ДОРОГА К ЯРДУ

КАК ПРИВЕСТИ ФИНАНСЫ В ПОРЯДОК

И ИЗБЕЖАТЬ 99% ОШИБОК В ИНВЕСТИЦИЯХ



ДЕНИС САЛЯХУТДИНОВ

Top of the Table по мнению The Premier Association of Financial Professionals MDRT

Денис К. Саляхутдинов

Дорога к Ярду. Как привести финансы в порядок и избежать 99% ошибок в инвестициях

Серия «Бизнес-психология»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70413196
Дорога к Ярду. Как привести финансы в порядок и избежать 99% ошибок в инвестициях: Питер; СПб.; 2024
ISBN 978-5-4461-2241-7

Аннотация

Соединение практической пользы с мотивационной основой.

Книга-практикум несет в себе безусловную пользу для новичков и опытных инвесторов, позволяет выстроить дорожную карту по достижению финансовых целей, а также, рассказывает о том, как правильно выстроить собственный независимый капитал и пассивный доход.

Автор делится личным 13-летним опытом финансового аналитика, признанного на международном рынке.

Вы получите пошаговый план действий, отвечающий на вопрос «Как привести финансы в порядок?», и сможете

сэкономить порядка 20 млн рублей и 10 лет жизни за счет действенных финансовых инструментов, собранных в этой книге.

Интерактивная составляющая книги поддерживается ботом, где в игровой форме вы сможете продвигаться к поставленной цели.

Материал будет полезен для инвесторов и тех, кто готов заниматься инвестициями и понимает, что заниматься инвестициями сейчас – условие нового времени! Кроме того, книга предназначена для финансовых советников и предпринимателей. Здесь подробно описывается, какие бывают финансовые советники и как правильно их нанимать. Это рассказ о рисках и инструментарии, будущем финансов и настоящей пользе здесь и сейчас.

«Дорога к Ярду» – новая настольная книга инвесторов, предпринимателей и всех желающих работать с финансами!

5 причин купить книгу

• Вы узнаете, как сделать первые шаги к финансовой независимости и прийти к своим целям быстрым и эффективным путем.

• Вы сможете значительно увеличить свой доход, выполняя практические инструкции и подобрав грамотного финансового консультанта.

• Вы начнете разбираться, как сохранять и куда безопасно вкладывать заработанные деньги.

• Вы поймете, как вести учет доходов и расходов, считать свои ресурсы и составить инвестиционный портфель.

• Вы научитесь получать пассивный доход и узнаете, как защитить деньги и правильно передать их по наследству.

Содержание

Введение 6
Глава 1. Инвестор. Что надо, чтобы быть инвестором 14
Что такое финансовый план и как его составить 23
Конец ознакомительного фрагмента. 30

Денис Саляхутдинов
Дорога к Ярду. Как привести финансы в порядок и избежать 99 % ошибок в инвестициях

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© ООО Издательство "Питер", 2024

* * *

Каждый человек знает, что счастье не в деньгах, но стремится познать это на собственном опыте.

Введение

Инвестирование, финансовый консалтинг и предпринимательство – три моих личных кита, три сферы, которые я прокачал, досконально изучил, в которых нашел себя и за несколько лет добился высоких результатов. И теперь у меня часто спрашивают: как начать инвестировать, куда лучше вкладывать, по каким критериям выбрать личного финансового консультанта, какими принципами руководствоваться в бизнесе? Ответы на эти вопросы я решил дать в своей книге.

Я пишу ее не в самый легкий период моей жизни – сейчас своего рода переломный момент. Идет судебный процесс, меня обвиняют по статье УК о мошенничестве – статья 159, часть 4, срок по которой – до десяти лет. Я не грабитель и не мошенник. Дело связано с моими неграмотными действиями в инвестировании в прошлом, когда мне не хватало опыта.

Обязательно расскажу подробности дальше и – главное – дам рекомендации, как избежать подобной ситуации.

Судебный процесс длится уже более пяти лет, и мне грозит реальный срок, но я не сдаюсь. Во-первых, потому, что уверен в своей правоте. Во-вторых, знаю, что, несмотря на любые сложности, бизнес должен развиваться. Поэтому я иду вперед – занимаюсь инвестициями, успешно развиваюсь

как финансовый советник, масштабирую, строю собственную компанию.

А сейчас по порядку, с чего же все начиналось. До девятого класса я был обычным школьником. Учился на тройки, профессионально занимался плаванием, был активным подростком… Пока в 15 лет у меня не случился инсульт. Во время одной из тренировок резко заболела голова, меня отвели в медпункт, а оттуда прямо на скорой доставили в больницу. Причиной инсульта стали слабые сосуды. Они лопнули от перенапряжения во время тренировки – плавали мы тогда по пять километров. Операция, трепанация, пластиковая пластина в затылке… Но я выжил.

Помню момент, когда, лежа на больничной кушетке, я вдруг понял, насколько коротка жизнь и как много я, будучи совсем еще ребенком, не успел сделать, а так хотел. Мои мечты были моими спутниками, и мне, конечно, хотелось, чтобы когда-то они стали моими целями и образом жизни. Вот именно тогда, на границе жизни и смерти, когда в любой момент тебя могут «выключить», начинаешь по-другому смотреть на время, на себя, да на все вокруг!

После сложнейшей операции в 15 лет во мне что-то изменилось. Провалявшись пару месяцев в больнице, я вернулся к обычной жизни, но прежней эта жизнь уже не была. Я постоянно терзал себя вопросами, пытаясь понять, почему это случилось именно со мной. В тот период близкий друг посоветовал мне прочитать книгу Роберта Кийосаки «Богатый

папа, бедный папа». Уверен, она не случайно попала ко мне в руки. Книга стала судьбоносной. Тогда я понял, что мой путь – путь инвестора, человека, который создает денежные потоки и передает людям знания о том, как правильно управлять деньгами. У меня кардинально изменились жизненные ценности. В книге Кийосаки приводились примеры людей, за которыми хотелось тянуться. Их мышление отличалось от образа мыслей людей той среды, в которой я рос.

Забегая вперед, скажу: несмотря на то что добился я действительно многого, ставлю я перед собой еще более масштабные цели. Например, к 2032 году планирую сделать свою корпорацию DS Consulting единорогом, вывести на IPO с оценкой более 1,5 миллиарда долларов. У меня есть своя высота: масштабировать компанию до 10 миллионов клиентов, 20 тысяч финансовых консультантов и порядка 500 миллиардов долларов в управлении клиентскими активами.

Большинство книг бизнес-категории написано теми, кто уже сделал свой миллиард, – авторы делятся опытом из своей верхней точки. Особенность же моей книги в том, что я пишу ее на пути к цели, в тот момент, когда в моей компании пока еще 4500 клиентов, 450 консультантов и 30 миллионов долларов в управлении клиентскими активами.

Но на этом амбициозном пути, где практически каждый направляет все свои усилия и время только в бизнес, я не планирую забывать о духовных вещах, которые для меня так же важны. Я хочу оставаться хорошим мужем и отцом

для своей семьи, путешествовать, реализовывать себя, свои желания и творческие идеи, поддерживать качественные отношения с близкими и друзьями, заботиться о своем физическом и ментальном здоровье. Я знаю, у меня получится и дальше сохранять баланс. Это философия срединного пути, и я стараюсь четко придерживаться ее принципов.

Срединный путь можно разложить для любой жизненной плоскости – в том числе для инвестора, финансового консультанта и бизнесмена. Все зависит от вас:

• каким быть инвестором – богатым и щедрым или богатым, но скупым;

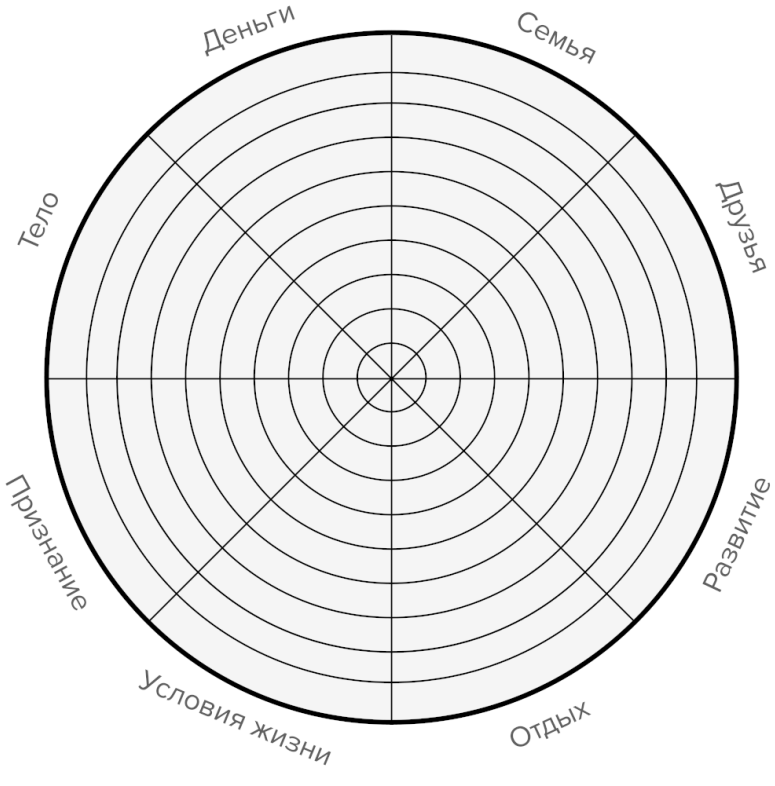
• каким быть финансовым консультантом – выбирать темную сторону, невыгодные продукты для клиента или работать на его стороне – находить подходящие ему решения и инструменты;

• каким быть предпринимателем – тратить все время на строительство бизнеса, не видеть семью, не заниматься своим здоровьем, «забивать» на свои хобби или же найти и удерживать точку гармонии колеса жизненного баланса.

Я думаю, быть счастливым – это значит находиться в гармонии с колесом жизненного баланса. Давайте проверим, насколько счастливо живете вы?

На рисунке ниже вы видите колесо жизненного баланса. Каждая секция – одна из сфер вашей жизни: здоровье, работа и деньги, окружение, семья, отдых, личный рост, самореализация, духовность. Оцените ваше текущее состояние

в каждой сфере от 1 до 10 баллов (1 – все плохо, 10 – все отлично). В итоге у вас получится колесо баланса собственной жизни. На схеме будет видно, какие сферы у вас развиты отлично, а какие – проседают, поэтому на них следует обратить первоочередное внимание. Чем ровнее колесо, тем лучше и быстрее оно крутится.



Миссия компании DS Consulting и моя собственная – сделать миллионы семей финансово независимыми и, соответственно, счастливыми. Цель книги – помочь таким людям сделать первые шаги к финансовой независимости, избежать основных ошибок инвесторов и прийти к своим финансовым целям наиболее быстрым и эффективным путем.

Не стану рекомендовать дочитать книгу до конца. Потому что ваши деньги – это ваше личное дело, и только вы ответственны за их количество. Дочитать книгу – значит прокачать свои возможности и приумножить собственные финансы, а приумножить финансы – значит достичь своих целей.

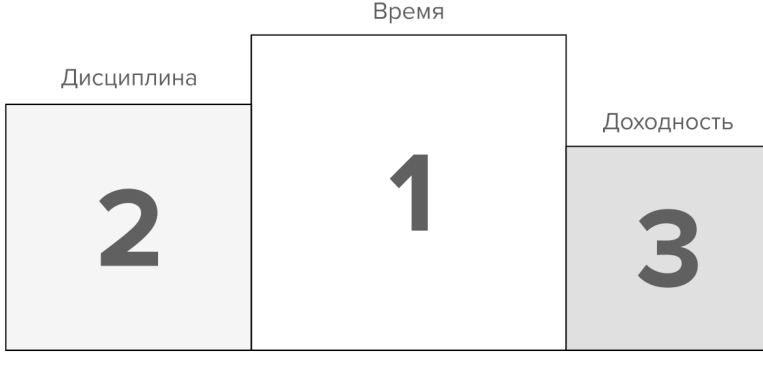
Возможно, в процессе вы столкнетесь с тем, что мозг станет сопротивляться. Не сдавайтесь. Книга – область вашего незнания, мозг будет напряжен максимально, поэтому может возникнуть желание прекратить чтение.

У вас есть два пути: взять свой мозг под контроль и потратить калории на построение новых нейронных связей или бросить читать, отложить создание финансового плана на неопределенный срок, а значит, не сделать этого никогда. Все мы знакомы с нашим «завтра».

Книг по финансовой грамотности много, получить информацию несложно. Скорее всего, многие из вас уже обладают определенными знаниями, но ничего с ними не делают, так как мозг обязательно находит причину отложить на потом, тем самым потратив меньше калорий. Но это самое «по-

том» все никак не наступает.

В создании капитала есть три рычага: время, дисциплина и доходность. Чем раньше вы составите финансовый план и начнете заниматься инвестициями, тем раньше достигнете своих финансовых целей. Эта книга может стать подробной практической инструкцией по накоплению, сохранению и приумножению собственного капитала, увеличению дохода, выбору грамотного финансового консультанта и расширению горизонта мышления в бизнесе.



Ну что, поехали?

Помните о трех рычагах инвестирования: времени, дисциплине, доходности. Они связаны с тремя последовательными шагами:

- целями;
- финансовым планом;

• реализацией.

Чаще всего создание своего капитала люди бросают на этапе реализации. Следуя моим рекомендациям, вы точно доведете весь процесс до конца.

Эта книга-практикум действительно может кратно повысить ваши доходы и капитал. Сейчас у вас есть два пути. Первый – прочитать, получить знания и стать умнее. Но при этом не факт, что увеличится ваш капитал. Второй путь – сыграть со мной в игру. По ходу вашего чтения я буду давать разные задания. За каждый пройденный этап чат-бот (@finansist_denis_bot) будет начислять баллы. Сейчас самое время получить первые очки за быстрый старт!

Как выиграть? Выполняйте задания и получайте баллы. Их количество будет меняться в зависимости от уровня задания. Подробнее об условиях вы прочитаете в чат-боте – переходите!

Глава 1. Инвестор. Что надо, чтобы быть инвестором

Мы, дети 1970–1990-х, – это первое поколение на постсоветском пространстве, которое занимается созданием капитала. У европейцев и американцев капитал передается в пятом, шестом, порой в седьмом поколении. Там принято на кухне за столом болтать об акциях или индексе Доу – Джонса, кто куда вложил и сколько. А у нас все было под запретом: за доллары и предпринимательство, которое называли спекуляцией, откровенно говоря, сажали.

Не обошло поколение наших предков и раскулачивание – многие были сосланы в ссылку, предпринимательский дух активно подавлялся. На генетическом уровне у людей постсоветского пространства заложено, что большой капитал, инвестиции, приумножение смертельно опасны. По сей день у нас в ходу крылатая фраза: «Деньги любят тишину». Потому что больших денег боялись. Если у тебя есть деньги, значит, ты кулак, то есть наживаешься на труде добропорядочных крестьян, и тебя надо раскулачить – все отобрать. И в лучшем случае это ссылка, в худшем – расстрел на месте. Внешняя среда воспитывала так.

Когда наступили 1990-е, людей буквально выбросили в экономику капитализма, но при этом не научили, как с ней

обращаться: создавать капитал, накапливать его, а главное – приумножать. Поэтому у большинства нет даже минимальной финансовой подушки безопасности.

С деньгами у людей, как правило, две проблемы:

• денег нет – где их взять;

• денег много – что с ними делать?

А какую проблему хотели бы решать вы?

В этих двух ситуациях люди сталкиваются с кардинально разными вопросами:

• в первом случае – как заработать, как откладывать, как сохранять и куда вкладывать первые заработанные деньги;

• во втором случае – как приумножить капитал, как получать пассивный доход, куда безопасно вложить и как защитить деньги, как правильно передать их по наследству.

В этой книге вы найдете решение и первой, и второй проблемы.

Известна поговорка, что каждое четвертое поколение ходит в одной рубашке. Сейчас поясню. Допустим, поколение моих родителей – первое. Они жили в среднем достатке, при этом максимально стараясь дать свободу и образование своим детям. Я – человек второго поколения. Родители помогли мне оплатить первые годы обучения в институте, дали денег на покупку машины. Третье поколение – это уже мои дети, которые не знакомы с бедностью: они живут в отличных условиях, мы путешествуем, у них есть все необходи-

мое. Самый большой риск потери капитала существует в четвертом поколении – то есть у моих внуков. В Китае говорят, что участь каждого четвертого поколения – труд на рисовом поле. Думаю, вы поняли, что я имею в виду. Есть статистика, согласно которой капиталы долгое время в семьях не хранятся. И как раз на четвертом поколении они чаще всего теряются.

Мои родители начинали создавать капитал интеллектуальный. Я благодаря образованию создаю финансовый капитал. Мои дети научатся сохранять его. А вот у моих внуков есть риск растратить все накопленные средства. Философия о том, что важно создавать в семье три вида капитала: финансовый, интеллектуальный и человеческий, хорошо описана в книге «Богатство семьи. Как сохранить в семье человеческий, интеллектуальный и финансовый капиталы» [1].

У всех, кто доходит до создания капитала, то есть у людей моего (второго) поколения, одна из главных задач – вовлечь в финансовый процесс и научить семью, а также потомков сохранять и приумножать капитал, чтобы внуки не работали на рисовом поле. Задача в том, чтобы каждая семья воспринимала себя первым поколением, ведь, как только она перестает понимать свою созидающую роль, возникает риск энтропии (разрушений).

Как же начать грамотно создавать и приумножать свой ка-

---

[1] *Хьюз Дж. – мл.* Богатство семьи. Как сохранить в семье человеческий, интеллектуальный и финансовый капиталы. – М.: Олимп-Бизнес, 2020.

питал? Для этого нужен личный финансовый план. Все мы взаимодействуем с деньгами, связаны с деньгами, но не умеем с ними работать. Наша задача здесь и сейчас – научиться это делать и составить свою финансовую стратегию.

Этот процесс можно сравнить с постройкой дома. Мы будем строить дом вашего финансового благополучия. И как при любом строительстве в первую очередь создается проект, в котором определяется, каким будет фундамент, сколько этажей, какая квадратура, высота стен, величина окон, какие материалы будут использоваться, – все рассчитывается до мелочей, так же и с капиталом – прежде всего нужен финансовый план.

Я часто провожу аналогию между финансовым планом и спортом. Если подойти в спортзале к профессиональному тренеру, он не станет давать вам упражнения наугад. Для начала проведет диагностику, проанализирует исходные данные, цели, противопоказания, желаемый результат. Затем составит программу тренировок.

Если рассматривать финансовый план как 100 %, то его составляющие будут такими:

• 30 % – анализ, аудит, планирование, определение текущих ресурсов, то есть точки A, доходы, расходы, активы, пассивы, горизонт, риск-профиль, финансово зависимые люди и определение точек B, C, D, то есть ваших финансовых целей;

• 30 % – защита от рисков, страхование жизни, здоровья,

имущества, финансовая подушка безопасности;

• 40 % – инвестиции, реализованные через три корзины (см. рисунок ниже).

Сейчас расскажу обо всем подробнее. Но сначала хочу обратить ваше внимание на то, почему важно иметь финансовый план. Если взять статистику, то общее количество долларовых миллионеров в России – всего 0,16 % населения страны. В Казахстане – 0,35 %. По данным швейцарского банка Credit Suisse, в середине 2021 года в мире насчитывалось 56 миллионов человек, чьи активы превышали один миллион долларов. Из них почти 40 % проживали в Соединенных Штатах. В тройке лидеров – Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион, Китай (подробные исследования о странах, в которых больше всего долларовых миллионеров, вы можете прочитать в книге «Мой сосед – миллионер»[2]).

[2] *Данко У.Д., Стэнли Т. Дж.* Мой сосед – миллионер. Почему работают одни, а богатеют другие? Секреты изобильной жизни. – М.: Бомбора, 2021.



Если проводить аналогию со спортом, то стать долларовым миллионером – это как завоевать первенство своего города, страны или даже стать олимпийским чемпионом. Этого добивается лишь небольшой процент людей. Чемпионы что-то делают по-другому, не так, как рядовые спортсмены. Более того, на их результат работает целая команда тренеров. В мире финансов ваш тренер – грамотный финансовый консультант. Эта книга – ваш первый тренер. Если полученной из нее информации будет достаточно и у вас хорошая

самодисциплина, вы войдете в 5 % людей, которые могут сами составить план и стать чемпионом. Если же нет – обращайтесь, мы в DS Consulting дадим вам «тренера по финансам». После прочтения книги вы точно поймете, как лучше работать с этим тренером.

Когда я начинаю взаимодействовать с клиентом, задаю главный вопрос: зачем? Если вы знаете ответ на вопрос «зачем?», вы найдете и ответ на вопрос «как?». Важно понимать, зачем вам инвестировать. Как правило, есть пять основных целей: создать капитал на будущую пенсию, получать пассивный доход, приобрести недвижимость, накопить на образование детей, иметь средства на автомобиль и путешествия.

Почему у большинства нет финансового плана? Потому что его составление – одно из самых энергозатратных действий, которое может быть в жизни человека. Вы никогда не задумывались, почему работа архитектора, который делает план дома, оплачивается в десятки раз выше, чем разнорабочего, который таскает на стройке кирпичи и выносит мусор?

Все наше тело – это обслуживающая станция для мозга, он главный потребитель питательных ресурсов. Деятельность, связанная с планированием своего будущего, оценкой целей, является высокоинтеллектуальной и энергозатратной. Многие выбирают не заниматься финансовым планированием, так как их организм хочет идти по пути наименьшего сопро-

тивления – тратить меньше калорий. Мы видим, что те, кто приходит к созданию финансового плана, – люди, которые научились брать ответственность за свою жизнь, планировать ее, принимать решения, а это один из самых стрессовых для тела процессов.

Еще одна веская причина составить финансовый план и наработать капитал, возможно, не так очевидна, но так же важна. Мы живем в очень подвижном мире: пандемия, СВО, мобилизация – количество событий в течение дня, месяца или года просто зашкаливает! И вы либо успеваете и адаптируетесь к внезапным переменам, держите руку на пульсе, либо оказываетесь прямо за бортом этой жизни.

Приведу примеры того, каким образом финансовый план служит опорой в подобной среде. Представьте, что есть человек с финансовым планом и подушкой безопасности, который работает кассиром в «Ашане». В какой-то момент «Ашан» ставит электронные кассы и сокращает половину кассиров. Этот человек теряет работу, но имеет финансовую подушку (сумму его ежемесячных расходов, умноженную на шесть), поэтому может пойти на курсы, не спеша искать другую подходящую своим запросам работу. При этом его товарищ, который не особо думал о своих сбережениях, оказывается в ситуации гораздо хуже и теперь вынужден пойти на первую попавшуюся низкооплачиваемую, возможно, непривлекательную для него работу, потому что ему уже сегодня надо что-то есть и чем-то платить за жилье. У него

нет времени и денег, чтобы выбрать желаемую работу, переквалифицироваться, он просто не выживет.

Еще один реальный пример последних событий, которые совсем недавно сложно было не то что спланировать, но даже предположить. Семья с ребенком, супруга беременна. Мужчине пришла повестка, и его мобилизовали для участия в СВО. Только представьте уровень стресса этой беременной женщины! У семьи нет никаких накоплений, а ей надо сейчас на что-то жить и кормить детей. И совсем другое положение вещей, когда есть финансовый план и собрана финансовая подушка безопасности на полгода вперед.

Подобных историй немало. И совсем не имеет значения, кем вы работаете – управляющим в корпорации или дворником.

А теперь разберем финансовый план по порядку.

Что такое финансовый план и как его составить

• От какой суммы можно начинать инвестировать?
• Где найти портфельного управляющего?
• Как соединить духовное и материальное?
• Как лучше сохранять деньги: вкладывать в недвижимость или в акции?
• Хранить ли накопления в долларах?
• Насколько сильными будут колебания курса доллара?
• Что делать с рублевыми вкладами?
• Стоит ли досрочно гасить кредиты?
• Возможна ли девальвация рубля?
• Безопасно ли держать деньги на вкладе в Сбербанке?
• Как купить доллары без комиссии?
• Какие книги почитать по финансам?
• Как, находясь в России, открыть счет за рубежом без дальнейшей его блокировки?
• Куда можно перевести рубли и в какую валюту?

Подписчики регулярно задают мне в соцсетях подобные вопросы. Уверен, среди них есть тот, который волнует именно вас. Но для начала рекомендую навести порядок в собственных финансах. И в этом как раз поможет личный финансовый план.

Личный финансовый план (ЛФП) – это инструмент, кото-

рый, по моему мнению, необходим каждому, кто хочет улучшить свое благосостояние. Это тот недостающий фрагмент пазла, связывающий ваши потребности и желания с финансовыми возможностями.

Вам точно необходимо составить ЛФП, если:

• надоело хаотично распоряжаться своими средствами;

• не удается добиться выполнения финансовых целей;

• хотите приумножить капитал и не потерять свои время и деньги;

• хотите инвестировать и быть в плюсе даже в нестабильные времена;

• ищете самую актуальную информацию о финансах и инструментах, позволяющих достигать результата.

Как же составить свой личный финансовый план?

1. Определитесь с целями, задайте себе вопрос: какой вы хотите видеть свою жизнь через год, три, пять, десять, тридцать лет и т. д.?

2. Расставьте приоритеты, учитывая актуальность каждой цели на определенном жизненном этапе.

3. Определите текущее финансовое состояние, посчитайте имеющийся капитал – это и будет ваша стартовая точка.

4. Рассчитайте свои средние расходы и доходы за последние шесть месяцев, научитесь планировать расходы наперед и оптимизировать их.

5. Создайте финансовую подушку безопасности.

6. Создайте защиту от рисков – страхование жизни и здо-

ровья.

7. Регулярно пересматривайте свой финансовый план и корректируйте его под текущую ситуацию.

Согласитесь, все эти пункты непростые для восприятия и выполнения. Я тоже сталкивался с проблемой все это посчитать. Поскольку у меня как у финансового консультанта была задача вести десятки клиентов, а у моей компании – тысячи, мы искали способ считать все автоматизированно. Кульминацией труда сотен финансовых консультантов, особенно Тимура Архангельского, стала онлайн-таблица по финансовому плану. И у вас есть возможность, как у обладателя этой книги, получить самую лучшую таблицу по расчету ЛФП, которая мне когда-либо встречалась.

Прямо сейчас скачайте ее в чат-боте @finansist_denis_bot.

Понимаю, что оставить вас наедине с таблицей я не могу, поэтому по каждому ее блоку я записал небольшие видеоинструкции. Посмотрите видео, и у вас появятся ответы на все вопросы по финансовому планированию. Не забывайте, за это тоже будут начисляться баллы. Вы можете прочитать описание, которое следует далее, а потом вернуться к таблице и все равно заполнить ее.

Разобраться в таблице довольно просто. Первая страница – это расчет капитала.

Текущий возраст:	30
Средневзвешенный курс $:	70

	Вводная информация:		
	Основной	**Минимальный**	**Амбициозный**
Возраст достижения финансовой независимости:	55	60	50
Желаемый ежемесячный пассивный доход:	$1 000	$1 000	$2 000
Годовой пассивный доход:	$12 000	$12 000	$24 000
Консервативная доходность на капитал:	5%	5%	5%
Требуемый капитал:	$240 000	$240 000	$480 000
Осталось лет:	25	30	20
Инфляция $	3%	3%	3%
Инфляция за весь период:	209%	243%	181%
Требуемый капитал с учетом инфляции:	$502 507	$582 543	$866 933
Необходимо ежегодно откладывать:	$20 100	$19 418	$43 347
Ежемесячно откладывать:	$1 675	$1 618	$3 612
Средняя доходность портфеля:	8,00%		

Ежемесячное инвестирование:	**$530**	**$397**	**$1 462**
	37 126 ₽	**27 775 ₽**	**102 323 ₽**
Ежегодное инвестирование:	**$6 365**	**$4 761**	**$17 541**
	445 516 ₽	**333 301 ₽**	**1 227 878 ₽**

Ключевые результаты:	
План	Основной
Целевой капитал:	$502 507
Пассивный доход:	$1 000
Срок, лет	25
Средняя доходность портфеля	8%
Стартовая инвестиция	
Ежемесячное инвестирование	$530 37 126 ₽
Ежегодное инвестирование	$6 365 445 516 ₽

Здесь три колонки: основной план, минимальный и амбициозный. Они различаются по сумме желаемого пассивного дохода и возрасту достижения цели.

Возьмем в качестве примера одного из моих клиентов: Андрей, 30 лет, есть жена и маленький ребенок. Текущий курс доллара – 70 рублей (кстати, рекомендую всегда дополнительно конвертировать свои доходы в доллары, то есть считать капитал в твердой валюте). У Андрея есть минимальная цель: иметь к 60 годам пассивный доход 1000 долларов в месяц. Вносим данные в таблицу и видим, что для достижения цели необходимо каждый месяц откладывать 1618 долларов (113 260 рублей) или инвестировать

397 долларов (27 775 рублей). Инвестировать, как видите, надо меньше, чем откладывать. Это история про сложные проценты и капитализацию.

Подобным образом вносим желаемую сумму пассивного дохода и возраст в колонки с основной и амбициозной целями. Таблица сама посчитает, сколько нужно откладывать или инвестировать.

У каждого из нас свои амбиции: кто-то хочет быстрее достичь цели, кто-то готов ждать дольше. Это вопрос возможностей, горизонта планирования и финансовой грамотности, насколько мы дисциплинированны и понимаем, много ли времени нужно для создания капитала, чтобы это было безопасно и комфортно.

Обращаю ваше внимание: прежде чем создавать финансовый план, следует провести глубокую диагностику. Это можно сделать самостоятельно или вместе с финансовым советником. Необходимо понять, какой у вас риск-профиль, наметить финансовые цели.

Своим клиентам я часто предлагаю выполнить следующее упражнение: нарисовать гору, на вершине которой стоит флаг с финансовой целью, например капитал 1 миллион долларов. После чего прошу отметить на этой горе свое нынешнее местоположение, то есть определить точку А. Скорость, с которой человек может восходить на эту гору, – разница между его доходом и расходом – составляет его дельту. Текущие ресурсы и накопленный к данному моменту капи-

тал – это его снаряжение, опыт и уже пройденный по этой горе путь.

Чтобы наметить свой маршрут на вершину, то, каким путем идти, важно определить собственный риск-профиль. Различают пять его видов: консервативный, умеренно консервативный, умеренный, умеренно агрессивный, агрессивный. Чем маршрут консервативнее, тем он медленнее, но безопаснее, чем агрессивнее – тем быстрее, но рискованнее. Не забывайте народную мудрость: тише едешь – дальше будешь. Бывают инвесторы, которые неправильно оценивают свои силы и потом падают с этой горы в бездну, порой уходя в минус.

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.