
- определение основных направлений ваших расходов.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)