

Глава 1. Деньги управляют вами

Как обстоят финансовые дела у представителей среднего класса в России?

Одни (причем бóльшая часть) трудятся за зарплату, другие (их гораздо меньше) ведут собственный бизнес/дело и получают доход от него, некоторые (самая незначительная доля) живут как рантье, имея деньги с капитала (проценты, рента).

Однако цели у всех нас практически одинаковые: покупка квартиры и/или дома для собственного проживания или для детей, машин для себя и членов семьи, получение образования, регулярные путешествия и т.д. и т.п. Для реализации целей, понятное дело, нужны средства. И вот в этих вопросах мы с вами все принципиально разные: кто-то умудряется с заработной платы в 100 тысяч рублей накопить на благоустроенный дом за городом в придачу к имеющейся квартире, а кто-то, получая от бизнеса более пяти миллионов рублей в год, не может купить себе даже квартиру.

Как большинство представителей среднего класса относится к деньгам?

У многих из нас есть мечта, но далеко не все осуществляют ее, полагая, что у них недостаточно средств для этого. Хотя на самом деле проще всего воплотить в жизнь именно те желания, которые выражаются деньгами.

Некоторые из тех, кто никак не приближается к достижению своих целей, жалуются на судьбу: «У меня маленькая зарплата, и она не позволяет мне накопить на...», «Если бы я получал больше, я давно бы...»

Другие — обосновывают, почему они даже не делают попыток что-то предпринять: «Цены растут, и деньги, которые я откладываю, постоянно обесцениваются», «Я живу сегодняшним днем, позволяю себе все, что захочу в данный момент, и меня это устраивает, потому как неизвестно, что будет завтра», «Управлять личными финансами нужно только богатым...»

Немногие готовы взглянуть правде в глаза и признаться, что на самом деле они попросту не управляют или не хотят управлять своими личными финансами, потому что:

- не умеют планировать свои денежные потоки;
- не ведут бюджет доходов и расходов;
- неспособны эффективно сохранять и приумножать свои накопления.

Наверняка многие из вас сталкивались с тем, что увеличение дохода далеко не всегда приводит к желаемым результатам в плане достижения целей — все деньги по-прежнему разлетаются непонятно куда очень быстро.

Четко сформулировать жизненные цели и достичь их могут все, если захотят.

Психологи отмечают: деньги — одно из известных психологических табу, связанных с жизненной силой. Чтобы человек чувствовал себя состоятельным, он должен уметь делать три вещи:

- 1) планировать поступления и расходы денежных средств;
- 2) зарабатывать деньги;
- 3) тратить их.

По тому, как человек планирует, зарабатывает и тратит деньги, можно понять, состоятелен он или нет. И далеко не каждый имеет здоровый опыт финансовой состоятельности:

не научили родители, не объяснили учителя. Поэтому мы сталкиваемся с такими проблемами:

- 1) *на этапе планирования*: финансовая «булимия» (мне нужно о-о-очень много денег) или финансовая «анорексия» (мне не нужны деньги);
- 2) *на этапе зарабатывания*: финансовая «апатия» (я не умею и не могу зарабатывать деньги);
- 3) *на этапе трат*: финансовое «несварение» (трачу деньги на ненужные мне вещи), финансовый «запор» (боюсь тратить деньги), финансовый «понос» (спускаю все деньги).

Заметили аналогии с пищеварительной системой? Мне очень нравится этот пример, который приводит Римма Ефимкина — психолог из Новосибирска. Действительно очень похоже, только в случае с пищеварительной системой человек, как правило, сам знает, что происходит и что с этим делать, а вот с финансовой — не очень.

Хотите прямо сейчас устроить экспресс-диагностику своей финансовой системы?

Сделайте вот что.

1. Определите, сколько лет вы зарабатываете деньги (срок вашей трудовой деятельности).
2. Посчитайте, какой среднемесячный доход вы получили за все это время.
3. Умножьте первую цифру на вторую.

Полученная цифра показывает, сколько у вас должно быть на сегодняшний день личных накоплений (по минимуму). У вас есть эти деньги в виде наличных, счетов или, может быть, вложений в недвижимость?

Если величина ваших накоплений примерно такая, значит, у вас все более-менее в норме.

Если накопления есть, но существенно меньше — у вас явно проблемы на каком-то из этапов.

Если накоплений нет вовсе — у вас либо финансовая «булимия» или «несварение», либо серьезные проблемы с зарабатыванием денег.

И наконец, если ваши накопления существенно больше этой суммы — вы либо зарабатываете гораздо больше, чем вам нужно для жизни, либо у вас финансовый «запор» в плане удовлетворения своих потребностей (трат), либо и то и другое вместе.

В общем-то, всех людей по их отношению к трем обозначенным этапам — планирование, зарабатывание, траты — можно отнести к одному из пяти основных типажей.

1. **Донор/дойная корова.** Скромно оценивает свои потребности, много зарабатывает, сам тратить не любит/боится, экономит на всем.

Как правило, это люди с низкой самооценкой, трудоголики, которые не могут расслабиться и получать от жизни удовольствие. В самом ярко выраженном случае люди, относящиеся к этому типу, совсем не тратят — их деньги уходят на семью и/или бизнес автоматически, в то же время они оценивают свои потребности высоко и так же много зарабатывают. В один прекрасный момент такие люди, совершенно не получающие удовольствия от жизни, могут стать дауншифтерами, то есть бросить работу/бизнес и заняться тем, что приносит удовольствие, пусть и без дохода.

2. **Растратчик.** Имеет высокие запросы, мало зарабатывает, много тратит.

Как правило, это обаятельные, веселые люди, всегда находят себе кучу помощников, чтобы самим не утруждаться. Зачастую они не могут понять, на какие

средства живут, так как сами совершенно не умеют зарабатывать. Частным случаем этого типажа являются люди с низкими запросами, неплохо зарабатывающие, но тратящие намного больше — они постоянно не могут свести концы с концами, вечно в долгах и поиске, как заработать быстро много денег.

3. **Вампир.** Имеет очень высокие запросы, ничего не зарабатывает, ничего не тратит.

Такие люди полностью находятся на чьем-то содержании, недовольны жизнью, агрессивно настроены, считают, что «кто-то» все время у них что-то отнимает. Частный случай — люди, которые немного, но все-таки зарабатывают, имеют большие аппетиты, мало тратят — они всю жизнь надеются на светлое будущее, которое, как правило, не наступает.

4. **Трубопровод.** Зарабатывает адекватно своим потребностям и потому все тратит.

Такие люди живут, что называется, «от зарплаты до зарплаты» и гордятся тем, что могут сами себя обеспечить.

5. **Адекват.** Адекватно оценивает свои потребности, зарабатывает достаточно для их обеспечения и формирования запаса/накоплений на будущее.

Такой человек реально оценивает свои потребности и возможности и думает не только об удовлетворении потребностей сегодняшнего дня, но и о будущем.

Вы уже определились, какой типаж ближе всего к вашей личной финансовой системе ценностей?

Я на своей практике убедилась, что большинство представителей среднего класса в России — это «растратчики» или «трубопроводы». Таким людям сложно стать «адекватными», правильно работать с деньгами, потому что, помимо всего прочего, у нас в стране еще нет соответствующей

культуры — культуры обращения с личными деньгами, планирования денежных потоков, ведения бюджета и инвестирования капитала. Нам с вами не преподают азы финансовой грамотности ни в школе, ни в университете. Те вещи, которые я объясняю взрослым людям, американские дети проходят в школе: капитализация процентов, доходность на вложенный капитал, инвестиционные фонды и прочее. У нас даже в большинстве вузов нет такого предмета, как «личные финансы».

Поэтому в России сегодня не более 10% населения хотя бы просто контролирует свои расходы и понимает «куда уходят деньги», а тех, кто планирует денежные потоки для достижения целей, — единицы. В США же более 70% населения имеют личный финансовый план.

Закономерно встает вопрос: почему же управлять личными финансами многие считают излишним, тогда как, например, необходимость управления финансами предприятия осознают практически все? Очевидно, предпосылки такого, я бы сказала, небрежного отношения к собственному кошельку сформировала в том числе и тот факт, что на протяжении десятилетий многие решения за каждого человека принимались на уровне государства. Не существовало права собственности на недвижимость, отсутствовали развитые финансовые институты. Управлять было практически нечем!

Что же происходит сейчас? Рынок развивается: сегодня большое количество разнообразных профессиональных участников рынка предлагает еще большее количество финансовых продуктов населению, именно физическим лицам! Каждый может купить недвижимое имущество. Растут доходы людей. В результате у большинства появились активы (имущество в собственности), пассивы (обязательства, долги), доходы, расходы, которыми необходимо управлять. Перед многими стоят проблемы следующего характера:

- Куда уходят деньги (чем больше зарабатываешь — тем меньше остается...)?
- Как избежать кассовых разрывов, согласовать поступления и платежи?
- Как спланировать дорогостоящую покупку, лучше накопить или взять в кредит?
- Как выбрать программу кредитования?
- Куда лучше вложить свободные денежные средства?

У любого человека появились реальные возможности выйти на финансовый рынок или приобрести любую услугу, продукт финансового характера. А это, в свою очередь, должно было привести к потребности получать финансовые знания. Эта информация сейчас вполне доступна, нужно только проявить усердие в ее сборе.

Умение обращаться с деньгами, быть финансово грамотным сегодня необходимо каждому человеку независимо от его жизненных и финансовых обстоятельств.

В июле и декабре 2008 года Национальным агентством по финансовым исследованиям (НАФИ) было проведено социологическое исследование по заказу Всемирного банка. Вот его результаты.

- Менее половины россиян (45%) осуществляют учет личных финансов. Из них две трети планируют свой бюджет только на месяц вперед и лишь 9% — на период более одного года.
- Отсутствует устойчивая привычка сравнивать различные условия получения финансовых услуг: 30% опрошенных не делают этого никогда (!), еще 24% — редко и иногда.

- Менее трети россиян способны различить простейшие признаки финансовой пирамиды.
- Лишь 11% россиян имеют стратегию накоплений на обеспечение старости (для сравнения — 63% в Великобритании).
- Более половины опрошенных слабо владеют финансовой арифметикой. 43% не ответили ни на один из шести тестовых вопросов, на пять-шесть вопросов правильно ответили лишь 15%.

Естественно, читая про ошибки других людей, о своих мы думаем в последнюю очередь. Поэтому предлагаю вам пройти тест: попробуйте ответить на вопросы, приведенные ниже, сразу или по мере чтения первой главы. Дойдя до ее конца, вы сумеете оценить, насколько ваши финансы «больны», а может, и наоборот — вы являетесь исключением, и в вашем представлении о семейных денежных потоках нет ничего напоминающего финансовые мифы, характерные для мировоззрения большинства представителей среднего класса!

Ну что, опровергнем статистику?

Тест «Состояние ваших личных финансов»

1. Есть ли у вас финансовые цели в жизни?
 - а) примерно представляю свои цели;
 - б) цели записаны на бумаге на ближайшие 5–7 лет;
 - в) цели записаны на бумаге, определена их стоимость и сроки (авто, квартира, пенсия и т. п.).
2. Знаете ли вы, сколько денег уходит на основные статьи расходов в вашем бюджете?
 - а) могу четко назвать сумму по каждой статье;

- б) приблизительно;
 - в) нет.
3. Сколько месяцев вы сможете прожить на свой резерв денег, не работая?
- а) 0–3 месяца;
 - б) 3–12 месяцев;
 - в) более 12 месяцев.
4. Как вы поступаете, когда даете деньги в долг?
- а) запоминаю;
 - б) заключаю договор, в котором прописываю сумму, срок, ставку процента, условия досрочного гашения и штрафы за задержку с выплатами;
 - в) записываю, кто, сколько и с какого времени занял.
5. По каким критериям вы выбираете банковский депозит?
- а) высокая процентная ставка по депозиту банка;
 - б) высокая надежность и удобные условия;
 - в) по рекомендации знакомых и друзей.
6. Где находится накопительная часть вашей пенсии?
- а) в негосударственном пенсионном фонде или управляющей компании;
 - б) во Внешэкономбанке;
 - в) не знаю.
7. При повышении курса доллара следует:
- а) покупать доллары;
 - б) все зависит от прогноза цен на доллар в будущем;
 - в) продавать доллары.

8. Какое утверждение верно?

- а) чем меньше срок кредита, тем больше процент;
- б) чем больше срок кредитования, тем больше процент;
- в) процент не зависит от срока кредита, а только от его суммы.

9. Наиболее безопасный способ вложения денег — это:

- а) ценные бумаги;
- б) покупка иностранной валюты;
- в) сберегательный вклад.

10. Пользуетесь ли вы дистанционным банковским обслуживанием (теле-банк/банк-клиент/интернет-банкинг)?

- а) да;
- б) пока не пользуюсь, но планирую;
- в) нет.

11. Какой процент от вашей зарплаты работодатель отчисляет в накопительную часть вашей пенсии?

- а) 14%;
- б) 8%;
- в) 6%.

12. Какую компанию вы с большей степенью вероятности отнесли бы к финансовой пирамиде?

- а) компанию, которая гарантирует доходность на вложенные средства 10% в месяц, имеет большое количество клиентов, в том числе несколько ваших знакомых уже сотрудничают с ней более пяти лет;
- б) компанию, которая недавно вышла на рынок и предлагает клиентам паевые инвестиционные

фонды без всяческих гарантий не только доходности, но и сохранности вложенных средств;

- в) они обе финансовые пирамиды.
13. Возвращаются ли клиенту взносы при накопительном страховании жизни в конце срока действия полиса?
- а) нет;
- б) да;
- в) возвращаются с дополнительным доходом.
14. Если у вас есть сберегательный счет в банке, что из нижеперечисленного соответствует действительности в отношении дохода по начисляемым процентам?
- а) проценты на ваш вклад не будут начисляться, пока вам не исполнится 18 лет;
- б) доход по процентам не облагается налогом;
- в) высокий доход по процентам может облагаться подоходным налогом.
15. Иметь ликвидные активы означает иметь возможность легко и быстро превратить их в наличные деньги?
- а) верно, но касается только граждан, достигших 18-летнего возраста;
- б) верно при любых обстоятельствах;
- в) верно, если речь идет о небольших суммах.
16. Кирилл и Алена — ровесники. В 25 лет Алена начала откладывать по 2 тысячи рублей в месяц. Кирилл не имел сбережений до 50 лет, когда начал откладывать по 4 тысячи рублей в месяц. Алена продолжала сберегать по 2 тысячи рублей в месяц. Сейчас им по 75 лет. У кого пенсионный вклад больше?

- а) у Алены, за счет эффекта сложного процента, который приносил доход все время, пока деньги находились в работе;
 - б) суммы на счетах равны, так как Кирилл и Алена перечислили равное количество денег;
 - в) у Кирилла, так как он каждый год перечислял бóльшие суммы.
17. Виктор и Егор работают в одной компании и получают одинаковую зарплату. Оба имеют хорошую кредитную историю. Виктор взял 4 тысячи евро в кредит на зарубежную туристическую поездку. Егор взял 4 тысячи евро в кредит на покупку автомобиля. Кому кредит обойдется дешевле?
- а) Виктору, так как кредитование зарубежных поездок считается менее рискованным;
 - б) Егору, потому что покупаемый автомобиль служит обеспечением кредита;
 - в) разницы в стоимости кредита не будет, так как у них одинаковая финансовая ситуация.
18. У семьи Ивановых и Петровых ипотечные кредиты на одинаковые суммы под одинаковый процент. У Ивановых аннуитетная схема платежей, у Петровых — дифференцированная. Кто из них в итоге больше переплатит за квартиру в виде процентов по кредиту?
- а) Петровы, так как у них бóльшие платежи по кредиту в первые годы и, соответственно, бóльшие выплаты процентов;
 - б) переплата будет одинаковой, так как суммы кредита и процентные ставки равны;
 - в) Ивановы, так как равномерные аннуитетные платежи распределяют большую часть процентов на

первые годы, за счет чего тело кредита гасится медленнее.

19. Вложение в какой фонд самое рискованное?
- а) фонд облигаций крупных компаний;
 - б) фонд акций;
 - в) фонд смешанных инвестиций (акции+облигации).
20. Покупательная способность населения зависит от:
- а) уровня инфляции;
 - б) процентных ставок;
 - в) торгового дефицита.

Внесите выбранные вами ответы в табличку:

Вопрос	Ответ	Вопрос	Ответ
1		11	
2		12	
3		13	
4		14	
5		15	
6		16	
7		17	
8		18	
9		19	
10		20	

Если вы не поняли смысл некоторых вопросов, не переживайте, в свое время я вам все объясню! Все не так сложно, как кажется.

Далее мы с вами посмотрим, насколько верны были ваши ответы, проставим в зависимости от этого баллы, посчитаем общую сумму баллов и сделаем выводы о вашей общей финансовой грамотности.

Мифы «среднего класса» — куда реально уходят деньги

Не страшно, если вас оставили в дураках, хуже, если вам там понравилось.

В. Туровский

До кризиса 2008–2009 годов хорошие зарплаты чуть ли не «падали на голову», хотелось тратить все больше и больше. У молодых предпринимателей ситуация была схожей: до кризиса любой мало-мальски грамотно выстроенный бизнес рос, шел постоянный поток денег. Люди в возрасте 25–35 лет не успели еще самостоятельно обжечься на кризисе — считалось, что хорошая зарплата теперь будет всегда и станет только расти, все траты делались с прицелом на перспективу. Отсутствие финансовой грамотности компенсировалось постоянным увеличением доходов — в итоге сложился целый ряд типичных финансовых мифов и ошибок, которые даже после кризиса имеют место. Давайте разберем наиболее популярные из них.

Пожалуй, самое частое заблуждение — это пренебрежение финансовым учетом и планированием, в связи с чем не используется не то что комплексный подход, но даже его отдельные полезные элементы. Здесь распространены утверждения типа: «Я не скряга и не собираюсь считать каждую копейку», «Мне некомфортно брать чеки в магазинах — я выгляжу Плюшкиным», «Это слишком муторно и занимает много времени — вести учет расходов», «Я не люблю жизнь по плану, загадывать на долгий срок — пусть все будет как будет», «Невозможно предвидеть будущее — зачем я буду планировать на годы, если все изменится» и т. п.

Вал мифов и ошибочных представлений распространен в сфере финансовых институтов и инструментов накопления, сбережения

капитала. Например: «Государство и/или управляющие компании должны гарантировать мне сохранность моих денег», «Гарантия 10–20% в год доходности на вложенные средства — это нормально и не вызывает подозрений», «На «Форексе» можно гарантированно заработать 10–20% в месяц», «Я не плачу никаких комиссий по своему кредиту», «По расходам все равно, какой кредит взять: на машину или на путешествие», «Недвижимость — это самое надежное и доходное вложение денег», «Фондовый рынок очень опасен», «Продавать валюту, когда она падает относительно рубля, или покупать, когда она на пике роста», «Нет никакого смысла накапливать, если располагаешь малыми суммами» и т. п.

О кредитах: «Этот кредит совсем недорогой — никаких комиссий и процентов, только цена покупки, поделенная на срок», «В кредит купить выгоднее, чем накопить», «Взять кредит под 12% и инвестировать деньги в фондовый рынок — это верный выигрыш», «Купить квартиру по ипотеке и сдавать ее в аренду — это выгодно» и т. п.

О платежах: «Оплачивать любые счета через кассы Сбербанка — это лучший способ», «Оплачивать мобильную связь удобнее всего через терминал без комиссий» и т. п.

Итак, давайте поговорим о мифах, распространенных у нас в России, разберем несостоятельность подобных утверждений и рассмотрим типичные ошибки в управлении личными деньгами, в первую очередь такие как:

- отсутствие финансового планирования;
- покупка квартиры в ипотеку с целью сдать ее в аренду;
- вложение денег в финансовые пирамиды;
- постоянный перевод средств из одной валюты в другую;
- неверие в возможность накопить деньги, откладывая небольшие суммы.

Финансовое планирование: почему его нет

Мне не раз приходилось встречаться с людьми, которые, имея приличный доход, так и не смогли приобрести

что-либо из того, о чем мечтали, будь то квартира, машина, поездка...

Леонид — яркий представитель человека, живущего сегодняшним днем. Ему всегда везло в финансовом плане — отличная работа, постоянно растущий доход. На протяжении нескольких лет он «хорошо зарабатывал», тратил деньги не глядя, забыв даже мечтать о покупке дома за границей, о котором думал давно и долго. Но когда очередной знакомый похвастался приобретенным домиком у моря, Леонида это немного задело: «Иван зарабатывает меньше меня и покупает дом за границей, а я давно похоронил свою мечту — деньги и без того все расходятся. В чем же тут секрет?»

Часто случается, что, получая от кого-то из близких информацию об «исполнении мечтаний», схожих с собственными, люди мобилизуются, особенно если имеют сопоставимый уровень доходов или даже немного выше. Это, наверное, является отличительной чертой обитателей постсоветского пространства...

Я, основываясь на словах Леонида, посчитала, сколько денег он потратил за последние пять лет на питание в ресторанах, и прибавила те суммы, которые он вообще не знает куда, когда и на что были потрачены (разницу между доходом и очевидными расходами). Знаете, что получилось? Дом. Вполне себе приличный дом в Испании на берегу моря или даже два дома в Болгарии.

Не могу сказать, что Леонид слишком удивился. Видимо, где-то в глубине души он понимал, что мог бы... если бы сильно захотел. Но ему было проще убедить себя, что это ему не по карману, дабы не заморачиваться, не нарушать сложившийся комфортный для него образ жизни. Но комфортный уровень жизни уже приелся, а дом, как оказалось, по-прежнему очень даже хотелось иметь — не получилось зарыть мечту глубоко.

Один из главных мифов среднего класса: мы сейчас достаточно (так мало/так много) зарабатываем, что нам нет необходимости планировать семейный бюджет. Все равно

мы не можем (можем) ничего (что угодно) купить, а на большие траты мы никогда накопить не сможем.

В самом начале этой главы я уже называла основные причины отсутствия финансового планирования. Чтобы не повторяться, объединим их все в два слова — лень и нестабильность. Нам или «еще рано» — купить бы еды, или «уже поздно» — на мелкие траты деньги есть всегда, а на крупную не накопишь.

Что за этим кроется, мы уже знаем: страх потерять комфорт, привычный образ жизни, свободное время. В жертву ему мы приносим свои мечты.

Основные причины отсутствия финансового планирования — лень и нестабильность. Нам или «еще рано» планировать — купить бы еды, или «уже поздно» — на мелкие траты деньги есть всегда, а на крупную не накопишь.

Но кроме страха это еще и отсутствие веры в стабильное финансовое будущее, ускорение темпов развития экономики и рост общества потребления. До кризиса все молодые верили в СВОЕ будущее, свою зарплату, но слабо кто верил, как когда-то в СССР, что если десять лет копить на квартиру, то накопишь. То же самое касательно машины и т. п. Сегодня считается, что нет смысла пять лет копить на машину — человеку непонятно, что будет с его деньгами через пять лет. А то, что машину хочется сейчас, — это факт, с которым трудно поспорить.

К чему это может привести? Машины скоро станут дешевле, чтобы укладываться в понятие сезонной покупки. А чем потенциально кончается отсутствие финансового планирования для обычной семьи среднего класса? Банкротством! Увеличение доходов в два раза — я неоднократно видела это! — резко повышает расходы семьи. Поддавшись многим мелким соблазнам, поднакопив какую-то сумму «на черный день», семья, зарабатывающая 100 тысяч

рублей в месяц, начинает тратить... 120–130 тысяч, не замечая этого. В итоге такая «финансовая семейная пирамида» рушится, если случается какой-то форс-мажор. Внезапная болезнь одного из супругов, внеплановая крупная трата — и накопленный «жирок» сразу уходит в ноль, а на текущие расходы месячных поступлений резко начинает не хватать.

Что касается Леонида, мы вместе проанализировали его повседневные расходы в течение трех месяцев, и я предложила начиная с этого же дня установить лимит на текущие траты: расплачиваться только наличными деньгами, по понедельникам закладывая в кошелек 10 тысяч рублей и оставляя «про запас» только одну дебетовую карту с небольшим количеством денег на ней. Простое психологическое ограничение позволило хоть как-то планировать бюджет семьи и начать накапливать капитал «на мечту». Самое интересное — Леонид не испытал никакого дискомфорта от этих мер, образ жизни его существенно не изменился. Страхи не оправдались.

Покупка квартиры в ипотеку для сдачи ее в аренду

А вот еще классическая ошибка отсутствия планирования. В последние годы многие покупают квартиру в ипотеку, чтобы сдать ее в аренду и покрывать рентными платежами выплаты по кредиту.

Алена, поддавшись квартирной лихорадке, да еще и прочитав известный бестселлер Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа», решает купить инвестиционную квартиру — чтобы потом сдавать. Для этого берет ипотеку, так как не накопила достаточной суммы. Первоначальный взнос был маленький, для легкой сдачи внаем понравилась одна определенная квартира, но ипотеку на нее давал только один конкретный банк — и в итоге процент вышел очень большим, условия тяжелые, валюта — доллар. И на дворе был 2007 год.

Я думаю, конец истории можно даже не рассказывать... Квартиру Алена продала с убытком для себя, оставшись должна банку. Расплатилась окончательно только спустя два года. С тех пор считает инвестиции в недвижимость глупым занятием, не приносящим дохода.

А ведь стоило всего лишь провести элементарные финансовые расчеты и проанализировать цены на рынке, чтобы сразу понять всю «целесообразность» подобной схемы. Даже не будь кризиса, Алена все равно оказалась бы в убытке, пусть и в меньшем, но никак не в прибыли: кредит в размере трех миллионов рублей с ежемесячным платежом в 33 тысячи рублей отбить арендными платежами в Казани, где происходили события, оказалось невозможно.

Кроме всего прочего, Алена не заметила в ипотечном договоре пункта, который предоставлял банку право повышения процентной ставки по кредиту в зависимости от рыночной ситуации, а также обязательного покрытия разницы в стоимости при падении рыночной цены квартиры...

Такая покупка выгодна, как правило, только при наличии существенного первоначального взноса за квартиру. Необходимо убедиться в том, что платеж по ипотеке не превышает рыночную стоимость аренды квартиры в данном районе, заблаговременно запросив расчеты по ипотеке в банке и проштудировав исследования риелторов. Лучше всего, чтобы был запас прочности в случае падения рыночных ставок аренды — хотя бы 20%. Ведь проект долгосрочный. Также не стоит забывать и об учете простоев в аренде при каждой смене арендаторов — этого не избежать. Ну и конечно, главные критерии при покупке недвижимости с целью сдачи ее в аренду — это место, место и еще раз место!

И внимательно читайте ипотечный договор! Не можете сами по каким-либо причинам — проконсультируйтесь с юристом. Уверю вас — это дешевле, чем расплачиваться с негативными последствиями.

Гарантия 10–20% доходности в год, или Признаки финансовой пирамиды

Многие из нас не занимаются финансовым планированием из-за элементарной лени. Причины же часто совершаемых финансовых ошибок кроются в другом.

Меня до сих пор не перестают удивлять люди, которые попадают на крючки финансовых пирамид...

Не так давно ко мне обратился Дмитрий Сергеевич. За три года до этого он уже консультировался у меня для проверки надежности компании, которой доверил весь свой капитал при выходе на пенсию. На тот момент средства в этой компании он держал уже более двух лет, но у него были сомнения, поскольку ему гарантированно выплачивали 10% в месяц от капитала, а из моих рассылок по личным финансам он узнал, что это, оказывается, очень много (еще бы, 120% годовых!!!). Проанализировав имеющуюся в открытом доступе информацию о компании, я ответила Дмитрию Сергеевичу: это пирамида. Деньги нужно забирать.

Дмитрий Сергеевич не последовал моему совету, поскольку компания на тот момент работала уже семь лет (для российского рынка это немало), из них последние два года он являлся клиентом компании и ему исправно платили 10% от капитала ежемесячно. Ну что ж, я объяснила риски: пирамида может просуществовать еще семь лет, а может завтра рухнуть... все зависит от таланта руководства. Но я не могла заставить Дмитрия Сергеевича забрать свои деньги.

Что в итоге? Год назад пирамида рухнула. То есть она просуществовала еще два года после нашего первого общения с Дмитрием Сергеевичем. Он привык получать свои 10% в месяц и уже полностью поверил в то, что так может продолжаться вечно. На всякий случай отписался от моей рассылки, чтобы больше не тревожиться и не сомневаться.

И вот через год судебных тяжб после краха пирамиды, когда ему все-таки удалось вернуть небольшую часть

собственного капитала, он пришел к нам. Дмитрий Сергеевич — оптимист. Сейчас он рассуждает так: он прекрасно прожил четыре года, получая свои 10% в месяц, если суммировать выплаты из пирамиды и оставшийся после ее краха капитал — он все же заработал, хоть и не так много — всего около 10% годовых, или 40% за четыре года. Это та самая доходность, которую он мог получить с депозита. То же самое, но в стабильной валюте, позволила бы ему иметь разработка диверсифицированного портфеля инвестиций. Дмитрий Сергеевич жалеет только об одном: не захотел вникать в то, что делают с его деньгами, его устраивало, что ему платят, и этого было достаточно. Сейчас он внимательно читает все документы, задает конструктивные вопросы, уточняет, куда именно будут вложены его деньги, куда перечислены, кто ими станет управлять. Дмитрий Сергеевич навёрстывает упущенное. Более того, он получает от этого удовольствие, недавно он сказал мне: «А ведь я и не представлял, что это так интересно и увлекательно — управлять своими деньгами». Он сейчас в начале пути, но что-то говорит мне — этот человек добьется своих целей.

Вот несколько основных признаков финансовой пирамиды.

1. *Гарантия высокой (свыше 5% в год) доходности на вложенный капитал (кроме банков).*

Если кто-то предлагает вам 30% годовых и выше, попробуйте ответить себе на следующий вопрос: почему бы этой компании не обратиться за более дешевыми деньгами в банк, раз уж они в состоянии гарантированно получать доход 30% для вас? В банке серьезная финансовая организация может привлечь большие деньги под ставку рефинансирования, а сегодня это 8,25% годовых. Зачем им ваши мелкие деньги под 30% годовых? И сколько они тогда должны зарабатывать в целом, чтобы еще и вам платить 30%? Ответ очевиден: риск их инвестиций (если вообще речь идет об

инвестициях, а не о заведомом мошенничестве) очень высок. Они не потянут проверку у серьезных финансовых институтов, потому что гарантии доходности, которую они провозглашают, не более чем миф.

2. *Договор займа с вкладчиками*, что является основным признаком отсутствия у компании лицензии на профессиональную деятельность, а значит, и права принимать деньги под управление у сторонних вкладчиков.

Законопослушные управляющие компании могут привлекать ваши средства только по договору доверительного управления или же по договору на управление по доверенности. При этом учтите: компания, привлекающая деньги по договору доверительного управления, по закону не может давать вам никаких гарантий доходности.

Вы можете найти информацию о наличии лицензий у компании на сайтах регуляторов: Федеральной службы по финансовым рынкам (www.fcsm.ru), Центрального банка Российской Федерации (www.cbr.ru) и Федеральной службы страхового надзора — ФССН (www.fssn.ru). Если информация по компании отсутствует, риск ваших инвестиций возрастает многократно. Лучше воздержитесь от работы с нею.

3. *Возможность переводить деньги во вклад через системы интернет-платежей.*

Серьезные компании никогда не будут принимать деньги, используя системы интернет-платежей (Яндекс.Деньги, WebMoney и т.д.), системы денежных переводов (Unistream, Western Union и т.д.), а также систему почтовых переводов. Если вам предлагают перевести инвестиционные деньги указанными выше способами, то вероятность того, что это мошенники,

близка к 100%. Прием инвестиционных средств осуществляется только посредством банковского платежа, когда вы заполняете банковский документ, или наличными в кассу. Касса при этом должна быть соответствующим образом оборудована.

4. *Отсутствие на сайте компании финансовой отчетности, адреса, стационарного телефона, информации о лицензии — или сайта компании как такового.*

Помните, согласно законодательству любой профессиональный участник финансового рынка обязан иметь сайт и раскрывать на нем всю финансовую, контактную и прочую информацию о деятельности компании, включая результаты работы средств вкладчиков.

Кстати, недавно я познакомилась еще с одним человеком, который участвовал в той же самой пирамиде, что и Дмитрий Сергеевич! Константин, в отличие от Дмитрия Сергеевича, вовремя изъясил свои деньги (за два месяца до краха), продержав их там полгода и полностью осознавая, куда ввязался. Что ж, ему повезло... но при этом он же рассказал мне несколько плачевных историй. В частности, его друг, пригласивший его в эту пирамиду и державший там все свои деньги с самого основания компании, более того, получавший вознаграждение за привлечение новых клиентов, потерял весь вложенный капитал.

Вечный вопрос: в какой валюте хранить деньги?

Доллары?.. Евро?.. Рубли?.. А может, металлы?

Недавно мне рассказали такой «анекдот» — реальную историю. Карен на фоне непонятной обстановки с валютами на все свои

накопления купил... палладий (физический), совсем забыв, что для жизни тоже нужны деньги... хотя бы немного. И в итоге наличных нет вообще, в ресторане он еле наскреб заплатить по счету. Друзья посоветовали попробовать в следующий раз с палладиевых брусков напильником стачивать пыль и расплачиваться ею. Дескать, фея дует официанту в лицо с ладошки золотой пылью.

Вам знакома такая ситуация?

Нужно срочно продавать доллары — происходящее падение курса неминуемо закончится крахом Америки, ведь у нее такие внешние долги, невозможно не рухнуть рано или поздно с подобными обязательствами! Покупаем евро... на все!

Через несколько месяцев: нужно срочно продавать все евро — такое падение курса означает несостоятельность Европейского союза, они не смогут вечно вытягивать проблемные страны! Переводим все в доллары — Америке просто не дадут рухнуть, слишком многое на ней завязано в мировой экономике.

А потом: евро и доллар — умрут оба рано или поздно, и неизвестно, кто первый. Я срочно все перевожу в швейцарские франки и физическое золото/серебро/палладий.

Только правительство Швейцарии, недовольное укреплением курса своей валюты, вдруг начинает говорить о привязке франка к евро. Евро и доллар по-прежнему в порядке.

Вы когда-нибудь пробовали посчитать, сколько теряете на курсовых разнице от этих бесконечных переводов из одной валюты в другую в попытке поймать волну?

Я пробовала — на примере одного клиента: убытки от регулярных операций обмена валют составили почти 16% годовых.

Ну, а поэтому просто разложите деньги по трем валютам — рубли, доллары и евро в равных долях — и спите спокойно!

Имеет ли смысл откладывать небольшие суммы?

Понимаете ли вы, что, откладывая всего лишь 150 рублей в неделю, вы можете получить некую достаточно приличную сумму к определенному моменту? Весь секрет в сложных процентах, процентах на проценты, которые увеличивают капитал на долгих сроках в геометрической прогрессии. И не нужно убеждать себя в том, что откладывать мелкие суммы не имеет никакого смысла. Еще как имеет!

Жила-была в Америке молодая чернокожая женщина, получавшая невысокую зарплату, из которой она каждую неделю откладывала пять долларов на свой счет в банке. Просто, незамысловато, она каждый четверг заходила в банк и клала на свой счет пять долларов. Этот процесс был для нее настолько естественным, как чистить зубы каждое утро и ходить на работу.

Она никогда даже не смотрела, сколько денег у нее накопилось на счете, — ей было все равно.

Это продолжалось на протяжении шестидесяти двух лет. И вот однажды, когда она пришла в банк, клерк спросил у нее:

— Вы хоть знаете, сколько денег у вас накопилось на счете?

— Понятия не имею, — ответила она.

— 250 тысяч долларов!

— Это большая сумма? — спросила женщина.

— Это — огромная сумма, — ответил клерк.

Служащий взял 10 однодолларовых монет и сложил их друг на друга на столе.

— Видите эту стопку из 10 долларов? — спросил он у женщины. — Так вот у вас на счете 25 тысяч таких столбиков. Может быть, вы хотите их как-то использовать?

— Давайте сделаем так, — сказала женщина, подойдя ближе к стопке монет. — Одну монету мы отдадим церкви — это мое пожертвование. Две монетки я отдам своим детям и внукам — пусть купят себе что захотят. Еще две монетки я оставлю себе на жизнь. А остальные пять монет отдайте университету... И попросите их, пожалуйста, чтобы из этих денег они дали стипендии хотя бы двум чернокожим студентам из небогатых семей.

50% из накопленных средств были переведены в один из американских университетов, который учредил стипендию, назвав ее именем этой женщины.

Эту историю я записала со слов Родиона, клиента моего коллеги. Обычная история о «чуде капитализации» из тех, что вы можете найти в Интернете или книгах по управлению личными финансами. Родиона же она впечатлила своей парадоксальностью: он очень состоятельный человек с полностью осуществленным и даже перевыполненным «списком счастья», приведенным в начале книги, но у него не было на тот момент, да и вообще по жизни, никаких запасов денежных средств на счетах. Все в бизнесе. «Для меня 250 тысяч долларов, — сказал Родион, — совсем небольшая сумма, но у меня ее нет! Для этой женщины такие деньги — огромная сумма, и она у нее есть...»

Именно после того, как Родион услышал на каком-то семинаре эту историю, он начал формировать свой личный финансовый резерв, изымая понемногу деньги из бизнеса.

Не буду долго перечислять, к чему может привести финансовая безграмотность, — думаю, этих примеров вполне достаточно. За время практики мне встречалось много клиентов, которые не прочитали документы — и потеряли имущество/капитал, «прожгли» свои деньги на курсе обмена и т. п., а также таких, которые всего этого избежали благодаря планированию и своевременным консультациям.

Напоминаю, что вам по ходу чтения полезно заполнять тест (см. начало этой главы). Если, дочитав главу до конца, вы обнаружите, что количество ошибок, сделанных вами в тесте, зашкаливает, — то просто нужно принять как данность, что в вопросе финансов семьи вы не очень компетентны. Тогда первым делом нужно подготовиться к принятию финансового решения, прочитать все документы и обязательно посоветоваться со знакомым финансистом — юристом.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

