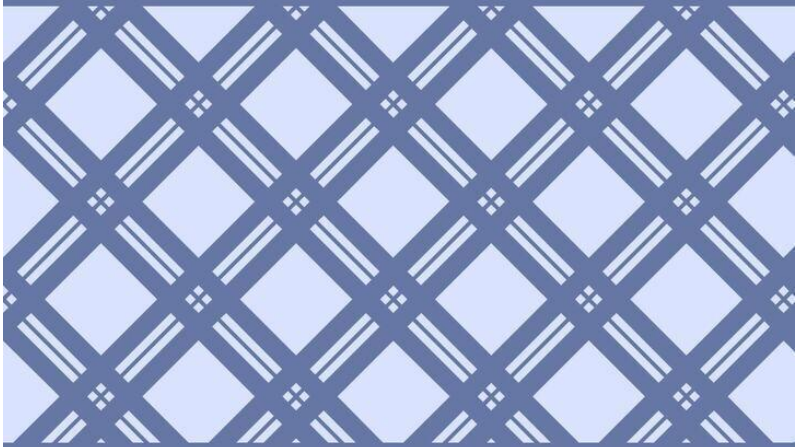
18+

Андрей Валериевич Доленко



ИИ-АГЕНТЫ В АНАЛИЗЕ РЫНКА АКЦИЙ

Андрей Доленко

ИИ-агенты в анализе рынка акций

https://litres.ru/74900314
ISBN 9785007166690

Аннотация

Что такое ИИ-агенты простыми словами, и чем они полезны начинающему инвестору: собрать новости, прочитать отчёт, учесть настроение рынка и не наделать глупостей в панике. Без кода и сложной математики — честная арифметика, чек-листы, фразы для агента и бланки. 14 глав: как устроен рынок, как выбрать и проверить помощника, собрать стратегию на 5–10 лет и чего ИИ не умеет. Компании и суммы в книге вымышлены; это не индивидуальная инвестиционная рекомендация, и она ничего не обещает.

Содержание

ИИ-АГЕНТЫ В АНАЛИЗЕ РЫНКА АКЦИЙ 5
ЧАСТЬ I. ОСНОВЫ: РЫНОК И ЧЕЛОВЕК 8
ЧАСТЬ II. КАК РАБОТАЮТ ИИ-АГЕНТЫ 9
ЧАСТЬ III. ПРАКТИКА: СПОКОЙНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ 10
Глава 13. Закон, налоги, этика и безопасность 19
Глава 14. Будущее 2026—2035: куда все движется 20
Почему я написал эту книгу 21
Почему 2026 год — переломный 24
Как устроена книга 25
Что будет в конце — конкретно 27
ЧАСТЬ I. ОСНОВЫ: РЫНОК И ЧЕЛОВЕК 32
Глава 1. Рынок акций для обычного человека 33
Конец ознакомительного фрагмента. 69

ИИ-агенты в анализе рынка акций

Андрей Валериевич Доленко

© Андрей Валериевич Доленко, 2026

ISBN 978-5-0071-6669-0
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ИИ-АГЕНТЫ В АНАЛИЗЕ РЫНКА АКЦИЙ

Практическая книга для начинающего инвестора. Без кода — только концепции, которые работают

Автор: Инвестор-практик

2026 год

Аннотация

Эта книга — для человека, который хочет инвестировать в акции, но не хочет утонуть в графиках, отчетах и стрессе.

Вы узнаете:

— что такое рынок акций на самом деле, без мифов;

— что такое ИИ-агенты простыми словами и чем они отличаются от «роботов» и «сигналов из Telegram»;

— как ИИ-агенты собирают новости, читают отчеты компаний, оценивают настроение толпы и помогают принимать спокойные решения;

— как выбрать помощника, не попасться мошенникам, управлять рисками и построить личную стратегию на 5—10 лет.

Без кода. Без сложной математики — только честная арифметика в цифрах. Концепции, примеры, чек-листы и здравый смысл.

Важно: характер этой книги

Эта книга носит информационно-образовательный характер. Она не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением купить или продать бумаги, офертой или рекламой конкретных компаний и сервисов. Она не обещает и не гарантирует доходность: на рынке акций гарантий нет, а кто их обещает — обманывает.

Решения о сделках вы принимаете сами, своей суммой и на своей ответственности. Книга не заменяет консультацию лицензированного инвестиционного советника, юриста и бухгалтера. Налоги, отчётность и точные требования регулятора меняются, поэтому сверяйтесь с условиями вашего брокера и правилами вашей страны (глава 13).

Компании, котировки, цены и суммы в книге — учебные и вымышленные, любые совпадения случайны. Названия сервисов и брокеров приведены как примеры устройства рынка, а не как совет ими пользоваться. Лицензию любого участника проверяйте на сайте регулятора, а не на сайте самого участника.

Права на текст принадлежат автору. Разрешены пересказ своими словами и цитаты не более двух абзацев — со ссылкой на книгу. Полное воспроизведение, коммерческое использование и перенос «готовых стратегий» из книги требуют письменного разрешения автора.

Как читать эту книгу

— Новичок с нуля: читайте подряд, главы 1—14.

— Уже инвестируете: начните с глав 4, 9, 10, 12.

— Боитесь рисков: обязательно главы 3, 12, 13.

В конце каждой главы — «Главное за 1 минуту» и «Вопросы себе».

Оглавление

ЧАСТЬ I. ОСНОВЫ: РЫНОК И ЧЕЛОВЕК

— Предисловие. Почему именно агенты, и почему именно сейчас

— Глава 1. Рынок акций для обычного человека

— Глава 2. Искусственный интеллект и ИИ-агенты — объяснение за 30 минут

— Глава 3. Почему человеку трудно на рынке: эмоции, когнитивные ловушки и усталость

ЧАСТЬ II. КАК РАБОТАЮТ ИИ-АГЕНТЫ

— Глава 4. Анатомия ИИ-агента: глаза, память, мозг, руки и совесть

— Глава 5. Откуда агенты берут данные: цены, отчеты, новости, альтернативные данные

— Глава 6. Как агенты читают новости и измеряют настроение толпы

— Глава 7. Фундаментальный анализ по-новому: бизнес, а не тикер

— Глава 8. Технический анализ и паттерны: что ИИ видит, а человек пропускает

ЧАСТЬ III. ПРАКТИКА: СПОКОЙНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ

— Глава 9. Зоопарк помощников: 7 типов агентов для частного инвестора

— Глава 10. Как выбрать, настроить и проверить агента: пошаговая инструкция

— Глава 11. Три спокойные стратегии: Долгосрочный рост, Дивиденды, Смешанный портфель

— Глава 12. Риски, ошибки и ограничения ИИ: главная глава книги

— Глава 13. Закон, налоги, этика и безопасность

— Глава 14. Будущее 2026—2035: куда все движется и как не опоздать

— Заключение. Ваш личный план на 30 дней

А. Словарь: 80 терминов простыми словами с примерами

Б. 15 чек-листов — скопируйте себе и агенту

В. 20 красных флагов мошенников — выучить

Г. 30 фраз для агента — копируйте (бонус для печати)

Д. Сквозные кейсы: четыре компании от новости до решения (вымышленные примеры)

Е. Частые вопросы — короткие ответы со ссылками на главы

Ж. Один квартал из жизни спокойного инвестора — дневник по неделям

З. Навигатор: проблема → глава → что спросить у агента

И. Плакат книги на 1 страницу — распечатайте на стену

К. Рабочая тетрадь — бланки для печати (заполните рукой)

Л. Первые 5 лет одной строкой: лента времени

М. Адаптация книги под ваш рынок: чек-лист на один вечер

Н. Алфавитный указатель (навигация по терминам)

О. Коробка на первые 30 дней: 5 бланков и ничего лишнего

П. Спокойная часть портфеля: депозит, облигация и честная арифметика

Развернутое оглавление

Каждая строка — клик в электронной версии. В печати номера страниц проставляются при верстке.

Предисловие. Почему именно агенты, и почему именно сейчас

Глава 1. Рынок акций для обычного человека

1.1. Что вы покупаете и почему цена дергается

1.2. С кем вы за одним столом и почему нужна корзина

1.3. Горизонт, цели и риск — три вопроса до первой покупки

1.4. Мифы, которые мешают — разбор

1.5. Первый вечер у брокера: кнопки и цифры на экране

1.6. История двух квартир: почему время важнее точки входа

1.7. Первые шаги: где искать компании и как перевести первые деньги

Глава 2. Искусственный интеллект и ИИ-агенты — объяснение за 30 минут

2.1. Три уровня: программа, модель, агент

2.2. Как «думает» модель: очень простая аналогия

2.3. Анатомия агента простыми словами: глаза, память, мозг, руки, совесть

2.4. Не робот и не всезнайка: границы возможностей

2.5. Три режима работы с агентом: лестница

2.6. Один вопрос — три ответа, и почему агент не заменит вас

2.7. Галлюцинации и приватность: две стороны работы с агентом

2.8. Кто за что: поисковик, брокер, агент — не путайте

Глава 3. Почему человеку трудно на рынке: эмоции, ловушки и усталость

3.1. Мозг, который спасал от саблезубого тигра, мешает на бирже

3.2. 10 ловушек новичка — подробный разбор с примерами

3.3. История Марины и Олега: два инвестора — расширенная версия

3.4. Дисциплина важнее прогноза — три железных пра-

вила
3.5. Как настроить агента-«якоря спокойствия» — инструкция
3.6. Три вечера, которые ломают новичков: узнайте заранее
3.7. Договор с собой и карта личных триггеров (два листа бумаги)
3.8. Ежедневные привычки: сон и дневник побед
3.9. Портреты год спустя: шесть судеб (связный блок)
Глава 4. Анатомия ИИ-агента: глаза, память, мозг, руки и совесть
4.1. Простая схема, которую стоит запомнить навсегда
4.2. Глаза: как агент видит рынок
4.3. Память: краткосрочная и долгосрочная
4.4. Мозг: рассуждение по шагам — требуйте его всегда
4.5. Руки и совесть: границы и честность
4.6. Контракт с агентом: как ставить задачу, чтобы он не халтурил
4.7. Память на практике: журнал и три поломки цикла
4.8. Чемодан переезда и неделя без агента
Глава 5. Откуда агенты берут данные: цены, отчеты, новости
5.1. Пирамида данных: от шума к смыслу
5.2. Четыре типа данных простыми словами + примеры
5.3. Первоисточник и как отличить хороший источник от мусора

5.4. Свежесть, задержки и «галлюцинации о ценах» — важно!
5.5. Календарь инвестора: 4 даты, за которыми следит агент
5.6. Диета данных: сколько информации нужно новичку
5.7. Два особых вида данных: макро и альтернативные
5.8. Сезон отчетов: как пережить 2 недели шума (4 раза в год)
Глава 6. Как агенты читают новости и измеряют настроение толпы
6.1. Почему настроение двигает цены в коротком сроке — погода и климат
6.2. Как агент понимает тон — пять сигналов
6.3. Пять примеров из жизни — узнайте себя
6.4. Гигиена и анатомия пампа: как вас разводят
6.5. Как просить агента про новости — готовые формулировки (скопируйте)
6.6. Дневник погоды: как за месяц научиться не реагировать
6.7. Два разговора с агентом: правильный и неправильный
6.8. Образец воскресного дайджеста целиком (учебный, вымышленный)
6.9. Молчание и слухи: когда рынок не говорит, а когда врёт
Глава 7. Фундаментальный анализ по-новому: бизнес, не тикер

7.1. Главный вопрос всей главы: это хороший бизнес по разумной цене?
7.2. Пять вопросов агента к любому бизнесу — ваш чеклист навсегда
7.3. Отчет за 10 минут с агентом — маршрут
7.4. Дорого или дешево: идея без формул и коэффициентов
7.5. Ров и характер: почему одни компании живут десятилетиями
7.6. Две компании и четыре ловушки «дешево»
7.7. Заполненный пример: выжимка отчета на 1 страницу (учебная, вымышленная)
7.8. Где искать отчеты и как их читать: 3 места и 7 флагов
7.9. Светофор отраслей: с чего начать новичку (а что отложить)
7.10. Слушаем звонок: 5 вопросов в голове (пока руководство говорит)
Глава 8. Технический анализ и паттерны: что ИИ видит, а человек пропускает
8.1. Честное предупреждение и три идеи вместо пятидесяти индикаторов
8.2. Что ИИ действительно хорошо видит в графиках, а что — нет
8.3. Как не стать зависимым от графиков — болезнь новичка
8.4. Соединение двух анализов: формула спокойного ин-

вестора
8.5. Практика: три упражнения и разбор «Северного»
8.6. Красные флаги теханализа: когда вас разводят
8.7. Когда график врёт или не нужен вовсе
8.8. Полюби боковик: скучный график — хороший знак
8.9. Честный разбор: три довода против технического анализа
Глава 9. Зоопарк помощников: 7 типов агентов для частного инвестора
9.1. Семь типов — подробно с примерами
9.2. Что НЕ нужно новичку — черный список
9.3. Собираем стаю и смотрим, как она работает в будни
9.4. Сколько платить и когда уходить: честно про деньги
9.5. Карта выбора и эволюция стаи по годам
9.6. Один агент на три роли: как переключать одной фразой
9.7. Второе мнение: когда спрашивать другого агента (и когда не надо)
Глава 10. Как выбрать, настроить и проверить агента: инструкция за 30 минут
10.1. Шаг 0. Сначала цели, потом инструмент — иначе бесполезно
10.2. Как выбрать помощника: 8 критериев с проверкой
10.3. Настройка за 30 минут — шаблон (скопируйте и заполните скобки)
10.4. Как проверять ответы: правило трех «П» — навсегда

10.5. Типичные ошибки настройки — не делайте так
10.6. Сравнение кандидатов и первая неделя с победителем
10.7. Когда менять помощника и когда за него платить
10.8. Пять минут настройки и пятнадцать минут с семьёй
Глава 11. Три спокойные стратегии: рост, дивиденды, смешанный портфель
11.1. Почему стратегий всего три для новичка — и это хорошо
11.2. Подушка, диверсификация и ребалансировка — три опоры
11.3. Сколько держать и когда продавать: только 4 причины
11.4. Пример спокойного года с агентом — календарь
11.5. Регулярность и ребалансировка: два навыка
11.6. Тихие съедатели: комиссии, спред и налоги на пальцах (учебный пример)
11.7. Трем портретам — три ответа, и когда стратегию меняют
11.8. Деньги и семья: как договориться за один вечер
11.9. Портфель на салфетке и что делать с дивидендами
11.10. Спокойная часть: депозит, облигация и честная арифметика — в приложении
11.11. Грязный рынок: манипуляции, серые схемы и нечестные цифры
11.12. Честный разбор: три довода против самой идеи

стратегии
Глава 12. Риски, ошибки и ограничения ИИ: главная глава книги
12.1. Сбои ИИ и риски, которые он не отменяет никогда
12.2. Пять ошибок и регламент, который их закрывает
12.3. Когда НЕ слушать агента — 4 случая
12.4. Два протокола на стену: что делать в панике и в эйфории
12.5. Черные лебеди и стресс-тест: проверьте прочность заранее
12.6. Гигиена языка и разбор месяца за 20 минут
12.7. Цена прошлой паники: посчитай задним числом (один раз — и хватит)
12.8. Кредит на инвестиции: почему нет (даже «выгодный»)

Глава 13. Закон, налоги, этика и безопасность

13.1. Закон: что можно новичку, а что нельзя

13.2. Налоги без паники — три идеи

13.3. Этика: как не стать частью манипуляции

13.4. Безопасность: 10 железных правил — повесьте рядом

13.5. Разговор с близкими: как защитить семью без ссор

13.6. Проверка раз в полгода: 15 минут, которые берегут годы

13.7. Как читать тариф брокера за 10 минут: 5 строк, которые имеют значение

13.8. Звонок «из безопасности»: разбор по репликам (учебный пример)

13.9. Бумажный год: отчеты и живые специалисты

13.10. Бумажная страховка: три сценария (папка, переезд, телефон)

Глава 14. Будущее 2026—2035: куда все движется

14.1. Что уже происходит прямо сейчас
14.2. Три сценария на 10 лет — к чему готовиться
14.3. Как не опоздать, не суетясь — 5 шагов
14.4. Письмо себе через 5 лет — упражнение, которое стоит дороже прогнозов
14.5. Что останется, когда модели сменятся еще 10 раз
14.6. Три вопроса к любой новости «прорыв в ИИ»
14.7. Год второй: из ученика в пример (без гуру)
Заключение. Ваш личный план на 30 дней — с агентом, по 1—2 часа в неделю
Послесловие. Что дальше: три шага сегодня
Приложения

Полный список приложений А—П — см. «Оглавление» выше; в электронной версии все строки кликабельны.

Предисловие. Почему именно агенты, и почему именно сейчас

Дорогой читатель,

Еще десять лет назад анализ акций выглядел так: человек с двумя мониторами, кофе, Excel и бесконечная усталость. Нужно было читать отчеты на 200 страниц, следить за новостями, сравнивать компании, бороться со страхом и жадностью. У профессионалов были команды аналитиков, терми-

налы за тысячи долларов в месяц, доступ к руководству компаний. У частного инвестора — форум, новости по телевизору и интуиция.

Сегодня впервые за сто лет существования фондового рынка это неравенство начало исчезать. Появилось нечто новое. Не «волшебная кнопка для заработка», а именно помощник — ИИ-агент.

Эта книга о том, как обычный человек с основной работой, семьей и двумя часами в неделю может использовать этого помощника, чтобы инвестировать спокойнее, осмысленнее и без иллюзий.

Почему я написал эту книгу

Я видел десятки новичков, которые проходили один и тот же путь:

1. Восторг: «Открою брокерский счет, куплю то, что растет!»
2. Первая прибыль и уверенность: «У меня получается!»
3. Первое падение и паника: «Продать все, пока не стало хуже?»
4. Хаос: сигналы, чаты, метания, комиссии.
5. Усталость: «Рынок — это казино, не для меня».

Проблема не в людях. Проблема в том, что человеку физически трудно переварить объем информации современного рынка. В день выходят тысячи новостей, десятки отчетов,

сотни мнений. Мозг перегревается и включает эмоции.

ИИ-агенты решают именно эту проблему — проблему перегрузки, а не проблему «как угадать будущее». Они берут на себя рутину: собрать, прочитать, сравнить, напомнить. Человеку оставляют главное: цели, ценности, решения.

Чем эта книга отличается от других книг про инвестиции

1. Она не обещает доходность. Никто не знает, куда пойдет рынок завтра. Кто обещает 30% годовых без риска — обманывает. Мы будем говорить о вероятностях, а не о гарантиях.

2. Она не учит программировать. Вам не нужен Python, API и серверы. Вам нужно понимание. Все концепции объяснены через бытовые аналогии: стажер, водитель, врач, якорь.

3. Она про спокойствие, а не про азарт. Главная задача агента — не «найти иксы», а помочь вам не делать глупостей, видеть картину целиком и действовать по плану. Скучное инвестирование побеждает азартное на дистанции 5—10 лет. Это доказано десятилетиями статистики.

4. Она честная про ограничения. В каждой главе есть блок «чего ИИ не может». Если после книги вы станете осторожнее, а не смелее — значит, книга сработала.

Что такое ИИ-агент, если коротко (и подробно — в главе 2)

Обычный чат-бот отвечает на вопросы. Поисковик находит ссылки.

ИИ-агент — это система, которой можно поручить задачу: «Следи за моими 10 компаниями и раз в неделю объясняй, что изменилось и почему это важно». И он сам:

— соберет цены и новости,

— прочитает отчеты,

— сравнит факты,

— напишет понятный вывод,

— предупредит о рисках,

— запомнит ваши цели и ограничения.

Представьте очень внимательного стажера-аналитика, который не спит, не паникует, не обижается и читает все подряд. Он может за ночь прочитать 50 отчетов и утром положить вам на стол одну страницу сути. Но у него нет жизненного опыта и ответственности. Он не знает, что для вас значат эти деньги — образование детей или пенсия. Решения все равно принимаете вы.

Именно связка «человек + агент» — главная идея книги. Не «ИИ вместо человека», а «ИИ для человека».

Маленькая история

Один мой знакомый, назовем его Андрей, инженер, 42 года. Он купил акции трех компаний «по совету коллеги», потом рынок упал на 18%. Андрей не спал три ночи, читал все чаты подряд, продал на дне с убытком 22%. Через полгода рынок восстановился, а те самые акции выросли выше его цены покупки. Он потерял не из-за плохого выбора, а из-за отсутствия системы.

Второй знакомый, Марина, учительница, настроила простого агента: раз в неделю отчет из 5 пунктов, календарь дивидендов, правило «не смотреть котировки каждый день». Она пережила то же падение, ничего не продала, докупала по 5 тысяч в месяц. Через два года у нее плюс. Разница не в уме. Разница в помощнике и правилах.

Почему 2026 год — переломный

Три вещи сошлись одновременно:

1. Модели стали понимать контекст. Они читают не только цифры, но и смысл: тон главы компании на звонке с инвесторами, противоречия в отчете, тревожные формулировки вроде «мы оптимизируем запасы» (часто значит «продажи встали»). Раньше это умел только опытный аналитик.

2. Агенты научились пользоваться инструментами. Календарь отчетности, новостные ленты, финансовые базы — агент сам ходит за данными, а не ждет, пока вы скопируете текст. Вы говорите «следи», он следит.

3. Стоимость упала в десятки раз. То, что в 2020 году стоило команде аналитиков миллион долларов в год, теперь доступно частному инвестору за подписку. Одиночка впервые получил инструменты уровня фонда.

Это не значит, что рынок стал легким. Это значит, что барьер входа в качественный анализ упал. Раньше выигрывал тот, у кого больше данных. Теперь выигрывает тот, у кого

яснее цели и крепче дисциплина — потому что данные есть у всех.

Для кого эта книга — подробнее

Для начинающего инвестора, у которого:

— есть основная работа и 2—4 часа в неделю на инвестиции, а не 40 часов;

— есть страх потерять деньги и нет желания «играть на бирже»;

— есть сумма от совсем небольшой до средней, и он хочет ее не потерять и приумножить за годы, а не удвоить за неделю;

— есть желание понять, а не слепо копировать чужие сигналы.

Если вы узнаете себя — вам сюда.

Если вы хотите внутридневную торговлю, плечи, опционы, «разгон депозита» — эта книга вам не понравится. Она будет вас отговаривать. И правильно сделает: статистика таких игр для новичков беспощадна — большинство теряет.

Как устроена книга

Часть I. Основы. Рынок акций без мифов, что такое агенты без технослов, почему мозг мешает инвестировать. Прочитав ее, вы уже будете спокойнее 70% новичков.

Часть II. Как работают агенты. Глаза, память, руки. Откуда данные, как читают новости, как разбирают бизнес и гра-

фики. Вы научитесь задавать правильные вопросы и проверять ответы.

Часть III. Практика. Зоопарк помощников, выбор и настройка за 30 минут, три спокойные стратегии, риски (главная глава), закон и безопасность, будущее. В конце — план на 30 дней и приложения с чек-листами.

В конце каждой главы — «Главное за 1 минуту», «Вопросы себе» и «Фраза для агента» — готовый запрос, который можно скопировать.

Как мы будем говорить о рисках

В каждой главе будет честный блок про ограничения. Запомните формулу всей книги:

ИИ-агент усиливает вашу дисциплину, но усиливает и ваши ошибки, если у вас нет стратегии. ИИ-агент усиливает вашу дисциплину, но усиливает и ваши ошибки, если у вас нет стратегии.

Агент + паника = быстрее паниковать. Агент + план = дольше держать план.

Мы также будем повторять три запрета для новичка:

1. Никаких кредитных плечей.

2. Никакой автоторговли без вашего подтверждения.

3. Никаких решений по одному сообщению без проверки первоисточника.

Что будет в конце — конкретно

Вы не станете трейдером за 30 дней. Но у вас будет:

— личный инвестиционный профиль на 1 страницу (цели, срок, риск, запреты);

— настроенный помощник, который знает ваш профиль;

— понимание, какие агенты вам нужны, а какие — нет;

— набор из 15 чек-листов для проверки любой идеи;

— план на 30 и 60 дней для спокойного старта по 1—2 часа в неделю;

— навык задавать агенту 4 правильных вопроса: что случилось? почему? важно ли для моих 5 лет? в чем ты не уверен?

Лестница из 5 ступеней: где вы сейчас и куда идете

Прогресс инвестора виден не по доходу (его решает рынок), а по системе. Найдите свою ступень:

0. Хаос. Счет есть, плана нет. Покупки по советам, продажа по страху. Отсюда стартуют почти все — это нормально, если недолго.

1. Бумага. Есть карточка целей, тетрадь, лимиты 7%/30%, пауза 48 часов — хотя бы записанные. Уже спокойнее 50% новичков.

2. Помощник. Агент настроен, дайджест по воскресеньям, критик перед покупками. Суетливых сделок все меньше, сна все больше.

3. Год дисциплины. 12 месяцев по плану: пополнения, 2—4 осознанные сделки, дневник, разбор ошибок. Доход — какой рынок дал, гордость — своей выдержкой.

4. Пример. Друзья спрашивают совета — вы дарите метод, а не тикеры (см. 14.7). Круг спокойных инвесторов вокруг растет.

Поднимаются по одной ступени за раз, не прыгая. Эта книга доводит с нуля до второй, показывает третью и четвертую. Дальше — время и характер, оба у вас есть.

Кому книга поможет больше всего — три портрета

Портрет 1. «Усталый новичок» Дмитрий, 35 лет. Открыл счет год назад, купил 3 акции по советам, сейчас в минусе, смотрит котировки в лифте, злится на себя. Ему книга даст главное: разрешение не следить каждый день, календарь вместо тревоги, критика вместо чатов. Через месяц он уберет иконку брокера и впервые выспится.

Портрет 2. «Осторожная» Елена, 45 лет. Держит деньги на депозите, боится биржи, но видит, что инфляция съедает. Ей книга даст лестницу: сначала собеседник-учитель, потом наблюдатель, потом маленькие суммы по плану. Без прыжка в омут.

Портрет 3. «Суетится» Игорь, 28 лет. Сделал 50 сделок за полгода, комиссии съели прибыль, азарт остался. Ему книга даст самое неприятное и полезное: дневник, лимиты, паузу 48 часов и сторожа. Через полгода он сделает 4 сделки вместо 50 — и это будет победа.

Если узнали себя в одном из трех — читайте подряд, не прыгайте. Похожие на вас люди встретятся в историях глав.

Как читать, чтобы был толк: договор с собой

Книга не работает, если ее просто пролистать. Она работает, если делать. Договоритесь с собой о трех вещах до главы 1:

1. Читать с карандашом. Подчеркивайте одну фразу в главе, которая про вас. В конце главы — сразу выполняйте «Действие» или «Вопросы себе» письменно, а не «в уме».

2. Не покупать до главы 10. Дочитайте до настройки агента и стратегий, прежде чем нажимать кнопки. Рынок никуда не убежит, а деньги целее будут.

3. Вести одну тетрадь. Карточка целей, дневник решений, дневник погоды, регламент — все в одном месте. Через год это будет самая ценная книга в доме — написанная вами.

Попросите агента-учителя сопровождать чтение: «Я читаю книгу про ИИ-агентов глава за главой. После каждой главы задай мне 3 вопроса для проверки и помоги выполнить упражнение». Учиться вдвоем веселее и надежнее.

Маршрут на 14 дней по 20 минут (для очень занятых)

Нет времени читать подряд — идите короткими переходами. Каждый день — 20 минут чтения +5 минут записей:

— Дни 1—2: предисловие + глава 1. Итог: карточка целей черновиком.

— Дни 3—4: главы 2—3. Итог: понимаете, что такое

агент, и знаете свои три вечера.

— Дни 5—6: главы 4—5. Итог: контракт с агентом и календарь.

— Дни 7—8: главы 6—7. Итог: умеете отличать погоду от климата и разбирать отчет за 10 минут.

— День 9: глава 8. Итог: графики больше не пугают и не манят.

— Дни 10—11: главы 9—10. Итог: помощник выбран, настроен, проверен.

— День 12: главы 11—12. Итог: стратегия выбрана, регламент подписан.

— День 13: главы 13—14. Итог: безопасность включена, письмо себе написано.

— День 14: заключение + приложения. Итог: план 30 дней запущен, чек-листы в телефоне.

Отмечайте дни в тетради. Пропустили день — не нагоняйте двойной порцией, просто продолжите: система терпит паузы, суета — нет. Через 2 недели вы на второй ступени лестницы — с тетрадью, агентом и планом.

Давайте начнем с самого начала: что такое акция на самом деле, без мифов и сложных слов.

Главное за 1 минуту: ИИ-агент — это не предсказатель будущего, а внимательный помощник, который собирает данные, объясняет их и следит за планом. Выигрывает не тот, у кого «умнее ИИ», а тот, у кого понятнее цели и крепче дисциплина.

Фраза для агента: «Объясни мне как новичку, что такое акция, диверсификация и горизонт инвестирования, простыми словами с бытовыми примерами».

ЧАСТЬ I. ОСНОВЫ: РЫНОК И ЧЕЛОВЕК

Главы 1—3. Здесь вы разбираетесь, что вообще такое рынок, кто такие ИИ-агенты и почему собственная голова так часто мешает инвестировать. Если вы совсем новичок — это то, с чего начинают все. После третьей главы вы уже спокойнее большинства тех, кто торгует.

Глава 1. Рынок акций для обычного человека

1.1. Что вы покупаете и почему цена дергается

Забудьте на минуту про графики. Акция — это маленькая доля в реальном бизнесе.

Покупая долю в кофейне у дома, вы покупаете право на часть ее прибыли, имущества и решений. Покупая акцию Apple, Сбербанка или Лукойла — то же самое, только бизнес больше и доля меньше. У вас нет кофемашины в офисе, но у вас есть кусочек заводов, магазинов, патентов и будущих прибылей.

Отсюда три простых следствия, которые новички постоянно забывают:

1. Цена в приложении — это мнение толпы сегодня, а не стоимость бизнеса. Толпа нервная. Сегодня она в восторге, завтра в панике. Бизнес при этом меняется медленно: заводы не исчезают за день, клиенты не уходят все разом.

2. Доход приходит из двух мест: рост цены (продали дороже, чем купили) и дивиденды (доля прибыли, которой компания делится наличными). Новички видят только первое и нервничают. Опытные ценят второе за стабильность.

3. Время — ваш главный союзник. День за днем — шум. Год за годом — бизнес показывает, кто он есть. Сильный бизнес переживает кризисы, слабый — нет. Время это проявля-

ет.

Пример из жизни: представьте, что вы купили квартиру для сдачи в аренду за 5 млн и сдаете за 25 тыс. в месяц. Вы же не проверяете ее цену каждые 10 минут и не продаете из-за новости «эксперты ждут похолодания». Вы смотрите на суть: аренда идет? дом не разваливается? район живой? С акциями — та же логика, но эмоции сильнее, потому что цена мигает на экране красным и зеленым. ***Пример из жизни: представьте, что вы купили квартиру для сдачи в аренду за 5 млн и сдаете за 25 тыс. в месяц. Вы же не проверяете ее цену каждые 10 минут и не продаете из-за новости «эксперты ждут похолодания». Вы смотрите на суть: аренда идет? дом не разваливается? район живой? С акциями — та же логика, но эмоции сильнее, потому что цена мигает на экране красным и зеленым.***

Упражнение: объясните ребенку

Попробуйте объяснить вслух: «Эта компания делает вот это, ей платят вот эти люди, она зарабатывает, потому что…». Если не получается за 30 секунд — вы пока не понимаете бизнес. Не покупайте то, чего не можете объяснить. Агент потом поможет разобраться, но старт — с понятного.

С этим пониманием сразу встает второй вопрос: если акция — доля в бизнесе, то почему ее цена дёргается по несколько раз в день? Потому что двигателей на самом деле всего четыре.

Почему цены дергаются: 4 двигателя

Новичку кажется, что рынок — хаос. На самом деле у каждого движения есть причины. Их четыре:

1. Деньги и ставки. Когда кредиты дешевые и ставки низкие, деньги текут в акции в поисках доходности. Когда ставки высокие (депозиты дают 15—18%), инвесторы осторожны: зачем рисковать, если можно спокойно получить процент? Поэтому решения центробанков двигают весь рынок.

2. Прибыли компаний. Фундамент всего. Растет выручка и прибыль — со временем растут и котировки. Падает бизнес — падает и цена, как бы ни хвалили в новостях.

3. Ожидания. Рынок живет будущим, а не прошлым. Важна не новость «прибыль выросла на 10%», а «прибыль выросла на 10%, а ждали 20% — разочарование» или «ждали 5%, а вышло 10% — восторг». Отсюда парадокс: хорошая новость — а акция падает. Значит, хорошее уже было заложено в цену.

4. Настроение и толпа. Страх и жадность усиливают движения в разы. Новости, соцсети, слухи разгоняют волны. Падение на 2% пугает, люди продают, падение становится 5%, пугаются еще больше — лавина.

ИИ-агенты полезны тем, что отделяют пункт 2 (факты о бизнесе) от пунктов 3 и 4 (шум ожиданий). Они говорят: «Цена упала на 8%, но отчет сильный, причина — общее настроение рынка, а не проблемы компании». Это возвращает спокойствие.

Пример: отчет хороший, акция упала — как так?

Компания N отчиталась: выручка +12%, прибыль +15%. Казалось бы, расти! Но в отчете прогноз на следующий квартал слабый, глава сказал «видим неопределенность». Толпа ждала идеала, получила «хорошо, но не идеально» — и продала. Агент объяснит это за минуту: «Факты сильные, ожидания были завышены, для инвестора на 5 лет ничего страшного».

1.2. С кем вы за одним столом и почему нужна корзина

Представьте покерный стол. За ним:

— Долгосрочные фонды и пенсионные фонды. Играют на годы и десятилетия, покупают постепенно, не дергаются. Управляют пенсиями миллионов людей. Это «слоны» — медленные, но большие.

— Активные фонды. Пытаются обогнать рынок, часто торгуют, нанимают аналитиков. Большинство из них, кстати, проигрывают простому индексу на дистанции 10 лет после комиссий. Это важный урок для новичка.

— Алгоритмы и маркет-мейкеры. Программы, которые торгуют каждую секунду, обеспечивают сделки, зарабатывают на микроскопических разницах. С ними в скорости вы не соревнуетесь. И не надо.

— Частные инвесторы (вы). Ваше преимущество — терпение и отсутствие отчетности перед клиентами. Фонду надо показывать результат каждый квартал, иначе заберут деньги.

Вам — нет. Вы можете ждать 5 лет. Ваш недостаток — эмоции, нехватка времени и информации. Именно его закрывает агент.

Хорошая новость: вам не нужно быть быстрее всех. Вам нужно быть спокойнее и последовательнее. Здесь агент — идеальный союзник: он не спит, не паникует, помнит план.

Зная, кто сидит за этим столом, легко понять и следующее: почему профессиональная мудрость звучит так скучно — «не кладите всё в одну корзину».

Индексы, фонды и «не кладите все в одну корзину»

Индекс — это корзина акций по правилу. Например, S&P 500 — 500 крупнейших компаний США. Индекс МосБиржи — крупнейшие российские компании. Индекс сам по себе не купить, но можно купить фонд (ETF), который его копирует.

Почему это подарок новичку:

— Покупая одну акцию, вы зависите от судьбы одной компании. Она ошиблась — вы потеряли 30%.

— Покупая фонд на индекс, вы покупаете сразу кусочек сотни компаний. Одна упала — другие держат. Это и есть диверсификация одним движением.

Исторически для большинства новичков скучный индексный фонд обгоняет активные метания. Не потому что индекс «крутой», а потому что метания съедают деньги комиссиями и ошибками.

Правило всей книги: начинающему инвестору скучный диверсифицированный портфель почти всегда лучше, чем

2—3 «горячие идеи». Агент-сторож будет напоминать об этом, когда захочется «поставить все на ракету».

Сколько компаний достаточно?

Для новичка: 1—2 широких фонда +5—8 понятных компаний, за которыми реально следить. Не 30 и не 50 — вы утонете. Агент может вести 10, человек осмысленно — 5—7.

1.3. Горизонт, цели и риск — три вопроса до первой покупки

Прежде чем говорить про агентов, ответьте письменно. Прямо сейчас, на бумаге:

1. Зачем вам деньги? Подушка безопасности? Пенсия через 15 лет? Образование детей через 7 лет? Квартира через 4 года? От цели зависит все: срок, риск, доля акций.

2. Какой срок? Честное правило:

— до 1 года — это не инвестиции в акции, это сбережения (депозит, облигации, наличные);

— 1—3 года — очень осторожная доля акций;

— 3—5—10+ лет — акции раскрываются.

Рынок может 2 года стоять или падать. Если деньги нужны через год — не рискуйте.

3. Какой убыток вы выдержите без паники? Представьте: вложили 500 000, через полгода там 400 000 (—20%). Что сделаете? А если 350 000 (—30%)? Честный ответ определяет долю акций. Если от мысли бросает в пот — доля акций должна быть меньше, а подушка больше.

Агент потом будет напоминать вам об этих ответах, когда

захочется все продать на дне. Он скажет: «Вы писали, что горизонт 7 лет и просадка 20% — ожидаема. Бизнес не изменился. Действуем по плану?»

Карточка инвестора (заполните)

— Моя цель: ___

— Срок: ___ лет

— Стартовая сумма: ___, пополнение в месяц: ___

— Максимальная спокойная просадка: ___%

— Запрещено для меня: ___ (например, плечи, спекуляции)

— Время в неделю: ___ часа

Сфотографируйте и отдайте агенту как память.

1.4. Мифы, которые мешают — разбор

— Миф 1: «Нужно много денег». Нет. Начинать можно с небольших сумм, главное — регулярность и время. 5 000 в месяц 10 лет с разумной доходностью — это уже капитал. Богатство строится взносами и терпением, а не одним удачным входом.

— Миф 2: «Нужно следить весь день». Нет. Это работа трейдера, а не инвестора. Долгосрочному инвестору достаточно 1—2 часов в неделю + агент-наблюдатель, который караулит. Постоянное смотрение в приложение только усиливает стресс и провоцирует глупости.

— Миф 3: «Есть секретные сигналы». Нет. Если бы кто-то точно знал будущее, он бы не продавал сигналы за 990 рублей в месяц, а молча богател. Сигналы — это бизнес на

вашей надежде, а не на рынке.

— Миф 4: «ИИ предсказывает цены». Нет. Хороший ИИ объясняет настоящее и оценивает вероятности, а не гадает. «С вероятностью 70%…» — честно. «Точно вырастет на 37% к пятнице» — ложь.

— Миф 5: «Упало — значит дешево, надо брать». Не всегда. Упасть может и плохой бизнес перед банкротством. Дешево — это когда хороший бизнес временно в немилости. Отличить помогает разбор из главы 7.

1.5. Первый вечер у брокера: кнопки и цифры на экране

Когда откроете приложение брокера, там будет много кнопок и соблазнов. Вот карта на первый вечер (15 минут):

Сделать:

1. Проверить лицензию брокера на сайте регулятора (не на сайте самого брокера).

2. Включить двухфакторную аутентификацию (2FA), поставить уникальный длинный пароль.

3. Найти и отключить в настройках кредитное плечо / маржинальную торговлю. Новичку оно запрещено навсегда (см. главу 12).

4. Найти раздел «Отчеты» и скачать первый отчет — привычка хранить оригиналы с первого дня.

5. Найти 1—2 широких фонда (индексных) и добавить в избранное для изучения — не для покупки сегодня, а для чтения с агентом.

Не трогать в первый месяц:

— Кнопки «плечо», «шорт», «фьючерсы», «опционы». Это не инвестиции, это казино с ускорением.

— Автоследование, копирование сделок, «сигналы». Сначала понимание, потом кнопки.

— Пополнение на всю сумму сразу. Сначала подушка 3—6 месяцев на депозите, потом план пополнений (глава 11).

Откройте экран брокера вместе с агентом: «Объясни мне его простыми словами: где отчеты, где комиссии моего тарифа, где отключаются плечи. Без советов что купить». Скриншоты — ему, решения — вам.

1.6. История двух квартир: почему время важнее точки входа

Два брата купили одинаковые квартиры в одном доме для аренды — один в 2019-м на пике, второй в 2020-м в панике дешевле на 15%. Через 5 лет оба в плюсе, оба получают аренду, разница в цене покупки почти растворилась — потому что 5 лет аренды и роста района перекрыли ошибку входа.

С акциями сильных бизнесов — ровно то же. Точка входа важна, но время в рынке важнее попыток угадать точку. Тот, кто купил хороший фонд и держал 7 лет с пополнениями, почти всегда обгоняет того, кто 7 лет «ждал идеального момента» и держал наличные.

Мораль главы: не ищите идеальный день. Стройте идеальную систему: цели, подушка, диверсификация, пополнения, агент-наблюдатель. День приложится.

Кнопки разобрали. Теперь — то, что вы будете видеть каждый день: шесть цифр в карточке любой бумаги.

Экран котировок: 6 цифр и что они значат (чтобы не бояться)

Откройте карточку любой бумаги в приложении. Там примерно такое (цифры условные):

1. Цена и изменение за день (+2,3% / —1,1%). Настроение сегодняшней толпы. Для инвестора на 7 лет — почти ничего не значит. Смотрите раз в неделю, а не раз в час.

2. Объем торгов. Сколько бумаг сменило руки. Большой объем + сильное движение = толпа всерьез. Маленький объем = тишина, цена случайна (см. главу 8).

3. Максимум/минимум за 52 недели. Коридор года. Цена у верхней границы после вертикального взлета — осторожнее с новыми покупками (эйфория). У нижней без новостей компании — проверьте отчет, вдруг паника рынка (см. главу 7).

4. Дивидендная доходность. Сколько платили за год относительно цены. Сверхвысокая — чаще ловушка, чем подарок (см. кейс «Ветеран» в Приложении Д).

5. P/E (мультипликатор). За сколько лет прибыли вы платите. Очень высокий — в цене идеал на годы вперед. Очень низкий — либо паника, либо больной бизнес. Не решение, а намек (см. главу 7).

6. Капитализация. Размер всего бизнеса по мнению рынка. Гиганты падают реже, но и растут спокойнее. Малыш мо-

жет вырасти — или обнулиться.

Возьмите любую бумагу и разберите её вместе: «Объясни мне эти 6 цифр по компании X простыми словами: что норма, что тревожно?» Через месяц вы будете читать этот экран за 30 секунд — и закрывать его до воскресенья.

1.7. Первые шаги: где искать компании и как перевести первые деньги

Не надо знать весь рынок. Первые кандидаты — в вашей повседневной жизни:

— Что покупаете каждую неделю? Магазин, еда, связь, банк, маркетплейс. Если пользуетесь годами и аналоги хуже — это уже след рва.

— За что платите подписку и не отменяете? Значит, продукт держит. Уточните у агента: «Сколько у них таких же, как я? Растет ли число?»

— Где работаете (но осторожно)? Отрасль знаете изнутри — плюс. Но не кладите все в акции своего работодателя: риск двойной (см. главу 11).

Фильтр из двух вопросов: «Объясню ли ребенку за 30 секунд, как они зарабатывают?» и «Платят ли им снова каждый месяц/год?» Два «да» — в список для изучения (5—8 штук + фонды). Два «нет» — мимо без жалости, даже если «все говорят, ракета».

Дальше список уходит агенту: «Разбери каждую по 5 вопросам из главы 7». Так из похода в магазин рождается портфель — понятный, а не модный.

Список готов, понимание есть — осталось последнее действие первого дня: положить первые рубли. Делается спокойно, с теми же предосторожностями.

Первый перевод брокеру: как не ошибиться (5 минут спокойствия)

Деньги теряются не на рынке, а на реквизитах. Порядок первого пополнения:

1. Реквизиты — только из приложения. Открыли сами, скопировали сами. Не из письма, не из чата, не «менеджер прислал». Адрес, который набрали сами, — единственный настоящий.

2. Начните с тестовой суммы. Сначала маленькая (например, дневной бюджет) — дошла за часы/день? Теперь основную. Тест стоит копейки, ошибка — дорого.

3. Проверьте назначение и ФИО. Опечатка в одной цифре — деньги в пути неизвестно куда и возврат неделями. Сверьте дважды вслух.

4. Будний день, рабочее время. Переводы в выходные и ночью висят дольше — и нервируют. Спокойные деньги ходят днем.

5. Сохраните чек. Скрин подтверждения — в папку к отчетам (см. 13.9). Первый чек — начало вашей финансовой истории.

Попросите агента: «Проверь меня перед первым переводом: реквизиты из приложения? тестовая сумма? назначение верно? будний день?» Пусть побудет вторым глазом — для

этого он и нанят. Дальше переводы станут рутиной, а первый пусть будет идеальным.

Главное за 1 минуту

Акция = доля в бизнесе. Цена = мнение толпы сегодня. Богатство строится временем, диверсификацией и спокойствием, а не угадыванием. Сначала карточка целей, потом счет, потом агент.

Вопросы себе

— Зачем я инвестирую? Какой у меня срок — честно?

— Сколько я готов увидеть в минусе без бессонницы?

— Готов ли я 3 года не трогать портфель и просто пополнять?

Фраза для агента

«Помоги мне заполнить карточку инвестора: задай 5 вопросов про цель, срок, сумму, риск и запреты, а потом кратко подведи итог на 1 страницу».

Глава 2. Искусственный интеллект и ИИ-агенты — объяснение за 30 минут

Эта глава — без технических слов. Если вы поймете ее, вы поймете 80% всей книги. Читайте медленно, с чаем.

2.1. Три уровня: программа, модель, агент

Представьте эволюцию помощников на примере кухни:

1. Обычная программа (микроволновка). Делает строго то, что запрограммировали: разогреть 2 минуты. Шаг влево — ошибка или писк. Надежна, но глупа.

2. Языковая модель (повар-стажер, который много читал).

Умеет понимать рецепты, пересказывать, сравнивать вкусы, объяснять. Но сама ничего не делает, пока не попросите. Быстро забывает, что вы просили, и если не знает — уверенно выдумывает («да, в борщ кладут банан»). Узнали чат-ботов? Это они.

3. ИИ-агент (повар с ключами от кухни, списком покупок и вашей диетой в памяти). Ему можно сказать «следи за холодильником и каждую пятницу предлагай меню на неделю». И он будет действовать циклами: проверить запасы → подумать → сходить в магазин (инструменты) → приготовить → запомнить, что вы не едите острое.

Разница как между таксистом, которому надо диктовать каждый поворот («теперь налево, теперь прямо»), и водителем, которому сказали адрес и он сам ведет, объезжает пробки и помнит, что вы любите тишину.

Для инвестиций это значит: не «ответь на вопрос», а «веди задачу неделями».

2.2. Как «думает» модель: очень простая аналогия

Модель обучена на огромном количестве текстов: книги, статьи, отчеты, новости, законы, форумы. Она научилась видеть связи в языке и угадывать правдоподобные продолжения.

Представьте человека, который прочитал всю библиотеку, но никогда не жил. Он знает все про велосипед, но никогда не падал. Он блестяще объясняет, но может ошибаться в реальной жизни.

Отсюда два свойства, которые надо выучить наизусть:

— Сила: отлично видит смысл, обобщает, находит противоречия, сравнивает, объясняет сложное простым языком. Дайте ей 200 страниц отчета — сделает 1 страницу сути. Дайте 100 новостей — выделит 3 важные. Это суперспособность.

— Слабость: может уверенно выдумывать факты (это называется галлюцинации), не знает «правды» сама по себе, зависит от данных, которые ей дали. Спросите цену акции без доступа к бирже — придумает. Спросите отчет, которого не видела — перескажет «похожее».

Поэтому железное правило: хороший агент всегда привязан к свежим данным и говорит «по каким источникам» он сделал вывод. Нет источников — нет доверия. Как с врачом: хороший показывает анализы, плохой говорит «поверьте мне».

2.3. Анатомия агента простыми словами: глаза, память, мозг, руки, совесть

У любого полезного инвестиционного агента есть 5 частей. Проверяйте каждую, когда выбираете помощника.

1. Глаза (сбор данных). Подключения к лентам цен, календарю отчетности, новостным сайтам, документам компаний. Без глаз агент слепой — фантазирует. Спросите: «Откуда ты берешь цены и новости? Покажи».

2. Память. Долгосрочная: что вы любите (долгий срок, низкий риск), что у вас в портфеле, ваши запреты («никаких

плечей»), о чем уже предупреждали. Без памяти агент каждый раз как новый знакомый: «А вы кто? А что у вас есть?». С памятью — как личный помощник, который помнит, что у вас ипотека и двое детей, и не советует рисковать.

3. Мозг (рассуждение). Умение сопоставить: «прибыль упала, но из-за разового списания; денежный поток сильный; долги снизились — значит, не катастрофа». Хороший мозг рассуждает по шагам и показывает шаги, а не только ответ.

4. Руки (действия). Умение прислать отчет, построить таблицу сравнения, поставить напоминание, подготовить черновик решения. Важно: руки должны быть связаны правилом «не нажимать кнопку „купить“ без вас». Советовать — да, исполнять с деньгами — нет.

5. Совесть (ограничения). Правила: не советовать «все в одну акцию», предупреждать о рисках, признавать неуверенность, напоминать о вашем горизонте. Агент без совести — это льстец, который говорит то, что вы хотите услышать.

Когда вам рекламируют «супер-ИИ для биржи за 1990 руб», спросите: а где у него глаза, память и совесть? Если ответа нет, это просто чат-бот с красивым названием и чужой рекламой.

Важно: чем ИИ-агент юридически не является

Этот блок — не формальность, а защита вашей свободы. Прочитайте один раз и запомните.

Агент не является инвестиционным советником. Он не имеет лицензии, не несет ответственности за ваши деньги и в

большинстве юрисдикций не имеет права давать персональные рекомендации по инвестициям. Право на совет есть у лицензированного специалиста. В России, ЕС, США и большинстве стран публичные советы «купить/продать» без лицензии — либо ограничены, либо запрещены. Точные правила — у юриста вашей страны (см. 13.10).

Ответственность не делегируется. Никто — ни агент, ни разработчик сервиса — не встанет рядом с вами в суде. Подпись под сделкой и последствия — только ваши (см. 12.2). Никакая подписка не делает вас инвестором-профессионалом.

Персональные данные уходят третьим лицам. Акты о персональных данных: точные правила — у оператора сервиса и в вашей стране, но практика простая — не грузите в чат то, что не хотите видеть в чужом логе.

Как это выглядит на практике:

— Спрашивайте агента вопросы, а не заказывайте решения. Разница: «что рискованнее в X и Y?» — вопрос; «купи X» — совет.

— Не переносите ответ агента третьим лицам как рекомендацию. Если вы консультируете друзей — объясняйте метод, а не «мой ИИ сказал купить».

— Оформите всё сами: карточка целей, решение, подпись. Агент — черновик, вы — документ.

Эта оговорка не умаляет книгу, а делает её честной: агент помогает вам думать, но не делает вас советником. Помните

об этом каждый раз, когда формулируете ему задачу.

Пример диалога: плохой vs хороший

Плохой:

— Купить X?

— Да! Отличная компания, ракета, бери сейчас!

Хороший:

— Компания X: выручка растет 3 года, долги умеренные, но цена уже высокая, в нее заложен идеальный рост. Для вашего горизонта 7 лет и низкого риска — можно небольшую долю 3—4%, не больше. Источники: отчет за 3 кв. [ссылка], звонок [ссылка]. Уверенность средняя, риск — замедление спроса. Хотите, побуду критиком и найду 3 контраргумента?

Чувствуете разницу? Второй скучнее, но бережет деньги.

2.4. Не робот и не всезнайка: границы возможностей

Это путают чаще всего, и мошенники этим пользуются.

— Торговый робот (алгоритм, HFT): торгует сам за миллисекунды по жестким правилам «если цена X — купи». Живет в дата-центре рядом с биржей. Для фондов и профи. Ошибка в коде стоит денег мгновенно. Вам он не нужен.

— ИИ-агент для инвестора: не торгует каждую секунду, а помогает думать: объясняет, сравнивает, следит, предупреждает. Работает в масштабе часов и дней, а не миллисекунд. Решение и кнопка — за человеком.

Аналогия: робот — это автопилот истребителя, агент — это штурман с картой, который говорит «впереди грозовой

фронт, лучше обойти». Наша книга — про штурмана. Мы за спокойные инвестиции, а не за гонки.

Если вам предлагают «ИИ, который сам торгует и приносит 10% в месяц» — это в 99% случаев либо ложь, либо огромный риск, о котором молчат. См. главу 12 и Приложение В.

Отличив агента от робота, полезно честно очертить и потолок: что он действительно умеет, а что не умеет никогда.

Что агенты умеют хорошо, а что — плохо (выучить)

Хорошо — используйте смело:

— Читать 100 новостей за вас и выделять 3 важные с источниками.

— Пересказывать отчет на 200 страниц на 1 страницу сути.

— Сравнивать 5 компаний в таблице по понятным критериям.

— Следить за датами: дивиденды, отчеты, собрания — и напоминать.

— Напоминать о вашем плане, когда эмоции зашкаливают: «Вы же хотели держать 5 лет?»

— Объяснять термины и учить вас, как репетитор.

— Вести журнал ваших решений и показывать статистику ошибок.

Плохо — не требуйте и не верьте:

— Предсказывать точную цену завтра («будет 342,5»). Не может никто.

— Понимать внезапные события без прецедента (пандемия, резкие санкции, стихийное бедствие). Прошлого опыта нет — прогнозы рассыпаются.

— Нести ответственность за ваши деньги. Ответственность — только ваша.

— Отличать правду от хорошо замаскированной лжи без проверки источников. Если ложь красиво оформлена — может поверить.

— Понимать ваши эмоции и жизнь без ваших слов. Надо рассказывать: «я боюсь, мне нужны деньги через 3 года».

Золотое правило всей книги: доверяй, но проверяй по первоисточнику. Используй ИИ для скорости, а голову — для решений.

2.5. Три режима работы с агентом: лестница

Не включайте все сразу. Идите по лестнице:

1. Собеседник (неделя 1—2). Вы спрашиваете: «Объясни, почему упала эта акция? Что такое дивидендная отсечка?» Он отвечает с источниками. Вы учитесь задавать вопросы и проверять.

2. Наблюдатель (неделя 3—4). Он сам следит и пишет раз в неделю: «Вот 3 изменения в ваших 5 компаниях, остальное — шум. Действий не требуется». Вы экономите время и перестаете смотреть в приложение 20 раз в день.

3. Проверяющий / Критик (со второго месяца). Вы говорите идею: «Хочу купить X, потому что…» Он критикует: ищет риски, контраргументы, что вы упустили. Это самый

ценный режим, он спасает от FOMO и спешки.

Начинайте с режима 1, потом добавляйте 2 и 3. Это безопаснее всего. Как с машиной: сначала парковка, потом город, потом трасса — а не наоборот.

Как говорить с агентом, чтобы он был умнее: 4 приема

1. Дайте контекст: «Я новичок, горизонт 7 лет, риск низкий».

2. Просите шаги: «Объясни по шагам и покажи источники».

3. Просите неуверенность: «Оцени уверенность и чего не хватает».

4. Просите критику: «А теперь опровергни свой же вывод, найди 3 риска».

Эти 4 фразы повышают качество ответов в разы без всяких технических знаний.

2.6. Один вопрос — три ответа, и почему агент не заменит вас

Смотрите, как контекст меняет все. Вопрос один: «Что там с компанией X?»

Без контекста: «Компания X — крупная, перспективы хорошие, аналитики позитивны». Пользы ноль: ни дат, ни источников, ни понимания, подходит ли вам.

С контекстом: «Я новичок, горизонт 7 лет, риск низкий. Объясни по шагам». Ответ уже лучше: появляются выручка, долги, риски. Но все еще без проверки.

С контрактом (так надо): «Я новичок, горизонт 7 лет, риск низкий. Разбери отчет X за 3 квартал: факты с датами и ссылками → важно/шум → что значит для 5 лет → уверенность и 3 риска. Побудь критиком». Вот тут агент включает глаза, мозг и совесть одновременно — и вы получаете черновик решения, а не болтовню.

Мораль: ум агента — это ваше зеркало. Точный вопрос — умный ответ. Ленивый вопрос — ленивый ответ. Хорошая новость: точность качается за неделю (см. главу 10).

И последнее, что стоит понять про себя: даже идеальный агент не заменяет вас — потому что три вещи есть только у человека.

Почему агент не заменит вас: три вещи, которые есть только у человека

1. Цели и смысл денег. Агент не знает, что эти деньги — на образование дочери через 7 лет, а не «свободные». Только вы знаете цену ошибки. Поэтому карточка целей — ваша работа, а не его.

2. Ответственность и подпись. Кнопку «купить» нажимаете вы, налоги платите вы, бессонница — ваша. Агент безответственен по построению — он советует словами, а отвечает делами человек.

3. Жизненный контекст. Потеря работы, развод, болезнь, переезд — агент не видит, пока не скажете. Скажите: «У меня ипотека и подушка 3 месяца, риск сейчас ниже обычного». Он подстроится. Молчите — посоветует «среднее».

Поэтому формула книги: агент — штурман с картой, вы — капитан с ответственностью. Штурман считает, помнит и предупреждает. Капитан решает и отвечает. Не меняйтесь местами.

2.7. Галлюцинации и приватность: две стороны работы с агентом

Вы уже знаете, что модель может уверенно выдумывать. Вот почему — без техники:

1. Она угадывает, а не вспоминает. Модель не достает факт из картотеки, а подбирает правдоподобное продолжение. Спросили цену, которой она не видела, — подберет похожую на правду. Получится красиво и неверно. Поэтому цены — только из брокера, а цифры — только со ссылкой.

2. Она не знает, чего не знает. У человека есть чувство «я не уверен». У модели его нет по построению — она всегда звучит уверенно, даже когда гадает. Поэтому уверенность надо вытягивать вопросом: «Оцени от 1 до 10 и скажи, чего не хватает». Без этого вопроса любая цифра — кот в мешке.

3. Она подстраивается под вас. Спросили «правда, что X отличный?» — она скорее подтвердит, чем поспорит: так ее учили быть вежливой. Поэтому вопрос «подтверди, что я прав» дает лесть, а вопрос «опровергни меня» — правду. Формулировка вопроса решает, получите вы зеркало или фонарь.

Запомните тройку: не видела — придумает, не сомнева-

ется — спросите, поддакивает — переверните вопрос. Три привычки — и галлюцинации из угрозы превращаются в мелкое неудобство, которое ловится проверкой из главы 10.

Чем точнее вы понимаете, как возникают выдумки, тем проще не подставиться. Но у разговора с помощником есть и вторая сторона — граница того, что ему вообще можно рассказывать.

Что можно рассказывать агенту, а что — нет: 5 правил приватности

Агент полезен тем точнее, чем больше знает о вас. Но не все знания ему нужны:

1. Можно: цели, срок, риск, запреты. Без этого советы — «средние по больнице». Это и есть память из главы 4.

2. Можно: состав портфеля и журнал решений. Названия бумаг, доли, причины — рабочие данные помощника.

3. Нельзя: пароли, коды из СМС, seed-фразы, доступы. Никогда, никому, ни в какой чат. Помощник, который их просит, — мошенник (см. главу 13).

4. Нельзя: паспортные данные, полные номера счетов и карт. Для разбора отчета брокера достаточно названий и сумм — замажьте лишнее или перескажите словами.

5. Осторожно: скрины с личными данными. Перед отправкой проверьте, что на скрине нет лишнего: ФИО целиком, адресов, номеров. Обрежьте — и отправляйте.

Правило большого пальца: агенту — то, что рассказали бы внимательному стажеру в офисе. Ничего из того, что не

показали бы ему же. Раз в полгода чистите память: «Забудь старые идеи и лишнее, оставь цели, правила и журнал» (см. 4.7).

2.8. Кто за что: поисковик, брокер, агент — не путайте

Три инструмента — три работы. Путаница стоит денег:

— Поисковик находит. Ссылки, адреса, документы. Не объясняет, не помнит, не советует. Вопрос ему: «где официальный отчет X?»

— Брокер хранит и исполняет. Деньги, бумаги, сделки, отчеты. Не учит и не уговаривает. Действия с деньгами — только здесь, в приложении, открытом вами.

— Агент объясняет и помнит. Смысл, сравнения, напоминания, критика. Не хранит деньги и не нажимает кнопки. Вопросы и разборы — сюда.

Ошибочные связки: спрашивать цену у поисковика? Нет — цены у брокера. Просить агента перевести деньги? Нет — у него нет рук для денег (см. 4.5). Учиться инвестициям у брокерской рекламы? Нет — она продает обороты, а не спокойствие. Каждому — свое: ищем — в поиске, храним и жмем — у брокера, думаем — с агентом.

Главное за 1 минуту

Модель = понимает текст. Агент = модель + свежие данные + память о вас + действия + правила честности. Хороший агент не угадывает будущее, а экономит время, объясняет и снижает эмоции. Проверяйте глаза, память и совесть.

Вопросы себе

— Какой режим мне нужен сейчас: собеседник, наблюдатель или проверяющий?

— Готов ли я всегда спрашивать «на основании чего ты так решил? Покажи источники»?

Фраза для агента

йте)

— «Объясни по шагам: что случилось, почему, насколько важно для инвестора на 5 лет, в чем ты не уверен. Дай ссылки с датами».

— «Запомни мой профиль: [цель, срок, риск, запреты]. Повтори, что запомнил».

Глава 3. Почему человеку трудно на рынке: эмоции, ловушки и усталость

Эта глава — самая важная для вашего кошелька. ИИ-агенты ценны не потому, что они «умнее вас», а потому, что они не устают, не завидуют, не паникуют в 3 часа ночи и помнят план, когда вы его забыли.

Прочитайте ее внимательно. Если узнаете себя — это хорошо. Значит, можно построить защиту заранее.

3.1. Мозг, который спасал от саблезубого тигра, мешает на бирже

Наш мозг эволюционировал для выживания в саванне, а не для фондового рынка. Он любит:

— определенность («скажи точно, вырастет или упадет?»). Рынок отвечает: «не знаю, вот вероятности». Мозг

злится и ищет того, кто скажет точно — и находит мошенника.

— быстрые награды (съел — выжил). Рынок награждает медленных: «жди 5 лет». Мозг скучает и начинает торговать ради дофамина.

— принадлежность к стае («все побежали — и я побежал»). На рынке толпа чаще ошибается именно на пиках и днах: покупает, когда дорого и все хвалят, продает, когда дешево и все паникуют.

Рынок — противоположность саванне: неопределенность вместо точности, медленные награды вместо быстрых, одиночество против стаи. Поэтому без системы трудно всем, даже умным.

Агент здесь — как внешний мозг: холодный, последовательный, без адреналина.

3.2. 10 ловушек новичка — подробный разбор с примерами

1. Страх упустить (FOMO)

«Все заработали на X2 за месяц, надо срочно, а то опоздаю!» Вы покупаете на пике восторга, после чего рост останавливается.

Как помогает агент: показывает график «вы уже опоздали к основному росту», считает, сколько оптимизма уже в цене: «Чтобы оправдать цену, компания должна расти по 30% 5 лет подряд. Это реалистично?». Чаще нет.

Фраза агенту: «Я боюсь упустить X. Охлади меня: что уже

в цене, какие риски, что будет если куплю на пике?»

2. Паника при падении

Портфель —18%, руки трясутся, хочется «спасти хоть что-то» и продать на дне.

Агент: напоминает про горизонт («у вас 7 лет, а прошло 7 месяцев»), показывает факты о бизнесе отдельно от цены («выручка растет, долги падают — падает настроение, а не бизнес»), предлагает паузу 48 часов.

3. Привязка к цене покупки («якорь»)

Купили за 1000, стало 600. «Буду держать, пока не отрастет до 1000». Но бизнес мог испортиться навсегда — ждать нечего.

Агент спрашивает в лоб: «Если бы у вас не было этой акции, купили бы вы ее сегодня за 600? Если нет — зачем держать?» Этот вопрос отрезвляет.

4. Подтверждающее смещение

Мы читаем только то, что подтверждает наше мнение. Купили — читаем хвалебные статьи, плохое пролистываем.

Агент в режиме «адвоката дьявола» специально ищет против: 3 риска, 3 контраргумента, медвежий сценарий. Обязателен перед каждой покупкой.

5. Переоценка себя после 2—3 удач

Три раза угадали — почувствовали себя гением, увеличили ставки — и потеряли все плюс.

Агент ведет дневник решений: дата, причина, результат. Через полгода показывает: «Из 10 идей сработали 4. Вы не

гений и не неудачник — вы обычный человек. Держите размеры позиций маленькими».

6. Стадный инстинкт и чаты

Telegram-каналы кричат «покупай ракету!». 500 человек купили — вам тоже хочется.

Агент: проверяет факты и источники. «Кто первоисточник? Есть подтверждение в отчете? Или это мнение анонима, которому выгодно, чтобы вы купили?»

7. Сверхторговля

Чем больше сделок, тем больше комиссий, спредов, налогов и ошибок. Активный новичок часто торгует в минус даже на растущем рынке.

Агент считает: «За 3 месяца 34 сделки, комиссии X, результат Y. Если бы просто держали — было бы Z». Цифры лечат от суеты лучше слов.

8. Якорение на прошлом («было 1000 — значит за 500 дешево»)

Цена в прошлом ничего не гарантирует. Компания могла измениться.

Агент пересчитывает через бизнес: прибыль, долги, денежный поток. «Дешево относительно чего? Относительно прошлого или относительно заработков?»

9. Усталость от информации

200 новостей в день — мозг отключается и либо замирает, либо делает глупость.

Агент сжимает: «Из 180 новостей важны 4. Остальное —

шум. Действий не требуется». Спокойствие возвращается.

10. Иллюзия контроля

Кажется: слежу за рынком каждую минуту — значит управляю. На деле — только нервничаю.

Агент возвращает к плану: «Ваш план — проверка раз в неделю. Сегодня вторник, ничего не случилось. Закройте приложение».

3.3. История Марины и Олега: два инвестора — расширенная версия

Марина, 38 лет, учительница. Открыла счет, купила фонд широкого рынка +4 понятные компании. Настроила агента: воскресенье 19:00 — отчет из 5 пунктов, календарь событий, запрет смотреть котировки каждый день (убрала иконку приложения с главного экрана). За 3 года пережила два падения по 15% и одно боковое стояние 8 месяцев. Ничего не продала в панике, докупала по 10 тыс. в месяц по плану. Вела журнал. Итог — спокойный рост и +40% к знаниям. Главный выигрыш — сон и нервы.

Олег, 34 года, менеджер. Начал с той же суммы. Торговал по сигналам из трех чатов, сидел в новостях по 3 часа в день, купил 5 «ракет» на пиках, продал 4 на панике. За то же время сменил 40 акций, заплатил кучу комиссий, сильно нервничал, поссорился с женой из-за денег. Итог — около нуля деньгами и минус в здоровье.

Разница не в уме и не в стартовой сумме. Разница в системе. Агент был частью системы Марины и отсутствовал у

Олега. Система побеждает талант на дистанции.

Выберите, кем быть. Это решение принимается один раз — при настройке правил.

3.4. Дисциплина важнее прогноза — три железных правила

Профессионалы говорят: «Не важно, как часто ты прав, важно, сколько теряешь, когда неправ». Один большой убыток перечеркивает пять маленьких побед.

Отсюда три правила, которые агент должен вам напоминать как будильник:

1. Размер позиции. Не кладите в одну идею больше, чем готовы спокойно потерять. Лимит книги — не больше 7% портфеля на одну акцию и не больше 30% на одну отрасль. Новичку лучше держаться ниже: 3—5%, тогда ошибка не ударит. Агент-сторож следит за этим.

2. Стоп-мысль заранее. Еще до покупки запишите: «Продам, если…» — и обязательно по смыслу бизнеса, а не по цене:

— бизнес испортился навсегда (ушли клиенты, долги выросли, руководство мутное);

— нашел явно лучше и понимаю почему;

— нужны деньги на цель по плану.

Не «если упадет на 10%» — это шум, а не причина.

3. Пауза 48 часов. Любое «срочно купить/продать, иначе…» — подождите 48 часов, поспите, спросите агента-критика. 90% срочности за 48 часов испаряется. Остаются ре-

альные решения.

Запишите эти три правила на бумагу и приклейте к монитору. Серьезно.

3.5. Как настроить агента-«якоря спокойствия» — инструкция

Попросите агента (любого, которым пользуетесь) работать в таком режиме. Скопируйте текст:

«Ты — мой якорь спокойствия. Знай мои цели: [цель, срок, риск]. Раз в неделю присылай отчет: 1) что изменилось по фактам, 2) что шум, 3) нужно ли действие или нет. При резком падении портфеля сначала присылай факты (отчеты, новости компании со ссылками), а не советы „продавай/покупай“. Веди журнал моих решений: дата, причина, ожидание. Когда я прошу „срочно купить/продать“ — напомни про паузу 48 часов и побудь критиком». «Ты — мой якорь спокойствия. Знай мои цели: [цель, срок, риск]. Раз в неделю присылай отчет: 1) что изменилось по фактам, 2) что шум, 3) нужно ли действие или нет. При резком падении портфеля сначала присылай факты (отчеты, новости компании со ссылками), а не советы „продавай/покупай“. Веди журнал моих решений: дата, причина, ожидание. Когда я прошу „срочно купить/продать“ — напомни про паузу 48 часов и побудь критиком».

Затем проверьте: «Повтори мои цели и правила?» Если повторил верно — якорь настроен.

Дневник эмоций (практика на месяц)

Каждый раз, когда хочется срочно что-то сделать, запишите: дата, что чувствуете, что хотите сделать, что сказал агент, что сделали в итоге. Через месяц вы увидите свои паттерны. Это лучшая инвестиция в себя — бесплатная.

3.6. Три вечера, которые ломают новичков: узнайте заранее

Вечер первый. «Красный портфель». Открыли приложение — все красное, —12%. Сердце колотится, палец тянется к «продать все». Что происходит: мозг путает временную просадку с постоянной потерей. Лечение по протоколу из главы 12: закрыть приложение, спросить дайджест (а не совет), проверить подушку и план. В 8 из 10 случаев через 2 недели от паники не остается следа — а проданные на дне акции не возвращаются.

Вечер второй. «Зеленая ракета». Чат взрывается: Y +60% за месяц, «еще успеешь!». Зависть жжет сильнее страха. Мозг шепчет: «все уже заработали, один ты сидишь». Лечение: критик + вопрос «что уже в цене?» + пауза 48 часов. Чаще всего выясняется: выручка стоит, цена — надежды. Через месяц ракета падает на 25%, а вы целы, потому что не погнались.

Вечер третий. «Скука боковика». 4 месяца ничего не происходит. Портфель стоит. Руки чешутся «что-нибудь сделать, хоть что-то». Мозг требует дофамина. Лечение: дневник вместо сделки. Запишите идею, причину, риск — и не

нажимайте. Через полгода перечитаете 10 таких записей и увидите: 8 из них были бы убыточны. Скука — не враг, скука — плата за рост.

Отдайте агенту команду: пусть повесит вам эти три вечера в память: «Когда я пишу вечером „все пропало“ или „надо срочно брать“ — напомни мне этот раздел и включи протокол».

3.7. Договор с собой и карта личных триггеров (два листа бумаги)

Договор на 1 страницу — подпишите до первой покупки

Напишите от руки, это важно. Шаблон:

«Я обещаю себе: одна позиция не больше 7%, одна отрасль не больше 30%. Любая идея живет 48 часов. Никаких плечей и автоторговли. Решение — только с записью причины и рисков. Раз в месяц — разбор ошибок 20 минут без самобичевания. Если нарушил — записываю в дневник и возвращаюсь к плану, а не удваиваю ставку вдогонку. Подпись, дата». «Я обещаю себе: одна позиция не больше 7%, одна отрасль не больше 30%. Любая идея живет 48 часов. Никаких плечей и автоторговли. Решение — только с записью причины и рисков. Раз в месяц — разбор ошибок 20 минут без самобичевания. Если нарушил — записываю в дневник и возвращаюсь к плану, а не удваиваю ставку вдогонку. Подпись, дата».

Отдайте копию агенту: «Запомни и напоминай при нару-

шениях. Разрешаю тебе останавливать меня». Бумага работает лучше, чем «в голове». Голова в панике забывает, бумага — нет.

Карта личных триггеров — заготовка на 10 минут

Договор говорит «что делать», а триггеры — «когда у вас будет всё равно». Это второй лист, и он работает лучше первого, потому что написан под ваши кнопки.

Протоколы из главы 12 работают лучше, если настроены на ваши личные кнопки. Заполните таблицу — честно, это не экзамен:

Портфель красный —10% — что я обычно делаю: Хочу продать все; что сделаю теперь: Закрываю приложение, прошу дайджест, проверяю подушку

Чат кричит «ракета» — что я обычно делаю: Хочу купить срочно; что сделаю теперь: Критик + пауза 48 часов, запись рисков

Скука, ничего не происходит — что я обычно делаю: Хочу «что-нибудь сделать»; что сделаю теперь: Запись в дневник вместо сделки

Сосед хвастается прибылью — что я обычно делаю: Завидую, хочу то же; что сделаю теперь: Прошу разобрать его идею по 5 вопросам

Три удачи подряд — что я обычно делаю: Чувствую себя гением; что сделаю теперь: Уменьшаю, а не увеличиваю: размеры по правилам

Допишите свою строку — у каждого есть фирменная

кнопка (у кого-то это «аналитик по телевизору», у кого-то «коллега в курилке»). Отдайте таблицу агенту: «Когда я пишу тебе в таком состоянии — напомни мне мою же карту и включи протокол». Вы только что наняли вышибалу против самого себя. Лучший найм в жизни инвестора.

3.8. Ежедневные привычки: сон и дневник побед

Сон и деньги: 4 правила (бессонница дороже просадки)

Ночные котировки не дают денег, но забирают сон — а без сна решения хуже и здоровье дороже любой доходности:

1. Час без цифр перед сном. Никаких котировок, чатов и «срочных новостей» после 22:00 (время подставьте свое). Рынок переживет ночь без вас — проверено миллионами спящих инвесторов.

2. Телефон ночует не в спальне. Зарядка на кухне, будильник обычный. Проверка «одним глазком в 3 часа ночи» заканчивается часом чатов и разбитым утром.

3. Тревогу — на бумагу, а не в приложение. Проснулись с мыслью «а вдруг все рухнуло?» — запишите ее в тетрадь рядом с кроватью и спите дальше. Утром отдайте агенту: «Разбери мой ночной страх по фактам». В 9 из 10 случаев это был сон, а не сигнал.

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.