"Юлия Сахаровская - Куда уходят деньги. Как грамотно управлять семейным бюджетом"

Читайте больше БЕСПЛАТНОЙ литературы в онлайн-библиотеке
Topreading.ru

Юлия Сахаровская

Куда уходят деньги. Как грамотно управлять семейным бюджетом

Об этой книге

Эта книга о том, как жить без жертв: не принося свое *сегодня* в жертву *завтра*, и наоборот. Как не отказываться от привычного уровня жизни и при этом обеспечить свое будущее. Как прожить жизнь в бизнес-классе по цене эконома.

Уметь обращаться со своими деньгами, быть финансово грамотным – навыки, которые, безусловно, пригодятся современному человеку.

Нина Донина,финансовый консультант, предприниматель, инвестор

Вы любите деньги? А они вас? Вы знаете, сколько вы «стоите»? Если вы уже задавались данными вопросами, очень рекомендую прочитать книгу Юлии Сахаровской «Управление личными финансами». В этой книге вы найдете простые и понятные советы – как научиться анализировать свои доходы и расходы, что такое финансовая свобода, откуда взять деньги на образование своих детей и в какие финансовые инструменты инвестировать, чтобы сохранить и приумножить ваш капитал.

Это иллюстрированный финансовый букварь для тех, кто устал жить от зарплаты до зарплаты! А если вы уже что-то заработали и сохранили, почитайте советы профессионалов, как, куда и сколько инвестировать, чтобы быть всегда финансово свободным человеком!

Сергей Бешев,предприниматель и инвестор

Независимо от того, сколько вам сейчас лет: 20, 30, 40, а может быть уже 50 или даже 60, всех неминуемо ждет пенсия.

И вот тогда «неожиданно» встанет вопрос: пенсия это что – отдых или выживание? Для 95 % наших граждан, как ни печально, ответ на этот вопрос будет – «выживание».

И это не оттого, что люди не задумываются о пенсии, о повышении своего благосостояния. Нет. Они об этом думают и даже пытаются что-то предпринимать, чтобы больше заработать, надеясь таким образом выйти на достойный уровень жизни как в допенсионном возрасте, так и на пенсии.

Но происходит такой парадокс: чем больше они зарабатывают, тем больше они чувствуют себя бедными, тем больше им не хватает средств и для жизни, и для пенсии.

Ценность этой книги в том, что она, с одной стороны, вскрывает причины этого парадокса, а с другой стороны, дает инструкцию четкую и понятную человеку любого возраста и образования – как разрешить этот парадокс.

Вы получите ясное понимание того, что вам нужно предпринять, чтобы стать финансово благополучным человеком и чтобы пенсия для вас была не выживанием, а отдыхом.

Чтобы на пенсии вы могли освободиться от ненавистной работы, жить в свое удовольствие, заниматься любимым делом и наконец-то путешествовать по миру.

Геннадий Колесов,автор Виртуальной школыпенсионера – будущего и настоящего

Вы живете в Новосибирске, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и других «городах-миллионниках»? Насколько вас устраивает качество вашей жизни? Прочитав эту книгу, вы найдете море способов, как начать жить лучше! Все, что для этого нужно, – правильно управлять семейными финансами.

Есть три вещи, которые я вынес из этой книги. Первое: вопрос «сколько ты стоишь?» – это совсем не про зарплатные ожидания. Ответ очень меня порадовал и, одновременно, насторожил. Второе: теперь в моем смартфоне есть программа, которая показывает, сколько денег я могу потратить на очередную «нужную штуку», – а раньше мне была по силам любая спонтанная покупка. Третье: я наконец-то не просто знаю, ДЛЯ ЧЕГО мне нужны накопленные за счет этой программки деньги, – появилась уверенность, что мне по силам купить дом своей мечты.

Желаю вам, чтобы покупка данной книги была как раз-таки не спонтанной покупкой, а первым кирпичиком в вашей лучшей жизни!

Леонид Валь,SMS & Ptrainer MicrosoftRus

Регулярный отдых на Мальдивах, собственный дом в Турции, образование для детей за границей, автомобиль, хорошая медицина, достойная жизнь «после пятидесяти»… Все это более чем реально, если ваш семейный доход составляет всего 100–120 тыс. рублей в месяц. Только нужно правильно им распорядиться – а не залезать бездумно в долги, наваливая на себя все более и более неподъемные обязательства, не переплачивать за отдых, получать высокие проценты «просто так», имея обычную дебетовую карту, с умом выбирать страховку и т. д.

В этой книге нет ответов на вопросы «как заработать миллион» и «как послать своего босса куда подальше», но эта книга поможет вам существенно улучшить свое благосостояние при неизменном доходе.

Федор Чайка,финансовый журналист, обозреватель «MSN-Деньги»

Эта книга похожа на финансовую панацею: лечит ото всех болезней, а для тех, кто здоров, – профилактика. Универсальность книги заключается в том, что подходит всем, независимо от возраста, достатка и опыта использования финансовых услуг. Все мы так или иначе сталкиваемся с разными финансовыми вопросами и часто, считая себя экспертами, очень узко смотрим на те или иные вещи. Очень структурированно и доступно изложено все, что нужно знать, чтобы правильно обращаться с деньгами. Очень рекомендую всем, даже уверенным в своих знаниях, к прочтению!

Андрей Аржанухин,директор департамента инвестиционного консультирования «Allianz РОСНО Управление Активами»

Книга Юлии Сахаровской имеет очень важное отличие от книг других авторов, пишущих на тему личных финансов, и вы сами его увидите, когда прочтете ее, – огромный практический опыт автора. Большое количество жизненных примеров, описание проблем, которые появляются у людей и (самое главное) описание простых путей решения этих проблем – все это делает данную книгу весьма ценой и полезной для тех, кто решил всерьез заняться своими финансами.

Владимир Савенок,генеральный директор компании«Личный Капитал», финансовый консультант

Введение

«Чем больше начинаешь зарабатывать, тем меньше денег остается к концу месяца…» – знакомая фраза? В России уже лет десять не утихают споры, есть ли средний класс в нашей стране. Все это время большинство из нас – представителей этого среднего класса – тратит свои деньги по принципу «что сегодня “горит” – то и оплачиваем». И чем больше получаем, тем больше благ нам хочется, тем больше мы тратим… и, увы, тем больше просто теряем…

Захотелось поехать в Европу на Новый год – минус сто тысяч из семейного бюджета. *А ведь все то же самое мы могли бы получить в два раза дешевле*.

Как? Ответ есть в книге.

Решили сделать банковскую карту – потеряли два дня в очередях и 30 процентов к покупке, так как забыли вовремя погасить кредит. *Можно без неприятных сюрпризов получить такую же карту, но с выездом курьера к вам в офис, да еще и с начислением процентов на остаток средств*. Как? Ответ есть в книге.

А затем к концу месяца внезапно всплывает счет на продление КАСКО, и выясняется, что на это в семье уже нет ни денег, ни времени. *А на самом деле хорошо бы проверить, не будет ли дешевле поменять страховую компанию…* Ну что, идем в банк за очередным кредитом?:)

Нет. Давайте остановимся!

Более пяти лет я работаю финансовым консультантом, помогаю российским семьям управлять своими финансовыми потоками, корректно формулировать цели и достигать их. Вот одно из типичных дел в моей практике.

Роман и его семья проживают в Екатеринбурге, представители среднего класса. Роман и его жена Светлана вместе росли, поженились рано. Поначалу работали оба: Роман – системным администратором, Светлана – бухгалтером. Жили с родителями Светланы. Денег всегда хватало и на текущие траты, и на отдых за рубежом один-два раза в году. Но когда в семье появился ребенок и Светлана перестала работать, стало сложнее. Конечно, Роман к тому времени уже успел сделать карьеру и теперь был IT-консультантом, начал зарабатывать в два раза больше, но и расходы увеличились. Да и о том, чтобы жить отдельно от родителей, уже давно думали.

Взяли кредит на решение жилищного вопроса. Купили квартиру в новостройке. Вскоре дом был сдан – потребовалось делать ремонт. И снова кредит. Пять лет расплачивались с долгами. Только рассчитались с «квартирными» кредитами, решили сменить машину – конечно же, опять в кредит. И купили не абы что, а новенькую BMW.

Сегодня глава семьи Роман занимает руководящую должность и зарабатывает 120 тысяч рублей в месяц, жена Светлана – домохозяйка, дочка Ксения учится в школе. И вот задумались они о загородном доме – на самом деле давно хотели, а сейчас узнали, что недалеко от них появился новый коттеджный поселок и идет продажа земельных участков под самостоятельную застройку. Еще не успев рассчитаться с кредитом за машину (честно сказать, он обременяет семью), Роман и Светлана думают… о новом кредите для покупки земли!

Так живут многие из нас, ни на минуту не выходя из кредитного круга. Создавая мнимое ощущение того, что могут себе позволить все, что захочется, в ту самую минуту, как желание возникло. Подождать? Отложить покупку? Накопить? Это не про нас. Лучше возьмем

очередной кредит, еще больше усложним свою текущую финансовую ситуацию на несколько лет вперед, но получим то, что хочется, прямо сейчас!

А вы никогда не задумывались над вопросом: а зачем? Так ли эта покупка необходима именно сейчас?

Что произойдет, если отложить ее на несколько лет? Вы ведь можете себе позволить выплаты по кредитам, значит, сумеете и откладывать средства для накопления на покупку, если этих выплат не будет. И тогда она обойдется вам дешевле не только финансово, но и морально.

Роман возражает на мои доводы: «Да с моим доходом я никогда не выкроил бы денег ни на квартиру, ни на машину, ни на дом. Только благодаря кредитам мы имеем то, что имеем».

А вы считать пробовали? Если вы можете себе позволить купить что-то в кредит и платить потом несколько лет, значит, приобрести то же самое вы сумеете и без кредита – это только вопрос времени и… правильного подхода к управлению своими финансами.

…Вы считаете себя богатым человеком? А что именно вы подразумеваете под богатством:

• свое жилье (и чтобы большое);

• дача (и чтобы рядом);

• две машины (и чтобы не хуже, чем у друзей);

• спокойные выезды за рубеж два-три раза в год всей семьей (и чтобы не Турция, а Мальдивы);

• кстати, насчет Турции – а там можно было бы дом купить;

• хорошее образование для детей (и чтобы не местный вуз, а за границей);

• спорт, фитнес, услуги красоты (и чтобы лучшие в городе, а «лучшее в городе» чтобы было рядом с домом);

• регулярное посещение «правильных» ресторанов (ну, дальше вы сами додумаете);

• жилье для детей (каждому!);

• обновление парка машин (каждые три года! Каждому!!!);

• дом за рубежом (и чтобы с правом на шенгенскую визу);

• постоянная сумма на текущие траты (чем больше – тем лучше?);

• регулярное обновление своего жилья (ремонт, новая мебель);

• обслуживание (няни, домработницы, финансовые консультанты, адвокаты и т. п.);

• качественные медицинские услуги;

• обеспеченная старость «после пятидесяти» (вы уже поинтересовались в пенсионном фонде, на какой размер пенсии вам рассчитывать?).

Итак, сколько денег вам для всего этого нужно?

И на каком пункте списка вам пришлось остановиться, так как семейный бюджет уже «закончился»?

Из этой книги вы узнаете, что, если ежемесячный доход семьи составляет порядка 70–150 тысяч рублей, практически все, что перечислено выше в списке «благ цивилизации», достижимо! Нужно лишь грамотно управлять финансами своей семьи. Да, и обратите внимание на последний пункт списка – мечта о хорошей пенсии доказывает, что данная книга не про то, как набрать побольше легких кредитов!

Хотите проверить прямо сейчас, нужна ли вам эта книга? Тогда ответьте, сколько денег вы запланировали отложить с ближайшей зарплаты на обновление вашей машины, которое надо бы провести в следующем году. Если вы остановились на слове «запланировали» – эту книгу вам точно нужно прочитать! Если при ответе на этот вопрос вы задумались и решили проверить на всякий случай, списал ли в этом месяце банк с вашего общего дебетового счета сумму на отдельный счет, который накапливает деньги на обновление машины (доходность 10 %, с капитализацией), – эту книгу вам точно нужно прочитать (а вдруг я допустила ошибку?).

Таким образом, цель данной книги – помочь читателю сформировать собственный «список счастья» и составить план по его достижению.

Что для этого нужно?

Для начала надо просто понять, куда исчезают деньги и почему их нет на счете/в кармане в нужный момент. В первой главе подробно описываются все классические мифы о деньгах и те ситуации, в которых часто оказываются российские потребители в последние десять лет.

Одна из главных ошибок – то самое слово «и чтобы». Очень часто мы тратим деньги «увлекшись»: берем путевку за две недели до пика сезона, машину с ненужными нам наворотами, 3D-телевизор за три дня до Нового года. Если покупка обоснованна и запланирована, значит, это действительно что-то нужное, если же для приобретения можно выбрать более подходящее время и место – как ни странно… это позволит сэкономить средства и нервы. Вы помните, как в последний раз перед дорогостоящей покупкой судорожно оформляли кредит или бегали по друзьям в поисках займа?

Простое сравнение своей ситуации со списком ошибок в управлении деньгами поможет вам найти средства на недостающие пункты вашего «списка счастья». Что потом?

А потом (и этому посвящена вторая глава) мы составляем собственный список и проверяем его на «и чтобы».

Будьте уверены, доход порядка 100 тысяч рублей в месяц на семью – это серьезная заявка на победу! Вы даже можете накопить на «обеспеченную старость», главное – не увлекаться в тратах!

Было бы несправедливо указать только классические ошибки в управлении деньгами. Существует огромное количество способов сэкономить при получении названных нами «благ»

– не в ущерб их качеству! И кстати, помимо типичных «финансовых фокусов» в этой главе мы рассмотрим и те вещи, на которых точно нельзя экономить.

Обучение детей за границей может оказаться бесплатным – все зависит от страны. Нет, нет! Я не про Бангладеш!:) Например, французское правительство обучает иностранных студентов бесплатно.

Те же самые Мальдивы, забронированные за полгода вперед на правильном сайте, могут оказаться в два раза дешевле, чем у российской турфирмы. Билеты – и не за 60 тысяч, а за 15 тысяч рублей – можно найти на другом правильном ресурсе.

Далее переходим к составлению семейного бюджета – чтобы деньги не заканчивались за три дня до премии главы семьи. Как это делается, подробно описано в третьей главе.

Как достичь финансового благополучия? Необходим четкий план действий: что получаем, куда распределяем и сколько денег можем потратить на текущие нужды. (Кстати, вы в курсе, что «текущие расходы» – самая большая статья в бюджетах русского среднего класса?)

Есть множество программ для ведения семейного бюджета – но мало кто ими пользуется. Потому-то денег на «дом в Испании» и не хватает. А сумма на этот дом у вас уже есть – вы просто ее не видите среди ежедневных трат! Данная книга поможет вам составить бюджет семьи, где будет строчка «дом в …» (хотя я бы предпочла «дом на …»:)).

Ну и наконец, последний блок книги посвящен описанию различных финансовых инструментов, которые помогут ежемесячно укладываться в семейный бюджет и экономить.

Обратите внимание: есть люди, которые зарабатывают на финансовых рынках, – нам это пока не нужно! Мы рассматриваем финансовую сферу именно как помощника по достижению целей из того самого списка, который приводили вначале. Нам интересны вопросы:

• Где *хранить* деньги? (В каком банке? Разница может быть ну очень большой.)

• Где *копить* деньги? (Какие финансовые инструменты. Кредитка – не лучший способ накопить на дачу!)

• Как выжать максимум полезного из ваших взаимоотношений с деньгами?

• Как сделать так, чтобы взаимоотношения с деньгами занимали минимум времени – а лучше, чтобы «оно все само вертелось»? (Вы в курсе, что оплата мобильника через терминал проходит с внушительной комиссией? А можно сделать так, чтобы с вашего счета автоматически списывалась сумма на оплату и вашего сотового, и сотового вашего ребенка.)

На самом деле любой из нас касается финансовой сферы в повседневной жизни. Вы уже точно являетесь инвесторами – отдавая со своей зарплаты процент в накопительную часть будущей пенсии. Если вы еще не разобрались с этим вопросом – ваша пенсия будет ну совсем не «обеспеченной», так как эти деньги лежат мертвым грузом в государственном пенсионном фонде. Хотите увеличить свою пенсию раза в два-три? Откройте эту книгу.

И чем раньше вы разберетесь, как правильно управлять доходами и расходами своей семьи,

тем больше шансов, что к концу жизни окажетесь с «обеспеченной пенсией», обновленным ремонтом в доме на Сицилии, хорошей медицинской страховкой – в общем, давайте уже к делу переходить!

Хотите посмотреть, как были решены вопросы Романа и Светланы? Ответ будет длинным, это вся моя книга.

Если вы видите в ситуации Романа и Светланы описание своей семьи, а их мечты во многом схожи с вашими – я готова подписаться под тем, что и вы сможете улучшить свое финансовое положение. Условие одно: не просто прочитать эту книгу, а использовать ее как пошаговую инструкцию, выполняя все задания, которые вам будут предложены. Если вы готовы – сначала давайте проведем диагностику ваших семейных финансов!

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.

• 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 получали 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 «адекватами», 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.

Topreading.ru

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

Topreading.ru

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;

а) у Алены, за счет эффекта сложного процента, который приносил доход все время, пока

Topreading.ru

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:

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 б 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. Уверяю 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 попадаются 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 наверстывает 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 изъял 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.

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 разницах 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.

Кредиты – классика жанра

Раньше парень на дорогой машине был мечтой каждой девушки. Сейчас девушки с опаской смотрят на парней в дорогих машинах – пока не узнают их кредитную историю.

Анекдот

Думаете, после 2008 года мы чему-то научились? Как бы не так! Прошло два года – и банки снова активно вливают нам в голову истории про «возьми здесь и сейчас, плати потом!».

Ирина с Алексеем познакомились на бизнес-конференции случайно, но так понравились друг другу, что сразу договорились о встрече.

На первое свидание Алексей подъехал на новеньком Infiniti – и вообще выглядел очень респектабельно и дорого. В разговоре выяснилось, что и живет он практически в центре Москвы. В общем, Ирина была в восторге: наконец-то она встретила человека, с которым нашла много общих интересов! Умный, красивый, плюс еще и состоятельный!

Ее день рождения осенью 2008 года они праздновали недалеко от Мале, на Мальдивах (за счет Алексея, естественно). Все было чудесно, пока в один прекрасный вечер молодой человек случайно не открыл секрет своей состоятельности. Оказалось, что он больше не может оплачивать счета и просто не знает, что делать: платежи по ипотеке и автокредиту в долларах, взял он их когда-то из-за низких ставок, теперь ставки выросли на 30 % в рублевом эквиваленте. Работодатель зафиксировал зарплату в рублях (кризис в разгаре!), которая не покрывает даже эти платежи, не говоря о текущих расходах. В отчаянии Алексей успел взять еще два потребительских кредита: один – на поездку на Мальдивы, второй – на жизнь. Последняя капля – пропущено уже три платежа по ипотеке! Чтобы как-то выйти из сложившейся ситуации, он выставил на продажу машину (с серьезной скидкой, так как она под залогом банка) – из банка по ипотеке названивают почти каждый день…

Многие, получив доступ к кредитам, стали исполнять свои давние мечты… в долг. Кто-то покупает квартиры и машины, а кто-то и банальную бытовую технику, туристические поездки, берет кредит на свадьбу и даже приобретение одежды. Нам кажется, что гораздо проще оформить бумаги на кредит и осуществить покупку немедленно – пусть и с переплатой, ведь у большинства людей нет накоплений. Мы живем от зарплаты до зарплаты, тратя весь доход независимо от его величины и даже не думая о том, что возможны другие варианты.

Вы только подумайте: проценты по кредиту на покупку средств связи, выдаваемые на месте, в магазине, составляют в среднем 50–60 % годовых, бытовой техники и компьютеров – 45–50 %!!!

Но в момент приобретения желаемого никто не задумывается о процентах, рисках, о своей будущей платежеспособности, о непредвиденных ситуациях. А самое главное – о том, что на изрядную долю этих покупок можно легко и быстро накопить необходимую сумму без всяких кредитов!

Большинство из нас этому не учили, как и не учили правильному пользованию кредитами, планированию денежных потоков, учету валютных и рыночных рисков.

Есть две крайности: либо мы активно пользуемся кредитами и постоянно переплачиваем за покупки – в то время как могли бы эти деньги пустить на что-то из нашего списка желаний, либо попадаем в такую долговую яму, что больше в принципе ничего не хотим слышать про кредиты.

А тем не менее **кредит**, как и любой другой финансовый продукт, **имеет свои плюсы при разумном использовании**.

Может помочь приобрести необходимое дорогостоящее имущество.

3D-телевизор? Это же смешно! Вот когда вам не хватает *немного* денег на квартиру вашей мечты, а другого шанса не окажется – тогда точно дешевле будет сейчас взять кредит.

Позволяет при крайней необходимости получить желаемое «здесь и сейчас».

Новая модель телефона явно в этот список не входит! Когда ваш ребенок получил грант на обучение в Сорбонне, а у вас даже на сниженный в рамках гранта платеж денег не хватает – тогда выгоднее будет взять кредит (о кредитах на образование поговорим подробнее во второй главе).

Выручает, когда у нас кассовый разрыв.

Если форс-мажорные обстоятельства заставили «вынуть деньги» из семьи, а через две недели нужно будет оплачивать ремонтникам их работу на даче – до следующей зарплаты можно взять кредит (хотя можно и с ремонтниками договориться, и деньги у родственников поискать).

В некоторых случаях кредит может помочь заработать.

Покупать в кредит новый ноутбук для ребенка только из-за того, что на старом «мам, Crisis не идет, а на носу Новый год!», – не наш подход. Давайте наконец-то расскажем сыночку, что такое семейный бюджет и почему на новый ноутбук он может рассчитывать в феврале. Или другая ситуация: используя старый компьютер, вы не успевали вовремя сдавать рабочие отчеты, поэтому опять не получили премию. Посчитайте: может быть, окажется, что новый ноутбук в кредит окупится первой же премией, которую вам наконец-то дадут.

Конечно, все это не о кредитах из серии «до 25 тысяч рублей за 20 минут!!! Без залога и поручителей!!!». Я уверена, что вы, уважаемый читатель, не поведетесь на такие объявления в метро или газете.

Для того чтобы кредит помог, а не навредил, вам необходимо соблюдать всего три правила личной финансовой безопасности.

1. **Планировать будущие денежные потоки** (за счет каких источников дохода будет выплачиваться кредит в плановом порядке, в экстренных случаях).

2. **Учитывать валютный риск** (брать кредит в валюте основного источника дохода).

3. **Не вкладывать кредитные деньги в проекты с низкой доходностью** (доходность вложений должна быть всегда выше средней ставки по кредитам).

Собираясь брать кредит, составьте четкий план будущих денежных поступлений, учитывайте валютный риск, не вкладывайте кредитные деньги в проекты с низкой доходностью.

Самым главным минусом любого кредита является переплата. Что бы вы ни купили с использованием кредита – вы за это переплатите! И переплатите много! В большинстве случаев накопления на покупки являются более выгодным вариантом, чем привлечение кредита.

К минусам кредитования также можно отнести следующее.

• Необходимость соблюдать финансовую дисциплину, в противном случае – платить штрафы, пени, разбираться в судах.

• Ограничения, связанные с залогом имущества при ипотеке, автокредитовании и приобретении другого дорогостоящего имущества, некоторых видах потребительского кредитования.

• Сопутствующие расходы: страхование имущества или жизни; ссудный процент, рассмотрение

заявки и т. п.

• Риск изменения процентной ставки или увеличения стоимости залога, если это предусмотрено кредитным договором.

К 2008 году в России сложилась целая прослойка потребителей, оценивавших свою зарплату не как сумму, которую в этом месяце можно потратить, а как сумму, откуда нужно вычесть кредитные платежи.

Теория «не цепляет»? Тогда предлагаю сухие выкладки разбавить живой историей.

Елена получила работу руководителя департамента в крупной розничной сети. 2005 год – а она «продавила» руководство на зарплату в 110 тысяч рублей. И понеслось! В первый же квартал она купила в кредит машину («недорогую» – новенький Chevrolet Aveo. Зато красный!). Далее в родительской квартире требовался ремонт – и на это тоже она взяла кредит. Потом случилось несчастье, и она решила съездить вдвоем с отцом в Японию – сменить обстановку. Не самая дешевая страна (только перелет 60 тысяч рублей на человека) – соответственно, из ежемесячной зарплаты вычитаем еще какую-то сумму весь следующий год.

Слава богу, Елене «не повезло» осенью 2007 года – решила съехать из родительского дома и купить квартиру, но никак не могла найти именно то, что «на душу ляжет». Да и банки ипотеку ей давали не все (правильно, уже и так на себя три крупных кредита возложила). Раньше она работала в банке – подсуетилась, и удалось все-таки по ипотеке договориться, но теперь с квартирой не получалось (когда нашла именно то, что хотела, застройщик там работал только с одним, «своим» банком, а тот на уступки не шел).

Важная деталь: при выборе банка процентные ставки Елена особенно не рассматривала. «Ну и подумаешь, что у того банка ставка чуть выше! Общая температура по рынку – 12–14 %. Плюс-минус 1 % для меня – не особенно большая разница». Вот на этих словах пришлось достать калькулятор и заставить даму наконец-то посчитать.

1. Квартира стоила 8 миллионов рублей.

2. Ипотеку давали на двадцать лет под 14 % годовых.

3. Первого взноса не было.

1. Квартира стоила 8 миллионов рублей.

2. Ипотеку давали на двадцать лет под 14 % годовых.

3. Первого взноса не было.

Понятно, что за двадцать лет ей пришлось бы заплатить три стоимости этой квартиры.

Если пересчитать с учетом не 14 %, а 13 %, то выяснится, что этот «плюс-минус процент» составляет дополнительные выплаты в 1,4 миллиона рублей из ее зарплаты.

Смотрите сами.

Глаза девушки округлились! И вовремя – как вы уже догадываетесь, в 2008 году розничная сеть обанкротилась, найти зарплату такого же уровня Елена не могла еще два года. Если бы на ней к тому же ипотека повисла… Я знаю несколько историй, когда люди действительно искали

возможность получить справку о смерти и хотя бы таким способом избавиться от кредитного ярма.

Ну а чем закончилась история о наших влюбленных, рассказанная чуть ранее? Алексей решил свои финансовые проблемы, продав машину и отдав эти деньги за часть ипотеки. Таким образом, он существенно снизил платеж по квартире и смог нормально жить, ведь доход у него был действительно высокий, даже по московским меркам. Через год он купил новую машину – уже на свои деньги.

Кредит для инвестирования?

Я считаю целесообразным поговорить о кредитах для инвестирования отдельно от прочих кредитов, потому как это действительно миф, заслуживающий особого внимания. Миф о том, что можно дешево прокредитоваться в банке, чтобы потом все деньги быстро прокрутить в высокорискованных финансовых инструментах или в недвижимости/девелоперских проектах.

Кризисные настроения закончились, рынки растут, и снова началась старая песня… мы опять решили поиграть с цифрами, заработать «на халяву».

Сразу оговорюсь, что есть профессиональные игроки на фондовом рынке, на «Форексе», которым действительно удается заработать в кредит. Но, во-первых, их единицы, во-вторых, мы ведь сейчас не о них. Вы ведь не являетесь профессиональным игроком на этих рынках? Не тратите несколько часов в день на аналитику и построение прогнозов? Значит, вряд ли вам суждено оказаться среди тех единиц успешных спекулянтов, которым удается зарабатывать на кредитных деньгах.

История Олега из Нижнего Новгорода очень показательна.

«Все началось в марте 2008 года. Тогда у меня появилась первая достаточно крупная сумма, которую хотелось куда-нибудь вложить. Сами понимаете, что выбор пал на российский рынок акций. О рынке тогда я ничего не знал. Слышал только рассказы сотрудников одного «зеленого» банка о том, как их акции выросли за два года в три раза или около того… и что, дескать, и ты можешь, прикупив их, неплохо увеличить свой капитал практически с минимальным риском».

Основные слова, которые меня тогда очень заинтересовали, – это «заработать» и «с минимальным риском». Подумав, что с «зеленым» банком ничего не случится уж точно, я всю имеющуюся у меня сумму распределил между обычными и привилегированными акциями этого банка. Вложился и забыл!

Дело сделано. Акции в депозитарии. Предвкушая прибыль, я разработал дальнейший план действий.

Простой до безобразия, но в моей голове он казался почти идеальным. В «зеленом» банке охотно давали кредиты под залог их акций, поэтому, пока стоимость моего пакета будет прирастать, куплю-ка я машину в кредит. На выходе, по моим предположениям, должно было произойти следующее. Я спокойно отдам кредит с зарплаты, а акции станут стоить в два-три раза больше. У меня будет машина и куча денег.

Почему-то я никак не рассчитывал на кризис, который случился как раз в том самом году. И уж точно я не предполагал, что он будет таким затяжным! Капкан, в который я попал по

собственному желанию, оказался настолько тяжелым, что оставалось лишь молиться, чтобы с работы не уволили. Акции не продать – они в залоге. Единственный шанс с ними что-нибудь сделать – это продать машину и погасить кредит, тем самым выведя акции из-под залога. Но машины тогда были никому не нужны. Специалистам моей сферы деятельности резко перестали давать кредиты в других банках, потому что мы первые попадали в зону риска увольнений. Пат! Ходы кончились!

Так, даже не дав мне возможности понюхать пороху, участвуя в реальных торгах на фондовом рынке, рынок просто сжег все мои мечты и надежды в прах!

Но жить дальше было нужно… Вопрос в том – как? Надежд на возврат денег за акции не осталось, я решил: пусть лежат, все равно с ними ничего не сделать. Хорошо хоть с работы не уволили. Пришлось нам с женой экономить. Стараться не покупать вещи, которые не нужны. Стать эдакими Скруджами Макдаками. Сократить затраты, при этом постараться не особенно себе отказывать.

Оказалось, что, в принципе, можно питаться на 700 рублей в неделю. Мы просто шли в магазин с четким списком, брали вроде бы все то же самое, но ничего лишнего. Ходили за покупками, только когда заканчивались все продукты. Доедали все – зачем пропадать пище. Я вспомнил тогда, как в холодильнике стояла закрытая банка кабачковой икры и мы к ней не притрагивались в течение полугода. Зачем, думаю, покупали, тратили деньги, когда не едим? Съели!

Подумал, что, может, стоит поездить на маршрутках! До машины идти далеко, прогревать ее надо. А до маршрутки полминуты, и поспать можно, и голова не забита думами о том, что там с машиной, не снял ли кто колеса или еще чего-нибудь с нее. Не разбили ли стекло или не покорябали гвоздем. Денег восстанавливать нет…

Хорошо еще, что шмоток было полно…»

90 % людей все-таки проигрывают, пытаясь заработать на заемном капитале. В большинстве случаев получается финансовая пирамида собственного производства, которая, как и любая другая, рано или поздно рушится… заемные деньги нужно возвращать, да еще и с процентами. А рынки, как назло, подводят в самый нужный момент. И приходится отдавать «свои и навсегда»… Если есть.

Платить проценты по кредиту нужно регулярно – и вполне конкретные суммы. Тогда как доход, который можно получить от рисковых вложений, – вещь заведомо нерегулярная и нефиксированная.

Подумайте десять раз, готовы ли вы рисковать деньгами ради получения 15–25 % годовых, если по итогам месяца/года почти столько же нужно будет вернуть банку? Вы точно хорошо оценили риск?

Предлагаю прямо сейчас взять и посчитать, какие суммы вы платите по вашим кредитам и сколько зарабатываете на ваших вложениях. Если разница между первым и вторым отрицательная… подумайте о досрочном гашении кредита. Определите свою зону риска и сбалансируйте вложения так, чтобы сократить его. При необходимости выведите деньги из высокорискованных инструментов.

История Олега закончилась хорошо благодаря его терпению и экономии: он продал акции с небольшим доходом через 2,5 года после покупки. Но есть истории и с печальным концом. Чего только стоят сотни самоубийств после «тюльпановой лихорадки» в Голландии, тысячи – в

момент Великой американской депрессии и десятки тысяч – при столько же великой, но уже японской, а затем и после кризиса 2008 года. Народ занимал, вкладывал, ждал – и дожидался кризиса, после которого уже никогда не мог отдать свои долги.

История Олега закончилась хорошо благодаря его терпению и экономии: он продал акции с небольшим доходом через 2,5 года после покупки. Но есть истории и с печальным концом. Чего только стоят сотни самоубийств после «тюльпановой лихорадки» в Голландии, тысячи – в момент Великой американской депрессии и десятки тысяч – при столько же великой, но уже японской, а затем и после кризиса 2008 года. Народ занимал, вкладывал, ждал – и дожидался кризиса, после которого уже никогда не мог отдать свои долги.

Поддаемся эмоциям

А вы никогда не ездили, например, в «лучший» пятизвездочный отель только потому, что ваши друзья/знакомые не поняли и не одобрили бы отель попроще? Потратив на поездку последние деньги или даже взяв взаймы? Хотя лично вас устроила бы и просто арендованная квартира или хороший трехзвездочный отель?

Или, может быть, вы посещаете элитную клинику или элитный фитнес-клуб, элитный салон красоты только потому, что так принято среди тех, с кем вы общаетесь? Даже если вам это не совсем нужно и/или не по карману? Да, кстати, имейте в виду, что всегда можно найти альтернативную точку зрения: в Европе, например, уже давно выбирают не фитнес-клуб, а тренера, не клинику, а доктора, не салон красоты, а косметолога (и неважно, в каком он клубе/клинике/салоне работает – или вообще дает частные консультации).

Евгений родился в Новосибирске. Окончил факультет прикладной математики в местном университете. После учебы его взяли на практику, а затем и на работу в одну из крупных компаний – интернет-провайдеров в городе. В это же время он познакомился с Татьяной – своей будущей женой. Уже через пару лет он сменил специализацию на IT-консалтинг и стал успешным консультантом в этой области, а затем и руководителем проектов. Зарабатывал очень хорошо. Как-то на одной из вечеринок в честь дня рождения его лучший друг пристыдил Евгения: «Ты зарабатываешь кучу денег, гораздо больше меня, и ездишь на своей машине уже пятый год – она уже потеряла вид. Я обновляю автомобиль каждые три года. Не позорь себя – смени уже свою старушку на новую модель». Евгению стало действительно не по себе: как это он ездит на старой машине, когда его менее финансово обеспеченный друг обновляет авто каждые три года (пусть и в кредит). Недолго думая Евгений купил на все сбережения новенькую CRV. Вскоре в жизни Евгения произошло еще одно долгожданное событие – рождение ребенка. Первенца назвали Григорием. Возникло столько непредвиденных трат, что Евгений не раз пожалел о спонтанной покупке новой машины, ведь на нее он потратил все свои сбережения. Самое главное – Евгений был доволен и своей старенькой «Тойотой». Пришлось признать, что покупку он сделал не подумав, под влиянием эмоций, пристыженный лучшим другом… за «несоответствие его личным представлениям о признаках хорошей жизни».

Я не призываю вас полностью отказаться от любимой русской темы «понты», но только представьте: я знаю европейцев, которые специально ездят в Россию посмотреть, как выглядит «Майбах» вживую. В Европе люди стыдятся покупать автомобиль дороже, чем у соседей. Там не принято одеваться лучше своих коллег. Обратите внимание – это не значит, что нужно отказаться от качества: немцы чаще всего приобретают стиральные машины Miele, которые значительно дороже остальных. Но их берут именно из-за того, что потом они будут работать

лет двадцать, а не для того, чтобы похвастаться соседу знаменитой надписью.

Это все эмоции. Не стоит идти у них на поводу. Я лишь рекомендую вам исходить при принятии любых решений о покупках из собственных потребностей и возможностей, а не из потребностей и возможностей людей из вашего окружения. Тем более, как показывает практика, многие живут не по возможностям, а лишь исходя из потребностей, зачастую даже не личных, а навязанных извне.

Но самой роковой эмоциональной ошибкой подобного характера может стать выход на фондовый рынок. Покупка или продажа паевых инвестиционных фондов, акций на эмоциях по совету друзей/знакомых может привести к серьезным потерям капитала, если не взвешивать последствия таких решений самостоятельно.

Валерия – домохозяйка со стажем. Она окончила педагогический университет в Воронеже, некоторое время преподавала биологию в школе, потом вышла замуж, родила дочь. Муж Станислав имел хорошую зарплату, переехали в Москву. Дочь Анастасия подросла, но выйти на работу Валерия так и не решилась: чужой город, перерыв в стаже в несколько лет… Да и Станислав не настаивал – его дохода вполне хватало и на жизнь, и на регулярные путешествия по всему миру, и квартиру купили в Москве, и машины неплохие для каждого. Были и накопления на счетах на непредвиденный случай. Валерия занималась дочкой, а когда та подросла, свободного времени у Валерии оставалось все больше. Как-то она увидела по телевизору передачу о паевых инвестиционных фондах: аналитики утверждали, что можно неплохо заработать на подобных вложениях, и обещали долгосрочный рост рынка российских акций. Выступали в передаче и обычные люди, которые рассказывали зрителям о своих успехах и о том, сколько они уже заработали в ПИФах. Валерия загорелась этой идеей.

Уже через месяц все деньги (порядка миллиона рублей) были вложены в ПИФ российских акций (голубых фишек). Еще через пару месяцев они принесли 20 % дохода. Валерия была счастлива и предложила Станиславу занять еще немного денег и добавить в ПИФы, ведь взять в долг можно под 10–15 %, а доход получается гораздо больше – сами убедились. Так и сделали: заняли еще миллион рублей под 10 % годовых у работодателя Станислава и вложили на этот раз в ПИФ российских акций второго эшелона, ведь у них, по словам аналитиков, имелся гораздо больший потенциал роста, чем у голубых фишек. Через полгода на рынке случился обвал, и все вложения потеряли в стоимости более 30 %. Валерия была в шоке, ведь даже ее парикмахер советовал вкладывать в ПИФы – зарабатывали все вокруг, аналитики говорили о росте…

Валерия со Станиславом, не будучи подкованными в этом вопросе, испугались очень серьезно. Еще месяц Валерия жила на валерьянке и ждала, что страшный сон закончится и рынок снова начнет расти. Она уже не слушала своего парикмахера и аналитиков по телевизору. Просто надеялась. Когда рынок упал еще на 10 % – она все продала… с убытком. Вернули миллион рублей с процентами (долг работодателю мужа) – тот, что занимали в самом начале, – и остались с 200 тысячами рублей своего капитала. А начиналось все, как вы помните, с миллиона.

Потом, конечно, рынки выросли. Но ждать этого Валерии пришлось бы два года. Сейчас Валерия и слышать ничего не хочет о фондовом рынке, ПИФах и т. п. Опять эмоции. Как говорится, «из крайности в крайность»… но, видимо, должно пройти немало лет и нужно получить немало знаний, чтобы Валерия изменила свое мнение. Это уже зависит от нее самой.

Не поддавайтесь эмоциям при решении финансовых вопросов.

Многие из нас не хотят учиться на прошлых неудачах, а просто отсекают даже возможность их повторения, не стараясь анализировать их причины и исправлять ошибки. Эмоции – плохой советчик в финансовых вопросах. И если, принимая по этому поводу какие-либо решения, вы почувствовали в себе излишнюю эмоциональность – остановитесь, сделайте паузу, подумайте еще раз. Дайте себе время принять взвешенное, а не импульсивное решение, будь то покупка ПИФов или земельного участка за городом, путешествие за рубеж или приобретение новой машины.

Недвижимость как панацея

Недвижимость для нас – это действительно «панацея от всех бед». Мы покупаем ее не только для постоянного проживания, но и как место, где мы периодически отдыхаем, и для получения дохода.

Я могу с полной уверенностью сказать: если недвижимость нужна вам для собственного постоянного проживания при отсутствии жилья как такового в принципе – покупайте. Подумайте об ипотеке, если собственного капитала недостаточно. Отсутствие в России доходных домов, предназначенных исключительно для сдачи жилья в аренду, не дает возможности пожизненно (или сколько самому захочется) снимать для постоянного проживания квартиру. Хозяева могут выставить вас за дверь в любой момент. Поэтому покупка недвижимости, чтобы иметь крышу над головой, – это просто одна из необходимых и очевидных жизненных потребностей, которые следует удовлетворять без сомнений.

Давайте обсудим второй аспект: покупку недвижимости для таких целей, как отдых и/или получение дохода.

Наталья и Виталий живут в Екатеринбурге, родились на Урале, вместе уже более десяти лет. Растут две дочки, Алина и Лиза. Наталья – домохозяйка, у Виталия собственный бизнес по производству и оптовой продаже обуви. Проводить лето с детьми в городе не очень хорошая идея, поэтому задумались они о покупке собственного дома у моря. Причем решили сразу убить двух зайцев: чтобы и летом отдыхать, и зимой можно было купаться в море. Бюджет на покупку составил 200 тысяч долларов.

Решили остановиться на Таиланде: природа красивейшая, зимой самый сезон, летом также можно отдохнуть. Патайя, как место для покупки дома, была исключена сразу же: очень людно, да и недостаточно экологично.

Выяснили: домик с тремя спальнями на острове Пхукет стоит от 500 тысяч долларов. На острове Самуи еще дороже. Наталья и Виталий настолько загорелись идеей покупки такого домика, что уже было решили брать ипотечный кредит на недостающую сумму: после того как они собрали все, что могли, не хватало еще 100 тысяч долларов.

Но смотрите, что получается: жить там они смогут максимум три месяца летом и один месяц зимой, то есть четыре месяца в году. Расходы на содержание такого домика в течение года будут на уровне 4–6 тысяч долларов. А теперь представим, что Наталья и Виталий просто положили эти 500 тысяч долларов на депозит под 4 % годовых. Годовой доход составит 20 тысяч долларов.

На эти деньги вполне реально снять домик или отель в Таиланде на четыре месяца. А можно и в другой стране – там, где захочется. И вполне возможно, что хватит не только на аренду домика, но и на билеты…

После того как Наталья и Виталий увидели эти простые расчеты, предложенные мной, домик покупать им расхотелось.

Возможно, если у вас семья состоит из десяти человек и вы собираетесь проводить на отдыхе большую часть года и/или если у вас имеются знакомые/друзья, которым вы можете сдавать свою недвижимость, приобретение дома будет целесообразным. Но если вас трое-четверо и вы планируете, как и Наталья с Виталием, бывать там не более трех-четырех месяцев в году – стоит подумать.

Пожалуйста, посчитайте альтернативный вариант с арендой, прежде чем решаться на покупку недвижимости для отдыха. Не забудьте также учесть тот факт, что собственный домик и ремонтировать самому придется, и решать все вопросы с коммунальными службами, обеспечивать всем необходимым во время проживания: уборкой, расходными материалами (постельным бельем, моющими средствами и т. п.), едой и готовкой. Ну и, естественно, оплачивать все необходимые расходы на содержание не только во время пребывания там, но и в период вашего отсутствия.

Многие покупают недвижимость с инвестиционной целью, то есть чтобы получать доход от роста стоимости и/или сдачи в аренду. Здесь, как говорят, важны три фактора: место, место и еще раз место. Ну и, конечно, юридические аспекты права собственности. Цена объекта должна позволять получать тот рыночный и/или рентный доход, на который вы рассчитываете. Также не забудьте уточнить наличие управляющей компании и размер коммунальных затрат.

Давайте рассмотрим ситуацию на примерах.

Иван, проживающий в Красноярске, решил купить квартиру в Москве для своего сына, которому сейчас семь лет. Поскольку полной суммы на покупку у Ивана нет, он решил использовать ипотечный кредит и сдавать квартиру в аренду так, чтобы рентные платежи целиком покрывали платежи по ипотеке и чтобы благодаря этому через 10 лет полностью рассчитаться с кредитом. Анализ рыночных ставок аренды показал, что однокомнатную квартиру в спальном районе у метро с хорошим ремонтом можно сдать за 30 тысяч рублей в месяц.

При 10 %-ной ставке по кредиту Иван мог взять 2,2 миллиона рублей так, чтобы платить не более 30 тысяч рублей в месяц по кредиту и рассчитаться через 10 лет. Цена таких квартир на рынке составляла от 4,5 до 5,5 миллиона рублей. Таким образом, собственных средств у Ивана должно было быть не менее 2,5 миллиона рублей, чтобы осуществить задуманное. Именно столько стоила его недвижимость в родном городе Красноярске, которую он успешно продал после произведенных расчетов и предварительного одобрения банком кредита под желаемую ставку в 10 %. Ивану повезло – он сумел найти квартиру у метро с отличным ремонтом за 4,5 миллиона рублей. Хозяева спешили с продажей, так как уезжали из страны, и даже оставили практически всю мебель и технику.

Повезло и со сдачей – уже через три дня после опубликования объявления в квартире поселилась молодая семья.

Конечно, остались риски понижения рыночных ставок аренды, как во время кризиса 2008–2009 годов, и риск простоя квартиры при смене жильцов. Также необходимо подумать о расходах на текущий ремонт в течение 10 лет сдачи квартиры в аренду.

Но главное сделано – квартира приобретена, сдана и окупает платежи по кредиту. Через 10 лет

сын Ивана Андрей сможет жить в собственной квартире.

Не так гладко сложилась ситуация у семьи Кравцовых из Нижнего Новгорода – они купили квартиру в Турции, чтобы там отдыхать самим и получать доход во время сезона. Управляющая компания, которую они наняли, сдавала квартиру с серьезными простоями даже во время пика сезона. Коммунальные платежи в общей сложности порядка 4 тысяч евро в год не покрывались доходом от аренды. Кроме того, им самим уже поднадоело ездить в Турцию, и они стали покупать путевки в другие страны. Решили было продать квартиру – рыночная цена, оказалось, серьезно упала с момента покупки, но и по более низкой цене не получалось продать ее в течение нескольких месяцев.

Но главное сделано – квартира приобретена, сдана и окупает платежи по кредиту. Через 10 лет сын Ивана Андрей сможет жить в собственной квартире.

Не так гладко сложилась ситуация у семьи Кравцовых из Нижнего Новгорода – они купили квартиру в Турции, чтобы там отдыхать самим и получать доход во время сезона. Управляющая компания, которую они наняли, сдавала квартиру с серьезными простоями даже во время пика сезона. Коммунальные платежи в общей сложности порядка 4 тысяч евро в год не покрывались доходом от аренды. Кроме того, им самим уже поднадоело ездить в Турцию, и они стали покупать путевки в другие страны. Решили было продать квартиру – рыночная цена, оказалось, серьезно упала с момента покупки, но и по более низкой цене не получалось продать ее в течение нескольких месяцев.

Поэтому главное, что нужно всегда четко понимать при покупке недвижимость, – это ЦЕЛЬ ее приобретения. И лучше, чтобы она была одна. Сложно совместить отдых и получение такого дохода от сдачи в аренду недвижимости, чтобы он покрывал хотя бы текущие затраты на одном объекте. Особенно если эта недвижимость далеко, а вам некогда самостоятельно заниматься этими вопросами.

Приобретая недвижимость, четко осознавайте цель покупки.

То же самое касается и получения дохода от роста стоимости и аренды. Как правило, выходит либо одно, либо другое. В развитых странах Европы сложно рассчитывать на рост стоимости, но можно найти неплохие объекты с точки зрения рентной доходности. Можно вкладывать деньги в строящееся жилье в расчете на рост стоимости после постройки, но его не сдашь в аренду.

В любом случае нужно четко представлять себе риски того или иного предложения, чтобы не оказаться в проигрыше и/или с неликвидным имуществом на руках, приносящим сплошные расходы. В той же Москве, несмотря на постоянный рост стоимости недвижимости, всегда остается риск того, что она будет снижаться (по оценкам некоторых экспертов – до 60 %) в случае сокращения коррупционных схем согласования документов на строительство. Не стоит забывать и о том, что качество большей части московского жилья не соответствует его цене. В некоторых городах России цены на недвижимость с 2008 года упали практически в два раза, например в Иркутске. Главное в таком случае – иметь возможность держать недвижимость в собственности до лучших времен, которые могут наступить через несколько лет, то есть изначально понимать, что вложение может оказаться очень долгосрочным для того, чтобы быть выгодным.

Если в вашем «списке счастья» значится дом именно как жилье – покупайте! Если недвижимость для вас – это средство вложить деньги для осуществления других пунктов «списка счастья», дочитайте книгу до конца! Вдруг вы и так уже можете себе это позволить – тогда вам инвестиционная квартира не нужна.

Автомобиль как критерий успешности его владельца

На мой взгляд, машина, как ничто другое в нашей жизни, должна покупаться по средствам. Исходите из того, что во всем цивилизованном мире принято брать такой автомобиль, чтобы его стоимость составляла четыре, максимум шесть месячных доходов семьи. А все эти сочинения на тему «стоимость машины должна равняться годовому доходу семьи» – это чисто российская выдумка. Помните, что в Лондоне только пользование автомобилем Range Rover хозяину обходится в 90 фунтов в день – соответственно, вы понимаете, что это для англичан действительно «королевский внедорожник». Посчитайте, сколько ваших месячных зарплат заложено в вашу машину, – если больше шести, то это явно авто не для вас, и его обслуживание съедает очень много ваших денег.

Вы работаете на кусок железа, а не он на вас!

Серьезно мешают реализации этого подхода на практике в российской действительности два мифа, культивируемые прежде всего теми, кто живет за счет автомобилистов: автопроизводителями, автосервисами и т. п.

Миф первый и самый опасный. *Автомобиль как критерий успешности его обладателя*. Возможно, его распространению и способствовала наша история советского дефицита на автомобили, но даже это, на мой взгляд, не оправдывает его существование. Самая опасная сторона здесь – люди свято верят в то, что человека на крутой машине нужно больше уважать. Это можно заметить на дороге: если ты на «приличной» машине – тебя и пропустят, когда ты хочешь, и «спасибо скажут», если ты кого-то пропустил. Если же машина невысокого класса – все с точностью до наоборот: водители «приличных» машин считают, что это ты должен уступать, сигналя тебе по любому поводу, ну а чтоб уступили дорогу – совсем редкость.

Вопрос к обладателям «приличных» машин: вы реально верите, что автомобиль может сделать вас более успешным? Или все-таки просто создать видимость? Подумайте об этом на досуге, особенно если автомобиль куплен в кредит и съедает ощутимую часть доходов на свое содержание, – это точно того стоит?

Пришла как-то на консультацию ко мне одна дама. Ситуация ее выглядела типично, если не сказать до смешного банально: купила автомобиль за миллион рублей в кредит при доходе в 70 тысяч рублей в месяц. Ежемесячные платежи только по кредиту в размере 30 тысяч рублей довели даму до отчаянного состояния. А ведь еще расходы на содержание, плюс аренда квартиры обходилась ей в 20 тысяч рублей в месяц. Пришла она и спрашивает: «Что мне делать? Посоветуйте что-нибудь. Вы же финансовый консультант!»

Да, я финансовый консультант, но не волшебник и не фокусник, даже не алхимик. Я посоветовала: «Продавать машину. Гасить остаток кредита. Покупать другую машину за более адекватные доходу деньги».

Дама посмотрела на меня и сказала: «Так я и думала, что ничего дельного вы не скажете. Машину я не продам – это мой имидж. Вы меня так и не поняли». И ушла…

Не знаю дальнейшей судьбы этой дамы. Но это и не важно. Такие ситуации встречаются довольно часто. Я вижу, как люди ради имиджа, который, видимо, для них действительно ВСЁ, лишают себя комфортной с финансовой точки зрения жизни ради машин, которые им не по карману. Такого человека очень легко отличить от того, кому аналогичный автомобиль «ничего не стоит». А вы не думали, что владение машиной «не по карману», наоборот, портит ваш имидж? По крайней мере, у меня такие люди вызывают только усмешку…

Стоит сказать и об обратной ситуации: когда люди покупают весьма дешевые подержанные авто по очень низкой цене и потом тратят на ремонт в несколько раз бóльшие суммы, чем первоначальная стоимость покупки. «Мы не такие богатые, чтобы покупать дешевые вещи. Бесплатный сыр только в мышеловке» – тут подойдет весь набор прописных истин. Не можете себе позволить нормальный автомобиль – тогда зачем он вам вообще? Только не говорите мне и здесь про имидж!..

Миф второй. *Личный автомобиль дает свободу.* Ну, во-первых, сразу хочется сказать об уходе за ним: заправка, мойка, мелкий ремонт, регулярная замена масла, сезонная смена резины – на все это нужно тратить личное, свободное от работы время. Ну а пробки? А в аварии хоть раз попадали – сколько инстанций пришлось обойти и в скольких очередях постоять?

Но этот миф, конечно, не такой опасный, как первый. Здесь речь просто о потерях свободного времени… и денег.

Один клиент после консультации, на которой мы в том числе общались на тему покупки автомобиля, написал мне: «Лично я сейчас стою перед выбором: взять Nissan Juke в топовой комплектации – и тогда и его покупка, и обслуживание будут незаметны для моего бюджета, или пойти на поводу у «понтов» и взять авто явно дороже – и тогда никто из друзей не посмеет съязвить про меня. Но параллельно я думаю – стоит ли моя заниженная самооценка 140 тысяч рублей только за КАСКО? Дешевле обратиться к психологу».

Пока не знаю, на каком варианте он остановился в итоге, но само осмысление этого вопроса меня уже очень радует.

Самообразование

Я – за любое самообразование. В современном мире Интернет дает нам безграничный доступ к разносторонней информации, на любой вопрос можно найти ответ в считаные минуты. Проблема только в правильности этого ответа, а также в том, подходит ли этот ответ именно вам.

У меня, как вы поняли, много знакомых. Есть среди них и такой, который очень не любит посещать докторов и самостоятельно ставит себе диагнозы через Интернет, прописывает лечение и применяет его на практике. Он ошибался не раз, принимая не то, что нужно, или не от того, от чего нужно. Но это его не останавливает – ошибки пока были некритичны для здоровья. Самое опасное в том, что не раз он оказывался прав, и это позволяет ему делать выводы о верности его подхода к самодиагностированию и самолечению с помощью Интернета. Но я боюсь даже представить, чем это может закончиться в итоге. Все-таки, наверное, не зря на врача учатся больше шести лет…

То же самое происходит и в сфере управления личными финансами. Наиболее распространенный миф среди тех, кто начал нормально зарабатывать: я посижу в Википедии и во всем сам разберусь. Так до определенного времени думали и Дмитрий с женой Ксенией.

Дмитрий и Ксения – преуспевающие маркетологи с высшим гуманитарным образованием. Началось все с прочтения книг того же Кийосаки – впечатлили примеры с покупкой недвижимости в кредит и последующей сдачей ее в аренду для покрытия кредитных платежей, показывающие, как без копейки собственных денег через несколько лет становишься владельцем недвижимости. Только они забыли просчитать этот вариант в условиях реальной новосибирской действительности. Просто загорелись, пошли в банк, оформили кредит, выбрали понравившуюся квартиру, купили. И как же они были удивлены, когда оказалось, что квартиру можно сдать только за 20 тысяч рублей, а платеж по ипотеке оказался 30 тысяч рублей в месяц. Сначала они покрывали разницу за счет собственных средств, не отказавшись от идеи. Но жильцы стали просить то установить телефон, то приобрести шкаф, то сделать косметический ремонт в счет квартирной платы, а потом могли съехать и забрать с собой купленные вещи… В общем, возникли не только дополнительные расходы, но и регулярная головная боль с решением различных вопросов по квартире – от поиска новых жильцов до ремонта и недовольства соседей. В общем, через два года квартиру решили продать. Только цены на рынке упали, да и квартиру под ипотекой оказалось продать не так просто. В общей сложности потери от всей этой затеи составили около 300 тысяч рублей – благо были накопления, чтобы сразу рассчитаться и забыть. Они были счастливы, что все закончилось. Решили, что недвижимость – это не их конек.

К тому времени Ксения увлеклась «золотой темой». По ее прогнозам, построенным на основе данных из Интернета, цены на золото точно должны были серьезно вырасти в ближайшие пару лет. Купили золото на все накопления (около 300 тысяч рублей) в середине 2006 года по 700 долларов за унцию. Только одного не учли – что цена была на пике роста. Затем началось падение, которое продолжалось более года. Продали все в середине 2007 года, не выдержав, по 670 долларов за унцию. Уже к концу 2007 года цена на золото превысила 700 долларов за унцию и затем продолжила свой рост в течение почти года. Вот тогда Ксения поняла, что дело тут не только в знаниях, прогнозах, но еще и в терпении и эмоциях. Ведь по сути она оказалась права, рассчитывая на рост стоимости золота в течение двух лет. Но не хватило знаний в теории инвестирования. Вы догадываетесь, что сейчас происходит с Ксенией, когда унция зашкаливает за 1700 долларов? Боюсь, что такая заоблачная цена на нее все-таки подействует, и как бы она снова не ринулась вкладывать туда все свои средства…

Самое интересное, что эти вынутые из золота деньги и новые накопления Дмитрий, ее муж, решил вложить в акции – он прочел интересную статью на эту тему и потом еще книгу о спекуляциях на фондовом рынке. Что они и сделали в начале 2008 года. В конце того же года продали все, спасая остатки сбережений… положили все на депозит и успокоились. Обидно стало, когда рынки вновь выросли и превысили уровень начала 2008 года.

Тогда и решили обратиться за консультацией к профессионалам…

Резюме

Итак, мы рассмотрели типичные финансовые мифы, характерные для российских представителей среднего класса. Я приводила много примеров – вас, наверное, они где-то позабавили, о чем-то заставили задуматься. А теперь попробуйте написать анамнез вашим семейным финансам: возьмите ручку и определите, какие из мифов в полной мере относятся к вам.

Когда я общаюсь со своими клиентами, то часто к концу разговора они признаются, что сами поступили бы точно так же, как вышеописанные герои. Если вы не допустили в своей жизни ни

одной схожей ошибки – я очень рада, что в России есть финансово подкованные люди! Если половина мифов – это про вас, то при принятии какого-либо важного финансового решения обязательно возьмите паузу и все продумайте.

А теперь давайте вернемся к нашей табличке и подведем итоги теста, приведенного в начале этой главы. Если вы ее еще не заполнили – самое время сделать это.

Все правильные или наиболее оптимальные ответы представлены в таблице ниже.

Посчитайте свой примерный уровень финансовой грамотности исходя из того, что каждый правильный ответ равен 5 % финансовой грамотности.

Результаты теста от 80 до 100 % говорят о вашем высоком уровне. Вы имеете представление об основных финансовых понятиях, способны оперировать финансовыми инструментами и разобраться во всем самостоятельно.

Результаты теста от 80 до 100 % говорят о вашем высоком уровне. Вы имеете представление об основных финансовых понятиях, способны оперировать финансовыми инструментами и разобраться во всем самостоятельно.

Результаты теста от 50 до 70 % означают, что вам не хватает экономических знаний, чтобы совершать финансовые сделки, выгодно вкладывать или занимать денежные средства. Вам необходимо дополнительное консультирование.

Результаты теста от 0 до 50 % сигнализируют о вашей финансовой безграмотности. Для оперирования своими (и особенно чужими) деньгами вам не обойтись без помощи специалиста. Будьте осторожны и не принимайте поспешных решений! Выньте все деньги из кошелька, остановите все свои траты и срочно читайте дальше!

Если время терпит, то я прошу вас вернуться к введению. Там я предложила вам среднестатистический «список счастья» – список тех вещей, о которых вы могли бы мечтать. Теперь скорректируйте этот список лично под себя – определитесь, чего конкретно хотите ЛИЧНО ВЫ. И самое главное, подумайте, является ли этот пункт именно вашим желанием – или это просто отражение одного из финансовых мифов. Вы действительно мечтаете о своем домике на берегу Адриатики, чтобы там встретить старость? Или просто поддались всеобщему поветрию и решили, что своя собственность за рубежом – это отличное средство вложения денег?

Если вы скорректировали свой список – что у вас обозначено первым пунктом? Давайте посмотрим, что можно сделать, чтобы вы быстрее получили желаемое.

Глава 2. Начинаем эффективно управлять деньгами

Итак, в предыдущей главе мы говорили о типичных ошибках, совершая которые мы, теряем деньги. А как же сэкономить?

Я не очень люблю слово «экономия». И, как показывает практика, не я одна. Есть в этом слове какой-то… скрытый негатив, что ли, – или привкус безысходности. Поэтому я предлагаю

заменить его на термин «оптимизация». Оптимизация не всегда сводится к минимизации, а довольно часто – даже к максимизации. И, управляя личными деньгами, для достижения наилучшего эффекта не всегда нужно стремиться сэкономить, есть такие случаи, когда экономить даже вредно. А по сути экономия как таковая в основном сводится скорее к «антипотребительству» и… просто жизни по средствам.

Большинство людей придерживается одной из двух крайних точек зрения:

– «Я живу сегодняшним днем», – говорят одни.

– «Я всегда думаю о завтра и делаю накопления на будущее, жертвуя даже сегодняшними потребностями», – говорят другие.

«Сколько времени вы сможете прожить только на имеющиеся накопления (собственный капитал), не изменяя существенно свой уровень жизни, если лишитесь всех источников поступления денежных средств?» – задала я вопрос Людмиле во время первой встречи. Людмила – успешная тридцатилетняя бизнесвумен, автор известных книг и статей в сфере бизнеса. Она в ступоре. Тема денег в принципе вызывает у нее страх, который она полностью признает, но причины его не может четко сформулировать. «Советское воспитание, мы все такие, это некомфортная для разговора тема», – объясняет она.

Я даже сейчас, когда пишу эти строки, слышу голос Людмилы, которая далее сказала: «А зачем вообще копить? Не факт, что я доживу до того прекрасного момента – достижения главной цели. Зачем я буду жертвовать сегодняшним днем ради дня завтрашнего?»

Уверяю вас (как и уверяла на встрече Людмилу), шансов дожить у вас гораздо больше, чем НЕ дожить (или хотите опровергнуть статистику?). Что будет, когда доживете? Неразумно жертвовать сегодняшним днем ради завтра, говорите? А разумно жертвовать завтрашним днем ради сегодня? – вопрос, адресованный прежде всего тем, кто живет в долг, но также и тем, у кого абсолютно отсутствуют накопления.

Я предлагаю исключить это еще одно неприятное лично для меня слово «жертвовать» из нашей речи и просто начать действовать разумно. Разумно распределять свой сегодняшний доход между «завтра» и «сегодня».

В одних ситуациях совершенно разумно исходить из принципа «Я живу сегодняшним днем». В других гораздо лучше поступать по принципу «Я думаю о завтра и делаю накопления на будущее». Просто и без крайностей, по ситуации.

И не забывайте: уже давно известно, чем чревато оставаться приверженцем крайних точек зрения.

Действуйте по ситуации. В одних случаях совершенно разумно исходить из принципа «Я живу сегодняшним днем». В других гораздо разумнее поступать по принципу «Я думаю о завтра и делаю накопления на будущее».

«Как быстро пролетело время, почему я не начал откладывать деньги на будущее раньше… Почему молодые не думают о старости?» – так часто говорят через пару-тройку десятков лет те, кто на протяжении всей жизни придерживался принципа «живу днем сегодняшним».

«Как жаль, что я не позволил себе тогда съездить в эти прекрасные места – молодым здесь было бы еще лучше. Но как хорошо, что я могу позволять себе это и многое другое сейчас!» – так говорят приверженцы подхода «завтрашнего дня» через десятки лет (и то не все).

А в какой ситуации предпочли бы оказаться лично вы?

Лично я – ни в той, ни в другой.

Да, и имейте в виду, что мысли из серии «мои потребности с возрастом сократятся» – это не более чем очередной миф. Я знакома с достаточным количеством людей пенсионного возраста, потребности которых ничуть не сократились: они так же хотят покупать себе хорошую одежду, обувь, ходить в салоны красоты, рестораны, на массаж, ездить отдыхать за рубеж. Просто кто-то может себе это позволить, а кто-то…

Именно поэтому важно управлять своими финансами и распределять свой доход между «сегодня» и «завтра».

В данной главе приведены общие рецепты оптимизации ежемесячных расходов и показаны некоторые способы достижения желаемых целей с меньшими, чем обычно, затратами.

Я не собираюсь сейчас призывать вас к тому, чтобы начать вести и планировать семейный бюджет, считать каждую копейку. Давайте рассмотрим несколько финансовых фокусов, которые в любом случае помогут вашему кошельку похудеть не так быстро, как обычно.

Как-то раз я была в командировке в Челябинске, ужинала в английском пабе. Заведение было очень симпатичным, рядом сидели двое местных молодых яппи, и один другому рассказывал, какую хорошую путевку он смог организовать для своей семьи. Описывал, как они полетят через Москву в Мюнхен, оттуда их повезут в австрийские Альпы под Инсбруком, какой там будет хороший отель, где они проведут две недели. В общем, сказка! Конечно же, коллега поинтересовался, сколько это стоит. Его друг слегка расстроился, так как 250 тысяч рублей на троих – это крупная сумма. Я была шокирована: за год до этого я была в том же самом месте с друзьями, отдыхала три недели, мы снимали большую виллу, объездили всю Европу на арендованных машинах – и все это обошлось по 30 тысяч рублей на человека! Вся разница в том, что этот молодой человек не сумел – или побоялся – самостоятельно заняться планированием отпуска. Хотя можно было найти в своем городе не туристическую компанию, а свободного агента, который за небольшую сумму подобрал бы такой доступный отдых для него. Хотите узнать, как это сделать? Подождите немного!

Доходы, расходы и «список счастья»

Каждый доволен состоянием своего ума, и каждый недоволен состоянием своего кошелька.

Французская пословица

Итак, давайте начнем с анализа доходов: вы знаете, сколько составляет ежемесячный доход вашей семьи? А намного ли он может быть увеличен без лишних трудозатрат с вашей стороны?

И не удивляйтесь вопросу.

Буквально на днях встречалась с клиенткой – она фрилансер. Ирина – тот человек, который всегда меня поражает своим энтузиазмом, тягой к новому, бесстрашием в начинаниях. С управлением личными финансами и накоплениями у нее тоже все в порядке. Но она скорее исключение, чем правило. Ведь большинство ее коллег-фрилансеров не могут посчитать свои доходы и абсолютно уверены, что им не с чего откладывать средства для накоплений и крупных покупок.

Если вы фрилансер и не можете планировать свой ежемесячный/ежегодный доход, будем исходить из обратного – расходов. С помощью расчета минимально необходимых для жизни трат выведем ту цифру доходов, которые вам нужно зарабатывать. И не сомневайтесь, при такой постановке вопроса и целенаправленных усилиях вы сможете заработать и больше. «Интересно, что, поставив себе цель получить определенную сумму в следующем месяце, мы ее получали», – говорит семья фрилансеров со стажем.

И еще один способ сделать регулярным нерегулярный доход от той же семьи: все поступления отправлять на банковский счет и снимать с него только суммы, необходимые для трат. Таким образом, крупные заработки в одни месяцы будут частично оседать на счете, а в малодоходные месяцы вы станете расходовать их.

Посчитайте, пожалуйста, свои текущие доходы, а также доходы, которые вы легко сумеете начать генерировать при желании: может, какая-нибудь квартира стоит пустующая где-то в другом городе, которую руки не доходили сдать? Оцените стоимость упускаемого дохода – нам это дальше пригодится.

А теперь посмотрим, на что обычно мы тратим деньги.

* Как показывает практика, структура расходов не зависит от доходов, суммы расходов лишь увеличиваются в абсолютном выражении

Это типичный список обычных расходов любой семьи. Конечно, у кого-то нет няни и затрат на нее тоже, у кого-то нет машины и т. п., а у кого-то кроме машины есть еще катер и мотоцикл и т. п. Но в целом характер трат и их соотношение различаются не сильно. Это все то, что необходимо нам для поддержания нашего образа жизни, удовлетворения текущих потребностей, – то, что доставляет удовольствие здесь и сейчас и может отдалять от достижения целей завтрашнего дня.

Можете ответить, сколько денег у вас остается ежемесячно/ежегодно после совершения всех этих текущих расходов?

А проставить в таблице долю расходов по каждой статье от общей суммы расходов?

Если можете – поздравляю, заполняем таблицу и читаем дальше.

Не можете? Тогда прошу вас в течение одной недели, а еще лучше – месяца (чем больше, тем лучше) записывать все свои траты, затем на основании этого проставить доли каждой статьи в общей сумме расходов за неделю.

Чуть позже мы пройдемся по возможным способам оптимизации каждой отдельно взятой группы расходов. А сейчас я бы хотела, чтобы вы вернулись к своему «списку счастья». Вы уже адаптировали его для себя? Есть ему место в ваших сегодняшних текущих расходах или они все проходят мимо этого списка? Тогда, пардон, для чего вы живете?

Оптимизация расходов не является самоцелью. Более того, если ваши текущие траты не превышают 60–70 % ваших доходов и вы регулярно откладываете излишки на достижение будущих целей, то именно вам, вероятно, вообще не стоит думать об оптимизации. Примите мои поздравления – вы исключительный человек!

Но если нет…

Если все доходы уходят на текущие траты, а осуществление ваших целей не приближается и мечты так и остаются мечтами, то у вас два варианта: увеличивать доходы и/или оптимизировать расходы. Я, в общем-то, за первый вариант. Но если совсем не управлять расходами, то даже при росте доходов денег все равно будет не хватать (проверено на сотнях практических случаев): мы просто начинаем покупать все то же самое по более высоким ценам, делая упор на качество, имидж, товары класса люкс.

«Российский шопер живет сегодняшним днем и полагает, что лучшее прагматическое вложение свободных средств – демонстрация их наличия. Это означает, что при сравнительно одинаковом доходе (не в денежном, а в социальном эквиваленте) российский шопер может – и считает нужным – приобретать продукцию марок, рассчитанных на Западе на более высокий сегмент рынка. Он готов потратить сто долларов там, где его западный «близнец» готов потратить сорок, потому что шестьдесят долларов, составляющих разницу между их приобретениями, не зарезервированы ни под какие иные нужды (как то: накопления на пенсию, образование, квартиру). Одна из моих собеседниц, живущих за рубежом, совершенно верно заметила, что “как только средней русской женщине позволяет доход, она часто переходит на товары-люкс; европейки в этом смысле бережливее”», – пишет Линор Горалик в своей статье «Деньги, висящие в гардеробе».

А что если оптимизировать не только текущие расходы, но и расходы на достижение средне– и долгосрочных целей?

Оптимизировать можно не только текущие расходы, но и затраты на достижение целей из вашего «списка счастья».

Давайте еще раз посмотрим на ваш «список счастья». Я хочу предложить вам сделать это профессиональным взглядом финансиста.

1. Выделите из него расходы, обеспечивающие, так сказать, поддержание вашего «образа жизни», то есть расходы на приобретение соответствующих товаров и услуг, которые вы можете и хотели бы купить в течение месяца на текущий доход. Например, у семьи Петровых такие пожелания.

Эти расходы включаем в табличку (если их там еще нет), которую я приводила выше, считаем их ежемесячную величину и плюсуем к текущим тратам. Сопоставляем с месячными доходами, при необходимости урезаем другие статьи расходов, которые вам кажутся менее важными.

Ну вот, например, как поступила семья Петровых.

Курсивом выделены ячейки с теми расходами, которые было решено сокращать, **полужирным шрифтом** – те, что постановили увеличивать как цели «образа жизни». Заметьте, что семья выделила 5,2 тысячи рублей – разницу между доходами и расходами – в накопительный фонд на средне– и долгосрочные цели.

2. Отдельно сформируйте список средне– и долгосрочных целей – то, что нельзя купить сразу на регулярный доход и на что нужно накопить средства. Впишите стоимость этих целей. Например, все та же семья Петровых поставила перед собой следующие цели.

Ну вот, например, как поступила семья Петровых.

Курсивом выделены ячейки с теми расходами, которые было решено сокращать, **полужирным шрифтом** – те, что постановили увеличивать как цели «образа жизни». Заметьте, что семья выделила 5,2 тысячи рублей – разницу между доходами и расходами – в накопительный фонд на средне– и долгосрочные цели.

2. Отдельно сформируйте список средне– и долгосрочных целей – то, что нельзя купить сразу на регулярный доход и на что нужно накопить средства. Впишите стоимость этих целей. Например, все та же семья Петровых поставила перед собой следующие цели.

Текущий доход не позволяет достичь даже тех целей, которые стоят в двух первых строках списка? Поздравляю: вы только что познали незыблемую истину: доходов никогда не хватает на осуществление всех желаний… скорость роста желаний всегда выше скорости роста доходов! Кто бы вы ни были, сколько бы вы ни зарабатывали – денег все равно будет недоставать на всё. Даже Биллу Гейтсу и Джорджу Соросу не хватает средств на какие-то цели. Просто масштаб целей становится другим – и только.

Желания всегда растут быстрее, чем доходы на их осуществление!

Как-то раз я встретила свою одноклассницу в метро и спрашиваю: «Как дела?» Отвечает: «Плохо! Я в декрете, мужа сократили, работу до сих пор не нашел, пришлось пока переехать к родителям – денег на съемную квартиру нет». Недавно (прошло больше двух лет) я встретила ее снова в торговом центре с кучей пакетов в руках (накупила одежды и обуви), спрашиваю: «Как дела?» Что, думаете, я услышала в ответ? «Да не очень. Вроде и муж на работу устроился, и я вышла на прежнюю, квартиру купили, да ремонт никак не можем сделать – денег, как всегда, не хватает».

Вам не хватает денег? Самое время задать себе вопрос: а на что именно их не хватает?

Посмотрите на свой список целей. Определите, что именно хотите лично вы, а какие цели относятся к серии «чтоб как у людей». Допустим, у Миши есть суперавтомобиль последней модели в полной комплектации и говорящий унитаз с пульт-управлением. И вы хотите такой автомобиль и унитаз только потому, что он есть у Миши? Подумайте, пожалуйста, еще раз, реально ли они вам нужны.

Теперь важно расставить ПРИОРИТЕТЫ. Что из вашего «списка счастья» для вас наиболее важно, а что – не особенно? Проставьте напротив каждого пожелания цифры 1, 2, 3… в соответствии с приоритетами (1 – наивысший приоритет, самое важное для вас желание). Сделайте это для всех пожеланий, вошедших в «список счастья», причем не важно, к какому пункту вы отнесли конкретное желание: к текущим расходам или средне-/долгосрочным целям, а также независимо от того, выполняется ли оно уже в вашей жизни и позволяете ли вы себе делать соответствующие траты (например, на рестораны или спорт) или нет.

Алекс Левитас, независимый бизнес-консультант и бизнес-тренер, в своем блоге пишет: «Если приоритетов нет – человек ведет себя как голодная жаба, бросающаяся на все, что шевелится и может пролезть в рот. Или как сорока, которая тащит к себе в гнездо все, что блестит. Такому человеку, как говорят в народе, “деньги жгут ляжку”, и покупательское поведение его выглядит так: “Вижу – хочу – покупаю. Вижу – хочу – покупаю. Вижу – хочу – покупаю. Вижу – хочу – ой, деньги кончились, у кого бы занять тысячу до получки?”» Грубовато, конечно, но очень метко сказано.

Расставили приоритеты?

Теперь давайте укажем сроки в списке средне– и долгосрочных целей. Когда вы хотите достичь каждой из них: через месяц, полгода, год, два, десять?

Вот что получилось у семьи Петровых.

И обратите внимание – семья сократила затраты на покупку автомобиля. Может, возымели действие мои слова про Мишу с суперавтомобилем и унитазом?

А теперь смотрите и считайте, получится ли у вас достичь осуществления самых приоритетных желаний в необходимые сроки при текущем уровне доходов и расходов?

Хорошо, если да. Далее проверяем желания с более низкими приоритетами на реализуемость при текущем доходе в указанные сроки. В какой-то момент вы будете вынуждены остановиться, поскольку «впихнуть» расходы уже не получится.

Давайте посмотрим на примере все той же семьи Петровых – что у них выходит?

Итак, если семья откладывает 5,2 тысячи рублей в месяц на депозит под 5 % годовых с капитализацией процентов, через 6 месяцев (срок наступления самой приоритетной цели – отпуска) накопится всего 31,6 тысячи рублей. Не забываем при этом, что в текущие ежемесячные расходы мы уже включили все цели «образа жизни». Но мы с вами не учли, что как раз через полгода Николаю дадут премию по итогам года – это принято у них в компании. Он рассчитывает получить как минимум 200 тысяч рублей. Таким образом, самая приоритетная цель достигается с помощью годовой премии. Идем дальше.

Следующая по приоритетам цель – это оплата получения образования ребенка через 10 лет. Чтобы накопить желаемые 2 миллиона рублей на образование через 10 лет, семье Петровых необходимо уже сейчас начать откладывать по 10 тысяч рублей в месяц (при 10 % годовых доходности). Только на эту цель. А у них, как мы знаем, на все про все 5,2 тысячи рублей в месяц. Годовая премия каждый год будет уходить на отпуск – их самую приоритетную цель. Больше источников дохода нет. Что дальше?

А дальше мы, помня о своих приоритетах, начинаем урезать текущие расходы. Достаточно убрать из текущих расходов «посещение ресторанов 1 раз в месяц» и уменьшить на 2,3 тысячи рублей в месяц «обновление гардероба», да плюс имеющиеся уже 5,2 тысячи рублей – и вот они, 10 тысяч рублей в месяц на достижение цели, занимающей в списке приоритетов второе место. Идем дальше.

Третий приоритет – «регулярное посещение косметолога» – оставляем. Эти расходы, как вы помните, мы уже учли в бюджете текущих расходов на месяц. Мы их не урезали и не будем. Идем дальше.

Четвертый приоритет – машина. 840 тысяч рублей через год. Чтобы накопить такую сумму в течение года на депозите (даже под 10 % годовых), необходимо откладывать порядка 60 тысяч рублей в месяц. Это для нашей семьи нереально. Выхода два: переносить срок достижения цели на более дальний период либо брать автокредит. Ну и можно подумать о покупке более дешевого автомобиля.

Если очистить бюджет текущих расходов от всех менее приоритетных целей, чем покупка автомобиля, то есть посещение театра, хобби и обновление гардероба, то мы располагаем суммой 6,7 тысячи рублей в месяц.

Рассмотрим вариант переноса сроков: ежемесячно откладывая по 6,7 тысячи рублей в месяц под 10 % годовых, семья сможет накопить на машину только через семь лет. Автомобиль к тому времени, скорее всего, будет стоить уже дороже – инфляцию никто не отменял.

Рассмотрим вариант переноса сроков: ежемесячно откладывая по 6,7 тысячи рублей в месяц под 10 % годовых, семья сможет накопить на машину только через семь лет. Автомобиль к тому времени, скорее всего, будет стоить уже дороже – инфляцию никто не отменял.

Вариант с автокредитом: ежемесячный платеж в 6,7 тысячи рублей получается при кредите в 220 тысяч рублей (на 3 года под 8 % годовых). Если брать его через год, у семьи уже накопится сумма порядка 80 тысяч рублей (6700*12=80 040). Таким образом, семья Петровых может позволить себе через год автомобиль за 300 тысяч рублей.

Все. Больше семья Петровых себе не может ничего позволить… при сохранении текущих доходов и основных расходов.

Если же повысить доход семьи до 130 тысяч рублей в месяц – все цели становятся достижимы (правда, даже в этом случае без автокредита не обойтись, если не сдвигать сроки).

А если доход увеличить не получается, есть запасной путь – оптимизация текущих расходов и расходов на достижение целей.

Именно для того, чтобы быстрее достичь наиболее приоритетных целей из «списка счастья», имеет смысл заняться оптимизацией как текущих расходов, так и затрат на осуществление самих целей непосредственно.

Уверяю вас, в вашем списке наверняка есть много статей, на которые можно потратить заведомо меньше денег, чем это делает обычный россиянин!

Например, при покупке недвижимости можно отдать более 300 тысяч рублей только за риелторские услуги – или разбить процесс приобретения квартиры на подзадачи и потратить на ту же самую процедуру не более 75 тысяч рублей.

На осуществление практически каждой мечты можно израсходовать меньше средств, чем вы думаете, если грамотно, обдуманно и заблаговременно подойти к решению вопроса:

• свое жилье и жилье для детей – запланировать заранее, накопив достаточно средств, оптимизировать накладные расходы при покупке;

• дача за городом (и чтобы рядом) – покупать постепенно землю, коммуникации, дом;

• дом за рубежом (и чтобы с правом на шенгенскую визу) – смотреть недооцененные страны, регионы, четко определиться с целью покупки;

• две машины и регулярное обновление парка машин – приобретать не в сезон, смотреть в том числе вариант б/у 1–3 года;

• лучшее образование для детей (желательно за рубежом) – планировать и накапливать заранее: чем раньше, тем лучше;

• обеспеченная старость «после пятидесяти» – заранее и регулярно откладывать средства: чем раньше, тем лучше.

Давайте же посмотрим, что и как можно оптимизировать без особого влияния на ваш образ жизни.

Оптимизация текущих расходов

Оптимизировать текущие расходы я предлагаю на основе принципа разумности, а это значит – минимизировать статьи, расходы по которым составляют 5 % и менее от общей суммы, смысла нет. Это не приведет к желаемому результату.

Кстати, в той таблице расходов, что приведена в начале этой главы, проставлены более-менее оптимальные доли расходов по группам. Сравните их со своими, если отклонение более 5 % в бóльшую сторону от максимального значения – есть повод задуматься над минимизацией именно этой группы расходов.

Коммунальные и бытовые расходы

Коммунальные расходы на квартиру, стационарный телефон, электричество оптимизировать сложно. Хотя счетчики на воду и электроэнергию могут помочь. Но просто оцените, критичны ли для вашего бюджета эти деньги, сколько они занимают в процентах от общей суммы расхода. Если менее 5 % – надо сосредоточиться на других статьях.

Бытовые расходы – это совсем иное дело. Как часто мы углубляемся в мелкий косметический ремонт до такой степени, что он превращается в почти капитальный? Или вдруг в процессе начинаем покупать самые лучшие обои, ламинат, оконные рамы и т. п. и выходим за пределы отведенного бюджета, растягивая мелкий ремонт на несколько месяцев – или даже лет – по финансовым причинам?

Или пользуемся услугами клининговой компании вместо того, чтобы подумать о частнопрактикующих уборщицах, которых можно найти немало на рынке труда, в том числе с отличными рекомендациями. Их услуги стоят как минимум в два раза дешевле, чем услуги

любой клининговой компании.

А бытовую технику как покупаете? В первом попавшемся магазине? Давно пора перейти на интернет-магазины, если эти расходы существенны в вашем бюджете. Разница в цене может составлять от 10 до 70 %. Да и не только на бытовую технику: мебель, туристические принадлежности, книги и даже одежду.

То же самое с парикмахерами и косметологами. Многие профессионалы этой сферы кроме основной работы в каком-либо конкретном салоне имеют частную практику. Просто поговорите со своим мастером и выясните это. Кстати, один и тот же мастер может работать в салонах разного класса по разным ценам – это тоже не редкость.

Еще один способ оптимизации подобных расходов, например, для москвичей – это выезд за пределы столицы. В любом другом городе нашей страны (в том числе в «ближнем Замкадье») услуги стоят существенно меньше. Лично я знаю двух подружек, которые регулярно ездят из Москвы в Тверь к своему… мастеру по маникюру! Траты на бензин и долгое время в дороге все равно несравнимы с разницей в цене. К тому же время в дороге проходит очень весело и продуктивно – есть возможность вдоволь пообщаться, обсудить наболевшие темы, заехать в придорожный ресторанчик на обед – это уже некая традиция, без которой они не могут жить.

Расходы на питание

Расходы на питание подлежат оптимизации, если составляют более 25 % от общей суммы ваших трат. Звучит, конечно, не очень привлекательно – «оптимизировать расходы на питание» или, того хуже, «экономить на питании». Сразу в голове картинка бедного недоедающего семейства, питающегося картошкой с собственного огорода. Но нет. Я вовсе не об этом.

Подумайте вот о чем: сколько продуктов вы выкидываете испорченными и неиспользованными из-за истекшего срока годности только потому, что в прошлый раз вы закупили их в гипермаркете/на рынке столько, что еле до дому смогли донести кучу пакетов?

А сколько денег вы оставили в различных ресторанах, кафе, закусочных за последнюю неделю только потому, что вам не хотелось/некогда готовить дома? Думаю, владельцы наиболее часто посещаемых вами заведений очень вам благодарны. Поверьте, здесь просто поле непаханое для оптимизации.

Одна моя подруга временно снимает со своим молодым человеком (они сейчас в процессе покупки жилья) квартиру – без холодильника. Елена мне сказала, что никогда в жизни они не тратили так мало денег на продукты, как сейчас. Все купленные продукты нужно в тот же день и приготовить, и съесть. Вот так ненароком выявили прекрасный способ оптимизации расходов.

Я не рекомендую вам жить без холодильника… Но стоит подумать о способах покупки продуктов. Для кого-то гипермаркет раз в неделю – это отличное решение, так как и цены там ниже, и выбор побольше, и продукты посвежее. А для кого-то лучше каждый день заходить в ближайший магазин и покупать себе «ужин».

Что касается ресторанов и прочих заведений, то здесь нет универсального совета, но если эти расходы занимают в общей сумме более 10 %, стоит задуматься – настолько ли вам это необходимо? Или вы уже вышли за пределы вашей же личной системы ценностей? Неужели возможность поесть в ресторане для вас важнее, чем, например, образование детей или домик

за городом? Или что там у вас самое приоритетное?

Не забывайте про эффект латте.

Одна девушка очень любила кофе латте. Каждый день она по дороге на работу заходила выпить его в кофейне неподалеку, затем в обед, затем по пути домой.

Когда ее спросили: «Вы можете в день откладывать стоимость одной чашки кофе латте?» – она ответила: «Ну конечно, могу, только что это даст?»

Так вот, в переводе на наши реалии чашка кофе латте стоит в среднем 150 рублей.

Получается такой расчет:

– 150 рублей в день;

– 1050 рублей в неделю;

– 4500 рублей в месяц.

Если 4,5 тысячи рублей инвестировать каждый месяц с доходностью 10 % годовых, через год у вас на счете будет 56 тысяч рублей, через 2 года – 119 тысяч рублей, через 5 лет – 348 тысяч рублей, через 10 лет – почти 1 миллион, через 15 лет – почти 2 миллиона, через 40 лет – 28 миллионов.

Кто-то скажет: неизвестно, что через 5–10 лет с рублем станется. Но есть и другая сторона медали: если вообще ничего не делать, то будет полный ноль!

Вы просто подумайте: отказ от одной чашки кофе в день уже может позволить сформировать капитал через несколько лет. А если сделать нечто большее?

Например, вы можете:

• отказаться от дорогих десертов при посещении ресторанов;

• выбрать для обедов ресторан с длительными бизнес-ланчами;

• не покупать чай из пакетиков и быстрорастворимый кофе в ресторанах и кафе – они того не стоят;

• если позволяет характер – закатите скандал в своем любимом ресторане и получите скидочную карту.

Ну а для начала разделите все рестораны, куда вы ходите, на «чтобы пообедать» и «дорогие», которые можете посещать только раз в месяц. Летом рестораны интереснее заменить на пикники в компании друзей на природе. Зимой – на домашние посиделки.

С первого взгляда вам может показаться, что все это мелочи, но вспомните о чашке латте.

Медицинские расходы

Оптимизация медицинских расходов – тема для разговора неоднозначная. Все зависит от

состояния вашего здоровья и здоровья членов семьи. В большинстве случаев медицинская страховка бывает выгоднее при регулярном посещении врачей, а спорт и здоровое питание/образ жизни являются профилактикой болезней и, соответственно, подобных затрат в будущем. Страховой резерв денежных средств сэкономит ваши нервы и деньги при непредвиденных проблемах со здоровьем, а рисковое страхование жизни позволяет смягчить последствия серьезных проблем.

Проблема в том, что о страховке люди, как правило, задумываются постфактум. Один мой клиент решился наконец оформить медицинскую страховку и для себя, и для жены только после того, как его жена серьезно повредила ногу и потребовалось длительное дорогостоящее лечение за рубежом. Глобальная медицинская страховка в данном случае позволила бы провести лечение в несколько раз дешевле.

Другой мой знакомый благодаря консультации специалиста сделал страховку заблаговременно, будучи здоровым, но за период годового контракта ни разу не воспользовался и решил не продлевать ее. Год спустя случилось небольшое несчастье и пришлось лечить ногу – в итоге общие траты зашкалили за 30 тысяч рублей. А если бы было пролонгировано ДМС, затраты составили бы те же 9 тысяч рублей по договору (это цена с учетом корпоративной скидки), как и за год до этого.

Медицинская страховка – это как раз то, на чем не стоит экономить. Ведь мы не можем застраховаться по факту событий – только заранее. Подумайте об этом.

Транспортные расходы

Транспортные расходы можно спокойно подобрать под свой кошелек: общественный транспорт, машина с минимальным расходом топлива или очень прожорливый автомобиль – это ваш выбор. И тут опять же стоит исходить из того, какова доля этих расходов в общей сумме. Больше 5 % – это уже повод, а свыше 10 % – серьезная причина для беспокойства.

Сколько вы тратите в месяц на содержание своей машины?

Один из моих клиентов как-то посчитал, во сколько ему обходится автомобиль. С учетом процентов по кредиту, износа машины (потери стоимости через три года), расходов на бензин, текущий ремонт, мойку получилось 18 тысяч рублей в месяц. Он, конечно, не отказался от автомобиля, но через три года новый покупал уже без использования кредита, ровно на те деньги, которые выручил от продажи старого, плюс накопленное специально для этой цели. Машина получилась немного ниже классом, чем предыдущая. Но Николай к тому времени осознал, что дорогая марка не так уж необходима, что он покупал такую лишь из-за стереотипа деления людей на успешных и не очень в зависимости от марки их автомобиля.

А вы при покупке выбирали автомобиль, потому что вам действительно была необходима именно эта модель/марка или потому что хотели повысить собственную самооценку?

Только не говорите, что сидеть с «голой попой» за рулем BMW (подставьте свою марку) – это круто и оптимизация расходов в данном случае совсем не нужна.

Если же вы ездите на общественном транспорте, для оптимизации расходов можно:

• покупать проездные билеты на 10 и более поездок, что экономит 10–15 %;

• приобретать билеты не у водителя, а заблаговременно в пунктах продажи, что бывает дешевле.

Если по роду деятельности вы часто ездите на такси, договоритесь с водителем одного из них о постоянном сотрудничестве – это будет и дешевле, чем каждый раз обращаться в службу такси, и безопаснее, чем тормозить частника на дороге. Да, и подумайте об общественном транспорте – в большинстве крупных городов поездка на нем может оказаться быстрее, чем на такси, за счет выделенных полос движения.

В больших городах расходы на транспорт – это не только деньги, но и время. Временные затраты на дорогу зачастую «дороже» денежных. Поэтому подумайте о смене места жительства ближе к работе или, наоборот, работы – к месту жительства, а также об «удаленке» хотя бы время от времени. Современные технологии и Интернет позволяют выполнять существенный объем работ удаленно специалистам многих профессий. Так, например, можно договориться с работодателем о том, что два дня в неделю вы трудитесь на дому.

Расходы на одежду и обувь

Ну, а что касается вещей (одежды и обуви), то тут главное – не увлекаться. «Мне нечего надеть» – любимая фраза каждой женщины, у которой гардероб ломится от одежды, а очередную купленную кофту некуда класть. Нормально, когда траты на приобретение вещей составляют 5–15 % от общей суммы расходов за год. Если больше – возможно, стоит обратиться к профессиональному консультанту по стилю? Или признать себя шопоголиком и стараться реже посещать соответствующие магазины? Или профессионально заняться бизнесом в этой сфере и покупать вещи для последующей продажи?

Как минимум стоит приобретать вещи в заграничных поездках: как показывает практика, те же марки в Европе и Америке стоят гораздо дешевле, чем в России.

«Кстати, вопрос о “дорогих” и “недорогих” марках способен ввести в ступор российского шопера за рубежом (и заграничного шопера в России). Цены на любые привозные марки одежды и обуви завышаются здесь поразительным, иногда – хаотическим образом. Причем это не нормальное повышение цен на импортные товары в пределах 7–10 %, как того требует увеличение накладных расходов, – зачастую речь идет о 50 %, 100 %, 800 %. Можно грешить на таможенные взятки, цены на торговые площади, взятки пожарной охране, ведомственные взятки, еще что-нибудь, но при этом надо помнить, что, очевидно, после всех этих взяток пара перчаток, стоящая в Париже 60 евро, а в Москве – 400, не только продается, но и окупается. Зачастую наценка даже не скрывается – на бирке цена в евро или долларах соседствует со свеженаклеенной ценой в рублях, и покупатель может сам заняться грустной арифметикой. Вещь же, как известно, стоит столько, сколько за нее готовы заплатить. Россияне же нередко готовы платить за дорогое просто потому, что оно дорогое…» – это снова из статьи Линор Горалик «Деньги, висящие в гардеробе».

Ну и, конечно, сезонные распродажи. Если вещи не нужны вам срочно здесь и сейчас – почему бы не планировать такие покупки на сезон распродаж? Или опять будем придерживаться стереотипов?

«Свойственная американкам, француженкам, канадкам, немкам, итальянкам гордость за собственное умение выгадать на покупке, приобрести дорогую вещь дешево – скажем, в стоке или на распродаже, пусть даже отстояв в конце сезона, когда скидки достигают 50–70 % (в России серьезные марки милостиво снисходят до 30 %), – в России в тех же ситуациях часто заменяется некоторой стыдливостью. Презрительное слово «черкизон», подразумевающее

одежду с Черкизовского или другого рынка, удивляет иностранок: нормальные вещи и очень недорого! Для москвичек же “одеваться на рынках” – социальное клеймо, классовое высказывание», – продолжает Линор.

Итак, оцените гардероб своей семьи. Если в нем есть вещи, которыми не пользовались в течение двух последних лет, – эти деньги вы просто выкинули на ветер. Продайте или отдайте их. Оцените оставшиеся из расчета, что у мужчины-предпринимателя должно быть порядка четырех-пяти рубашек, трех костюмов и двух пар обуви на сезон. Установите лимит денежных средств, который вы можете ежемесячно тратить на одежду (исходя из 15 % от дохода), составьте хотя бы примерный список вещей, которые вам нужны, и решите, где и когда вы будете их покупать – у себя в городе, дождавшись распродаж (сейчас все-таки бывают скидки и до 50, и до 70 %), но лучший вариант – совместить с поездкой за границу.

Досуг

Не переборщите с расходами на проведение досуга, всегда не упускайте из виду свои главные цели. Заменить театр книгой, а поход в кино просмотром скачанного из Интернета фильма можно всегда, если это для чего-то нужно (какая там у вас главная цель?). Но совсем вычеркивать из жизни театр, кино и т. п. необязательно. Просто иногда можно и в парк на роликах или велосипедах рвануть, и просто в лес на шашлыки съездить.

Зайдите на сайты типа afisha.ru и найдите там бесплатные мероприятия – вы будете приятно удивлены! Например, в Перми постоянно проводятся бесплатные выставки известных художников и дизайнеров, в Москве выбор вообще огромен – есть хотя бы та же «Стрелка», где можно бесплатно поприсутствовать на лекциях знаменитейших мировых архитекторов или попасть на просмотр фильма. Подпишитесь на новостную рассылку от подобного досугового портала, обращайте внимание на купоны и акции.

Уже не раз я слышала вот такие истории: захотели на концерт Земфиры, проводимый «Афишей» в Коломенском. Билет с доставкой обошелся в 1750 рублей. Концерт проходил на открытом воздухе, занять места рядом со сценой, естественно, не удалось. В итоге оказалось намного удобнее выйти из платной зоны и, лежа на травке, наслаждаться музыкой… бесплатно. Я и сама как-то точно так же слушала оплаченный концерт в бесплатной зоне на травке, с недоумением наблюдая, как в платной зоне народ толпится на небольшом клочке пространства, где яблоку негде упасть. Видимо, им было обидно за потраченные деньги, и они убедили себя, что это круче, чем лежать на травке за ограждением?

Подарки

Подарки – только не в ущерб себе и своим мечтам. Потратить всю годовую премию на приобретение новогодних подарков родственникам и друзьям – это явный перебор. Вспомните про приоритеты, пожалуйста.

Если вам подарили вещь стоимостью в ваш месячный доход – это не значит, что нужно отвечать тем же. Это только у истинных бурятов есть такая традиция – не путайте, у русских ее нет. Делать подарки нужно по средствам, иначе есть все шансы уничтожить саму суть процесса дарения – удовольствие и для себя, и для одаряемого. И зачем тогда это все, позвольте спросить?

Стоит покупать подарки заранее, а не когда «припрет». Потому что в последнем случае два минуса: во-первых, в спешке вряд ли выйдет купить действительно что-то стоящее, нужное и полезное, ну а во-вторых, все шансы потратить на это «бесполезное нечто» кучу денег. Ни дарящему, ни одаряемому никакой пользы и удовольствия.

Составьте список подарков заранее, замечайте, о чем человек действительно мечтает – часто это вполне доступные, но очень нужные вещи. Поступая так, вы не только сэкономите, но и реально порадуете одаряемого человека и сами порадуетесь.

Дарить полезные подарки и видеть радость от их получения – это ни с чем не сравнимое удовольствие (хоть и не для всех, конечно).

У меня есть знакомый врач, причем очень обеспеченный. От «Хеннесси Х. О.» его уже подташнивает, дарить что-то еще более дорогое – это уже перебор. Лучшим подарком для него стал… старый докторский саквояж, купленный в суздальском антикварном магазине за 3,5 тысячи рублей.

Кстати, о «Хеннесси». Другой мой знакомый бизнесмен не забывает, будучи в командировке за границей, прикупить в дьюти фри две бутылки этого коньяка на подарки коллегам. Все-таки 130 евро явно интереснее, чем 14 тысяч рублей в иркутском супермаркете.

У меня есть знакомый врач, причем очень обеспеченный. От «Хеннесси Х. О.» его уже подташнивает, дарить что-то еще более дорогое – это уже перебор. Лучшим подарком для него стал… старый докторский саквояж, купленный в суздальском антикварном магазине за 3,5 тысячи рублей.

Кстати, о «Хеннесси». Другой мой знакомый бизнесмен не забывает, будучи в командировке за границей, прикупить в дьюти фри две бутылки этого коньяка на подарки коллегам. Все-таки 130 евро явно интереснее, чем 14 тысяч рублей в иркутском супермаркете.

Отпуск

На отдых обычно тратится очень много денег. В чем причина?

Мы слишком поздно начинаем планировать, как проведем отпуск. Нам кажется, что три месяца – это еще много (а по меркам туристических операторов и агентств – уже поздно); плохо разбираемся в специфике продукта и позволяем агентству на этом сыграть; придерживаемся многих устаревших мифов, например что «поездка на юг России выйдет дешевле, чем за границу», и т. п.

Вот именно поэтому и тратим мы 50–70 тысяч на человека и ездим отдыхать максимум раз в год. А можно эту цифру без особых проблем сократить на 30–40 процентов или на накопленные 200 тысяч рублей ездить отдыхать два-три раза в год втроем.

Основные способы оптимизации затрат на путешествия заключаются в следующем.

1. Либо планировать и покупать туры заранее, либо, наоборот, брать «горящие» предложения.

Кстати, у раннего планирования есть и такой плюс: вы с большей степенью вероятности

подстроите свой график под заранее спланированные даты (и оплаченные услуги), чем если будете ждать до победного. Причем, как правило, если вы вдруг передумаете к моменту поездки – билеты можно сдать, от брони отелей отказаться с возвратом предоплаты (об этом просто тоже нужно подумать при покупке билетов и заказе отелей).

2. Приобретать самостоятельно билеты, отели, экскурсии и т. п., не пользуясь услугами агентств.

В этом случае основной плюс – независимость. Вы сами выбираете отель нужного вам уровня комфорта, а не надеетесь на агента, который в последний момент может сказать: «К сожалению, удалось выкупить только один из двух заказанных номеров этого класса, предлагаем выкупить второй номер повышенного комфорта, так как мы уже не можем отменить тот заказ». И вы идете и послушно доплачиваете 10–20–50… тысяч рублей, причем в срочном порядке, потому что иначе вам грозят тем, что номеров вообще не останется, а отдыхать в отдельных отелях семьей как-то не хочется. Вам такое знакомо?

Также можно совмещать оба способа, например, покупать все самостоятельно, да еще и заранее или перед самой поездкой – это двойная экономия.

Если вы слышать не хотите про самостоятельную организацию отдыха, но готовы планировать заранее или ждать «горящее», делайте следующее.

Мониторьте сайт – консолидатор предложений разных туристических операторов, например ruspo.ru, или сайты отдельных туристических сообществ: например, cheaptrip.ru (специализируется больше на очень доступном отдыхе – три звезды и популярные направления) или hipclub.ru (основные предложения концентрируются вокруг уровня четырех-пяти звезд, но со значительными скидками) и т. п.

Такая организация отдыха уже года два как популярна: вы заранее определяетесь, сколько готовы потратить на отпуск и как обстоят у вас дела с визами. Может быть, вам повезло и вы получили полугодовую мультивизу в Шенген (Испания и Франция продолжают дарить такие подарки всем, кто ездит туда отдыхать, а Финляндия дает ее вообще всем жителям Питера). Вы относите в агентство половину ориентировочной суммы на отпуск и спокойно мониторите, какие предложения будут выставляться агентствами и насколько они вам интересны. Если вы увидите утром, что было выставлено путешествие на две недели на Мальдивы за 1200 евро на человека (в то время как обычно эти четыре звезды стоят 3000), – быстро проверяете, откуда будет вылет (если Москва – то смотрите адекватность билетов до Москвы и обратно), и сбрасываете агентству свое подтверждение. Так как вы уже до этого сделали 50 %-ную предоплату, то вашего устного подтверждения им окажется достаточно, чтобы закрепить это «горящее» предложение за вами. Далее относите в агентство оставшуюся сумму и начинаете читать, что принято есть на Мальдивах в это время года. Если же данное предложение вам не понравилось – просто смотрите дальше. За три-четыре дня до планируемого вылета вы точно найдете то, что вам приглянется.

Если вы готовы заняться организацией своего путешествия самостоятельно, сделайте следующее.

Авиабилеты смотрите на сайтах типа skyscanner.ru, momondo.com, pososhok.ru – там удобный поиск регулярных рейсов и ярко видно, как один и тот же рейс сильно меняется в цене в зависимости от дня недели, а чартеры – на charterbilet.ru (помните, что билеты на чартеры, в

отличие от регулярных, имеют тенденцию заканчиваться намного раньше). На сайте onetwotrip.com даже ведут рейтинг рейса по комфорту и указывают тип самолета. И проверяйте, где дешевле купить предлагаемые билеты – прямо на этих сайтах или непосредственно на сайте выбранной авиакомпании. Помните про low cost airlines – бюджетные авиакомпании. Билет на «Райнэйр» из Праги на Канары стоит до пяти тысяч рублей. При этом нужно учитывать, что это low cost – соответственно, вы сильно рискуете, если ставите стыковочные рейсы разных компаний с небольшим лагом. Прилететь в Москву за тысячу рублей и переночевать семьей из трех человек в хорошем отеле под Шереметьево обойдется все равно дешевле, чем лететь регулярным рейсом за девять тысяч рублей за человека в один конец. Кстати, на сайтах агентов по продаже авиабилетов, упомянутых выше, можно подписаться на рассылку, и вы будете в курсе всех распродаж на нужное вам направление.

Бронировать отель, апартаменты или виллу легко напрямую. Есть booking.com, hotelscombined.ru, apartments.com и т. п. Их подтверждения отлично принимаются визовыми службами, а цены вам точно понравятся. Сама процедура сводится к нескольким кликам мышью – главное, чтобы деньги были на банковской карте (ну и сама карта, конечно).

Экскурсии, как правило, всегда проще и дешевле купить уже на месте.

Машину также спокойно можно арендовать на месте, но лучше заранее – на сайтах мета-поисковиков вы легко можете увидеть такие предложения (momondo.com, kayak.com).

Обратите внимание: чем раньше вы бронируете авто, тем ниже будет его стоимость (и понятно, выбор значительно шире).

Если вы живете в Москве, Питере, Новосибирске и других городах, где есть визовые службы, то помните, что по предварительной записи легко можно сдать документы на визу напрямую в посольство, сэкономив, например, на оплате услуг испанской визовой службы по три тысячи рублей за человека.

Вот, в общем, и все основные хитрости оптимизации расходов на отпуск. Главное – заранее понимать, куда и когда вы хотите поехать, включить мониторинг, подписавшись на рассылки соответствующих агентств (туристических, билетных или мета-поисковиков), и быть готовым к оплате «вкусного» предложения в любой момент.

Недавно мои знакомые уехали в Таиланд на две недели за 47 тысяч рублей на двоих. И это в июне. Еще один – за 30 тысяч рублей отпраздновал Новый год в Египте, «все включено», семь дней, четыре звезды.

А мы с семьей, втроем, съездили в Венесуэлу на месяц (в феврале). Все вместе – билеты, отели, питание, перелеты внутри страны (девять перелетов, не считая Москва – Каракас – Москва), экскурсии и даже подарки (как всегда, всем родственникам и друзьям) – обошлось в 76 тысяч рублей на человека. Да и еще кое-какую летнюю одежду-обувь для себя прикупили.

Страхование жизни и имущества

Это, пожалуй, то немногое, на чем не стоит экономить.

Подыскать наиболее выгодные условия страхования – это да. Но не пренебрегать в принципе.

Рисковое страхование жизни

Рисковое страхование жизни – это страхование вашей жизни от таких рисков, как нетрудоспособность (временная или постоянная) и смерть, в пользу ваших наследников (иждивенцев).

Как финансовый консультант я настоятельно рекомендую страховать жизнь тех, кто приносит основной доход в семью, особенно при наличии полных иждивенцев в семье (дети, родители, супруг). Иначе нетрудоспособность или смерть основного кормильца могут причинить не только очевидное горе от болезни/утраты любимого человека, но и серьезные финансовые проблемы.

Давайте посмотрим, зачем же нужно рисковое страхование жизни, на примере ситуации одной семьи.

Александр и Вера. Он – преуспевающий бизнесмен 40 лет, она – домохозяйка, сидящая дома с тремя детьми – двух, шести и восьми лет. Жили на доходы Александра – примерно 200 тысяч рублей в месяц. Купили шикарный дом, обставили его по последнему писку моды, у каждого – по дорогому внедорожнику. Два раза в год ездили отдыхать на роскошные курорты. Сын пошел в престижную школу. И вдруг – как гром среди ясного неба – сердечный приступ у мужа. В понедельник она проводила его на работу, в среду – похоронила. Всё.

Вера полагала, что на случай непредвиденной ситуации Александр позаботится о семье, но нет – после себя он не оставил ни сбережений, ни вклада – ни-че-го!!! Все заработанное Александр спускал на красивую жизнь, нисколько не заботясь о будущем. Деньги в семье обсуждать было не принято, поэтому Вера ни о чем не знала.

Хорошо хотя бы дом остался, несмотря на то, что был куплен в кредит – банк настоял на обязательном страховании жизни заёмщика при кредитовании. Одну из машин пришлось тут же продать с большой скидкой, так как деньги нужны были быстро для оплаты ритуальных услуг и других сопутствующих расходов.

После смерти мужа она осталась одна с тремя детьми на руках и без копейки денег. А ведь могло быть иначе!

И не стоит обвинять во всем покойного мужа Веры – она виновата не меньше него.

Обсудите с мужем и/или женой, детьми, как будете действовать, если, не дай бог, наступит «черный день». Да, говорить на эту тему непросто, но что случится, если кто-то из вас потеряет свою дееспособность? Что будут делать дети? Останется ли вам и им какое-нибудь наследство? Может быть, стоит уже сейчас составить завещание? Вы должны знать, застрахована ли жизнь супруга, который больше всего зарабатывает, где хранятся важные финансовые документы и т. д.

Еще один случай мне рассказал коллега из Санкт-Петербурга: его клиенты год назад купили дом в Риге. Муж из-за проблем в бизнесе покончил с собой несколько месяцев спустя. Ни дохода, ни бизнеса, ни мужа. Клиентка сейчас пытается продать дом, чтобы жить на эти деньги. Но у нее хотя бы дом остался. А у вас что будет?

Таких случаев масса.

Когда в 26 лет погиб друг нашей семьи (авария на дороге) – его даже похоронить не на что

оказалось, поскольку все деньги (а он был довольно состоятельным биржевым спекулянтом) лежали на его личных счетах. Наличных, которые имелись у жены, хватило только на дорогой гроб и костюм. На все остальное скидывались родственники и друзья. Зато через полгода родня ожесточенно делила наследство…

Обезопасьте себя и своих детей! А если вам «неловко» говорить с супругом на эту тему, вернитесь на несколько абзацев назад и перечитайте еще раз историю Александра и Веры. Привлеките к этой беседе финансового консультанта, в конце концов, такая уж у нас работа: обсуждать все вопросы финансовой безопасности семьи.

Страховку нужно покупать заранее, когда все хорошо, и надеяться, что она никогда вам не понадобится!

Ну и немного цифр для примера: страховка для некурящего мужчины 35 лет без проблем со здоровьем от рисков нетрудоспособности и смерти по любой причине на сумму 200 тысяч долларов обойдется примерно в две тысячи долларов в год. Стоимость страховки можно грубо прикидывать как 1 % от страховой суммы в год. Конечно, реальная стоимость будет зависеть от возраста, пола, состояния здоровья.

Помните: нельзя купить страховку по мере необходимости. Ею нужно озаботиться заранее, когда все хорошо, и надеяться, что она никогда вам не понадобится!

Страхование имущества

Зачем страховать квартиру?

Чтобы ответить на этот вопрос, оцените вероятность возникновения риска, от которого можно застраховать квартиру, и последствия этого конкретного события (пожар, протечка труб) именно для вас. Затем сопоставьте это со стоимостью страховки.

Например, если вы используете квартиру для собственного проживания, у вас новый дом и благополучные соседи, вероятность пожара, протечки труб минимальна. Но и в случае возникновения таких непредвиденных событий у вас всегда есть под рукой резерв денежных средств на ремонт и место, где пожить в это время. В таком случае страховка для вас непринципиальна.

Но если вы сдаете квартиру в аренду (и она приносит вам неплохой доход)? Вы уверены, что риск пожара минимален? А если произойдет протечка труб – ремонт своей квартиры и соседям вы готовы оплатить? А может, все-таки дешевле застраховать?

Страховые премии по городским квартирам примерно одинаковы во всех агентствах. Защита основных конструкций, то есть стен и потолка, обойдется хозяину в среднем в 0,2 % от размера страховой суммы. Ставки для защиты отделки – дороже: 0,35–1 %, в зависимости от ее качества. Выгоднее всего страховать жилье «в комплексе», то есть и стены, и ремонт. Это будет стоить владельцу около 0,3 % от страховой суммы.

Таким образом, комплексная страховка квартиры стоимостью пять миллионов рублей обойдется хозяину в 15 тысяч рублей в год.

Для тех, кто считает установку сигнализации аналогом страховки: сигнализация страхует исключительно от грабежа, факт которого еще необходимо доказать охранной службе. Семья

из Новосибирска застраховала свою двухкомнатную квартиру от рисков потопа, пожара, форс-мажора, кражи за четыре тысячи рублей в год, отказавшись от сигнализации, которая до этого обходилась им в шесть тысяч рублей в год, после следующего случая.

«Мы никогда не думали о пожаре. Кто ж о нем думает? Всегда кажется, что именно с тобой-то уж точно такого не произойдет.

Но вот в один прекрасный день звонит мне на работу дочь и кричит в трубку: “Мама, у нас пожар!” Я онемела.

Случилась банальная утечка газа. Оказывается, такое бывает нередко. Пока приехали пожарники, выгорело 70 % площади квартиры.

Но знаете, в ту минуту мне было все равно. Главное, что дочка в тот момент гуляла с друзьями. А ведь именно в это время дня она частенько делала дома уроки.

Я уже молчу о том, что полгода нам пришлось жить у родителей, собирая все наши доходы для ремонта и отказывая себе во всем.

Да и через полгода ремонт не был закончен из-за нехватки финансов, просто уже можно было жить. Никому такого не пожелаю».

Зачем страховать загородный дом?

Не секрет, что от пожаров, вандалов и грабителей наше загородное имущество по большому счету не спасает ничего: ни дорогостоящие охранные системы, ни бдительные сторожа, ни уж тем более страховой полис. Но только страховка может дать нам компенсацию за потерянное имущество. Так что делайте выводы.

В среднем годовая комплексная страховка обходится в 0,2–2,6 % от стоимости дома и защищает его не только от так называемых противоправных действий третьих лиц, но и от массы других неприятностей, в том числе от пожаров и стихийных бедствий.

Оцените степень угрозы своему имуществу и вероятность того или иного риска для вашего конкретного дома. Самостоятельно позаботьтесь о защите: жалюзи, ставни, решетки на окнах, железные двери, надежные замки, наличие охранной или пожарной сигнализации, сторожей и камер видеонаблюдения. Это, кстати, снижает и тариф страховой компании.

И наоборот, если в доме есть камины, печь или вы редко там появляетесь (отсутствие более 40 дней), то стоимость страхового полиса увеличивается.

Зачем страховать машину?

Опять же оцените риски, которым подвержен ваш автомобиль, вероятность этих рисков и сумму, в какую вам обойдется самостоятельное решение проблем.

Если ваш автомобиль стоит в капитальном охраняемом гараже, оборудован противоугонной системой, вас не волнуют мелкие царапины, а деньги на ремонт и даже покупку нового у вас найдутся всегда… действительно, зачем вам страховка?

Но если нет…

Вы не успеете объяснить гонщику на «Тойоте», который снес вам бок на полной скорости при

езде на красный свет и скрылся, что он был неправ.

Не поймаете за руку того хулигана, что исцарапал вам машину, пока вы зашли в кафе перекусить или в супермаркет за продуктами.

Не объясните пострадавшему по вашей вине, что вам нечем оплачивать его лечение, если не хватило суммы по ОСАГО.

Средний тариф по КАСКО – 7–8 % от стоимости машины. Посмотрим, во сколько обойдется страховка для авто стоимостью 300 тысяч рублей и один миллион рублей. Эти цифры, конечно, усредненные: они зависят от мощности автомобиля и водительского стажа, а также от региона проживания. Страховка КАСКО обходится каждый год дешевле, так как стоимость машины снижается примерно на 10 % в год. То есть для первого автомобиля страховка КАСКО в первый год составит примерно 24 тысячи рублей, а на пятый год – около 15,7 тысячи рублей. Общая сумма за пять лет – 98,3 тысячи рублей. Для второго автомобиля страховка КАСКО в первый год составит примерно 80 тысяч рублей, на пятый год – 52,5 тысячи рублей. Общая сумма КАСКО за пять лет – около 328 тысяч рублей.

Вам решать, дорого ли это.

«Эффект тумбочки», или Неопознанные расходы

Откуда пыль берется и куда деньги деваются??? Давшему правильный ответ поставят памятник при жизни…

Наверняка вы не смогли все свои расходы разнести по статьям, обозначенным в таблице, приведенной в начале этой главы. Этакая «черная дыра» в расходах возникает у всех. Кто-то называет ее «карманные расходы», кто-то – «прочие расходы», а кто-то просто – «ерунда».

И неважно, какой у вас доход, – «дыра» все равно будет, по крайней мере поначалу. Эти неопознанные траты можно свести к минимуму только с помощью целенаправленного управления своими денежными потоками или тотального учета.

Опять же оцените в процентном отношении, как велика доля таких расходов в общей сумме всех расходов. Если менее 5 % – стоит ли их минимизировать?

Если же доля велика – вспомните о приоритетных целях из «списка счастья». За них побороться точно стоит.

В данной ситуации можно предложить один из двух способов.

1. Вы просто ограничиваете себя в тратах. Выделяете на месяц ровно столько денег, сколько необходимо на все реальные, по вашему мнению, расходы, а лучше – основываясь на данных вашего учета. Остальное прячете от себя, например, кладете их на счет в банке, с которого некомфортно и/или затратно снимать деньги (банк расположен далеко, нет карты, депозит без возможности частичного изъятия и т. п.). Деньги раскладываете по конвертам на конкретные расходы и стараетесь не делать лишних (незапланированных) трат. Можно также разбить сумму на количество недель и расходовать в неделю ровно столько, сколько вы определили. В

конце месяца в случае наличия сэкономленной суммы вносить ее на счет в банке. Вы быстро поймете, куда уходят эти деньги, и решите, нужно ли вам это или стоит избавиться от подобных расходов.

2. Начинаете вести тотальный учет расходов. То есть фиксируете любую трату в блокноте (который предусмотрительно положите в кошелек вместе с карандашиком) или в мобильном телефоне (в специальную программку или на диктофон) либо берете все чеки в магазинах – как вам удобнее. Затем заносите все эти данные в специальную программу по учету личных финансов или Excel и анализируете свои траты по итогам месяца.

Главное – при любом из вариантов по максимуму исключить «эффект тумбочки», то есть свободно лежащих, ни для чего не предназначенных денег. Именно они разлетаются непонятно куда с высокой скоростью.

Ну и для успокоения собственной души просто имейте с собой всегда на непредвиденные случаи карту, на которой есть запас наличности, но в ограниченном количестве (подумайте, сколько вам нужно для собственного спокойствия?).

Ну и для успокоения собственной души просто имейте с собой всегда на непредвиденные случаи карту, на которой есть запас наличности, но в ограниченном количестве (подумайте, сколько вам нужно для собственного спокойствия?).

«Интересен тот факт, что субъективно кажется: траты не изменились, а деньги при этом к концу месяца стали оставаться», – говорит дама, претворившая оба варианта в жизнь.

А вы все знаете о налоговых вычетах?

Обычно налоги считают расходом, причем очень большим расходом. А вы знаете о доходной стороне этого вопроса – налоговых вычетах? А о том, что в России одни из самых низких ставок налогообложения в мире по доходу физических лиц? Просто сравните:

• Россия: 13 % (основная ставка), 9 % (дивиденды), 35 % (доход по депозитам свыше ставки рефинансирования и др.);

• США: от 10 до 38,6 % (прогрессивная шкала);

• Германия: от 15 до 42 % (прогрессивная шкала);

• Англия: от 10 до 40 % (прогрессивная шкала).

Но вернемся к налоговым вычетам – ведь они позволяют оптимизировать налоговые расходы. Вы ими пользуетесь? Давайте посмотрим, что предлагает наше государство в этом плане.

Налоговые вычеты в случае приобретения недвижимости

Итак, вычет, который интересует население больше всего, – имущественный при покупке недвижимости: комнаты, квартиры, жилого дома, земли. Это п. 2. ст. 220 НК РФ.

Почему он настолько популярен? По нему самые большие возвраты в нашем не слишком щедром на налоговые льготы государстве. Манна небесная, как обычно, населению положена ограниченно, потому данный вычет предоставляется раз в жизни. Вдумайтесь – всего один лишь раз.

Поэтому, если вы приобретаете недвижимость стоимостью менее 2 миллионов рублей, забудьте о вычете до лучших времен. При приобретении недвижимости в общую долевую собственность вычет распределяется между совладельцами в соответствии с их долями, из-за этого максимум, положенный по закону, также получить невозможно. Здесь спасет общая совместная собственность, где вычет можно передать одному из собственников.

Как вы поняли из вышесказанного, максимальный размер суммы к вычету – 2 миллиона рублей. К вычету можно предъявить фактически произведенные расходы на покупку или на строительство недвижимости, но не более 2 миллионов рублей, а кроме того, проценты по займам и кредитам, направленным на указанное действо (приобретение или строительство недвижимости). Сумма процентов идет дополнительно к 2 миллионам рублей основной суммы к вычету.

Чтобы получить право на вычет, нужно собрать все платежные документы, подтверждающие расходы и право собственности на недвижимость. В случае приобретения квартиры или комнаты в строящемся доме подойдет акт о передаче. Подать декларацию для получения вычета нужно в налоговую инспекцию по месту жительства после окончания года.

Кроме расходов у человека-налогоплательщика должны быть доходы. С этих доходов должен быть уплачен налог по ставке 13 % (рыдайте, все получатели дивидендов). Вот именно этот налог считается излишне уплаченным и возвращается налогоплательщику. То есть не 2 миллиона вернутся, а только 260 тысяч рублей, что тоже, по сути, немало. 2 миллиона – это вычет из налогооблагаемой базы (например, зарплаты, выдаваемой на руки, + налог на доходы).

Рассмотрим на примере.

Петров Иван Кузьмич приобрел квартиру за 5 миллионов рублей. Может, «однушку» на окраине Москвы, может, что поприличнее – в Новосибирске, например, – для нас не важно. При этом доходы Ивана Кузьмича – 100 тысяч рублей в месяц до налогообложения (то есть получает-то он 87 тысяч рублей на руки). За год налог на доходы Ивана Кузьмича, который он заплатил, составил 156 тысяч рублей. Именно столько он и получит после подачи декларации. Оставшаяся часть вычета 800 тысяч рублей перейдет на следующий год. Тогда он сможет получить 104 тысячи рублей, при условии что зарплата его существенно не поменялась.

Расчет: всего налогооблагаемая база Ивана Кузьмича за 1-й год 12 х 100 тыс. = 1200 тыс. руб.

Весь вычет вернуть не получится, поэтому 1200–2000 = 800 тыс. руб. перейдут для вычета на следующий год.

В 1-м году он получит вычет 1200 тыс. х 13 % = 156 тыс. руб.

В следующем году налогооблагаемая база снова составит 1200 тыс. руб.,

но к вычету останется всего 800 тыс. руб. Значит, вернут не весь уплаченный им налог, а только налог, уплаченный с 800 тыс. руб., то есть 800 тыс. х 13 % = 104 тыс. руб.

В данном случае Иван Кузьмич деньги на квартиру накопил – с чем его и поздравляем.

Если бы он воспользовался ипотекой и взял кредит 3 млн руб. под 10 % на 10 лет, то за 1-й год Иван Кузьмич заплатил бы еще около 292 тыс. руб. процентов. Но, как мы помним из предыдущих расчетов, у него налоговой базы не хватило даже на вычет по квартире, значит, эта сумма перешла бы на следующий год.

В следующем году сумма процентов составила бы ориентировочно 272 тыс. руб.

Возврат за 2-й год составил бы 156 тыс. руб. (весь налог, который был им уплачен), а вот на следующий год перешло:

1200 тыс. (налогооблагаемая база) – 800 тыс. (вычет по квартире) – 292 тыс. (проценты за 1-й год) – 272 тыс. (проценты за 2-й год) = 164 тыс. руб.

За 3-й год проценты составят 251 тыс. руб. Возврат налога (251 тыс. + 164 тыс.) x 13 % = 53,95 тыс. руб.

В оставшиеся годы к вычету можно предъявить только проценты по ипотеке:

В 4-й год проценты составят 228 тыс. руб., возврат – 29,64 тыс. руб.

5-й год проценты – 202 тыс. руб., возврат – 26,26 тыс. руб.

И т. д.

На этом с имущественным вычетом заканчиваем. Там остались мелочи и тонкости. Например, данный вычет можно получить у работодателя (принеся подтверждение из налоговой, что он вам положен). В подобном случае работодатель будет выплачивать зарплату, не обремененную налогом на доходы.

Осторожно, риелтор-налогофоб!

Лучшие друзья девушек – это бриллианты, худшие враги искателя имущественного вычета – риелторы. Они до сих пор ставят в договоры суммы в районе 900 тысяч рублей, спасая продавцов недвижимости от налогов, даже если эти налоги у них не возникают. А продавцы недвижимости освобождаются от уплаты налога при ее продаже, если недвижимость находилась в собственности более трех лет. Одних спасают – других топят, так и кочуют суммы в 900 тысяч рублей из договора в договор.

Налоговые вычеты в социальной сфере

Следующие вычеты – социальные, они затрагивают такие стороны человеческой жизни, как обучение, лечение и пенсионные накопления (пп. 2–5 п. 1 ст. 219 НК РФ).

В совокупности суммы расходов к данным вычетам не могут превышать 120 тысяч рублей, или 15,6 тысячи рублей возврата, то есть всего 120 тысяч рублей на все про все (обучение-лечение-пенсию), даже если вы потратили по 120 тысяч на каждое.

Исключения:

• дорогостоящее лечение, все расходы по которому можно предъявить к вычету. Список

дорогостоящих видов лечения ограничен на текущий момент 27 пунктами;

• обучение детей до 24 лет по очной форме. В этом случае налоговый вычет не может превышать 50 тысяч рублей на каждого ребенка.

Как говорится, раскатали губу – закатайте. В нашей стране бесплатное медицинское обслуживание, бесплатное образование и достойная пенсия. Поверили?

В любом случае лучше получить возврат налога со 120 тысяч рублей затрат в качестве социального вычета, чем ничего.

Разберемся в родственных и прочих перипетиях вычета.

Обучение. Можно получить вычет на собственное обучение в размере понесенных расходов, но к вычету можно представить не более 120 тысяч рублей. У образовательного учреждения должна быть лицензия или другой документ, который подтверждает статус учебного заведения.

На обучение детей, а также подопечных, сестер (братьев) вычет отдельный – см. исключение.

Лечение. А вот лечить в рамках социального вычета можно себя, супругов, родителей и детей до 18 лет.

Вычет предоставляется на услуги, медикаменты, а также на взносы по договорам добровольного страхования указанных лиц.

Исключение, как уже писалось выше, – дорогостоящее лечение.

У медицинского учреждения и страховой компании должны быть соответствующие лицензии.

Накопления на пенсию.

• Во-первых, вычет положен на собственные дополнительные страховые взносы на накопительную часть пенсии.

• Во-вторых, налогоплательщик имеет право на получение вычета на взносы по договорам негосударственного пенсионного обеспечения с НПФами или программам добровольного пенсионного страхования. Вот их можно платить за себя, супругов, родителей и детей-инвалидов.

Итак, рассмотрим пример.

В расходы Ивана Кузьмича в прошлом году попали:

60 тыс. руб. – оплата своего обучения;

60 тыс. руб. – обучение сына;

30 тыс. руб. – лечение родителей;

10 тыс. руб. – собственное лечение;

10 тыс. руб. – лечение супруги;

12 тыс. руб. – доп. взносы по программе софинансирования пенсии;

20 тыс. руб. – взносы по договору добровольного пенсионного страхования.

Всего потратил – 202 тыс. руб.

Какую сумму Иван Кузьмич может представить к налоговому вычету?

Считаем:

120 тыс. руб. на собственные расходы (это максимальная сумма – помните?);

плюс отдельно 50 тыс. руб. на обучение сына (это также максимум).

Итого к возврату 13 % от 170 тыс. руб. – 22,1 тыс. руб.

Но получить их Иван Кузьмич сможет, только если его зарплата за год будет превышать 170 тыс. руб. и он уплатил с нее налоги – именно такой доход необходим для полной компенсации возврата по налоговому вычету. Если доход меньше – значит, Иван Кузьмич получит не полную сумму 22,1 тыс. руб., а только часть, пропорциональную доходу. Возврат по социальным вычетам нельзя частично перенести на следующий год, в отличие от вычетов по недвижимости.

Какие же расходы на сумму 120 тыс. руб. для Ивана Кузьмича лучше предъявить к вычету (благо выбор у него есть)? Я рекомендую в первую очередь те, по которым сохранились чеки (обучение, лечение), плюс дополнительные взносы по софинансированию пенсии – как раз получается чуть больше 120 тыс. руб.

К налоговому вычету лучше *не предъявлять взносы по договору пенсионного страхования, если есть такая возможность.*

Почему?

Согласно п. 2. ст. 213.1 НК РФ в случае досрочного расторжения указанного договора пенсионного страхования с сумм взносов будет удержан налог, если налогоплательщик не представит справку из налоговой инспекции, что вычет на сумму взносов не получал. А если же он их получил? Значит, заберут обратно…

Брать вычет на то, что могут удержать повторно, смысла нет, когда есть возможность получить другие вычеты, которые уже не отнимут.

Если вы в целом поняли мою идею, но запутались в тонкостях законодательства – ничего страшного. Зайдите на любой фрилансерский сайт, посвященный налоговым вычетам, и воспользуйтесь услугами профессионала – налогового консультанта. Все равно экономия будет стоить того.

Вот вкратце и все о наших налоговых вычетах. Рекомендую не пренебрегать ими.

Оптимизируем расходы на достижение целей

Мы рассмотрели, как можно оптимизировать текущие расходы, но ведь можно оптимизировать и расходы на достижение ваших средне– и долгосрочных целей.

Давайте посмотрим, как это можно сделать.

Покупка недвижимости

Самое главное при покупке недвижимости – четко понимать цель. От этого зависит все! Недвижимость приобретается для:

• своего проживания или проживания близких членов семьи;

• получения регулярного рентного дохода;

• собственного отдыха;

• получения дохода от роста стоимости.

В зависимости от цели вашей покупки, перед тем как приступить к поиску, подготовьте список принципиальных для вас критериев при выборе недвижимости. Большая площадь? Или для вас критичнее месторасположение? Инфраструктура? Очень важно понимать собственные приоритеты еще до начала поиска. Иначе есть все шансы купить не то или слишком долго обдумывать каждый вариант.

Изучите цены на недвижимость в том регионе, где планируется покупка. При необходимости ознакомьтесь со свежими исследованиями на эту тему.

Самые серьезные расходы при приобретении недвижимости – комиссионные агенту за поиск, оценку, чистоту сделки и т. п.

При этом, если вы располагаете свободным временем, часть работы можно сделать самому. Разбейте задачу покупки недвижимости на этапы.

1. Поиск.

2. Оценка стоимости.

3. Проверка чистоты сделки.

4. Сделка.

Что из этого можно взять на себя, а что просто оптимизировать?

Как минимум самостоятельно можно заняться поиском объекта. Просто забросьте свое объявление на всевозможные сайты по продаже недвижимости: irr.ru, cian.ru, sob.ru и т. п., если это Россия. Приготовьтесь принимать поток телефонных звонков, стоит подумать о покупке отдельной сим-карты.

Параллельно смотрите предложения о продаже объектов на тех же сайтах.

Когда выбрали объект, оценку стоимости и юридическую чистоту сделки можно заказать специализирующимся на этом агентствам. Так, юридическая проверка чистоты сделки в таком

агентстве может стоить в 10 (!) раз дешевле, чем у риелтора. Найти подобные агентства очень легко с помощью любого поисковика – просто вбейте в строку поиска «проверка юридической чистоты».

Мой знакомый, например, уложился всего в 25 тысяч рублей при покупке квартиры, тогда как риелтор просил за ведение всего проекта 300 тысяч рублей. Причем то же агентство за дополнительные 10 тысяч рублей оформило все необходимые для сделки документы. Леонид, таким образом, сэкономил при покупке квартиры более 200 тысяч рублей только на риелторе. Причем Леня человек ленивый, он сильно не утруждался.

Мой знакомый, например, уложился всего в 25 тысяч рублей при покупке квартиры, тогда как риелтор просил за ведение всего проекта 300 тысяч рублей. Причем то же агентство за дополнительные 10 тысяч рублей оформило все необходимые для сделки документы. Леонид, таким образом, сэкономил при покупке квартиры более 200 тысяч рублей только на риелторе. Причем Леня человек ленивый, он сильно не утруждался.

Отдельно несколько слов о покупке зарубежной недвижимости.

В этом случае без услуг риелтора обойтись вряд ли удастся, если, конечно, вы не проживаете в той стране или по каким-либо другим причинам хорошо не разбираетесь в местной специфике, знаете язык и т. п. Так что здесь первоочередное значение имеет выбор риелтора, с которым вы будете работать.

Очень важно и в этом случае определиться с целью покупки:

• переезд, гражданство;

• получение визы;

• семейный отдых;

• сдача в аренду с целью получения рентного дохода;

• рост стоимости объекта;

• бизнес.

Затем следует разослать запрос, содержащий ваши четкие указания по стоимости, цели, критериям, странам в несколько разных агентств недвижимости. Спросить о накладных расходах при покупке. И уже в зависимости от того, как они будут вам отвечать, какие объекты предлагать, сделать свой выбор.

Оптимизировать накладные расходы при покупке зарубежной недвижимости сложно, но можно. Для этого необходимо провести переговоры с агентством о возможности их снижения. Или прямо с продавцом – для этого нужно знать язык и местное законодательство.

На чем не стоит экономить, так это на юристе: перед приобретением недвижимости за рубежом проконсультируйтесь на предмет налогообложения той страны, в которой планируется покупка. Перед сделкой пусть профессиональный юрист посмотрит все документы.

Покупка машины

Не покупайте дешевые вещи… и дорогие тоже.

Если вы уже приняли решение о приобретении автомобиля, не торопитесь! Проделайте элементарные шаги для оптимизации расходов на покупку.

• Ориентируйтесь не на цену базовой модели, а на стоимость авто в той комплектации, которая вам интересна. Помните, что немецкие производители любят выставлять цену на «голую» модель – добавление элементарных опций увеличит стоимость процентов на тридцать. В то же время японцы обычно включают в базовую комплектацию практически все, что нужно обычному потребителю.

• Покупайте не в сезон: летом или зимой. Пик спроса на автомобили приходится на весну и осень. Именно в это время цены на рынке максимальны, а о скидках и распродажах речи не идет вовсе. Зато летом и зимой можно получить неплохую скидку на желанный автомобиль, да и проще будет со сделкой, постановкой на учет и т. п. – очередей меньше.

• Проанализируйте предложения от разных производителей – они бывают очень «вкусные», начиная от льготного кредитования (если уж вы все-таки решились на покупку в кредит) до различных подарков в комплектации или дополнительных услуг.

• Как вариант, следует рассмотреть покупку машины под заказ, в комплектации с разумным соотношением «цена – сервис – качество». Например, у официальных дилеров Škoda на момент написания этих строк было такое предложение: при покупке Škoda Octavia делается первоначальный взнос в размере 100 тысяч рублей, поставка машины происходит через два-три месяца (существует возможность заказать поставку через три – пять месяцев) плюс КАСКО в подарок. В случае отказа или переноса срока покупки машины вам возвращают 70 тысяч рублей, 30 тысяч рублей остаются на счету до покупки автомобиля. Преимущество данной схемы в возможности не платить за лишние опции, соответственно, это дает экономию средств, и можно накопить необходимую сумму (исключить кредит).

• Посмотрите предложения автосалонов по б/у автомобилям желаемой модели. Например, я знаю случай, когда удалось приобрести практически новый автомобиль в максимальной комплектации со скидкой 20 %: предыдущие хозяева сдали его назад через три месяца после покупки, так как поняли, что не могут платить кредит. Да и вообще, приобретая б/у автомобиль со сроком эксплуатации менее трех лет, вы выигрываете, поскольку экономите ту разницу в цене, которую теряет любой покупатель новой машины, просто выехав на ней за пределы автосалона. При продаже в будущем вы потеряете явно меньше. А по качеству и внешнему виду такие автомобили нормальных марок и не битые практически не уступают новым.

Несколько советов при покупке подержанной машины:

• берите обязательно в салоне подержанных автомобилей, работающем на рынке не первый год, который дорожит своей репутацией;

• по номеру кузова в Интернете проверьте историю автомобиля: для этого есть специальные сайты, где показывается километраж, пройденный машиной, была ли она в авариях или нет (например сайт vin.auto.ru);

• в случае сомнений привлеките независимого специалиста, который за отдельную плату проведет экспертизу автомобиля и даст полную информацию о его состоянии.

Будьте разумны при покупке! Не позволяйте эмоциям (и имиджу) брать верх над разумом.

Образование

Следует разделить два типа образования:

• краткосрочное образование (обычно для взрослых). Важно, чтобы оно соответствовало вашим потребностям и желаниям в настоящем и могло приносить моральную или материальную выгоду в будущем;

• долгосрочное образование (обычно это высшее образование для детей).

Суть оптимизации расходов на образование кроме стандартного подбора его приемлемой стоимости в том, чтобы учиться тому, что может принести пользу именно вам, а не разбрасывать деньги и время на получение ненужных знаний. Можно ходить на курсы по вышиванию или графике, можно – на курсы по финансовому планированию или инвестированию. Главное, чтобы была цель этого обучения и понимание его будущей пользы. И не такая – «потому что работодатель оплатил» или «родители/муж/жена/друг посоветовали». Время-то все равно ваше, и голова тоже!

Советы по выбору курсов будут такими же, как и в случае любой другой крупной покупки: делайте ее не в сезон, обращайте внимание на скидки и акции и т. п. Внимание: обязательно воспользуйтесь пробными уроками, чтобы потом не возникло желания вернуть деньги. Если есть возможность, оплачивайте длинный курс целиком, а не по частям, так как стоимость коротких слотов обычно повышается. Вот пример.

Мой друг выбирал курсы иностранного языка. Ему были нужны четыре слота (в среднем обучение заняло бы год). Оплатив в несезон (это был июнь) сразу четыре слота, он потратил 40 тысяч рублей. При оплате только одного слота он потратил бы 19 тысяч рублей. В августе за то же самое он заплатил бы 78 тысяч рублей.

Также при выборе курсов подумайте, не подойдет ли вам удаленное обучение – тот же самый английский язык сегодня предлагают изучить по «Скайпу», по цене это очень доступно.

О долгосрочном образовании стоит позаботиться заранее.

– Мама, а ты знаешь, что такое Оксфорд? – спросила семилетняя дочь Алина у Натальи.

– Это университет в Англии, – ответила Наталья.

– Моя учительница сказала, что там дают лучшее образование в мире. Это правда?

– Ну одно из самых престижных – это точно.

– Мама, а я буду там учиться?

– Ну-у-у… Я не знаю, не думала об этом…

А вы думали?

Сегодня стоимость образования в престижных английских и американских вузах доходит до 40 тысяч долларов в год, в российских – до 10 тысяч долларов в год.

Несложная арифметика приводит нас к выводу, что к 16-летию вашего ребенка 50–200 тысяч долларов у вас должны быть «за пазухой», если вы, конечно, хотите дать ему возможность получить высшее образование по его способностям и предпочтениям, а не по принципу: «здесь самый низкий конкурс/бесплатные места/дешевое обучение».

В большинстве стран мира принято начинать откладывать деньги на образование детей с их рождения. Сознательные родители открывают на ребенка специальный счет в первый год его жизни и пополняют его вплоть до совершеннолетия. Это часть культуры, традиций, сформированная привычка. Они понимают свою личную ответственность за образование своих детей и не надеются на кого-то. В отличие от нас, россиян, которые привыкли ждать помощи от государства, привыкли к бесплатному образованию и к тому, что так должно быть.

Я предлагаю вам забыть о том, что было когда-то бесплатное образование, точно так же, как вы забыли о продуктовом дефиците, талонах, всеобщем равенстве и т. п. Возьмите на себя ответственность за свою жизнь, за жизнь своих детей (до их совершеннолетия, естественно).

Нам даже не нужно ничего придумывать и изобретать очередной велосипед. Мы можем просто перенять опыт других стран, сформированный и проверенный годами.

Я о специальных накопительных инвестиционных программах зарубежных финансовых институтов. Такие программы обладают рядом преимуществ, начиная с льготного налогообложения, возможности самостоятельно выбирать международные инструменты для размещения (инвестирования) средств и заканчивая легкостью в управлении, в том числе в виде автоматического списания денег в программу с вашей банковской карты (до того как вы успели их потратить на разные «ненужности»). Идеальный вариант для детских накоплений!

Вернемся к нашей озадаченной маме, о которой шла речь выше. Нехитрые расчеты показывают, что для накопления на образование дочери в Оксфорде ей с мужем необходимо начать откладывать по 1550 долларов в месяц при условии, что они до сих пор не делали подобных накоплений. А если бы они начали откладывать с рождения – было бы достаточно 850 долларов в месяц. Но самое главное – если они оттянут время начала накоплений, необходимая сумма будет расти с каждым годом все быстрее, а когда ребенку исполнится 12 лет, она уже составит 3250 долларов в месяц.

Из таблицы, приведенной ниже, вы можете также увидеть, сколько необходимо откладывать на образование ребенка в разном возрасте, на примере двух вузов.

Topreading.ru

* С учетом инфляции 5 % годовых, исходя из сегодняшней стоимости образования в Оксфорде – 40 тысяч долларов в год, в МГУ – 10 тысяч долларов в год.

** При доходности от инвестиций в 10 % годовых.

Примечание. Все расчеты сделаны на базе накопительной инвестиционной программы компании Generali с учетом всех затрат на поддержание самой программы.

За 25 тысяч рублей в месяц, инвестируемых с рождения ребенка, вы сможете к его 17-летию оплатить образование в одном из престижнейших вузов в мире. А для обучения в российском вузе будет достаточно инвестировать 8 тысяч рублей в месяц.

Наталья из тех, кто задумался об этом вопросе самостоятельно, и у нее уже два года как

работает программа детских накоплений не только на девятилетнюю Алину, но и на трехлетнюю Елизавету. Именно вопрос Алины два года назад, о котором шла речь в приведенном примере, заставил Наталью серьезно задуматься о накоплениях на образование для обеих дочерей.

В завершение темы образования хотелось бы также сказать о возможностях получения высшего образования бесплатно. О том, что это возможно в российских вузах, знают наверняка все. Но мало кому известно, что многие вузы за рубежом предлагают бесплатное образование даже для иностранных граждан. Помимо этого, получить бесплатное образование за рубежом можно также, поучаствовав в конкурсе с распределением образовательных грантов для студентов из-за границы.

Самое доступное бесплатное образование в Германии и Франции. Зачисление в некоторые вузы на бесплатной основе в этих странах осуществляется без вступительных экзаменов – абитуриенту необходимо только безупречное владение немецким или французским языком соответственно. Характерной особенностью французского образования является то, что все государственные вузы предоставляют только бесплатное образование, в том числе и студентам из-за рубежа. При этом государственное образование во Франции котируется гораздо выше, нежели образование, полученное в любом частном учебном заведении.

Бесплатное образование за рубежом также есть и в странах Скандинавии (Дания, Финляндия, Норвегия). Для его получения необходимо свободно владеть государственным языком выбранной страны, но помимо этого претендент должен успешно сдать единый вступительный экзамен. В вузах этих стран студенты также могут обучаться не только на государственном языке, но и на английском.

Еще одна возможность – выиграть образовательный грант на обучение в каком-либо иностранном учебном заведении. Для этого, во-первых, нужно свободно владеть английским (чаще всего) или другим иностранным языком. Во-вторых, соискатель гранта должен суметь убедительно доказать необходимость этой поддержки именно для него, большую роль здесь играет субъективный личностный фактор.

Например, так поступил Егор. Он хочет уехать жить и работать в Англию, где живет его девушка. Для получения хорошей работы ему нужен диплом MBA. Он прекрасно знает язык и подал заявление в Лондонский университет. После одобрения его заявления он запросил в университете грант на обучение, так как является там «подающим надежды иностранным студентом». Теперь 9,5 тысячи фунтов за него будет платить фонд Елизаветы.

Вы знали об этом? Может, стоит уже задуматься об изучении соответствующего языка вашим ребенком?

Вы знали об этом? Может, стоит уже задуматься об изучении соответствующего языка вашим ребенком?

Резюме

Итак, мы с вами рассмотрели основные способы получения желаемого по более доступным ценам. Вернитесь к своему «списку счастья» и подумайте: а может быть, этой мечте мешает воплотиться именно то, что вы не знали, как можно ее реализовать более доступным путем?

Не забывайте, что очень часто мешает получить желаемое стереотип, что «это дорого». Я знаю

девушку, которая по роду деятельности относится к финансам без стереотипов (у нее финансовое образование). Имея достаточно небольшой доход, Елена постоянно катается на яхтах, полгода учила английский в Портсмуте, регулярно ездит отдыхать по всему миру – в общем, «красиво живет». Как вы думаете, сколько она на это тратит? Путешествия на яхтах ей теперь обходятся не больше 1200 долларов за две недели (просто она получила в Питере корочки шкипера и в то время, как все остальные платят за яхту как за отдых, она эти же действия оценивает как «работу» – соответственно, платит только за питание и перелет). Английские курсы Елена нашла напрямую на сайте колледжа – для этого не нужно знать английский (есть прекрасные автоматические переводчики сайтов – тот же translate.google.ru), а технически осуществить задуманное ей помог сайт anglofil.com. Обошлось в итоге Елене это в 50 тысяч рублей за месяц вместе с проживанием. По поводу путешествий по миру вы уже и сами догадались – помогли booking.com и pososhok.ru. Кстати, сейчас Елена нигде не работает, ждет ребенка – и чувствует себя превосходно!

Теперь вы можете пойти двумя путями: либо выбрать самые простые цели и попытаться осуществить их более дешево, либо ввести оптимизацию затрат в систему и начать планировать достижение главных из ваших мечтаний. Думаю, я «продала идею»: если не тратить деньги впустую, разбивать все на подзадачи и заранее планировать покупку – можно освободить бюджет, достичь всех целей, и на все будет хватать ваших 100–150 тысяч рублей на семью в месяц! Давайте же посмотрим, как перейти от фокусов с финансами к четкой финансовой свободе и планированию. Строим семейный бюджет и планируем!

Глава 3. Составляем семейный бюджет

Как говорил один из основателей компании Hewlett-Packard Вильям Хьюлетт, вы не можете управлять тем, что не можете оценить. Возьмите лист бумаги и на его левой половине напишите цифру один, а затем – что именно вы мечтаете приобрести в первую очередь (речь идет, естественно, о крупной покупке). Справа запишите, сколько вы «стоите» на сегодняшний день. Далее поставьте цифру два и рядом галочку, если у вас есть свой личный бюджет. Цифра три и рядом – сколько денег вы потратили в прошлый месяц и сколько заработали. Цифра четыре – стоимость вашего совокупного имущества и обязательств.

Посмотрите на свой лист – есть конкретика в том, что вы написали? Если у вас имеется материальная мечта, но вы сомневаетесь в ответе хотя бы по одному из предложенных вам пунктов, рекомендую читать эту главу по порядку. Есть шансы, что в итоге ваша мечта все-таки сможет осуществиться!

Как взять свои деньги под контроль

…Первое, что любят деньги, – это контроль!

Контролировать деньги не означает жестко ограничивать себя или свою семью в финансовом плане. Контроль необходим для того, чтобы понять, куда уходят деньги, а затем направить их в нужное вам русло – для достижения приоритетных целей. И самое важное – понять: если деньги под контролем, это позволяет достигать целей.

Деньги для достижения целей можно найти всегда, если денежные потоки у вас под

контролем.

Вы знаете, что, например, в Германии у каждого человека есть семейный бюджет? В США 72 % взрослого населения имеют личный финансовый план. В России личным финансовым планом – то есть четким планом по достижению своих финансовых целей – обладают единицы, и только около 15 % взрослого населения ведут семейный бюджет.

Один из моих знакомых, Сергей, до определенного времени жил «как все», не думая об учете доходов и расходов. Всю жизнь мечтал съездить в кругосветное путешествие. Работа фрилансера позволяла, с одной стороны, иметь относительную свободу, с другой – зарабатывать неплохие деньги. Проблема была в непостоянстве дохода: в один месяц Сергей получал крупную сумму денег, в другой мог вообще ничего не заработать. Пытаясь достичь своей цели, Сергей всегда старался экономить: машину купил б/у и не совсем той марки, которую хотел, в отпуск не ездил, чтобы лишний раз не тратиться, одежду приобретал на распродажах… Но цели достигнуть так и не получалось – все, что вроде бы удавалось скопить, проедал в «безденежные» месяцы. Да и не так уж много получалось скопить. Сергей совершенно не мог понять, куда уходят немаленькие деньги, заработанные тяжелым трудом, с учетом постоянной экономии.

Когда Сергей рассказал мне о своей ситуации, я предложила провести эксперимент: в течение трех месяцев фиксировать все доходы и расходы, чтобы определить, каковы реальные суммы дохода, и, самое главное, понять, **куда уходят деньги**. Сначала Сергей воспринял мое предложение в штыки и сказал, что не хочет погрязнуть в учете, что у него нет на это времени и вообще он не любит считать все до копейки и расценивает это как признак скупердяйства. Буквально в этом же месяце Сергей закрыл проект, над которым работал более полугода, и получил расчет от заказчика – около одного миллиона рублей.

Через пару месяцев он позвонил и предложил встретиться. К этому моменту от миллиона оставалась только десятая часть, и Сергей был в ужасе, поскольку не знал, куда «утекли» деньги, и не на шутку расстроен. Если честно, я впервые видела его в таком состоянии. «Я тружусь без продыха уже три года. Я знаю, что заработал кучу денег – не могу сказать точную цифру, но уверен, что немало. Я экономлю на многих вещах. Но я никак не приближаюсь к своей цели. Я думал, что вот он, этот миллион, – наконец-то я смогу позволить себе кругосветку. Но его нет… он просто… растаял. Я готов к эксперименту. Давай придумаем, как мне проще организовать учет доходов и расходов. Я подумал, что три месяца учета – это не так уж много в сравнении с «потерянными» годами, и они меня не убьют и не превратят в скупердяя, но если они приблизят меня к кругосветке – это того стоит».

Мы быстренько вместе набросали очень простую табличку в Excel для ведения доходов и расходов понедельно. Договорились, что большую часть трат Сергей будет оплачивать картой, чтобы брать данные из выписки, прочие покупки на сумму свыше одной тысячи рублей будет фиксировать на диктофон в мобильном, а остальное для простоты списывать на карманные расходы. Также договорились, что если карманные расходы по итогам первого месяца составят более 5 % совокупных трат, в следующем месяце будем фиксировать на диктофон покупки стоимостью от 500 рублей. Назначили встречу ровно через месяц.

Не могу сказать, что на следующей встрече я была поражена, поскольку у меня уже имелся подобный опыт – и собственный, и клиентов. Но оказался поражен Сергей: наша табличка продемонстрировала, что 40 % дохода ушло на… питание.

Много это или мало – вопрос, конечно, важный, но главное заключалось в том, насколько это открытие поразило самого Сергея. Его доход в прошлом месяце составил 120 тысяч рублей, а

это значит, что на питание было потрачено почти 50 тысяч рублей. А ведь Сергей живет один! Еще 10 % ушло на коммунальные расходы и мобильную связь, 5 % на обслуживание машины, 5 % на уборку дома (раз в неделю к Сергею приходит домработница), 15 % на одежду и обувь, 27 % на развлечения и еще 3 % составили карманные расходы. Заметили нестыковку? Да, у Сергея был перерасход – на зарплату домработнице ему пришлось перехватить денег у товарища.

Молодой человек рассказывал мне просто взахлеб, что он многое понял и что собирается многое изменить в следующем месяце.

Оказывается, он из своего кармана оплачивал все встречи в ресторанах с потенциальными заказчиками и никогда об этом даже не задумывался. Впервые в жизни он понял, как много тратит на это денег по статье «питание». Именно туда он относил все эти деловые завтраки, обеды и ужины, независимо от того, был ли он один, с друзьями или с заказчиком. Сергей принял решение встречаться с заказчиками исключительно в кофейнях с системой самообслуживания (типа «Старбакс»), а если заказчик сам выбирает ресторан – предупреждать, что счет оплачивает он, либо просить у официанта раздельные счета.

И только не нужно сразу морщиться! Я уже много лет наблюдаю, как топ-менеджеры очень крупных компаний не считают зазорным посидеть с партнером в кофейне. В конце концов, когда у вас действительно важная встреча, ваша компания может выделить представительские на ужин в ресторане какой-нибудь новомодной молекулярной кухни. Самое главное, наш Сергей к моменту встречи уже опробовал это решение на практике и был очень доволен.

Выяснилось также, сколько уходит денег на оплату мобильного телефона, ведь он постоянно разговаривает по межгороду, а то и по международной связи с заказчиками. Сменил тариф на безлимитный.

Обратил внимание на зашкаливающий счет за коммунальные услуги: порядка 6 тысяч рублей за однокомнатную квартиру площадью 50 квадратных метров с единственным зарегистрированным человеком, в то время как его друзья платят около 3 тысяч рублей за бóльшую квартиру с бóльшим количеством прописанных членов семьи. Изучил тему – поставил счетчик воды и стал пользоваться счетчиком электричества.

Сергей понял, что его экономия на одежде, машине минимально влияла на его бюджет, ведь эти статьи расходов и так были не слишком велики.

Решил разбить на подстатьи статью «развлечения», чтобы лучше понять ситуацию.

Мне нечего было добавить – клиент понял, зачем был нужен эксперимент и что дает ему учет своих денежных потоков.

На завершающей эксперимент встрече (через два месяца) наш герой просто сиял: он знал, сколько получил денег за последние три месяца и куда они ушли, практически до копейки. Одно это знание принесло ему уверенность – он почувствовал, что держит ситуацию под контролем. Кроме того, ему удалось сократить статью «питание» почти втрое, коммунальные расходы и расходы на мобильную связь – в два раза, а также скопить на депозите определенную сумму денег. Сергей понял, что стоит делить рабочие и личные расходы, и завел отдельный бюджет для проектных расходов, куда в том числе включил свои личные траты на обеды с потенциальными заказчиками, исключив их из личного бюджета вовсе. Так же он поступил и еще с некоторыми расходами: картриджи, канцелярские принадлежности и т. п. – то есть со всем связанным с работой.

Ведение бюджета увлекло его. И он не собирался бросать учет, несмотря на то что эксперимент был завершен и дал свои результаты.

Через восемь месяцев Сергей позвонил мне, чтобы сообщить радостную новость: он купил билет на кругосветку и собрал нужную сумму на расходы во время полугодового путешествия. Предложил встретиться отметить это, а также рассказать ему об управлении деньгами во время путешествия, в которое он отправляется уже через неделю. Кстати, за наш ужин заплатил он сам.

Чтобы мотивировать себя на ведение учета, эффективно экономить и получать удовольствие от контроля за своими денежными потоками, поставьте себе цель.

Давайте попробуем пройти по тому же пути, что и молодой человек, о котором я только что рассказала!

Итак, о чем вы мечтаете? Для того чтобы мотивировать себя на ведение учета, чтобы эффективно экономить и получать удовольствие от контроля своих денежных потоков, у вас должна быть цель. Если вы до сих пор еще этого не сделали – составьте свой «список счастья», включив в него все ваши мечты. Конкретизируйте его, указав необходимые на их реализацию суммы и сроки исполнения: «кругосветное путешествие в 201… году» или «квартира в Хорватии к 2013 году», нарисуйте четкую «картинку» этой самой квартиры или путешествия (как минимум в голове, а лучше на бумаге). Если вы конкретизировали свои цели, вам легче будет их достичь и всегда можно понять, насколько близко вы подошли к их исполнению. И вы увидите, как эти цели легко уложатся в ваш семейный бюджет!

Семейный бюджет – это документ, который показывает, сколько вы денег получаете и откуда и куда их тратите, он дает четкую картину для последующего принятия решений о перераспределении денежных потоков и их контроля.

Не более того. Процесс постоянного учета денежных средств, необходимый для ведения бюджета, не делает вас скупердяем или человеком, зацикленным на деньгах и/или экономии. Это всего лишь средство для управления деньгами. История с Сергеем наглядно показывает, для чего нужен семейный бюджет и как/чем он может помочь вам в достижении ваших целей.

Экономия ради экономии без четкого понимания ее влияния на ваш бюджет и на возможность осуществления мечтаний не только бесполезна, но и может принести вред, отдалить сроки достижения ваших целей, если вы не понимаете, на чем нужно экономить, а на чем совершенно не стоит. Подумайте, может, зря вы себя лишаете очередного отпуска или бегаете по всевозможным распродажам, если основной вес в ваших расходах имеет статья «Рестораны». Немного сократив самую весомую статью расходов, вы добьетесь гораздо большего результата, чем если будете постоянно экономить пусть на нескольких статьях, но в совокупности занимающих минимальную долю в вашем бюджете.

Если вы определились с целями – составляйте план по их достижению.

Если есть план – вы начинаете контролировать свои деньги!

Если вы определились с целями – составляйте план по их достижению.

Если есть план – вы начинаете контролировать свои деньги!

Ведь ни у кого из вас не возникает вопросов, зачем ведут свои бюджеты компании, для чего им нужны бухгалтеры и финансовые директоры. Это понятно всем, но когда дело доходит до

личных финансов, почему-то начинаются вопросы. А ведь принципиальной разницы нет, дамы и господа. Задача финансового директора – сделать так, чтобы у компании всегда были деньги на текущие расходы и крупные цели компании и чтобы при этом не возникало «лишних» денег, которые лежат без дела и не приносят дохода. Такие «лишние» деньги не меньшая головная боль для любого финансиста, чем отсутствие денег. В идеале все денежные потоки (поступления и выплаты) должны быть спланированы без излишков и недостач – этакий «трубопровод», как в бизнесе, так и в личных финансах.

Итак, давайте брать свои деньги под контроль – начинаем с ведения бюджета и постановки целей!

Личные финансовые отчеты

Фиксация своих доходов и расходов на бумаге или в электронном виде – это первый шаг к контролю ваших финансов, но он не единственный. В этой главе мы с вами рассмотрим, как его реализовать на практике. Кроме бюджета доходов и расходов для полноты картины необходимо:

• составить личный отчет об активах и пассивах;

• прописать цели;

• разработать личный финансовый план.

Дмитрий – менеджер по корпоративным продажам, проживающий в Екатеринбурге, в течение трех лет вел личный учет доходов и расходов, даже планировал расходы по статьям на следующий месяц. Он был уверен, что управляет своими личными финансами, до тех пор пока…

Накануне Нового года начальство неожиданно порадовало: Дмитрию дали премию в размере трех ежемесячных заработных плат. Сумма оказалась немаленькая – почти полмиллиона рублей. Сработал эффект неожиданности и отсутствия целей – уже к концу того же дня не было трети суммы, а к концу недели от нее осталась пятая часть. Неожиданная радость обернулась головной болью и расстройством от бессмысленных трат: Дмитрий купил всем родственникам и друзьям дорогие новогодние подарки, себя порадовал очередным, но на этот раз очень дорогим новомодным гаджетом. Только ближе к выходным, когда увидел, как быстро тает премиальная пачка, Дмитрий наконец «протрезвел» от неожиданной радости и начал думать: а зачем все это было куплено? С чего он решил старшему брату, который зарабатывает в два раза больше него, подарить дорогущий модный чехол для ноутбука? Почему племяннику взял огромную мягкую игрушку в фирменном премиальном магазине почти за 15 тысяч рублей, когда можно было не хуже выбрать в интернет-магазине – в три раза дешевле? Зачем мобильный себе купил, если уже был обладателем неплохой модели, приобретенной пару месяцев назад? Оставшиеся 100 тысяч рублей Дмитрий решил «спасти» – положил на карточный счет. Думаю, не стоит и рассказывать вам, как легко тратятся деньги с карты, особенно во время отдыха, – к концу новогодних каникул остаток на карте был близок к нулю. А Дмитрий понял, что совершенно не управляет ситуацией.

Фиксировать текущие доходы и расходы, планировать их на следующий месяц – это серьезный шаг на пути к управлению личными финансами, но, как вы видите, совершенно недостаточный. Этого мало. Нельзя забывать о реальных целях, ради которых мы это делаем, и о стратегии их достижения.

Для эффективного управления личными финансами недостаточно только фиксировать текущие доходы и расходы, планировать их на следующий месяц. Нужно ставить цели и формировать накопления. Необходимо иметь стратегию и долгосрочный (ну или хотя бы среднесрочный) план ее реализации.

Несколько месяцев назад на одном из деловых мероприятий за обедом произошел следующий диалог:

– Мы недавно продали квартиру и долго думали с мужем, что же делать с вырученными деньгами, – сказала одна дама.

– И что же вы решили в итоге? – спросила я.

– Сначала мы пошли в банк. Объяснили ситуацию: вот у нас 4 миллиона рублей, хотим вложить так, чтобы с небольшим риском и доходностью 12–15 % годовых. Операционистка сказала, что нам нужно обратиться в отдел private-обслуживания. Когда мы туда пришли, нам сообщили, что работают только с капиталом от 500 тысяч долларов.

– И что же дальше? – спрашиваю я.

– Мы были в нескольких управляющих компаниях, но они так часто повторяли, что риск большой и никаких гарантий, что мы испугались. Друг посоветовал открыть счет у брокера, но мы посмотрели, ничего не поняли и решили не рисковать.

– Так что же в итоге вы сделали с деньгами? – в очередной раз спросила я.

– Купили вторую машину. Она вообще-то нам не нужна – так и стоит большую часть времени в гараже и приносит только расходы, хотя и небольшие, – ответила дама.

И это не первый случай в моей практике, когда при появлении свободных денег люди не знают, что с ними делать, и просто тратят. Тратят на дорогой отдых с повышенным комфортом, или на дорогую машину, или еще на что-нибудь дорогое: главное – потратить и не иметь головной боли. Ведь для большинства людей получение крупной суммы денег, как показывает практика, – это действительно головная боль.

А вы что выбираете: в очередной раз дорогой отдых, вторую машину, новейшей модели супертелефон? Главное – потратить и не иметь головной боли? Или все-таки о себе подумаете?

Если последнее, то давайте начнем сначала – с ваших личных финансовых отчетов. Напомню: они нужны, чтобы дать нам срез финансовой ситуации на сегодня, оптимизацию ежемесячных трат постоянно, контроль на будущее. Чтобы их составить, нам нужно определить статьи расходов-доходов, сделать список активов-пассивов, просчитать варианты ведения бюджета.

Личные финансовые отчеты позволяют нам знать финансовую ситуацию на сегодня, оптимизировать ежемесячные траты постоянно, осуществлять контроль в будущем.

Давайте приступим, ведь помимо теории нам нужна и практика – так что готовьтесь к работе!

Доходы и расходы: три шага для контроля своих денег

Давайте вернемся к тому листу, заполнить который вам было предложено в самом начале главы. Все-таки ответьте, пожалуйста, себе на следующие вопросы.

1. Сколько всего денег было потрачено вами/вашей семьей за прошлый месяц? Квартал? Год?

2. Какую сумму составили текущие расходы и какую – целевые?

3. Сколько было запланировано потратить?

4. Сколько осталось денег? И где они?

Вы знаете ответы на все вопросы? Тогда можете смело пропускать этот раздел.

Для остальных – сделайте первый шаг!

2. Какую сумму составили текущие расходы и какую – целевые?

3. Сколько было запланировано потратить?

4. Сколько осталось денег? И где они?

Вы знаете ответы на все вопросы? Тогда можете смело пропускать этот раздел.

Для остальных – сделайте первый шаг!

Шаг 1. Определите статьи доходов и расходов

Первое, что следует сделать, – написать навскидку на бумаге, какими, как вам представляется на данный момент, были все ваши доходы и расходы за прошедший месяц.

Затем, если вы никогда прежде не вели домашнюю бухгалтерию, не представляете, куда уходят деньги, вам придется потратить на формирование правдоподобной картины пару-тройку месяцев, а потом вывести среднее арифметическое.

Как показывает практика, большинство людей, впервые структурировав свой бюджет, бывают поражены, увидев, насколько их реальные расходы по некоторым статьям отличаются от их представлений о них.

Мы всегда сами себя обманываем. Взгляните объективно на свой кошелек

Предлагаю вам ознакомиться с записью некоего Игоря Е., которую он сделал в своем блоге.

«Когда я стал вести семейный бюджет, я обнаружил интересную вещь. Оказывается, всего 2 % от заработанных средств я вкладывал в образование и саморазвитие. Где-то процентов 60 у меня уходило на коммунальные платежи, на обслуживание личного автомобиля, на продукты, на приобретение кое-каких вещей, на услуги связи (телефон, Интернет). А теперь внимание – оставшиеся 38 % я с упоением тратил на РАЗВЛЕЧЕНИЯ. Это всевозможные кафе, рестораны, ночные клубы и диско-бары. Вот такая у меня нарисовалась система ценностей. Я осознал, что свою жизнь попросту прожигал и свои заработанные деньги бездумно отдавал владельцам всех развлекательных учреждений, которые посещал (если мягко сказать). Это было для меня серьезным ударом и заставило в корне пересмотреть систему ценностей и определиться с дальнейшей жизнью. Ведение семейного бюджета помогло мне осознать, на что уходит моя жизнь, на что я трачу львиную долю своих ресурсов, как материальных, так и личностных, и

правильно определить приоритеты моего дальнейшего развития».

Кроме этого, важно определиться со статьями ваших личных доходов и расходов, ведь у всех они индивидуальны. Для начала можете использовать типовую таблицу, представленную ниже, с расходной частью которой вы уже познакомились во второй главе – помните? По мере необходимости дополняйте ее недостающими статьями, удалите лишние: сделайте таблицу «Бюджет доходов и расходов» удобной для себя.

Обратите внимание: многие часто путают, какие расходы в какую статью записать, поэтому ниже, с учетом типовых ошибок, даю краткие комментарии, которые смогут вам помочь.

1. В статье «Питание» расходы на продукты, которые вы покупаете домой, и затраты на питание вне дома записывайте отдельно.

2. При учете расходов на питание не стоит делать разбивку статьи вплоть до наименования позиций вашей продуктовой корзины (только если вам лично по каким-либо причинам это нужно/интересно) – это может «убить» все ваши благие начинания.

3. Категории могут быть разными, не обязательно типовыми, например: «жена», «сын» тоже могут быть категориями, если вам так удобно.

4. Если в вашем бюджете появляется подстатья, занимающая 5 % и более от совокупных расходов, – выделяйте ее в отдельную статью.

5. Списывайте на карманные расходы затраты, про которые вы не знаете, на что они ушли, после того как вы заполнили все остальные статьи. Следите за тем, какую долю это занимает в общей сумме расходов. Если начинает превышать 5 % – значит, вы уже не совсем контролируете свои денежные потоки.

Здесь также нельзя не упомянуть о целесообразности ведения совместного и раздельного бюджетов в семье. На эту тему идут беспрестанные споры между мужчинами и женщинами, молодыми семьями и семьями со стажем. Одни говорят, что совместный бюджет является признаком сплочения семьи, другие – что раздельный бюджет служит признаком свободы. Кто прав?

Я думаю, что и те и другие.

Неважно, как вы ведете бюджет, – главное, чтобы вам/вашей семье это было комфортно и удобно.

Могу только отметить, что с появлением ребенка в семье становится сложнее вести раздельный бюджет. Он требует постоянных обсуждений, как правило, со временем возникает масса споров – кто кому сколько и за что должен, кто платил за ребенка и/или продукты, а кто нет. Больше конфликтов – больше проблем.

Я не говорю, что совместный бюджет застрахует вас от конфликтов на все 100 %, но то, что их будет меньше, – это факт.

Шаг 2. Запишите все ваши доходы и расходы

Не поленитесь – возьмите ручку (или сядьте за компьютер) и запишите в таблицу доходов и расходов суммы по статьям, которые вы считаете «правильными» на сегодня.

Создайте в таблице столбцы для занесения фактических данных: если вы будете вести учет ежедневно, количество столбцов должно быть равно количеству дней в месяце, если понедельно – количеству недель в месяце.

Не забудьте про итоговый столбец, суммирующий итоги за весь месяц.

Уже слышу ваш вопрос: «А как лучше вести учет: ежедневно или понедельно?» Ответ прост – все зависит от вас. Кому-то удобен ежедневный учет, кому-то – понедельный. Как правило, на начальном этапе эффективнее вести ежедневный учет, а затем, по мере понимания формирования своих денежных потоков, постепенно можно перейти на понедельный. Я лично заношу свои данные раз в две недели, но не реже – иначе все забывается.

Главное условие – отследить свои фактические доходы и расходы на протяжении как минимум **трех месяцев**. Если же уделить этому меньше времени, то вы не получите объективной картины – проверено на практике.

Если фраза «деньги как вода» – это про вас, то вы сильно удивитесь, когда сведете свой первый бюджет по факту. Если через месяц вы это повторите – ваше удивление будет еще больше. Вспомните хотя бы истории Сергея и Игоря, приведенные выше.

Шаг 3. Поставьте цели и сформируйте бюджет

Получив три ежемесячных среза своих фактических доходов и расходов, вы будете знать, сколько реально получаете и сколько реально тратите денег. Знать, НА ЧТО их тратите и сколько было просто «съедено тумбочкой», то есть ушло в никуда. Вопрос только в том – вы тратите деньги действительно на то, на что ХОТИТЕ тратить? Ответьте себе – только честно.

Вот, например, какие выводы сделала одна дама, осмыслив результаты ведения бюджета в течение месяца.

«Достаточно ощутимая сумма денег тратилась бессмысленно, иногда даже очень сложно было вспомнить, где недостающие деньги.

«Достаточно ощутимая сумма денег тратилась бессмысленно, иногда даже очень сложно было вспомнить, где недостающие деньги.

Часто покупались вещи, без которых легко можно было бы обойтись, например чипсы и пирожки в перерыве на обед, журнальчики, очередная помада, еще одни сережки.

Поход в супермаркет без четкого списка оборачивался почти бессмысленной тратой денег, когда покупалось то, что вроде бы и не должно было покупаться. Но как же пройти мимо такой хорошей маски для волос или как отказаться от «очень миленького» кухонного набора?

А если разобраться, то ведь от чипсов и подобных перекусов пользы абсолютно никакой, зато вред здоровью ощутимый, журналы можно взять почитать и у подруги, маска для волос не закончилась, а если сережки или помада действительно необходимы, то такие траты можно

запланировать заранее, а вот спонтанные расходы показывают только то, что вещь на самом деле была не очень нужна.

Покупка дешевых вещей не приводила к желаемому результату, а, наоборот, оборачивалась дополнительными тратами по принципу “скупой платит дважды”. И тут мне вспомнилось любимое выражение моей мамы: ”Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи”. То, что кажется парадоксом на первый взгляд, на деле оборачивается житейской мудростью.

Естественно, такие результаты не могли радовать. Нужно выходить из этого заколдованного круга, чтобы деньги перестали утекать в никуда».

Практика показывает, что неразумные траты (то есть расходы, без которых можно легко обойтись) в своем бюджете без труда обнаружит каждая семья. Некоторые неразумные расходы настолько распространены, что их можно назвать самыми настоящими похитителями наших денег:

• азартные игры;

• алкоголь и сигареты;

• питание вне дома;

• чрезмерное использование воды, электроэнергии, сотовой связи;

• покупки, сделанные под влиянием минутного порыва;

• удовлетворение сиюминутных детских прихотей;

• желание «угнаться» за соседом, начальником, другом и т. д.

А вы смогли выявить свои «траты в никуда» и понять, что они представляют собой на самом деле?

Теперь подумайте: если эти деньги направить в нужное русло, то можно будет накопить и сделать какую-либо крупную покупку или сократить долю пассивов (то есть долгов, если они есть).

Главное – избавиться от ненужных расходов. Вот вам самый простой совет: откладывайте желаемое на некоторое время. Это как раз тот случай, когда нужно следовать с точностью до наоборот всем известному изречению: можно с тем же успехом сделать (купить) завтра то, что **слишком** хочется сделать (купить) сегодня. Это время даст вам понять, насколько действительно вам нужно данное приобретение. Не стоит отказывать себе резко и сразу – просто отложите решение на время. Уверяю вас, количество спонтанных, эмоциональных и, значит, в большинстве случаев совершенно не нужных покупок если не сведется к нулю, то сократится в несколько раз.

Как показывает практика, в нужный момент отрезвляют мысли о ключевых целях из «списка счастья»: трудно спонтанно расстаться с крупной суммой денег, если знаешь, для чего она нужна и к чему приведет ее растрата в результате.

Лучшее средство не совершать ненужных трат – иметь цель и стремиться ее достичь.

Давайте для начала поставим краткосрочные цели и заложим их в бюджет.

Вы уже определили свои личные пункты из «списка счастья»? Если еще нет, то пора уже это сделать.

Хотите постоянно ходить в фитнес-клуб – предусмотрите эти расходы в бюджете. Помните, что купить годовой абонемент без ограничений к посещению в большинстве случаев выгоднее разовых платежей по факту посещения таких клубов.

Планируете поехать отдыхать во время отпуска в дальние страны – заложите эти расходы в бюджет на соответствующий месяц. Помните, что купить билеты заранее бывает выгоднее в несколько раз. Например, слетать в Латинскую Америку туда и обратно за 11 тысяч рублей на человека реально, если вы задумаетесь об этом за 3–6 месяцев до поездки.

Вообще, если планировать заранее, купить дешевле можно практически все, мы с вами уже говорили об этом во второй главе.

А самое главное, когда вы знаете, для чего вам нужны деньги, каково их предназначение, вам будет гораздо сложнее расстаться с ними ради спонтанной покупки, которой нет места в бюджете, а значит, она может отдалить достижение главных поставленных вами целей.

Вспомните историю Сергея, который хотел поехать в кругосветное путешествие, но у него не получалось это сделать до тех пор, пока он не внес эту цель как приоритетную в свой план и не подстроил под нее бюджет доходов и расходов.

Помните, бюджет – не самоцель. Он помогает управлять своими денежными потоками для достижения личных целей.

А теперь составьте новый «целевой» бюджет, которому вы будете следовать, таким образом, чтобы расходы были меньше доходов. Давайте направим эту разницу между доходами и расходами на достижение важных для вас целей.

Распечатайте целевой бюджет и повесьте этот лист на видном месте. Сделайте все, чтобы не отклоняться от него в следующем месяце. Вот вам совет: ту разницу, которая должна получиться между доходами и расходами по запланированному вами «целевому» бюджету, отложите сразу же, как только получите первый в этом месяце доход. Внесите эту сумму на банковский депозит, чтобы не подвергать ее воздействию «эффекта тумбочки». Забудьте про то, что у вас есть эти деньги (в непредвиденных обстоятельствах вы всегда сможете воспользоваться этой суммой). Так вам будет легче прожить на оставшееся и, соответственно, автоматически «уложиться» в запланированный бюджет.

Анна всю жизнь снимала квартиру. И всегда хотела собственное жилье, но даже представить не могла, что может купить его при своем уровне доходов.

Анна – финансист, работала в средней российской компании в Питере. Среднемесячный доход варьировался от 70 до 120 тысяч рублей. Все уходило на «текучку» и спонтанные траты: любое желание она реализовывала тут же, сразу – неважно за какие деньги. Ей даже думать не хотелось о том, что тот же самый товар/услугу можно как минимум приобрести в другом месте гораздо дешевле, не говоря уже о том, чтобы отказаться от покупки. Сказывалось детское воспитание, когда родители «перебивались с копейки на копейку» и с трудом могли осилить даже необходимый минимум. Если отдыхать – так в самый лучший отель и в самый пик сезона. Если машину – так супернавороченную, пусть и в кредит. То же самое с бытовой техникой, мебелью, компьютерами, телефонами, одеждой, ресторанами, салонами красоты и т. д. Где уж тут найдутся деньги на квартиру, если никогда не было даже резерва денежных средств на непредвиденный случай.

Когда ей стукнуло тридцать, вдруг пришло понимание, что, возможно, ждать принца на белом коне смысла нет и квартирный вопрос откладывать дальше нельзя. С этим самым «квартирным вопросом» при изучении задачи Анне показалось все проще, чем с принцем: в рекордно короткие сроки был оформлен ипотечный кредит без первоначального взноса (были такие времена – помните?). И Анна стала обладательницей двухкомнатной квартиры за 7 миллионов рублей в новостройке на Крестовском (!) острове. Ее даже не смутил ежемесячный платеж по кредиту, составляющий почти 50 тысяч рублей. Хлопот со сделкой и ипотекой было немало, поэтому решила Анна себя порадовать – съездить в путешествие по Европе, в том числе недельку на испанском море отдохнуть. На последние деньги. Случилось все это в середине августа 2008 года…

Вскоре по возвращении Анну сократили. Правда, по-честному выплатили все полагающиеся пособия, но они ее, конечно же, спасти не могли. Купленная квартира упала в цене. На работу устроиться невозможно. Кредит платить нужно, да и жить на что-то тоже.

Вышла из этой «безвыходной» финансовой ситуации и бесконечной депрессии Анна только через два года. Работу, более-менее соответствующую требованиям, нашла через год, все это время ведя утомительные переговоры с банком. А чтобы начать нормально чувствовать себя в финансовом плане – на это понадобился еще один год.

Сейчас Анна работает в крупной западной компании. Доход сократился по сравнению с прежним местом работы, но свои 70 тысяч рублей в месяц она получает, плюс премии раз в квартал. 50 тысяч рублей в месяц она по-прежнему платит за кредит. Анна была просто вынуждена научиться жить на остающиеся после этого деньги. Теперь она и бюджет ведет, и за тратами следит. А самое интересное – как-то сумела накопить на депозите более 100 тысяч рублей на непредвиденные случаи и продолжает пополнять копилку. «Я поняла, что главное – управлять своими финансами, тогда становится возможным то, что раньше казалось нереальным. Когда я зарабатывала больше, чем сейчас, и не платила ипотеку, мне нечего было откладывать и накапливать – все уходило на расходы. Сейчас я думаю, куда же утекало столько денег… и я не могу ответить на этот вопрос. Я не могу сказать, что сейчас живу хуже, чем раньше: не знаю, как я выжила в первый год после сокращения, но сейчас я хожу в те же самые магазины, рестораны, салоны, недавно съездила отдохнуть на пару недель – в Финляндию, а потом на море. Моя критическая ситуация научила меня многому, но жаль, что мне понадобилось столько лет и такой стресс, чтобы понять простую истину: своими личными финансами нужно управлять так же, как и финансами компании», – говорит сегодня Анна.

Итак, если вы до сих пор не сделали хотя бы таблицу в Excel и не стали ее заполнять – ваша «кругосветка» так и останется мечтой. Просто откройте файл прямо сейчас, запишите траты, совершенные вами сегодня, и составьте «целевой» бюджет!

Для повышения мотивации приведу реальный пример.

Семья из пяти человек в Москве: мама, папа, трое несовершеннолетних детей. Работают оба родителя.

Видите, все очень просто!

Варианты ведения бюджета

Итак, теперь у нас есть теоретические знания, и мы имеем срез состояния наших финансов на сегодня. Сколько времени вы на это потратили? Если хотите систематизировать ведение бюджета, то можете один раз поставить программу в своем мобильном или завести табличку в ежедневнике.

В Интернете на данный момент предлагаются различные готовые решения по учету личных финансов. Их можно условно разбить на три основные категории: ПО для смартфонов, ПО (офлайн) для компьютера, онлайн-сервисы (сайты) в Интернете.

Следует отметить, что в России наиболее распространен учет личных финансов в MS Excel и программе 1 С. На Западе же существует огромное количество разнообразных программ учета для смартфонов. Однако в последние годы все бóльшую популярность приобретают онлайн-сервисы в Интернете, позволяющие получить доступ к своим расходам и доходам с любого ПК, подключенного к Сети, или даже с мобильного телефона с поддержкой GPRS/EDGE/3G/WiFi.

Каким требованиям должна удовлетворять идеальная система учета?

• Иметь простой и удобный интерфейс, доступный для понимания и непосвященным.

• Осуществлять импорт/экспорт данных в/из офлайновых программ на ПК.

• Предоставлять гибкую систему отчетов.

• Осуществлять расширенный поиск по разным атрибутам.

• Иметь кредитный калькулятор.

• Вести бюджетирование.

• Поддерживать учет в разных валютах.

• Учитывать вложения на депозиты и инвестиции.

Ниже привожу список популярных интернетовских программ и сервисов учета личных финансов, по результатам краткого анализа которых составим сравнительную табличку.

• EasyFinance – http://easyfinance.ru, онлайн.

• Drebedengi – http://drebedengi.ru, есть как онлайн, так и офлайн.

• MoneyTracker – http://dominsoft.ru, офлайн.

• Family – http://sanuel.com, офлайн.

• HomeMoney – http://homemoney.ua, онлайн.

• 4 Конверта – http://www.4konverta.com, онлайн.

• Дзен-мани – http://zenmoney.ru, онлайн.

• AbilityCash – http://dervish.ru, офлайн.

• 1С-Деньги – http://online.1c.ru/catalog, офлайн.

Данные, приведенные далее в таблице, позволяют эти сервисы сравнить.

Если спросите, какую программу выбрать, мой ответ – под себя. Главное – чтобы вам было удобно и комфортно вести свой учет. Только если останавливаетесь на онлайн-системе, изучите предварительно вопросы безопасности хранения данных: в сети много отзывов и информации на эту тему по каждой из обозначенных систем.

Лично я, несмотря на все достоинства современных программных разработок, по-прежнему использую Excel – мне так удобно. Excel имеет такое важное достоинство, как гибкость, а соответственно, возможность сделать все, что угодно. Мне это нравится. Но не всем этот вариант удобен и комфортен.

* Автоматическая синхронизация данных с банком (операции по банковским картам): ВТБ24, Ситибанк, АМТ Банк, выгрузка из банковского клиента Альфа-банка для EasyFinance.

Например, у меня есть подруга Маша, которая поступает следующим образом: ежедневно при каждой трате достает мобильный телефон и вносит расход во встроенную на нем программу для учета личных финансов. Да, многие производители телефонов – тот же самый Apple – стали или включать такие программы в стандартный пакет мобильного, или предлагать скачать их за очень небольшие деньги. Один раз в месяц Маша достает телефон и сверяет факт с «целевым бюджетом» просто на бумаге, делает выводы, вносит правки на будущее. Ежемесячная сверка план/факт помогает оптимально расходовать деньги, показывает, когда пора остановиться, дабы не жертвовать главным (ключевыми целями) ради «пустого».

Выберите самый удобный для вас способ ведения бюджета и получайте удовольствие от этого процесса!

Один не склонный к планированию товарищ «протрезвел» в три секунды, когда после сведения бюджета понял, что 114 тысяч рублей на багетные работы в новой квартире при общем бюджете на обстановку в 500 тысяч рублей – это уже даже больше, чем превышение бюджета, а скорее выход за пределы своей системы ценностей и приоритетов. Пора остановиться.

Я также знаю людей, которые ведут учет личных финансов в 1 С, на сайте EasyFinance и в других программах. Каждый из них может привести множество доводов в пользу своего способа, поэтому, я думаю, все они в чем-то хороши. Выберите лучший для себя способ ведения бюджета и получайте удовольствие от этого процесса!

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

Теперь вы знаете точно, сколько зарабатываете и сколько тратите. Но вспомните, о чем мы

говорили в самом начале этой главы. Я задала вам вопрос: а сколько вы СТОИТЕ?

Иметь хороший доход еще не значит быть успешным – это может быть даже опасно, как мы с вами убедились на примере Анны.

Поэтому следующий шаг – составление отчета об активах (имуществе) и пассивах (обязательствах). Это необходимо для оценки своего нынешнего финансового положения.

Сегодня среди россиян очень популярно накапливать пассивы, а не активы.

Если вы думаете, что, когда люди начинают больше зарабатывать, у них остается больше денег, то вы ошибаетесь. Люди начинают в то же время больше тратить и… брать кредиты. При среднем доходе в 150 тысяч рублей на семью выплаты по кредитам могут составлять до 100 тысяч рублей в месяц. Ипотека. Автокредит. Потребительский кредит. Кредит под залог недвижимости – все не перечесть. Самое главное – мы предпочитаем взять кредит на оплату желанной покупки, нежели накопить на нее собственные средства.

Мы даже не думаем о том, что, возможно, накопить выгоднее, да и не так долго, как кажется. Просто даже посчитать нам лень. Зачем? Если вокруг такие привлекательные предложения по кредитованию, такие низкие ставки кредита…

Из разговора с Татьяной, ежемесячный доход в семье которой составляет 150 тысяч рублей в месяц плюс премии.

«Мы с мужем специально взяли ипотечный кредит и купили квартиру на Черном море – так проще, ведь выплаты по кредиту дисциплинируют, банк будет нас контролировать, и мы точно все оплатим. А иначе эти деньги просто разойдутся, как всегда, непонятно куда. Так у нас, по крайней мере, и квартира будет в собственности рано или поздно, и есть где лето с детьми провести. Мы и машину в кредит брали, расплатились досрочно и поняли, что этот вариант нам удобен. Накопить на такую покупку для нас нереально».

Понимаете, о чем речь? Мы перекладываем контроль и управление нашими финансами на банк! Нам самим сложно себя контролировать. Лучше мы переплатим немалые деньги банку, расписавшись в собственном бессилии. Вот что за этим стоит.

А вы хотя бы раз пробовали посчитать, сколько денег вы «дарите» банку при таком подходе? Татьяна была просто в шоке, когда увидела эти цифры, а еще поняла тот факт, что копить пришлось бы не так долго, как она считала. Ту же квартиру на Черном море они с мужем могли бы себе позволить уже меньше чем через три года. Даже если учесть, что эти три года им пришлось бы снимать на лето аналогичную квартиру, вариант с накоплением все равно получился в разы выгоднее варианта с ипотекой.

Давайте посмотрим на цифрах.

Исходные данные.

• Ежемесячный доход семьи – 150 тысяч рублей.

• Годовая премия – 150 тысяч рублей.

• Ежемесячные расходы семьи – 100 тысяч рублей.

• Накопления для покупки квартиры – 20 тысяч долларов.

• Стоимость квартиры – 120 тысяч долларов.

1-й вариант. Покупка квартиры в кредит.

• Сумма кредита – 100 тысяч долларов.

• Ставка кредита – 8 % годовых.

• Срок кредита – 10 лет.

• Схема платежей – аннуитетная. Платеж в месяц – 1206,72 доллара. (*Аннуитетный платеж по такому кредиту = 1206,72 х 12 = 14 481.)*

Этот вариант был реализован на практике. Ежемесячные выплаты по кредиту составили 1210 долларов.

2-й вариант. Накопления на покупку квартиры.

Это гипотетический альтернативный вариант. До формирования необходимой для покупки квартиры суммы подразумевается аренда квартиры на три летних месяца каждый год.

Но самое главное, в этом варианте капитал на конец того же 11-го года, что и в первом варианте, составляет 277 593 доллара, то есть на 63 622 доллара, или на 30 %, выше, чем в первом варианте.

Как вам такой расклад? Только не говорите про инфляцию… это все равно лучше, чем ничего, согласитесь?

Как мы видим из таблицы, к концу срока оплаты кредита у семьи формируется капитал в размере 213 971 долларов (столбец 10).

Как видим из таблицы, квартиру можно купить уже через три года, при этом не ограничивая себя в возможности снимать на лето квартиру на море.

Итак, давайте приступим к анализу ваших активов и пассивов. Для начала дам краткие определения.

Активы – это ваше имущество. Все, чем вы владеете и можете при необходимости продать. Активы бывают разные:

• доходные (ценные бумаги, рентная недвижимость);

• не приносящие дохода (недвижимость, которую вы сдаете за оплату коммунальных расходов);

• убыточные (недвижимость, которая стоит и никем не используется, но коммунальные расходы вы оплачиваете).

Пассивы – это ваши обязательства. Это кредиты, займы, долги кому бы то ни было – все, что вы должны рано или поздно кому-то вернуть. Сплошной расход.

Пассивы также бывают разные:

• дорогие (с высокой процентной ставкой);

• дешевые (с низкой процентной ставкой).

От дорогих пассивов нужно избавляться, дешевые пассивы могут быть выгодны – ими нужно управлять.

Анализ активов

Многие люди не представляют, каким «богатством» они располагают, а про некоторые активы забывают вовсе или не берут их в расчет – например, земельный участок на другом конце страны, доставшийся в наследство от прадедушки, или полуразвалившаяся дача за 300 км от дома. А ведь продав подобное имущество, пусть даже дешево, и вложив вырученные средства в финансовые инструменты на выгодных условиях, можно рассчитывать на дополнительный доход.

Теперь оцените свое имущество – свои активы: стоимость вашей квартиры, машины, гаража, дачи, в том числе и тех активов, которыми вы не пользуетесь, давно забыли про них, и они просто простаивают за ненадобностью. Отметьте те, которые необходимо реструктуризировать. Подумайте, как это можно сделать.

Теперь оцените свое имущество – свои активы: стоимость вашей квартиры, машины, гаража, дачи, в том числе и тех активов, которыми вы не пользуетесь, давно забыли про них, и они просто простаивают за ненадобностью. Отметьте те, которые необходимо реструктуризировать. Подумайте, как это можно сделать.

Необходимо тщательно проанализировать свои активы с точки зрения доходности/убыточности и по максимуму избавиться от убыточных и бездоходных активов, переведя их в доходные.

Например, как минимум перестать переживать за свою квартиру, простаивающую впустую и приносящую вам одни расходы, только потому, что вам жаль денег на ремонт. Также не стоит сдавать квартиру «только своим» за оплату коммунальных услуг. Недвижимость – это всего лишь недвижимость. Ее нужно застраховать и получать с нее **рыночный** рентный доход, если вы не пользуетесь ею сами. Иначе вы просто занимаетесь благотворительностью или глупостью.

Гаражи, жилье и полуразвалившиеся дачи далеко от дома, доставшиеся в наследство, – продать по рыночной цене и вложить вырученные деньги в доходные активы или погасить

существующие пассивы (самые дорогие). Например, купить тот же гараж, но в своем городе, и сдавать его в аренду или вложиться в ценные бумаги.

Вторая машина в семье, если она используется не чаще раза в месяц, – это тоже убыточный актив. Подумайте, возможно, лучше ее продать и вложить деньги во что-то, что будет давать вам доход, или сдать в аренду эту машину, чтобы она сама приносила вам какую-то копейку?

Анализ пассивов

Анализ пассивов – тоже немаловажный фактор. В последнее время к финансовым консультантам обращается все больше людей, которым требуется антикризисный финансовый план. Это значит, что их пассивы уже давно перекрыли все активы. Недавно ко мне приходила женщина, у которой двадцать одно (!) обязательство – это кредиты и займы – и совершенно нет активов. Так что, прежде чем брать очередной кредит в банке или просить в долг у друзей, оцените свою платежеспособность.

Нужно всегда представлять, в какой финансовой ситуации находится ваша семья. При этом я совсем не хочу сказать, что все долги плохи. Есть и «хорошие» долги – это когда ставка по кредиту/займу ниже рыночной, а вы используете эти привлеченные деньги либо на очень важную в вашей жизни цель, либо инвестируете, получая доход выше ставки кредита. Например, ипотечный кредит под 10 % годовых в рублях целесообразен для решения жилищного вопроса вместо аренды квартиры. Покупка машины в кредит под 5 % целесообразна, если благодаря ей вы повышаете эффективность своей жизни, результат работы. Или кредит для бизнеса под 20 % годовых, если бизнес приносит 50 % годовых, вполне приемлем.

Но если вы берете потребительский кредит со ставкой 20 % и скрытыми процентами (еще 20 % годовых) и просто тратите эти деньги… неважно на что: ремонт, одежда, путешествие, свадьба, бытовая техника, та же машина, – речь идет о «плохих» долгах. Такие долги делают вас беднее и отдаляют от исполнения ваших целей.

Практикум: построение личного балансового отчета

А теперь давайте сведем воедино активы и пассивы и составим второй важный документ в жизни любого человека, желающего управлять своими финансами, – балансовый отчет.

Не пугайтесь – не бухгалтерский. Мы все упростим и получим баланс активов и пассивов в виде такой таблицы.

Заполните ее своими данными.

Что у вас получилось в итоге по столбцу «активы»? А по столбцу «пассивы»?

Как вы, наверное, знаете, в бухгалтерском балансе по определению активы должны быть равны пассивам. В нашем упрощенном балансе все немного по-другому:

АКТИВЫ – ПАССИВЫ = СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

Это ответ на заветный вопрос: «А сколько же я сто́ю?»

Если ваши активы больше ваших пассивов, у вас получился собственный капитал со знаком плюс. Примите мои поздравления! Правда, если собственный капитал совсем небольшой по сравнению с активами, то ваше положение трудно назвать финансово стабильным.

Если же ситуация обратная и ваш собственный капитал в минусе – вам нужно серьезно задуматься. Ваше финансовое положение нестабильно, и нужно срочно с этим что-то делать!

Давайте посмотрим на примерах. Я не буду приводить ситуации, когда у человека/семьи совсем нет активов и/или пассивов. Думаю, вы и сами легко сделаете правильные выводы в подобных случаях.

Посмотрим, как при наличии и пассивов, и активов можно понять, стабильна ли ваша ситуация или не совсем.

Вариант 1. *Активы существенно больше пассивов. Стабильная ситуация*

Итак, мы видим, что активы семьи существенно выше пассивов: 310 тысяч долларов против 10 тысяч долларов.

Собственный капитал = 310–10 = 300 тысяч долларов.

Стабильная финансовая ситуация. А если посмотреть на активы в разрезе, мы поймем, что в принципе семья обладает не только необходимыми для жизни активами – квартира, дача, машина, гараж, – но и ликвидными активами на непредвиденный случай – 30 тысяч долларов на банковских счетах, и долгосрочными вложениями для будущего – 30 тысяч долларов на фондовом рынке.

Пассивы несущественны – они составляют всего 3 % от активов. А если учесть, что семья может погасить их в любой момент при необходимости за счет средств на банковских счетах, то их можно вовсе не опасаться.

Вариант 2. *Активы чуть-чуть больше пассивов (или равны). Шаткое положение*

В данном случае собственный капитал = 170–145 = 25 тысяч долларов.

Положение семьи довольно шаткое – ведь достаточно того, чтобы друзья попросили рассчитаться с долгом, как сразу возникнет недостаток финансов. Абсолютно отсутствуют ликвидные средства, как то: наличные, счета в банках или даже вложения в фондовый рынок. Очевидно, что при возникновении непредвиденных затрат у семьи только два выхода: брать займ/кредит или продавать имущество.

Topreading.ru

Вариант 3. *Пассивы больше активов. Нестабильность*

А в этой ситуации собственный капитал составит = 170–177 = -7 тысяч долларов.

Положение семьи нестабильное: даже продав все имущество, они не смогут рассчитаться со всеми своими обязательствами. При предъявлении хотя бы одного обязательства заимодавцем семье придется либо продавать имущество, либо перекредитовываться, ведь ликвидные средства отсутствуют.

А теперь сделайте такую диагностику своего личного балансового листа. Сколько же вы стоите и какова динамика? Вас устраивает ваше личное финансовое положение?

А теперь сделайте такую диагностику своего личного балансового листа. Сколько же вы стоите и какова динамика? Вас устраивает ваше личное финансовое положение?

Итак, мы с вами поняли, что имеем, а теперь необходимо определиться с тем, чего же мы хотим.

Ставим долгосрочные цели и включаем в бюджет статьи «на будущие траты»

Деньги – всего лишь инструмент. Они дадут вам все, чего вы пожелаете, но не заменят вас как человека, идущего к цели.

Айн Рэнд

Вернемся к нашему «списку счастья». Мы уже увидели, что за счет систематизации финансовых потоков семьи можно освободить небольшой денежный вал, заложили среднесрочные семейные цели в бюджет. Давайте теперь посмотрим, что может получиться, если конкретизировать долгосрочные мечты про «дома-обучения-машины» и заложить их заранее в личный финансовый план. Да, здесь речь пойдет уже не о кратко– и среднесрочном бюджетировании, а о долгосрочном планировании. Составление и ведение семейного бюджета – это лишь первый шаг на пути к разработке главного документа и инструмента управления личными финансами – ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА.

Личный финансовый план – главный документ и инструмент управления личными финансами.

В общем, давайте-ка «замахнемся на Вильяма нашего Шекспира»!

Мы много с вами говорили о целях, о «списке счастья» – я хотела, чтобы вы уже заранее начали думать об этом и к нужному моменту у вас уже было свое видение. Итак, цели.

Цели и приоритеты. Цели должны быть четко обозначенные, с конкретными сроками и денежным выражением. При этом очень важно решить, какие из них главные, а какие второстепенные. Например, вы хотите получать пассивный доход (то есть доход от вложений) в размере 2 тысяч долларов в месяц начиная с 45 лет, а еще планируете в ближайшие год-два

приобрести квартиру за 120 тысяч долларов. Если вам в принципе есть где жить, но при этом вас пугает бедная старость, то главной целью будет пассивный доход, а приобретение недвижимости – второстепенной. Если же вы не имеете ни кола ни двора и у вас больше нет сил мыкаться по съемным квартирам, то, наверное, имеет смысл поменять эти цели местами. Расстановка приоритетов необходима не только для того, чтобы в случае невозможности исполнения всех желаний было ясно, чем пожертвовать, но и для дальнейшей корректировки плана – нужно понимать, что и насколько мы будем корректировать в первую очередь, во вторую и т. д.

А возможно, ваша главная цель – это обучение ребенка в престижном вузе? Если такую цель заранее определить и заложить в план, то ваш годовалый ребенок гарантированно будет учиться в МГУ, а вы при этом станете откладывать на осуществление этой цели только по 7 тысяч рублей в месяц.

Недвижимость за рубежом? Запланировав заранее такую покупку, можно приобрести недвижимость со скидкой, в ипотеку под 4–5 % годовых и т. п.

Вспомните Анну, которая всю жизнь мечтала о собственном жилье, но была уверена, что не может его себе позволить, несмотря на высокий доход, и к чему это привело?

А теперь давайте посмотрим, как можно было спланировать достижение этой цели заранее.

Как мы знаем, в 2008 году Анна взяла ипотеку. Ей было 30. Работать Анна начала с 20 лет, а ее ежемесячный доход составлял тогда 30 тысяч рублей в месяц. В 23 года она зарабатывала 50 тысяч рублей в месяц, в 25 лет – 80 тысяч рублей в месяц, с 27 лет – 150 тысяч рублей в месяц. Расходы увеличивались пропорционально доходам. Сейчас у Анны уходит на текущие траты в среднем 30 тысяч рублей в месяц.

Давайте представим, что с 23 лет Анна поставила себе цель – купить квартиру – и внесла ее в личный финансовый план. Для простоты будем исходить, что текущие расходы всегда на одном уровне – 30 тысяч рублей, добавим еще 250 тысяч рублей в год на среднесрочные цели. Модель очень упрощенная, но и задача у меня сейчас не с точностью до копейки составить план, учитывая всевозможные нюансы из жизни Анны, а просто и наглядно показать вам, как это работает. Смотрим приведенный в таблице упрощенный личный финансовый план Анны.

* Расчет сделан исходя из инвестиционных вложений с разными степенями риска. Среднегодовая доходность – 10,3 % годовых.

Как видите, к 30 годам Анна могла накопить 7,5 миллиона рублей капитала с учетом капитализации процентов (10 % годовых), чего хватило бы на покупку двухкомнатной квартиры в Москве.

А еще не забывайте, что Анна могла бы купить квартиру в 2005 году, внеся накопленный капитал в размере 2,6 миллиона рублей, ведь тогда аналогичная квартира в Москве стоила порядка 2,5 миллиона рублей.

Когда я показала Анне этот расклад, она ничего не сказала. Молча взяла бумаги и, быстро попрощавшись, ушла. Через пару недель мы с ней встретились снова – она пришла

презентовать мне свой личный финансовый план на будущее.

Финансовое планирование – путь к достижению «списка счастья»

У тех, кто не строит планов на будущее, его вообще может не быть.

Майкл Ками

Мы с вами полностью разобрали тему «бюджетирование», посмотрели способы ведения бюджета на примерах конкретных людей. Но я надеюсь, вы не забыли, что ведение учета и бюджетирование доходов и расходов не являются самоцелью, это всего лишь первый шаг к управлению своими личными финансами. То, что вам реально позволит ими управлять, – это планирование.

Составляем личный финансовый план

Личный финансовый план, основанный на целях, – главный способ управления своими финансами.

Цели – это важно. Без целей сложно управлять денежными потоками и планировать их. Но это не единственное, с чем нужно определиться.

Основа любого планирования – это финансовая защита себя и своих близких от непредвиденных обстоятельств и создание резервов для планируемых событий.

Идеальная защита

В деталях это выглядит так.

1. *Защита своего будущего* – создание пенсионных накоплений. Для таких целей подходят как пополняемые банковские депозиты, так и страховые накопительные программы. Преимущество последних в том, что они позволяют обеспечить себе безбедное существование до конца жизни. Поскольку страховые договоры заключаются на длительный срок (минимум на 10 лет), вложения в такие программы лучше делать в наиболее надежной валюте – евро, долларах, может быть, даже в швейцарских франках. Рубль пока еще не заслужил доверия в долгосрочной перспективе, несмотря на то что в последнее время его позиции заметно укрепились.

2. *Защита своих близких от непредвиденных обстоятельств* – страхование жизни. Большинство людей даже не задумываются о том, насколько от них зависит финансовое благополучие их близких. А напрасно. Ведь, как известно, страховку не купишь, когда она уже понадобилась, ее можно приобрести только заранее и надеяться, что она не пригодится. Стоимость такого полиса – не более 1 % от страховой суммы в год, то есть если вы решили застраховаться на 300 тысяч рублей, заплатить вам придется около 3 тысяч.

3. *Защита от финансовых проблем* – создание ликвидного резервного фонда. Рекомендуется иметь запас в размере 3–12 ежемесячных сумм расходов, которые хранить на депозите с возможностью досрочного снятия и пополнения без потери процентов.

Как считать?

Наконец мы подошли к самому главному – непосредственно расчетам. Для этого следует воспользоваться программой Microsoft Excel и создать в ней таблицу, подобную той, которую вы видите ниже.

Колонка 1 – годы. Проставьте их в возрастающем порядке сверху вниз, начиная с текущего года и заканчивая годом реализации самой отдаленной финансовой цели.

Колонка 2 – совокупный капитал на начало каждого года. Сюда заносится разница между доходами и расходами за предыдущий год плюс все накопления, которыми вы к данному моменту располагаете. При этом подразумевается, что все свои свободные средства, то есть разницу между доходами и расходами, вы не прячете под матрас, а ежемесячно относите в банк и кладете на пополняемый депозит. Следовательно, эти деньги хоть и медленно, но растут.

Колонка 3 – накопления, который вам удалось сделать «внутри года». Откуда они берутся? Сначала посчитайте, как вырастут за год средства на пополняемом депозите. Формула, которая поможет вам сделать подобный расчет, выглядит следующим образом:

$$EVAn = (PMT \times ((1 + i)n - 1)/i)$$

Где

EVAn – сумма накоплений по истечении определенного времени (будущая стоимость инвестиций);

PMT – сумма периодического взноса;

i – ставка дохода;

n – количество лет (взносов).

Рассмотрим на примере.

Если вкладывать ежемесячно 10 тысяч рублей на счет в банке под 6 % годовых, сколько накопится на нем через 1 год?

EVA = 10 000 × ((1 + 0,5 %) × 12–1)/0,5 %) = 123 356 рублей

Затем от полученного числа отнимите сумму страхового резерва, которая, напомним, должна равняться 3–12 ежемесячным суммам ваших расходов. (Это делается, чтобы понять, сколько накопилось средств за год свыше страхового резерва, ведь страховой резерв должен остаться на депозите на случай непредвиденных расходов – это его предназначение. Все, что свыше, можно использовать для других целей.) Полученный остаток и есть искомая величина.

Колонка 4 – финансовые цели. Внесите каждую из них в строку, соответствующую году

реализации. То есть если вы запланировали покупку автомобиля в 2012 году, то вписывайте эту цель в соответствующую строку.

Колонка 5 – остаток денежных средств, или страховой резерв. Эта величина должна быть постоянной.

Колонка 6 – накопленный на конец года капитал. Это сумма колонок 2 и 3 за вычетом средств, потраченных на реализацию финансовых целей. Мы копируем ее в колонку 1 следующего года. При необходимости таблицу можно расширить, например включить в нее колонку с инвестициями капитала, кредитами. Я намеренно не стала этого делать, ведь моя задача – дать вам методику построения финансового плана. Если вы овладеете ею, то подогнать план под себя не составит никакого труда.

В сухом остатке

Если в получившейся у вас таблице все цифры имеют положительное значение, значит, вы поставили перед собой вполне реальные, достижимые цели. Но так бывает не всегда. Более того, часто оказывается, что цели неадекватны возможностям. И тогда необходимо корректировать финансовый план, увеличивая сроки или умеряя «аппетиты» (например, заменить дорогой автомобиль на более дешевый или двухкомнатную квартиру – на однокомнатную). Можно пойти от обратного: оставить цели неизменными и рассчитать сумму, которая потребуется для их реализации. Такой план называют *целевым*. После его разработки человек понимает, насколько он должен увеличить свои доходы, чтобы достичь желаемого.

И немного об учете инфляции при планировании – я ее совершенно осознанно не учитываю. Почему?

При учете инфляции расходов необходимо ОБЯЗАТЕЛЬНО учитывать инфляцию доходов. Иначе ваш план станет при нашей российской инфляции несбыточным уже через пару-тройку лет, а то и раньше. Но тут есть немаловажный момент: расходы растут сами по себе независимо от вас, а вот доходы должны расти благодаря вашим усилиям. И если вы видите, что цены на все вокруг поднялись в несколько раз, а вы по-прежнему получаете «старую зарплату», – значит, нужно говорить о ее повышении или менять работодателя. Не раз на моих глазах наши клиенты после разработки ЛФП решались на этот шаг. Хотя я знаю, что есть люди, которые устроились пять лет назад на место с окладом 30 тысяч рублей и до сих пор там работают. Но если бы они вышли на рынок труда, приценились – они бы уже давно получали больше. А вашему работодателю совсем невыгодно поднимать вам ставку, особенно если вы сами об этом не говорите – значит, вас все устраивает.

Если при планировании учесть инфляцию расходов и инфляцию доходов одновременно… что получим? Получим тот же план, что и без обеих этих инфляций, только с масштабом цифр, увеличенным на инфляцию. А это, поверьте, немало. Даже при 3–5 % инфляции в год сегодняшние цифры через 20 лет превращаются из тысяч в миллионы!!! План становится невоспринимаемым визуально. Приходится снова переводить конечные цифры на сегодняшний язык (приводить к сегодняшним ценам), чтобы понять, к примеру, что же значит 10 миллионов рублей в месяц пассивного дохода через 15 лет. Эта операция называется дисконтированием. Ее применяют в бизнес-планировании. Конечно, так можно сделать, но стоит ли? Это решать вам. Все это очень усложняет расчеты и делает их менее понятными для людей, не имеющих экономического образования.

Если вам очень уж хочется учесть инфляцию, рекомендую поступить так: увеличить суммы, которые необходимы для достижения ваших целей (машина, квартира, пассивный доход

и т. п.), на инфляционный процент с помощью формулы сложных процентов:

SUM = $X \times (1 + \%)\ n$,

где:

SUM – конечная сумма цели в будущем;

X – начальная сумма цели (сегодня);

% – процентная ставка, процентов годовых/100;

n – количество периодов, лет (месяцев, кварталов).

Затем вывести/рассчитать, на сколько год от года должна увеличиваться инвестиционная сумма (то есть разница между доходами и расходами), чтобы вы все же смогли достичь желаемых целей. И поверьте, что инвестиционная сумма должна расти не менее, чем на процент инфляции, а иногда даже более… Отсюда вывод: если вы хотите учесть инфляцию, нужно либо учитывать рост инвестиционной суммы (то есть в итоге – доходов), либо быть готовым к глобальному урезанию целей.

Я же рекомендую вам рассчитывать план в сегодняшних ценах на весь срок, НО каждый год (минимум единожды) корректировать его, в том числе учитывая инфляцию предыдущего года. Я убеждена, что это самый простой и эффективный способ при планировании личных финансов. Особенно в условиях неопределенности развивающихся стран, коей пока является Россия.

Я же рекомендую вам рассчитывать план в сегодняшних ценах на весь срок, НО каждый год (минимум единожды) корректировать его, в том числе учитывая инфляцию предыдущего года. Я убеждена, что это самый простой и эффективный способ при планировании личных финансов. Особенно в условиях неопределенности развивающихся стран, коей пока является Россия.

Личный финансовый план – это не застывшая догма, не самоцель. Вы можете и должны его корректировать и даже полностью пересматривать в зависимости от жизненных ситуаций.

И напоследок хотелось бы подчеркнуть, что если у вас свой личный финансовый план и вы его реализуете – мечты сбудутся. Это работает. Доказано на личном опыте, на практике клиентов!

Мечты становятся реальностью…

Помните историю Игоря Е., который понял, на что уходит его жизнь, когда начал регулярно вести учет своих расходов? Вот что пишет он дальше.

«Однажды я спросил своего приятеля, есть ли у него мечта. Он сказал, что была когда-то мечта – приобрести для своей семьи домик у моря, но с возрастом ему пришлось с ней расстаться из-за осознания нереальности ее осуществления. Ведь для того, чтобы скопить необходимую сумму, придется очень долго трудиться, отказывать себе во всем и вообще посвятить всю свою жизнь «вкалыванию» ради достижения мечты. А как же жизнь? Она ведь просто пройдет мимо. И тогда я рассказал ему о достоинствах, преимуществах и плюсах

ведения семейного бюджета и о том, что грамотное управление своими финансами не только приблизит его к мечте, но и сделает ее осуществление реальным фактом.

Я начал самостоятельно зарабатывать в 17-летнем возрасте, заниматься контролем бюджета стал полтора года назад. В тот период, до ведения семейного бюджета, я не смог сэкономить ни копейки. Плюс постоянная нехватка денег, головная боль из-за невыплаченных долгов по кредитам, необходимость занимать… За полтора года я при помощи управления семейным бюджетом сэкономил уже довольно круглую сумму. Увеличились ли мои заработки? Нет, мой доход остался на прежнем уровне. Просто теперь этим доходом управляю Я. А не он мною, как это было раньше.

С тех пор как я стал заниматься ведением личного бюджета и в моем сознании произошло переосмысление моих жизненных приоритетов, изменились взаимоотношения в семье. Супруга сначала сопротивлялась. Типа: ты хочешь знать, сколько денег я трачу? Но когда я ей объяснил, что я хочу знать, не сколько (это я и так знаю), а на что и нужно ли это нам, она согласилась и приняла в учете трат активное участие. Теперь – и это очень важно – у нас никогда не возникает проблем, связанных с деньгами, потому что наши общие финансы находятся под контролем. Мы вдвоем управляем своим семейным бюджетом, потому что у нас общие цели и отличное взаимопонимание.

Не раз я слышал от других людей, что причиной, из-за которой они не хотят управлять своим семейным бюджетом, служит страх того, что теперь им придется во всем себя ограничивать и отказывать.

Но это абсолютно неверный вывод. Ведение семейного бюджета, напротив, позволяет поддерживать в своих доходах и расходах порядок. Ведение семейного бюджета – это аналогия с тайм-менеджментом, с тем лишь отличием, что тайм-менеджмент позволяет эффективно распорядиться своим временем, в то время как управление личными финансами вам помогает эффективно и рационально управлять своими финансами. Я уже говорил, что раньше на развлечения я тратил 30–40 % от всех своих денег. Сейчас на развлечения я стал тратить порядка 7–10 %. Вы думаете, что я таким образом ограничил себя в развлечениях? Ничего подобного, просто после перестановки личностных приоритетов мои развлечения приобрели более осмысленный вид. Теперь я развлекаю себя чтением интересной литературы, ведением блога, общением с интересными людьми, с друзьями. И мне это доставляет истинное удовольствие и намного притягательнее прежних тусовок по ночным клубам. Мы с супругой, планируя свой бюджет на месяц, выделяем необходимую сумму и в рамках этой суммы себя развлекаем: ходим в кино, занимаемся спортом, приобретаем книги. И теперь сожаления по утрам о том, что на какой-то пьяной вечеринке мы оставили половину своей зарплаты, нам больше не грозят. Теперь мы – хозяева своих финансов. Это очень удивительно и приятно.

Я привел основные плюсы, которые сам ощутил на собственном опыте. Но этими пунктами я не ограничиваю необходимость управления личными финансами».

Итак, начните с малого – с учета своих денежных потоков и разработки бюджета, и вы уже почувствуете, как может измениться ваша жизнь в позитивную сторону.

Нужен ориентир? Читайте далее!

Типовые варианты семейных бюджетов/планов

Итак, что нам дает личный финансовый план.

• Возможность контролировать собственные денежные потоки.

• Понимание, куда вы движетесь.

• Возможность скорректировать движение, чтобы достичь поставленных целей.

• Финансовую защиту.

• Финансовую независимость.

Технологию разработки ЛФП можно разбить на следующие этапы.

• *С чего стартуем?* Составьте свой семейный бюджет.

• *Сколько денег нужно для счастья?* Определите свои цели.

• *Время в пути*. На какой срок будем планировать?

• *Каковы возможности?* Оцениваем собственные возможности.

• *Позаботимся о защите*. Прорабатываем план защиты личного финансового плана.

• *Что получилось?* Делаем предварительный расчет плана.

• *Что нужно сделать, чтобы достичь поставленных целей?* Балансируем план: корректируем при необходимости доходы/расходы, цели, сроки и т. п.

• *Что дальше*? Подбираем инструменты для реализации плана.

Эта, казалось бы, вполне стандартная технология разработки для каждого человека/семьи приобретает сугубо индивидуальный характер.

Разработка любого плана начинается с понимания, что такое цели, какие они бывают и что именно приоритетно в конкретном случае. Этот период может затянуться до нескольких месяцев. Иногда люди впервые в жизни при составлении плана начинают задумываться о смысле жизни и том, чего же они хотят достичь. В большинстве случаев подобные мысли, впоследствии отраженные на бумаге в виде плана, реализовываются. Секрет этого чуда очень прост: с психологической точки зрения цели, приобретая осязаемый вид на бумаге, при наличии продуманной стратегии их реализации автоматически преобразуются из мечтаний именно в цели и даже обязательства перед самим собой. Становится ясно и понятно, что именно нужно предпринять, чтобы получить вот это и вот то, а когда понятно – легко осуществить.

Финансовых консультантов, занимающихся разработкой личных финансовых планов, часто спрашивают: «Реализуют ли ваши клиенты свои планы? Довольны ли клиенты результатом планирования?» Здесь может быть только один ответ: «Те клиенты, которые предприняли даже минимум усилий для реализации плана (то есть те шаги, которые расписаны при разработке), уже довольны и очень благодарны».

Ну а теперь давайте рассмотрим несколько примеров личных финансовых планов людей с различным уровнем доходов, целями и временными рамками их достижения.

Семья Ивановых: Элеонора, ее сын Арсений и гражданский муж Анатолий. Санкт-Петербург

Давайте познакомимся с семьей Ивановых, проживающей в Санкт-Петербурге.

Элеоноре 32 года. Это сильная женщина, привыкшая решать все финансовые вопросы в семье, ведь она несколько лет одна воспитывала сына от первого брака – Арсения. С другой стороны, этой сильной женщине хотелось часть своей ноши переложить на мужские плечи.

Анатолий, гражданский муж Элеоноры, – обаятельный мужчина 40 лет, разведен, без финансовых обязательств, появился в жизни Элеоноры больше года назад: познакомились на одной из конференций по маркетингу. Элеонора – маркетолог, Анатолий – юрист-фрилансер, случайно попавший на эту конференцию. Как-то сразу Анатолий стал своим для Элеоноры и Арсения: подвозил ее на работу и с работы, Арсения – в сад и из сада, покупал продукты, готовил ужин. Элеонора была просто счастлива: Анатолий нравился ей все больше, жизнь наконец-то окрасилась в яркие цвета, появилось чувство, что о тебе заботятся, есть на кого положиться. Арсению тоже понравился новый папа, который мог и на выходные на рыбалку с ним сгонять, и вечером в компьютере помочь пройти очередную игрушку.

Стали задумываться о покупке квартиры. Такие мысли у Элеоноры в общем-то зрели уже давно, а теперь при увеличении семьи стали появляться все чаще. Но своих накоплений не было, а на кредит пока не решались. Анатолий предложил продать его однушку для первоначального взноса по ипотеке, но до дела так и не дошло.

Вскоре Элеонора поняла, что Анатолий зарабатывает существенно меньше нее: ее доход (150 тысяч рублей заработной платы плюс премии) в разы превышал нерегулярные доходы Анатолия от фрилансерства, которые колебались от 0 до 100 тысяч рублей в месяц в лучшем случае. Сначала это ее смутило – давали о себе знать старые стереотипы, да и подруги в унисон твердили о том, что мужчина должен быть основным добытчиком в семье. Элеонора даже учинила пару семейных скандалов на эту тему, попыталась устроить Анатолия на постоянную работу. Но потом поняла, что главное вовсе не в деньгах, ведь средств в любом случае достаточно, она довольна своей работой, довольна личной жизнью – чего же больше? Конечно, это понимание далось ей непросто, но в итоге она решила по-прежнему жить «на свои», а Анатолий просто по возможности выделял деньги из своего дохода на нужды семьи, содержал свою машину и т. п. Всех все устраивало.

Пока Арсений не пошел в школу… Элеонора во что бы то ни стало решила отдать Арсения в частную школу. А это увеличивало ежемесячные расходы на 30 тысяч рублей.

Затем сама Элеонора решила получить образование MBA, поскольку стала замечать, что специалистов с этим образованием больше ценят на рынке, а ведь она основной кормилец семьи. Плюс начальник намекнул, что пора… А поскольку знаний английского языка также было недостаточно – параллельно Элеонора наняла репетитора по английскому. То есть еще плюс 52 тысячи рублей в месяц к расходам.

В общем, как вы, наверное, уже догадались, семье стало трудно в финансовом плане. Появились кассовые разрывы, периодические перехватывания в долг до заработной платы у друзей. Элеонору стала напрягать эта ситуация, не замедлили появиться и семейные ссоры на этой почве.

Пытаясь найти выход из сложившейся ситуации, Элеонора пришла к нам на консультацию.

Вот бюджет их семьи на момент обращения (см. колонку ФАКТ).

Баланс активов и пассивов семьи Ивановых

Собственный капитал = 4000–100 = 3900 тысяч рублей.

Цели семьи Ивановых

Анализ текущей ситуации и рекомендации по ее изменению

Финансовое состояние семьи нельзя было назвать стабильным. Оплата образования Элеоноры и Арсения выбила бюджет из равновесия – это видно по финансовым отчетам невооруженным глазом. Отчет о доходах и расходах был сюрпризом для Элеоноры и Анатолия: откуда они брали деньги для покрытия минусовой разницы в течение полугода, они сообразили не сразу. Затраты на образование появились с сентября 2010 года, а обратились к нам они в конце января 2011 года.

В совместной беседе мы пришли к выводу, что ситуацию спасли премии Элеоноры: в июле 2010 года – 200 тысяч рублей и в январе 2010-го – 200 тысяч рублей. Тем не менее все равно остался долг в размере 100 тысяч рублей. До следующей премии Элеоноры еще полгода, и покрывать недостачу семье до этого времени нужно другими способами.

Нестабильность и нерегулярность дохода Анатолия не позволяют рассчитывать на него. Но во время разговора было решено, что Анатолий любыми способами постарается приносить в семью 30 тысяч рублей в месяц. У него даже сразу появились идеи на этот счет: он решил предложить паре постоянных клиентов, которые обращаются за его услугами регулярно и часто, заключить контракт на год с ежемесячной оплатой 15 тысяч рублей, что в итоге позволило бы им сэкономить по сравнению с разовыми обращениями, а Анатолию дало бы возможность иметь постоянный доход в размере требуемых 30 тысяч рублей ежемесячно.

«Почему бы не сдать в аренду квартиру Анатолия? – спросила я. – Можно получать дополнительно еще 20 тысяч рублей в месяц».

Они ответили: «Мы как-то даже не думали об этом. У Анатолия там личные вещи и все такое…» Но в итоге решили, что это действительно хорошая мысль – квартиру было решено освободить и начать сдавать как можно скорее. Анатолий взял на себя решение этого вопроса в кратчайшие сроки.

Кроме этого, Элеонора и Анатолий согласились урезать расходы на одежду и обувь, продукты, а также посещение салона красоты.

После внесения этих корректировок бюджет семьи стал положительным и даже должна была появиться сумма для накоплений в размере 28,5 тысячи рублей в месяц + премии (см. в таблице «Доходы и расходы» столбец ПЛАН).

Эти свободные суммы необходимо использовать для обеспечения финансовой безопасности, повышения финансового благосостояния в будущем, достижения целей.

Для начала следует погасить имеющийся заем – на это понадобится 3–4 месяца.

После внесения этих корректировок бюджет семьи стал положительным и даже должна была появиться сумма для накоплений в размере 28,5 тысячи рублей в месяц + премии (см. в таблице «Доходы и расходы» столбец ПЛАН).

Эти свободные суммы необходимо использовать для обеспечения финансовой безопасности, повышения финансового благосостояния в будущем, достижения целей.

Для начала следует погасить имеющийся заем – на это понадобится 3–4 месяца.

Затем позаботиться о финансовой безопасности семьи.

1. Застраховать жизнь Элеоноры как основного кормильца семьи на случай непредвиденных обстоятельств (потеря трудоспособности, смерть).

2. Сформировать страховой резерв – запас наличности на депозите в размере 600 тысяч рублей, которых при необходимости должно хватить на то, чтобы в течение трех месяцев семья могла жить, не урезая расходы, или шести месяцев – с сокращением расходов на образование.

3. Начать формировать пенсионный капитал. Можно рекомендовать выделить ежемесячную сумму для долгосрочной накопительной пенсионной программы, например 500 долларов в месяц.

Параллельно думать и формировать капитал для достижения поставленных целей: покупка квартиры, накопление капитала для Арсения.

Для того чтобы понять, как и когда все это может быть реализовано, мы разработали личный финансовый план для семьи Ивановых. Давайте посмотрим, что получилось.

Основные предпосылки планирования

Период планирования: 2011–2035 годы.

Сохранение дохода семьи на сегодняшнем уровне до 2034 года, с 2035 года – выход на пенсию, за исключением дохода от аренды квартиры, который перестанет поступать при ее продаже с целью оплаты новой квартиры (ноябрь 2012 года).

Сохранение расходов семьи на уровне запланированных сегодня. За исключением:

• расходов на образование Элеоноры, которые прекратятся с июня 2012 года при завершении обучающей программы;

• расходов на аренду квартиры, которых не будет после приобретения собственной квартиры в ноябре 2012 года;

• расходов на среднее образование Арсения, которые прекратятся в 2020 году после окончания школы.

Добавляются ежегодные расходы в размере 45 тысяч рублей с июля 2011 года на страхование Элеоноры как основного кормильца семьи. Страховая сумма при таком взносе будет на уровне 150 тысяч долларов.

План текущих доходов и расходов

(до выхода на пенсию)

В таблицах, представленных ниже, приведены расчеты денежных потоков по текущей деятельности и выведена сумма ежегодных накоплений (как разница между доходами и расходами по текущей деятельности).

План текущих доходов и расходов

В данной таблице приведены:

• в колонках «Доходы» (столбцы 2–5) – совокупные доходы семьи: колонка 2 – сумма ежемесячных доходов за год, колонка 3 – сумма ежегодных доходов за год, колонки 4–5 – разовые доходы;

• в колонках «Расходы» (столбцы 6–9) – совокупные расходы семьи: колонка 6 – сумма ежемесячных расходов за год, колонка 7 – сумма ежегодных расходов за год, колонка 8 – сумма ежемесячных выплат по ипотеке за год, колонка 9 – сумма расходов на цели за год;

• в колонке «Сумма к инвестированию» (колонка 11) – разница между доходами и расходами за определенный год. Она либо положительная (ПЛЮС), и в этом случае семья накапливает капитал, либо отрицательная (МИНУС), и тогда семья расходует не только положительную разницу между доходами этого года, но и ранее накопленный капитал.

Стоит отметить, что накопления внутри года в первый год реализации плана лучше всего производить на пополняемо-отзывном депозите в российском банке.

Теперь, когда составили долгосрочный бюджет доходов и расходов, можно приступить к разработке целевого плана накопления капитала.

Ориентируясь на расчеты, приведенные в данной таблице, рассмотрим действия семьи Ивановых в 2012 году.

• На начало года семья имеет капитал, составляющий 504 тысячи рублей (колонка 2), накопленный на депозите в 2011 году за счет разницы между доходами и расходами семьи.

• По итогам 2012 года Элеонора и Анатолий накапливают сумму 377 тысяч рублей (колонка 3). Эту же сумму можно увидеть в колонке 11 таблицы «План текущих доходов и расходов». Эти деньги не должны просто лежать – необходимо сделать так, чтобы они приносили дополнительный доход семье, то есть инвестировать.

• Семья распределяет накопленные средства каждый год по консервативным, умеренным и агрессивным инвестициям. В первые два года капитал небольшой, часть его в размере 600 тысяч рублей необходимо держать на депозите как страховой резерв. Таким образом, реальное инвестирование можно начать только с середины 2012 года, когда будут закрыты вопросы финансовой безопасности семьи (страховка основного кормильца и страховой резерв на депозите). При расчетах используется средняя доходность совокупных вложений 8–10 % годовых.

• После совершения всех вышеперечисленных операций к концу 2012 года капитал семьи Ивановых может составить 955 тысяч рублей (колонка 10), из которых 600 тысяч рублей в качестве страхового резерва находятся на депозите, остальные инвестированы с умеренным риском.

Далее каждый год семье Ивановых необходимо производить действия, ориентируясь на расчеты, приведенные в таблице, точно так же, как это было показано на примере 2012 года. Нужно иметь в виду, что по факту суммы накоплений обязательно будут отличаться – жизнь всегда вносит свои коррективы.

В 2035 году выйдет на пенсию Элеонора. Анатолий решил тоже назначить срок своего отхода от дел на этот же год. Таким образом, поступления с 2035 года прекращаются, и семья начинает жить на процент от накопленного капитала. Мы видим это в таблице «План текущих доходов и расходов» в строке за 2035 год – доходы от текущей деятельности в ней отсутствуют. Видим и в таблице «План накопления капитала» в строке, соответствующей 2035 году, где зафиксировано изъятие капитала для жизни из инвестиционных инструментов.

Стоит также отметить, что в 2034 году перед выходом на пенсию необходимо скорректировать инвестиционную стратегию на более консервативную, так как с этого момента Элеонора и Анатолий уже не могут себе позволить рисковать своим капиталом, как раньше. Теперь этот капитал становится их «кормильцем». Вы можете видеть в таблице «План накопления капитала» в строке 2034 года эту корректировку: изъятие капитала из агрессивных и умеренных инвестиций в пользу консервативных. С этого момента капитал будет приносить меньший доход, чем раньше, – около 5–7 % годовых, но зато более надежно.

Кстати, проценты от капитала даже при таком консервативном размещении получаются у семьи Ивановых больше, чем им необходимо для жизни: при размещении накопленного капитала в размере 33 538 тысяч рублей на конец 2034 года даже под 4 % годовых они могут рассчитывать на 112 тысяч рублей пассивного дохода в месяц, притом что их текущие расходы до выхода на пенсию составляли 72 тысяч рублей в месяц. Поэтому они могут себе позволить увеличение расходов, например на путешествия и отдых, занятие любимым делом, посещение театров, музеев и т. п.

На этом графике мы можем наглядно видеть рост капитала семьи Ивановых за весь период планирования.

Рост капитала в структуре рисков, тыс. руб.

На сегодняшний день Элеонора и Анатолий успешно выполняют план. Естественно, жизнь

вносит свои коррективы:

• квартиру Анатолию удалось сдать только к марту (а не в феврале, как рассчитывали), но зато не за 20, а за 22 тысячи рублей;

• переговоры с клиентами о заключении договоров на постоянное обслуживание в течение года за 15 тысяч рублей в месяц привели к неожиданным результатам: их подписали пять клиентов вместо двух. Анатолий планирует продолжить подобную практику;

• с долгом рассчитались даже раньше, чем планировали, – уже в начале апреля Анатолий выполнил хороший заказ, да и его «абонементные» договоры здорово помогают;

• подняли стоимость обучения в школе Арсения до 35 тысяч руб. в месяц с 1 сентября 2011 года;

• заключили договор страхования, как и планировали, в июле 2011 года, и страховка жизни Элеоноры обошлась в 1400 долларов, что ниже планируемых 45 тысяч рублей в год (отличное здоровье и отсутствие вредных привычек еще никому не вредило);

• уже накопили на депозите 100 тысяч рублей.

Как это ни удивительно, план ПЕРЕВЫПОЛНЯЕТСЯ!

Оба супруга ощущают себя уверенно и понимают, какого результата достигнут, если будут реализовывать план. Ссор по поводу финансов как не бывало, ведь у них теперь общая цель на горизонте – покупка квартиры в ноябре 2012 года.

И я уверена, что она будет достигнута в срок или даже раньше, судя по стараниям супругов.

Семья Озеровых: муж Антон, жена Екатерина, двое детей. Москва

Ко мне на консультацию пришла семья Озеровых.

Антон – глава семьи, состоящей из четырех человек: он, жена и двое детей. Основную часть в доход семьи вносит Антон, имеющий собственный бизнес – небольшую IT-компанию в Москве. В последнее время, начиная с 2008 года, доходы компании перестали расти и держатся примерно на одном уровне. С одной стороны, этих средств достаточно, чтобы получать заработную плату в прежнем размере – 112 тысяч рублей, с другой – недостаточно, чтобы иметь дивиденды по итогам года, на которые рассчитывала семья… когда брала кредиты.

Первый кредит взяли еще в июле 2006 года для улучшения жилищных условий: продали свою «трешку» на Преображенской площади за 10 миллионов рублей и купили квартиру в новостройке в том же районе за 15 миллионов. Тогда младшей дочери Варваре исполнился годик, и они решили, что пора ребенка отселять в отдельную комнату. Вот и решились на кредит в 5 миллионов рублей. В квартире сделали ремонт, потратив на него все свои накопления в размере 1 миллиона рублей, плюс к которым еще занимали у друзей 1 миллион рублей на год. Получилось три полноценные спальни, гостиная, совмещенная с кухней, два санузла. То, что хотели. С займом рассчитались в течение года, потом планировали начать досрочное гашение кредита, но наступил 2008 год, и ничего не получилось.

Платеж по кредиту был, конечно, немаленький – 1805 долларов в месяц. Кредит взяли в

долларах из-за сниженной процентной ставки – 11 % годовых. Тогда, в июле 2005 года, курс доллара был 27 рублей. Затем вплоть до июля 2008 года курс доллара по отношению к рублю успешно падал, радуя Антона и Екатерину, ведь в рублевом эквиваленте платеж по ипотеке уменьшился почти на 7000 рублей. Но затем в течение кризисного полугодия платеж увеличился на 23 500 рублей, составив 65 300 рублей в марте 2009 года! Несладко тогда пришлось семье Озеровых: проблемы в бизнесе, увеличение платежа по кредиту… но справились. Хотя до сих пор вспоминают это время как страшный сон.

Но сейчас главная задача – погасить другой заем. В начале 2008 года Антон загорелся идеей покупки квартиры в Сочи с инвестиционной целью с подачи одного хорошего друга. Друг был так щедр, что даже дал Антону заем под эту покупку. Просто самому ему так было тоже комфортнее – они оба купили по квартире в строящемся доме. По плану дом должен был быть сдан в начале 2010 года. Тогда же они и планировали сразу выставить на продажу готовые квартиры, заработав на этом по 50 % от первоначальной стоимости. Антон по плану должен был вернуть другу заем в размере 2 миллионов рублей + 20 % от этой суммы как плата за заем.

Квартира была куплена за 3 миллиона рублей. 1 миллион Антон добавил из своих денег – тех, что предназначались для досрочного гашения их первого кредита.

Компания-застройщик обанкротилась в начале 2009 года. Дом до сих пор не достроен. Только в середине 2010 года за строительство взялась другая компания, и теперь обещают сдать его к середине 2012 года.

Но другу, у которого Антон взял в долг в начале 2008 года на покупку квартиры и который уговорил его на саму эту авантюру, понадобились деньги. Те самые 2 миллиона рублей.

Антон уже было решил брать потребительский кредит в банке, но в процессе поиска лучших условий кредитования наткнулся на сайт lkapital.ru… и решил прийти на консультацию.

Вот как выглядели финансовые отчеты семьи Озеровых на момент обращения в начале 2011 года (смотрите колонку ФАКТ).

Бюджет доходов и расходов семьи Озеровых

Баланс активов и пассивов семьи Озеровых

Собственный капитал = 29 550–7000 = 22 500 тыс. рублей.

Семья ставит перед собой следующие финансовые цели.

Анализ текущей ситуации и рекомендации по ее изменению

Topreading.ru

Финансовое положение семьи Озеровых достаточно стабильно. Но стабильность напрямую зависит от получения заработной платы. Доходы практически равны расходам, нет возможности для формирования накоплений. Предлагаю внести небольшие корректировки в бюджет, дабы высвободить небольшую сумму для инвестирования – см. колонку «ПЛАН» в таблице «Бюджет доходов и расходов семьи Озеровых».

У семьи имеются определенные накопления (счет в банке плюс ПИФы), которые являются финансовым буфером на случай непредвиденных обстоятельств и хорошим заделом для осуществления инвестиционных планов.

У семьи имеются определенные накопления (счет в банке плюс ПИФы), которые являются финансовым буфером на случай непредвиденных обстоятельств и хорошим заделом для осуществления инвестиционных планов.

Серьезное внимание к финансовому планированию сейчас и в дальнейшем, безусловно, поможет правильно организовать финансовые потоки семьи и осуществить запланированные мероприятия.

Чтобы не оказаться за бортом в постоянно меняющихся условиях внешней среды, лучше иметь пусть не самый совершенный план управления собственными финансами, чем не иметь вообще никакого.

В отношении активов можно сделать следующие замечания.

Во-первых, средневзвешенная стоимость пассивов (кредитов и займов) семьи выше стоимости активов (текущие счета, наличные, акции, недвижимость): 9,29 % против 1,31 % годовых. То есть, грубо говоря, убыток составляет 7,98 % годовых.

Прежде всего, данная разница возникает за счет неэффективного использования имеющейся в собственности недвижимости.

Здесь в первую очередь можно дать следующие рекомендации:

• досрочное погашение кредитов;

• избавление от самых низкодоходных активов либо получение дополнительной доходности от неиспользуемых активов.

В данном случае, учитывая требования заимодавца, – совмещение обоих вариантов.

Необходимо также начать получать рентный доход от имеющейся недвижимости либо избавляться от нее. Продажа квартиры в Сочи в настоящее время является нецелесообразной, учитывая рост цен на недвижимость, а также тот факт, что она недостроена, что существенно снижает цену. Но продать ее сразу по факту сдачи дома, конечно, стоит (не забыв перед этим провести анализ цен на рынке).

А вот подумать о продаже гаража имеет смысл уже сейчас. Семья им не пользуется, поскольку он находится слишком далеко от места проживания – достался в наследство.

Во-вторых, инвестиционные активы семьи преимущественно представлены недвижимостью – 93 %. Я вижу задачу в снижении доли недвижимости в портфеле хотя бы до 50 %. Оптимальной долей я считаю 20–30 % недвижимости в инвестиционном портфеле.

В-третьих, у семьи не полностью проработан план защиты на случай непредвиденных обстоятельств. Конечно, есть страхование жизни и медицинская страховка – это уже немало.

Но в целом защита личного финансового плана складывается из трех основных моментов:

1. пенсионные накопления;

2. страхование жизни и нетрудоспособности;

3. наличие резерва денежных средств.

Страховой запас я рекомендую держать в размере 900 тысяч рублей на пополняемо-отзывном депозите. Необходимо заняться формированием данного резерва в первую очередь после погашения долга, ведь сейчас на депозите только 100 тысяч рублей.

Что касается пенсионных накоплений, то стоит подумать о накопительном страховании с гарантированной доходностью на уровне 3–4 % годовых, но это уже после закрытия вопросов с займом и страховым резервом.

Давайте посчитаем, что получается.

Основные предпосылки планирования

Период планирования: 2011–2032 годы.

При планировании были скорректированы текущие доходы и расходы семьи для достижения поставленных целей – см. колонку «ПЛАН» таблицы «Бюджет доходов и расходов семьи Озеровых». Таким образом, мы высвободили 29,5 тысячи рублей в месяц, а в итоге – 359 тысяч рублей в год для формирования накоплений.

План накопления капитала

Выплата займа предусмотрена в два этапа (по результатам переговоров с другом): 800 тысяч рублей в декабре 2011 года и затем остаток долга плюс проценты при продаже квартиры в ноябре 2012 года. При этом проценты договорились считать на уровне 10 % годовых на всю сумму займа за весь срок. Таким образом, к возврату в ноябре 2012 года получилось 2,2 миллиона рублей. В общей сумме – 3 миллиона.

Продажа квартиры в Сочи учтена в ноябре 2012 года за 4,5 миллиона рублей.

Продажа гаража – в ноябре 2011 года за 600 тысяч рублей.

Распределение рисков и, соответственно, доходности построено по принципу: 20 % накоплений размещаются с минимальным риском в консервативные инструменты, 50 % с умеренным

риском в сбалансированные инструменты, и 30 % с высоким риском в агрессивные инструменты. Итоговая доходность накоплений в среднем 9–10 % годовых.

План текущих доходов и расходов

В таблицах ниже приведены расчеты денежных потоков семьи Озеровых по текущей деятельности и выведена сумма ежегодных накоплений (как разница между доходами и расходами по текущей деятельности).

Как видно из приведенных выше таблиц, все цели семьи достигаются с условием, что главная цель – пассивный доход – переносится на 7 лет вперед. К 2025 году при заданных условиях семья сможет рассчитывать на 62 тысячи рублей пассивного дохода вместо желаемых 150 тысяч рублей.

Но главное – Антон и Екатерина увидели ясную картину на ближайшие пару лет, обошлись без кредита для гашения займа другу, пусть и ценой увеличения процентов по займу – кредит бы все равно обошелся им дороже.

Как реализуется план сегодня?

В мае продали все ПИФы и положили деньги на депозит, поскольку рисковать ими больше уже нельзя – в конце года нужно рассчитываться с кредитом. А лето – вещь непредсказуемая для фондового рынка, тем более российского. Если будет провал – не факт, что к декабрю все успеет вернуться на прежние уровни, не говоря о дополнительной доходности. А депозит позволит и сохранить, и даже получить, пусть и небольшой, доход.

Пока больше ничего сделать не успели и, в общем-то, ничего не планировали до конца декабря.

Семья Комиссаровых: муж Иван, жена Марина, сын Кирилл. Екатеринбург

Российские бизнесмены работают по формуле 2 С – сделай и сдохни…

Российский бизнесмен

И еще один случай из моей практики.

Сначала немного информации об Иване: возраст – 51 год, жене Ирине – 30, сыну Кириллу 8 лет. Иван – единственный кормилец в семье. Ивану всю жизнь везло, со студенческой поры его называли везунчиком. После окончания института Иван открыл свой первый бизнес, затем второй… Все у Ивана получалось, с каждым годом его доходы росли, несмотря на то что он часто терял деньги и по собственной глупости, и по вине других, желающих заработать обманом. Всю жизнь Иван действовал потребительски, руководствуясь подходом «есть деньги – надо потратить». Чтобы отложить на пенсию или на что-то еще – не дай бог! Молод, все впереди, до старости еще далеко. Зачем откладывать? Да и в чей карман – «надежного» государства?

Годы пролетели незаметно… Опомнился Иван ближе к 50 годам, когда бизнес был серьезно подорван политическими рисками, он осознал – результат плохой. Сейчас, когда остались

копейки и уже нет желания продолжать заниматься бизнесом в России, да и в целом предпринимательской деятельностью, Иван рассуждает совершенно по-другому. Прежде всего, он хочет сохранить хотя бы то, что осталось от некогда процветающего бизнеса, за границей, несмотря на все сомнения из серии «А что будет там и будет ли вообще?».

Годы пролетели незаметно… Опомнился Иван ближе к 50 годам, когда бизнес был серьезно подорван политическими рисками, он осознал – результат плохой. Сейчас, когда остались копейки и уже нет желания продолжать заниматься бизнесом в России, да и в целом предпринимательской деятельностью, Иван рассуждает совершенно по-другому. Прежде всего, он хочет сохранить хотя бы то, что осталось от некогда процветающего бизнеса, за границей, несмотря на все сомнения из серии «А что будет там и будет ли вообще?».

Иван по-прежнему легко относится к любым потерям – они его не пугают, и даже сейчас с удовольствием инвестировал бы все, что есть, в рискованный бизнес. Но пришло время задуматься о жене и ребенке, ведь Иван всегда был единственным кормильцем семьи.

«Про эти деньги я хочу забыть лет на пять-десять, возможно, с вашей помощью я их сохраню и кое-что прибавлю. Сколько прибавлю? Вопрос интересный, но не принципиальный. Получение небольшого пассивного дохода меня сейчас бы вполне устроило», – говорит сегодня Иван.

Большинство граждан современной России (и бизнесменов в частности) не имеет веками наработанной культуры обращения с крупными капиталами. Так, большинство российских бизнесменов начинает задумываться о создании капитала вне бизнеса, только когда их возраст приближается к пенсионному, то есть когда уже пора отходить от дел. Всезнающая статистика говорит: по достижении 60-летнего возраста 90 % работоспособного населения продолжает трудиться, чтобы обеспечить себе хотя бы прожиточный минимум (не оказаться за чертой бедности). Как ни странно, относится это утверждение и к бизнесменам. К этому времени годы берут свое, здоровье уже не то, что в молодости, но бизнес по-прежнему требует вложения всех сил, не давая возможности передохнуть, отвлечься.

Ближе к пенсионному возрасту люди начинают задумываться о своем будущем и о том, почему они не думали о нем раньше, когда были молоды и зарабатывали кучу денег.

Где все эти деньги? Что имеем в сухом остатке? Каков результат десятилетий упорного труда? На что жить после ухода из бизнеса?

Если вы не хотите остаться в этот момент с носом, пожалуйста, прочтите несколько советов, приведенных ниже.

1. «Сначала заплати себе». Ваш доход в первую очередь должен пополнять ваш личный и семейный кошелек, ведь живете вы все же для себя, а не для бизнеса. Это бизнес должен работать на вас, а не вы на него! Даже в трудные для бизнеса времена старайтесь всегда платить себе. Помните: спасти свой бизнес (вложив в критический момент в него личные деньги) можно всегда (при их наличии), а вот в критический для себя (или своей семьи) момент не всегда получится изъять из бизнеса нужную сумму.

2. Заранее подготовьте преемников, чтобы в нужный момент был человек или группа людей, которым вы оставите свой бизнес. Заранее продумайте варианты продажи бизнеса.

3. Сформируйте вне бизнеса альтернативные вложения. Они должны составлять не менее 20 % от общей суммы вашего капитала, включая бизнес. К моменту вашего добровольного отхода от

дел (не сомневайтесь, рано или поздно вы этого захотите) доля бизнеса не должна превышать 20 % от вашего совокупного капитала. 80 % капитала к этому моменту уже должно быть размещено вне бизнеса таким образом, чтобы можно было начать получать пассивный доход от него. До тех пор, пока нет достаточного капитала вне бизнеса, застрахуйте свою жизнь в пользу семьи, особенно если вы являетесь единственным кормильцем. Страхование желательно провести так, чтобы, даже если ничего не случится, деньги не терялись, на них шли проценты.

4. Чтобы вложения средств вне бизнеса были эффективными, всегда имейте в виду, что бизнес – это самая высокорискованная инвестиция в вашем портфеле. Поэтому как минимум 20 % от совокупного капитала должно инвестироваться в безрисковые инструменты, такие как банковские депозиты, высоконадежные облигации, гарантированные инвестиции. Увеличивайте долю безрисковых вложений по мере приближения желаемого срока ухода из бизнеса.

5. Найдите оптимальный способ для вложений капитала вне бизнеса. Здесь важно правильно выбрать брокера для решения инвестиционных задач. Им может быть биржевой брокер, банк или страховая компания – все зависит от суммы вашего капитала, требований к его защите и других ваших пожеланий.

Но вернемся к ситуации Ивана.

Давайте взглянем на финансовые отчеты семьи.

Бюджет доходов и расходов семьи Комиссаровых

Баланс активов и пассивов семьи Комиссаровых

Собственный капитал = 14 970 тысяч рублей.

Семья ставит перед собой следующие финансовые цели.

Анализ текущей ситуации и рекомендации по ее изменению

На первый взгляд финансовая ситуация семьи Комиссаровых кажется вполне стабильной… Но не забываем, что весь доход семьи идет из бизнеса Ивана, который, по его словам, в любой момент может прекратить свое существование. Как полагает Иван, бизнес продержится

максимум четыре года, затем продажа оставшихся активов… и все.

На ближайшие четыре года у Ивана есть несколько контрактов (строительство), и поэтому прогноз оптимистичный… если не случится чего-нибудь непредвиденного.

Именно поэтому Иван выводил в течение последнего года по максимуму средства из бизнеса, ведь еще год назад у семьи на счетах не было ни копейки. Именно тогда мы впервые встретились с Иваном, пообщались, договорились встретиться через год, когда будет сформирован первоначальный капитал вне бизнеса.

Иван успешно справился с этой задачей. Оставил в бизнесе практически только то, что нужно для завершения проектных работ в течение четырех лет. В планах – закончить начатое и полностью выйти из бизнеса, продав активы ориентировочно на 2,8 миллиона рублей в 2015 году.

Хорошей подстраховкой для семьи является наличие квартиры, которую они могут сдавать в аренду, обеспечивая себе таким образом регулярный доход.

Но в целом все-таки ситуация неустойчивая ввиду возможного снижения или приостановления доходов Ивана в любой момент. В связи с этим мною были даны следующие рекомендации.

1. Сформировать на депозите в рублях с возможностью частичного изъятия денежных средств или закрытия без потери процентов капитал в размере расходов семьи (за минусом дохода за квартиру) на два года жизни: 900 тысяч рублей. Причем положить эту сумму на два депозита в равных долях: один оформить на Ивана, второй на его жену Ирину. При необходимости каждый будет иметь доступ к деньгам, да и в этом случае на каждый депозит распространяются гарантии государства по банковским вкладам (700 тысяч рублей в одном банке на одного человека).

2. Застраховать жизнь Ивана в пользу жены и ребенка на сумму, достаточную для жизни семьи в течение минимум пяти лет. Ведь прежде всего Иван думает о финансовой защите семьи, а страховая выплата позволит им спокойно жить, не трогая основной капитал, в случае наступления страхового случая. При ежегодном взносе 3 тысячи долларов страховая сумма составит 150 тысяч долларов.

3. Открыть накопительную программу на 10 лет с целью получить средства на образование Кирилла с ежемесячным взносом 450 долларов. Через 10 лет сформируется капитал, необходимый для достижения этой цели.

4. Инвестировать основной капитал в размере оставшихся 200 тысяч рублей, 30 тысяч долларов и 25 тысяч евро в сбалансированный по рискам, валютам и странам портфель инструментов фондового рынка и альтернативных ему инструментов. Регулярно пополнять этот портфель, например раз в полгода внося накопленные средства. Через четыре года при продаже активов из бизнеса пополнить также портфель на сумму выручки. Этот капитал позволит семье получать в будущем пассивный доход.

5. В качестве способа размещения инвестиций остановить свой выбор на английском методе, где в качестве брокера используется страховая компания. Выбор именно страховой компании в качестве брокера для Ивана обусловлен следующими причинами:

– высокая степень защиты капитала. Имеется в виду защита от нежелательных наследников, от

кредиторов, от государства и т. д. Самая эффективная защита из всех финансовых институтов предоставляется страховыми компаниями;

– широкие инвестиционные возможности. Иван сможет инвестировать капитал в любые инвестиционные инструменты во всем мире.

Это все. Такой комплексный подход не только позволит бизнесмену предусмотреть все риски, которые возможны, но и увереннее управлять своим бизнесом. Ведь он теперь многократно защищен.

Итак, посмотрим, что получилось.

Основные предпосылки

Период планирования: 2011–2021 годы.

Доходы учтены на текущем уровне до 2015 года включительно (не получилось запланировать выход на пенсию с января 2015 года).

Расходы учтены на текущем уровне (корректировки не вносили) в течение всего периода планирования.

В конце 2015 года Иван продает остатки бизнеса в виде активов.

С января 2016 года Иван оставляет бизнес и начинает получать пассивный доход.

План текущих доходов и расходов

План накопления капитала

Как мы можем видеть, все цели Ивана достижимы, только уходить от дел ему придется на год позже. Иван, впрочем, не расстроился – сказал, подумает над тем, чтобы взять еще один проект, который позволит поработать лишний год, сохранив доход на прежнем уровне. Он готов на это для достижения остальных целей.

В 2016 году они вместе с женой могут позволить себе желанный кругосветный круиз, а в 2021-м – выделить средства на образование сына. При этом оставшийся капитал позволит получать пассивный доход на уровне 45 тысяч рублей в месяц при консервативном размещении (без «проедания» самого капитала). Плюс доход от сдачи квартиры в аренду.

Осталось только приступить к реализации задуманного: открыть депозиты, оформить страховку, накопительную программу, открыть счета для размещения основного капитала. Чем

уже и занимается Иван.

Если вы бизнесмен, посчитайте, сколько активов сейчас у вас вне бизнеса. Их нет или их доля гораздо меньше 20 %? Тогда вы сильно рискуете. Рискуете не только своим будущим, но и счастьем всей семьи!

Подумайте, какие из приведенных выше рекомендаций вы могли бы применить уже в ближайшее время. Подписать договор с банком (о перечислении части дохода на ваш депозитный счет) или со страховой компанией (о накопительном страховании) займет не больше времени, чем ваш обычный бизнес-ланч.

И сделайте это наконец!

И тогда вы станете хозяином не только своего бизнеса, но и своего будущего!

Резюме

При создании реального финансового плана в каждой конкретной ситуации возникают свои неповторимые нюансы, поэтому описать все тонкости не представляется возможным. Это и разработка стратегии вложения капитала, и отдельное направление по формированию антикризисной стратегии, когда пассивы превышают активы, и, наоборот, использование кредитов для достижения целей заказчика. Как нет двух одинаковых людей в этом мире, так и не может быть двух одинаковых личных финансовых планов!

Главное в любом случае – разработка личного финансового плана помогает понять, чего вы можете достичь, исходя из существующих возможностей, и что вам необходимо предпринять, чтобы достичь поставленных целей в полном объеме.

Большинство людей не только в России, но и в мире не задумывается о своем будущем! Зачем мне вести бюджет, а тем более план? Я не хочу считать каждую копейку и жить по плану, говорят многие, я живу сегодняшним днем. На самом деле ведь и не нужно считать каждую копейку, и жить по плану тоже не нужно. Нужно просто понимать, чем вы располагаете, куда идете и к чему приведет то или иное финансовое решение. Невозможно управлять тем, что вы не можете оценить!

«Прежде чем идти куда-то, нужно понять, где ты есть сейчас, затем понять, где ты хочешь оказаться в итоге». Финансовое планирование поможет отыскать тот оптимальный путь, который приведет нас к целевому состоянию.

Я уверена, что после прочтения этой главы/книги 90 % читателей, даже если в целом предложенные идеи им понравятся, отложат составление бюджета на потом. Я не могу вас заставить вести семейный бюджет или разрабатывать личный финансовый план – только вы сами можете сделать это, если хотите управлять своими деньгами. 10 % людей управляют деньгами. В оставшихся 90 % случаях – деньги управляют людьми.

Теперь у вас есть все для того, чтобы начать: знания, формы, примеры. Если вы абстрактно мечтаете о чем-то, но не можете прямо сейчас сказать, сколько денег потратили в прошлом месяце на текущие траты и сколько отложили на мечту, – вы получили инструмент по достижению этой своей мечты.

Только, пожалуйста, не нужно классического «Ну я попробую» – эти слова убьют ваше

начинание еще в зародыше. Есть два варианта настроя на решение новой задачи, внедрения новой идеи в жизнь.

• Подход «я попробую»: убивает любое начинание на корню. Вы и сами это знаете.

• Подход «я сделаю это, я смогу»: гарантирует на 99 % внедрение новшеств в вашу жизнь.

Это так просто: сведите прямо сейчас свой первый бюджет по факту, если вы еще этого не сделали, и поставьте в календарь «напоминалку» на следующий раз!

Глава 4. Мы управляем деньгами

• Подход «я сделаю это, я смогу»: гарантирует на 99 % внедрение новшеств в вашу жизнь.

Это так просто: сведите прямо сейчас свой первый бюджет по факту, если вы еще этого не сделали, и поставьте в календарь «напоминалку» на следующий раз!

Глава 4. Мы управляем деньгами

Брюс Ли утверждал: «Знаний недостаточно, ты должен применять их; желания недостаточно, ты должен делать». Теперь вы обладаете знаниями, достаточными для того, чтобы начать управлять своими деньгами. Осталось применить их на практике.

Мы разобрались с типичными финансовыми мифами, рассмотрели основные финансовые фокусы, которые позволяют более эффективно направлять деньги, и даже привели в систему свой семейный бюджет. Осталось два нерешенных вопроса.

1. Сделать так, чтобы ведение семейного бюджета не стало сложным для вас (практически все финансовые потоки семьи можно автоматизировать).

2. Сохранить высвободившиеся в результате ведения семейного бюджета деньги, предназначенные на достижение крупных долгосрочных целей, особенно не рискуя ими.

Помните рассказ Леонида, приведенный в первой главе, который мечтал о доме у моря, но похоронил свою мечту среди груды текущих хаотичных трат? После того как я ему показала, что достаточно сократить только одну статью расходов – на рестораны, чтобы в течение пяти лет накопить на дом, он вроде бы начал пользоваться моими советами. Перестал баловаться кредитами и деньгами в тумбочке, начал вдумчиво тратиться и даже вести семейный бюджет. Через год при следующей встрече выяснилось, что Леонид сдался: ему было лень постоянно вести бюджет, надоели очереди в банке, да и банк был не один, а три – так как он подробил деньги на суммы в 700 тысяч рублей. А однажды в истерике (кто-то ему сказал, что один из банков на грани банкротства) он решил перевести деньги в другой банк. Из-за досрочного прекращения депозитного договора он потерял все свои проценты – а процентная ставка была очень хорошей. В новом же банке предложили ну очень низкий процент и т. п. Леонид устал от всех этих хождений по банкам и потерь, расстроился и решил больше ничего не делать.

Я была в шоке, потому что все эти мелочи можно автоматизировать, а банковский депозит – точно не лучший способ накопления денег на дом!

В этой главе мы расскажем, как работать с деньгами, если вам нужно накопить на крупную покупку и не потерять деньги. Затем вы узнаете, как сделать процесс взаимоотношений с финансовыми структурами максимально простым. Напоследок мы подробно рассмотрим вопрос о том, как накопить на самую отсроченную покупку – обеспеченную старость.

*****

Правильно работаем с деньгами

Мы все обычно получаем деньги либо в конверте, либо на карту навязанного банка, как правило, с очень неудобным тарифом.

Не все знают, что на самом деле можно один раз прийти в бухгалтерию своего работодателя и назначить для получения заработной платы личный счет в удобном для вас банке, где будут бесплатные смс-оповещения, хорошие проценты по депозитам и т. п. Если вдруг по каким-либо причинам бухгалтерия вам отказывает в переводе заработной платы на удобный вам счет – попросите их написать письменный отказ на официальной бумаге. Думаю, после этого все будет в порядке.

Петр раньше работал в компании, в холдинге которой был и банк. Он регулярно проверял баланс своего счета в ожидании заработной платы и однажды выяснил, что потерял больше десяти тысяч рублей – оказывается, каждый запрос стоил денег. После этого Петр, уже не стесняясь и не раздумывая, пошел в бухгалтерию и сменил реквизиты счета для получения заработной платы в другом банке, в котором такие комиссии не берут и, более того, услуга смс-оповещений о приходе денежных средств бесплатна.

Лично у меня, например, уже давно счет в одном банке, который не меняется в течение нескольких лет. Есть карточный счет в этом же банке, депозиты и интернет-банкинг. Все более чем удобно лично для меня. И никакой работодатель не заставит меня сменить мой банк, если только мне самой по каким-либо причинам это не будет выгодно или удобно.

Если вы регулярно носите наличные между двумя банками или делаете платные переводы между личными счетами в разных банках, вы попусту и зря теряете время и/или деньги. Все можно упростить и автоматизировать – далее я покажу как.

Где хранить деньги?

Получив достаточно крупную сумму денег (а есть люди, например в Ростове, имеющие при заработной плате в 80 тысяч в месяц годовой бонус в размере миллиона рублей), некоторые не знают, куда их положить. Но если вы определились с целями, со «списком счастья», то вы, надеюсь, не сможете быстро растратить эти деньги. Впрочем, можно привести много примеров поступков в подобных ситуациях тех людей, у которых нет целей и приоритетов. Мы уже говорили, что эти деньги лучше всего положить «куда подальше» – вот теперь и разберемся, куда именно.

Александр получил годовой бонус в размере 500 тысяч рублей и решил проблему просто: отдал деньги в рост, так как банки предлагают низкие ставки. В итоге ему уже пять лет не возвращают деньги. Недавно наконец-то вернули взятые пять лет назад 500 тысяч рублей –

обещали отдать больше, но возникли какие-то проблемы. Понятно, что в течение последних трех лет, когда срок возврата уже прошел, отношения с родственниками были очень натянутые…

Но давайте к делу – инфляция за последние пять лет была такова:

Было взято 500 тысяч рублей – столько же и вернулось, А это, получается, уже не 500, а около 300 тысяч рублей с учетом потери их покупательной способности на уровень инфляции. Причем пять лет назад Александр мог эти деньги положить в надежный банк на вклад с капитализацией, и если б точно на пять лет, то с капитализацией при ставке 10 % годовых (это сейчас такую ставку трудно найти, а 3–5 лет назад – без проблем), то у него было бы уже чуть больше 800 тысяч рублей! А теперь посчитайте потери…

Вот такой, казалось бы, консервативный вклад. И минимальные риски.

Можно, как Александр, пытаться хранить деньги, отдавая их в долг, можно, как Леонид, раскидывать по нескольким банкам, а потом прыгать и нервничать, потому как банки-то выбраны аж из третьего эшелона – главное, чтобы процент был побольше. Можно просто, как сделал один мой знакомый, выбрать банк, зайдя в ближайшее банковское отделение – и в итоге материться, обнаружив через год при снятии денег с депозита, что заработать с 300 тысяч рублей с учетом штрафов получилось всего две тысячи. А можно для начала подумать и выстроить свою личную, удобную финансовую инфраструктуру.

Прежде чем что-то предпринимать в отношении своих денег, стоит продумать и выстроить личную, удобную для себя финансовую инфраструктуру.

Как это ни печально, в России по-прежнему практически половина населения хранит свои накопления дома.

«Городская банковская газета» провела мини-опрос людей в 45 регионах России, в ходе которого выяснилось: 49 % респондентов хранят деньги дома, из них 62 % используют специальные тайники.

Внутри этой группы опрошенных: 26 % прячут деньги в ящике стола, комода или тумбочки, 25 % – среди одежды, 20 % – в книгах, 10 % – на антресолях, 7 % – под матрасом. Кроме того, 6 % россиян держат деньги на кухне среди припасов, а 3% – под половицей. По 1 % приходится на тех, кто хранит свои доходы за обоями и в сливном бачке унитаза.

А где вы храните/планируете хранить свои деньги?

Деньги можно хранить дома, можно давать их в долг, можно положить на счет в банке.

Давайте рассмотрим разные способы, их плюсы и минусы на практике. Начнем с классики жанра…

Храним деньги дома…

Плюсы

• *Деньги всегда под рукой. Это может быть удобно на случай непредвиденных обстоятельств*. Сомнительный плюс…

• *И не страшны нам банкротства банков*. Маловероятный риск.

Минусы

• *Деньги всегда под рукой, а значит, их можно легко и быстро потратить*. Что обычно и происходит в большинстве случаев.

• *Инфляция снижает стоимость денег.* «Да, скажете вы, но и банковские ставки не покрывают инфляцию». Но они (банковские ставки) покрывают хотя бы часть инфляции – это лучше, чем ничего.

• *Риск кражи.* По статистическим данным, каждое двадцатое преступление в России – квартирная кража (этот риск более вероятен, чем банкротство хорошего банка). Пик приходится на лето (самое время отпусков и дачный сезон) и на зимние новогодние праздники, когда большая часть городских жителей либо уезжает отдыхать в теплые края, либо проводит время на даче.

Самый серьезный минус такого хранения денег – это, конечно, риск кражи. Можно приобрести сейф – благо выбор сейчас огромнейший от классики до… небольших капсул-тайников и полуторатонных сейфов стоимостью от полутора тысяч до сотен тысяч рублей. Сейф-тайник может быть замаскирован под электророзетку, кухонную вытяжку, духовой шкаф или даже холодильник. Грабитель, у которого мало времени, второпях туда не полезет. А можно вообще замуровать сейф в стену и/или сделать матрешку – сейф внутри сейфа. Вам это надо?

Уникальное место хранения придумать нелегко, и поскольку деньги, спрятанные среди хлама, реже находят грабители, многие так и поступают. В итоге сами же случайно уничтожают свои сбережения или это делают другие домочадцы.

Так, по данным ROMIR Monitoring, 69 % россиян тем или иным образом теряли спрятанные деньги. Причем только у 40 % из них деньги были украдены. 41 % пострадавших лишились денег по собственной вине: из них 6,1 % просто забыли, куда засунули сбережения, а еще 19 % не смогли восстановить испорченные купюры.

Одна пожилая дама с грустью сообщила, что недавно вынесла наличность на помойку вместе со старым халатом, в котором она хранилась. Когда хозяйка спохватилась, халат, заботливо повешенный на мусорном баке, уже кто-то унес. А еще один мужчина поведал: «Мои родители вообще хранили свои деньги в стеклянной банке в подвальном помещении, но их сгрызли крысы».

И вы готовы рискнуть? Я – нет. И вам не рекомендую. Может, лучше в банк отнесем?

Ростовщичество

Принцип «давания» долгов: давать в долг нужно только тому и ровно столько, кому и сколько не жалко подарить.

Дмитрий Варламов

Термин «ростовщичество» здесь использован, конечно, не в классическом понимании некоего «бизнеса», а исключительно в плане привычки отдавать личные накопления на сохранение друзьям и знакомым из побуждений «дальше положишь – ближе возьмешь», «отдам в долг – значит, не потрачу сам» и т. п.

Плюсы

• *Доход выше уровня инфляции*. В противном случае чем вам депозит не подходит?

• *Риск кражи перенесен на заемщика*.

• *Низкая ликвидность*: как правило, нереально забрать раньше срока, а следовательно, нельзя потратить самому, даже если очень захочется.

Минусы

• *Низкая ликвидность может превратиться в отсутствие таковой вообще, если у заемщика возникнут временные финансовые затруднения*. В этом случае вы вообще не будете знать, когда вернутся ваши деньги (Александра помните?).

• *Заемщик – частное лицо может стать банкротом с гораздо большей вероятностью, чем банк*. Тогда вы можете потерять эти деньги навсегда.

• *Потерять можно не только деньги, но и отношения с тем человеком, которому вы их дали в долг.* Актуально при займах родственникам и друзьям.

Я не рекомендую вам рассматривать этот способ как серьезный вариант для хранения денег. Минусов тут гораздо больше чем плюсов.

Но…

Если вдруг по каким-либо причинам вы все же даете деньги в долг, как минимум заключайте договор и просите расписку в получении денег. А в идеале требуйте залог на сумму займа.

Договор нужен самый простейший, но чтобы в нем было прописано: кто занял, кому занял, сколько занял, под какой процент и на какой срок. Желательно также указать методику расчета процентов (они могут быть разные) и возможности досрочного гашения, а также задержки возврата займа по срокам.

Я сама заключаю подобные договоры, когда даю деньги в долг. А деньги в долг я даю только очень близким людям и по очень уважительным причинам в виде исключения. И под процент. И никто ни разу не отказался заключить договор – так проще обеим сторонам.

Если у вас в практике давать деньги в долг – проанализируйте ситуацию с доходностью, возвратами и т. п. И даже если все в порядке – не отдавайте в долг все деньги. Страховой финансовый резерв все же лучше хранить в банке.

Банк. Текущий счет. Карточный счет

Плюсы

• *Надежная защита от кражи.*

• *Высокая ликвидность: деньги фактически под рукой в любой момент.* Это плюс для хранения денег на непредвиденные нужды. Особенно если речь о карточном счете и банке с разветвленной системой банкоматов. Да и с обычного текущего счета снять средства не проблема – нужно только дойти до банка. Тут проблема может возникнуть, только если деньги понадобились вам в неприемное время или банкоматы не работают ночью.

Минусы

• *Инфляция.*

• *Банкротство банка.* Просто выбирайте банк из первой десятки по рейтингу активов, вероятность банкротства крайне низкая.

• *Инфляция.*

• *Банкротство банка.* Просто выбирайте банк из первой десятки по рейтингу активов, вероятность банкротства крайне низкая.

• *Высокая ликвидность является минусом для средне– и долгосрочных накоплений*, как мы уже знаем. Такие накопления все же лучше убрать куда-нибудь подальше, чем просто положить на счет в банке.

Такие счета лучше использовать только для хранения небольшой суммы денежных средств на случай непредвиденных расходов. Не более половины суммы ежемесячного дохода вашей семьи. И раз уж мы планируем использовать этот счет для непредвиденных случаев, лучше, чтобы он был карточным, дабы иметь максимум возможных способов обналичивания и оплаты при возникновении этих самых расходов.

По сути, карточный счет – это тот же текущий, только с выпущенной на него пластиковой картой. Кстати, карту лучше оформить уровнем выше «электрон», дабы при необходимости делать платежи через Интернет этой картой (билеты на сайте авиакомпании, например, выкупить или оплатить покупку в интернет-магазине). Карты уровня «электрон», такие как Visa Electron и MasterCard Standard, не позволяют делать платежи через Интернет – имейте в виду.

Да, и когда будете делать карту, не забудьте об акционных и бонусных программах от разных компаний, например, бонусы Аэрофлота позволят в будущем бесплатно слетать куда-нибудь.

Простой текущий счет в банке, как правило, нужен вовсе не для хранения денежных средств, а для операций перевода денежных средств, оплаты счетов, обменных операций.

Хранить на таком счете деньги никакого смысла нет: ни доходности, ни возможности обналичивания через банкомат и оплаты через терминал (если он одновременно не является и карточным, конечно, – такое бывает). Поэтому далее в основном я буду говорить именно о карточных счетах.

Я часто сталкиваюсь с тем, что у людей открыто по несколько текущих и/или карточных счетов в разных банках с какими-то копеечными остатками на них. Когда я спрашиваю: «А зачем?» – отвечают что-то в духе: «Я не знаю. Раньше работал там – открыли один зарплатный счет, теперь здесь – открыли другой, потом работодатель поменял банк – получился третий, а еще вот этот у меня вообще с незапамятных времен…» А еще куча карточек к этим счетам оттягивает бумажник… При этом на самом деле регулярно пользуется человек, как правило, только одним, максимум двумя из этих счетов.

Закройте «лишние» счета, ведь вы платите за них деньги. Может, вы этого и не замечаете, но банк регулярно списывает с вас комиссию. Да и вообще зачем они вам?

Снимите остатки, положите все на один счет в том банке, который наиболее вас устраивает (именно вас, а не вашего работодателя), и закройте остальные.

Да, кстати, вы в курсе, что совершенно не обязаны менять банк в связи со сменой места работы или сменой банка у текущего работодателя? Вы всегда можете принести в бухгалтерию работодателя реквизиты личного счета в банке, который вас устраивает, и отказаться от пользования услугами банка работодателя.

Счет в банке есть смысл менять, только если вам самим это выгодно по каким-либо причинам. Как правило, иметь счет в одном банке гораздо удобнее – далее расскажу почему.

Банк. Депозитный счет

Плюсы

• *Надежная защита от кражи*.

• *Деньги приносят дополнительный доход*. Пусть он ниже уровня инфляции, зато явно выше НУЛЯ.

•*Ликвидность выше средней: деньги фактически доступны в любой момент*. Пусть даже с потерей процентов (если депозит без возможности частичного изъятия), но деньги изъять вы можете всегда. А если есть интернет-банкинг (с возможностью управления депозитными счетами) и карточный счет в том же самом банке, то для совершения этих операций даже в банк идти не нужно.

Минусы

• *Инфляция*. Но в данном случае это скорее «полуминус» – часть инфляции все-таки покрывается.

• *Банкротство банка*. Просто выбирайте банк из первой десятки по рейтингу активов, вероятность банкротства крайне низкая.

• *Ликвидность опять же может стать для некоторых несознательных граждан минусом, если сильно захочется купить что-то ненужное – деньги обналичить можно быстро*. Но все-таки потеря процентов многих останавливает.

Депозитные счета – это идеальный вариант для хранения денег и накопления на среднесрочные цели (до трех лет). Как минимум на таких счетах нужно хранить

страховой резерв семьи в размере 3-12 сумм ежемесячного дохода.

Этот резерв можно использовать для таких случаев, как поломка машины, срочный ремонт в квартире из-за прорыва трубы, экстренное дорогостоящее лечение, непредвиденное сокращение/увольнение с работы и т. п. Такой резерв позволит вам жить спокойно, не переживая о том, куда бежать, если что-то случится. Суммы свыше страхового резерва в идеале, конечно, лучше инвестировать, а не хранить на депозите. Хотя бы для того, чтобы перекрывать инфляцию. Но инвестировать есть смысл, только если эти деньги не понадобятся вам в течение ближайших 3–5 лет для реализации целей.

Депозит, как вы могли уже понять, лучше открывать в том же банке, что и карточный счет, дабы при необходимости быстро и бесплатно перебрасывать деньги между этими счетами, а не носить наличные из одного банка в другой или не платить комиссию за перевод из одного банка в другой.

Поэтому, когда вы выбираете банк для себя, учитывайте сразу несколько факторов.

• *Надежность банка*. Вы ведь планируете не только совершать операции прихода/расхода денежных средств, но и хранить там деньги. Посмотрите на сайте banki.ru рейтинг выбранного вами банка – лучше, чтобы он входил в десятку первых.

• *Хорошие условия по депозитам* в этом банке. На том же banki.ru легко проверить ставки по депозитам любого банка и сравнить их с другими на рынке банковских услуг.

• *Возможность подключения интернет-банкинга* к управлению вашими счетами и желательно ВСЕМИ счетами, в том числе и депозитными (не все банки дают эту возможность). Стоимость интернет-банкинга. А также возможности его сервиса: оплата коммунальных и бытовых услуг и т. п.

• *Ставки на внешние переводы денежных средств*, в том числе за рубеж, если вам это важно.

• *Наличие сети банкоматов* по вашему городу.

• *Другие* важные для вас *факторы*.

Например, если вам важно иметь возможность оперативного кредитования по карте, и при этом чтобы на остаток средств при его наличии начислялись проценты – выбирайте банк с соответствующими условиями обслуживания. Такие банки есть.

Банк должен быть удобным для вас во всех отношениях. И если вы нашли такой банк, менять его по прихоти работодателя, я думаю, вы вряд ли согласитесь. Лично я не меняю банк уже три года – с тех пор как нашла удобный для меня почти во всех отношениях. Только не забывайте…

Идеальных банков не бывает – главное, чтобы он удовлетворял основным и принципиальным условиям.

Почему может понадобиться второй банк?

• Если первый идеален во всех отношения, кроме одного, но важного. И именно ради этого одного важного вы идете во второй банк. Там, допустим, могут быть высокие ставки по депозитам или диверсификация по депозитам: распределение денежных средств по банкам,

предлагающим высокие ставки по депозитам так, чтобы сумма денежных средств в каждом банке не превышала 700 тысяч рублей (сумма, страхуемая государством). Или, допустим, идеальное обслуживание банковских карт. В общем, что-то очень важное для вас. И это явно не может быть прихоть работодателя.

• Для подстраховки во время путешествий за рубеж лучше иметь с собой карты двух разных банков (на всякий пожарный). Опять же счет в другом банке может быть у вашей супруги/супруга.

• Для платежей по кредиту, взятому в другом банке из-за более выгодных условий.

Все. Больше я не вижу причин держать деньги в разных банках.

Как копить деньги и сделать так, чтобы деньги работали на вас

Где хранить деньги для кратко– и среднесрочных потребностей, мы с вами разобрались. Но если речь идет о накоплениях на долгосрочные цели (от пяти лет), то банк – далеко не самый лучший вариант.

Здесь мы вплотную подошли к вопросу *инвестирования денежных средств*. Я не буду подробно останавливаться на этой теме, поскольку она очень широка и можно написать отдельную книгу, не меньшего объема, чем эта. Да и цель данной книги немного иная – показать вам основные принципы управления личными финансами, контроля денежных потоков, оптимизации расходов.

Но тем не менее совсем обойти эту тему при разговоре о личных финансах невозможно.

Способы хранения денег в банке, как вы, наверное, заметили, не позволяют получить доход, превышающий уровень инфляции. Зато такие вложения надежны и ликвидны. Но если речь идет о накоплении денег на образование детей, или собственную пенсию, или покупку дорогостоящей недвижимости, для чего понадобится не менее пяти лет?

Здесь стоит задуматься о фондовом рынке и альтернативных ему инструментах инвестирования денежных средств. Прежде всего я имею в виду:

• инвестиционные фонды (российские ПИФы, зарубежные взаимные и хеджевые фонды);

• банковские структурированные ноты;

• долгосрочные программы накопительного страхования жизни.

Инвестиционные фонды

Инвестиционные фонды – это идеальный инструмент инвестирования для людей без опыта инвестирования на фондовом рынке. Такие фонды можно подобрать под любой вкус, предпочтения, уровень знаний о фондовом рынке.

Существует два основных вида инвестиционных фондов.

1. Классические инвестиционные фонды (взаимные фонды, ПИФы).

2. Хеджевые фонды.

Ну, и условно сюда можно отнести торгуемые на бирже фонды (ETF).

Классические инвестиционные фонды

Наверняка вы слышали о таком понятии, как ПИФ. А может, уже инвестировали через ПИФы?

Это самый простой и надежный способ выйти на фондовый рынок для неискушенного частного инвестора.

Аналогом этого понятия на Западе являются **взаимные фонды,** или mutual funds.

По сути, ПИФы[1] и взаимные фонды представляют собой пакет ценных бумаг – акций и/или облигаций разных компаний – и придерживаются какой-либо инвестиционной стратегии, разработанной управляющей компанией (УК). Кроме того, могут быть фонды недвижимости (покупают непосредственно саму недвижимость), фонды драгоценных металлов (инвестируют деньги в драгоценные металлы).

Таким образом, покупая паи (доли) фонда, частный инвестор становится совладельцем или пакета ценных бумаг, или недвижимости, или драгоценных металлов, которыми владеет этот фонд.

Профессиональные управляющие фондами проводят анализ и выбирают, какие именно бумаги или активы включить в фонд под управлением, вносят изменения в состав в зависимости от рыночной ситуации. Конечно, за это приходится платить, но для неопытного инвестора это все равно лучший вариант, чем самостоятельная покупка ценных бумаг на бирже.

Кроме того, несомненным плюсом таких фондов является диверсификация, ведь, покупая паи одного фонда, инвестор распределяет свои деньги сразу между несколькими ценными бумагами разных компаний, количество которых может исчисляться сотнями в каждом конкретном фонде. Поэтому плохой результат отдельно взятой компании/бумаги не окажет существенного влияния на динамику фонда в целом.

Такие фонды могут быть разными по степени риска:

• *консервативными*, если состоят преимущественно из облигаций высоконадежных эмитентов;

• *высокорискованными* – если преимущественно из акций;

• *сбалансированными* – если примерно в равном соотношении из того и другого.

Вариантов классических инвестиционных фондов (ПИФов и взаимных фондов) огромное множество. Каждый инвестор может выбрать на свой вкус. Но предпочтение стоит отдавать индексным фондам.

При инвестировании более предпочтительны индексные фонды, то есть фонды, которые дублируют какой-либо индекс.

Индекс – это корзина ценных бумаг, показывающая динамику какого-либо отдельно взятого рынка/отрасли/страны. Например, в России основные фондовые индексы – это РТС и ММВБ, в Америке – Доу-Джонс и S&P 500.

Индексные фонды хороши тем, что полностью дублируют структуру какого-либо индекса, а как показывает практика, индекс переиграть удается редким фондам. Также в индексных фондах минимум работы для профессиональных управляющих, поскольку не нужно думать над составом фонда (его задает индекс), а значит, минимальны издержки на управление.

Кроме того, на Западе уже давно ввели в обращение еще один интересный вид фондов – так называемые **торгуемые на бирже фонды**, или ETF. По сути это тот же фонд, то есть корзина ценных бумаг, недвижимости или драгоценных металлов, но юридически он оформлен как ценная бумага (акция). Соответственно, такие фонды имеют все признаки ценных бумаг: свободно торгуются на бирже, обладают моментальной ликвидностью, возможностью торговать на понижение и т. п. Но самое главное – издержки на их управление минимальны даже в сравнении со многими индексными взаимными фондами. Но в России такого инструмента инвестирования пока не существует, хотя это совсем не значит, что нельзя инвестировать в Россию через зарубежные ETF – их существует масса, многие из них созданы исключительно с ориентацией на российский рынок акций (дублируют индекс РТС). Но купить их можно только из-за рубежа.

Существенный плюс для инвесторов в классические фонды и ETF – это низкие входные пороги. Могут начинаться от 50 долларов на зарубежных рынках или одной тысячи рублей на российском рынке.

Если у вас нет опыта инвестирования, рекомендую начинать именно с классических индексных инвестиционных фондов – российских ПИФов или зарубежных взаимных фондов/ETF.

Хеджевые фонды

Кроме классических инвестиционных фондов существуют альтернативные – так называемые **хеджевые фонды**. Это понятие для россиян довольно новое.

Мало кто знаком с ними, а в связи с тем, что в средствах массовой информации данный термин употребляется, как правило, при каких-либо негативных движениях рынка и порой в негативном смысле, многие считают хеджевые фонды чем-то очень опасным и непонятным. В реальности дела обстоят не совсем так.

Хеджевые фонды – очень интересный инструмент для частного инвестора, так как, в отличие от ПИФов и взаимных фондов, хеджи практически не имеют законодательных ограничений по выбору инвестиционной стратегии и даже инструментов инвестирования.

ПИФы и взаимные фонды очень ограничены законодательством в выборе инструментов (практически только акции, облигации, недвижимость, драгоценные металлы) и в своей стратегии (не имеют права при падении рынка продать все бумаги, не могут заключать контракты на покупку или продажу бумаг в будущем). Хеджевые фонды практически не имеют законодательных ограничений по выбору инвестиционной стратегии и даже инструментов инвестирования.

На рынке существует достаточно много хеджевых фондов, что способно затуманить голову даже опытному инвестору. Неискушенному в этом деле человеку лучше даже не пытаться самостоятельно подобрать себе фонд для инвестиций – риск очень велик.

Хеджевый фонд может быть мультистратегийным или иметь несколько управленцев, быть очень высокорискованным (например, играть на облигациях обанкротившихся компаний) или даже гарантированным (имеется в виду гарантия сохранности изначально вложенного капитала от ведущих мировых банков[2]). Чем же интересен данный инструмент для частного инвестора?

Хеджевые фонды обладают целым рядом преимуществ.

1. Хедж-фонды могут «спасти» ваши инвестиции в тот момент, когда ВСЁ будет падать! Да-да. Причем именно за счет того, что у них развязаны руки в выборе стратегии и инструментов, тогда как обычным инвестиционным фондам ничего не остается делать, кроме как падать вместе с рынком (они могут лишь снизить скорость падения). Не буду описывать сейчас стратегии работы хедж-фондов, но если вас интересует данный вопрос, можете почитать замечательную книгу топ-менеджера известной инвестиционной компании Morgan Stanley Бартона Биггса «Вышел хеджер из тумана…», посвященную хедж-фондам и мировым финансовым рынкам в целом.

2. Хедж-фонды принимают под управление ограниченное количество денежных средств, в отличие от управляющих компаний классических фондов, стоимость чистых активов которых может расти практически до бесконечности, что серьезно понижает гибкость такого фонда при критических ситуациях на рынке. Управляющие хедж-фонда при его создании разрабатывают индивидуальную инвестиционную стратегию, и далеко не каждая из них «работает» на больших суммах. При росте чистых активов фонда теряется гибкость управления, а для хеджей она очень важна. Хедж-фонд собирает необходимую сумму для управления, затем закрывает прием денег инвесторов, и войти в него становится уже невозможно. При таком подходе гибкость хеджевых фондов намного превосходит гибкость классических инвестиционных фондов. Не очень хорошая новость – большинство лучших хеджевых фондов в мире уже закрыты для входа новых инвесторов. Хорошая новость – всегда есть хорошие фонды, в которые все же можно войти.

3. Хедж-фонд, в отличие от классического инвестиционного фонда, является отдельным юридическим лицом. Учредитель хеджевого фонда, как правило, одновременно его управляющий и основной инвестор (вкладчик) фонда. Это принципиальное отличие от классических фондов. Управляющий хеджевого фонда (он же учредитель и основной инвестор) получает вознаграждение (комиссию) не только с суммы активов под управлением (как все классические инвестиционные фонды), но и от прибыли фонда. Эта вторая составляющая вознаграждения достаточно высока и несопоставима с первой. Но, с другой стороны, если фонд в убытке, управляющий – тоже в убытке. Я считаю, что это очень важное отличие от классических фондов, где управляющий практически не мотивирован на прибыль своего фонда. Здесь же двойная мотивация:

– собственные деньги под управлением;

– вознаграждение в зависимости от результата.

В классических инвестиционных фондах далеко не каждый управляющий держит деньги в

фонде под собственным управлением. В хеджах достаточно случаев, когда основная часть собственного капитала инвестирована в собственный фонд. Плохие результаты фонда напрямую сказываются на личном результате управляющего.

Существенное ограничение для инвесторов в хеджевые фонды – входные пороги, от 50 тысяч долларов.

Я думаю, вы уже поняли, что хеджевые фонды – инструмент сложный, НО интересный. Не всем он подходит, и далеко НЕ ВСЕМ я бы рекомендовала в них инвестировать. Но если вы решили, что хедж-фонд – это все-таки именно то, что вам нужно, проконсультируйтесь со специалистом.

Структурированные ноты

Этот инвестиционный продукт посложнее классом, чем инвестиционные фонды.

Структурированные ноты – некая «коробка», наполненная разными финансовыми инструментами и условиями, всегда разрабатывается для конкретной цели и является результатом финансового инжиниринга, обеспечивающего требуемое сочетание дохода и риска в одном флаконе.

Структурированные ноты, как и инвестиционные фонды, очень разнообразны по форме и содержанию, бывают очень высокорискованными, не очень и весьма надежными. Соответственно, при различном уровне риска можно рассчитывать на совершенно различную доходность.

Нота всегда привязана к какому-либо базовому активу (это могут быть различные индексы, акции, драгметаллы, валюты, процентные ставки) и опирается на определенную инвестиционную идею.

В отличие от классических и хеджевых инвестиционных фондов структурированность предполагает зависимость финансового результата от тех или иных условий, которые могут быть очень сложными – с набором формул, привязаны к различным рынкам, к их сочетанию, к выполнению одного из условий, двух третей условий, всех условий и т. д.

В отличие от классических и хеджевых инвестиционных фондов структурированность предполагает зависимость финансового результата от тех или иных условий, которые могут быть очень сложными – с набором формул, привязаны к различным рынкам, к их сочетанию, к выполнению одного из условий, двух третей условий, всех условий и т. д.

При этом существуют и **безусловные ноты** – с гарантией возврата 100 % вложенного капитала (от крупного банка с высоким международным рейтингом) вне зависимости от конъюнктуры рынка.

В структуре нот может быть установлен барьер – максимальный или минимальный уровень, которого могут достигать базовые активы, заложенные в ноту. При его наличии участие инвестора в приросте базового актива, выплата гарантированного купона и возврат капитала возможны лишь в том случае, если один или несколько базовых активов не пробьют этот барьер. В противном случае для данной ноты наступает форс-мажор – все обязательства снимаются, и инвестор остается с тем финансовым результатом, который обеспечил движение рынка.

С другой стороны, ноты с барьером оказываются очень удачной инвестицией, если пробивания барьера не происходит – инвестор регулярно получает купонный доход вплоть до полного погашения ноты[3]. Наличие барьера, с одной стороны, повышает уровень риска для инвестора, а с другой – увеличивает доходность. Но вы должны придерживаться какого-то конкретного взгляда на те или иные события на рынках, чтобы делать ставку.

Преимущества нот для инвестора таковы.

1. Возможность 100 %-ной защиты капитала (не во всех нотах).

2. Минимизация рисков (при определенных условиях или гарантиях).

3. Предсказуемый результат.

4. Ограничение потенциальных убытков.

5. Возможность управлять доходностью.

6. Высокий рейтинг банков-эмитентов (и гарантов) нот (не ниже международного А).

7. Возможность получать прибыль на падающих рынках.

Основным недостатком ноты является сложность продукта. Иногда даже профессиональный консультант далеко не с первого раза может понять суть работы ноты из-за сложности условий и формул.

Существенное ограничение для инвесторов в ноты, как и в хеджевые фонды, – входные пороги от 50 тысяч долларов.

Несмотря на то что во время и после кризисов ноты набирают популярность среди частных инвесторов, я рекомендую очень осторожно выбирать такие продукты, так как очень часто в них заработать практически нереально.

Я обычно рекомендую только те ноты, в которых подразумевается 100 %-ная гарантия сохранности капитала + реальные шансы заработать. Обязательно проконсультируйтесь со специалистом перед принятием решения о покупке, изучите суть работы ноты.

Долгосрочные программы накопительного страхования жизни

Это, конечно, не столько инвестиции, сколько долгосрочные (от 10 лет) накопления с гарантией сохранности капитала и минимальной доходностью плюс участие в дополнительной прибыли.

Если для вас важна надежность и сохранность капитала пусть и при небольшой доходности – это может быть хорошим решением для накоплений на образование и пенсию.

Кроме накопительной составляющей такие программы могут иметь и рисковые элементы, например покрытие риска смерти или нетрудоспособности владельца полиса. Это дает серьезные преимущества для семьи застрахованного, особенно если он является основным кормильцем в семье.

Topreading.ru

Стоит всерьез задуматься о таком способе накоплений и в том случае, если вы хотите убрать деньги подальше от себя и/или вам важно слово «гарантия» в отношении вашего капитала.

Единственный совет: поскольку программы долгосрочные, лучше открывать их в более твердой валюте, чем российский рубль.

В любом случае, если вы недостаточно хорошо разбираетесь в теме инвестирования, я рекомендую проконсультироваться с любым финансовым консультантом, например в вашем банке или независимым. Последние за небольшую фиксированную сумму вам посоветуют, куда проще и выгоднее в вашем случае разместить деньги так, чтобы они приносили дополнительный доход и вам при этом было спокойно на душе.

Главное при инвестировании следующее:

• диверсификация: по валютам, странам, отраслям, типам инструментов;

• подбор инструментов в портфель и их балансировка согласно лично вашей предрасположенности к риску;

• горизонт не менее пяти лет (если меньше – просто положите их на депозит в банке);

• выбор оптимального именно для вас способа организации вложений.

И снова о возможных способах организации вложений ваших денег…

Есть у меня знакомый, назовем его Сергей, который рассказал мне свою историю знакомства с фондовым рынком.

Близкий друг Сергея – бывалый спекулянт, работающий на американской бирже, – посоветовал ему тоже открыть счет и зарабатывать деньги. Он даже помог ему оформить все документы на открытие счета. Сергей перечислил первоначальную сумму на этот самый брокерский счет в размере трех тысяч долларов.

Но когда он увидел торговую платформу, которую ему помог установить на компьютер все тот же друг, понял: пользоваться этим не будет. Английский слабоват – это одно, так еще и от цифр голова кругом, ведь Сергей никогда не дружил ни с цифрами, ни с математикой, ни с экономикой. Первые покупки ему помог сделать друг. Но дальше дело не пошло. Сергей не то чтобы покупать или продавать – он вообще не открывал торговую программу почти год. И не перечислял туда больше денег. Так и завершилась идея с зарабатыванием денег на фондовом рынке. Только спустя несколько лет Сергей узнал о ПИФах и стал вкладывать деньги в них. Счет на бирже, правда, так и не закрыл и деньги не забрал – так что там тоже постепенно прирастает капитал.

Ошибка Сергея была не с идеей… ошибка была со способом ее реализации. Ведь если человек далек от мысли самостоятельной торговли на бирже, изучения программы, временных затрат на все это, то открытие брокерского счета просто убьет все его желания заниматься инвестированием на фондовом рынке на корню. Такому человеку лучше посоветовать работать через банк, управляющую или даже… страховую компанию.

Инвестировать в тот или иной инвестиционный инструмент (классический фонд, акцию, облигацию, структурированную ноту, хедж-фонд) вы можете только через брокера, имеющего

соответствующую брокерскую лицензию. Существует три вида брокеров.

1. *Биржевой брокер*. Такие компании оказывают брокерские услуги исключительно на бирже/нескольких биржах.

2. *Банк*. Банки могут наряду с остальными банковскими услугами оказывать брокерские услуги, как на биржах, так и на внебиржевых рынках.

2. *Банк*. Банки могут наряду с остальными банковскими услугами оказывать брокерские услуги, как на биржах, так и на внебиржевых рынках.

3. *Страховая компания*. Эти финансовые институты за рубежом также могут выступать в качестве как биржевых, так и внебиржевых брокеров и приобретать по заявкам своих клиентов фонды и ценные бумаги.

Естественно, когда у инвестора есть выбор, у него возникают вопросы, какой брокер нужен ему – биржевой, банк или страховая компания. И очевидно, что выбор брокера зависит от целей инвестора и от вкладываемых сумм. У каждого брокера есть свои плюсы и минусы, и вам стоит их знать, чтобы принять решение.

Итак, как видно из таблицы, лидером по критерию **комиссии** является брокерская компания. Оценивая этот пункт, вы можете решить, что все вопросы по выбору брокера снимаются, но не торопитесь с выводами – читайте дальше. Один мой знакомый остановился на варианте с брокером только из-за комиссий, оценив все прочие критерии как не очень важные для него. В итоге, когда хотел купить понравившийся фонд/ноту/хедж и не смог в очередной раз, он принял решение дополнительно использовать еще и английский способ (так мы называем инвестирование через страховую компанию, поскольку метод придумали англичане). Кроме того, у него никак не доходили руки делать операции покупки у биржевого брокера при вводе новых средств, и по нескольку месяцев капитал лежал в деньгах на счете.

Брокерские компании исполняют распоряжения клиентов быстрее всех и являются лидерами также по критерию **оперативность**. Но если вы не активный трейдер, а пассивный долгосрочный инвестор, вам неважно, как быстро ваше поручение будет исполнено – за 20 секунд или за два дня. С другой стороны, трейдерам никак не стоит использовать для своих операций банки и страховые компании.

По критерию **инвестиционные возможности** явным лидером выглядит страховая компания – через нее вы можете купить любой фонд, структурированную ноту, любые акции или облигации, хеджевые фонды практически без ограничений. Главное, чтобы этот инструмент торговался на мировых площадках.

Вопрос **наследования** инвестированного капитала в страховой компании решается гораздо быстрее и проще, чем в банке или у биржевого брокера, ведь при открытии полиса инвестор сразу же указывает наследников и их доли. Страховые компании передают капитал только тем наследникам, которые указаны в полисе, причем сразу, как только те предъявят полис и документы, удостоверяющие личность. Это очень важный пункт, касающийся защиты капитала. Безусловно, по критериям «наследование» и «защита капитала» страховая компания вне конкуренции.

К лидерам по критерию **дополнительной сервис**, без сомнений, я отношу банки. И у любого инвестора в любом случае должен быть банковский счет. Только это не значит, что и инвестировать стоит также через банк.

Если вы меня спросите: «Так каким же способом в итоге лучше инвестировать?» – я первым делом уточню: «А о каких суммах идет речь?»

• Если вы планируете инвестировать до 50 тысяч долларов или заниматься трейдингом (регулярными и частыми операциями купли-продажи), можно остановиться и на биржевом брокере. При этом в любом случае вы должны быть готовы к самостоятельной работе в торговой программе.

• Если же ваши инвестиционные суммы превышают 100 тысяч долларов и вы долгосрочный инвестор, я предлагаю вам подумать о страховой компании.

Просто определитесь, что для вас важно, а что второстепенно, и ваш способ инвестирования нарисуется сам собой. Главное понимать, что способ – это ответ на вопрос «Как?», а не на вопрос «Куда?».

Какой бы способ вы ни выбрали, ни один из них не застрахует вас от рыночного риска – риска изменения стоимости ваших активов в зависимости от рыночной ситуации. Это уже касается непосредственно самих инвестиций и стратегии.

Один мой клиент, когда я ему предложила разместить средства для накопления на покупку недвижимости в фондовый рынок, возразил: «Но ведь я могу потерять свои деньги!»

Да, фондовый рынок не гарантирует вам доходность, в отличие от банковских депозитов. Но и потерять при грамотно разработанной стратегии инвестирования по рискам, валютам, странам там тоже довольно сложно. Да, стоимость ваших вложений может временно снижаться при падении рынка, но она также может и расти, принося доход, в разы превышающий инфляцию. А в среднем на периоде свыше пяти лет он покроет инфляцию с высокой долей вероятности.

А бояться можно всего. Всех страхов не перечесть.

Одни говорят: «Я боюсь вкладывать деньги в банк, потому что мои родители потеряли так все накопления. Банк может обанкротиться».

Другие боятся держать деньги в рублях/долларах/евро.

Третьи опасаются, что в любом случае все съест инфляция.

Можете продолжать бояться и дальше, ничего не делая. Только приготовьтесь ответить себе 60-летнему на вопрос: какого черта ты всего боялся и ничего не сохранил для себя – пенсионера?

Ничего не делая, вы гарантированно получите НОЛЬ. В остальных случаях это будет положительная величина и, очень вероятно, гораздо бóльшая, чем вы можете сейчас представить.

Иван уже давно зарабатывал гораздо больше, чем мог потратить. Но вот задумался об инвестировании только тогда, когда в тумбочке накопилась внушительная для него сумма в 500 тысяч рублей. И как только задумался, понял – не знает он, что делать с ней. Начал искать информацию в Интернете. После долгого изучения вопроса решил вложить деньги

в ПИФы. Так и сделал – на всю сумму приобрел два ПИФа: «Индекс ММВБ» и «Акции второго эшелона».

Буквально через пару месяцев в семье случился форс-мажор. Матери срочно потребовалась дорогостоящая операция. А ПИФы, как вы уже, наверное, и сами догадались, упали в стоимости. Да еще Иван не обратил внимания, что в первый год комиссия при продаже паев составляет 3 % – комиссия банка-агента, через которого он их покупал. Но Иван не подумал ни о том, ни о другом – просто подал заявку на продажу, так как нужно было оплачивать операцию маме…

Иван потерял больше 50 тысяч рублей (10 %) за два месяца!

Вы теперь знаете, в чем была его ошибка?

Прежде всего в отсутствии ликвидного страхового резерва на непредвиденные нужды на банковском депозите. А также в непродуманности рисков своих инвестиций – оба ПИФа я расцениваю как высокорискованные вложения. ПИФ «Индекс ММВБ» – просто высокорискованная инвестиция, а ПИФ «Акции второго эшелона» – ОЧЕНЬ высокорискованная. Когда инвестируешь с таким риском, нужно быть готовым к временному снижению стоимости своего капитала в краткосрочном периоде (до трех лет).

Каким бы мог быть портфель Ивана, сбалансированный с учетом рисков?

• Ну, во-первых, как минимум 150 тысяч рублей нужно было держать на депозите. А в конкретном случае с Иваном лучше все 250 тысяч рублей, поскольку имеющаяся сумма накоплений недостаточна для выхода на зарубежные рынки, а в России, как известно, нет возможности инвестировать деньги консервативно, как и в любой другой развивающейся стране. Поэтому я бы порекомендовала держать на депозите не только страховой резерв, но и «консервативную» составляющую портфеля.

• Во-вторых, оставшиеся 250 тысяч рублей можно было сбалансировать по рискам, купив один ПИФ умеренного риска (акции + облигации), а второй ПИФ высокого риска (акции) в равных долях.

Вот как выглядел бы в таком случае его портфель инвестиций (см. рисунок):

• 150 тысяч рублей – пополняемо-отзывной депозит в рублях в российском банке для использования в целях страхового резерва. Такой депозит можно как пополнять, так и делать частичные изъятия без потери процентов (до неснижаемого остатка) в любой момент. Это, конечно, не совсем инвестиция. Но тем не менее я хочу показать полную картину распределения всей накопленной суммы;

• 100 тысяч рублей – пополняемый депозит в долларах в российском банке. Такой депозит можно пополнять в любой момент. А вот изъять можно только с потерей накопленных процентов. Такой депозит служит нам заменой консервативных инвестиций в более стабильной валюте, чем рубль;

• 125 тысяч рублей – ПИФ «Сбалансированный» умеренного риска, в составе российские акции и облигации в равных долях;

• 125 тысяч рублей – ПИФ «Индекс ММВБ» высокого риска, в составе российские «голубые фишки».

Портфель инвестиций Ивана

Как вы думаете, какие потери понес бы Иван в случае полного изъятия своих денег из всех вышеобозначенных инструментов через те же два месяца, распредели он таким образом свой портфель изначально?

На депозитных счетах он бы ничего не потерял, кроме процентов, начисленных ему за это время. И то на пополняемо-отзывном депозите он потерял бы не все проценты, а только те, которые были начислены на сумму неснижаемого остатка. А в ПИФах его потери составили бы значительно меньше, так как вместо ОЧЕНЬ высокорискованного ПИФа акций второго эшелона у него был бы сбалансированный ПИФ, 50 % облигаций в составе не дали бы этому фонду сильно упасть в цене.

Подумайте над своей инвестиционной стратегией по рискам, валютам, странам, прежде чем инвестировать свои деньги. Это не тот случай, когда стоит пороть горячку или действовать по советам друзей и знакомых.

Если все-таки надо: как взять кредит.

Мы с вами в предыдущих главах уже обсуждали тему кредитов, в основном с негативной точки зрения. Но бывают ситуации, когда кредит действительно необходим. Давайте разберем подробно, как проще его получить и правильно им пользоваться.

Если вы все же решили взять кредит…

1. Сопоставьте стоимость покупки с вашим ежемесячным доходом. Если сумма находится в пределах 3–12 ежемесячных сумм ваших доходов, уверяю – проще и дешевле накопить. Если уж не можете удержаться, хотя бы не берите кредит прямо в магазине – потребительский кредит в банке или оплата кредитной картой будут все-таки дешевле раза в два (в среднем 25 % против 50 %).

2. Спланируйте свои денежные потоки с учетом платежей по кредиту.

3. Создайте резерв в размере 6–12 сумм ежемесячных расходов (с учетом платежей по кредиту) на непредвиденный случай.

4. Если вы берете кредит с целью получения дохода от кредитных средств – посчитайте полную стоимость кредита и сравните ее с планируемым доходом (с учетом рисков).

5. Берите кредит в той валюте, в которой вы получаете доход или основную его часть.

6. Внимательно читайте кредитный договор на предмет прав банка: возможности увеличения процентной ставки, стоимости залога, досрочного гашения, штрафов, пени и т. п.

7. При выборе банка руководствуйтесь одним правилом: величина ставки по кредиту и скрытых комиссий. Для этого проведите анализ актуальных рыночных ставок хотя бы на сайте banki.ru. Остальное в данном случае не так важно – вы ведь не даете деньги банку, а берете у него. Для начала узнайте условия кредитования в банке, в котором уже обслуживаетесь: могут быть льготные ставки для клиентов, особенно корпоративных (если у вас зарплатный счет от

работодателя в этом банке).

8. Уточните, какие документы о подтверждении дохода запрашивает выбранный вами банк, – возможно, вы не сможете предоставить именно их. А также изучите другие условия и требования банка к заемщикам.

Если бы Алексей, история которого была рассказана в 1-й главе (помните? тот, который на «Инфинити» ездил), сделал эти несложные шаги, ему было бы очень сложно попасть в ту ситуацию, в которую его загнали непродуманные кредиты.

Когда вы уже взяли кредит…

1. Не пропускайте платежи.

2. Вносите платежи в соответствии с графиком платежей, без задержек – наличными в банке/банкомате банка. Если делаете перевод со счета в другом банке – делайте минимум за пять рабочих дней до даты оплаты по графику. Сохраняйте копии платежных документов как минимум до очередного платежа по кредиту, а в случае досрочного погашения части кредита – до подписания измененного графика платежей.

3. Для автоматизации гашения кредита вы можете использовать регулярные платежные поручения в системе интернет-банкинга вашего банка (если он предоставляет такую возможность). Только перед этим уточните банковские комиссии.

4. Старайтесь гасить кредит досрочно, это уменьшает вашу переплату за покупку.

5. При наступлении форс-мажорных обстоятельств, влияющих на вашу способность гасить кредит, уведомьте об этом банк, не пытайтесь тайно перекредитоваться или скрываться от сотрудников банка.

6. Если речь идет о кредитной карте – старайтесь гасить кредит в льготный период.

7. Следите за изменением рыночных ставок на кредиты, аналогичные вашему: если они упали, нужно подумать о перекредитовке под меньший процент. Например, в конце 2011 года ставки по ипотеке и автокредитам существенно снизились по сравнению с 2009 годом, когда банки в кризис практически перестали давать кредиты и поднимали ставки.

Если все факторы учесть и сделать точный расчет, можно говорить о полезности кредита.

В некоторых случаях кредит может быть полезным финансовым инструментом для достижения ваших целей.

Денису не хватало всего 500 тысяч рублей для закрытия сделки при покупке квартиры своей мечты. Он просто попросил их в том банке, в котором лежали накопления на покупку этой самой квартиры. Кредит оформили быстро, и стоило это всего 50 тысяч рублей за год пользования кредитом.

Денису не хватало всего 500 тысяч рублей для закрытия сделки при покупке квартиры своей мечты. Он просто попросил их в том банке, в котором лежали накопления на покупку этой

самой квартиры. Кредит оформили быстро, и стоило это всего 50 тысяч рублей за год пользования кредитом.

Подумайте и вы, когда и если будете брать кредит: что у вас имеется ценное, что может выступить в качестве дополнительного гаранта для банка? Кстати, это что-то можно даже предложить в качестве залога, и тогда кредит будет дешевле. Залогом может быть: недвижимость, машина, ценные бумаги и вообще весь инвестиционный портфель, размещенный любым способом.

И еще: не забывайте о банковских комиссиях за перевод денежных средств в другие банки. Это, конечно, вопрос не про кредиты, но в моей практике чаще всего люди попадают в подобные ситуации почему-то с кредитными деньгами (может, потому что не имеют личных сбережений и незнакомы с понятием переводов).

Классика жанра.

Маша покупала квартиру, основную сумму ей перевели родители на личный счет в ОДНОМ-банке, благо у самих родителей счет тоже в ОДИН-банк, иначе комиссии бы начались уже здесь. Маше не хватало на квартиру 300 тысяч рублей – она оформила кредит в ДРУГОМ-банке. Кредит ипотечный, сделку назначили в банке и… что, вы думаете, сделала Маша? Да – она просто пришла в ОДИН-банк и сняла со счета наличные. Маша была в шоке, и ей срочно пришлось увеличивать сумму кредита в ДРУГОМ-банке на 17 тысяч рублей и переделывать договор займа.

Как это получилось? Считаем: 1700 тысяч рублей ей перечислили родители. Стоимость перевода в ОДНОМ-банке в ДРУГОЙ-банк стоит 1 % от суммы, максимум одна тысяча рублей. А вот за обналичивание сумм, поступивших на личный счет путем перевода из других банков, взимается комиссия 1 %. А это 17 тысяч рублей. Если бы Маша хотя бы уточнила, как ей лучше поступить, – могла бы потратить всего одну тысячу рублей на перевод.

Кстати, комиссия за обналичивание денег, поступивших на счет путем перевода, в ОДНОМ-банке на суммах свыше трех миллионов рублей – 7 % от суммы…

Пожалуйста, думайте сначала, прежде чем что-то делать с деньгами. Не всегда попадаются операционисты, которые подумают вместо вас и посоветуют, как минимизировать банковские комиссии. Я бы даже сказала, что это очень большая редкость.

Экономим время: автоматизируем семейный бюджет

Часто нам сложно управлять семейным бюджетом только из-за лени: приходится после работы бегать по банкам и т. п., кажется, что слишком много времени потребует перевод денег со счета на счет и т. д. На самом деле все намного проще, чем вы думаете, – сейчас многие финансовые учреждения начали бороться за клиентов, достаточно один раз потратить субботу и наладить всю систему – и у вас все будет автоматизировано.

Помните человека, про которого в начале главы я писала, что у него опустились руки из-за большого количества банков, счетов и управления ими? Последней каплей послужила потеря процентов при досрочном закрытии депозита в одном из банков из-за новостей о его банкротстве (кстати, банк так и не обанкротился и прекрасно работает по сей день).

Так вот: потратив одну субботу на отлаживание финансовых потоков, сегодня он имеет

следующее положение дел.

С текущего счета, на который приходит его заработная плата, ежемесячно автоматически списывается:

• на мобильные телефоны всех членов семьи по 700 рублей абонентской платы (без процентов);

• коммунальные платежи: за стационарный телефон, Интернет, консьержа. Оплату самой квартплаты автоматизировать не удалось, так как сумма каждый месяц разная, но зато создан шаблон, проведение операции по которому занимает 1 минуту 1 раз в месяц;

• 10 % от заработной платы в день ее прихода на счет переводится на накопительный депозит;

• 10 % от заработной платы в день ее прихода на счет переводится в ПИФ российских акций «голубых фишек».

Если нужно оплатить какую-либо квитанцию или счет, не входящие в перечень, Леонид также открывает свой интернет-банк и делает перевод, тратя на это 1–2 минуты. Если потребовались деньги с депозита – то же самое, 1–2 минуты, и деньги на карте. Никаких походов в банк и очередей.

Для этого потребовалось: прийти в банк с паспортом, открыть текущие счета в разных валютах, мультивалютную карту Visa classic с бонусами от Аэрофлота, подключить интернет-банкинг, оформить заявку на приобретение ПИФа – что заняло ровно час времени вместе с очередью. Затем настройка автоматических списаний через интернет-банкинг заняла еще пару часов уже дома.

Так получается, что где-то раз в год мне приходится все-таки заходить в один «зеленый» банк – постоянно там по полтора часа люди ждут своей очереди, и кто-нибудь начинает поднимать скандал – он не может заплатить своей «визой» за услугу, ему срочно нужно погасить платеж и т. п. Посчитайте, сколько времени и нервов вы тратите, – а у меня, как теперь и у Леонида, на управление семейным бюджетом уходит максимум час в месяц.

Для управления своими личными финансами достаточно одного часа в месяц.

Думаем о будущем: обеспеченная старость

Многие родители, когда их дом покидает последний ребенок, понимают, что недостаточно хорошо подготовились к пенсионному возрасту, и начинают откладывать деньги. Потом начинают болеть их собственные родители, и у них появляются новые расходы.

Роберт Кийосаки

Евгений Владимирович обратился ко мне четыре года назад. Работающий пенсионер. Накопления отсутствовали. Цель обращения – разработка комплексного финансового плана для достижения цели пенсионного дохода. План был разработан на 20 лет, 10 из которых подразумевали накопление и инвестирование капитала, далее – регулярные извлечения пассивного дохода.

Евгений Владимирович очень тщательно подошел к разработке плана, задавал бесчисленное

количество вопросов, прежде всего по оформлению документа, в виде которого был представлен личный финансовый план. Документ получился красивый и большой. Потом Евгений Владимирович сказал, что помощь в реализации плана ему не нужна – он все понял, все сделает сам. Договорились периодически созваниваться. На связь он не выходил вплоть до недавнего времени.

Около месяца назад Евгений Владимирович снова обратился в нашу компанию и снова с целью разработки комплексного финансового плана. Его финансовая ситуация за четыре года абсолютно не изменилась, если не считать того, что накопления увеличились на несколько сотен долларов. Он не приблизился к своей цели ни на шаг.

Вы хотите прийти к пенсионному возрасту без накоплений, но с полным осознанием того, что получать новые деньги из внешней среды с каждым годом все сложнее, а желания и потребности совсем не изменились?

Вы хотите прийти к пенсионному возрасту без накоплений, но с полным осознанием того, что получать новые деньги из внешней среды с каждым годом все сложнее, а желания и потребности совсем не изменились?

Если вы думаете, что с возрастом понижаются потребности, советую пообщаться с пенсионерами, дабы развеять этот миф. Если нет, то кому на откуп вы отдаете решение вопроса вашего личного финансового обеспечения после выхода на пенсию?

Если не секрет, что вы ответили на вопрос № 11 «Какой процент от вашей зарплаты работодатель отчисляет в накопительную часть вашей пенсии?» из теста, приведенного в первой главе? Если ответ был верный – я очень рада! Значит, вы уже в какой-то мере думаете над этим вопросом (хотя, конечно, остается вероятность, что вы просто обладаете разносторонними знаниями).

А на вопрос № 6 «Где находится накопительная часть вашей пенсии?» того же теста вы как ответили? Если ответ был «в негосударственном пенсионном фонде или управляющей компании», я рада за вас вдвойне!

Если же вы ответили, что накопительная часть вашей пенсии находится во Внешэкономбанке/затруднились с ответом – пора решать этот вопрос!

Ведь вы инвестируете уже сейчас, даже не подозревая об этом!

Есть два способа инвестирования накопительной части пенсионных отчислений.

1. Довериться государственному пенсионному фонду. В таком случае инвестированием этих денег занимается Управляющая компания ВЭБ и за пять лет ваша накопительная часть пенсии под управлением данной компании выросла на 32,33 %, то есть в среднем в год прирост составил 6,47 %. Да, вы ничего не потеряли, но особо ничего не заработали.

2. Перевести свои накопления под управление негосударственного пенсионного фонда (НПФ) или управляющей компании (УК). Та же УК «Открытие» заработала для своих будущих пенсионеров за пять лет 122,13 % (среднегодовая доходность 24,43 %), а УК «ВТБ – управление активами» 67,32 % (среднегодовая доходность 13,46 %).

Право выбора между этими способами за вами!

Но не все находят время сделать простейший шаг и изъять средства из государственного пенсионного фонда. Может, причиной служит опасение потерять деньги – тогда дочитайте до конца!

Итак, если вы хотите, чтобы ваши накопленные деньги стали работать эффективнее уже в следующем году, – до 31 декабря можно их перевести. Что для этого нужно сделать?

• Определиться, куда вы будете переводить: НПФ (негосударственный пенсионный фонд) или УК (управляющая компания). Самая существенная разница между ними – НПФ дает гарантию сохранности капитала, то есть если фонд получит убыток, он должен будет компенсировать вам потери из своего капитала. Но за эту гарантию вам придется платить дополнительные комиссии – как раз этого нет у УК. Таким образом, выбирайте сами. Большинству наших клиентов я рекомендую следующее: если вам до пенсии больше 10 лет, выбирайте УК. Первую десятку управляющих компаний вы можете посмотреть в рейтинге на сайте www.investfunds.ru. Если вам по душе НПФ – список там же.

• Определившись с выбором, до 31 декабря (любого года) обратиться в отделение УК или НПФ. Не забудьте прихватить с собой паспорт и пенсионное страховое свидетельство. Проверьте, есть ли в выбранном вами НПФ или УК аффилированный банк или компания – может быть, вам будет проще обратиться прямо в банк/компанию и оформить перевод там.

Все! Через три месяца после подачи заявления ваши деньги начнут работать более эффективно, чем в государственном фонде. Не забывайте, что пенсионные накопления – это долгосрочные инвестиции (более 10 лет), и если даже в первый год выбранный вами институт покажет минусовую доходность – средняя доходность за десять лет (минимум) будет точно выше, чем 6,47 %.

Итак, сделайте себе подарок на Новый 2022 год (подставьте свой срок выхода на пенсию). Всего лишь один простейший шаг, не требующий никаких затрат, до 31 декабря текущего года – и ваши деньги начнут работать на вас!

Но это еще не все. Этого недостаточно для того, чтобы забыть о собственном пенсионном обеспечении. Вы же не думаете, что отчислений с ваших официальных доходов будет достаточно для покрытия текущих расходов после выхода на пенсию?

Или думаете?

Давайте посчитаем вместе.

Постановлением Правительства РФ от 24 ноября 2011 года № 974 установлено, что база для начисления страховых взносов с учетом ее индексации составляет в отношении каждого физического лица сумму, не превышающую 512 тысяч рублей нарастающим итогом с 1 января 2012 года.

Это значит, что максимальные отчисления в пенсионный фонд вы получите уже при официальной заработной плате в размере 42 666,(6) рублей в месяц. Свыше этой суммы отчисления работодатели уже не обязаны делать, а значит, и не делают.

Да и еще не забывайте о том, что пятая часть отчислений с заработной платы от работодателя в пенсионный фонд направляется на нужды самого фонда (по закону). То есть если ваш работодатель сделал отчисления в пенсионный фонд в размере 60 тысяч рублей, на счете будет

только 48 тысяч рублей. Можете проверить сами, когда получите очередное «письмо счастья» из пенсионного фонда.

Вы знали об этом?

А теперь давайте для примера посчитаем, какую пенсию по этим правилам заработает по максимуму женщина, которая сейчас начнет трудовую деятельность в 18 лет и выйдет на пенсию в 55 лет (стаж – 37 лет):

Пенсионный капитал = 512 000 рублей в год × 37 лет × 16 % = 3 031 040 рублей

Пенсия = 3 031 040 рублей/228 месяцев «дожития» + фиксированные 2562 рубля = 15 856 рублей в месяц (в действующих ценах).

Это, конечно, грубый расчет, но тем не менее показательный. И это максимум.

Сегодня в России средняя пенсия составляет чуть более 8 тысяч рублей в месяц. И мы гордимся этим!

Вам хватит этого на жизнь?

На лекарства?

На путешествия?

Тогда о чем вы, пардон, думаете?

Вы, конечно, можете рассчитывать на детей.

Действительно, есть очень ответственные дети, которые помогают своим родителям и даже… страхуют свою жизнь в их пользу. Так, недавно один мой знакомый оформил рисковую страховку на 150 тысяч долларов единовременной выплаты в случае его смерти по любой причине в пользу своей матери. И сейчас он регулярно высылает родителям деньги на расходы. Но тут нужно отметить, что у моего знакомого нет детей. Обычно подобные страховки оформляются как раз в пользу последних.

Но есть и другие мнения среди взрослых детей: некоторые считают, что родители за всю свою трудовую жизнь могли бы и накопить деньжат на старость, а если нет, то при чем тут они – дети? Им самим нужно много чего в этой жизни: хочется увидеть мир, исполнить свой «список счастья», в конце концов, надо содержать собственных детей. Я уже молчу о тех, кто не планирует заводить собственных детей и, соответственно, понимает, что должен полностью сам себя обеспечить и сейчас, и в старости.

Встает вопрос: вы сами хотите провести остаток жизни на обеспечении и в полной зависимости от своих детей (и учтите – дети тоже смертны)?

Если нет, давайте посмотрим, что можно сделать.

1. Регулярно откладывать 10 % своего дохода на формирование пенсионного капитала.

2. Размещать этот накопленный капитал так, чтобы он сам по себе создавал дополнительный доход: накопительное страхование, банковский депозит, фондовый рынок.

Вот теперь все. И чем раньше вы начнете это делать, тем меньшие суммы вам понадобятся для

формирования необходимого капитала/пассивного дохода на пенсии.

Вспомните задачку из теста в первой главе про Кирилла и Алену.

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?

Так вот, Алена скопила за это время 27,93 миллиона рублей, а Кирилл – только 4,7 миллиона (ставка доходности 10 % годовых). Разница почти в шесть раз, дамы и господа. Кириллу, чтобы догнать Алену, кроме 4 тысяч рублей ежемесячно нужно было в 50 лет вложить еще дополнительно разово 2,14 миллиона рублей.

Да, согласна, пример не из российской действительности. И мы даже немного подискутировали по его поводу с редактором. Поэтому поясню: цель этой задачки – показать эффект сложных процентов на длительных периодах времени. Условия задачки взяты «из зарубежной действительности», да, у героев – русские имена, используется российская валюта, но, к сожалению, применить ее к нашим условиям сложнее… Вы, конечно, можете возразить, что этот пример описывает ситуацию, нереальную для нашей страны, а можете просто сделать для себя вывод: эффект сложных процентов за долгие годы работает на вас, и это реально в сегодняшних условиях и проверено на опыте людей из других стран. Это ваш выбор. Но имейте в виду, что сегодня мы с вами не отличаемся от американцев и европейцев по предоставленным нам возможностям сохранения и приумножения нашего капитала, и у нас не будет отговорки, как у сегодняшних пенсионеров (а вы забыли, что мы жили в СССР?), о «шоковой терапии» и т. п. Хотя, несомненно, если захотеть, всегда найдутся другие отговорки…

Недавно я познакомилась с очень интересным человеком и планирую продолжить с ним общение. Ему 67, он российский пенсионер и достиг финансовой независимости. Я задала ему такой вопрос: «Как вам удалось сохранить капитал во времена, когда все теряли?» И вот что он мне ответил: «*На самом деле я по жизни терял денег и бизнесов много. И 1961 год, и 1991-й, и 1998-й, и 2008-й, и, надеюсь, будет еще. Самое главное, что эти потери не стали для меня катастрофой, я был и остаюсь готовым к ним, поэтому спокойно переношу, учусь на них. Способы пережить такие ситуации всем хорошо известны: это диверсификация средств и бизнесов, постоянное обучение новым технологиям заработка, то есть не менее трех источников дохода, не клади яйца в одну корзину. Все просто. А дальше – не сиди перед телевизором. И забудь про свои болезни, возраст, настроение*».

Желаю всем нам такого отношения к своим потерям и не только к ним!

Вот и весь секрет – чудо капитализации. Помните девушку, которая откладывала по 5 долларов каждый четверг? Это все, что вам нужно делать, – откладывать комфортную для вас сумму регулярно на постоянной основе, и не в чулок, а в доходные финансовые инструменты.

На днях один клиент, которому я разрабатываю личный финансовый план параллельно с написанием этой книги, сказал: «Мне будет 55, когда я планирую отойти от дел, и я даже не могу понять, достаточно ли это для такого возраста. Можно прожить молодость без денег, но старости без денег быть не может». А ведь, по моим расчетам, он в 55 может иметь по 10 тысяч долларов в месяц пассивного дохода, да и сегодняшний доход у него не меньше этой суммы.

Желаю всем вам такого же отношения к своим финансам и старости, как у этого клиента! Ведь все дело только в этом самом отношении. Кто-то всю жизнь придумывает себе отговорки, почему он не может откладывать хотя бы десятую часть своего дохода на будущее (поверьте, отговорки самые разные найдутся всегда – в любом возрасте, при любом уровне дохода), а кто-то, зарабатывая 20 тысяч рублей в месяц, умудряется и на старость откладывать, и на поездку раз в году в дальние страны. Главное-то – результат. И поверьте, оправдание такими отговорками получается слабое, когда вам стукнуло 60, а личных накоплений – ноль.

Вместо заключения

В начале книги я писала о Романе и Светлане, обещая вам показать, как можно поступить в их непростом случае. Давайте напомню: молодые люди привыкли решать крупные финансовые задачи своей семьи с помощью кредитов: квартира, ремонт, машина… теперь думают о даче в кредит.

Несложные расчеты, произведенные мной для Романа и его семьи, показали, что, погасив досрочно кредит на машину в течение 10 месяцев (что вполне реально), они смогут накопить необходимую для покупки земли сумму в течение следующего года. Приобретя землю, пора будет приступить к накоплениям на строительство дома, что также можно сделать за один-два следующих года. Посмотрите сами.

Если же взять кредит, то ситуация семьи на пять лет вперед оказывается очень и очень финансово напряженной.

И, скорее всего, придется забыть о регулярных поездках на отдых в разные страны, к которым они уже привыкли, и других крупных тратах на это время.

Самое главное – обратите внимание на последнюю колонку «Капитал» в обоих вариантах. На конец 2016 года во втором варианте с кредитом на землю капитал на 35 % ниже, чем в первом, без кредита. Притом что закончить строительство получится в обоих вариантах не ранее 2015 года, так как во втором, несмотря на раннюю покупку земли, деньги на строительство можно накопить только через год… если, конечно, не вести речь об очередном кредите. Кредит на землю учтен под 10 % годовых на пять лет аннуитетными платежами.

Роман был удивлен тем, как быстро можно самостоятельно сделать накопления, не прибегая к кредитам, и одновременно расстроен тем, как бы выглядела финансовая ситуация семьи, возьми он еще один кредит сейчас. Когда он осознал оба факта в полной мере – сомнений не осталось. Решили копить.

Светлана, увлеченная нашими расчетами и планами, для их скорейшей реализации даже решилась выйти на работу, чего не могла сделать уже несколько лет. Ее дополнительный доход в 30 тысяч рублей в месяц ускоряет реализацию плана по покупке земли и строительства дома

еще на год! Смотрите сами.

Светлана, увлеченная нашими расчетами и планами, для их скорейшей реализации даже решилась выйти на работу, чего не могла сделать уже несколько лет. Ее дополнительный доход в 30 тысяч рублей в месяц ускоряет реализацию плана по покупке земли и строительства дома еще на год! Смотрите сами.

Я не сомневаюсь, что с их целеустремленностью и желанием уже через пару лет они будут наслаждаться отдыхом в собственном загородном доме!

Откройте свой «список счастья», проверьте траты за неделю, и если вы превысили бюджет, ответьте: у какой мечты вы отняли эти деньги?

Подведем итоги. Мы посмотрели, как сделать так, чтобы не деньги управляли вами и даже не вы – деньгами, а так, чтобы деньги работали на вас – и все это было с максимальным эффектом и без особых затрат!

Я с уверенностью могу сказать, что если вы реализуете хотя бы половину рекомендаций из этой книги – вы почувствуете определенный уровень финансовой свободы. Получите приятное ощущение, что у вас всегда есть деньги.

Если же вы последуете всем советам по управлению личными финансами от оптимизации расходов до разработки личного финансового плана и стратегии сохранения и преумножения накоплений в течение нескольких лет – вы, возможно, даже решите оставить работу и начать свое дело или просто отдохнуть полгода, путешествуя по миру, ведь у вас будет абсолютно комфортное финансовое положение. Но вы уже точно никогда не поймете, как же это вы жили раньше, тратя все до копейки и не думая об управлении своими денежными потоками и сохранении капитала.

Благодарю вас за прочтение этой книги, отдельное спасибо всем, кто не просто читал, но и действовал, претворяя в жизнь основные принципы управления личными финансами. Всем вам напоследок сюрприз от автора – для того чтобы его получить, зайдите на страницу по адресу: http://sakharovskaya.ru/surprise.htm. И в заключение небольшая притча.

Для чего?

Руководители одной крупной компании разрабатывали девиз своего предприятия.

– Какова ваша главная цель? – спросил Насреддин.

– Обеспечить непрерывный рост дивидендов для наших вкладчиков, – ответили члены правления.

– Для чего? – поинтересовался ходжа.

– Когда прибыли вкладчиков растут, они заинтересованы вкладывать деньги в компанию.

– Для чего?

– Чтобы получить еще бóльшую прибыль, – заявили руководители раздраженно.

– Для чего? – нимало не смущаясь, спросил Насреддин.

– Чтобы получать прибыли и снова вкладывать деньги.

Насреддин задумчиво покивал и поблагодарил присутствующих за разъяснения.

Спустя несколько дней члены правления этой компании пришли к Насреддину домой, чтобы продолжить работу над девизом. Они застали его во дворе. Тот силой заталкивал овес в пасть своему ослу.

– Что ты делаешь? – изумились гости. – С переполненным брюхом твой осел далеко тебя не увезет.

– Он нужен вовсе не для того, чтобы кого-то возить, – ответил Насреддин. – Его задача – производить навоз.

– Для чего?

– Удобрять землю. Дело в том, что без навоза я не смогу вырастить на своем крошечном участке достаточно овса, чтобы прокормить эту прожорливую тварь.

Питер Хокинс

Помните, главный секрет эффективного управления личными финансами – в постановке целей. Пока не поймете, ДЛЯ ЧЕГО ВАМ ЭТО НУЖНО, – вы вряд ли сдвинетесь с места.

Желаю всем вам успехов, исполнения «мечт» и финансового благополучия!

Благодарности

Я решилась написать эту книгу благодаря одному человеку, который поддерживал меня и помогал в ходе работы над ней, начиная от плана, структуры, идей, советов и заканчивая редактированием, контролем сроков и моральной поддержкой. Особое спасибо за все это Леониду Валю, отличному бизнес-тренеру и консультанту, а теперь и соавтору моей книги!

Отдельное спасибо Нине Дониной, моей коллеге, за помощь в подготовке раздела о налоговых вычетах. Ее стиль написания настолько интересен, что я сохранила его, невзирая на отличия ее раздела от основного текста книги.

Спасибо всем, кто помогал в редактуре: Елене Павловой, Наталье Рувиновой, Вячеславу Корзуну.

Примечания

1

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) является имущественным комплексом, без образования юридического лица, основанным на доверительном управлении имуществом фонда.

специализированной управляющей компанией с целью увеличения стоимости имущества фонда. Таким образом, подобный фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определенное количество паев.

2

Гарантия сохранности капитала от банков – банк берет на себя обязательство вернуть 100 % капитала, вложенного инвестором в конкретный инвестиционный продукт/идею, через определенный срок (как правило, не менее пяти лет). Например, вы инвестируете в продукт, привязанный к доходности российского фондового рынка, а Сбербанк дает вам гарантию вернуть 100 % вложенных средств ровно в этот же день через пять лет, независимо от того, принесут вложения в российский рынок за это время доход или убыток.

3

Нота в этом плане схожа с облигацией, то есть имеет номинал и срок. Например, вы покупаете сегодня ноту по номиналу 100, которая погашается через два года. Это значит, ровно в этот же день через два года вам погасят ноту по номиналу, то есть вернут вложенные деньги.

Topreading.ru