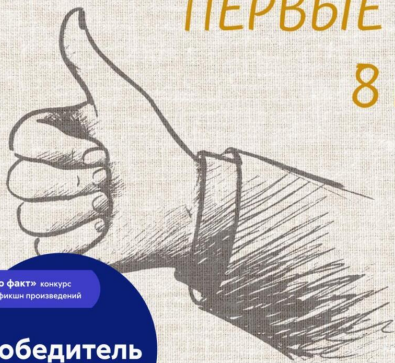


АЛЕКСЕЙ РОДИН



КАК НАЧАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ

ПЕРВЫЕ
8 ШАГОВ



Энциклопедия
начинающего
инвестора

«Это факт» конкурс
нон-фикшн произведений

победитель

Литрес

Алексей Родин

Как начать инвестировать.

Первые 8 шагов. Энциклопедия

начинающего инвестора

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68541009
SelfPub; 2023

Аннотация

Вы, конечно, задумывались о том, как обеспечить безбедное существование себе и своей семье в не столь уж отдаленном будущем. Если соответствующее желание есть, а с чего начать – непонятно, прочтите эту книгу. Ее автор уже много лет инвестирует на фондовых рынках и успешно обучает этому других. Книга, которую вы держите в руках, составлена как краткая инструкция для начинающего инвестора. По ходу знакомства с ней вы сможете осознать свою истинную цель, увидеть путь ее достижения и найти правильную мотивацию, оптимизировать свой бюджет, усвоить основные понятия и принципы инвестирования, выбрать свою стратегию и наконец сформировать собственный инвестиционный портфель – и все это под чутким руководством опытного наставника и буквально за несколько часов.

Содержание

Введение	4
Сказ про каждого из нас	12
Шаг номер 1. Постановка целей	32
Как сформулировать цель?	36
Как понять свои истинные цели и найти мотивацию?	41
В какой валюте рассчитывать цели?	43
Как проработать цель?	45
Конец ознакомительного фрагмента.	59

Алексей Родин

Как начать инвестировать.

Первые 8 шагов.

Энциклопедия

начинающего инвестора

Введение

Я уже много лет инвестирую на фондовых рынках, веду телеграм-канал <https://t.me/RodinFinance> по финансам (который стал лауреатом премии Минфина России как лучший медиапроект о финансово здоровом образе жизни), периодически запускаю и провожу свой тренинг по личным финансам и инвестициям, записал курсы по той же теме для разных платформ (Forbes for business, «Тинькофф Инвестиции», Skillbox, «Школа Радислава Гандапаса»...), пишу статьи (Forbes, Business Excellence, Finversia...), выступаю на ТВ («Доброе утро на „Первом“», ТВ24, ОН...), но своей книги нет.



Telegram-канал @RodinFinance

Как так?

Поделиться есть чем, а на книгу сил и времени не хватало.

Теперь передо мной задача – выгрузить все про личные финансы из головы и последовательно изложить на бумаге, составив краткую инструкцию, «как начать инвестировать». Благо и писать я люблю, и наработок много.

В том случае, если книга вам оказалось полезной, интересной, познавательной – напишите отзыв на страничке книги сайта Литрес. ру.

И кстати, ко мне всегда можно обратиться в личку в «Telegram» с вопросом, если таковой появится после прочтения книги. Я с удовольствием подскажу и помогу.

Структуру работы с личными финансами разрабатывал для себя сам путем проб и ошибок.

В конце 90-х я, двадцатилетний парень, трудился на госслужбе. Денег катастрофически не хватало. Продолжая работать, я запустил пять различных бизнесов, но за ними нужен был глаз да глаз, поэтому из затей ничего особо значимого не вышло.

Параллельно знакомился с инвестициями. Сначала, как и у многих, это был «Форекс». Потом российская и американская фондовые биржи.

Сидел вечерами и рисовал графики на миллиметровой бумаге, скачивал и распечатывал литературу по трейдингу, разрабатывал свои стратегии. Я перестал терять деньги, даже начал зарабатывать, и со временем это получалось все лучше.

Начальным капиталом стали деньги отца. Он, человек науки, собирал свои немногочисленные премии в кубышку. Однажды я поделился мыслями об инвестициях, и отец поверил в меня, дал сумму для старта. Деньги были небольшими, но для мальчишки сам факт имел значение. За это отцу я безмерно благодарен.

Я стал потихоньку зарабатывать сам и помогать с инвестициями друзьям.

Вспоминая то время, называю себя подпольным инвестором, так как госслужащему зарабатывать на стороне было за-

прещено, и мне приходилось все счета оформлять на отца, а самому скрывать это хобби.

Сейчас хобби уже давно переросло в профессию. Даже нет. В дело жизни. Я финансовый советник глав семей, основатель «Клуба глав семей», есть свой консалтинговый бизнес – агентство семейных финансов. Я помогаю семье разработать и запустить финансовую стратегию, которая позволит достичь целей, стоящих перед главой семьи и ее членами.

В начале пути я не работал в банках и не учился на модных курсах. Практически ко всему пришел сам.

Порой мой подход отличается от написанного в популярных книжках.

К примеру, я против финансовой грамотности.

Почему?

В помощь вам моя пирамида финансовой осознанности.

В ее основании, на уровне потребностей, лежит ресурсная база – финансовая грамотность.

В середине, на уровне действий, – финансовая компетентность.

Замыкает пирамиду уровень смыслов – финансовая культура.



Финансовая грамотность – это содержательная сторона финансовой подготовки.

Нужно:

- Изучить термины и понятия (деньги, цель, накопление, банк, кредит, бюджет, инвестиции...).

Это необходимые компетенции.

Очень часто человек на этом и останавливается.

Финансовая компетентность – это способность к применению и самостоятельному использованию компетенций.

Нужно:

- Приобрести полезные привычки (планирование, постановка целей, накопление...).
- Получить опыт разумного и осознанного потребления, достижения целей и инвестирования.

Компетентность – это свойства и качества личности, определяющие ее способность к деятельности на основании

приобретенных знаний и сформированных навыков и умений. Компетентность напрямую связана с мышлением. На нее действуют и ее тормозят негативные убеждения, установки и страхи.

Финансовая культура – это понимание истинных целей и результатов применения компетентности:

- Как влияют ваши действия на семью сейчас?
- К чему приводит каждое действие в будущем?
- Как отразится сегодняшнее поведение на семье в следующих поколениях?

Получив знания, но не убрав негативные установки, невозможно применять эти знания качественно, вдолгую, осмысленно и осознанно. При таком подходе в итоге будут лишь разочарование и потери.

Но даже эффективное применение знаний без смысла и проработки истинных целей не приведет к конечной точке – к благосостоянию в широком понимании этого слова.

К сожалению, очень часто на грамотности мы и останавливаемся.

Многие курсы и книги охватывают только сферу финансовых знаний.

Некоторые эксперты помогают получить навыки, но их

немного. Да и найти тех, кто является действительно экспертом в данной области, способным эти навыки дать, в нынешнем потоке информации непросто. И тут часто получается так, что мы сами набиваем себе шишки.

А вот о культуре не задумывается практически никто.

Именно поэтому я против финансовой грамотности как таковой, если человек не идет дальше, выше, к осознанности и пониманию.

Подробнее об ошибках при работе с личными финансами я рассказал в интервью на семейном финансовом фестивале: https://www.youtube.com/watch?v=V9Fx5Y_hXe4.



Итак, наш стратегический план:

- Получить знания.
- Научиться их применять.
- Понимать, зачем мы так действуем и к чему в будущем это приведет.

Сказ про каждого из нас

О необходимости самим заботиться о будущем, о создании своей пенсии мы слышим уже из каждого утюга.

Но насколько эти советчики-мотиваторы правы?

Может быть, надо жить сейчас и ни в чем себе не отказывать?

Предлагаю не ставить себя перед выбором, когда хорошо жить – сегодня или в будущем.

Человеческая природа такова, что мы выберем синицу в руках, даже если в небе не просто журавль, а самый настоящий суперджет. Свой личный самолет, который будет вас мчать в любую точку мира, исполняя любые ваши прихоти.

Ну да бог с ним, с этим суперджетом.

Давайте взглянем на соседа Владимир Палыча, который всегда держал синицу в руках.

Он прекрасный специалист, преданный своему делу.

В советское время после института трудился в НИИ, получал хорошую, по тем меркам, зарплату.

В 1990-е перебивался подработками.

В 2000-е вернулся в НИИ, потом работал в частной компании, и тоже по любимой специальности.

Жизнь прекрасна. Денег хватает. Семья не бедствует.

Владимир Палыч купил гараж, машину, квартиру в ипотеку. Накопил 500 тысяч рублей на счете в банке, закрыл кредиты и ипотеку.

Дети оперились и вылетели из гнезда. У них своя жизнь.

Сын стал фермером и переехал за город.

Дочь получила приглашение в европейский концерн и уехала в Берлин на руководящую должность среднего звена.

О чем еще мечтать?

Владимир Палыч всю жизнь отдал любимому делу и семье.

Дети устроены и занимаются тем, к чему лежит душа. Все прекрасно!

И вот нашему герою 65 лет. Пенсия.

Сколько он заработал за жизнь?

С двадцати двух до шестидесяти пяти лет он пропустил через себя очень много денег.

Предположим, средняя зарплата за все времена была порядка тысячи долларов в месяц.

$1\ 000 \text{ долларов} * 43 \text{ года} = 516\ 000 \text{ долларов}$

Больше полумиллиона долларов.

Столько денег прошло через руки Владимир Палыча за всю жизнь.

Как он ими распорядился?

Вроде бы все в порядке. И машина, и гараж, и квартира,
и дети устроены.

Но что в сухом остатке?

Пенсия 15 000 рублей.

А на что будет уходить пенсия?

- 6 000 рублей – коммунальные платежи.
- 2 000 рублей – бензин и гараж.
- 10 кг картошки.
- 10 л молока.
- 10 батончиков хлеба.
- 10 кг овощей.
- 3 кг мяса.
- 5 кг крупы.
- 10 пачек макарон.
- 1 упаковка таблеток от давления.
- Хозяйственное мыло и зубной порошок.

В месяц. И на этом все.

Почему порошок, а не паста? Денег не хватит.

Одежда останется с лучших времен.

Костюмы, куртки и туфли он будет донашивать еще 40 лет.

Ему не хватит на обновки.

Не до жиру, быть бы живу.

Обращали внимание на наших стариков?

Почему они ходят в старомодных куртках и пальто на два размера больше?

Они донашивают былое.

Горбятся под тяжестью лет и неустроенности.

Иссыхают и донашивают.

Им безумно больно осознавать, что это конец.

И в этом состоянии они живут еще сорок лет!

Представляете, они зарабатывали и радовались жизни 40 лет! Ни в чем себе не отказывали, получали удовольствие и мечтали. О своем суперджете, пляже и море круглый год.

Они ЖИЛИ!

Но мечты имеют свойство разбиваться о быт. Так как это лишь мечты.

И еще столько же им предстоит СУЩЕСТВОВАТЬ.

Существовать на пенсию в 15 000 рублей 40 лет подряд.

Интересная закономерность:

40 лет живем на 1 000 долларов в месяц – 40 лет живем на 200 долларов в месяц.

Заметьте, это наш выбор. Никто нас не заставляет находиться в таком дисбалансе.

А как же наш герой?

Не все так плохо. У Владимир Палыча два раза в год праздник.

Дети его навещают на день рождения и на Новый год.

Они привозят любимый кофе, чай, торт и бутылку вкусного вина.

Два раза в год.

И этот вкусный кофе он пьет раз в неделю. Не потому, что не любит. А потому, что экономит.

Он хочет растянуть удовольствие до следующего праздника.

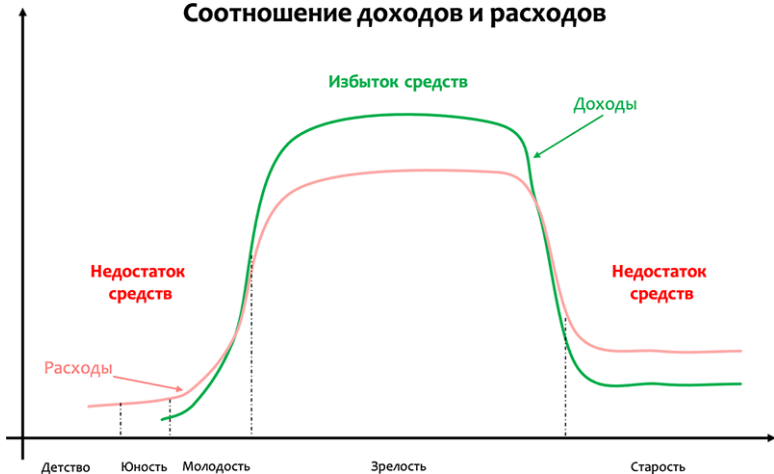
Грустно. Горько.

Поезд ушел. Что-то делать поздно. Палыч ведет посредственное существование.

И да, он винит себя за бездействие.

Вот так выглядела его жизнь:

Соотношение доходов и расходов



В студенчестве была маленькая стипендия, но деньги давали родители.

Во взрослой жизни достаточно зарабатывал и жил в относительном достатке.

В зрелом возрасте мы всегда имеем больше, чем нам действительно нужно.

Вспомните себя.

- *Бывает, что покупаете не совсем нужные вещи? А это делают 95 % людей.*

- *Берете кофе с собой, когда можете его заварить дома? Любителей периодически попить кофе в дороге 57 %, а 22 % пьют его каждый день.*

• Покупаете лишнее в продуктовом магазине, куда заскочили после работы голодными? Покупаете. Это я знаю по себе.

• Бездумно закидываете в тележку кучу товаров, так как пришли без списка и не помните, что точно нужно купить? Опять же, проверил на себе. Имея список, лишнего не купишь.

• Выбрасываете испортившиеся продукты из холодильника? О да! Если бездумно накопил вкусняшек, то просто не успеешь их съесть.

• Заказываете билеты за день до вылета с наценкой, хотя о поездке знали заранее?

Этот список бездумных переplat можно продолжать вечно.

Я уж не говорю о том, что вы не всегда используете акции, кешбэки, социальные и налоговые вычеты. Кстати, по статистике ФНС России, лишь 15 % граждан используют налоговые вычеты. А они положены всем.

Все вышеперечисленное может приносить дополнительный доход, который достигнет 10–20 % бюджета.

И вот пенсия. На пенсии помогать некому.

А знаете почему? Владимир Палыч гордый. Он никогда не сидел ни у кого на шее. И сейчас не хочет требовать у детей каждый месяц себе 50 000 рублей.

Поэтому и довольствуется пенсией.

Кто такой этот Владимир Палыч?

Сосед по лестничной клетке и по вагону метро.

Старичок, мокнувший под дождем на остановке, и прохожий на улице.

Палыч стоит перед нами в очереди на кассе в супермаркете.

Он наш родственник, он сосед по скамейке в парке, он идет с нами в толпе, он покупает газету, он...

Кто мечтал в детстве заглянуть в будущее?

Ваша мечта сбылась.

Посмотрите по сторонам.

Он вокруг. Он – это вы. Вы в будущем.

Подумайте и пропишите, как вы проживете на 15 000 рублей в месяц.

На что потратите эти деньги?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Итого: 15 000 рублей.

В месяц.

Только не забудьте про отдых, отпуск, развлечения и лекарства.

Получилось?

Уложились?

Владимир Палыч из этой ситуации сделал для себя несколько выводов:

Он понял, что о себе надо заботиться заранее, иначе будет больно, потому что на пенсии, оказывается, тоже хочется кушать. На пенсии тоже хочется ЖИТЬ.

Что мог сделать наш герой?

Как мы с вами разобрали, всегда можно выделить «лишние» 10 % от дохода.

Что было бы, если б Владимир Палыч эти 10 % инвестировал?

Для начала разберемся, на что нам рассчитывать при инвестировании.

Доходность российского рынка акций с 01.01.2000 г. по 31.12.2021 г. составляет 1 905 %.

За эти годы были и взлеты, и падения. Были и кризисы,

и бурный рост. Но экономика развивается, а все просадки отыгрываются.

В итоге на длительном промежутке российский рынок показывает среднюю годовую доходность на уровне 14,6 %.

Для удобства расчётов я беру среднее значение доходности на длительном промежутке времени 15 % годовых.



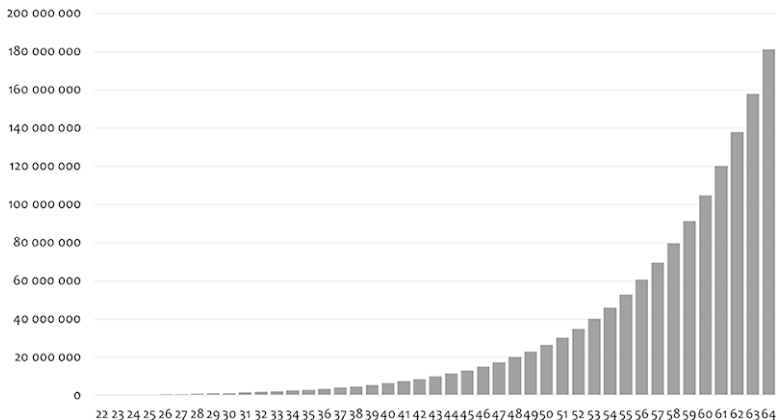
График взят с сайта <https://ru.tradingview.com>

Чтобы не путаться, буду делать расчеты в рублях.

И пусть это будет 10 % от средней заработной платы в России, которая составляет 55 000 руб.

То есть ежемесячно Владимир Палыч инвестирует 5 500 рублей.

Портфель Владимир Палыча



Таким образом, за 43 года зрелой самостоятельной жизни наш герой создает себе капитал в размере 179 млн рублей.

Учитывая инфляцию, которая на длительном промежутке времени равна в среднем 7 %, в сегодняшних деньгах это 9,7 млн рублей, или 65 000 рублей пассивного дохода в месяц навсегда.

Получается, что, инвестируя всего лишь 10 % от дохода в течение рабочей жизни, наш герой создает себе пассивный доход, примерно равный ежемесячной зарплате.

Терял ли он в уровне жизни, эффективно используя заработанные деньги и высвобождая 10 %?

Уверен, не терял.

Терял ли он в уровне жизни, используя социальные и налоговые вычеты и получая дополнительно деньги из воздуха?

Нет, конечно.

Так может быть, страх того, что вы не успеете пожить вволю, если будете инвестировать, – всего лишь оправдание нежелания что-то менять?

У меня нет задачи вас убедить вас в том, что пора подумать о будущем.

Если вам это важно, вы сами примете такое решение.

И если жизнь Владимир Палыча вас устраивает, то можете не тратить время на дальнейшее чтение.

Но если червячок гложет, если чувствуете, что хочется многого, а как объять необъятное вообще не ясно, то продолжим.

На консультациях я часто слышу от начинающих инвесторов интересную фразу: «Я планирую инвестировать три года. Потом посмотрю, что будет дальше. Сложно планировать на много лет. Никакой стабильности».

Нет стабильности? Давайте обратимся к истории.

Экономика растет. Один придумал дисплей, другой – процессор, третий – кнопки, а четвертый все это соединил во-

едино и получился телефон. Новый продукт.

В мире новые продукты появляются каждую минуту.

И экономика растет без остановок.

Она перестанет расти только в случае глобального общемирового кризиса, который полностью разрушит существующую систему.

Гипотетически это произойти, конечно, может, если:

- Начнется глобальная война, участниками которой станут все страны. Абсолютно все.
- Абсолютно всех на планете мгновенно поразит вирус.
- Инопланетяне захватят Землю ради ресурсов.

Но позвольте, в таких ситуациях уже не важно, где у кого деньги и кто чем занимается. Уже ничто не будет важным.

Вероятность наступления перечисленных событий ничтожно мала. Поэтому брать их в расчет нет никакого смысла.

Да, случаются кризисы. Но все они отыгрываются, экономика очищается и снова растет.

Я прошел пять рецессий.

В 1998 году я ничего не понимал, только начинал знакомиться с рынками.

В 2000 году тоже только наблюдал.

А вот в 2008 году уже иначе взглянул на ситуацию. Я по-

нимал, что после падения будет рост и покупать надо сейчас.

В 2014 году вновь воспользовался ситуацией. Тогда я хорошо заработал на государственных облигациях, которые упали в цене при росте ключевой ставки и потом подорожали при ее падении. Кстати, это самая надежная и простая стратегия в кризис. Опишу ее подробно, когда будем говорить об инвестициях.

Потом был 2020 год – быстрое падение и такое же быстрое восстановление. В тот момент я тоже «проехался» на облигациях, но уже корпоративных. Об этом, кстати, писал в своем телеграм-канале [@RodinFinance](#).

Сейчас кризис-2022. Самый сложный и глубокий на моем веку.

Благо к нему мы начали готовиться заранее. В телеграм-канале еще летом и осенью 2021 года я писал, как перехожу в консервативные инструменты, чтобы много не потерять на будущих американских горках.

Я не люблю спекулировать, перерос это занятие. Мы еще поговорим, как и почему это произошло. Я позиционный игрок, и гадать на кофейной гуще, куда пойдет рынок через месяц, мне не нравится.

На короткие сроки планировать сложно. Трудно сказать, когда точно закончится очередной кризис в экономике или исчезнет напряженность на геополитической арене.

Но можно точно сказать, что они закончатся, и развитие

пойдет на новый виток.

Именно поэтому намного проще планировать на 30 лет, нежели на 3 года.

Обратимся к статистике.



За последние сто лет средняя доходность акций американского рынка составила 10 %.

На сегодняшний день самая крупная и сильная экономика в мире – американская, поэтому я привел в пример именно ее.

Обратите внимание: все кризисы отыграны, и доходность различных активов кратно опережает инфляцию.

За 40 лет можно в 100 раз увеличить капитал, тогда как

инфляция обесценит деньги за это время всего лишь в три раза.

Не убедительно?

Кажется, что у них там хорошо, а у нас плохо?

Мы с вами уже знаем доходность российского рынка – 15 % годовых.

Средняя рублевая инфляция тоже известна – 8 % годовых.

Получается, что доходность российского рынка в два раза превышает инфляцию.

Это ли не причина, чтобы отбросить сомнения и начать?

Да, мы не привыкли мыслить длинными горизонтами. Мы не умеем контролировать свои деньги.

Для нас инвестиции стали доступны совсем недавно.

Мы не впитали эти привычки с молоком матери, в отличие от иностранцев.

Но начать никогда не поздно.

В детстве мама с папой учат нас чистить зубы утром и вечером.

Этот процесс становится естественным, как дышать, есть и пить.

Ни у кого в зрелом возрасте не возникает вопрос: «Сколько мне еще зубы чистить? Почистищу-ка я года три или пять, а

потом уже посмотрю. Может, и не буду больше».

Мы понимаем: если за зубами не ухаживать, то к 65 годам мы будем есть лишь детские пюрешки или отвалим стоматологу кучу денег за импланты.

Инвестирование я сравниваю с чисткой зубов.

Мы зарабатываем чуть больше, чем тратим.

У нас много «хотелок». И эти «хотелки» надо реализовывать. А на все нужны деньги.

Монеты не сыплются с неба, так бывает только в мультфильмах и казино.

В жизни любой капитал накапливается постепенно. И деньги на машину, и на шубу, и на образование ребенку. На ту же самую пенсию, в конце концов.

Соответственно, хочешь не хочешь, а приходится откладывать с зарплаты.

Но если откладывать под подушку, то инфляция-злодейка будет потихоньку отгрызать от наших честно заработанных.

Значит, откладывать надо так, чтобы деньги не теряли в стоимости. Вкладывать их в активы, которые растут в цене. То есть инвестировать.

А так как целей у нас много, они достигаются и изменяются, то инвестировать нужно постоянно.

Как чистить зубы.

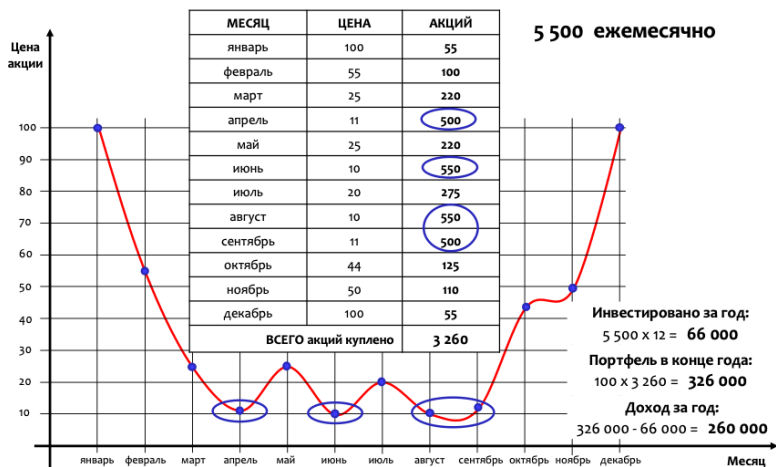
При создании капитала важны непрерывность и

регулярность.

Если в стратегии Владимир Палыча прописано инвестировать ежемесячно 5 500 рублей, значит, это надо делать, несмотря ни на что.

Даже в кризис, когда все рухнет и когда нам страшно.

Регулярность инвестиций



На самом деле, при регулярных инвестициях кризис вам только на руку: вы постоянно покупаете подешевевшие активы.

1. Ежемесячно инвестируете 5 500 рублей.

2. До кризиса покупаете 55 условных акций по 100 рублей.
3. В момент кризиса на 5 500 рублей покупаете уже не 55, а 500 акций, так как они дешевеют.
4. Накапливается неприлично много акций.
5. Когда рынок восстанавливается, акции дорожают.
6. В итоге вы на ровном месте получаете хорошую доходность.

И да! Это может быть и 5 500 рублей, и 5 500 долларов. Смысл не изменится.

«Ну хорошо, – скажете вы. – На картинке все прекрасно. А как быть с настоящими кризисами, когда мы действительно теряем все? Важны не эти ваши нарисованные графики, а реальность».

Я отвечу: «В настоящем кризисе будет то же самое».

Конкретные примеры мы рассмотрим чуть позже, наберитесь терпения.

А сейчас разберем, без чего ни в коем случае нельзя начинать инвестировать.

Что нужно сделать в первую очередь.

Представьте: вы вышли из дома, но не понимаете, куда и зачем вам идти. Вы обойдете свой дом пару раз, посидите

у подъезда и вернетесь обратно несолоно хлебавши. Еще и купите по дороге от безделья пару ненужных штукovin.

В итоге – потерянные время и деньги.

- Собираясь в поход, мы смотрим карту, определяем конечную точку и выстраиваем маршрут.
- Идя в гости, первым делом спрашиваем конечный адрес.
- Отправляясь в магазин, решаем, в какой конкретно.

В любой из перечисленных ситуаций мы сначала формулируем конечную цель.

В инвестициях то же самое.

Есть прекрасная фраза: «Инвестирование без цели – деньги на ветер».

Без цели вы быстро теряете интерес, не имеете конкретной стратегии и покупаете, что придется, бросаетесь из крайности в крайность, мечетесь и эмоционально выгораете.

И какой у всего этого результат?

Вы будете уверены, что инвестирование – полная шляпа, абсолютно бесперспективное и ненужное человеку занятие.

Такой вывод сформируется не потому, что рынок плохой, а потому, что вы не с того начали.

Поэтому первое, с чего надо начинать инвестирование:

Шаг номер 1. Постановка целей

Только ответ на вопрос, зачем вы занимаетесь своими финансами и инвестируете, даст вам силы идти вперед.

Давайте разберем, как правильно ставить цели, формулировать их и мотивировать себя.

Перед вами всегда стоят цели. В бизнесе, в работе, в жизни.

Без четко поставленной цели вы быстро теряете мотивацию.

У вас нет конкретного пути, потому что вы не можете проложить курс.

У вас нет стратегии, и вы не видите, куда идти. А шаг, сделанный наобум, не приблизит вас к цели.

Пример:

Я мечтаю увидеть северное сияние.

Куда мне отправиться? Что взять с собой, какую одежду и сколько продуктов? Деньги нужны или нет?

Наверное, для начала мне надо на вокзал.

В какой поезд сесть?

Вот, до Питера. Там же есть белые ночи, значит, есть и северное сияние. Наверное, мне туда. Пошел-ка я за билетами, поезд как раз отправляется. Быстрее

уюду – раньше северное сияние увижу.

Я не сформулировал точно, что хочу, не изучил вопрос. Поэтому не смог проработать путь, не знаю, куда мне конкретно ехать. Не собрал рюкзак. Не узнал, когда я в принципе смогу застать эту красоту.

Ситуация абсурдна. Но зачастую со стороны мы так и выглядим. Как слепые котята, которые ищут у мамы кошки молоко.

Для достижения целей нужны деньги. Деньги – это ресурс. И этот ресурс нужно создать. Богатство из ниоткуда может свалиться на вас только в казино и в мультфильме, как мы уже выяснили. В жизни все создается трудом и временем.

Вы часто мечтаете:

- *хочу дом;*
- хочу машину;*
- хочу обучить ребенка в Европе;*
- хочу путешествовать;*
- хочу пассивный доход.*

Это просто мечты. Когда вы точно опишете их, вот тогда они превратятся в финансовые цели.

Задумайтесь, о чем ваши мечты? Соотнесите их с желаниями всех членов семьи. Не ограничивайтесь коротким го-

ризонтом, думайте на 50–100 лет вперед.

К примеру, у меня стратегия развития семьи существует уже лет 15 и прописана до моих 120 лет.

Жизнь не стоит на месте. Рождаются дети, достигаются одни цели, появляются другие, растет доход, и повышается уровень жизни.

Стратегия корректируется. Но общая канва неизменна.

Кажется странным планировать так далеко?

Просто помните, что так правильно. Мы еще обсудим горизонты планирования.

По статистике, самые популярные цели у всех практически одинаковы:

- *пассивный доход (пенсия);*
- *недвижимость (квартира, дом);*
- *автомашина;*
- *образование (себе, детям);*
- *отпуск;*
- *резервный фонд (финансовая подушка безопасности);*
- *крупная покупка.*

Почему важно ставить цели конкретно?

Мы уже говорили, что, отправляясь в путь, вы всегда зна-

ете конечную точку. С финансовыми целями так же. Только зная конечную точку, можно выстроить стратегию, которая позволит достичь ваших целей.

Оценив цели, вы увидите, что они разделяются по сроку наступления:

1. Текущие (до года: отпуск, одежда к сезону...).
2. Краткосрочные (от года до пяти лет: автомобиль, квартира, дорогая техника...).
3. Среднесрочные (от пяти до десяти лет: образование ребенка, дача...).
4. Долгосрочные (свыше десяти лет: пассивный доход, дом у моря...).

Чтобы мечты стали полноценными финансовыми целями, их необходимо четко сформулировать и прописать.

Как сформулировать цель?

В первую очередь необходимо четко описать свою «хотелку». Именно в этот момент мечта приобретает очертания цели.

Формулируя цель, вы должны ответить на вопросы:

- Что я хочу? (Опишите цель конкретно: модель машины, марка, цвет...)
- Когда я хочу это иметь? (Поставьте конкретный срок достижения цели.)
- Сколько это стоит сейчас? (Запишите сегодняшнюю стоимость цели.)
- Сколько это будет стоить потом? (Посчитайте будущую стоимость, так как инфляция каждый год увеличивает стоимость цели.)
- Что для этого уже есть? (Определите, какой капитал для цели уже имеется и какую сумму вы в состоянии инвестировать на цель регулярно.)

Сравните две формулировки:

Хочу
когда-нибудь
съездить на море

Через год, в августе, на две недели еду в отпуск в Сочи в отель Radisson. Мне требуется 120 000 рублей. На отпуск я буду откладывать по 10 000 рублей в месяц.

Что из этого мечты, а что – цель?

Явно, что «когда-нибудь» – это мечта.

Финансовые цели должны быть:

• Реалистичными по сроку и стоимости.

В большинстве случаев вы не достигаете целей, так как ваши ожидания чрезмерно завышены:

- Хочется много миллионов уже через месяц при зарплате 50 000 рублей и нежелании что-то менять в жизни.
- Хочется дорогой спортивный кабриолет при невозможности его содержать.
- Хочется пассивный доход в размере нынешней зарплаты уже через пару месяцев, когда весь доход тратится и нечего инвестировать.

• Конкретными.

Если не описать цель конкретно, то у вас не будет понимания, к чему именно стремиться.

К примеру, при покупке автомашины вы точно знаете, что это должен быть седан не старше 5 лет черного или сине-

го цвета с автоматической коробкой передач и бензиновым двигателем по цене не дороже 1,5 млн рублей.

- **Нужными и важными для вас.**

Если вы сфокусируетесь на неважной цели, то не достигните того, что действительно ценно. Мнимые цели мешают идти вперед. Они навязываются рекламой, кумирами и чужими советами.

Иногда есть смысл задать себе вопрос:

Мне точно необходимо раз в год менять телефон или покупать к каждому сезону модную сумочку?

И тут мы с вами плавно переходим к понятию истинности целей и мотивации.

Когда вы формулируете свои истинные цели, когда понимаете, что они ваши, а не навязаны извне, то идти к ним намного проще.

И к таким целям проще найти мотивацию. А без нее я вообще не вижу возможности долго и планомерно инвестировать.

О регулярности и дисциплине мы еще поговорим. Об их важности в достижении цели.

И вот мотивация как раз и помогает соблюдать дисциплину и поддерживать регулярность.

Почему это важно?

Простой пример:

Вам 35 лет.

Вы прочитали какую-то популярную книжку или сходили на курс к модному блогеру, где услышали, что надо самим создавать себе пенсию. Прониклись. Прописали цель.

Ваша цель – пассивный доход 100 000 рублей через 30 лет.

Вы определили, что 20 000 рублей в месяц инвестировать на эту цель вполне комфортно.

Вроде бы и цель ваша, не завышенная и не навязанная.

И возможность инвестировать двадцать тысяч ежемесячно имеется.

Но!

Судя по моей практике, существует вероятность почти сто процентов, что в течение года-двух вы бросите эту затею.

Вы не будете видеть никаких результатов. Вообще.

Капитал будет прирастать медленно. Очень медленно. А если еще и коррекция на рынке... А если еще и кризис...

Захочется все бросить. И инвестиции, и книжку в мусорное ведро.

Предположим, вы пропустили всего лишь три ежемесячных пополнения портфеля: в первый, третий и пятый год. В результате ваш капитал будет на 2,9 млн рублей меньше. Значит, и пассивный доход будет меньше. То есть цели вы не достигнете. А это всего лишь три пропуска за 30 лет.

И вот тут помогает мотивация.

Это маяк, который будет в непогоду освещать путь и не

даст свернуть с него.

Человек инвестирует не из-за процесса, а из-за результата. Процесс еще никого никогда не мотивировал.

А если быть точным, то мотивирует не сам результат, а те изменения, которые он нам дает.

На самом деле нам нужен не дом, а уют и защищенность.

Нужен не доход, а возможности, которые открываются при этом, – время и удовольствия.

Нужен не кабриолет, а ветер в лицо и провожающие взгляды.

Нужно не платье, а ощущение себя королевой.

Нужен не пиджак с иголочки, а уверенность и аристократизм.

Как понять свои истинные цели и найти мотивацию?

Для того чтобы понять, чего вы действительно хотите и к чему стремитесь, сделайте следующее:

Опишите себя в 100 лет.

Опишите ваш день рождения.

Где я живу, во что и где одеваюсь, где гуляю, где покупаю продукты, что ем, кто мне готовит, на чем и куда езжу, что у меня есть в собственности. Какой у меня бизнес, чем занимаюсь в рабочее время, а чем – в свободное. Как проходит мой день рождения поминутно: когда проснулся, кто и как поздравил, как прошел праздник, кто что подарил. Что обо мне говорят друзья, товарищи, знакомые, незнакомые люди. Что обо мне пишут в СМИ, что я даю людям, какова моя миссия, мои ценности, кто вокруг меня. Что делают мои дети и внуки, как и где живут, работают, где и как учились, что у них в собственности. Как проходит их день. Как проходят их дни рождения.

Не стесняйтесь, не ограничивайте себя. Пишите все, что приходит в голову. В конце концов, это эссе никто не увидит. Хотите, чтобы первым со столетним юбилеем вас поздравил президент? Пишите. Хотите работать в удовольствие? Пи-

шите. Хотите только отдыхать? Пишите. Хотите быть известным меценатом? Пишите. Хотите иметь миллионы последователей? Пишите!

Кстати, я подобное упражнение делаю примерно раз в три года. И на написание эссе у меня уходит дня три-четыре.

В эти минуты я честен с собой и уже перестал стесняться.

Хотя первую пару раз было неловко: «Как-то нескромно ждать поздравлений с днем рождения от известных лиц с экрана телевизора... Зачем я тут себе нафантазировал... Ничего у меня не получится... Стоп! Если не желать, значит, не ставить цели, значит, ничего не делать для их достижения, значит, точно ничего не достигнуть!»

Когда вы опишете подробно свою жизнь через много лет, определятся финансовые цели. И мотивация будет у вас перед глазами. Она вырисуетса сама собой.

А цели надо будет только немного скорректировать.

Примеры мотивации мы разберем, когда будем прописывать цели.

Наберитесь терпения.

Мы подошли к формулированию целей.

В какой валюте рассчитывать цели?

Предлагаю не углубляться и рассмотреть три основные валюты.

	Американский доллар	Евро	Российский рубль
Значение в мире	Мировая резервная валюта	Общая валюта для стран Евросоюза	Национальная валюта и средство расчётов в России
Эмитент	Страна с наибольшим весом и развитием в мире	Договорённость нескольких стран	Развивающаяся страна
Инфляция в год за 20 лет	2%	1,6%	7%
Доступные инвестиционные инструменты	10 000 (фондов)	2 000 (фондов)	400 (всего)

Про результаты инвестирования в разных валютах мы поговорим позднее.

Сейчас нам достаточно увидеть, что инфляция в рубле и в валютах развитых стран отличается кардинально.

Стоимость цели в рублях будет расти с гигантской скоростью.

Доллар США является основной валютой в мире. Евро тоже достаточно стабилен, но он – результат договоренности европейских стран. Сколько будет жить эта договоренность? Из Европейского союза уже вышла Великобритания. Кто

следующий? Не буду пытаться предсказать будущее. Просто я знаю из истории, что договоренности между странами руются очень часто.

А если рассматривать доступные инвестиционные инструменты, то доллар вне конкуренции.

Только акций компаний на основных американских рынках – более четырех тысяч, на внебиржевых – более десяти тысяч.

Фондов ETF – более двух тысяч, а всего фондов, включая также взаимные и фонды с иной структурой, – порядка десяти тысяч.

К моему великому сожалению, для инвестиций в рублях у нас в сотни раз меньше возможностей.

Я буду делать расчеты и приводить примеры и в долларах, и в рублях.

А вы уж сами выберете, в какой валюте и на каких рынках намерены инвестировать.

Таким образом, на текущие и иногда на краткосрочные цели можно накапливать в рублях, а вот при большом инвестиционном горизонте целесообразно рассчитывать цели в иностранной валюте.

Как проработать цель?

Над каждой целью надо поработать.

Оценить нужность и важность, прописать текущую и рассчитать будущую стоимость, а также требующиеся инвестиции, при необходимости – скорректировать их.

1. Оценка цели

Жизнь одна, пишем мы ее сразу набело. Поэтому логично идти к тем целям, которые нужны и важны именно вам, не размениваясь на те, что навязаны извне.

Ответьте честно на вопросы:

• Зачем мне эта цель?

Если вы хотите обучиться на дизайнера, то четко пропишите, для чего нужен диплом, почему выбрали именно это учебное заведение, что вам даст образование и как его использовать.

• Действительно ли цель мне необходима?

Если планируете построить загородный дом, то ответьте честно, нужен дом, или хочется как у соседа? А может быть, нужен не дом, а просто отдых на природе два месяца в году.

- **Каков будет итог после ее достижения?**

Что я получу? Какие эмоции? Как цель изменит мою жизнь?

- **Есть ли возможность достичь этого результата иным способом?**

Вернемся к загородному дому. Если истинная цель – летний отдых, то дешевле и проще каждый год арендовать дом на сезон. Вы будете вольны выбирать новые локации по желанию: в один год на холме с прекрасными видами, в другой – в заповедном лесу, в третий – на берегу реки. И не возникнет необходимости тратить ресурсы на содержание и ремонт дома.

Пример из моей жизни:

Мы с семьей каждое лето снимаем дом за городом. Так же было и в 2022 году. В начале мая мы въехали в прекрасный домик в заповедном лесу Тверской области. Все чудесно: лоси, лисы, бобры, вековые сосны, лесная прохлада... Но пришла беда откуда не ждали: подземные воды из колодца начали по какой-то причине уходить, воды на всю семью перестало хватать, а хозяин не смог быстро решить этот вопрос. Мы за два дня собрались и переехали на берег Истринского водохранилища.

За лето на аренду мы потратили около четырехсот тысяч рублей. Если бы жили в своем аналогичном доме, то его стоимость была бы под 20 млн рублей. Плюс

налоги, страхование, ремонт и обслуживание. Кстати, всякие газонокосилки и водяные насосы чинили хозяйева. Мы просто отдыхали.

• Действительно ли я хочу эту цель в этот срок?

Важный вопрос, без которого порой не получается грамотно сформулировать именно свою цель.

Хотите пассивный доход, да побыстрее? Логичное желание.

Вроде бы логичное. Давайте разберем на примере.

Предположим, вам 35 лет. Получать деньги, ничего не делая, в планах уже лет через пять. Пока капитала для этого самого пассивного дохода нет. Капитал надо создать. И он будет достаточно большого размера.

О том, как рассчитать нужный объем денег, мы поговорим чуть позже. Пока скажу так: если в планах ежемесячно получать 100 000 рублей от сдачи в аренду квартиры, то стоимость этой самой квартиры будет 24 000 000 рублей. И это самые грубые подсчеты, при которых я брал доходность от аренды 5 %, без учета периодического простоя, страхования, мелкого регулярного ремонта.

Мы с вами уже говорили про статистические доходности на рынке – 15 % в рублях и 10 % в долларах. Чтобы при таких доходностях за пять лет создать капитал в размере 24 млн рублей, надо инвестировать ежемесячно 278 000 рублей. И тут расчеты грубые, так как срок слишком мал, чтобы быть полностью уверенным в такой хорошей доходности в разме-

ре 15 % годовых.

Суть примера в том, что вы хотите быстро, а быстро не получится.

Это первый момент, касающийся сроков достижения пассивного дохода.

Второй момент. Что такое пассивный доход, зачем и когда он вам нужен?

Пассивный доход – это получение денег без вашего непосредственного участия. В этом случае вам не требуется активно зарабатывать деньги. Истинная же ваша цель состоит именно в этом? Не просто иметь доход, а не работать и жить в удовольствие?

А теперь представьте себя в 40 лет. Уверены, что ваша истинная цель следующие 60 лет ничего не делать, лежа на диване? Вы точно к этому стремитесь?

По статистике пора «ничего неделания» наступает человека примерно к шестидесяти годам. В это время наступает так называемая золотая осень. Человеку уже не хочется гнаться за рублем, нет желания активно работать. В приоритетах теперь здоровье, путешествия, социальные проекты, семья и прочие радости духовной жизни.

Пример из практики:

Клиенту 40 лет. Он бизнесмен, владелец строительной компании. Составляем финансовую стратегию и прописываем с ним цели.

Одна из них – пассивный доход в 50 лет. Я предлагаю

подумать, а точно ли цель через 10 лет отойти от дел и перестать получать доход активно? Долго обсуждали и пришли к решению пока оставить цель без изменений.

Прошло 10 лет.

При очередной встрече на мое предложение бросить компанию, перевести портфель в облигации и получать пассивный доход клиент замахал руками: он молодой, ему хочется работать, куча нереализованных планов в бизнесе, масса энергии... Какой тут пассивный доход? Работать будет еще как минимум лет десять.

Суть этого примера в том, что истинных целей было две:

1. Пассивный доход к 60 годам.

2. Уверенность сегодня. У бизнесмена, кроме строительной компании, никаких активов не было. Он хотел побыстрее создать капитал вне бизнеса, чтобы не переживать за будущее своей семьи. Он хотел ощущения спокойствия. Поэтому подумал, что чем быстрее сможет получать пассивный доход, тем быстрее будет чувствовать себя в безопасности. Он ответственный человек. А оказалось, что, уже начав создавать капитал, уже почувствовав, что, кроме бизнеса, есть и другие активы, он успокоился и посвятил себя любимому делу.

• Действительно ли мне нужна цель такой стоимости?

Рассмотрим на примере пассивного дохода.

Бывает так, что человек зарабатывает 100 000 рублей, а на пенсии хочет получать 500 000 рублей. Желание хорошее. Но оно вряд ли достижимо. Почему?

Если человеку нужно 500 000 рублей, то почему он их не зарабатывает сейчас? Почему не получает дополнительную профессию, не монетизирует хобби, не растет профессионально? Нет возможностей? Извините, возможности есть. Они есть у всех. Я знаю массу людей, которые вышли из своего кокона, так как их не устраивало текущее положение вещей.

К примеру, у меня в команде есть студенты, которых не устраивает стипендия, и они выполняют поручения в свободное время, есть пара девушек из самой обычной деревни, работающих удаленно.

Тут закономерность простая: зарабатываешь 100 000, значит, тебя это устраивает.

Бывают исключения, но они так редки, что говорить о них нет смысла.

Если вы видите в себе силы расти и ставите повышенную цель – пожалуйста. И начинайте с малого. Но вы должны понимать, что без роста дохода повышенной цели вы не достигнете.

И еще немного статистики: для сохранения уровня жизни на пенсии нам нужно 70 % от дохода в зрелом возрасте. Поэтому, имея зарплату 100 000 рублей, вполне релевантно стремиться к пассивному доходу в размере 70 000 рублей. А

если еще учесть будущую пенсию в размере 15 000 рублей, то вам требуется создать денежный поток в размере 55 000 рублей в месяц.

Пример:

Чтобы иметь через 25 лет пассивный доход 55 000 рублей в сегодняшних деньгах, надо ежемесячно инвестировать 13 000 рублей.

Чтобы иметь через 25 лет пассивный доход 100 000 рублей в сегодняшних деньгах, надо ежемесячно инвестировать 24 000 рублей.

Чтобы иметь через 25 лет пассивный доход 500 000 рублей в сегодняшних деньгах, надо ежемесячно инвестировать 120 000 рублей.

Теперь самое время рассчитать, в какую сумму вам обойдется цель.

Для всех расчетов вы можете пользоваться калькулятором, который доступен по ссылке: <https://rodin.wiki/calc>.



2. Расчет будущей стоимости цели

Деньги со временем дешевеют. Это явление называется инфляцией. Поэтому в будущем цель будет стоить дороже.

Только задумайтесь, как растут цены!

В 2000 году молоко стоило 9 рублей, хлеб – 12 рублей, а яйца – 16 рублей.

Те же продукты в 2022 году стоят 80 рублей, 50 рублей и 70 рублей соответственно.

Среднегодовой прирост цены 7–10 %.

Что произойдет, если не учитывать рост цен?

Пример:

Запланировали через 5 лет купить автомашину, которая сейчас стоит 600 000 рублей. Деньги решили откладывать в копилку по 10 000 рублей в месяц.

Через 5 лет накопится 600 000 рублей.

Вопрос: что вы купите на эти деньги?

Ответ: автомашину ниже классом, с большим пробегом или в худшем состоянии.

Инфляцию необходимо учитывать, когда вы описываете цель.

Будущая стоимость цели рассчитывается по следующей формуле:

Будущая стоимость цели = сегодняшняя цена * (1 + уровень инфляции) ^ количество лет до цели.

Где ^ – знак возведения в степень.

Пример:

Сегодня машина стоит 600 000 рублей.

Инфляция 7 % за последние 10 лет.

Через 5 лет машина будет стоить:

*600 000 рублей * (1 + 7 %) ^ 5 лет = 841 531 рубль.*

3. Определение приоритетов

Расставьте цели по приоритетам.

Это поможет видеть, что для вас важнее и на какую цель можно тратить больше сил и средств при появлении дополнительных возможностей. При этом, если временно ресурсы уменьшатся, вы будете понимать, куда их точно надо направить, а что может подождать.

Пример, как я бы расставил приоритеты:

Предположим, у меня четыре цели:

- 1) пассивный доход на пенсии,
- 2) покупка большой семейной автомашины,
- 3) квартира ребенку,
- 4) образование ребенку.

Самое важное для меня – пенсия. Это моя жизнь, это возможность в будущем не существовать, а получать удовольствие и быть счастливым.

Далее идет образование детей. Тут зачастую важен не диплом как таковой, а окружение, в которое ребенок попадет, обучаясь в хорошем вузе.

Третье по значимости – автомашина, так как без машины в моей большой семье невозможно обойтись. Поездки к родственникам, в магазин, где мы покупаем много-много всего, путешествия по стране и прочие прелести дома на колесах.

Четвертое – квартира. Это самое последнее, к чему я бы стремился, так как важнее дать ребенку навыки и знания, передать смыслы и ценности, нежели подарить квартиру и машину.

Все, цель поставлена. Пора прокладывать путь к ней.

4. Разработка стратегии достижения цели

Маршрут к цели должен быть:

- реалистичным,
- соответствующим вашим возможностям,
- достаточно надежным.

Пример:

Еду в отпуск в Сочи через полгода, для этого

требуется 60 000 рублей.

Маршрут:

*Откладывать на отпуск ежемесячно 10 000 рублей
в течение 6 месяцев*

*(будущая стоимость / количество месяцев до цели =
ежемесячные отчисления).*

Стратегия достижения краткосрочной цели, как в примере с отпуском, получилась достаточно простой. Можно копить дома под подушкой, можно на банковском вкладе.

С долгосрочными целями, конечно, посложнее.

О том, как создавать капитал с горизонтом 10–20 лет, мы поговорим позже, наберитесь терпения.

Сейчас предлагаю на практике закрепить то, что уже обсудили.

Как прописывать и рассчитывать цели на примерах

Свои истинные цели мы выяснили.

Теперь вносим их в таблицу, указав срок до цели:

Цель	Сегодняшняя стоимость	Срок до цели, лет	Будущая стоимость	Требуется откладывать ежемесячно	Требуется инвестировать ежемесячно	Приоритет
Пассивный доход		20				
Квартира ребёнку		25				
Автомобиль		5				
Образование ребёнка		15				
Отпуск ежегодный		1				

Следующий шаг – определение стоимости каждой цели сегодня и в будущем, а также вычисление суммы, которую надо откладывать ежемесячно.

Посмотрим расчеты на примере пассивного дохода и образования детям.

Как рассчитывается будущий пассивный доход (в валюте):

1. Определяем, какой пассивный доход в сегодняшних деньгах требуется.

Сейчас ваш доход 100 000 рублей в месяц.

По статистике, на пенсии вам требуется 60–70 % от дохода в зрелом возрасте, то есть 60 000–70 000 рублей.

По сегодняшнему курсу это примерно 1 000 долларов.

Соответственно, ваша цель – ежемесячный пассивный доход в размере 1 000 долларов в месяц в сегодняшних деньгах.

В год требуется 12 000 долларов.

2. Определяем, сколько денег нужно, чтобы получать требуемый пассивный доход.

Теперь надо посчитать, какой капитал даст в год доход 12 000 долларов.

Когда мы получаем пассивный доход, то не можем рисковать и размещаем деньги в консервативных инструментах, чтобы не потерять все и сразу.

Тут можно рассчитывать на доходность 4 % годовых (облигации и другие активы, приносящие доход).

Значит, необходимо 300 000 долларов.

3. Рассчитываем будущую стоимость цели.

Сегодня для получения пассивного дохода в размере 1 000 долларов вам требуется 300 000 долларов, а через 20 лет эти цифры будут больше из-за того, что деньги обесцениваются от инфляции.

Инфляция в долларе, как мы уже говорили, составила в среднем 2 % за последние 20 лет.

Считаем на калькуляторе.

300 000 долларов превратятся в 445 000 долларов.

Таким образом, вам нужно создать капитал в размере 445

000 долларов.

Этот капитал даст возможность получать пассивный доход в размере 1 483 долларов ежемесячно и навсегда, что по покупательной способности будет равно нынешней тысяче. То есть через 20 лет на полторы тысячи можно будет купить столько же товаров и услуг, сколько сегодня на одну.

4. Определяем, сколько надо откладывать ежемесячно для достижения цели.

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.