



ИННА  
БАУМГЕРТНЕР

**ФИНАНСОВОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ  
СЕМЬИ: КАК ЗАЩИТИТЬ, СОХРАНИТЬ  
И ПРИУМНОЖИТЬ**  
ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ  
ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

**Инна Баумгертнер**

**Финансовое благосостояние  
семьи: как защитить,  
сохранить и приумножить.  
Эффективные технологии  
управления личными финансами**

«Издательские решения»

## **Баумгертнер И. Е.**

Финансовое благосостояние семьи: как защитить, сохранить и приумножить. Эффективные технологии управления личными финансами / И. Е. Баумгертнер — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-595857-0

Владеете прибыльным бизнесом? Работа приносит достойное вознаграждение? Жизнь наладилась! Увы, она полна неожиданностей, при мысли о которых хочется постучать по дереву... Как защититься от рисков, не жертвуя необходимым? Книга содержит простые и эффективные приёмы финансового поведения, чтобы даже при сложных коллизиях не просто оставаться на плаву, но и сохранить привычный уровень и не отказываться от намеченных планов. Академический материал дополнен примерами из обширной практики автора.

ISBN 978-5-00-595857-0

© Баумгертнер И. Е.  
© Издательские решения

# Содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	6
Глава 1. В какой точке вы находитесь? Ваша реальная стоимость на сегодня	8
<b>ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БАЛАНС</b>	9
Глава 2. Доходы и личный капитал. 4 стадии управления	12
Конец ознакомительного фрагмента.	20

**Финансовое благосостояние семьи: как  
защитить, сохранить и приумножить  
Эффективные технологии  
управления личными финансами**

**Инна Евгеньевна Баумгертнер**

© Инна Евгеньевна Баумгертнер, 2023

ISBN 978-5-0059-5857-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## ВВЕДЕНИЕ

Ни один бизнес не может быть эффективным, если управлять его финансами неграмотно и от случая к случаю. Если менеджмент не понимает финансовых результатов своей деятельности и не может просчитать, к каким результатам приведет то или иное бизнес-решение, то компании будет сложно развиваться.

В своей более чем 25-летней карьере в сфере финансового учета и отчетности я повидала много компаний, в которых владелец пренебрегал пунктами, о которых я говорила выше, не желая разобраться и взять финансы под контроль. Где сейчас эти компании? Забыты, увы.

Управлять можно только тем, что мы контролируем и можем измерить. Конечная цель любой коммерческой деятельности – получение прибыли, для чего требуется:

1. **Учет.** Это основа порядка. Учет должен быть регулярным и понятным. Тогда все значимые доходы и расходы, активы и пассивы будут измерены точно и своевременно.

2. **Анализ.** Это основа контроля. Когда финансовые показатели учтены и измерены, анализ покажет, куда именно уходят доходы, какие денежные потоки можно оптимизировать для увеличения прибыли, какие активы полезны для бизнеса, а какие являются бременем и не приносят денег.

3. **Планирование.** Когда все измерено, учтено, проанализировано – появляется платформа для планирования и принятия правильных управленческих решений. Например, выставить заказчику такие цены по проекту, которые покроют расходы и дадут прибыль, а не те, «с которыми мы точно выиграем тендер, получим деньги, а дальше как-нибудь выкрутимся».

Финансовый учет и контроль – это порядок и основа для дальнейшего процветания бизнеса.

«Почему мы говорим о бизнесе в книге о личных финансах?» – спросите вы. В практике коучинга и саморазвития есть упражнение, в котором исследуются важные для человека области жизни, – колесо жизненного баланса.



Рисунок 1. Колесо жизненного баланса

Цель упражнения – определить, какие шаги и действия повысят качество жизни и сделают человека более счастливым на данном этапе. Выясняется, что улучшение финансового благосостояния очень часто оказывает положительное влияние на остальные важные сферы жизни, такие как: яркость жизни, самосовершенствование, здоровье, духовность, призвание, окружение, отношения. Одновременно открываются возможности: новый бизнес-проект или расширение старого, улучшение жилищных условий, качества питания, перспективное платное образование для детей, профессиональное обучение с целью умножения компетенций и стоимости как профессионала, занятие любимым делом, творчеством, больше ярких путешествий и впечатлений, больше средств на сохранение здоровья и красоты и многое другое. Все это в совокупности повышает качество жизни, что в конечном итоге делает человека счастливее. А деньги служат важным вспомогательным инструментом.

Такой вывод был сделан еще в 2008—2009 годах профессором психологии Канеманом (Daniel Kahneman) – основоположником поведенческой экономики, лауреатом премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 2002 года, и профессором экономики Дитоном (Angus Deaton).

Каждый день в жизни человека, так же как и в бизнесе, происходит множество событий, которые требуют принятия грамотных финансовых решений.

Создание обеспеченного будущего, семейных активов, обучение детей – это отдельные бизнес-проекты, которые семьи реализуют в течение жизни. Только от вас зависит, будет ли у вас бизнес-план для решения семейных задач, насколько эффективно вы распорядитесь теми финансовыми возможностями, которые у вас есть, и каким будет финансовое будущее семьи. В конечном итоге призом является повышение уровня удовлетворенности жизнью, к которому стремятся многие.

По этой причине управление личными финансами требует такого же серьезного подхода, как управление деньгами компании. Для этого существуют отработанные десятилетиями, или даже столетиями, определенные методики и обязательные этапы, которые в совокупности обеспечивают финансовую защиту и устойчивое благополучие семьи.

Волшебного рецепта здесь нет и быть не может. Достаток создается планомерно – это последовательная работа, на которую требуются терпение, дисциплина и время. И действия, регулярные действия. В данной книге я расскажу, какие именно.

## **Глава 1. В какой точке вы находитесь? Ваша реальная стоимость на сегодня**

Предлагаю сделать небольшое упражнение, которое поможет увидеть вашу реальную финансовую ситуацию.

Разделите лист на две части, в левую сторону запишите ваши активы, в правую – пассивы. К активам относятся ваше имущество и денежные средства, к пассивам – долги и обязательства.

Для каждого вида актива и пассива нужно указать оценку текущей стоимости. Не той, которую вы заплатили при покупке (для активов), или сколько заняли (для пассивов), а той, за которую реально сможете продать имущество, или сколько потребуется заплатить на дату составления баланса с учетом % за пользование заемными средствами. Зачастую вещи, недвижимость, транспорт, которые стоили дорого, могут быть проданы за копейки или с большим дисконтом. Например, автомобиль при выходе из салона сразу же теряет 25% от стоимости. Ценные бумаги, купленные за 100 тыс. руб. год назад, сейчас стоят уже 125 тыс. руб. или, наоборот, упали в цене. В накопительную страховую программу вы вложили уже 1 млн руб., но ее выкупная стоимость сегодня – всего 450 тыс. руб.

Не забудьте про ваш бизнес с позиции оценки для личного баланса. Сейчас мы не учитываем денежные потоки – при составлении баланса ведется оценка стоимости активов и обязательств на дату составления. Возможно, бизнес может работать без вашего участия, у него есть материальные и/или нематериальные активы, на него есть спрос, а значит, он может быть продан и сколько-то стоит.

Кроме этого, предприниматели, учредители, собственники часто берут кредиты на развитие бизнеса под собственное поручительство. Если вы ИП, то отвечаете по долгам бизнеса собственным имуществом. Если владелец, то могут возникнуть ситуации, когда вы будете нести субсидиарную ответственность по долгам бизнеса, а значит, отвечать личным имуществом. Поэтому в личном финансовом отчете нужно учесть и долги бизнеса, к которому вы имеете отношение.

## ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БАЛАНС

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
Здания, квартиры, дома, гаражи и другая недвижимость, земельные участки		Долги по кредитным картам	
Ценные вещи: транспортные средства, дорогостоящие ликвидные вещи, антиквариат		Займы у друзей, родственников	
Выданные в долг деньги		Ипотечные кредиты	
Денежные средства: наличные, деньги на счетах, на депозитах		Долги по целевым кредитам: автокредиты, потребительские кредиты	
Инвестиции, ценные бумаги, инвестиционные счета и программы, страховые программы с выкупной стоимостью		Прочие непогашенные обязательства: алименты, налоги, регулярные платежи	
Личный бизнес*		Долги на развитие бизнеса, поручительства по бизнесу**	
<b>Итого активы</b>		<b>Итого пассивы</b>	

Разница между суммой всех активов и обязательств (пассивов) – это и есть **ваша реальная стоимость на сегодня**.

Рассмотрим для примера личный финансовый баланс предпринимательницы, владелицы салона красоты в Москве. Для определенности пусть её зовут Татьяна (36 лет, разведена, воспитывает сына 6 лет):

АКТИВЫ (руб.)		ПАССИВЫ (руб.)	
2-комнатная квартира	10 200 000	Заём у родителей на ремонт квартиры	900 000
Автомобиль	1 200 000	Кредит под залог квартиры на организацию бизнеса	1 300 000
Банковские счета, депозиты, дебетовые карты	230 000	Ипотечный кредит на покупку 2-комнатной квартиры (остаток долга с %)	8 500 000
Наличные (3000 долл.)	210 000	Долги по автокредиту	830 000
Накопительная страховая программа (ликвидная стоимость)	80 000	Прочие непогашенные обязательства: налоги по бизнесу, аренда помещения под бизнес	470 000
Инвестиции на брокерском счете	120 000	Долги по заработной плате сотрудникам	160 000
Личный бизнес (салон красоты)	1 100 000		
<b>Итого активы</b>	<b>13 140 000</b>	<b>Итого пассивы</b>	<b>12 160 000</b>

Разница между активами и пассивами Татьяны составляет 980 000 рублей и это – реальный капитал предпринимательницы, то есть то, чем она на самом деле владеет. Если вдруг Татьяна потеряет возможность платить по кредитам за квартиру и автомобиль, это повлечет высокий риск потери единственного жилья и автомобиля, который помогает ей зарабатывать. Получается, что её личная стоимость на сегодня – меньше, чем стоимость автомобиля, на котором Татьяна ездит.

Стоит сказать, что при выручке ее салона красоты в размере около 550 тыс. руб. в месяц, клиентка не смогла ответить на вопрос о размере чистой прибыли салона – сколько бизнес приносит в месяц ей как владелице и руководителю. Из выручки нужно заплатить аренду, зарплату сотрудникам, налоги, платеж по кредиту. Она вложила в салон немало денег под залог своего единственного жилья и платит проценты за пользование кредитными средствами. Продолжает вкладывать время и усилия в развитие бизнеса, что тоже имеет конкретную стоимость, но не знает реальной доходности своего бизнеса и когда он выйдет на самоокупаемость. Есть о чем задуматься?

После дополнительного совместного анализа доходов и расходов Татьяне стало очевидно, что её личные и бизнес-расходы превышают доходы, получаемые от салона. Следовательно, критическая точка, когда у Татьяны возникнут проблемы с оплатой счетов и платежей по кредиту, не за горами, и риски потери бизнеса и личное банкротство становятся вполне вероятными.

Хотя Татьяна обратилась ко мне за консультацией по созданию инвестиционного плана, в её ситуации до инвестиций еще далеко. В первую очередь необходимо поработать над оптимизацией личных и бизнес-расходов, погашением долгов и формированием финансового резерва.

Вот еще один пример личного финансового баланса предпринимателя, который пришел на консультацию с такой же задачей. Алексей, г. Санкт-Петербург (34 года, женат, дочери 1 год):

АКТИВЫ (руб.)		ПАССИВЫ (руб.)	
2-комнатная квартира	12 700 000	Ипотечный кредит на покупку 2-комнатной квартиры (остаток долга с %)	1 700 000
Автомобиль	1 100 000	Долг по автокредиту	300 000
Банковские счета, депозиты, дебетовые карты	900 000	Прочие непогашенные обязательства: налоги по бизнесу, аренда склада	610 000
Наличные	300 000	Долги по заработной плате сотрудникам	490 000
Программа инвестиционного страхования за рубежом (ликвидная стоимость)	4 800 000		
Инвестиции на брокерском счете	1 700 000		
Личный бизнес (движимое имущество по ликвидной стоимости)	1 900 000		
<b>Итого активы</b>	<b>23 400 000</b>	<b>Итого пассивы</b>	<b>3 100 000</b>

Активы – пассивы = 20 300 000 руб. – размер чистых активов (стоимость) семьи Алексея.

Какая семья находится в более устойчивой финансовой ситуации? Татьяны или Алексея? Вопрос риторический.

Хотя приведенных данных недостаточно для понимания, почему у клиентов сложилась такая разная картина при сравнимом уровне доходов, очевидно, что Алексей двигается в правильном направлении. В ходе консультации он сразу точно описал структуру своих расходов и расходов бизнеса. По бизнесу ведется оперативный учет и анализ деятельности, он четко понимает, сколько компания принесет и какие расходы необходимы для развития. Как сказал сам Алексей: «Даже если будут проблемы с бизнесом, я могу рассчитаться по долгам имуществом компании или продать ценные бумаги. На улице не останемся».

Пойдем дальше и зададим следующий вопрос: достаточно ли того, что делает Алексей, для обеспечения устойчивого финансового благополучия семьи? Т.е. для уверенности реализации финансовых задач, которые семья ставит перед собой: дать образование дочери через 15 лет, купить дом у моря и создать такие накопления, чтобы в 50 лет отойти от дел? Ответ: нет, недостаточно.

Высокий уровень заработной платы, перспективный, развивающийся бизнес, который приносит хороший, растущий доход, сами по себе вовсе не гарантируют, что семья сможет обеспечить себе достаток и устойчивое финансовое положение в будущем. Всегда необходимо учитывать ещё ряд факторов и рисков, которые не поддаются нашему контролю, но могут нанести существенный ущерб реализации наших планов. О таких факторах и рисках мы будем говорить в следующих главах.

Составьте личный финансовый баланс, не откладывая. Это несложное упражнение станет отправной точкой к пониманию вашей реальной финансовой ситуации и началом пути к достатку.

## Глава 2. Доходы и личный капитал. 4 стадии управления

Давайте теперь посмотрим, как выглядит цикл доходов домохозяйства по отношению к линии времени. Вы можете обратить внимание, насколько он похож на жизненный цикл бизнеса: 1. Стадия основания. 2. Стадия выхода в ноль. 3. Стадия роста. 4. Стадия зрелости. 5. Стадия упадка.

### ЦИКЛ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДОВ

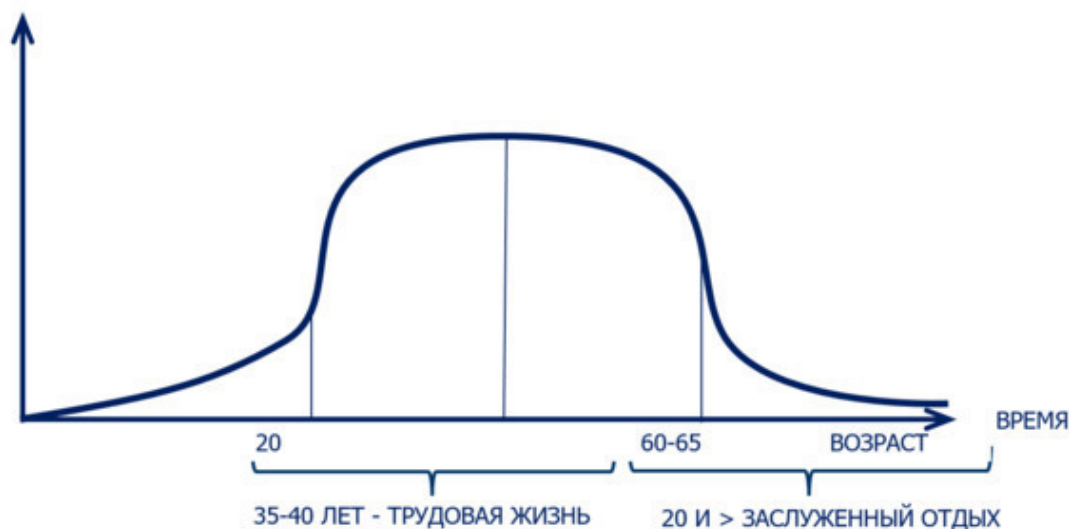


Рисунок 2. Цикл получения доходов

В жизни картина очень похожая: человек рождается (стадия основания), растет, учится в школе, получает профессию (стадия выхода в ноль), работает и развивается в профессии (стадия роста), благосостояние и доход увеличиваются до некоторого уровня (стадия зрелости). Затем человек отходит от дел и завершает трудовую карьеру и свой жизненный путь (стадия упадка). Конечно, не все бизнесы развиваются по этой схеме, в некоторых случаях упадок наступает сразу после старта, впрочем, и после стадии упадка может начаться новый старт, перезапуск бизнеса. Но в жизни цикл личных доходов у всех плюс-минус одинаковый. И жизненные задачи мы все решаем примерно одни и те же:

**0—20 лет** – рождение, учеба в школе, получение образования и профессии, когда мы финансово зависим от родителей;

**от 20 до 30—35 лет** – создание семьи, рождение детей, их обучение в школе, кружках, покупка собственного жилья;

**в период 30—50 лет** – развитие карьеры или собственного бизнеса, в результате – увеличение доходов и личного благосостояния, создание накоплений, оплата образования детям в вузах, личное обучение для повышения квалификации, помощь детям в покупке собственного жилья, оплата свадьбы;

**от 60 лет** – уход на заслуженный отдых, обеспечение «золотых» лет и поддержание уровня здоровья;

**старше 70 лет** – спокойная жизнь на старости, передача активов, имущества и бизнеса наследникам.

Все эти жизненные задачи имеют определенное денежное выражение, подлежат оцифровке и последовательно реализуются. В тот момент, когда человек выходит на заслуженный отдых и прекращает активно зарабатывать, его доходы резко снижаются. Расходы же уменьшаются незначительно, не получится отказаться от всех расходов для жизнеобеспечения. В пожилом возрасте понадобится даже больше средств для поддержания уровня здоровья, а расходы на медицину с возрастом только увеличиваются. Но при этом, если человек завершил трудовую карьеру в 60 лет, то ему остается прожить еще лет 20—30, а может, и больше.

Представьте: сегодня вы получали зарплату 125 тыс. руб., а завтра, выйдя на пенсию, ваш доход стал 12 500 руб., т.е. упал в 10 раз, до уровня средней пенсии по стране (на момент написания этой книги). Получится ли у вас поддерживать привычный образ жизни, когда доходы опустятся до уровня пенсии? Нет, даже нет сомнений.

### ЦИКЛ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДОВ

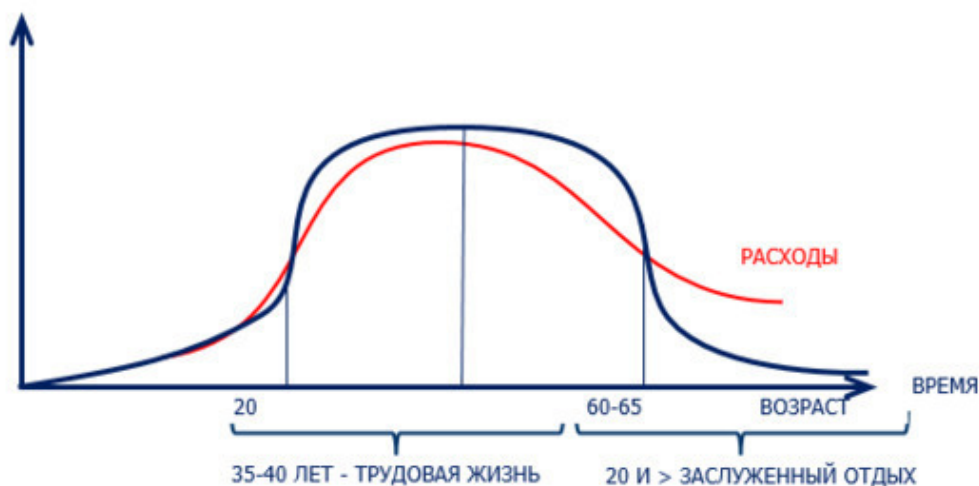


Рисунок 3. Цикл получения доходов и расходы домохозяйства

Рассматривая цикл управления личным благосостоянием, можно выделить в нём 4 стадии:

**первая** – накопление капитала;

**вторая** – продолжается накопление капитала, им нужно управлять с целью сохранения и приумножения заработанного;

**третья** – к возрасту 60 лет (плюс-минус), после выхода на пенсию – получение доходов от капитала;

завершающая, **четвертая** стадия – подготовка активов к передаче и их передача наследникам.



Рисунок 4. Доходы и этапы построения личного благосостояния

Только в такой последовательности и не иначе. В любом производственном процессе предприятия этапы технологического процесса должны соблюдаться друг за другом в порядке очередности. Вы не можете, не замешав теста по рецептуре, не разогрев печь до нужной температуры, получить готовый хлеб. Нужный качественный продукт не получится, если пренебречь технологией производства.

Если вы ничего не накопили к 60—70 годам, вы не можете себе позволить прекратить работать и поддерживать прежний образ жизни, рассчитывая лишь на государственную пенсию. Как вам бы ни хотелось, но если к этому времени не создан капитал или не куплены активы, которые восполнят потерянный доход, придется продолжать работу. Не получится миновать стадию накопления и перескочить сразу на стадию III, чтобы получать пассивный доход с капитала, если не приложены усилия для того, чтобы этот капитал создать. Это вроде бы очевидно. Но, к сожалению, почему-то очень часто ко мне приходят люди, близкие к пенсионному возрасту или даже пенсионного возраста, и говорят: «А как мне получать пассивный доход?» При этом средств накоплено только лишь на финансовый резерв. С чего получать доход, если нет капитала, нет активов?

Пассивный доход потому и пассивный, что вы его получаете без своего активного участия. Активы работают на вас и приносят доход, например, в виде дивидендов, купонов, процентов и так далее, а вы при этом не работаете. Нет активов – нет пассивного дохода. Все просто.

Если к этому времени ваш бизнес уже перешел в стадию упадка и не приносит доход, а вы не прошли стадии I и II управления личным капиталом, то есть не накопили и не сберегли заработанное, то вы не сможете отойти от дел. Придется продолжать работу, возможно, создавать новый бизнес с нуля, работать по найму или смириться с тем, что придется существовать на нищенскую пенсию или «сидеть на шее» у детей. Хватит ли у вас сил продолжать бизнес или создать новый, чтобы не потерять в достатке? Продолжать работать по найму? Хватит ли для этого здоровья? Смогут ли дети оказывать вам постоянную материальную помощь? Вы хотели бы «сидеть у них на шее» или все же они должны решать финансовые задачи своей семьи? Много вопросов...

Управление личными финансами требует соблюдения обязательных этапов, последовательное выполнение которых обеспечит финансовую защиту и устойчивое благополучие.

Отдельно хочу поговорить об этапе IV. Передача капитала так же важна, как предыдущие стадии, она требует внимания и продуманного подхода, хотя о ней вообще мало кто задумывается и что-то предпринимает. Может, уже пора сломать печальную цепь поколений и оставить что-то детям и внукам? Или даже стать основателем капитала для следующих поколений? Сейчас, когда мир настолько нестабилен, многие процессы быстро меняются, как, например, процессы занятости, появляются новые профессии, важно быть мобильным и готовым переобучиться и подстроиться под новые потребности рынка. Это существенно проще сделать при наличии денег. Например, мои знакомые итальянцы могут позволить себе обучаться новой профессии в 40 лет, начать новый бизнес, когда старый уже не приносит нужного дохода. Они могут не заботиться о деньгах на жизнь: не в длительной перспективе, а на ближайшие 2—5 лет точно, в семье есть капитал, который создавался еще бабушками и дедушками. В виде недвижимости, которую сдают туристам, в виде накоплений в банке. Это семьи среднего класса и ниже. И у многих есть семейные накопления, не бог весть какого размера, но они дают гибкость в жизни, определенную финансовую безопасность или даже свободу и позволили продержаться в сложные 2020—2021 гг.

По данным Центра исследования благосостояния Сколково, состоятельные семьи при передаче бизнеса по наследованию теряют в среднем около 30% от капитала из-за непродуманных процессов передачи и структуры владения активами. Передача бизнеса преемникам – детям, родственникам или третьим лицам – может занять годы. Если есть задача сохранить то, что создавалось годами, сохранить рабочие места для сотрудников, с которыми вы вместе годами трудились над бизнесом, то нужно продумывать вопросы преемственности заранее. Даже если бизнес небольшой, потери могут быть существенными.

В развитых странах существует следующая статистика – на каждые 100 человек к 65 годам:

- не доживут до 65 лет – 16 человек;
- будут финансово зависимыми от продолжения работы, помощи детей, государства, благотворительности – 66 человек;
- будут финансово независимыми (доход около 30 тыс. долл. в год) – только 18 человек.

Что же говорить о России, где культура управления личными финансами находится на начальном уровне... Граждане боятся, зачастую вполне оправданно, копить деньги, потому что нет исторических предпосылок, что финансы в очередной раз не обесценятся в связи с девальвацией и высокой инфляцией, нет доверия к государственной системе. Получается, что граждане больше боятся потерять в финансовых учреждениях, чем гарантированно остаться без средств в старости? Если риск потерять из-за банкротства финансового учреждения или в связи с другими рисками при грамотном подходе к способу накопления и выбору компании для вложений не так высок, то риск остаться без денег в старости, если ничего не сберегать для достойной жизни – очень и очень высок.

С другой стороны, сейчас уже не времена Советского Союза, когда был один единственный банк – Сберкасса, и одна страховая компания – Госстрах, и выбора финансового учреждения и способа накопления не было, и также существовал запрет на хождение иностранной валюты, а про инвестиции вообще мало кто слышал. Сейчас в нашем распоряжении множество решений. Россиянам доступны передовые, проверенные временем инвестиционные и страховые инструменты зарубежных компаний, с помощью которых решают свои финансовые задачи граждане развитых стран. Выбор страховых и инвестиционных инструментов и компаний есть и в России.

Посмотрите на свою жизнь как на личный бизнес-проект, создайте пошаговый финансовый план реализации этого проекта, контролируйте его исполнение. Тогда вероятность того, что вы создадите достаток и будете чувствовать себя комфортно даже в самые сложные времена

и с наступлением пенсионного, самого уязвимого для благополучия, возраста существенно возрастет. И сделать это нужно как можно раньше. Желательно – при старте трудовой карьеры.

Например, собственной дочери я помогла открыть накопительную инвестиционную программу почти сразу же после того, как она закончила университет и начала работать. В Европе сотрудникам компаний сразу при устройстве на работу предлагают встретиться с пенсионным консультантом, который поможет подобрать и открыть программу накоплений. Долгосрочные инвестиционные программы имеют отсрочку налогообложения, что всегда выгоднее по налогам и сопутствующим расходам. Тогда к «золотому» возрасту, когда захотите отойти от дел, за длительный срок, шаг за шагом, путем небольших отчислений накопится неплохой капитал плюс инвестиционный доход. Вероятно, по этой причине западные пенсионеры могут себе позволить путешествовать и радоваться жизни, когда у них стало больше свободного времени. Много ли путешествующих российских пенсионеров вы встречали? А ведь задача – обеспечение себя в старости – одна из главных, и ее нужно решить каждому, вне зависимости от того, чем вы занимаетесь – бизнесом или работаете по найму.

Чтобы убедиться в том, что это задача важна, вернемся к иллюстрации, где мы совместили оба цикла – получения доходов и управления благосостоянием – на единой временной шкале:



Рисунок 5. Этапы управления личным благосостоянием и финансовая независимость

35—40 лет активной трудовой жизни и зарабатывания (в среднем с 20 лет до 60) должны обеспечить вам последующие 20—30 и более лет, в тот период, когда вы перестанете работать в силу возраста. Это большой срок, поэтому денег потребуется немало. И если начинать создавать капитал лет в 30—35, то на реализацию этой цели останется меньше времени – всего 25 лет, а задача усложнится. За 25 лет накопить нужную сумму сложнее, чем за 35—40, придется больше откладывать, нагрузка на бюджет может быть непосильной. Очевидно, что если озадачиться созданием капитала в 40—45 лет, то нужно будет запрыгивать в последний вагон, может не хватить времени, чтобы накопить существенные суммы.

Задача каждого – создать капитал к нужному сроку, чтобы созданный капитал обеспечил привычный уровень расходов к тому моменту, когда доходы от активной работы (от бизнеса) прекратились или существенно уменьшились. Тем самым обеспечив себе финансовую свободу.

В процессе решения текущих задач многие забывают об обеспечении себе достойной старости, которая, как обманчиво кажется, будет еще не скоро. Период, когда вы будете наслаждаться жизнью, уделять больше времени детям, внукам, путешествиям, возможно, благотворительности или любимому делу, которое не приносит много дохода, но много радости. Что еще может дать вам финансовая свобода?

Пенсионный возраст называют уязвимым, потому что в этот период человек уже не так активен, ему сложнее осваивать новые технологии и конкурировать с молодыми, тем более, когда мир меняется с такой огромной скоростью. С возрастом замедляется реакция, человек дольше обрабатывает информацию. Будет ли вам легко в будущем конкурировать с молодежью в бизнесе или за рабочее место? Конечно, есть профессии, когда с приобретением опыта человек имеет больше ценности как эксперт, но хватит ли здоровья для продолжения работы? Никто не знает заранее. Будет ли желание продолжать ту деятельность, которую вы вели? Неизвестно. Приблизившись к рубежу в 60—65 лет – будете ли вы готовы создать капитал для финансовой свободы с нуля? Хватит ли времени? Вопрос риторический – нет, конечно.

Предприниматели, возможно, скажут – буду всегда заниматься бизнесом. Да, это план. Но это план А. Что будет, если доход от бизнеса прекратит поступать? Никто не может с высокой вероятностью предсказывать, что в будущем у него все будет в порядке с силами и здоровьем. Бизнес требует активного участия, и лишь очень небольшое количество предприятий может успешно функционировать без участия владельца. Сможет ли хозяин бизнеса быть так же вовлеченным в процесс управления на протяжении всей жизни? Как будет развиваться его отрасль, какова будет конкурентная среда через 5—10 лет? Что будет с экономической ситуацией в стране, где ведете бизнес?

Можно ли создать более предсказуемые и комфортные условия для личного благосостояния? Да. Для этого нужны активы, которые будут приносить доход вне зависимости от результатов бизнеса и степени вовлеченности его владельца в процесс. Активы, которые помогут поддержать уровень жизни, к которому привыкла семья и решить важные финансовые задачи (образование детей, обеспечение старости, крупные покупки), избежать личных финансовых кризисов.

Когда вы создаете бизнес, то наверняка планируете свои действия, предполагаете, что делать, если развитие ситуации пойдет неблагоприятным путем. Т.е. имеете некий «план Б». Но есть ли у вас план Б для решения такой важной задачи, как достаток в старости? Можно ли такую важную задачу, как собственное благополучие и благополучие своей семьи пускать на самотек? Иметь только **ОДИН единственный** план или не иметь его вовсе?

На севере Греции есть удивительное место под названием Метеоры. Это группа массивных отвесных скал высотой около 600 метров – они торчат из высохшей много миллионов лет назад речной долины, как огромные пальцы между небом и землей. На вершинах некоторых скал располагаются монастыри, возникшие еще в 10 веке. Монахи, которые решали поселиться вдали от людей, поднимались на эти скалы с помощью сложной системы веревок, корзин и гужевой тяги. До 1920 года попасть в монастыри можно было по верёвочной лестнице, в плетёной корзине или сетке, которую монахи втягивали на вершину. По легенде, монахи не чинили подъемные верёвки и механизм до тех пор, пока те окончательно не развалятся. Это могло произойти, когда наверх тянули в корзине брата, и тогда корзина вместе с пассажиром срывалась вниз на камни с высоты нескольких десятков метров. Значит, так тому и быть, на то воля божья – так они считали. Ничего не напоминает? Не имея плана финансовой независимости и благополучия, запасного плана Б, вы тоже отдаете ваше финансовое будущее на высокую волю. А может, безопаснее и надежнее подстелить соломку? Иметь в запасе план Б – план обеспечения финансовой независимости – на случай, если что-то пойдет не так. В бизнесе, в экономической ситуации, со здоровьем...

«Если у вас нет плана как стать богатым, значит, Вы планируете быть бедным!» Р. Кийо-саки. Так вы планируете быть бедным или богатым?



Рисунок 6. Сколько нужно инвестировать, чтобы создать капитал 1 млн долл.

Любому нравится круглая сумма в 1 млн долл. Если создавать капитал с начала трудовой жизни, когда в запасе есть 40 лет до завершения трудовой карьеры (см. столбики красного цвета), то для накопления 1 млн долл. вам нужно ежемесячно откладывать «в банку» 2083 долл.

Если же вы инвестируете ежемесячно в течение 40 лет с доходностью 4% годовых, то для этого хватит уже суммы 843 долл. (синие столбики), а с доходностью 10% годовых – и того меньше, всего 157 долл. (зеленые столбики).

157 долларов – вполне доступная сумма для многих семей. И если есть достаточное количество времени, то, казалось бы, невыполнимая задача – накопить 1 млн долларов, становится вполне себе реальной и выполнимой.

Теперь посмотрим, что будет, если пропустить 10 лет и начать копить в 30 лет, когда на реализацию цели остается только 30 лет (планируем накопить заветный миллион к возрасту 60 лет). В этом случае ежемесячно нужно сберегать 2777 долл. при нулевой доходности и уже 439 долл. при доходности в 10% годовых, т.е. уже почти в три раза больше.

Насколько финансовые цели становятся реальнее и осуществимее, если есть время! Нельзя переоценить роль времени и сложного процента в вопросах создания капитала. Небольшими шагами (читай – небольшими суммами) можно продвинуться очень близко к своим целям и достичь их. Важно именно инвестировать, а не просто сберегать, складывая деньги на депозит или в трёхлитровую банку, чтобы сохранить и приумножить заработанное. Стоит ли ещё говорить о пользе долгосрочного финансового планирования? Конечно, стоит!

Я взяла для примера красивую круглую сумму – 1 млн долл. Достаточно ли данной суммы вам, чтобы обеспечить нужный уровень жизни?

Зависит от того, сколько вы тратите в месяц сейчас. С возрастом потребности немного снизятся, дети станут самостоятельными, многие насущные финансовые вопросы будут решены. Считается, что на пенсии вам потребуется 70% средств от текущего уровня расходов. В этом возрасте вы вряд ли будете использовать рискованные инвестиции для получения дохода

с капитала, а значит, сможете рассчитывать лишь на низкие, более консервативные ставки – 3—5% годовых. Возможность получить более высокие ставки с капитала автоматически означает, что риск полной или частичной потери капитала тоже высок. У вас не будет времени на создание нового капитала, если вы потеряете на рискованных вложениях накопленное, когда вам будет 60—65 лет.

С капитала 1 млн долл. вы можете получать пассивный доход – 2,5—4,16 тыс. долл. в месяц по ставке 3% и 5% годовых соответственно. Если вам недостаточно этой суммы, и вы привыкли к большим расходам, посчитайте необходимый вам размер капитала по формуле:

КАПИТАЛ = Сумма пассивного дохода в месяц (долл. США) x 240 (для доходности 5% годовых)

КАПИТАЛ = Сумма пассивного дохода в месяц (долл. США) x 400 (для доходности 3% годовых)

Первый вариант расчёта – для очень консервативных вложений, второй – для умеренных. Привожу формулы специально для обоих вариантов, в зависимости от выбранного риск-профиля результат расчёта будет разным. Оптимальный размер капитала обычно где-то посередине.

Пугают полученные цифры? Какой капитал у вас уже есть и сколько осталось накопить? Если вы считали размер капитала, отталкиваясь от суммы расходов в месяц 70% от расходующего сейчас, то задача создания этой суммы капитала, даже при текущем уровне дохода, вполне реальная и достижимая при наличии времени до цели 15—20 лет. Для этого нужно лишь сберегать часть дохода и регулярно инвестировать.

Давайте еще раз посмотрим на зависимость стоимости цели от срока до ее исполнения на примере задачи, с которой чаще всего приходят на финансовую консультацию, – накопление на образование и будущее детей.

С момента рождения ребенка очевидно, что через 15—16 лет ему нужно будет получить образование. На момент, когда ребенку еще не исполнился год, ещё неизвестно, где он будет учиться, сколько на это нужно денег, будут ли в тот момент деньги в семье. Возможно, ребенок будет очень талантливым и получит стипендию или грант на обучение, а может такого и не случится. Хорошо бы у родителей нашлись деньги на то учебное заведение, где он сможет полностью открыть свой потенциал, вращаться в хорошей среде единомышленников, заведёт полезные знакомства. Ведь большинство бизнесов создается в партнёрстве с друзьями, которые появились в учебном заведении. Те же Apple и Microsoft.

Простым решением будет сразу после рождения ребёнка начать небольшими суммами копить на его будущее образование. Привлечь к этой задаче бабушек и дедушек и других родственников, которые будут с удовольствием откладывать копеечку на благое дело. Позже можно вовлечь повзрослевшего ребенка к задаче накопления, попутно обучая финансовой грамотности и планированию своей жизни. Это уже элемент воспитания – вы копите на учёбу, планируете вместе, и ребенок исподволь приобщается к такой полезной привычке. Не говоря уже о том, что цель при долгосрочном планировании будет стоять для семьи намного дешевле.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.