

БЕСТСЕЛЛЕР NEW YORK TIMES И WALL STREET JOURNAL

РАМИТ СЕТИ  
Я НАУЧУ  
ТЕБЯ  
БЫТЬ  
БОГАТЫМ

6-НЕДЕЛЬНАЯ  
ПРОГРАММА  
ПО УВЕЛИЧЕНИЮ  
БЛАГОСОСТОЯНИЯ

**Рамит Сети**

**Я научу тебя быть богатым.**

**6-недельная программа по  
увеличению благосостояния**

**Серия «Бизнес. Лучший мировой опыт»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=65971194](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65971194)*

*Я научу тебя быть богатым : 6-недельная программа по увеличению  
благосостояния / Рамит Сети: Эксмо; Москва; 2021  
ISBN 978-5-04-156780-4*

### **Аннотация**

Хватит вести бюджет и экономить на латте! Покупайте все, что вам хочется, и безжалостно сокращайте расходы на ненужные вам вещи! Эта книга поможет вам по-новому взглянуть на ваши деньги и пересмотреть отношения с ними. Автор раскрывает десять правил богатой жизни и самый эффективный способ стать миллионером; объясняет, как заставить ваши деньги работать на автопилоте, почему не стоит слушать финансовых экспертов, в какие инвестиционные инструменты следует вкладывать сбережения и почему, как грамотно распределять активы. В конце глав можно найти пошаговые инструкции, которые помогут изменить вашу жизнь.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Благодарности в адрес Рамита Сети и его книги «Я научу тебя быть богатым»	5
Реальные достижения читателей	7
Письмо новым читателям	31
Введение	40
Почему управлять деньгами настолько трудно?	45
Отложите отговорки в сторону	57
Ключевые идеи книги «Я научу тебя быть богатым»	59
Почему вы хотите быть богатыми?	65
Что вы получите из этой книги	70
Глава 1	74
Обычная тактика запугивания кредитными картами	78
Как я это вижу	81
Нападение: используйте кредитную историю, чтобы приблизить богатую жизнь	88
Конец ознакомительного фрагмента.	92

# **Рамит Сети**

## **Я научу тебя быть богатым. 6-недельная программа по увеличению благосостояния**

**Благодарности в адрес Рамита Сети и его книги «Я научу тебя быть богатым»**

«Рамит Сети – восходящая звезда в мире литературы о личных финансах... исключительно восприимчив к чувствам своего поколения. ...Его стиль отчасти напоминает манеру общения члена студенческого братства, отчасти – фаната Кремниевой долины с примесью хипстера из Сан-Франциско».

*San Francisco Chronicle*

«...один из наших любимых сайтов о личных финансах».

*Lifehacker*

«Самый простой способ стать богатым – унаследовать богатство. Второй способ – знания и немного дисциплины. Если вы достаточно решительны, чтобы совершать верные поступки, то Рамит покажет вам, что нужно делать. Очень рекомендуем».

*Сет Годин, автор книги «This is Marketing»*

«Считается, что советы в книгах о личных финансах должны быть нагружены техническими терминами и специальным жаргоном. В этом смысле книга «Я научу тебя быть богатым» – полный сюрприз. Она написана в очень свежем стиле, но это совсем не значит, что в ней даются фривольные советы. Напротив, в ней собрана полезная информация по управлению личными финансами для начинающих».

*Economic Times*

«...книга особенно привлекательна для молодого поколения, легко читается и написана свободно».

*Business Insider*

# Реальные достижения читателей



«Учение Рамита о том, что бережливость – это не значит «ничего не тратьте», а что необходимо

тратить расточительно на то, что мы любим, изменила мой взгляд на жизнь. Мы с женой ушли с офисной работы в возрасте 33 и 35 лет соответственно и теперь путешествуем по стране в автофургоне. Каждое утро мы просыпаемся воодушевленные и энергичные, потому что контролируем каждую минуту нашей жизни».

*Стив Аджок*



«Когда мне исполнилось 30, у меня не было индивидуального накопительного пенсионного счета 401(k)<sup>1</sup> и был студенческий долг \$16 000. Сейчас мне 35, у меня нет студенческого долга, а есть

---

<sup>1</sup> 401(k) – пенсионный план, названный в честь одноименной статьи налогового кодекса США. – (Прим. ред.)

качественный 401(k), индивидуальный пенсионный счет, дополнительный инвестиционный счет и одна дополнительная кредитная карта, которую я использую, чтобы оплачивать ежемесячные счета. Я воспользовалась советами из книги «Я научу тебя быть богатым», чтобы добиться этого. И сейчас трачу большую часть денег на то, что я люблю: на моих детей, еду и электронные книги».

*Ариэл Стюарт*



«После внедрения автоматизированной системы в 2011 году мои средства увеличились с нуля почти до \$450 тысяч. Мне не приходится беспокоиться о деньгах: у меня есть достаточно для оплаты счетов, для потакания моим слабостям и для пополнения

пенсионного счета (Roth<sup>2</sup> и 401(k))».

*Росс Флетчер*



«Я прочитала вашу книгу в 2010-м, когда была

---

<sup>2</sup> Roth – инвестиционный пенсионный план для людей с доходом ниже 135 000 долларов в год. – (Прим. ред.)

25-летней ассистенткой руководителя в небольшом книжном издательстве. В то время я зарабатывала \$28 000. Сейчас я возглавляю команду писателей в Сан-Франциско и зарабатываю \$155 000».

*Клэр Пикок*



«После прочтения вашей книги я добился сокращения ежемесячной арендной платы на \$175,

предложив долгосрочный расширенный договор об аренде, чтобы быть предпочтительным арендатором данного жилья. Владелец тут же согласился, что сэкономило мне около \$3500»!

*Самир Десай*



«Я скопил больше \$100 000, готовясь к пенсии, \$8000 – на персональном инвестиционном счете,

а также аккумулировал взносы на индивидуальный пенсионный счет Roth на следующий год на специальном счете с начислением процентов».

*Дэвид Чемберс*



«Я воспользовалась советом из книги «Я научу тебя быть богатым» и открыла Schwab IRA<sup>3</sup>, личный

---

<sup>3</sup> IRA – счет в финансовой организации, позволяющий человеку откладывать

инвестиционный счет и текущий расчетный счет до того, как в 24 года вышла на работу. Сейчас мне 30, и у меня больше \$300 000, распределенных между моим личным инвестиционным счетом, 401(k) и IRA».

*Хилари Бьюк*



---

деньги на пенсию, не облагаемый налогом или облагаемый налогом с отсрочкой. – (Прим. ред.)

«Сначала глава о долгах вывела меня из себя – невозможно избавиться от них так быстро! Затем я поняла, что не стоит бояться зарабатывать больше, ведь это вполне реально. Тогда доход от моего собственного бизнеса вырос с \$4000 до \$8000 в месяц. У меня был долг \$4500, он сократился до \$900 (и вскоре будет равен \$0)».

*Рина Бансали*



«Я воспользовался принципами книги «Я научу тебя быть богатым», чтобы выплатить свой долг в размере \$40 000 в течение двух лет, добившись повышения зарплаты на работе и приняв участие в первом для меня проекте «на стороне». Платя себе первыми и внедрив принцип автоматизации, мы с женой за последние два

года накопили почти \$200 000».

*Шон Вилкинс*



«Я взяла эту книгу в круиз по Карибам и не могла от нее оторваться. Благодаря книге у меня появилась прибавка к зарплате в размере \$20 000 и сторонний бизнес, приносящий тысячи долларов ежемесячно, – я подрабатываю тренером по карьерному

росту. Книга помогла мне снизить количество счетов и налогов, повысить кредитный лимит, создать здоровый пенсионный фонд и сбережения. Кроме того, она коренным образом изменила мое представление о зарботке».

*Мэри Грейс Гарднер*



«В самом начале на моем инвестиционном счете был

ноль. Сегодня на нем \$55 000».

*Алекс Грэг*



«У меня не было долгов по кредитным картам, поэтому я смог внедрить советы автора книги примерно за три недели. Позже я практически забыл об этом. Через восемь лет я стал работником розничной торговли со сбережениями в размере \$200 000 и без долгов».

*Дэниел Ли Рейфенбергер*



«Я сократила срок выплат студенческого займа с 20 лет до 10. У меня не было представления о разнице, но в итоге я сэкономила \$10 000, просто выплачивая дополнительные \$50 ежемесячно».

*Лиля Хамт*



«В возрасте 25 лет у меня была задолженность \$8500 по кредитной карте и еще \$3000 других долгов. «Я научу тебя быть богатым» стала для меня пошаговой инструкцией, объяснила, как выбраться из пропасти, лучше использовать мою кредитную карту, не жить от зарплаты до зарплаты, оплачивать то, чем владею, и

даже начать откладывать. К 28 годам я накопила \$50 000, избавилась от долгов, автоматизировала финансы, и в этом году собираюсь купить дом».

*Элисон Рейнольдс*



«Через четыре года после прочтения «Я научу тебя быть богатым» я накопил \$40 000, наращивая

капиталовложения путем регулярного инвестирования фиксированных сумм и вложив \$20 000 в индексный фонд<sup>4</sup>. Я получил повышение по службе и четырехкратное повышение зарплаты, увеличив ее на 70 %».

*Биван Херст*

---

<sup>4</sup> Индексный фонд (index fund или index tracker) – вид паевого инвестиционного фонда или торгуемого на бирже фонда. – (Прим. ред.)



«Без этой книги я бы не открыл пенсионный счет. Она показала мне, какой именно счет открыть и как использовать систему, чтобы автоматически копить деньги для будущих покупок. К настоящему моменту у меня есть более \$40 000 на пенсионном счете. При этом

я ежегодно увеличиваю лимит на счете Roth».

*Джеймс Монро Штевка*



«Мне было 25, когда я прочитала книгу. У меня была паршивая работа, немного накоплений и еще меньше понимания, что делать с моими деньгами. Я

внедрила в свою жизнь принципы из книги «Я научу тебя быть богатым». После чего я получила новую работу (с прибавкой к зарплате в 20 %) в компании, где процветаю последние пять лет. У меня \$100 000 на пенсионном счете, и отложена зарплата за шесть месяцев для непредвиденных случаев, а также есть другие накопления на различные цели».

*Шейла Мастерсон*



«До прочтения книги я испытывала чувство вины за то, что к 37 годам не решила массу вопросов с финансами. Сейчас все полностью автоматизировано. Я чувствую себя уверенно и могу тратить деньги без угрызений совести, и они еще остаются. Я увеличила лимит на моем счете Roth IRA, отложила \$7000 на

непредвиденный случай. Кроме того, у меня есть растущий инвестиционный счет и множество счетов для особых покупок».

*Квинн Зеда*

*Моей жене Кассандре. Ты лучшая часть  
каждого моего дня.*

# Письмо новым читателям

Если вы будете слушать «экспертов» из интернета, рассказывающих, что «нужно» делать каждое утро, то ваше утро будет выглядеть так:

4:00 – подъем

4:01 – медитация

5:00 – выпить 180 литров воды

5:33 – заполнение дневника благодарностей

10:45 – еда (кетогенная диета с повышенным содержанием белков и жиров и с пониженным содержанием углеводов)

11:00 – отслеживание каждого пенни, потраченного за последние 16 лет

11:01 – смерть

Не знаю, ребята. Лично я предпочитаю советы, которые действительно работают. И когда пристально посмотрел на то, что порекомендовал в этой книге 10 лет назад, понял только одно – я был прав.

Если бы вы купили эту книгу десять лет назад и воспользовались всеми советами, то к настоящему моменту уже достигли бы следующего:

- Если бы вы инвестировали \$100 в месяц, то \$12 000 уже

превратились бы в \$20 000 (последние 10 лет S&P 500<sup>5</sup> дает в среднем около 13 % годовых).

- Если бы вы инвестировали \$1000 в месяц, то \$120 000 выросли бы до \$200 000.
- Вы бы тратили меньше 90 минут в месяц на управление вашими деньгами.
- У вас бы была возможность отправиться во множество путешествий и летать бизнес-классом абсолютно бесплатно с помощью баллов, накопленных на кредитной карте.
- Деньги превратились бы из источника волнения и замешательства в источник спокойствия и возможностей.

Как вы увидите в этой книге, я делаю все не так, как типичные «эксперты» по финансам. Я не буду читать вам лекции об экономии (покупайте столько, сколько хотите). Не буду пытаться убедить планировать бюджет (есть метод получше). И еще кое-что: я реальный человек. Я публикую посты в Instagram и Twitter (@ramit), веду блог для миллионов людей и делаю новостную рассылку практически каждый день (iwillteachyoutoberich.com). Поэтому давайте немного выйдем за рамки привычного: отправьте мне письмо. Я серьезно! Отправьте мне электронное письмо (ramit.sethi@iwillteachyoutoberich.com, тема: new book reader) и ответьте в нем на два вопроса:

---

<sup>5</sup> S&P 500 – фондовый индекс, в корзину которого включено 500 избранных акционерных компаний США, имеющих наибольшую капитализацию.

1. Что заставило вас начать контролировать финансы?
2. Что для вас значит «богатая жизнь»? (Будьте конкретны!)

Я читаю каждое письмо и пытаюсь ответить по возможности всем.

## **Что позволит вам сделать книга «Я научу тебя быть богатым»?**

Одна из самых больших радостей для меня – слышать, как вы используете мои материалы, чтобы изменить жизнь. Я попросил некоторых моих читателей поделиться их достижениями.

«Я выплатила долг по кредитной карте в \$10 000, который появился у меня, пока я была безработной. А еще купила квартиру в Сан-Франциско. Сейчас у меня нет долгов, и я вкладываю деньги в пенсионный фонд».

*Джулиана Бродски, 38*

«На моем пенсионном счете \$200 000. Кроме того, я много путешествовала, оплачивая поездки с помощью сберегательных счетов, созданных для этой цели. Сложно назвать конкретные цифры».

*Кайл Слаттери, 30*

«Я путешествую по миру один или два раза в год в

течение целого месяца. В прошлом году была в Южной Африке; в этом году – в Кении».

*Эсли Лигайя, 34*

«Богатая жизнь дает свободу. В моем случае она дала мне возможность взять 9-месячный отпуск и отправиться путешествовать по Аргентине, Колумбии и США. Сейчас 6-месячный перерыв в работе сделала моя жена, чтобы собраться с мыслями и решить, что делать дальше».

*Шон Вилкинс, 39*

«Мы смогли отправить наших троих детей в частную школу, живя на одну зарплату».

*Брайан Дилберт, 32*

Несмотря на все вышесказанное, признаю, что я далек от идеала. В первом издании этой книги, которое было опубликовано 10 лет назад, я допустил три ошибки.

Моей первой ошибкой было не затронуть тему эмоций, вызываемых у нас деньгами. Я рассказал обо всех деталях управления личными финансами: дал прекрасную пошаговую инструкцию, как отложить уплату пени за просрочку платежа, озвучил конкретные способы распределения активов для инвестирования и даже дал комментарии на тему, как урегулировать вопрос денег с вашим партнером. Но это все не имеет значения, если вы не откажетесь от невидимых денежных сценариев.

Невидимые денежные сценарии – это убеждения, полу-

ченными вами от родителей и окружающих людей, управляющие вашими решениями на протяжении десятилетий – зачастую без вашего ведома. Что-нибудь из этого звучит знакомо?

«Деньги на аренду – пустая трата».

«Мы не говорим о деньгах в этом доме».

«Кредитные карты – это надувательство».

«Перестань тратить деньги на латте».

«Деньги меняют людей».

«Честным путем много не заработать».

«Фондовые биржи – это большой риск».

«Студенческие займы – это обман».

В этом издании я покажу самые вероломные, сильные и неуловимые установки из существующих и расскажу, как от них избавиться.

Вторая ошибка, которую я совершил, – был слишком самоуверенным. Правда в том, что вы сами выбираете свою богатую жизнь и путь к ней. В первом издании я написал несколько определений богатой жизни, но не учел, что мы можем двигаться к ней разными маршрутами.

Например, под богатством вы можете понимать жизнь на Манхэттене, 40 дней на горнолыжном курорте в Юте, покупку дома с огромным садом для детей или их обучение в начальной школе в Хорватии. Это ваш выбор.

Но и то, как вы этого достигнете, тоже *ваш* выбор. Некоторые выбирают традиционный способ – откладывают 10 % от дохода, медленно прокладывая путь к богатой жизни. Другие откладывают 50 % дохода и быстро достигают «точки перехода», в которой инвестиции начинают оплачивать все их расходы – пожизненно (это называется FIRE (Financial Independence, Retire Early / финансовая независимость, ранняя пенсия), о чем речь пойдет на стр. 242).

Вы сами выбираете свою «богатую жизнь». И в этом издании я хочу показать различные способы, как ее достичь. Поэтому включил множество успешных примеров людей, выбравших нетрадиционный путь к созданию своей «богатой жизни».

Наконец, моя третья ошибка. Я запарол всего несколько вещей в жизни: нанимал и увольнял не тех людей; упустил шанс выступить на TED Talks, отправившись на встречу неподготовленным; при росте 182 см я весил 57,6 кг в 25 лет и выглядел как волосатый индусский придурок. Но ничего не сравнится с моей худшей ошибкой – я написал реальные процентные ставки банков в первом издании этой книги.

Вот что я написал:

«Онлайн-банки платят более высокие процентные ставки по сберегательным счетам, от 2,5 до 5 %, что принесет от \$25 до \$50 в год на \$1000, а не \$5 в год, которые даст сберегательный счет в крупном банке».

Информация была верной... в то время. Проблема в том,

что процентные ставки меняются. И об этом я забыл упомянуть. С момента публикации первого издания они упали с 5 % до 0,5 %. Я предполагал, что люди управляют цифрами и понимают, что процентные ставки не особо важны. Например, снижение остатка на счете до \$5000 ведет к уменьшению процента с \$21 до \$2, что в больших масштабах не так уж и много.

Но когда читатели сталкиваются с низкими процентными ставками на сберегательных счетах, они сходят с ума и выливают гнев на меня. Вот несколько электронных писем, которые я получил:

«Эта книга – баракхло. Где 5 %-ные ставки, о которых вы говорили?»

«Какой банк имеет ставки 3 %?»

«Тема: ГДЕ БАНКИ, О КОТОРЫХ ВЫ ПИСАЛИ»

В течение последних десяти лет я получаю по десять таких писем в день. Больше никогда. На стр. 103 вы найдете мои любимые банки. Но не их процентные ставки, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТСЯ, ДРУЗЬЯ. В этом издании я исправил ошибки и добавил новые материалы.

***1. Новые инструменты, новые инвестиционные возможности, новые способы заработка денег.*** Если вы хотите стать более решительными в вопросе инвестиций, я пока-

жу, как это сделать (стр. 241). Что я думаю о компьютерной системе консультирования<sup>6</sup>? Я отвечу (стр. 136). Как насчет брачных договоров? Поделюсь своими мыслями (стр. 330).

**2. Новые денежные сценарии, с которыми вы столкнетесь.** Как вы справляетесь с отношениями и деньгами? Я добавил новый материал (стр. 315). Хочу, чтобы вы знали, что делать после того, как ваша финансовая система будет создана (стр. 288). И наконец, если вы знаете людей, жалующихся на политику и поколение бэби-бумеров<sup>7</sup>, то предложите им прочитать мои соображения о психологии жертв (стр. 22).

**3. Невероятные истории других читателей книги «Я научу тебя быть богатым».** Я включил множество примеров, в том числе вдохновляющие истории успеха самых разных людей: мужчин и женщин 20, 30, 40 и 50 лет; людей, начавших с нуля, и успешных людей, достигших большего. Вдобавок мучительные истории о людях, которые не потрудились использовать материалы книги, и чего им это стоило.

Я добавил новый материал туда, где это было уместно.

---

<sup>6</sup> В оригинале – робо-эдвайзер, автоматизированная платформа, которая предоставляет финансовые консультации и сервис по созданию и управлению инвестиционным портфелем с минимальным вмешательством человека. – (Прим. ред.)

<sup>7</sup> Бэби-бумеры – люди, родившиеся в период демографического взрыва после Второй мировой войны, между 1943 и 1960 годами. – (Прим. ред.)

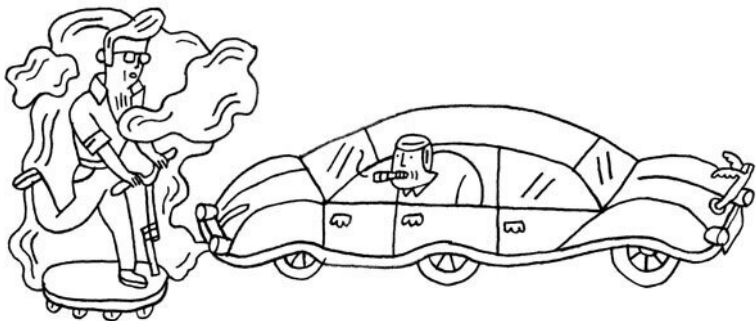
Но сохранил методику, не утратившую актуальности. Многие люди требовали «новых» советов, но ценность книги заключается в полезности материала, а не в его новизне.

За десять лет в моей жизни тоже многое изменилось. Я женился, создал собственный бизнес, изучил большое количество материалов о деньгах и психологии. И теперь я хочу поделиться с вами тем, что узнал. Среди информационного шума и хайпа, появляющихся каждый день новых приложений, финансовая система из книги «Я научу тебя быть богатым» *работает*. Долгосрочное низкозатратное инвестирование *работает*. Автоматизация *работает*. Используйте эту книгу, чтобы стать богатыми, как уже сделали тысячи других.

*Рамит Сети*

# Введение

## Вы бы предпочли быть сексуальными или богатыми?



Меня всегда интересовало, почему многие набирают вес после колледжа. Сейчас речь не о тех, кто имеет проблемы со здоровьем, а об обычных людях, которые были худыми во время обучения и клялись, что «никогда в жизни» не растолстеют. Тем не менее постепенно большинство американцев набирают нездоровый вес.

С тех пор как я написал книгу, вес и здоровье стали настолько противоречивыми темами, что мне посоветовали избегать их. Но после моих собственных экспериментов с питанием, физической формой и деньгами я убедился, что между ними существуют взаимосвязи и что мы можем их кон-

тролировать.

Набор веса не происходит за один вечер. Если бы это было так, то мы бы легко заметили прибавку килограммов и предприняли шаги, чтобы ее избежать. Грамм за граммом – лишний вес копится, пока мы едем на работу, сидим перед компьютером по восемь-десять часов в день. Так происходит, когда мы выходим в реальный мир из колледжа, населенного велосипедистами, бегунами и университетскими атлетами, вдохновляющими нас поддерживать форму. Но попробуйте поговорить о потере веса с вашими однокурсниками из колледжа и убедитесь, что они скажут что-то вроде:

«Избегай углеводов!»

«Не ешь перед сном, потому что жир не сжигается, пока ты спишь».

«Белково-жировая диета – единственный способ сбросить вес».

«Пей яблочный уксус, чтобы разогнать метаболизм».

Я всегда смеюсь, когда слышу это. Возможно, они правы, возможно, нет.

Но суть в том, что мы любим обсуждать мелочи.

Когда речь идет о потере веса, 99,99 % должны помнить только о двух вещах: ешьте меньше, тренируйтесь больше. Все остальное касается только действующих профессиональных спортсменов. Но вместо того чтобы принять простую истину и действовать согласно ей, мы обсуждаем ненасыщенные жиры и пищевые добавки, а также выясняем, что лучше:

## Whole30<sup>8</sup> или палеодиета<sup>9</sup>.

В ЧЕМ СХОДСТВО ЕДЫ И ДЕНЕГ?	
В отношении еды мы...	В отношении личных финансов мы...
не следим за калориями, которые поглощаем	не следим за деньгами, которые тратим
едим больше, чем требуется	тратим больше, чем осознаем или признаем
обсуждаем мелочи вроде калорий, диет и тренировок	обсуждаем мелочи вроде процентных ставок и ценных бумаг, которые по прогнозам будут пользоваться большим спросом
больше ценим советы знаменитостей, чем результаты исследований	слушаем друзей, родителей и «говорящие головы» по ТВ вместо того, чтобы прочитать несколько хороших книг о личных финансах

В отношениях с деньгами мы делимся на два лагеря: либо просто их игнорируем и испытываем чувство вины, либо одержимы финансовыми новостями, постоянно обсуждаем процентные ставки и геополитические риски, ничего не предпринимая. В обоих случаях результат нулевой. Правда в том, что большинству из нас не нужен советник по фи-

---

<sup>8</sup> Whole30 – это 30-дневная диета, в которой особое внимание уделяется цельным продуктам и исключению сахара, алкоголя, зерновых, бобовых, сои и молочных продуктов. Whole30 похож на палеодиету, но более ограничен, так как приверженцы не могут есть натуральные подсластители, такие как мед или кленовый сироп. – (Прим. ред.)

<sup>9</sup> Палеолитическая диета (палеодиета, диета каменного века, диета охотников-собирателей) – современный подход к питанию, состоящий в основном из потребления продуктов из растений и животных и основанный на предположительном древнем питании людей во время палеолита. – (Прим. ред.)

нансам, чтобы разбогатеть. Нам нужно открыть счет в надежном банке, автоматизировать повседневное управление деньгами (включая счета, сбережения и, если нужно, выплату долгов). Нужно знать всего несколько вещей, чтобы инвестировать, а затем позволить накоплениям увеличиваться в течение тридцати лет. Но это не так круто и увлекательно, да? Вместо этого мы читаем статьи в интернете, написанные «экспертами», которые делают предсказания насчет экономики и «самых востребованных ценных бумаг этого года», совершенно не неся ответственности за свой выбор (он ошибочен больше чем в 50 % случаев). «Они растут!», «Нет, падают». До тех пор пока им есть что сказать, мы будем втянуты в этот процесс.

А все почему? Потому что нам нравится обсуждать мелочи.

Мы испытываем удовлетворение. Мы крутим колеса, никак не меняя мнение окружающих, но чувствуя, что самовыражаемся, и это приятное ощущение – ведь кажется, что мы куда-то движемся. Но проблема в том, что оно иллюзорно. Вспомните последний раз, когда вы с другом обсуждали финансы или физическую форму. Кто-нибудь из вас отправился на пробежку после этого? Отправил деньги на сберегательный счет? Нет.

Нам нравится спорить по мелочам. Частично это происходит потому, что это освобождает нас от необходимости что-либо делать. Но знаете что? Позвольте дуракам обсуждать

мелочи. Я начал изучать деньги с маленьких шагов по организации управления своими собственными затратами. Вам не нужно знать о личных финансах все, чтобы стать богатым, как не нужно быть сертифицированным диетологом, чтобы скинуть вес, или инженером-автомобилестроителем, чтобы водить машину. Я повторяюсь: вы не должны быть экспертом, чтобы быть богатым. Вы должны знать, как пробраться через информацию и начать действовать, что, кстати, тоже помогает снизить чувство вины.

«Я знала, что мне нужно копить на пенсию, но никогда не понимала, как это сделать, помимо того, что нужно «откладывать немного денег на 401(k)». Также я думала, что копить – значит НЕ тратить деньги. В результате чувствовала себя ужасно виноватой, тратя накопленные сбережения даже на то, на что и откладывала. Я никогда не думала просить прибавки к зарплате и не знала, с какой стороны к этому подступиться. Я просто относилась к предложенной мне зарплате как к чему-то незыблемому».

*Элизабет Салливан, 30*

# Почему управлять деньгами настолько трудно?

У людей есть миллионы причин не управлять своими финансами. Некоторые из них веские, но большинство – это плохо завуалированные оправдания лени и нежелания потратить десять минут на исследование. Взглянем на некоторые из них:

## Избыток информации

Идея, что информации слишком много, – реальное и веское беспокойство. Вы можете заметить: «Но, Рамит, это часть американской культуры! Нам нужно больше информации, чтобы принять верное решение! Все эксперты по телевизору постоянно так говорят, и это должно быть правдой!» Извините, но нет. Посмотрите на реальные данные. Вы увидите, что избыток информации может привести к параличу в вопросе принятия решений. Этим изысканным способом я пытаюсь сказать, что когда информации слишком много, то мы ничего не сможем сделать. Бэрри Шварц пишет об этом в *“The Paradox of Choice: Why More Is Less”*<sup>10</sup>:

---

<sup>10</sup> Schwartz B. The Paradox of Choice: Why More Is Less. N.Y.: Harper Perennial, 2004.

*Так как число инвестиционных фондов, входящих в программу 401(k) и предлагаемых наемным работникам, растет, вероятность, что они выберут фонд – любой фонд – падает. При увеличении количества фондов на 10 вариантов число участников уменьшается на 2 %. И для тех, кто инвестирует, добавленные фондовые варианты увеличивают шансы, что наемные работники будут инвестировать в ультраконсервативные фонды денежного рынка.*

Вы заходите в интернет и видите рекламу акций, 401(k), Roth IRA, страховок, плана 529<sup>11</sup> и международных инвестиций. С чего начнете? Вы опоздали? Что делаете сейчас? Слишком часто вы ответите: «Ничего». А ничего не делать – худший выбор. Как показано в таблице ниже, начать инвестировать как можно раньше – лучшее, что вы можете сделать.

Посмотрите внимательно на таблицу. Умная Салли инвестирует меньше, но в конечном счете у нее на \$80 000 больше. Она инвестирует \$200 в месяц с 35 лет до 45 и никогда не трогает эти деньги. Бестолковый Дэн до 45 лет был слишком занят другими делами. И только в 45 начал инвестировать по \$100 в месяц и делал это до 65 лет. Другими словами, Умная Салли инвестирует на протяжении десяти лет, а Бестолковый Дэн – двадцати, но у Салли намного больше

---

<sup>11</sup> План сбережений на обучение ребенка.

денег. И это всего при \$200 инвестиций в месяц. Единственная важная вещь, которую вы должны сделать, чтобы стать богатым, – начать инвестировать как можно раньше.

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА \$60 000 БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТВОИ ДРУЗЬЯ, РАБОТАЯ МЕНЬШЕ		
	Умная Салли	Бестолковый Дэн
Когда начали инвестировать	35 лет	45 лет
Каждый человек инвестировал \$200 в месяц	10 лет	20 лет
С процентной ставкой 8% их счета к 65 годам вырастут до	\$181 469. Вауля, ценность раннего начала инвестиций.	\$118 589. Хотя он инвестировал вдвое дольше, накопил на \$60 000 меньше.

Чем вы моложе, тем быстрее ваши деньги будут расти. Но если вы уже немолоды, не отчаивайтесь. Я недавно получил сообщение от женщины за сорок. Она была расстроена этими цифрами. «Зачем было такое писать? – спросила она. – Я почувствовала, что слишком опоздала».

Я понимаю, как она себя чувствует. Но мы не можем спрятаться от математики. Поэтому, вместо того чтобы приукрашивать факты, я верю в то, что необходимо говорить правду, в том числе о путях увеличения сбережений. Да, лучшее время начать инвестировать было десять лет назад. Второе лучшее время – сегодня.

## **Средства массовой информации отчасти виноваты (я люблю искать виноватых)**

Откройте среднестатистический финансовый сайт, и я клянусь, вы увидите статью с названием «10 безболезненных способов сэкономить, которые улучшат ваше финансовое положение» или «Как голосование в Сенате повлияет на налоги на недвижимость». Читая эти заголовки, вы интуитивно понимаете, почему журналисты их пишут: чтобы увеличить количество просмотров и продать рекламу.

Мы прекрасно знаем, что прочтение статьи о бережливости не изменит ничье поведение. А имущественный налог окажет влияние менее чем на 0,2 % людей. Но эти заголовки заставляют людей или чувствовать себя хорошо, или злиться.

Достаточно! Я не забочусь о количестве просмотров или разжигании споров. Если вы такие же, как я, то заботьтесь о том, чтобы узнать, куда уходят ваши деньги и как перенаправить их туда, куда вы бы хотели. Мы желаем, чтобы наши деньги увеличивались автоматически, на счетах, которые не будут душить нас своим комиссиями. И мы не хотим обязательно становиться экспертами, чтобы разбогатеть.

## Подъем культуры жертвы

Есть группа людей, в основном молодых и недовольных, которые решили, что проще быть циничными, чем работать над собой.

«LOL! Инвестировать? Я даже не могу накопить на пиццу».

«LOL! Найти работу? В каком мире вы живете...»

«Возможно, если бы поколение бэби-бумеров не разрушило все для таких, как мы...»

Эти люди *соревнуются* в том, кто из них окажется большей жертвой. Вы не можете позволить себе дом с четырьмя спальнями в 26 лет? *Я не могу позволить себе жить в картонной коробке!* Вам нравится ходить на вечеринки, чтобы знакомиться с новыми людьми? *Это должно быть мило, но у меня социофобия, я не могу этого делать. (Что? Нет, я не ходил к врачу. Я диагностировал это самостоятельно.)*

Вы знаете, кто здесь настоящая жертва?

Я. Я оскорблен тем, что вы оскорблены. И глупостью всей культуры жертвы.

Я отказываюсь платить за театральное представление, выступая в котором вы не можете накопить даже \$20 в месяц. Когда эта книга была впервые опубликована, я получил сот-

ни сообщений, обвинявших меня в том, что я, высокомерный человек, поощряю людей на создание сбережений и инвестирование скромных сумм. Те циники были не правы. Они окружили себя скептиками, собрали надуманные доводы и навлекли на себя непомерные последствия своих убеждений: потеряли сотни тысяч долларов. В то время как мои читатели включились в работу над своей богатой жизнью.

Вам выбирать. Быть циником или тщательно оценивать свои возможности, понимая, что вы, вероятно, сделаете ошибку тут или там... но вы растете с каждым шагом пути. Я выбираю движение вперед.

Понимаю, что это сложный вопрос. Да, социально-экономическая политика, технологии и просто везение имеют значение. Например, если вы начинаете, имея обоих родителей, и если вы окончили колледж, то вам уже больше повезло, чем большинству на планете.

Но мы играем теми картами, которые нам выпали. Я верю в силу концентрации на том, что могу контролировать.

Например, к тому моменту, когда я пошел в детский сад, стало понятно, что я никогда не попаду в NBA, – прекрасно. С другой стороны, было очевидно, что я превзойду одноклассников в конкурсах по правописанию. Это тоже замечательно.

Были и трудные времена, например открытие бизнеса, работа над своей физической формой, над сферой отношений.

Я был вынужден научиться всему этому, работая очень и очень усердно.

Тут и проявляется мышление жертвы. Масса людей жалуется на политические и социальные проблемы, не обращая внимания на свое поведение. Они сдаются при первых признаках поражения. Если вы хотите быть пассажиром в жизни, хорошо – плывите по течению. Но я считаю, что более увлекательно быть капитаном собственного корабля, даже если иногда сбиваешься с курса.

Как видите, у меня нет особой симпатии к людям, которые постоянно жалуется на ситуации, сложившиеся в их жизни, и ничего не предпринимают, чтобы их изменить. Поэтому я и написал эту книгу! Я хочу придать вам сил, чтобы вы взяли ситуацию под контроль, вне зависимости от того, с чего пришлось начинать. Я хочу, чтобы вы достигли того уровня, на котором можно противостоять огромным фирмам с Уолл-стрит, бездумным статьям и даже собственной психологии.

Ниже несколько примеров психологии жертвы в отношении денег:

**«Я не могу откладывать больше».** Много лет назад, когда экономика обрушилась, я запустил своего рода проект, который назвал «Накопи \$1000 за 30 дней». С его помощью я показал людям тактические пути накопления денег с использованием новых психологических техник. Тысячи лю-

дей включились в проект и работали, чтобы накопить тысячи и тысячи долларов.

За исключением нескольких человек.

Большинство людей были настроены благосклонно. Но я был удивлен тем, как много людей были оскорблены самой идеей вызова «Накопи \$1000 за 30 дней» либо потому, что они не зарабатывали столько, либо потому, что мои рекомендации казались им «слишком очевидными», хотя я определял «сбережение» как сокращение расходов, увеличение заработка и оптимизацию затрат.

Вот несколько примеров жалоб:

- «Это для меня невозможно... Я не зарабатываю достаточно, чтобы пробовать это упражнение».
- «Хорошая идея, но текущий доход среднестатистической семьи в Огайо – \$58 000 в год. После уплаты налогов остается зарплата \$3400 в месяц. Учтите, что это средний показатель. Почти половина семей в Огайо живут на меньший доход! Я сомневаюсь, что многие из них смогут накопить \$1000 в месяц, не продав собственных детей».
- «Это было бы здорово... если бы я зарабатывал хотя бы \$1000 в месяц, я бы попробовал. Но я учусь в университете...»

Во-первых, обратите внимание, что у этих сумасшедших определенный стиль письма: они всегда осекаются к концу предложения. Если кто-то напишет вам чушь вроде «Это

должно быть здорово...» или «Это звучит тяжело...», то есть шанс, что они серийные убийцы, которые вскоре постучатся в вашу дверь, а затем будут носить плащ из вашей кожи.

Эти люди любят использовать конкретные ситуации, чтобы объяснить, почему они не могут добиться тех же результатов, что и вы: я живу в Огайо или Малайзии, я не ходил в университет Лиги плюща. Раньше я пытался показать им примеры людей в похожих условиях, достигших выдающихся результатов. Их ответ: «Да, у них были [очень неясные критерии: трижды переезжали в детстве, одиннадцать пальцев, что-то другое]?» Когда я возражал, они говорили: «Вот видите? Именно поэтому у меня бы не получилось». Циники не хотят результатов, они хотят оправданий бездействия. Забавно, но даже если они победят в своем сконструированном споре, они проиграют. Потому что застряли в тюрьме собственного разума.

*«Мир против меня».* Да, в современном мире существует множество социальных проблем. Но когда речь идет о личных финансах, я фокусируюсь на том, что могу контролировать. Эта идея ускользает от нытиков, которые вместо улучшения ситуации придумывают причины, почему улучшить ничего нельзя. Раньше они находили личные оправдания («нет времени»). Но в связи с подъемом культуры жертв стало более политкорректным указывать на внешние причины, такие как средние зарплаты или экономическая полити-

ка. Да, чтобы привести финансовую жизнь в порядок, требуется поработать. Но вознаграждение превышает затраченные усилия.

Однако нытики не улавливают суть. Откладывать \$1000 в месяц – в высшей степени обоснованная и желанная цель. Если вы не можете накопить \$1000, как насчет \$500? Или \$200? В конце концов, люди, жаловавшиеся на недостаток денег год назад, скорее всего, продолжают жаловаться и сейчас. А в это время те, кто принял вызов, накапливают сотни и даже тысячи долларов.

## **Кого еще мы можем обвинить в наших финансовых проблемах**

**Существуют другие распространенные оправдания, почему мы не управляем нашими деньгами. Многие из них не выдерживают никакой критики:**

- **«Образовательная система не учит этому».** Люди в возрасте 20–30 лет мечтают о том, чтобы в колледже им предложили курс по ведению личных финансов. Но большинство колледжей и предлагают. Только вы отказываетесь их посещать!

- **«Компании, выпускающие кредитные карты, и банки хотят на нас нажать».** Да, это так. Поэтому прекратите жаловаться и научитесь выигрывать у этих компаний, вместо того чтобы позволять им выигрывать у вас.

• **«Я боюсь потерять деньги».** Это справедливо, особенно после глобального кризиса, когда передовые статьи пестрели словами «рухнули» и «потерянное поколение». Но вам нужно оценивать перспективу: экономика растет и слабеет циклично. Если вы вывели деньги с фондового рынка в 2009 году, то пропустили самый длинный устойчивый период роста в истории. Страх не оправдывает бездействия по отношению к деньгам. Помните, вы можете выбирать среди множества вариантов инвестирования – от более агрессивных до более консервативных. Все зависит от того, насколько вы готовы к риску. Но если вы автоматизируете ваши финансы, то сможете оказаться в позиции превосходства, продолжая копить и инвестировать, пока другие боятся. Когда большинство напугано, можно получить наибольшую прибыль.

• **«Что если я не знаю, откуда взять еще \$100 в месяц?»** Вам не нужно зарабатывать больше. Я покажу, как управлять текущими тратами, чтобы появились деньги для инвестиций. Следуйте моему методу CEO (Cut costs, Earn more, Optimize spendings): сократите расходы, зарабатывайте больше, оптимизируйте затраты.

• **«Я не хочу иметь среднюю прибыль».** Наша культура заклеила понятие «средний». Кому нужны средние отношения? Или средний доход? Финансовые компании используют понятие «средний» как орудие: они внушают, что плохо быть «средним», это скучно, и вы можете лучше. На

этой идее держится целая рекламная кампания, в которой популярный робот-консультант декламирует слоган: «Будь лучше среднего». Правда в том, что вы, вероятно, не сможете превзойти среднюю прибыль. Но это не страшно, так как средние 8 % прибыли – это очень даже неплохо. Люди, которые боятся «быть средними», делают то, что заставляет их быть хуже: часто продают, делают нелепые ставки, несут бóльшие налоговые расходы и платят ненужные комиссии. Помните: как в отношениях, так и в работе нужно быть выше среднего. В инвестировании же средний – это замечательно.

Вы не жертва, вы контролируете свою жизнь. Как только вы это усвоите, можете переходить в наступление. Вы больше не будете парализованы мыслью, что нужно организовать личные финансы до мелочей перед тем, как начать управлять своими деньгами. Нужно ли быть «железным шеф-поваром»<sup>12</sup>, чтобы сделать сэндвич с сыром? Нет, ведь после того, как вы приготовите свое первое блюдо, в следующий раз сможете приготовить что-нибудь посложнее. Чтобы разбогатеть, не нужно быть самым умным. Нужно всего лишь начать.

---

<sup>12</sup> «Железный шеф-повар» – японское кулинарное шоу. – (Прим. ред.)

# Отложите отговорки в сторону

Послушайте, плаксы, это не дом вашей бабушки. Я не собираюсь печь печенье и нянчиться с вами. Большинство ваших финансовых проблем созданы одним человеком – вами. Вместо того чтобы обвинять обстоятельства и корпоративную Америку в вашем положении, сконцентрируйтесь на том, что можете изменить самостоятельно. Подобно индустрии здорового питания, предлагающей множество диет, личные финансы превратились в кучу мифов, раздутый ажиотаж и жульничество, и мы чувствуем себя виноватыми из-за того, что делаем недостаточно или неправильно. Если вы не удовлетворены вашим финансовым положением, но соберете волю в кулак, чтобы внимательно посмотреть в зеркало, то обнаружите неоспоримую истину: проблема и ее решение – в вас самих.

Давайте отложим отговорки в сторону. Что, если вы сможете осознанно решать, как тратить деньги, вместо того чтобы говорить: «Мне кажется, что я потратил в прошлом месяце столько-то»? Что, если вы сможете построить автоматизированную систему, которая заставила бы работать все ваши счета и автоматизировала бы накопления? Что, если вы сможете инвестировать легко, постоянно и без страха? Как вы считаете? Вы можете! Я покажу, как правильно перенаправить деньги, которые вы зарабатываете, в том числе в расчете

на долгосрочную перспективу, увеличивая сбережения вне зависимости от состояния экономики.

# Ключевые идеи книги «Я научу тебя быть богатым»

Я верю в эффективность маленьких шагов. И хочу сократить число вариантов, которые парализуют нас. Нужно начать действовать, а не тратить огромное количество времени, изучая лучшие фонды во Вселенной. «Я научу тебя быть богатым» – книга для тех, кто хочет сделать первый шаг: осознать преграды, мешающие управлять деньгами, устранить их, а затем направить финансы в правильное место, чтобы достичь поставленных целей. Вероятно, у вас нет цели стать финансовым экспертом. Ваша цель – жить своей жизнью и разрешить деньгам обслуживать вас. Так что, вместо «Сколько денег мне нужно заработать?», спросите: «Что я хочу сделать со своей жизнью и как мне в этом помогут деньги?» И вместо того чтобы поддаваться страху, вдохновляйтесь примерами, демонстрирующими, как инвестировать деньги и увеличивать прибыль.

Множество книг пытаются рассказать о деньгах все, внушая вам, что вы «должны» их читать, но вы не читаете, потому что эти книги невыносимы. А я хочу, чтобы вы знали достаточно лишь для того, чтобы установить автоматизированное ведение счетов и инвестирование, даже если у вас всего \$100. Итак, основные идеи книги «Я научу тебя быть богатым»:

**85 %-ное решение: начать действовать – гораздо важнее, чем стать экспертом.** Слишком многие из нас уверены, что управлять деньгами следует виртуозно. Это приводит к тому, что мы не делаем ничего. Самый простой путь управлять финансами – это делать шаг за шагом и не беспокоиться о том, чтобы стать лучшим. Я бы предпочел действовать, сделав лишь 85 % правильно, чем не делать ничего. Подумайте об этом: 85 % пути лучше, чем 0 %. Если ваши финансы работают удовлетворительно или вы уже прошли 85 % пути, то можете быть довольны жизнью и делать то, что хотите.

**Делать ошибки нормально.** Лучше делать их сейчас с небольшим количеством денег, чем тогда, когда денег станет больше. Так вы узнаете, чего следует избегать.

**Тратьте расточительно на вещи, которые вы любите, и безжалостно сокращайте расходы на то, что не любите.** Эта книга не о том, чтобы научить вас перестать покупать латте. Она о том, как получить возможность тратить больше на то, что любите, сокращая расходы на дурацкие вещи, которые вам не нужны.

## **Лучшая ошибка, которую я когда-либо совершал**

*Когда я учился в старших классах, родители сказали мне, что если я хочу пойти в колледж, то должен буду платить за него сам, получая стипендию. Как примерный индусский сын, я начал подавать заявки... подавать заявки, подавать заявки. В конце концов, я подал заявки более чем на шестьдесят стипендий и выиграл сотни тысяч долларов.*

*Но лучшей стипендией была самая первая – премия в \$2000. Организация выписала чек на мое имя. Я взял его, инвестировал в фондовую биржу и тут же потерял половину денег.*

*Упс. Тогда я решил, что должен заняться изучением денег. Начал читать книги о личных финансах, смотреть телешоу и покупать журналы. Через некоторое время я начал делиться тем, что узнал. Я давал неофициальные уроки друзьям в Стэнфорде (хотя в первое время их никто не посещал). Затем, в 2004 году, я начал вести блог, который назвал «Я научу тебя быть богатым», где рассказывал об основах накопления, банковского дела, бюджета и инвестициях. Остальное, как говорится, уже стало историей.*

**Послушайте, легко хотеть лучшее из лучшего: мы хотим ходить по ресторанам, жить в шикарных апартаментах, поку-**

пать новую одежду, водить новую машину и путешествовать. Но необходимо расставлять приоритеты. Мой друг Джим однажды позвонил, чтобы сказать, что получил повышение на службе. В тот же самый день он переехал в квартиру поменьше. Почему? Потому что ему безразлично, где жить, но он любит тратить деньги на кемпинг и велосипедные поездки. Это называется осознанная трата денег (скоро вы узнаете, как один из моих друзей осознанно тратит \$21 000 в год на рестораны).

*Есть разница между тем, чтобы быть сексуальным и быть богатым.* Когда я слышу разговоры людей об акциях, которые они купили, продали, сократили на прошлой неделе, я понимаю, что мой стиль инвестирования довольно скучный: «я купил немного ценных бумаг пять лет назад и ничего не сделал с ними с тех пор, кроме того, что автоматизированная система продолжала покупать новые по установленному графику». Но инвестиции не имеют ничего общего с сексуальностью. Инвестиции – это про заработок денег. Поэтому в любой литературе побеждает стратегия приобретения и удержания акций в течение длительного времени<sup>13</sup>.

*Не живите в электронной таблице.* Я призываю вас выбрать финансовую систему и жить своей жизнью, что значит не погружаться в электронные таблицы и не быть одержимы-

---

<sup>13</sup> В оригинале данная стратегия называется buy-and-hold investing.

ми каждым незначительным изменением в ваших затратах и на рынке. Сейчас эта идея выглядит немного притянутой за уши. Но когда вы прочтете книгу до конца, то успокоитесь по поводу денег и инвестиций. Я знаю слишком много людей, которые перестали отслеживать каждое незначительное изменение в объеме чистых активов, разыгрывать различные сценарии в таблицах Excel и просчитывать, как скоро они смогут выйти на пенсию. Не делайте этого. Вы превратитесь в чудика, и, что более важно, в этом нет необходимости. Если я хорошо сделаю мою работу, вы наладите автоматизированное управление финансами и начнете жить богатой жизнью за пределами электронных таблиц.

***Наступайте, а не обороняйтесь.*** Слишком многие из нас защищают свои финансы. Мы ждем конца месяца, затем смотрим на свои расходы и пожимаем плечами: «Думаю, что я потратил слишком много». Мы смиряемся с обременительными сборами. Мы не спрашиваем советов, потому что они даются на непонятном языке. В этой книге я научу вас бороться с кредитными картами, банками, инвестициями и даже с вашей собственной психологией в отношении денег. Моя цель – помочь вам построить богатую жизнь к концу 9 главы. Активнее! Никто не сделает это за вас.

***«Я научу тебя быть богатым» – книга о том, как использовать деньги, чтобы построить богатую жизнь.***

Я научу настраивать свои счета таким образом, чтобы создать автоматизированную систему, исправно работающую при минимальном участии с вашей стороны. Вы узнаете несколько удивительных фактов из финансовой литературы (хороша ли инвестиция в недвижимость?) и как избежать типичных финансовых ошибок. А затем начнете действовать, вместо того чтобы рассуждать о мелочах. Шесть недель – и вы на пути к богатству. Звучит неплохо, верно?

# Почему вы хотите быть богатыми?

За последние 15 лет я говорил более чем с миллионом людей о личных финансах на сайте и на лекциях. Каждый раз я задавал два вопроса:

- Почему вы хотите быть богатыми?
- Что для вас значит богатство?

Большинство людей никогда не тратят даже десять минут на обдумывание значения слова «богатый». Намекну, у каждого из нас есть свой ответ, и деньги – это лишь малая часть богатства. Например, все мои друзья ценят разные вещи. Пол любит ужинать в ресторанах Мишлен, где блюдо может стоить \$500. Николь любит путешествовать. А Нику нравится покупать одежду. Если вы не дадите ответ на этот вопрос самому себе, то, вероятно, будете бездумно равняться на своих друзей. Сейчас я считаю себя богатым, так как могу делать следующие вещи:

- Принимать решение о работе, ориентируясь на желание, а не на деньги.
- Помогать родителям на пенсии, чтобы они могли не работать, если сами этого не хотят.
- Расточительно тратить на вещи, которые люблю, и безжалостно экономить на том, что не люблю (например, жить в хорошей квартире в Нью-Йорке, но не иметь машины).

Каждый декабрь мы с женой собираемся и планируем следующий год. Куда мы хотим отправиться в путешествие? Кого мы хотим пригласить с собой? Что мы можем сделать в наступающем году, чтобы помнить об этом следующие 50 лет? Процесс планирования, во время которого мы создаем свою богатую жизнь, одно из самых веселых занятий в нашей совместной жизни.

Прежде чем вы двинетесь дальше, я хочу вдохновить вас на размышления о богатой жизни. Почему вы хотите быть богатыми? Что вы хотите делать с богатством?

Будьте точны в формулировках. Если богатая жизнь – это «хочу ездить на такси вместо автобуса», запишите это! Я осознал, что живу в Нью-Йорке, но не использую имеющиеся здесь культурные возможности. Поэтому принял решение, что теперь раз в квартал буду ходить в музей или на бродвейское шоу. Если у меня появилось намерение, оно стало частью моей богатой жизни. Не смущайтесь того, насколько малы или велики ваши желания. Например, когда я впервые записывал список характеристик моей богатой жизни, одной из ключевых целей было – заказывать закуски в ресторанах, чего я никогда не делал, будучи ребенком. Со временем мои цели стали значительнее.

Когда вы рисуете свою идеальную жизнь, то чем вы в ней занимаетесь?

## 10 правил богатой жизни

1. Богатая жизнь означает, что вы можете расточительно тратить деньги на вещи, которые любите, одновременно снижая расходы на то, что не любите.

2. Сфокусируйтесь на больших достижениях – выберите пять-десять вещей, приносящих значительные результаты, включая автоматизацию сбережений и инвестиций, поиск любимой работы, переговоры о зарплате. Достигайте всего этого правильно, и тогда сможете заказывать столько латте, сколько хотите.

3. Инвестиции должны быть очень скучными и очень прибыльными на протяжении длительного периода. Меня больше волнует тако на обед, чем проверка доходов от инвестиций.

4. Есть лимит на сокращение расходов, но нет лимита на то, сколько вы можете зарабатывать. У меня есть такие читатели, доход которых \$50 000 в год, и такие, кто зарабатывает \$750 000 в год. И те, и другие покупают одинаковые буханки хлеба. Контролировать траты важно, но нужно масштабировать доходы.

5. Ваши друзья и родственники будут давать массу «советов», как только вы начнете свое финансовое путешествие. Вежливо выслушивайте, но придерживайтесь программы.

6. Разработайте определенные рамки для своих расходов и используйте их, принимая решение о покупке. Многие люди прибегают к жестким ограничениям («следует экономить на походах в рестораны...»), но вы можете ввести свои, решая, на что вы всегда готовы потратить деньги. Например, у меня есть правило в отношении приобретения книг: если хочешь купить книгу, то купи ее. Не трать и пяти секунд на обдумывание этого вопроса. Ведь даже одна новая идея, которую сможешь извлечь из книги, стоит того (как, например, из этой).

7. Опасайтесь постоянного поиска «продвинутых» подсказок. Слишком многие люди ищут высококачественные ответы, чтобы избежать тяжелой ежедневной работы над улучшением. Потому что гораздо проще мечтать о победе в Бостонском марафоне, чем выходить на 10-минутную пробежку каждое утро. Иногда самое лучшее, что вы можете сделать, – это простые вещи, выполняемые регулярно.

8. Вы под контролем. Жизнь – не диснеевский мультфильм, и никто не придет спасать вас. К счастью, вы сами можете контролировать финансы и строить богатую жизнь.

9. Часть создания богатой жизни – это желание быть откровенно непохожим на других. Как только деньги перестанут быть вещью первой необходимости, у вас появится свобода строить богатую жизнь, отличную от жизни среднестатистического человека. Примите это. Это самая интересная часть!

10. Живите за пределами электронных таблиц. Как только вы автоматизируете финансы, используя систему из этой книги, то увидите, что самая важная часть богатой жизни находится за пределами таблиц. Она включает отношения с людьми, новый опыт и благотворительность. Вы заслужили это.

# Что вы получите из этой книги

Многие люди думают, что инвестиции – это «покупка акций», что они должны покупать и продавать случайные акции и чудесным образом получать прибыль. Они начинают с ошибочного предположения, что решающее значение здесь имеет выбор акций. А те, кто захотел узнать больше, падают в кроличью нору фантастических терминов вроде «хедж-фонды»<sup>14</sup>, «производные финансовые инструменты» и «колл-опцион»<sup>15</sup>.

На самом деле, это фундаментальное убеждение является ошибочным. Инвестирование – это не про выбор акций. Ваш инвестиционный план более важен, чем любые личные инвестиции, которые вы делаете. К сожалению, многие считают,

---

<sup>14</sup> Хедж-фонд (от англ. hedge – преграда, защита, страховка, гарантия) – инвестиционный фонд, ориентированный на максимизацию доходности при заданном риске или минимизацию рисков для заданной доходности. Представляет собой пул активов инвесторов, управляющийся профессионалами в интересах инвесторов. – (Прим. ред.)

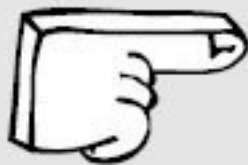
<sup>15</sup> Колл-опцион (англ. call option) – финансовое соглашение между двумя сторонами, одна из которых является покупателем, а вторая продавцом данного типа опциона. Колл-опцион дает право (но не обязательство) покупателю опциона купить в будущем оговоренное количество ценных бумаг или другого базового актива по установленной в контракте цене в течение ограниченного срока или отказаться от такой покупки (не исполнять опцион). Продавец обязан продать предмет торга или финансовый инструмент, если покупатель примет такое решение. Покупатель за это свое право уплачивает продавцу премию. – (Прим. ред.)

что необходимо достичь определенного уровня знаний, чтобы стать богатыми, видя людей, говорящих об этом с экрана компьютера ежедневно. Но для индивидуальных инвесторов – таких, как вы и я, эти опции не годятся.

Звучит сексуально, когда индивидуальные инвесторы говорят о сложных концепциях, но на самом деле это похоже на то, как два ученика начальной школы спорят о натяжении струн на теннисных ракетках. Возможно, в этом есть какой-то смысл. Но они были бы лучшими игроками, если бы просто выходили каждый день на улицу и пару часов били по мячу.

Проще говоря, долгосрочные инвестиции работают. Эта идея не вызывает ничего, кроме зевоты и закатывания глаз. Но вам решать: продолжать впечатлять окружающих своим словарным запасом или присоединиться ко мне и воссесть на золотом троне, поедая виноград и обмахиваясь пальмовыми ветками?

«Я научу тебя быть богатым» поможет выяснить, куда уходят деньги и как перенаправить их туда, куда вы хотите. Накопить на каникулы в Китае? Обеспечить пышную свадьбу? Просто заставить деньги расти? Перед вами шестинедельная программа, которая поможет этого достичь.



## ШЕСТИ- НЕДЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

**На первой неделе** вы откроете кредитные карты, заплатите долги (если актуально) и узнаете, как выстроить кредитную историю и получить беспроцентный кредит.

**На второй неделе** вы откроете правильный счет в банке.

**На третьей неделе** вы откроете 401(k) и инвестиционный счет (даже если для старта у вас всего \$100).

**На четвертой неделе** вы посчитаете, сколько тратите и узнаете, как направить деньги туда, куда хотите.

**На пятой неделе** вы автоматизируете собственную финансовую систему, чтобы ваши счета работали слаженно.

**На шестой неделе** вы узнаете, почему инвестиции – это не то же самое, что выбор акций, и как получить максимум от бирж, прикладывая минимум усилий.

Вы также узнаете, как выбирать дешевые автоматизированные пакеты акций, которые лучше типичных пакетов акций с Уолл-стрит, как обращаться с инвестициями с помощью системы, автономно приумножающей ваши деньги. Также я отвечу на множество вопросов о деньгах, включая вопрос о покупке машины, оплате свадьбы и согласовании зарплаты.

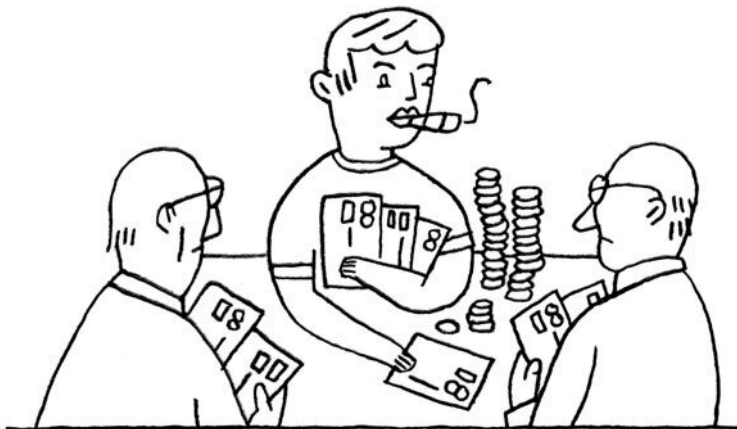
После прочтения книги вы будете лучше подготовлены к управлению финансами, чем 99 % людей. Вы будете знать, какие счета открывать, как не платить банку дополнительные комиссии, как инвестировать, как думать о деньгах и как не обращать внимание на шум, с которым вы сталкиваетесь каждый день.

Нет никаких секретов, как стать богатым. Нужно только немного дисциплины и регулярные небольшие шаги. Вы сможете сделать это, приложив немного усилий. Давайте начнем прямо сейчас.

# Глава 1

## Автоматизируйте ваши кредитные карты

**Как обыграть компании, оказывающие  
услуги по выпуску кредитных карт**



Вы никогда не увидите индуса в двухдверном легковом автомобиле. Подумайте об этом. Если у вас есть сосед индус,

назовем его Радж, то он наверняка управляет практичной четырехдверной машиной, обычно Honda Accord или Toyota Camry. Индусы не являются фанатами автомобилей определенной модели. Мы просто помешаны на том, чтобы снизить цену до последнего пенни. Возьмем, к примеру, моего отца. Он пять дней подряд выбивал себе скидку, покупая машину. Я участвовал вместе с ним в переговорах, длившихся неделю. И уже накануне подписания бумаг он вдруг остановился и попросил продавца добавить бесплатные коврики для пола (цена \$50). И ушел, когда ему отказали. И это после пяти дней, потраченных на торг. Когда он вывел меня из магазина, я уставился в одну точку, потрясенный до глубины души.

Как вы можете догадаться, когда пришло мое время покупать машину, я опирался на ту же богатую традицию переговоров. Я знал, как предъявлять необоснованные требования с непроницаемым лицом, говорящим, что ответ «нет» не принимается. Но я использовал более современный метод: вместо того чтобы тратить неделю на хождения от дилера к дилеру, я пригласил семнадцать дилеров в Северной Калифорнии сразиться друг с другом за право сделать меня своим клиентом, пока я, сидя дома в интернете, спокойно просматривал электронные письма и факсы (да, действительно) по мере их поступления (больше о покупке машины на стр. 346). В конечном итоге я нашел прекрасное предложение в Пало-Алто и был готов подписать бумаги. Все шло гладко до тех пор, пока дилер не начал проверять мой кредит. Он

вернулся, улыбаясь.

Вы знаете, у вас лучший кредит среди людей вашего возраста, – сказал он.

– Спасибо, – ответил я, хотя мне хотелось сказать что-то вроде: О, даааа, я знаю. Все потому, что я был двадцатилетним чокнутым индусом, выбравшим четырехдверный Accord в качестве машины своей мечты и гордящимся своей кредитной историей.

Затем дилер сказал:

– Хм.

– Хм? – спросил я.

– Так, – сказал он, – выглядит, будто у вас замечательный кредит, но недостаточно источников кредитования.

И это значит, что они не могут предложить мне вариант с низкой процентной ставкой, который мы обсуждали ранее. Вместо 1,9 %, процент составит 4,9. Не то чтобы это много. Но я схватил планшет и сделал быстрый расчет. Разница составляла больше чем \$2200. У меня уже был большой опыт покупки машин, поэтому я убедил себя, что более высокая ставка – это нормально, и подписал бумаги. Но по-прежнему был зол. Почему я должен платить больше, если у меня замечательный кредит?

Большинство людей воспитывались иначе, чем я. Поэтому, вероятно, вы ненавидите переговоры. Большинство американцев ненавидят. Мы не уверены в том, что нужно сказать, поэтому начинаем нервничать. Мы боимся прослыть

жмотами, смотрим на себя и спрашиваем: «Это действительно того стоит?» В состоянии ужасного дискомфорта большинство людей приходят к выводу, что нет, но платят полную цену.

У меня есть одна свежая мысль: не имеет смысла вести переговоры обо всем подряд, но в некоторых сферах жизни это дает «большой куш». В этой главе я собираюсь показать вам, как вести наступление и выжимать из кредитных карт все возможные преимущества. Вы начнете побеждать их. И впервые вести переговоры станет интересно.

# Обычная тактика запугивания кредитными картами

**Практически в каждой книге разделы о кредитных картах начинаются с трех запугиваний.**

*Пугающая статистика.* Согласно данным Prosperity Now Scorecard<sup>16</sup>, долг среднестатистического американца по кредитной карте составляет \$2241, а средний студенческий кредит – \$17 711. Федеральная резервная система отмечает, что «четверо из десяти взрослых в 2017 году будут вынуждены занять деньги, продать что-либо или окажутся не способны заплатить вообще, если появится незапланированный расход в размере \$400».

*Пугающие заголовки.* «Растущий долговой кризис больше всего коснется этих американцев», – сообщает CNBC<sup>17</sup>. А вот из Washington Post: «Долговой кризис не за горами». Business Insider сообщает, что «долговой кризис коснулся американских студентов больше, чем ожидалось».

---

<sup>16</sup> Ресурс, который регулярно публикует статистику о финансовом состоянии домохозяйств, расовом экономическом неравенстве и политические рекомендации, которые помогут встать на путь экономического развития.

<sup>17</sup> Американский кабельный и спутниковый телеканал новостей бизнеса.

**Пугающие эмоции.** Смущение, тревога и ложь – СМИ знают, что, используя эти эмоции, они получают больше просмотров и продадут больше рекламы.

Как вы чувствуете себя, читая эту пугающую статистику? Многие из нас отключаются и игнорируют проблему.

«Долги связаны со страхом. Я не говорил о них, не смотрел на проблему целиком, избегал соответствующих разговоров и мыслей».

*Уоррен Копп, 36*

«Долг всегда был у меня в голове. Я не могла получать удовольствие от траты денег, потому что меня преследовали пугающие мысли».

*Крис Беренс, 45*

«Помню чувство смущения, когда я подала заявление на получение кредитной карты и получила отказ... Когда мне звонили агенты по взысканию долгов, я чувствовала себя растерянной и подавленной, не отвечая на их звонки, потому что должна была вернуть деньги, но не имела возможности сделать это».

*Элисон Рейнольдс, 28*

СМИ богатеют, раздувая страх и тревогу вокруг долгов, как будто долги неизбежны и непосильны. Они редко предлагают решение, а если и предлагают, то советуют «меньше ходить по ресторанам». Спасибо, ребята.

В результате появляется торнадо из негативных эмоций.

Мы чувствуем себя беспомощными и переполненными гневом. Кто виноват? Я не знаю, но кто-то же должен быть.

Большинство из нас ничего не делают. Так работает «культура возмущения». Она заставляет нас чувствовать себя истощенными... а затем мы продолжаем ничего не делать.

Но я придерживаюсь другого подхода.

## Как я это вижу

*Кредитные карты дают вам тысячи долларов льгот.*

Если оплачивать счет по кредитной карте вовремя, то вы будете пользоваться ею без процентов. Появится возможность более эффективно отслеживать затраты, чем при оплате покупок наличными, и опция бесплатного доступа к истории всех операций. Большинство кредитных карт предлагают расширенную гарантию на покупки и бесплатную страховку при аренде машины. Многие из предложенных вознаграждений стоят сотни и даже тысячи долларов.

Но одновременно кредитные карты являются и удобными врагами. Практически у каждого из нас есть плохая история, связанная с задержкой оплаты, взиманием комиссии или чрезмерными тратами.

Неудивительно, что многие ученые мужи одинаково негативно реагируют на кредитные карты: «Использование кредитных карт – это худшее финансовое решение, которое можно принять». «Порежьте их все!» Какой это простой боевой клич для людей, ищущих простых решений и не понимающих преимуществ нескольких источников кредитования.

Правда о кредитных картах находится где-то посередине. До тех пор пока вы хорошо ими управляете, они имеют смысл. Но если вы не оплатите счет к концу месяца, то будете должны приличные проценты на остаток кредита, при-

мерно 14 % – годовая ставка кредита. Кроме того, компании, выдающие кредитные карты, прибавляют целых \$35 комиссии каждый раз, когда вы пропускаете оплату. Очень легко, чрезмерно активно используя кредитные карты, обнаружить у себя долг, как делают многие американские пользователи кредитных карт.

Но этот факт не должен запугать вас настолько, чтобы вы отказались от их использования. Я хочу, чтобы вы использовали кредитные карты ответственно и получали как можно больше выгод, вместо того чтобы упускать их. Для этого нужно оптимизировать кредитные карты и использовать их для создания положительной кредитной истории. К концу этой главы вы узнаете, как выжимать из кредитных компаний все, что можно, не платя ненужных комиссий. А также как использовать карты для повышения кредитного рейтинга, имеющего первостепенное значение. Я покажу вам, как вести переговоры с компаниями, выдающими кредитные карты, и обнаруживать льготы, о которых никто не говорит. Объясню, как максимизировать выгоды от кредитных карт и повысить привилегии и кешбек. А еще приведу примеры, как я использую бонусы для бесплатных перелетов и проживания в отелях высокого класса.

«Мы с супругой отправились в Дубай, чтобы повидаться с ее семьей. Я удивил жену, забронировав на курорте 3 ночи на вилле в традиционном бедуинском стиле, считавшейся семизвездочной, с видом на

пустыню и личным бассейном. Питание входило в стоимость. Ночлег мог бы стоить больше \$2000 за ночь, но я организовал все это бесплатно с помощью накопленных бонусов».

*Натан Лаченмайер, 29*

«Недавно я забронировала два перелета из Сан-Франциско в Италию и обратно в рамках осеннего двухнедельного путешествия. Перелеты были абсолютно бесплатными, потому что я использовала бонусы на кредитной карте!»

*Джейн Филиппс, 30*

«В прошлом году я летал бизнес-классом в Испанию и на неделю останавливался в роскошном отеле. Затем летал бизнес-классом в Таиланд с девушкой и в Германию с мамой на восьмидесятилетие ее отца. Теперь почти накопил мили, чтобы отправиться в Будапешт следующей весной!»

*Джордан Петит, 27*

***Студенческий кредит может быть лучшим решением.*** Журналисты любят писать о «кризисе», связанном со студенческими долгами. При этом студенческий кредит может быть одной из лучших инвестиций, которые вы когда-либо делали. Хотя бы потому, что средняя зарплата выпускника бакалавриата примерно на \$1000 000 больше, чем у тех, кто имеет только школьный аттестат. Да, долги – это отвратительно. И да, множество жульнических колледжей и аспи-

рантур лгут молодым американцам о реальной ценности их квалификации. Этой ситуации нельзя найти оправдания, однако она активно поддерживается образовательно-промышленным комплексом. Многие серьезные, но наивные студенты сбиты с толку консультантами, колледжами или родителями в вопросе получения студенческого займа, который они якобы никогда не смогут выплатить.

Но вы можете вернуть долг быстрее, чем думаете (как это сделать, читайте на стр. 313). И диплом колледжа действительно стоит того. Даже если вы рассматриваете только финансовую отдачу от инвестиций и не учитываете такие преимущества, как дружба на всю жизнь, бесценная привычка к дисциплине и открытость новым идеям, свойственная образованным людям. Игнорируйте всех, кто пытается запугать вас «кризисом» студенческого займа. Если у вас есть долг по студенческому кредиту, используйте материал этой книги, чтобы разработать план его погашения.

*Многие люди совершают ошибки.* Я говорил с тысячами людей, имеющих долги. У некоторых из них были сложные ситуации: неожиданная болезнь пожилых родителей, нуждающихся в помощи, непредвиденные расходы. Но, честно говоря, некоторые из этих людей просто совершали ошибки. Они никогда не читали книги о личных финансах по выходным. И они даже не представляют, как много задолжали! Вместо того, чтобы заняться делом и выиграть битву про-

тив долгов, они жалуются. Это все равно, что четыре года следить за игрой в монополию, а затем выяснить, что не понимаешь правил (которых никогда не читал), разозлиться и выкинуть доску для игры. Я покажу, как можно выиграть в этой войне.

## **Банк Америки ненавидит меня**

*Банк Америки, один из самых отвратительных банков в мире, ненавидит меня, потому что я назвал его одним из самых плохих. Хорошие новости! Десять лет спустя он все еще в списке тех, кто многократно обманывал моих читателей (Wells Fargo тоже в этом списке). Я не заключаю сделок с банками, мне не нужны их деньги, я просто называю лучшие и худшие финансовые компании для моих читателей.*

*Как вы можете догадаться, худшие компании не любят, когда их так называют в книге, ставшей бестселлером New York Times. О том, что Банк Америки ненавидит меня, мне сообщила подруга, работающая в офисе их корпорации. Однажды она позвонила мне и сказала: «Ты знал, что входил в список лидеров мнений Банка Америки?» Я был удивлен. Я? Старый добрый я?*

*Она добавила: «Это список людей с негативным влиянием».*

*Я никогда так не гордился собой.*

В вопросе о студенческих займах и кредитных картах моя цель – заставить вас прекратить защищаться. Я собираюсь продемонстрировать, как начать наступление. Чтобы выплатить студенческий долг, нужно разработать план и минимизировать количество процентов, которые вы платите. Что касается кредитных карт, я выжимаю из них каждый возможный бонус. И хочу, чтобы компании, выпускающие кредитные карты, ненавидели вас так же, как ненавидят меня.

Однажды переключившись с защиты на нападение в финансовых вопросах, вы сможете быстро изменить ваше материальное положение.

«Через три с половиной года после того, как я прочел эту книгу, я выплатил \$14 000 по кредитке и \$8000 студенческого долга».

*Райан Хили, 27*

«За год после того, как я начал читать книгу, я открыл 401(k) и Roth IRA, понял, как они работают, и накопил \$7200 на пенсию. Также я открыл две кредитные карты, чтобы выстроить личную систему потребления и повысить кредитный рейтинг. А еще я на все 100 % бестолковый потребитель, который платит вовремя всю сумму».

*Джефф Коллинс, 35*

«Я узнала, как автоматизировать оплаты по кредитным картам, установила гибкий график трат

и начала инвестировать в индексные фонды<sup>18</sup>. К сегодняшнему дню я накопила более \$40 000 «чистых активов». И это при том, что закончила обучение всего два года назад».

*Эмили Бауман, 24*

---

<sup>18</sup> Индексный фонд (англ. index fund или англ. index tracker) – вид паевого инвестиционного фонда или торгуемого на бирже фонда (англ. ETF), следующего индексной инвестиционной стратегии. – (Прим. ред.)

# **Нападение: используйте кредитную историю, чтобы приблизить богатую жизнь**

Когда люди сфокусированы на том, чтобы разбогатеть, им нравится выбирать соблазнительные инвестиции и использовать модные термины – такие как «проблемные ценные бумаги»<sup>19</sup> и «ЕБИТДА» (прибыль до вычета налогов, процентов, износа и амортизации). Но они часто игнорируют то, что кажется таким простым и неважным, – кредитную историю. Забавно, но кредитная история – один из самых важных факторов в становлении богатства. Поскольку в это сложно поверить, мы полностью упускаем данный факт из виду. Пора проснуться и обратить на это внимание. Потому что хорошая кредитная история является первым шагом к созданию инфраструктуры богатой жизни. Вдумайтесь: самые большие покупки мы чаще всего совершаем в кредит, и люди с хорошей кредитной историей экономят десятки тысяч долларов. Кредитная история имеет куда большее влияние на наши финансы, чем несколько долларов, сэкономленных на чашке кофе.

---

<sup>19</sup> Проблемные ценные бумаги – англ. Distressed Securities, финансовый инструмент в компании, которая уже является банкротом или в настоящее время проходит процедуру банкротства. Это обычно является следствием неспособности компании выполнить свои финансовые обязательства. – (Прим. ред.)

Есть два основных элемента кредитной истории: отчет и кредитная оценка. Эти скучные термины на протяжении вашей жизни могут сэкономить десятки тысяч долларов, так что слушайте. Это пример победы, заслуживающей внимания.

**Отчет о кредитной истории** дает потенциальным кредиторам основную информацию о вас, ваших счетах и вашей платежной истории. Он отслеживает все относящиеся к кредиту операции (например, кредитные карты и займы), хотя последние покупки имеют больший вес.

**Кредитная оценка** (часто называемая FICO, потому что она была создана Fair Isaac Corporation<sup>20</sup>) – это число от 300 до 850, показывающее риск для кредитора. Чем число больше, тем лучше. Заемщики берут это число, добавляют другую информацию, например заработную плату или возраст, и решают, могут ли они дать вам денег в виде кредитной карты, ипотеки или автокредита. Они возьмут с вас больший или меньший процент в зависимости от оценки, показывающей, насколько рискованно иметь с вами дело.

До смешного просто проверить свою кредитную оценку и кредитную историю, поэтому сделайте это прямо сейчас. По закону раз в год отчет о кредитной истории можно бесплатно получить на сайте [annualcreditreport.com](http://annualcreditreport.com). Он содер-

---

<sup>20</sup> Аналитическая компания, специализирующаяся на услугах кредитного скоринга.

жит основную информацию о счетах и платежную историю.

Многие люди используют ресурс Credit Karma ([creditkarma.com](http://creditkarma.com)), чтобы узнать кредитную оценку заемщиков бесплатно. Но я предпочитаю немного заплатить и получить более точные официальные данные от MyFico ([myfico.com](http://myfico.com)).

Почему отчет о кредитной истории и кредитная оценка так важны? Потому что хорошая оценка может сэкономить сотни тысяч долларов в процентах по займу. Как? Если она у вас хорошая, то в глазах кредиторов с вами не так рискованно иметь дело. Это значит, что они могут предложить вам лучшую ставку по займам. Возможно, вам не нужен заем сегодня, но через три или четыре года вы можете задуматься о покупке машины или дома. Так что, пожалуйста, не язвите и не отрицайте то, что вы только что прочли. Одно из ключевых отличий между богатым человеком и любым другим заключается в том, что богатый человек планирует все заранее, до того, как требуется планировать.

Если вы сомневаетесь, что процентная ставка по займам действительно имеет значение, изучите таблицу, представленную ниже. В ней дан пример того, как меняется стоимость тридцатилетней ипотеки в зависимости от кредитной оценки заемщика.

## ОТЧЕТ О КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ ПРОТИВ КРЕДИТНОЙ ОЦЕНКИ

На чем основана ваша кредитная оценка	Что включает отчет о вашей кредитной истории
35% — история платежей (насколько вы надежны и как часто допускаете просрочку платежей)	Основная личная информация
30% — сумма задолженности (как много вы должны и как много кредитов в наличии, ваш коэффициент использования кредита)	Список всех кредитных счетов
15% — продолжительность кредитной истории (как долго вы пользуетесь кредитами)	Ваша кредитная история или кому вы платите, как часто и есть ли задержки
10% — новый кредит (старые счета лучше, так как они демонстрируют вашу надежность)	Сумма займа
10% — типы кредита (например, кредитные карты, студенческий заем — чем разнообразнее, тем лучше)	Кредитные запросы, или кто еще запросил вашу кредитную историю (другой кредитор)
Получить кредитную оценку можно за небольшую плату на <a href="http://myfico.com">myfico.com</a>	Раз в год можно получить отчет о кредитной истории бесплатно на <a href="http://annualcreditreport.com">annualcreditreport.com</a>

Более высокая оценка может сэкономить десятки тысяч долларов (и даже больше, если вы живете в районе с высокими ценами на недвижимость). Пока другие люди часами вырезают акционные купоны, агонизируют рядом с товарами без скидок в магазинах и корят себя за утренний латте, они упускают кое-что важное. Контролировать траты – это правильно. Но фокусироваться следует на том, что даст больше преимуществ. Поэтому давайте углубимся в тактику улучшения кредитной истории. Это гораздо эффективнее, чем любой совет об экономии.

# 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.