

Оглавление

Введение

Для кого написана эта книга и чему она не учит	5
1. Чего вы хотите? Рисуем автопортрет и ставим задачу	11
1.1. Управление личными финансами. Мы все хотим одного и того же	11
1.2. Основы инвестирования. Особенности в «мелочах»	18
1.3. Практикум для частного инвестора	28
1.3.1. Возраст имеет значение	28
1.3.2. Резерв на черный день	30
1.3.3. Домашнее задание для инвестора	32
1.4. Советы консультанта	34
2. Основные инструменты для сохранения и приумножения ваших денег. Плюсы и минусы	37
2.1. Банковский депозит. Привычно, но всегда ли хорошо?	37
2.2. Облигации: надежные и не очень	42
2.3. Почему мы боимся акций и как на них можно заработать?	46
2.4. Паевые фонды: их уже больше, чем акций	55
2.5. Практикум для частного инвестора	67
2.5.1. Жизнь после смерти банковской тайны	67
2.5.2. 100%-ная гарантия	69
2.5.3. Как вложить деньги на падающем рынке?	71
2.5.4. Вложение в недвижимость без ее покупки	72
2.5.5. Как заработать на кризисе?	74
2.6. Советы консультанта. Какие инструменты инвестирования больше всего подходят вам и как их лучше использовать?	74
3. Глобальный подход к инвестированию	78
3.1. Зачем нужны зарубежные вложения?	78
3.2. Практикум для частного инвестора	88
3.2.1. Большая ловушка. Офшоры	88
3.2.2. Деньги «плохие» и «хорошие»	91
3.2.3. Как защитить валютные сбережения	93
3.2.4. Как заработать на слабом долларе	96
3.2.5. Рынок в тумане. Глобальный подход	97
3.2.6. Управление активами: как в швейцарском банке?	101
3.3. Советы консультанта. Как лучше вложить свои деньги за рубежом?	104
4. Инвестиции с гарантией. Каков результат? Примеры из практики	107
4.1. Просто о сложном: структурированные продукты. Опыт банка HSBC	107
4.2. Чтобы ждать было недолго. Как это делает Scottish Life International?	115
4.3. Банк BNP Paribas: доход выше — времени больше	123
4.4. Практикум для частного инвестора	129

4.4.1. Инвестиции с гарантией	129
4.4.2. 20% годовых в надежном банке	131
4.4.3. «Мелочи» инвестирования	133
4.4.4. Япония с гарантией, или в поисках идеальных вложений	135
4.5. Советы консультанта. Как правильно выбрать инвестиции с гарантией?	138
5. Что держать в своем портфеле?	
Основы стратегии разнообразия активов	141
5.1. Asset allocation как эффективный метод построения инвестиционного портфеля: подходы, проблемы, решения	141
5.2. Практикум для частного инвестора	162
5.2.1. О чем умолчал «богатый папа»?	162
5.2.2. Всего понемногу. Сбалансированный портфель	164
5.2.3. Удачная попытка	165
5.2.4. Инвестиции «с перчиком»	167
5.2.5. Новогодняя ревизия	169
5.3. Советы консультанта. Стремимся к идеалу	171
6. Организация вложений. Чем хорош английский метод?	174
6.1. Private banking плюс страхование жизни в одном пакете. Зачем и для кого?	174
6.2. Практикум для частного инвестора	190
6.2.1. Используем английский метод	190
6.2.2. Как создать личный пенсионный фонд за рубежом?	192
6.3. Советы консультанта. О возможностях эффективной организации вложений	195
7. Как это сделать на практике? Ваш финансовый доктор	199
7.1. Какие бывают финансовые консультанты? Как сделать правильный выбор? Не забудьте про независимость и оплату	199
7.2. Практикум для частного инвестора	218
7.2.1. Доверяй, но проверяй: о пользе «второго» мнения	218
7.2.2. Атмосфера сотрудничества как фактор успеха	221
7.2.3. Когда идти к «финансовому доктору»?	223
7.2.4. Кто в ответе за совет?	226
7.2.5. Бренд не имеет значения	228
7.3. Советы консультанта. Правильное начало — половина дела	231
8. Слагаемые успеха. Инвестируем без ошибок	234
8.1. Искусство задавать вопросы и давать правильные ответы	234
8.2. О чем еще следует помнить	243
8.3. Типовые ошибки. Теперь их у вас не будет	246
8.4. Практикум для частного инвестора	249
8.4.1. Миллион для сына. Инвестирование для детей и их будущего	249
8.4.2. Финансовые советы для женщин	252
8.4.3. Какой быть структуре личного капитала?	255
8.4.4. Защита в \$1 млн	257
8.5. Советы консультанта. Важно все	259
Заключение	
Автор раскрывает главный «секрет» философии здравого смысла	262

Введение

Для кого написана эта книга и чему она не учит

Я писал эту книгу достаточно долго. Идея созрела давно, но ее план лежал у меня на столе около года. И только когда понял, что это в принципе то, что, на мой взгляд, нужно, я начал ее готовить. Я вынашивал ее, как женщина вынашивает ребенка.

Работая финансовым консультантом, мне приходится часто встречаться с людьми, выслушивать их проблемы, задачи, готовить для них предложения, потом годами сотрудничать с ними. Многие становятся для меня близкими друзьями, я знаю их семьи, дни рождения и проблемы. И каждый раз я прохожу одну и ту же дорогу.

Как правило, у человека, который приходит ко мне за советом, достаточно мало знаний в области личных финансов: как лучше организовать свои деньги, куда их лучше вложить, как их обезопасить, как передать следующему поколению. Иногда это даже кажется удивительным: профессионал в своей области, сумевший построить отличный бизнес, который приносит хороший доход, теряет, стоит коснуться вопроса организации его личных денег. Успех этих людей в бизнесе не дает им знаний и опыта в работе с личными финансами. Каждый раз мы потихоньку начинаем проходить эту школу, я объясняю им простые вещи, отвечаю на их вопросы.

Эти вопросы, как правило, одни и те же. Поэтому я решил собрать их вместе и постараться ответить на них в этой книге.

В этом определенная польза для меня. С человеком, который прочитает эту книгу и придет ко мне на консультацию, я потрачу меньше времени на ликбез, оставив больше на решение конкретных задач.

Это, конечно, не главное. Моя цель — нарисовать цельную картину организации личных финансов и инвестирования на основании моего многолетнего практического опыта работы в качестве финансового консультанта.

С чего все началось

История этой книги начинается осенью 2002 г. Меня пригласили стать участником одной из первых выставок, посвященных частным инвестициям, которая проходила в Москве. Я с радостью согласился, тем более что было обещано, что выставку посетят состоятельные люди: владельцы и топ-менеджеры различных компаний — люди, заинтересованные выгодно разместить свои деньги, в том числе и за рубежом.

Мы долго готовились, тренировали персонал, сделали разные буклеты. И вот гостиница «Рэдиссон Славянская», открывается выставка. Первое, что мы видим, — непонятного вида люди с большими пакетами, которые переходят от стенда к стенду, сгребая литературу, ручки и другие сувениры. Казалось, этот поток никогда не иссякнет. Через час половины наших запасов уже не было.

Сказалось отсутствие у меня опыта участия в российских выставках. Все остальные участники знали, что некоторые люди используют такие выставки, чтобы заработать, но не на финансовых рынках, а... собирая буклеты и сдавая их на макулатуру. «Что ж, — подумал я, — лиха беда начало, дальше будет лучше!».

Но дальше лучше не было: мимо нашего стенда в основном пробегали люди, спрашивая: «А где тут Forex?»

Это был 2002 г., Forex был на взлете. Людям казалось, что это так просто — сидя у себя на кухне, зарабатывать деньги на колебаниях валютных курсов. Уже тогда эта тема была хорошо раскручена. Сейчас тоже. Основная масса посетителей пришла за этими услугами.

Моему разочарованию не было предела: столько усилий, денег и времени потрачено впустую. В какой-то момент я встал посреди прохода, зазывая проходящих мимо остановиться и хотя бы посмотреть на возможности, которые открывают зарубежные рынки.

Тщетно. Люди искали Forex.

Я уже признал свое поражение, когда ко мне подошел молодой человек. Это оказался Борис Сафронов, заместитель главного редактора «Ведомостей». Тогда газета готовила новый еженедельный раздел о частных инвестициях «Личный счет». Там, в частности, предполагалась рубрика, в которой делились бы опытом люди, вкладывающие свои деньги, или профессионалы, помогающие другим инвестировать их средства.

Узнав, чем я занимаюсь, Борис предложил мне поделиться своим опытом вложения денег за рубежом. Ему казалось, что это должно быть интересно и полезно. Я с удовольствием принял это предложение.

Поэтому я бы назвал осень 2002 г. временем, когда начала создаваться эта книга. В ее основу положены те практикумы, которые я написал для «Ведомостей» начиная с 2003 г.

Правда, писать простым и понятным языком для людей, которые никогда не сталкивались с вопросами инвестирования, такие небольшие практикумы оказалось достаточно сложно. Я хочу отдать должное и еще раз поблагодарить Бориса Сафронова, который взял на себя труд работать со мной, с человеком, который никогда ничего подобного не писал. Иногда текст на полторы страницы готовился целый месяц. Мне пришлось учиться проще излагать свои мысли, делать колонки более короткими и конкретными, абстрагироваться от некоторых вещей и выделять то главное, что будет интересно читателям. Эту школу я прошел благодаря большому терпению и такту, с которыми работали со мной сотрудники «Ведомостей»,

так что большое им спасибо, и в том, что эта книга появилась на свет, — их большая заслуга.

При чем тут богатый папа

Я отношусь к тем людям, для которых название играет определяющую роль. Я склонен думать о том, что важно назвать ребенка правильно, ведь, давая имя, мы зачастую определяем судьбу человека. Когда я пишу свои практикумы, для меня очень важно дать правильное название, поставить правильную задачу и потом ее решить. Также и с книгой. Это не просто название, это то, что сейчас называется message — «послание», это концепция, которую я попытался изложить в этой книге.

Заголовок «О чем умолчал “папа” Кийосаки?» взят из одного из практикумов, который есть в книге. Вынося его в название книги, я, конечно, хотел внести какую-то интригу, выделить книгу среди многих подобных. Но основная идея этой книги в названии «Философия здравого смысла для частного инвестора».

Сложно себе представить, сколько книг написано о личных финансах, методах инвестирования, сколько придумано стратегий и сногшибательных идей о том, как заработать большие деньги на фондовом рынке. С каждым годом этих книг становится все больше, рождаются новые идеи. Как рядовому инвестору, человеку, который состоялся, заработал свои деньги, разобраться во всем этом многообразии подходов, методов, инструментов?

Я считаю инвестирование своеобразным сплавом искусства и науки, где не существует формулы успеха. Поэтому лучше всего руководствоваться философией здравого смысла, и эту философию я пытаюсь пронести сквозь всю книгу, дав инвестору — будущему или настоящему — подобие путеводной нити, которая может помочь ему в любых ситуациях, связанных с вопросами сохранения и преумножения своих денег.

Эта философия здравого смысла определила структуру книги. Она очень проста и, надеюсь, понятна для любого, кто когда-либо задумывался о своих деньгах: как их сохранить, как защитить от инфляции, как накопить определенные средства для ребенка или на учебу, как обеспечить себе хорошую пенсию и достойную старость.

Сначала речь пойдет о том, какие потребности существуют у того или иного человека, какие у него есть финансовые цели и как их правильно поставить. Далее я расскажу, какие инструменты можно использовать для достижения этих целей. Этому будут посвящены вторая и третья главы.

Многие люди, особенно те, которые только начинают вкладывать свои деньги на фондовом рынке, боятся его, причем боятся справедливо. Они не хотят рисковать своими деньгами, для них важно, чтобы не было риска потерь. Поэтому специальная глава посвящена продуктам, которые позволяют инвестировать именно так.

Пятая глава — о портфельных инвестициях. Она больше интересна тем людям, у кого крупные инвестиции, кто вкладывает не в один-два паевых фонда, а имеет возможность организовать собственный инвестиционный портфель. Как лучше это сделать, какие типы портфелей бывают, достигим ли идеал, к которому мы стремимся, — вот основные вопросы, которые рассматриваются в этой главе, и мне кажется, что этого вполне достаточно, чтобы человек получил представление о том, что такое портфельные инвестиции и как лучше к ним подходить.

Шестая глава посвящена организации вложений. Мало знать и использовать хороший инструментарий, очень важно еще правильно организовать свои вложения. Иногда умелая организация инвестиций решает практически все задачи инвестора — даже без вложения денег. В этой главе я расскажу об одном из таких способов, который предпочитаю сам. Это «Английский метод», весьма популярный в Великобритании уже десятки лет.

Все это лишь популярное описание проблем инвестирования. Решать свои финансовые проблемы лучше с помощью профессионала — так же, как вы идете к доктору при проблемах со здоровьем. Но хорошего врача «передают из рук в руки», и с «финансовым доктором» то же самое. Поэтому в седьмой главе я попытаюсь рассказать, как найти хорошего финансового консультанта, как с ним работать, на что следует обратить внимание.

Последняя глава — о типовых ошибках при инвестировании и как их избежать.

Для кого написана эта книга

Она не предназначена для тех, кто ищет рецепты быстрого обогащения, она не предназначена тем, кто хочет узнать суперэффективный метод работы на фондовом рынке. Я вообще не верю в такие методы, потому что метод, который описан в книге, если даже он и был удачен, как правило, после публикации перестает работать и интересен только с точки зрения определенного опыта. Эта книга не для таких людей. Поэтому, если вы держите ее в руках в магазине и заглянули во введение, отложите ее — она не для вас.

Эта книга для долгосрочных инвесторов, для тех, кто зарабатывает деньги в областях, не связанных с финансами. Она для тех, кто хочет получить представление о системе управления личными финансами, кто хочет ответственно и со знанием дела разговаривать со своими финансовыми советниками. Эта книга для таких людей. Надеюсь, для них она будет полезна.

Как читать эту книгу

У современного делового человека мало времени. Хочется прочитать много книг — и профессиональных, и художественных, и исторических, но каждый раз откладываешь. Особенно это касается не развлекательных книг, а тех, которые требуют ума. Поэтому трудно представить себе человека, который,

как бы он ни нуждался в совете, возьмет толстый фолиант и прочитает его от корки до корки.

Поэтому я составил эту книгу так, чтобы читатель мог ей воспользоваться независимо от того, каким временем он располагает. Каждый может выбрать те части, которые ему более интересны.

Можно прочесть книгу от начала до конца или пролистать за полчаса. Этого достаточно. Если вы читаете введение, а затем советы консультанта в конце каждой главы, то в принципе за полчаса вы получите определенное представление обо всей книге и даже сможете воспользоваться приведенными советами.

У кого времени больше, могут пойти другим путем. Каждая глава разбита на две части: описание задачи (без сложных умозаключений, обилия цифр и графиков) и практикум для инвестора, в котором разбираются конкретные случаи. Поэтому, если вы хотите быстро прочитать всю книгу, можно, не читая практикумы, просто просмотреть содержание глав.

Для подготовленного читателя наибольший интерес, возможно, представляют практикумы — конкретные случаи из моей практики финансового консультанта.

Я специально сохранил их в том виде, как они писались для «Ведомостей» — не публиковались, а именно писались, ведь на страницах газеты всегда не хватает места, и многие колонки сокращались. Философия здравого смысла для частного инвестора не существует «вообще», а лишь в привязке к конкретному событию. Важно знание, которое у нас было в то время, и то, чем мы руководствовались в тот момент при принятии решения.

В заключение я хочу выразить благодарность людям, без которых не было бы этой книги, без которых я бы не состоялся как профессиональный финансовый консультант.

Это прежде всего мой первый учитель **Рос Пэйс**, недавно отметивший 40-летие деятельности в области финансового консультирования. Он преподавал мне первые уроки в международном финансовом консультировании. Я очень благодарен **Кевину Муду**, возглавлявшему сеть финансовых консультантов OFS WorldNet, где я начинал работать. Он очень по-доброму отнесся ко мне, когда я начинал карьеру, и поддерживает меня до сих пор.

Еще я очень благодарен **Дональду Грэхему**, одному из умнейших и талантливейших людей, которых я встречал, работая в сфере финансовых услуг. Это человек-энциклопедия: когда у меня возникает сложный вопрос или сомнения, я могу посоветоваться с ним и знаю, что всегда получу правильный и нужный мне ответ.

Я очень благодарен одному из первых моих учителей **Крису Холли**, бывшему представителю страховой компании «Дженерали Интернешнл» в Европе и на Ближнем Востоке. Таких продавцов я не видел никогда! Этому человеку нельзя отказать, своим напором и обаянием он может продать что угодно, может подать материал так, чтобы он выглядел заманчиво и интересно, но при этом он человек предельно честный и ответственный.

Особую благодарность я хочу выразить тем, с кем я работаю в «Ведомостях», кто помогает мне готовить колонки. Борис Сафронов для меня — своеобразный камертон моих удач или неудач. Людмила Коваль, которая редактирует «Личный счет» последние годы, человек большого такта, ее замечания всегда по делу и конкретны.

Особая благодарность всем моим клиентам. Общение с ними было движением в обе стороны. Я помогал им в финансовых вопросах, они же делились со мной опытом, я учился у них житейской мудрости. Общаясь с каждым из них, я добавляю что-то новое в свою философию здравого смысла, которую использую для тех, с кем работаю.

Книга написана. Она начинает свою самостоятельную жизнь. Я буду признателен всем, кто пришлет мне свои замечания и предложения на iibekker@mail.ru. Лучшие из них будут использованы при подготовке следующего издания, а их авторы получат бесплатные приглашения на мои семинары и мастер-классы.

В заключение хочу пожелать читателям этой книги хорошего времяпрепровождения, новых идей и благополучия.

Доброго здоровья вам и вашим финансам!

Чего вы хотите? Рисуем автопортрет и ставим задачу

1.1. УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ. МЫ ВСЕ ХОТИМ ОДНОГО И ТОГО ЖЕ

Профессиональный взгляд

Существует такое понятие, как «профессиональный взгляд». Например, портной, видя мужчину, волей-неволей определяет, хорошо ли сидит на нем костюм, обращая внимание на все недостатки или, наоборот, отмечая, что костюм выглядит великолепно, шит у хорошего мастера из очень красивой дорогой ткани. Так же стоматолог, глядя на человека, обращает внимание на его зубы. Но это видно только специалисту.

Модница всегда, желает она того или нет, просканирует женщину, пришедшую на какой-либо прием. Она отметит, как та одета, соответствует ли сегодняшней моде, что на ней нового, а что — из прошлой коллекции и какого модного дома, оценит ее сумочку и особенно драгоценности. Люди, которые ценят богатство и разбираются в этом, постараются по машине определить ваше благосостояние и финансовые возможности.

Это профессиональный взгляд людей на мир. Он есть и у финансового консультанта.

Когда я разговариваю со своими клиентами, отвечаю на их вопросы, я вижу какое-то плавающее средство в океане. На нем человек, который пришел ко мне, его семья, близкие люди, его дом, машина, счета в банке, бизнес, дети от других браков, возможно, любовница. Все, кто связан деньгами с этим человеком, чье благополучие зависит от его финансового состояния.

На чем плывете вы?

Как правило, люди начинают свое плавание с чего-то простого. Со временем «плот» молодого человека может превратиться в корабль или в океанский лайнер. Во всяком случае мне сложно представить себе «корабль» Билла Гейтса, Уоррена Баффетта, Романа Абрамовича или других сверхбогатых людей. Но мы говорим не о них, а о принципе, о профессиональном взгляде.

Я часто задаю себе вопрос: почему у меня выработался такой взгляд? Ответ прост: деньги нужны человеку постоянно, что бы он ни хотел приобрести — продукты, лекарства, блага, сервис. Так устроена жизнь. Образно говоря, деньги держат человека и его семью на плаву. Личные финансы семьи — это и есть то плавучее средство, которое помогает людям плыть по океану жизни.

Конечно, на деньги не купишь ни здоровья, ни счастья, но вопросы о смысле жизни мы оставим философам.

У каждого есть своя система личных финансов, задумывался он об этом или нет, прилагает он усилия, чтобы ее улучшить, или в его словаре такого словосочетания, как «управление личными финансами», нет. Бедный студент, который только начинает свой жизненный путь, уже имеет свою систему финансов: часть денег ему дают родители, часть он получает в виде стипендии, еще он, возможно, подрабатывает. Интуитивно, не прибегая к сложным расчетам, он знает свои потребности: одну вещь ему купят родители, а на другую придется копить. Стипендия ненамного больше, чем стоит поход с девушкой в клуб, значит, нужно подрабатывать. Даже на таком примитивном уровне, когда человек еще связан финансовой пуповиной с семьей, но уже начал делать серьезные шаги к самостоятельной жизни, уже есть система финансов, которую ему придется планировать.

Система личных финансов — наш «корабль в море жизни». Он должен быть устойчивым, эффективным. Никакие невзгоды, никакие шторма не должны прервать путешествие. Система должна быть устроена так, чтобы, даже если корабль будет поврежден, члены семьи не «утонули», а продолжили заниматься своими делами, питаться, одеваться, учиться, работать и т. д.

Почему я не люблю «финансовый план»?

Для того чтобы этот механизм работал, существует то, что называется Personal Financial Planning, «личное финансовое планирование». Это устоявшееся название, набор финансовых инструментов и процедур, которые в идеале дают возможность человеку финансово обеспечить достижение тех жизненных целей, которые он ставит перед собой.

Мне такое название никогда не нравилось, потому что оно не отражает суть процесса, особенно для человека, который родился и вырос в Советском Союзе, в России. Для нас еще долгие годы слово «планирование» будет достаточно сомнительным. Во-первых, оно дискредитировало себя благодаря

многолетней практике планирования в Советском Союзе. Во-вторых, составить план — это только часть любого дела. Важнее другое — управление личными финансами, следование этому плану, разумное отношение к нему, его постоянный мониторинг и, возможно, изменение.

Именно с такой точки зрения, мне кажется, лучше рассматривать все эти вопросы.

Основные задачи

Как правило, выделяют следующие задачи управления личными финансами:

- увеличение личного богатства и повышения уровня жизни;
- накопление на определенные нужды;
- защита членов семьи и недвижимости;
- расчеты по кредитам;
- минимизация налогов;
- наследование;
- инвестирование.

Среди основных задач, которые приходится решать для успешного управления личными финансами, я бы выделил задачу **увеличения личного богатства и повышения уровня жизни**. Иногда эти две задачи делят, но я считаю, что их надо рассматривать вместе. Человек всегда стремится повысить свой уровень жизни: хорошо питаться, улучшить жилищные условия, получать хорошие медицинские услуги и т. д. Понятно стремление иметь большой капитал, расширить возможности в бизнесе, в творчестве. Возможно, у многих людей эти задачи нигде не зафиксированы, но когда у человека появляется семья, дети, возникает и естественное интуитивное стремление жить лучше.

Среди задач управления личными финансами особое место занимают задачи **накопления на определенные нужды**. Программы накопления могут различаться по целям, но по сути они все одинаковые. Например, в семье родился ребенок. Мы знаем, что в 18 лет он окончит школу, и хотим ему дать хорошее образование и накопить деньги на обучение. Некоторые родители начинают это делать сразу после рождения ребенка, некоторые — когда он идет в школу. Задача может ставиться по-разному, но по сути это одна из задач управления финансами.

Так же люди копят деньги на машину, на дом.

Как отдельную задачу можно рассматривать **накопление денег на старость**. Это одна из важнейших задач планирования и управления личными финансами. Ее решают при помощи так называемых пенсионных программ. Каждый человек определяет, когда он хочет уйти на пенсию и какой доход он хочет получать. Исходя из этого, он выбирает пенсионную программу и начинает ее осуществлять. Во многих странах пенсионное планирование

имеет определенные льготы: государство стимулирует людей готовиться к пенсии. В России пенсионные программы пока не очень развиты, но в жизни каждого человека наступает время, когда он может рассчитывать только на свои пенсионные деньги.

Чрезвычайно важен и комплекс задач, связанных с **защитой семьи и недвижимости**. Мы не можем предвидеть все. Можно спланировать уход на пенсию, покупку дома через несколько лет, накопить определенную сумму к совершеннолетию ребенка и многое другое. Но личные финансы должны быть защищены от непредвиденных событий. Человек может заболеть, потерять трудоспособность или бизнес. Это может случиться с каждым, и мы должны быть защищены, нам должно хватить денег на то, чтобы пройти через эти невзгоды.

Решать такие вопросы помогают различные виды страхования: медицинское, от несчастных случаев, жизни, от потери трудоспособности. В том же ряду стоят вопросы, связанные со страхованием жилья: от пожаров, наводнений, несчастных случаев. Речь идет о целом комплексе вопросов защиты себя и своей семьи от непредвиденных событий.

Следующая задача защиты личных финансов — **рассчитаться с кредитами**. В России эта проблема пока не очень актуальна, сейчас насущный вопрос — размер процентной ставки. В западных странах, где потребительское кредитование существует десятилетия, для многих семей существует проблема избавиться от существующих кредитов. Многие, попав в эту кабалу, потом всю жизнь работают исключительно на то, чтобы погасить долги. На американском радио есть программа Money Show. Ее ведущий Дейв Рамсей (Dave Ramsey) каждый раз рассказывает, как не залезать в кредиты и быстрее рассчитаться по взятым кредитам. Программа идет в прямом эфире, туда звонят люди, рассказывают свои истории, ведущий отвечает на вопросы. Кульминация — те, кто рассчитался по всем долгам, кричат в микрофон, и этот крик раздается по всей Америке: «I am free!» — «Я свободен». Эти люди больше ничего не должны.

Вопросы **налогов** тоже включаются и часто рассматриваются как одна из сторон управления личными финансами. Во всем мире считается, что, если человек на законных основаниях может минимизировать свои налоги, он обязательно должен это делать. Налоговые консультанты специально консультируют, обучают, просвещают людей как это сделать легально и правильно, как сделать так, чтобы не переплачивать налогов.

Еще один важный аспект, который со временем будет все более актуальным, — **вопрос наследования**, передачи капитала от одного поколения другому. Россияне только начинают сталкиваться со всеми сложностями этой процедуры. Нужно учесть, кому и как передается капитал, какие налоги придется при этом заплатить, как обучить наследника разумно управлять капиталом, который ему останется. Какой механизм наследования будет лучше работать в том или ином случае. Эти вопросы нужно решать, не откладывая. Если об этом не подумаете вы, то кто-нибудь подумает за вас.

Последний по счету, но не по важности — **вопрос инвестирования**. Он, хотя и выделяется отдельно, на самом деле связан практически со всеми остальными. От того, как вкладываются средства, зависит очень многое в личных финансах — и накопление, и пенсионная программа, да почти все. В том числе как решается основная задача — сохранить и приумножить заработанное. Этому и будет посвящена наша книга, одному из центральных вопросов управления личными финансами.

О важности жизненного цикла

Для определения задач финансового планирования важно ответить на вопрос: где мы находимся на графике жизненного цикла? Человек рождается, проходит определенный путь в жизни и уходит в мир иной. За это время он проходит целый ряд физиологических, духовных и других циклов.

Англичане выделяют семь этапов в жизненном цикле, которые связаны между собой и определяют финансовые цели и задачи человека:

- 1) детство;
- 2) период до женитьбы;
- 3) ранняя стадия брака;
- 4) семья с детьми;
- 5) семья со взрослыми детьми;
- 6) супруги предпенсионного возраста;
- 7) пенсия.

В каждом из этих этапов есть свои особенности.

Например, вся забота о финансовых нуждах детей до того, как они станут взрослыми и начнут работать, как правило, лежит на плечах родителей. Детство — это счастливое время, когда можно не задумываться, откуда берется деньги, хотя многие люди сейчас начинают об этом думать в раннем возрасте.

Молодые люди, не вступившие в брак, — это, как правило, те, кто учится или только начинает. У них появляются свои первые заработки. Они начинают думать о том, что когда-нибудь создадут семью, которой понадобится квартира, что неплохо собрать какие-то деньги на свадьбу, на машину, на другие вещи, которые необходимы для нормальной жизни — семейной или несемейной. Но главное — молодые люди стремятся по возможности жить самостоятельно, отойти от родителей. Для этого нужны деньги. Во многом это связано и с карьерой, и с обучением, и с теми стремлениями, которые есть у молодого человека.

Когда люди женятся, финансовых проблем становится больше. Молодой семье нужно вести хозяйство, где-то жить, делать первые шаги. Много зависит от помощи родителей, были ли у них соответствующие накопления. Возможно, молодые люди сами хорошо зарабатывают и могут воспользоваться

ипотекой. В это время люди еще не задумываются о медицинской страховке, пенсионном страховании, а жизнь кажется бесконечной.

На следующий этап люди переходят с появлением ребенка. Ситуация резко меняется, возникает ответственность за малыша. Ребенок полностью зависит от родителей, от их успехов, возможностей кормить, одевать, учить и т. д. В этой ситуации первоочередной задачей с точки зрения финансового планирования является страхование жизни одного или обоих родителей в пользу ребенка. Это до совершеннолетия защитит ребенка от сложностей, которые могут возникнуть при потере одного или обоих родителей.

Следующая категория — семьи, где дети уже выросли. Здесь возникает вопрос образования, затраты растут вместе с потребностями ребенка, необходим большой доход. Кроме того, это уже то время, когда и сами родители должны задумываться о том, что, возможно, им нужны лучшие условия для жизни, большая жилплощадь. В это время очень остро встает вопрос создания пенсионных накоплений, потому что следующий этап, в который перейдут люди, — предпенсионный период, когда уже поздно что-либо собирать. Если вы думали о своих пенсионных делах, то у вас, в принципе, должно быть все нормально. Если нет, то это последний шанс что-то сделать.

Последний этап — пенсионный период. Только тогда человек начинает понимать, насколько он был мудр, заранее занимаясь финансовым обеспечением своей старости, что ему удалось разместить свои деньги, и они работали и приносили доход. Тогда у него и у его семьи будет обеспеченная старость.

Это самый общий обзор циклов, которые проходит каждый человек. С первых шагов и до пенсии кривая дохода, как правило, возрастает. С выходом на пенсию доход в большинстве случаев сокращается.

Здравый смысл в личных финансах

Конечно, в идеале было бы здорово, если бы человек рождался с собственным финансовым планом, где все было бы расписано, и, следуя ему, уверенно шагал по жизни. Но так не бывает. Конечно, финансовый план — хорошая штука, но нужно не слепо следовать ему, а действовать исходя из здравого смысла.

Нарисовать можно самую благостную и красивую картинку, но жизнь может перевернуть ваш план уже на следующий день после того, как он будет составлен. Хотя определенные идеи, намерения должны быть.

В одной книге по личным финансам я прочитал такой пример. Некий господин, который увеличил свои доходы за счет сверхбережливости, время от времени обходил свои пиджаки, собирал по карманам мелочь. Он подсчитал, сколько собрал за один раз, потом экстраполировал это на всю свою жизнь. Оказался прекрасный источник дохода. Я очень удивился, о какой сумме может идти речь, когда собираешь деньги по карманам. А главное — как они туда попадают?

Нас учат быть бережливыми и вести семейное бюджетирование — записывать, сколько вы потратили на дорогу, на электричество (выключать свет в комнате), не тратить деньги на «перекусы» (возможно, брать бутерброды на работу), покупать ребенку вещи подешевле. Подобных примеров много, к этим мерам нужно прибегать разумно, не перегибая палку. Нельзя превращать жизнь в скрупулезный подсчет расходов. Мне кажется, больше перспектив не в том, чтобы зажимать траты до мелочности, а в том, чтобы расширять возможности увеличения своего дохода. Правильно организует свои личные финансы только тот, кто видит основной источник благополучия в расширении горизонта дохода в своих инвестициях. Это главное. Хотя я, конечно, не призываю к расточительности или к бездумной трате денег. Во всем должна быть мера, здравый смысл.

Другой пример, опять же достаточно свежий. В одном журнале читаю: молодая семья, оба простые клерки, зарабатывают немного, но планы наполеоновские. Через пять лет они хотят просторный дом в Подмосковье, еще один на Канарах, дорогую машину. И журнал печатает для них финансовый план. Я думал, эта задача не решается... Еще как решается — просто зарплата каждого через год должна вырасти до \$50 000 и методом сложных процентов рассчитывается возможность достижения поставленных целей.

Конечно, эта фантастика не имеет никакого отношения к финансовому планированию. Надо стремиться зарабатывать больше, возможно, начать собственный бизнес — без этого никакой финансовый план не поможет достичь высоких целей, но надо быть реалистом, при определении своих целей нельзя забывать о здравом смысле.

О пользе знаний

Чтобы нормально относиться к финансовой стороне своей жизни, чтобы преуспеть, человеку необходимы знания. Они нужны даже для того, чтобы общаться с профессионалом, чтобы получать платные консультации по тому или иному вопросу финансового планирования. Взрослым людям нужно читать определенную литературу, следить за прессой, прислушиваться к тому, что говорят коллеги, друзья. Для молодых людей, для детей вопрос более серьезный. Детям в каждой семье в той или иной мере надо объяснять на простом и понятном языке, что такое деньги, как они зарабатываются, на что их стоит тратить, а на что нет, как беречь деньги, как они вкладываются, как они сохраняются, что такое инфляция. На примере того, как ведется финансовая политика в той или иной семье, ребенок должен видеть, учиться отношению к деньгам. Возможно, со временем этому будут учить в школе. В любом случае этим ненавязчиво должны заниматься родители. Какой-то уровень финансового ликбеза должен быть у каждого человека. Чем лучше ваше понимание вопросов, связанных с управлением личными финансами, тем больше шансов на то, что финансы вашей семьи будут в порядке.

1.2. ОСНОВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ. ОСОБЕННОСТИ В «МЕЛОЧАХ»

История о том, как я всем предлагал «Scottish Life»

Это был конец 1990-х, я начинал свою работу в новой компании международных финансовых консультантов. Мне хотелось сразу показать себя с лучшей стороны. Я был единственный неангличанин в компании, мне было достаточно сложно. В то время я считал, что самым удачным инвестиционным продуктом является предложение компании Scottish Life Int. Дальше я расскажу об этом подробнее, а пока речь о том, что на рынке появился, на мой взгляд, достаточно интересный продукт.

Его идея в том, что инвестор может сам выбрать приемлемую для себя степень риска и в зависимости от нее каждые три месяца видеть результаты своих вложений — положительные или отрицательные. Например, вы могли сделать «ставку» на то, что американский фондовый рынок в ближайшие три месяца время вырастет. Если так и произойдет, вы получаете свою премию, которая объявляется заранее. Если вы хотите, чтобы премия была больше, можете выбрать не 100%-ную гарантию, а, допустим, 95%-ную, рискнуть 5% своего капитала. Тогда, если американский рынок вырастет, вы получите большую премию, если нет, ваши потери ограничены 5%.

Такие программы были связаны и другими рынками — европейским, японским, можно было делать определенные комбинации. Тогда мне казалось, что это достаточно простой продукт, привлекательный для инвестора и я смогу быстро сделать большие продажи.

Я провел множество встреч и презентаций, но никакой отдачи не было. Никто не покупал этот продукт, никто даже не пытался узнать о нем более подробно.

Наконец, появился человек, кто заинтересовался этим продуктом. Это был знаменитый российский хоккеист, который долго играл в NHL, сумел отложить достаточно крупную сумму. Его карьера закончилась, а тренерская работа пока не приносила больших гонораров. Он стал задумываться о том, чтобы деньги, которые лежали у него на банковских депозитах, стали работать более эффективно.

Наконец-то мне представилась возможность показать себя в новой компании и в то же время сделать доброе дело для уважаемого человека. Это предложение заинтересовало меня и тем, что на одном из семинаров известный финансовый консультант рассказывал, что сделал свою карьеру на обслуживании только знаменитых спортсменов. Они очень ценят хороших консультантов, ведь их работа не оставляет им времени заниматься своими деньгами, их часто обманывают.

В своих мечтах я рисовал и видел в числе клиентов армию известных спортсменов, которые не знают, куда деть деньги.

Мы сели в холле. У меня возникла мысль взять у него автограф, потом я подумал, что сделаю это потом. Я рассказывал ему, какой это замечательный продукт, какая компания его предлагает, как она надежна. Я щелкал один слайд за другим, мне казалось, что все идет очень здорово. Хоккеист молчал. Его молчание я воспринимал как согласие и продолжал. Я жонглировал цифрами, показывал, как было бы здорово, если бы деньги были вложены три, четыре, пять лет назад. Так мы подошли к концу презентации. Хоккеист молчал. Я спросил, есть ли у него вопросы, может мне стоит остановиться на чем-то более подробно. Он посмотрел на меня и сказал: «Нет, вы все рассказали. Это в самом деле интересно — вкладывать деньги и каждые три месяца ждать результата. Но в таком случае я предпочитаю Лас-Вегас. Там ты тоже знаешь свой риск, но результат не нужно ждать три месяца. Спасибо».

Сказать, что я остался в недоумении, — значит ничего не сказать. Это был крах. Но со временем этот крах помог мне понять одну простую вещь, о которой идет речь в этом разделе: все люди разные, у каждого свои потребности, задачи, уровень профессиональной подготовки, видение и опыт инвестирования, наконец, свой здравый смысл. Основываясь на всем этом, человек ищет тот вариант, который больше всего ему подходит. Не существует универсальных методов, которые бы подходили всем.

Этот эпизод стал для меня поворотным пунктом, уроком, который показал, что нельзя прийти на встречу с заранее готовым решением, я не умнее людей, которым нужны мои услуги.

С одной стороны, мы все одинаковые, мы хотим одного и того же: нормально жить, обеспечить своих детей, иметь хорошую старость, в случае болезни иметь деньги, чтобы пройти трудные времена, и так далее. Но в то же время мы все очень разные. Когда приходится решать задачи, связанные с инвестированием, мы должны понимать, что наша задача в чем-то типична, а в чем-то уникальна. Нам нужен человек, который не просто продает какой-то продукт, а который выслушает нас, поймет наши особенности и сделает нам предложение, которое будет соответствовать нашим пожеланиям, задачам.

Что такое инвестирование?

Существует много определений понятия «инвестирование». Попробуем посмотреть на этот вопрос с точки зрения здравого смысла. Что для каждого из нас, для обычных людей, играет основную роль в этом процессе, что мы вкладываем в это понятие?

Во-первых, мы можем здесь выделить следующую цепочку: «деньги — время — деньги». Очень похоже на знаменитую формулу «деньги — товар — деньги», которая является своеобразной модификацией принципа инвестирования. Попросту говоря, мы вкладываем деньги. Это значит, что мы на какое-то время расстаемся со своими деньгами, отчуждаем от себя эти деньги, ожидая, что по прошествии некоторого времени они к нам вернуться, но

уже в большем размере. Вот основной принцип: мы вкладываем D и через некоторое время хотим получить D' . И чем больше D' , тем более удачны наши вложения.

Время является одним из существенных факторов инвестирования, от этого зависит, насколько эффективно то или иное вложение. Одно дело получить 50% дохода за год, другое — те же 50% за пять лет. Поэтому есть определенная связь между продолжительностью инвестирования и отдачей, которую мы получаем.

К большому сожалению, существует вероятность того, что, инвестируя свои деньги в тот или иной проект, в те или иные акции, облигации, мы можем получить меньший доход, чем ожидали. Можно вообще не получить дохода. Эта вероятность получения или неполучения того результата, на который мы рассчитывали, и является риском. Поэтому в инвестировании есть два базовых понятия, о которых всегда нужно помнить, которые всегда должны быть в любых ваших расчетах: **время и риски**, которые вы берете на себя.

При чем здесь «могу» и «хочу»?

Более подробно о возможных рисках мы поговорим чуть позже. Сейчас мне бы хотелось рассказать о вечном конфликте, который существует между понятиями «хочу» и «могу». Это философский вопрос. Данный конфликт существует в различных сферах деятельности человека. По-своему и очень интересно он проявляется в инвестировании.

Когда ко мне приходит клиент, я, как правило, спрашиваю его: «Какой доход вы бы хотели получить от инвестирования ваших денег?» Часто мне отвечают: «Максимальный». А на мой вопрос «На какой риск вы готовы идти?» ответ, как правило, «Минимальный». И этот конфликт между «хочу» и «могу», между вечным и понятным желанием, свойственным человеку, вложить свои деньги и получать от них максимальный доход, в то же время не рискуя или рискуя очень мало своими деньгами, очень важен. Это базовый конфликт.

Это то место, где начинается работа финансового консультанта. Его задача в том числе помочь снять этот конфликт, по возможности направляя желание клиента инвестировать свои деньги в правильное русло, в русло здравого смысла, следить за тем, чтобы инвестор вложил деньги с тем уровнем риска и на тот срок, которые он может себе позволить. Не выше и не ниже. Потому что если инвестор вкладывает свои деньги с риском ниже того, что он может себе позволить, значит, его доход будет меньше, и в конце концов клиент не будет доволен. Если он вложит свои деньги с риском выше того, что он может себе позволить, то он может потерять часть денег.

Более подробно о том, как правильно выбрать финансового консультанта, как лучше работать с ним, мы поговорим в седьмой главе.

Четыре фактора, которые влияют на выбор инвестора

Я бы выделил четыре основных фактора, которые определяют выбор инвестором того или иного инвестиционного продукта:

- 1) **задача инвестирования;**
- 2) **отношение к риску;**
- 3) **время;**
- 4) **профессиональная подготовленность.**

Возвращаясь к моему неудачному опыту продаж продуктов Scottish Life, следует сказать, что мне следовало бы вначале подробно узнать обо всех этих факторах у хоккеиста и только потом решать, стоит ли ему предлагать этот продукт.

Основные задачи инвестирования

Прежде всего я бы хотел выделить три основные задачи инвестирования. В первом разделе мы говорили о задачах финансового планирования: о пенсии, о накоплениях для детей, о задачах увеличения капитала и так далее. Все эти и другие подобные задачи с точки зрения инвестирования можно сгруппировать в три основные категории. Первая — **сохранение капитала**, вторая — **получение дохода**, третья — **рост капитала**. Сами названия уже говорят о каждой из задач, тем не менее скажем несколько слов о каждой из них.

Задача **сохранения капитала** очень важна для человека любого возраста, для любой семьи с любым уровнем достатка, потому что каждый день зверь, который называется «инфляция», съедает кусочек того, что мы заработали. Можно много говорить о том, как бороться с инфляцией, но повлиять на нее мы не можем. Единственное, что мы можем делать, — защищаться.

В 2007 г., когда писалась эта книга, инфляция в России составила около 12%. Это значит, что на те деньги, которые вы накопили, вы можете купить на 12% меньше. Причем у обеспеченных людей деньги обесцениваются быстрее: недвижимость, товары категории люкс дорожают гораздо быстрее, чем те, по которым считается инфляция.

Во многих других странах инфляция меньше, но она все равно есть. В Америке в среднем за последние 20 лет инфляция составила 3%. Примерно на таком же уровне инфляция в Европе.

Сохранить деньги значит прежде всего уберечь их от инфляции. Для этого существует масса возможностей. Наиболее распространенный путь — держать деньги на депозите в банке. Как правило, в западных банках уровень депозитных ставок немного выше текущего уровня инфляции. В России сейчас ставки по депозитам, как правило, не перекрывают инфляцию.

Задача **роста капитала** связана с первой задачей сохранения: естественно, человек хочет, чтобы деньги не только сохраняли покупательную способ-

ность, но и росли. Т. е. чтобы доход превышал инфляцию. Это немного другая задача. Она больше связана с риском, для ее решения используются совершенно другие инструменты. Если мы говорим о финансовых инвестициях, то это в основном вложения в акции и облигации. Подробнее плюсы и минусы этого подхода мы рассмотрим дальше.

Последняя задача — **получение регулярного дохода**. Как правило, она типична для людей пенсионного возраста или по тем или иным причинам ушедших с работы. Они теряют источник дохода, и для них важно, чтобы деньги, которые у них есть, приносили им регулярный доход, на который они могли бы жить.

Выбирая тот или иной продукт или стратегию, инвестор должен ориентироваться на то, какую он задачу решает: сохранение или рост капитала либо получение дохода. Часто у инвестора одновременно присутствуют все три эти задачи. Тогда работа финансового консультанта — помочь правильно структурировать проблему и предложить правильные взаимодополняющие решения.

Отношение к риску

По своей сути риск — это неопределенность, возможность того, что инвестиции поведут себя не так, как мы ожидаем. Учет риска при планировании инвестиций играет ключевую роль.

Как определить риск и свое отношение к нему? Какой уровень риска вы можете себе позволить? На все эти вопросы нужно отвечать до того, как вкладывать свои деньги. Зачастую инвестор под влиянием красивых посулов брокера, финансового консультанта или примера соседа, получившего за прошлый год 40% дохода, вкладывает деньги и через некоторое время несет потери. Тогда он идет к за советом профессионалу.

Я в таких случаях говорю: «Первое, с чего нужно начать, — это определить ваш уровень риска, какой риск вы можете себе позволить. Только тогда можно перейти к анализу вашей ситуации и понять, что делать. Возможно, нужно ждать, возможно, реструктуризировать портфель или просто зафиксировать убытки и начать все заново, используя другую инвестиционную стратегию и другие инструменты».

К сожалению, такие ответы не пользуются большой популярностью. Клиенты хотят быстрых решений. Возвращаться в таких ситуациях к каким-то базовым понятиям им неинтересно, это кажется им потерей времени. Но инвестиции это не пожар, где промедление смерти подобно. Здесь такие поспешные действия могут только усугубить ситуацию.

Ко мне часто обращаются за комментариями журналисты. Когда рынок идет вниз, типичный вопрос: «Что сейчас делать частному инвестору?» И тогда я отвечаю то же самое, что говорю своим клиентам: «Прежде всего нужно сесть и разобраться, какой риск можно себе позволить. И только после этого и в зависимости от этого принимать решения». По большому счету, это надо

было сделать до того, как вложить на фондовом рынке хотя бы рубль. Без этого к рыночным инструментам с весомыми для инвестора суммами лучше не подходить. Рано или поздно это может закончиться плохо. Если вы не сделали это до того, значит, это нужно обязательно сделать, когда прозвучали первые сигналы кризиса. Нужно обязательно вернуться к этому вопросу и понять, где вы «находитесь».

Такие ответы не были ни разу опубликованы. Что в них интересного? Но это скучное решение самое разумное, поверьте моему опыту. Кстати, никто не спрашивает, как вести себя инвестору, когда рынок растет. В этом четко проявляется психология толпы, психология успеха.

Как измерить свой риск?

Обычно я определяю уровень риска достаточно просто. Расчет, возможно, грубый, зато понятный инвестору: риск равняется тому, сколько вы хотите заработать. Если вы хотите заработать 10% за год, рассчитывайте, что ваш риск будет 10%, возможно, немножко больше, на пару процентов. Если вы хотите заработать 20%, то риск потерь может быть 20–25%. Если вы хотите заработать 50–60%, где-то на таком же уровне может быть ваш риск. Чем больший доход вы желаете получать, тем больше возможные потери. Более точной формулы нет, да она и ни к чему. Человеку достаточно знать, что, если он хочет получить 10–15% годовых, при неблагоприятных условиях он может потерять примерно столько же.

Ассоциация американских инвесторов, чтобы каким-то образом раскрыть этот вопрос для своих членов, использует следующую классификацию. Они выбирают три уровня риска: **низкий, средний и высокий**. Основной вопрос: какой уровень потерь вы можете пережить за один год без изменения или прекращения своего инвестиционного плана, т.е. какой уровень риска вы можете пережить за один год без того, чтобы поменять принятые решения в инвестировании? Если до 5%, то вы относитесь к инвесторам с низким уровнем риска. Если вы можете пережить потери 6–15%, то ваш уровень риска средний. Если для вас допустимо 16–25% потерь, то вы относитесь к инвесторам с высоким уровнем риска.

Эта первичная классификация может сразу очертить инструменты, которые вы можете использовать. Например, для человека с низким уровнем риска, который не может позволить себе потери свыше 5% в год, ни о каких акциях или вложениях в развивающиеся страны речь не идет. У него есть совершенно четкие ограничения: депозиты или очень надежные низкорисковые и низкодоходные облигации.

Но пока речь не о выборе инструмента, а о том, что каждый человек должен себя классифицировать. Делать это можно по-разному. Главное — признать существование риска, что бесплатных завтраков не бывает.

Необязательно принимать категоричные решения, выбирая «черное или белое». В жизни все сложнее. Как правило, у инвестора мультирисковый

profile: какая-то часть денег в его портфеле может быть вложена в инструменты с низким уровнем риска, какая-то — со средним, а какая-то — с высоким. Даже очень осторожный человек может позволить себе иметь в портфеле 3–5% высокорискованных активов. Это зависит от того, какие цели стоят перед инвестором.

Риск — это очень динамичное понятие. Его нужно четко определить, причем не раз и навсегда. Условия меняются вместе с вашей карьерой, возрастом, составом семьи. Поэтому лучше время от времени пересматривать, насколько у вас правильно определен уровень риска. Если вы это сделаете, то, когда журналисты в очередной раз заговорят о кризисе на фондовом рынке, вы спокойно это переживете, хоть это и будет неприятно.

В таких случаях очень важно, разбирая свой risk-profile, помнить о здравом смысле. Джордж Сорос в знаменитой «Алхимии финансов» описывал понятие риска, который вы можете себе позволить, очень доходчиво: «инстинкт самосохранения». В кризисных ситуациях, по его мнению, важно определить, какой уровень риска есть у каждого из нас «в запасе». Универсальных методов здесь нет, пишет Сорос, каждая ситуация должна оцениваться отдельно, а в окончательных оценках нужно опираться исключительно на свой инстинкт самосохранения.

Нужно всегда об этом помнить.

О чем говорит прошлое?

Чтобы почувствовать связь между риском и использованием различных активов, обратимся к статистике американской компании Dalbar, которая ежегодно выпускает специальные исследования по этим вопросам.

Средний инвестор на американском рынке за последние 20 лет, с 1987 по 2006 год, получил доход в 132,5%. В лучший месяц его капитал рос на 9,4%, в худший месяц он потерял 26,9%.

То, что произошло однажды, может повториться. Вкладывая деньги, допустим, в акции, помните о том, что вы можете не только заработать, но и пережить месяц, за который потеряете 27% своего капитала.

Мы говорили о среднем инвесторе, который вкладывал в американские акции. А какой риск несут вложения в инструменты с фиксированным доходом — облигации, государственные и корпоративные? Они за последние 20 лет принесли немного: 39,7%. За лучший месяц средний инвестор заработал 3,6%, за худший — потерял 3,4%. История показывает, что возможные потери здесь гораздо ниже, но и потенциальный доход тоже невелик.

Еще одна категория инвесторов используют метод asset allocation. В их портфеле есть различные активы, в том числе и акции, и облигации. На российском рынке их аналог — смешанные фонды. За 20 лет средний инвестор здесь заработал 104,7%. При этом в лучший месяц его доход был 7,2%, худший результат — 10,3% убытка. Таким образом, смесь акций и облигаций позволяет нам уменьшить риск потерь и в то же время получить больший

доход, чем принесут облигации, но меньший, чем мы можем получить, вкладывая только в акции.

Эти цифры подтверждают те базовые принципы риска, о которых мы говорили выше.

А сколько можно заработать? Чтобы иметь какой-то ориентир, опять же возьмем американский рынок. За последние 20 лет средний американский инвестор получил небольшой доход: 4,3%; за последний год доходность была гораздо выше: 14,7%; за последние три года — 11,3%. Те, кто вкладывали в широкий спектр бумаг — индекс S&P 500 (рассчитывается на основе цен акций 500 крупнейших компаний США), за последние 20 лет в среднем заработали 11,8% годовых, за 2006 г. — 15,8%, за последние три года — 10,4%.

Инфляция в США за последние 20 лет была в среднем 3%, поэтому те, кто 20 лет вкладывал в американские акции, покрыли инфляционную составляющую. О тех, кто вкладывал в различные инструменты с фиксированной доходностью, этого сказать нельзя: средний доход такого инвестора за последние 20 лет составил 1,7% годовых, за последний год — 2%, за три года — 0,9%. Более интересны результаты тех, кто работал с долгосрочными государственными облигациями. Например, средняя доходность Long Term Government Bond Index за 20 лет составила 8,6% в год, за последний год — 1,2%, за три года — 5,8%.

Сейчас мы не ставим себе целью анализировать, почему вышло так, а не иначе, мы рассмотрим этот вопрос дальше. Я привел эти данные, чтобы понять, какие бывают уровни риска, на что мы можем рассчитывать, находясь в той или иной группе риска, как по доходам, так и по потерям.

Время

Следующий фактор, который влияет на выбор инвестора, — время. Возможно, это даже основной фактор. Потому что, если опираться на весь опыт инвестирования, который мы можем наблюдать, человек никогда не получит отрицательный результат, если он неограничен во времени. Но мы живем ограниченное время. Доход от наших вложений нужен нам к определенному времени, поэтому ограничения в распоряжении своими деньгами очень важны.

Самая простая и общая формула определения времени для инвестирования — это время с момента, когда мы вкладываем деньги, до момента, когда эти деньги нам понадобятся или могут понадобиться для других целей, например, оплаты учебы ребенка, покупки дома или квартиры, для использования в качестве пенсионных денег. Поэтому принято выделять три категории инвесторов по времени: **краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный инвестор.**

Как правило, краткосрочный инвестор — это тот, который вкладывает деньги на один-два года, среднесрочный — от трех до пяти, долгосрочный — от пяти и больше. Некоторые считают, что долгосрочный инвестор — тот,

который может вложить деньги на десять лет, точной классификации нет. Это лишь первое приближение, но оно позволяет отнести инвестора к потенциальным пользователям тех или иных инвестиционных продуктов.

Обычно в любой семье есть деньги, которые можно инвестировать на год-два, есть «длинные» деньги, которые могут быть вложены надолго, могут быть среднесрочные деньги.

Краткосрочному инвестору лучше забыть о вложениях в акции. Думаю, даже облигации для него достаточно рискованны. Поэтому для такого инвестора лучше всего подходят банковские депозиты.

Вот типичная ситуация. Клиент говорит: «У меня лично (или у нашей компании) есть свободные средства, и в течение года они нам будут не нужны. Как мы можем использовать эти деньги, чтобы они не простаивали и чтобы мы получили от них хороший доход? Правда, мы бы не хотели рисковать, потому что через год эти деньги нам понадобятся». Если это компания, это может быть закупка оборудования или начало строительства, для человека это может быть покупка дома. Мне приходится разочаровывать своих клиентов, я вижу это разочарование в их глазах, потому что я говорю: «Пока такого метода, который бы позволял без риска или с небольшим риском в течение года использовать ваши деньги с доходом, значительно превышающим банковский депозит, не придумано. Лучший вариант — найти хороший депозит, а если сумма большая, то запросить условия у нескольких солидных банков и выбрать самый выгодный вариант».

Если у инвестора средний временной горизонт, допустим, 3–5 лет, можно использовать не только депозиты, но и облигации. Небольшая часть денег может быть вложена и в акции крупных компаний (голубые фишки, blue chips) или инвестиционные фонды, которые вкладывают в голубые фишки. Но весомая часть денег должна быть вложена в инструменты с фиксированной доходностью.

Почему в большинстве классификаций порогом считается пятилетний период? Ответ очень простой. Дело в том, что в среднем экономический цикл длится пять лет. Если у вас есть больше пяти лет, то велика вероятность компенсировать возможные потери. Если же у вас есть десять лет, то почти наверняка будет возможность пройти этот цикл: даже если вы войдете на рынок «на пике», то после крупного спада у вас будет время восстановиться. Поэтому инвесторы, у которых есть временной горизонт пять–десять лет, могут позволить себе всю палитру инвестиционных инструментов, включая любые акции.

Профессиональная подготовленность

В качестве четвертого фактора я бы выделил уровень профессиональной подготовленности. Что это значит?

Когда вы приходите к врачу, вы можете столкнуться с несколькими типичными подходами. Допустим, врач проводит диагностику, определяет

вашу проблему, назначает курс лечения. На этом вы расстаетесь. Процедура очень быстрая: врач — профессионал и знает, что делает, ваша задача — следовать его указаниям.

Второй вариант — врач первым делом пытается объяснить вам, что происходит. Зачастую врач может показать это на схеме: вот здесь воспаление, поэтому вот тут болит. Он пытается доступно изложить вам то, что скрыто от вас, но видит он благодаря своему опыту, проведенным анализам и так далее. Объяснив, он рассказывает вам, какое лечение предлагается, а пациент понимает, что с ним происходит и что предлагает врач.

Чем отличаются эти два метода? Есть люди, которые не хотят этого знать, им нужно получить свою таблетку и принять ее. Другие хотят не просто принимать ее, но и понять, что с ними происходит.

Мне ближе второй метод. Я стараюсь не иметь дело с людьми, которые приходят и говорят: «Вот тебе деньги, вкладывай их куда хочешь, я навел о тебе справки, мне тебя рекомендовали, я тебе доверяю, вот мои условия, через год встретимся, посмотрим, какие результаты». Человек не должен вкладывать деньги в черный ящик, ориентируясь на доверие или недоверие к финансовому консультанту. Мне ближе идеология, когда мы вместе с клиентом ставим задачу, я ему объясняю, почему мы делаем именно так, а не иначе. У него есть право выбора, право вето, ведь это его деньги.

Здесь мы сталкиваемся с вопросом профессиональной подготовленности: что можно объяснить инвестору, который никогда в жизни не вкладывал деньги на фондовом рынке? Другое дело инвестор, который хотя бы пару лет что-то делал, у которого есть вложения, например, в паевые фонды, он уже почувствовал, как работает рынок. Я уже не говорю о тех, кто считает себя профессионалом в этой области, кто многие годы играет на рынке, у кого есть своя философия, свой подход, и он хочет, чтобы с этих позиций вкладывались его деньги.

Поэтому я ориентируюсь не только на то, что буду обслуживать клиента в течение многих лет, но и заниматься его образованием в области инвестирования. Я хочу, чтобы со временем мы с ним стали разговаривать на одном языке, чтобы могли обсуждать достаточно сложные задачи. Такие клиенты приходят со своими предложениями, по-другому смотрят отчеты.

Если вы не чувствуете, что достаточно подготовлены, но хотите что-то делать самостоятельно, начинайте с самых простых, понятных вам инструментов, с небольших сумм. Учитесь, читайте, не думайте, что зря потратите время. Все потом к вам вернется. Никогда не вкладывайте деньги «на авось» или потому, что кто-то сделал так же. Старайтесь понять, хотя бы на уровне картинки, которую врач показывает пациенту, что и почему происходит, какие результаты вы можете получить, к чему стремиться.

Итак, мы рассмотрели четыре основных фактора, которые влияют на выбор инвестора. Отдельно хочу сказать о том, как меняются наши предпочтения в зависимости от жизненного цикла.

Со временем горизонт сужается, способность к риску становится все меньше. Если в самом начале мы отдаем предпочтение росту, то к пенсионному возрасту приоритет отдается получению дохода. В 20–25 лет мы готовы больше рисковать, к середине жизни, к ее второй половине риск уменьшается, он усредняется, и к пенсии становится совсем небольшим.

1.3. ПРАКТИКУМ ДЛЯ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА

1.3.1. Возраст имеет значение

Со временем цели и задачи людей по управлению личными финансами меняются.

«Прививка» страха. Как правило, лет до 18–20 все заботы о личных финансах детей лежат на родителях. Одеть, обуть, накормить, дать образование — вот тот минимум, с которым сталкиваются каждый отец и мать, переводя все это в тысячи и сотни тысяч рублей, а возможно, и долларов. Но не забывайте о том, что своим примером вы также закладываете стереотип отношения к деньгам, который ваши дети будут копировать на протяжении всей своей жизни. Например, в состоятельных семьях, где ребенок растет, не зная отказа ни в чем, я настоятельно советую сделать «прививку» страха. Она заключается в том, что ваше чадо должно осознать, что семейное благополучие вещь достаточно зыбкая и для того, чтобы его сохранить и приумножить, кто-то должен много работать. Иначе все можно потерять.

Делать «прививку» можно по-разному. Иногда хороший результат дают книги, например «Финансист» Теодора Драйзера. Можно использовать специальные детские тренинги. Но это не разовое мероприятие. Должна быть кропотливая и многолетняя работа с ребенком, начиная с 3–5 лет, когда впервые вводятся понятия «нельзя», «не можем», «нет денег», «нужно заработать», «нужно накопить» и т. д. В более старшем возрасте, скажем, 7–10 лет, можно вводить карманные деньги и перекладывать на ребенка планирование их расходования и ответственность за это. Самые большие проблемы наступают в подростковом возрасте. Мудрые родители вводят определенные финансовые ограничения, позволяют и стимулируют стремление детей получить свой собственный приработок. Некоторые мои клиенты начинают потихоньку привлекать своих детей-подростков к работе у себя в компании.

Исключительные возможности. В возрасте от 20 до 39 лет мы начинаем зарабатывать сами, обзаводимся семьей. С точки зрения управления личными финансами я бы выделил здесь две задачи.

Первая — финансовая защита детей. Для этого нужно обязательно оформить хорошую страховку жизни для обоих супругов. При этом главное внимание следует обратить не на привлекательность и цену страховки, а на надежность страховой компании.

Во-вторых, начните откладывать деньги на свою пенсионную программу. Задумайтесь: даже в такой богатой стране, как США, более 52% от всего населения в возрасте 60–65 лет вынуждено работать. Полагаю, что в России эта доля гораздо больше. Если вы хотите в этом возрасте ходить на работу исключительно ради удовольствия, не тяните с началом пенсионной программы. Ведь в молодости вы располагаете важнейшим инвестиционным преимуществом — временем. Судите сами: если в 20 лет начать откладывать ежемесячно по \$100, то к 40 годам при среднегодовой доходности в 11,8% (таков средний рост индекса S&P 500 за последние 20 лет) накопится около \$90 000. Если продлить эксперимент еще на 20 лет, при тех же условиях сумма вырастет до \$917 000. Так что даже при таком символическом взносе, как \$100 в месяц, вам не придется работать после 60 лет.

Уже не лето, еще не осень. На возраст 40–60 лет обычно приходится пик доходов. С другой стороны, в это время люди начинают задумываться об уходе из бизнеса или о завершении карьеры. Поэтому на первое место выходят вопросы сохранения и наследования капитала.

Нужно понимать, что в этом возрасте мы получаем последний шанс что-то предпринять для обеспечения достойной старости. Оцените свои возможности, определитесь со сроками и потребностями.

Например, вам 40 лет, и к 60 годам вы хотите отойти от дел и иметь доход \$5000 в месяц. Для этого результата достаточно положить в свой «пенсионный фонд» примерно \$100 000, а затем в течение 20 лет ежемесячно откладывать по \$1120. Если средний доход от инвестирования этих средств 11,8% годовых, к 60 годам накопится около \$2 млн. Если после выхода на пенсию вложить их под 6% годовых, полученного дохода должно хватить на 25 лет безбедной жизни. К 60 годам пенсионный портфель должен состоять на 85–90% из фондов надежных облигаций и продуктов с гарантией сохранности капитала, а на 10–15% — из голубых фишек.

Все остается людям. В одном американском учебнике для университетов, по которому учат специалистов по личным финансам, я прочитал, что люди после 60 должны обязательно подготовить и держать в безопасном месте следующие документы:

- завещание;
- распоряжение, позволяющее за вас принимать решения по медицинским вопросам, если вы не в состоянии это сделать;
- список всего, чем вы владеете, и адреса используемых банковских ячеек;
- имя своего юриста, страхового агента и финансового консультанта.

Оставляю этот список без комментариев, он говорит сам за себя. Добавлю только, что после 60 самое главное — это жить, получать удовольствие от жизни, исполнять те желания, на которые раньше не было времени, и иметь на это достаточно средств. Надеюсь, что мои советы вам в этом пригодятся.

1.3.2. Резерв на черный день

Каждой семье, которая хочет уверенно смотреть в будущее, необходим своеобразный неприкосновенный запас — денежный резерв. Он может ей избежать резкого изменения уровня жизни, если семья в одночасье лишится основного источника дохода.

Каким он должен быть?

Один из моих клиентов (назовем его Владимир) до последнего времени был банковским служащим с годовым доходом около \$150 000. Ему 36 лет. Он женат, имеет двоих детей пяти и девяти лет. Жена не работает. В среднем расходы семьи составляют около \$60 000 в год, а сбережения — около \$80 000. Кроме того, Владимиру принадлежит четырехкомнатная квартира в престижном комплексе, дача, хороший автомобиль.

Напряженная работа привела Владимира к нервному срыву, он был вынужден оставить банк и теперь проходит лечение, которое, по словам врачей, может затянуться. Но и потом Владимир вряд ли сможет работать как прежде. Так что его семья неожиданно осталась без регулярного дохода.

Поэтому Владимир обратился ко мне за советом, как ему лучше распорядиться имеющимися активами, чтобы без риска (сейчас он не может себе этого позволить) сохранить привычный уровень жизни и дать достойное образование детям.

Подобных случаев в моей практике было немало. Их всех роднит одно: попавшие в затруднительную ситуацию люди жили одним днем, мало задумывались о возможных невзгодах и о том, что неплохо бы иметь определенный семейный резерв.

Вряд ли подобный резерв может быть у молодой семьи. У нее другие приоритеты: жилье, ребенок, карьера. При возникновении каких-либо непредвиденных обстоятельств еще есть надежда на родителей, родственников.

Довольно остро проблема семейного резерва встает перед людьми где-то после 40 лет, когда появляются первые симптомы ухудшения здоровья. Как правило, в этом возрасте человек уже сложился как профессионал, кардинальные перемены рода деятельности возможны, но они редко бывают удачными. Становится все трудней восстановиться после серьезных неудач в бизнесе.

Основываясь на своем опыте работы, я бы выделил две наиболее типичные ситуации, связанные с семейным резервом, которые привели моих клиентов к трудным временам.

Первая из них наиболее характерна для менеджеров, занимающих ключевые позиции в крупных компаниях. Это, как правило, высокопрофессиональные и хорошо оплачиваемые специалисты. Владимир является одним из них. Это успешные люди, у которых большие планы и ожидания. Есть еще возможности карьерного роста в своей компании, могут предложить более высокую зарплату в другом месте и т. д. В общем, все хорошо и на многое хватает. Возникает иллюзия уверенности, что так будет всегда.

Однако подобная работа связана с высоким нервным и физическим напряжением, что зачастую приводит к проблемам со здоровьем. Работать с прежней отдачей становится невозможным. В лучшем случае можно надеяться на другую работу и гораздо меньшее вознаграждение. А ведь все жизненные планы были связаны с уже имеющимися доходами.

Другая типичная ситуация связана с людьми, которые имеют свой собственный бизнес. Здесь к проблемам со здоровьем добавляются проблемы потери своего бизнеса или резкого снижения его доходности. Довольно часто такого рода риски не учитываются и приводят к последствиям, о которых мало кто еще недавно задумывался.

Лишь заранее организованный семейный резерв помогает остаться на плаву в случае резкого снижения дохода и спокойно преодолеть жизненные невзгоды. В идеале в резерве должна быть такая сумма, которая при любом раскладе позволит выполнить обязательства перед материально зависящими от вас людьми (детьми, родителями) и перейти в категорию «пенсионера» — иметь возможность существовать долгое время за счет резерва.

Начинать нужно с более простой задачи: создания резерва «выживания». На мой взгляд, он должен быть в каждой семье. Его величина должна зависеть от расходов семьи и возраста ее главы. Ведь с годами становится все труднее вернуться к прежнему уровню доходов, а потребность в резервных деньгах возрастает.

Размер резерва можно рассчитать по этой таблице:

Возраст главы семьи (лет)	Размер резерва «выживания» (в г.)	Размер резерва «выживания» в \$, при годовых затратах семьи \$60 000
До 30	1	60 000
30–40	3	180 000
40–50	5	300 000
50–60т	10	600 000
Более 60	15	900 000

В случае Владимира резерв «выживания» должен составлять около \$180 000. Так что его денежный запас \$80 000 для сохранения качества жизни семьи совершенно недостаточен.

Для кого-то эти цифры могут показаться большими. Естественно, резерв может быть намного меньше, если семья готова в непредвиденной ситуации

сократить расходы. Если бы семья Владимира тратила, например, \$25 000 в год, имеющиеся у нее сбережения можно было бы рассматривать как полноценный резерв «выживания». И все же разумнее своевременно создать денежный запас, который позволил бы при любых обстоятельствах не снижать уровень жизни близких.

Семейный резерв должен быть постоянно доступен, его нельзя инвестировать в рискованные активы — потерять его полностью или частично вы не имеете права. В случае чрезвычайных обстоятельств эти деньги должны быть легко доступны членам семьи. Высочайший уровень надежности и гарантии сохранности — вот основные параметры, о которых следует помнить.

В зависимости от срока, в течение которого резерв должен поддерживать семью, он может быть вложен по-разному. Для одногодичного резерва я бы настоятельно рекомендовал использовать исключительно надежные банковские депозиты. Именно такой совет я дал и Владимиру. В его ситуации я был категорически против вложения сбережений на фондовом рынке. Мы обсуждали также возможность продажи дачи, но оказалось, что «без дачи просто никак нельзя», т. к. летом там живут дети. Престижная квартира как раз на их семью: дети имеют по комнате, спальня родителей и столовая. С дорогой машиной Владимир расставаться не готов — привык. Так что использовать активы Владимира оказалось невозможным.

Для резерва от трех до пяти лет вполне подошел бы смешанный подход, включающий в себя приблизительно 30% — банковские депозиты, 30% — облигации и 40% — инвестиции в продукты, с гарантией сохранности на вложенный капитал. При большем сроке палитра вложений может быть более «насыщенной» и даже включать в себя, например, некоторое количество европейских и американских голубых фишек, а также зарубежные фонды недвижимости.

Более подробно схема организации и инвестирования семейного резерва должна разрабатываться в каждом конкретном случае, лучше всего с помощью профессионала.

Никто не спорит, что лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным. Правда, это не всегда получается. А вот жить обеспеченно при любых обстоятельствах очень даже можно, если у вас имеется хороший резервный фонд.

1.3.3. Домашнее задание для инвестора

Чего хочет частный инвестор? Точный ответ на этот вопрос во многом предопределяет успех вложений. Возможно, многим это положение покажется спорным, но мой личный опыт свидетельствует, что это именно так. Ведь для того, чтобы результат вложений максимально совпал с ожиданиями инвестора, последние нужно по крайней мере четко сформулировать.