

БЕСТСЕЛЛЕР № 1 ПО РЕЙТИНГУ «NEW YORK TIMES»

ЭНТОНИ РОББИНС

Золотой источник
информации о том,
как делать деньги.

СТИВ ФОРБС, «Forbes»

ДЕНЬГИ МАСТЕР ИГРЫ

**7 ПРОСТЫХ ШАГОВ
К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ**

СЕКРЕТЫ ВЕЛИЧАЙШИХ ФИНАНСОВЫХ УМОВ МИРА

Энтони Роббинс

Деньги. Мастер игры

«Попурри»

2014

Роббинс Э.

Деньги. Мастер игры / Э. Роббинс — «Попурри», 2014

Основываясь на обширных исследованиях и личных интервью с более чем 50 легендарными финансистами мира, Энтони Роббинс создал простую дорожную карту из 7 шагов, которую любой человек в состоянии использовать для достижения финансовой свободы.

© Роббинс Э., 2014

© Попурри, 2014

Содержание

Семь шагов к финансовой свободе. Секреты величайших финансовых умов мира	7
Предисловие	8
Введение	10
Часть 1	13
Глава 1.1	13
Глава 1.2	30
Две вещи, которых невозможно избежать: смерть и налоги	34
Часть 1. Добро пожаловать в джунгли: путешествие начинается с первого шага	39
Часть 2. Станьте инсайдером: выучите правила, прежде чем вступать в игру	39
Часть 3. Сколько стоит ваша мечта? Убедитесь, что выигрыш возможен	40
Часть 4. Примите самое важное инвестиционное решение в жизни	40
Часть 5. Выигрыш без потерь: создайте пожизненный источник дохода	40
Часть 6. Вкладывайте деньги, как 0,001 процента инвесторов: сценарии миллиардеров	41
Часть 7. Действуйте, радуйтесь жизни и делитесь с окружающими!	41
Глава 1.3	43
Ваш главный банкомат	46
Огненные буквы на небе	55
Глава 1.4	56
Деньги или жизнь	56
Миллиардер, который хочет разориться	57
Конечная цель – отдать долги	57
Потребность № 1: безопасность и комфорт	58
Потребность № 2: разнообразие	59
Потребность № 3: чувство собственной значимости	59
Потребность № 4: любовь и привязанность	59
Потребность № 5: развитие	60
Потребность № 6: стремление внести свой вклад	60
Часть 2	63
Глава 2.0	63
Добро пожаловать в джунгли	63
Предложение	64
Провалившийся эксперимент	64
В этой игре можно победить!	65
Казино всегда в выигрыше	66
Дважды проигравшие	66
Нехожеными тропами	67
Разорвите оковы	68
Глава 2.1	69

Финансовые развлечения	69
Десять тысяч вариантов	70
Факты, только факты	71
Мудрость старцев	72
Короткий путь	72
Самый крупный банк в мире	74
Всесезонные активы	75
Когда, где и что?	75
Быть звездой выгодно	76
Путь наверх со страховкой	77
Комиссия на комиссию	77
Глава 2.2	78
Соль на рану	78
Та же доходность, но разные результаты: цена невежества	79
Меня так просто не проведешь	80
Как одурачить доктора наук	80
Смерть от тысячи порезов	81
Становится только хуже	82
Правильное решение	82
Выход	83
Никогда больше	83
Анализ расходов	84
Глава 2.3	87
Свинья в помаде	87
Узнайте меня с хорошей стороны	87
Хитроумное взвешивание	88
Выход из положения	89
Путь открыт	89
Одиночный полет	89
Глава 2.4	90
Позвольте высказаться откровенно	90
Удар за ударом	90
Защита от кого?	91
Повар не ест того, что приготовил сам	91
Где яхты клиентов?	92
Кому верить?	92
Стандарт соответствия	93
Золотой стандарт	93
Поиск независимого консультанта	93
Не все советы идут на пользу	94
Мясник и диетолог	94
Смелое предложение	95
Давайте станем первопроходцами	95
Это возможно	96
Выбор независимого консультанта	96
Покупайте «enron»!	97
Лоббирование ради прибылей	98
Решение	99
Конец ознакомительного фрагмента.	100

Энтони Роббинс

Деньги. Мастер игры

Посвящается людям, которые никогда не удовлетворяются тем, что они делают, чего достигли и чем могут поделиться с окружающими.

У будущего есть несколько имен. Для слабого человека имя будущего – невозможность. Для малодушного – неизвестность. Для глубокомысленного и доблестного – идеал.

Виктор Гюго

Чтобы избежать критики, следует ничего не говорить, ничего не делать и никем не быть.

Аристотель

MONEY MASTER THE GAME (7 simple steps to financial freedom) by Tony Robbins, 2014.

© 2014 by Anthony Robbins

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2015

Семь шагов к финансовой свободе. Секреты величайших финансовых умов мира

В данной публикации представлена информация, которую автор считает достоверной. Однако читатель должен понимать, что ни автор, ни издатель не дают индивидуальных рекомендаций по конкретным инвестициям и не являются профессиональными консультантами по юридическим, финансовым и иным вопросам. Для получения квалифицированной помощи следует обращаться к специалистам в области инвестиций, права и бухгалтерского учета.

В книге содержатся ссылки на данные, относящиеся к разным периодам времени. Информация прошлых лет не гарантирует успеха в будущем. Кроме того, законы и нормативные акты со временем меняются, что также может повлиять на результаты. Приведенные данные используются только как иллюстрация к обсуждению описываемых принципов. Они не могут служить основанием для принятия каких бы то ни было финансовых решений в сфере инвестирования. Такой выбор должен совершаться только после тщательного изучения конкретных данных, относящихся к тем или иным активам.

Автор не дает гарантий относительно точности и полноты содержащейся в книге информации. Автор и издатель снимают с себя всю ответственность за любые прямые и косвенные потери и риски, которые могут возникнуть в результате применения изложенной в книге информации.

Упомянутые в книге имена людей и характеристики, позволяющие их идентифицировать, во многих случаях изменены.

Предисловие

Будучи юристом с многолетним стажем, я не раз участвовал в судебных процессах, где слушались дела компаний с Уолл-стрит, поэтому не покривлю душой, если скажу, что на моем пути не раз встречались лжецы, мошенники и жулики. Поскольку дельцы и ловкачи в равной степени характерны как для юридической, так и для финансовой сферы, я довольно быстро научился отличать хороших актеров от плохих.

Помимо всего прочего, я по натуре скептик. Поэтому, когда Тони Роббинс обратился ко мне с просьбой поучаствовать в его проекте и рассказать об основанной мною в 2007 году компании «HighTower», я отнесся к этому предложению с интересом, но и с настороженностью: «Неужели можно рассказать что-то новое о личных финансах и инвестициях? И тот ли человек Тони Роббинс, чтобы браться за это дело?»

Разумеется, я знал, что Тони пользуется безупречной репутацией в деловых кругах Америки. Мне также было известно, что он консультировал широкий круг лиц – от президентов США до предпринимателей с многомиллиардными состояниями – и в ходе этой работы трансформировал их личную и профессиональную жизнь.

Но до момента личного знакомства я и представить себе не мог, какой это замечательный человек. Он полностью оправдывал свою репутацию. Его искренность была очевидной, а страсть – заразной. Вместо того чтобы разоблачать грехи финансовой отрасли, Тони поставил перед своим проектом цель демократизировать финансовые услуги и предложить простым людям тактические решения, которыми до этого пользовались только самые богатые инвесторы.

Мы без раскачки взяли за работу, потому что я полностью разделял его миссию помочь людям в поиске лучших, более грамотных финансовых решений. В этом состоит основная задача нашей компании и моя лично. В то время как финансовый кризис 2008 года вынес на всеобщее обозрение множество конфликтов и несправедливостей, присущих финансовой системе, лишь немногие специалисты смогли предложить реальные, практичные решения, которые оказали бы действенную помощь простым людям и их семьям.

Почему? Потому, что эта система противоречива по своей сути. **Крупные финансовые учреждения создаются для того, чтобы обеспечивать прибыль самим себе, а не своим клиентам.** Инвесторы полагают, будто с них берут комиссионные за качественные и непредвзятые рекомендации, а на самом деле им просто навязывают инвестиционные продукты и услуги, выгодные в первую очередь финансовой компании.

Наша компания «HighTower» призвана решить эту проблему, и именно поэтому Тони взял у меня интервью для своей книги. Мы предлагаем своим клиентам консультации по вопросам инвестиций, которые разрабатываются с учетом передовых технологий, продуктов и решений, отвечающих потребностям как консультантов, так и инвесторов. Мы не занимаемся, подобно крупным банкам, рискованными операциями, создающими конфликты интересов. У нас работают лучшие финансовые консультанты. Короче говоря, мы создали прозрачную модель консультирования по финансовым вопросам.

Миссия Тони состоит в том, чтобы собрать и донести до масс самые лучшие и практичные финансовые решения (и даже некоторые секреты). Он понимает, что людям нужны не просто знания, а ясная дорожная карта, ведущая к надежному финансовому будущему.

Собранные в книге советы стали результатом его общения с ведущими умами финансового мира. Я не знаю, кто, кроме Тони, смог бы справиться с этой задачей. Только он, обладая обширными связями в клиентской среде, заразительным энтузиазмом и неутолимой страстью, мог убедить всех этих людей – настоящих светил в своей области – поделиться своими мето-

дами работы, которые любой человек способен использовать для улучшения своего финансового состояния.

Тони поставил передо мной нелегкую задачу проанализировать все решения, которые мы подготовили для богатых инвесторов, и адаптировать их для широкой публики. Я с гордостью могу сказать, что нам удалось подготовить несколько проектов, способных положительно повлиять на жизнь множества людей.

Верный своему призванию, Тони использует эту книгу не только для того, чтобы поддерживать индивидуальных инвесторов, но и для того, чтобы помочь тем людям, которые остались за бортом экономической деятельности. Если две трети американцев озабочены тем, что у них недостаточно пенсионных накоплений, то нельзя забывать и о тех двух миллионах людей, которые в прошлом году лишились права на получение талонов на бесплатное питание. Многие из них теперь просто не знают, где взять продукты для следующего обеда.

Тони берется помочь и им. Он открыто говорит о своих планах по поддержке бездомных и голодных людей и улучшению жизни этой части населения, о которой мы часто забываем. Он лично участвует в программе, которая предусматривает обеспечение продуктами питания в этом году 50 миллионов человек, а в следующем – уже 100 миллионов.

Кроме того, Тони заключил соглашение с издательством «Simon & Schuster» по бесплатной раздаче нуждающимся людям своей книги «Заметки друга: как взять на себя ответственность за собственную жизнь». Это поможет им встать на путь выхода из тяжелой ситуации. Его цель состоит в том, чтобы дать людям пищу не только для тела, но и для разума.

Я польщен и горд тем, что Тони включил меня в свой проект. Я очень благодарен ему за это и горю желанием увидеть, какие плоды принесут наши совместные усилия. Кроме того, я испытываю огромную радость за читателей, которые получают возможность познакомиться с Тони Роббинсом и отправиться вместе с ним в путешествие, способное навсегда изменить их жизнь.

*Эллиот Вайсблут, учредитель и генеральный управляющий компании
«HighTower»*

Введение

Впервые я заочно познакомился с Тони Роббинсом 25 лет назад. Увидев как-то раз поздним вечером рекламу по телевизору, я решил купить его учебную аудиопрограмму «Личные силы», рассчитанную на 30 дней. Я слушал эту кассету каждый день во время поездок на машине на работу и домой. Путь из моего дома в Сан-Франциско до офиса «Oracle Corporation» в Редвуд-Шорз занимал около часа. Слова Тони произвели на меня такое впечатление, что однажды я полностью посвятил свой уик-энд тому, чтобы еще раз прослушать всю месячную программу, и понял, что Тони – выдающаяся личность, а его идеи не похожи ни на что, с чем мне приходилось встречаться раньше. *Тони изменил меня.*

Будучи в свои 25 лет самым молодым вице-президентом «Oracle», я полагал, что добился в жизни огромного успеха. Я зарабатывал больше миллиона долларов в год и ездил на новеньком «Ferrari». У меня был большой дом и завидный круг общения. Да, это можно было считать успехом. И все же чувствовал, что мне чего-то не хватает, хотя и сам не понимал чего. Тони помог мне осознать, кто я на самом деле, к чему стремлюсь и чего хочу от жизни. Вскоре я записался на его интенсивные курсы выходного дня. Программа называлась «Откройте в себе внутренние силы». Именно там я окончательно определился со своими перспективами и дальнейшими действиями. Основываясь на идеях Тони Роббинса, я бросил все силы на создание своей компании Salesforce.com.

С использованием советов и стратегии Тони мы разработали отличную программу, получившую название ВЦМПИ (Видение, Ценности, Методы, Препятствия, Измеримость), которую я использовал, чтобы повысить эффективность своей работы и жизни в целом. Программа построена на пяти вопросах Тони:

1. Чего я хочу на самом деле? (Видение)
2. Что в моих планах самое важное? (Ценности)
3. Как я этого добьюсь? (Методы)
4. Что может мне помешать? (Препятствия)
5. Как я определяю, что добился успеха? (Измеримость)

Тони говорил, что качество жизни напрямую зависит от качества постановки вопросов. Вскоре я начал применять эту модель ко всем аспектам своей жизни, работы и планов на будущее. Я задавал вопросы и записывал ответы. Результаты превзошли все ожидания.

Программа ВЦМПИ была написана 8 марта 1999 года, в день основания Salesforce.com, и сегодня все 15 тысяч наших сотрудников точно так же задают себе эти вопросы и ищут ответы. Это делает их отношение к работе и друг к другу более осмысленным. Вся эта система основана на том, чему Тони учил меня на протяжении двух последних десятилетий. Мы по-прежнему продолжаем совершенствовать программу ВЦМПИ, и это одна из причин, по которым журнал «Forbes» четыре года подряд признавал нас самой инновационной компанией в мире. Кроме того, по данным журнала «Fortune», мы являемся самой популярной среди компаний, занимающихся программным обеспечением, а в 2014 году заняли седьмое место в списке предприятий, гарантирующих наилучшие условия для работы персонала. Сегодня наш оборот составляет 5 миллиардов долларов в год, и мы продолжаем расти.

Я могу совершенно искренне сказать, что без Тони Роббинса и его рекомендаций Salesforce.com не состоялась бы.

Книга, которую вы собираетесь прочитать, предлагает вам совершить семь шагов к финансовой свободе, которые станут для вас тем же, чем в свое время стала для меня аудиопрограмма Тони Роббинса «Личные силы». Она принесет в вашу жизнь его идеи (а также идеи еще 50 самых блестящих финансовых умов мира!) и даст все необходимые инструменты, поз-

воляющие улучшить жизнь. Я уверен, что по мере чтения вы будете приспосабливать к своей жизни все, о чем говорит Тони, и сможете создать новые методы достижения успеха и свободы.

Когда Тони сообщил мне, как будет называться книга, я сразу же сказал: «Тони, но ведь речь не о деньгах! Ты всего лишь хочешь помочь людям жить лучше!»

Книга действительно рассказывает не о деньгах, а о том, как добиться желаемого качества жизни, но для этого необходимо определить для себя, какую роль в ней играют деньги. Они всегда присутствуют в нашей жизни, но вся проблема в том, что часто деньги управляют людьми. Должно быть наоборот. Только в этом случае вы сможете жить так, как захотите.

Один из моих наставников, генерал Колин Пауэлл, бывший госсекретарь США и глава Объединенного комитета начальников штабов вооруженных сил, так говорит о деньгах: «Найдите себе занятие, которое вам нравится и хорошо удастся. Посвятите себя ему. Оно принесет вам удовлетворение. Возможно, вы сможете заработать на нем деньги, а может быть, и нет. Возможно, оно поможет вам получить какие-то звания и титулы, а может быть, и нет. Но зато у вас будет удовлетворение». Генерал Пауэлл и Тони Роббинс, по сути, говорят об одном и том же. Жизнь приносит подлинную радость, когда вы сохраняете верность своему призванию и сверяете с ним каждый прожитый день.

Когда я занимался созданием собственного бизнеса, генерал Пауэлл настаивал на том, чтобы я по-новому осмыслил роль денег. Он убеждал меня, что цель предпринимательства заключается не только в получении прибыли. Бизнес призван творить добро, делая богаче не только предпринимателя, но и окружающих. Идеи Тони Роббинса о вкладе бизнеса в дела общества, высказанные еще 25 лет назад, также произвели на меня сильное впечатление и определили направление моих замыслов. Создавая Salesforce.com, я преследовал три основные цели:

- 1) разработать новую компьютерную модель для предприятий, которую мы называли облачными технологиями;
- 2) создать новую модель бизнеса, основанную на принципе подписки пользователей на наши услуги;
- 3) выработать новую филантропическую модель, которая тесно увязывала бы успехи компании с ее благотворительной деятельностью.

В результате наша компания за 15 лет своего существования полностью изменила сферу программного обеспечения и достигла уровня рыночной капитализации, превышающего 35 миллиардов долларов. Однако самое лучшее из принятых мною решений заключается в том, что мы вкладываем 1 процент наших совокупных активов, 1 процент прибылей и 1 процент рабочего времени наших сотрудников в благотворительный фонд «Salesforce Foundation», который выделяет более 60 миллионов долларов в год в качестве грантов для некоммерческих организаций во всем мире. Кроме того, более 20 тысяч некоммерческих организаций бесплатно пользуются нашим продуктом, а сотрудники компании более 500 тысяч часов в год работают волонтерами в благотворительных организациях. Все это происходит благодаря тому, что в свое время Тони помог мне ясно понять, кто я, чего хочу и к чему стремлюсь. Ничто другое не принесло мне такого удовлетворения в жизни.

Именно поэтому я с удовольствием принял участие в организованной Тони акции по сбору продуктов питания для 100 миллионов человек в год, обеспечению чистой питьевой водой 3 миллионов семей в день и освобождению детей и взрослых от рабства.

Я отправил своих родителей, ближайших друзей и руководящий состав своей компании на организованные Тони семинары, чтобы они лучше ознакомились с его идеями, и все они в один голос сказали после этого: «Тони Роббинс – уникальная личность. Как хорошо, что он есть!» Книга, которую вы держите в руках, откроет перед вами ту же дверь в будущее, которая

когда-то открылась для меня. Я уверен, что, выбрав Тони в наставники, вы измените свою жизнь и отыщете дорогу к своим мечтам!

*Марк Бениофф, учредитель и исполнительный директор компании
Salesforce.com*

Часть 1

Добро пожаловать в джунгли: путешествие начинается с первого шага

Глава 1.1

Это ваши деньги! Это ваша жизнь! Держите их под контролем

Деньги – хороший слуга, но плохой хозяин.
Фрэнсис Бэкон

Деньги...

Не многие слова способны вызвать у людей такие сильные эмоции, как это.

Многие из нас попросту отказываются говорить о деньгах! Эта тема, подобно религии, сексу и политике, относится к числу табу за обеденным столом, а зачастую и на рабочем месте. В хорошей компании мы можем поговорить о *богатстве*, но *деньги* – запретная тема. Она слишком груба и вульгарна. Она носит исключительно личный характер. Когда у людей есть деньги, их мучит чувство вины, а когда их нет – чувство стыда.

Но что же такое деньги на самом деле?

Для большинства из нас это нечто необходимое, но далеко не самое главное. Это просто инструмент, источник силы, который мы используем для того, чтобы хорошо жить самим и оказывать услуги другим. Но есть люди, у которых жажда денег настолько сильна, что портит жизнь и им самим, и окружающим. Некоторые готовы пожертвовать ради денег куда более ценными вещами: здоровьем, личным временем, семьей, верностью и чувством собственного достоинства.

Деньги по своей природе – это сила.

Мы хорошо знаем, что она может быть созидательной и разрушительной. Она может превращать мечты в жизнь и начинать войны. Вы можете использовать деньги как ценный дар и как оружие. Они являются отражением вашей души и могут воплощаться как в творческий энтузиазм, так и в разочарование, злость и ненависть. Некоторые люди даже женятся на деньгах или выходят за них замуж и только потом осознают их истинную цену.

Но всем нам также хорошо известно, что деньги в определенном смысле – это иллюзия. Ведь сегодня это не золото и даже не бумага, а всего лишь нули и единицы в программах банковских компьютеров. Так что же такое деньги? Это в некоторой степени оборотень, способный принимать любой желаемый облик. Это канва, на которой можно вышить все, что угодно.

В конечном счете деньги не являются самоцелью. Наша цель – это чувства и эмоции, которые деньги, *как нам кажется*, способны обеспечить:

ощущение силы;

чувство свободы;

чувство защищенности;

возможность помочь тем, кого мы любим и кто в нас нуждается;

право выбора;

ощущение полноты жизни.

Деньги, безусловно, являются одним из средств претворения в жизнь наших мечтаний.

Деньги надо воспринимать как абстрактную концепцию, но, когда их у вас нет, сделать это очень трудно! Можно с уверенностью сказать одно: **либо человек использует деньги, либо они его. Либо вы управляете деньгами, либо они начинают управлять вами.**

То, как вы обращаетесь с деньгами, может многое о вас сказать. Чем они являются для вас: проклятием или благословением, игрой или тяжелой обузой?

Когда я выбирал название для книги, некоторые с недоумением восприняли мою идею о том, что деньги могут быть *игрой*. Как можно использовать такие несерьезные термины по отношению к деньгам? Но давайте посмотрим на эту проблему трезво. Как вы узнаете из последующего повествования, самый лучший способ изменить свою жизнь заключается в подражании поведению тех людей, которые уже достигли того, о чем вы мечтаете. Вы хотите контролировать свои финансы? Найдите человека, который освоил это умение, и поступайте с деньгами так же, как он.

Я взял интервью у многих самых богатых людей мира и могу с уверенностью сказать, что большинство из них относится к деньгам как к игре. В противном случае зачем человеку работать по 12 часов в день, если он уже заработал миллиарды? Игра – это отражение жизни. Кто-то сидит на скамейке запасных, а кто-то выходит на поле и участвует в игре. А как настроены вы? Я хочу только напомнить, что в этой игре ни вы, ни ваша семья не могут позволить себе проиграть.

Обещаю вам следующее: если вы прислушаетесь к моим советам и совершите семь шагов, о которых говорится в книге и которые я почерпнул из опыта самых успешных финансовых игроков мира, то вы и ваша семья выйдете из этой игры победителями. Выигрыш может оказаться очень большим!

Однако, чтобы победить, необходимо знать правила и усвоить стратегии успеха, созданные мастерами этой игры.

У меня есть для вас хорошая новость: вы можете, потратив всего несколько минут, сэкономить многие годы, если с самого начала научитесь избегать ловушек и выбирать кратчайшие пути к успеху. Финансисты зачастую намеренно усложняют эту тему, но в действительности, если отбросить профессиональный жаргон, все достаточно просто. Данная книга поможет вам превратиться из пешки в шахматиста, ведущего игру. Думаю, вас сильно удивит то, насколько легко можно изменить свою финансовую жизнь и обрести заслуженную свободу, если понимать суть дела.

Итак, давайте приступим. Попробуйте представить себе, какой могла бы быть ваша жизнь, если бы вы уже владели правилами этой игры и если бы деньги не имели для вас никакого значения.

Как вы себя чувствовали бы, если бы вам не надо было каждый день с утра отправляться на работу и думать о том, как заплатить по счетам? Какой была бы ваша жизнь, если бы вы играли по своим правилам? Что было бы, если бы вы знали, что можете позволить себе в любой момент открыть собственный бизнес, купить родителям дом, оплатить учебу детей в колледже или отправиться в путешествие по миру?

Как вам жилось бы, если бы вы могли каждое утро просыпаться с уверенностью в том, что у вас достаточно денег, чтобы покрыть не только текущие потребности, но и исполнить все свои желания и мечты?

Конечно, многие из нас продолжали бы работать, потому что привыкли. Но это был бы труд, доставляющий радость и приносящий дополнительное благосостояние. Это была бы работа, а не крысиные бега. Мы ходили бы на работу, потому что хотим этого, а не потому, что так нужно.

Это и есть финансовая свобода.

Но реально ли такое на самом деле? Может ли позволить себе это обычный человек (например, вы)?

Независимо от того, хотите ли вы входить в 1 процент самых богатых людей или полагаете, что умрете раньше, чем подойдут к концу пенсионные накопления, у вас всегда есть возможность заработать столько, сколько требуется. Каким образом? Секрет богатства прост. Найдите способ сделать для окружающих больше, чем другие. Станьте для них более ценным человеком. Делайте больше, отдавайте больше, станьте более значимой личностью, оказывайте больше услуг – и у вас появится возможность зарабатывать больше. При этом не имеет значения, кем вы являетесь – лучшим водителем грузовика, развозящим продукты питания, лучшим продавцом или основателем Instagram.

Но эта книга вовсе не о добавленной стоимости, а о том, каким образом можно обрести финансовую безопасность, независимость и свободу. Она о том, как повысить качество жизни уже сегодня, освоив фундаментальные навыки, о которых подавляющее большинство даже не имеет понятия. Факты таковы, что 77 процентов американцев, то есть три четверти населения, жалуются на финансовые трудности, но при этом лишь 40 процентов имеют хоть какие-то планы расходов и инвестиций. **У каждого третьего из тех, кто выходит сегодня на пенсию, пенсионные отчисления составляют менее тысячи долларов!** Опросы показывают, что более трех четвертей жителей не доверяют финансовой системе – и, надо сказать, неспроста! Количество держателей акций, особенно среди молодых людей, упало до рекордно низкого уровня. Но дело в том, что финансовая свобода не достигается с помощью *зарплаты*. Как вы увидите, читая дальше, даже те, кто зарабатывал миллионы (например, режиссер «Крестного отца» Фрэнсис Форд Coppola, боксер Майк Тайсон, актриса Ким Бейсингер), умудрились все потерять, потому что не пользовались фундаментальными принципами, с которыми вы скоро познакомитесь. Вам нужно не только сохранить то, что вы заработали для своей семьи, но и приумножить эти деньги. **Вы должны превратиться из потребителя в собственника, а значит, стать инвестором.**

Вообще-то многие из нас уже являются инвесторами. Возможно, вы вступили в эту игру еще тогда, когда бабушка купила по случаю вашего рождения несколько акций своей любимой компании, когда работодатель автоматически включил вас в пенсионную накопительную программу 401(k) или когда ваш друг сказал, что лучше продать акции «Kindle» и вместо них купить Amazon.

Но достаточно ли этого? Если вы читаете данную книгу, я вправе предположить, что ответ вам уже известен: конечно же нет! Я даже не буду говорить вам, что это позавчерашний день инвестиций. Жизненные планы ваших родителей, дедушек и бабушек были просты: окончить колледж, получить хорошую работу, трудиться в поте лица, и тогда, может быть, удастся найти работу еще лучше – в какой-нибудь крупной корпорации. Там надо будет доказывать свою ценность как работника, карабкаться по карьерной лестнице, вкладывать деньги в акции компании и в конце получить приличную пенсию. Вы еще помните, что такое пенсия? Это обещание пожизненного содержания, которое в настоящее время уже стало реликтом.

Вы, как и я, знаете, что те времена уже прошли. Сейчас мы живем дольше, а получаем меньше. Постоянно создаются новые технологии и системы, предназначенные, похоже, для того, чтобы облегчить нам процесс расставания с деньгами, а не для помощи в их приумножении. В тот момент, когда я пишу эту книгу, процент по банковским вкладам близок к нулю, а биржевые курсы хаотично взлетают и падают, словно пробка на океанских волнах. Тем временем финансовая система предлагает нам огромный выбор невообразимо сложных вариантов. **Сегодня существует более 10 тысяч различных взаимных инвестиционных фондов, 1400 биржевых инвестиционных фондов ETF, сотни биржевых площадок по всему миру.** Создается впечатление, что чуть ли не каждый день появляются новые, более сложные инвестиционные инструменты: CDO, REIT, MBS, MLP, CDS, CETF...

А что вы скажете про HFT? Эта аббревиатура означает high-frequency trading – высокочастотный трейдинг. В настоящее время на фондовых рынках каждый день совершаются десятки миллионов покупок и продаж, причем 50–70 процентов из них приходится на долю высокоскоростных компьютеров. Какое значение это имеет для вас? Чтобы отправить распоряжение своему электронному брокеру, нужно лишь сделать клик мышкой, и на эту операцию уходит примерно полсекунды, то есть 500 миллисекунд. За это короткое время парни с суперкомпьютерами успевают сотни раз купить и продать пакеты из тысяч акций, получая с каждой такой операции микроприбыли. Майкл Льюис, автор нашумевшей книги «Быстрые парни: Мята на Уолл-стрит» («Flash Boys: A Wall Street Revolt»), рассказывал в телепрограмме «60 минут»: «Американский фондовый рынок, к которому во всем мире принято относиться чуть ли не как к иконе, превратился в арену мошенничества стараниями бирж, крупных банков и высокочастотных трейдеров. Эти трейдеры молниеносно улавливают ваше желание приобрести, например, акции “Microsoft” и успевают скупить их буквально у вас перед носом, а затем тут же продать вам, но уже по более высокой цене!» Насколько быстро они это делают? Судите сами: одна фирма HFT потратила четверть миллиарда долларов, чтобы протянуть оптоволоконный кабель от Чикаго до Нью-Йорка. И все это только для того, чтобы сократить время передачи данных на 1,4 миллисекунды! Но и этого им мало. Некоторые сделки совершаются за микросекунды – *миллионные* доли секунды. Вскоре технология HFT позволит сократить это время до наносекунд – *миллиардных* долей секунды. Тем временем по дну океана прокладывается новый кабель, и идут разговоры о запуске беспилотников, работающих на солнечной энергии, которые будут в микроволновом диапазоне ретранслировать обмен данными между биржами Нью-Йорка и Лондона.

Вам уже страшно? Мне тоже. Каковы ваши шансы в сражении с летающими роботами, совершающими сделки со скоростью света? **Как найти верную дорогу в этом высокотехнологичном и крайне рискованном лабиринте?**

Эксперт – это обычный неудачник, раздающий советы.

Оскар Уайльд

Вся проблема в том, что, когда разговор заходит о деньгах (и инвестициях), у каждого есть свое мнение. Каждый готов дать вам совет. Каждый знает правильный ответ. Но я хочу предупредить вас: такие советы очень редко бывают полезными. Вы уже замечали, что дискуссии на финансовые темы очень напоминают споры о религии и политике? Особенно это заметно в интернете, где люди, не обладающие ни знаниями, ни опытом, предлагают свои теории и яростно критикуют все остальные, хотя не могут привести никаких подтверждающих данных. Это напоминает психолога, который сам сидит на антидепрессантах, но учит вас, как жить полной и насыщенной жизнью. Или человека, страдающего ожирением, который рассказывает о способах похудения. Я делю всех экспертов на две категории: одни просто *говорят*, а другие *делают то, что говорят*. Не знаю, как вас, а меня уже тошнит от «специалистов», которые внушают нам, что и как надо делать, но сами никогда этим не занимались.

Если вы надеетесь услышать от меня очередные сногсшибательные прогнозы и обещания, касающиеся инвестиций, то попали не по адресу. Я оставляю это право за финансовыми гуру, которые на каждом углу рекламируют очередные горячие акции или уговаривают вас копить деньги и вкладывать их в мифический инвестиционный фонд, сулящий постоянный рост в размере 12 процентов годовых. **Они налево и направо раздают советы, которые зачастую ни на чем не основаны, и при этом сами не вкладывают деньги в продукты, которые рекламируют.** Некоторые из них искренне полагают, будто оказывают людям помощь, но искренность и искреннее заблуждение – это разные вещи.

Хочу, чтобы вы знали: я не из тех проповедников «позитивного мышления», которые внушают вам ложный взгляд на мир. Я верю в разум. Вещи надо видеть такими, какие они есть

на самом деле, но не хуже, потому что чрезмерный пессимизм может служить оправданием для бездействия. Возможно, после просмотра телепередач с моим участием у вас сложилось мнение обо мне как о «вечно улыбающемся парне», но я не собираюсь пичкать вас позитивными формулами самовнушения. Я хочу помочь вам копать глубже, решать реальные проблемы и поднимать свою жизнь на более высокий уровень.

На протяжении 38 лет я неутомимо искал стратегии и инструменты, которые могли бы сразу же изменить качество жизни людей к лучшему. Я доказывал их эффективность, приводя сравнимые положительные результаты в ситуациях, где другие терпели поражение. За это время я ознакомил со своими взглядами более 50 миллионов человек в 100 странах с помощью книг, видео- и аудиозаписей и еще 4 миллиона в ходе публичных выступлений.

Я с самого начала понимал, что **успех имеет определенные закономерности. То, что люди достигают вершин, объясняется не везением. Просто они делают что-то по-другому, не так, как все остальные.** Меня интересуют люди, которым свойственна неуемная жажда знаний, роста и свершений. Поймите меня правильно. Я вовсе не наивен и хорошо осознаю, что лишь немногие обладают отличным здоровьем и способны поддерживать его до глубокой старости. Большинство людей не могут похвастаться тем, что их семейная жизнь отмечена длящейся десятилетиями любовью и безоблачной радостью. Лишь очень немногие способны выжать максимум пользы в бизнесе из представляющихся им возможностей. Еще меньше тех, кто начал с нуля и достиг финансовой свободы.

Но они существуют! У них есть и счастливые семьи, и радостная жизнь, и большое богатство, и великая благодарность. Я изучаю жизни тех немногих людей, **кто стремится и добивается в отличие от других, которые только говорят.** Если вас интересуют только препятствия на пути, примеров окажется больше чем достаточно. Но есть и примеры их *преодоления!* Я охочусь за людьми, добившимися высочайших успехов. Я ищу тех, кто отличается от других, и беру с них пример. Я выискиваю в их жизни эффективные действия, а затем упрощаю и систематизирую их, чтобы помочь всем остальным двигаться вперед.

Даже в самые мрачные дни 2008 года, когда мировая финансовая система практически рухнула, я искал способы помочь обычным людям наладить контроль за своими деньгами и бороться с системой, которая зачастую направлена против них. Восстановление длится уже многие годы, но обстановка стала ненамного лучше, несмотря на все так называемые реформы, принимаемые на Капитолийском холме. В отдельных отраслях она даже ухудшилась. Чтобы найти ответы, я обратился к пятидесяти самым блестящим и влиятельным игрокам мира денег. В этой книге вы не найдете моих мнений и комментариев. Здесь представлена только прямая речь мастеров игры – миллиардеров, начавших с нуля, лауреатов Нобелевской премии и финансовых магнатов. Вот лишь некоторые из тех, чьи уроки представлены в следующих главах:

- Джон Богл, 85-летний мудрец, проработавший 64 года на бирже, основатель «Vanguard Group» – крупнейшей инвестиционной компании в мире;

- Рэй Далио, основатель крупнейшего хедж-фонда на планете с активами 160 миллиардов долларов;

- Дэвид Свенсен, один из величайших институциональных инвесторов всех времен, благодаря которому инвестиционный фонд Йельского университета менее чем за два десятилетия вырос с 1 миллиарда долларов до 23,9 миллиарда;

- Кайл Бэсс, человек, сумевший в разгар экономического кризиса за два года превратить 30 миллионов долларов в 2 миллиарда;

- Карл Айкан, который на протяжении последних годичных, пяти- и десятилетних циклов сумел превзойти по результатам инвестиций Уоррена Баффета и практически всех остальных участников рынка;

● Мэри Каллахан Эрдоус, которую многие считают самой влиятельной женщиной в мире финансов и которая в должности одного из руководителей «J. P. Morgan Asset Management» управляет активами в размере более 2,5 триллиона долларов;

● Чарльз Шваб, который совершил настоящую революцию, открыв индивидуальным инвесторам доступ на Уолл-стрит, и чья компания в настоящее время управляет активами в размере 2,38 триллиона долларов.

Я познакомлю вас с этими и многими другими суперзвездами, которые десятилетиями добиваются положительных результатов на растущих и падающих рынках, во времена биржевых бумов и кризисов. Совместными усилиями мы раскроем секреты их инвестиционных успехов и выясним, каким образом их можно использовать, располагая даже самыми незначительными суммами.

Книга основывается на проверенном временем опыте самых успешных инвесторов мира. Никто не знает, каким будет состояние экономики в то время, когда она попадет к вам в руки: будет на рынке инфляция или дефляция, будут там править бал «быки» или «медведи». **Главное – научиться выживать и процветать при любых рыночных условиях. Настоящие эксперты объяснят вам, как это сделать.** Кроме того, они раскроют перед вами свои инвестиционные портфели и покажут, что им позволяет пережить любой шторм. Они поделятся с вами принципами, которые вы сможете передать своим детям, даже если у вас не будет богатств, которые можно завещать. Это самое лучшее наследство, и, чтобы его получить, совсем необязательно быть детьми богачей!

А теперь приготовьтесь: мы отправляемся с вами в путешествие, состоящее из семи шагов, которые ведут к финансовой безопасности, независимости и свободе! Эта книга даст вам практическую схему, которая поможет в постановке финансовых целей и их достижении, позволит избавиться от привычек, ограничивающих ваши действия и препятствующих обретению богатства. Мы познакомимся с психологией богатства, которую я изучал и преподавал на протяжении почти четырех десятков лет. Мы коснемся некоторых распространенных ошибок, которые не дают людям реализовать самые лучшие планы и уничтожают их сбережения. А чтобы ваши результаты всегда совпадали с желаниями, мы привлечем на помощь лучших экономистов-практиков, которые представят вам **самые эффективные решения – небольшие коррективы, автоматически срабатывающие там, где другие прикладывают неимоверные усилия. Эти стратегии и составляют разницу между обеспеченной старостью и смертью в нищете.**



«Потому что все так делают...»

Давайте взглянем правде в глаза: многие умные и самодостаточные люди игнорируют сферу финансов только потому, что эта деятельность кажется им слишком сложной и хлопотной. Одним из первых людей, которым я передал свою рукопись для ознакомления, была моя хорошая подруга Анджела, добившаяся успехов во многих сферах жизни, но совершенно не умеющая обращаться с деньгами. Люди восхищались ею, потому что на маленькой лодке под парусом она прошла 20 тысяч миль по бурному океану, но с финансами у нее всегда были

проблемы, и это ее беспокоило: «Все было так сложно, я ничего не понимала и в конце концов сдалась, хотя это не в моих правилах». Однако с помощью семи шагов, о которых говорится в книге, Анджеле удалось восстановить контроль над своими финансами, и это оказалось очень просто! Впоследствии она рассказывала мне: «Черт возьми, оказывается, я могла скопить приличную сумму на будущее, если бы просто отказалась от некоторых вещей, которые не доставляют мне удовольствия». Как только она задумалась об экономии, у нее тут же появился автоматический инвестиционный счет, а когда она дошла до главы 2.6, ее жизнь буквально перевернулась.

Спустя несколько дней она пришла ко мне и сообщила:

– Я впервые в жизни купила себе новый автомобиль.

– С чего бы это? – поинтересовался я.

– До меня дошло, что я трачу больше денег на ремонт старой машины и перерасход бензина, чем буду платить в рассрочку за новую!

Вы видели бы ее довольное лицо, когда она садилась в свой новенький белый «Jeep Wrangler»!

Я хочу, чтобы вы поняли, что эта книга не только о том, как обеспечить себе безбедную старость, но и о том, как улучшить качество жизни уже сегодня. Вы можете наслаждаться жизнью прямо сейчас и одновременно закладывать фундамент на будущее! Чувство внутренней силы и уверенности, которое появится у вас по мере освоения финансовой науки, затронет все сферы жизни: карьеру, здоровье, эмоции, семейные взаимоотношения. Если вы неуверенно чувствуете себя в денежных вопросах, это подсознательно сказывается и на всем остальном. Если же вы полностью контролируете свои финансы, это добавляет вам сил и энтузиазма в любых других делах!

Что мешает вам встать на путь, ведущий к финансовой свободе? Для большинства из нас, как и для моей подруги Анджелы, препятствием является чувство, что это выше нашего понимания. Мы привыкли думать: «Все это слишком сложно», «Это не та область, в которой я силен». Откровенно говоря, финансовая система *специально* выстроена так, чтобы вы пришли к выводу, что ее надо доверить «профессионалам», которые дерут немыслимые комиссионные и при этом оставляют вас в полном неведении относительно того, что происходит.

Люди добиваются успеха, поскольку им известно то, чего не знают другие. Вы платите своему адвокату или врачу за знания и умения, которыми не располагаете сами. У профессионалов есть даже собственный язык, с помощью которого они отгораживаются от непосвященных.

Так, например, если говорить о медицине, то вы можете услышать, что за прошедший год 225 тысяч человек умерли по причинам, носящим «ятрогенный характер». По данным «Journal of the American Medical Association», это третья по распространенности причина смерти в США. И что же это означает? Какую-то редкую тропическую инфекцию? Генетическую мутацию? Ничего подобного. Ятрогения – это неблагоприятные последствия, вызванные диагностической ошибкой, неправильным лечением или некачественными медицинскими процедурами.

Почему же они не говорят об этом открыто и ясно? Потому что простые слова, которые понятны даже профану, не отвечают интересам медиков. В мире финансов тоже используется собственный жаргон. Все непонятные словечки в нем – это фактически дополнительные комиссионные, которые берут с вас за то, что вы не можете разобраться в сути дела.

Надеюсь, вы не против того, чтобы я был вашим переводчиком и гидом в этом путешествии? Совместными усилиями мы взломаем коды и развенчаем напускную сложность, которая заставляет нас чувствовать себя чужими в мире финансов.

В настоящее время на нас обрушивается такой поток информации, что даже самые опытные инвесторы могут испытывать замешательство. Особенно это касается ситуаций, когда нам

пытаются навязать то, что абсолютно не соответствует нашим потребностям. Предположим, вы почувствовали легкую боль в груди и набираете в Google слово «сердце». Что вы увидите? Все, что угодно, но только не информацию о сердечных приступах, которая вас интересует в данный момент больше всего. Вместо этого вам преподнесут сведения о группе «Heart» («Сердце»), в репертуаре которой уже 20 лет не было ни одного хита. Вам это поможет?

Я хочу быть вашей персональной поисковой системой в финансовой области, причем системой *умной*, которая отфильтровывает всю второстепенную, а порой и вредную информацию и выдает только простые и ясные решения.

Вы и оглянуться не успеете, как станете своим в этой среде. Вы узнаете, почему погоня за скорейшим возвратом вложенных средств никогда не приносит хороших результатов, почему никто¹ не может одерживать победу над рынком в долгосрочной перспективе и почему подавляющее большинство финансовых экспертов не имеют юридических обязательств по соблюдению ваших интересов (интересно, не правда ли?). Вы узнаете, почему доход, указываемый в рекламе инвестиционных фондов, не соответствует тому, который вы в действительности от них получаете. Вы найдете решения, которые могут добавить миллионы долларов к доходам от ваших инвестиций (статистические исследования показывают, что вы можете сэкономить от 150 до 450 тысяч долларов, если всего лишь ознакомитесь с принципами, изложенными в части 2 книги, и будете применять их на практике). Вы начнете класть деньги в свой карман, а не выплачивать их в виде комиссионных. Вы сможете обеспечить стопроцентную защиту своих капиталов и избавить их от налогообложения (как показывает пример накопительной программы IRA). Все эти инструменты доступны для таких индивидуальных инвесторов, как вы.

Моя книга отличается от других тем, что я не просто рассказываю об инвестиционных стратегиях сверхбогатых людей. Я нашел способы адаптировать их для ваших потребностей! Почему только привилегированная прослойка может пользоваться экстраординарными возможностями? Не пора ли сделать правила игры одинаковыми для всех?

Не забывайте, что это *ваши* деньги и вы должны их контролировать.

Моментальная догадка стоит порой не меньше, чем опыт, накопленный в течение всей жизни.

Оливер Уэнделл Холмс-старший

Прежде чем продолжить, я хотел бы рассказать вам, что побудило меня взяться за эту книгу. Если вы следили за моей деятельностью в последние годы или читали мои предыдущие книги, то, возможно, знаете, что мои методы могут в корне изменить жизнь человека и что эти перемены поддаются измерению. Люди теряют в весе от 15 до 135 килограммов, налаживают пришедшие в упадок семейные отношения. Владельцы бизнеса за год увеличивают прибыльность своих фирм на 30–130 процентов. Я также помогаю переживать последствия страшных трагедий семейным парам, потерявшим ребенка, и солдатам, вернувшимся из Афганистана с посттравматическим стрессовым расстройством. **Мое призвание состоит в том, чтобы помогать людям налаживать отношения, управлять своими эмоциями, укреплять здоровье, строить карьеру и улучшать финансовое состояние.**

Почти четыре десятка лет я консультировал самых разных людей, в том числе и очень влиятельных. Я работал с президентами США и руководителями небольших компаний. Помогал улучшить спортивные результаты таким звездам спорта, как хоккеист Уэйн Гретцки и теннисистка Серена Уильямс. Я общался со знаменитыми актерами Леонардо ди Каприо и Хью Джекманом, музыкантами из групп «Aerosmith» и «Green Day», певцами Ашером, Питбулем и Кулом Джем. Среди моих клиентов были такие лидеры крупного бизнеса, как владелец сети

¹ За исключением немногих так называемых «единорогов» – небольшой обособленной группы финансовых кудесников, о деятельности которых широкой публике ничего не известно (но я познакомлю вас с ними в последующих главах).

казино Стив Уинн и основатель крупнейшей интернет-компании Марк Бениофф. Вообще-то Марк уволился из компании «Oracle» и основал Salesforce.com после того, как в 1999 году побывал на одном из моих семинаров «Откройте в себе внутренние силы». Сегодня стоимость его компании составляет 5 миллиардов долларов, а журнал «Forbes» в течение четырех лет подряд называл ее самой инновационной компанией в мире. Таким образом, очевидно, что **клиенты приходили ко мне не за мотивацией. Она у них и так присутствовала в избытке.** Им нужны были стратегии, способные помочь им выйти на новый уровень.

Если говорить о финансовой сфере, то с 1993 года я был консультантом Пола Тюдора Джонса, входящего в первую десятку трейдеров всех времен. Пол предсказал «черный понедельник» на биржах в октябре 1987 года, который до сих пор остается самым резким падением в истории американского фондового рынка. В то время как одна за другой рушились биржи во всем мире, а их клиенты снимали с себя последнюю рубашку, Пол в 1987 году удвоил деньги своих инвесторов. Повторно он сумел сделать это в 2008 году, принеся инвесторам доход в размере 30 процентов несмотря на то, что рынок рухнул на 50 процентов! Работая с Полом, я старался понять, какими принципами он руководствовался в своих решениях. Затем я свел их в систему, которой он с тех пор пользуется ежедневно. В ходе консультаций я не учу клиентов позитивному мышлению, а, наоборот, внушаю им, что надо быть готовыми ко всему. Я постоянно находился рядом с Полом, наблюдая за его действиями в самых хаотичных и непредсказуемых рыночных ситуациях, в число которых входили коллапс пузыря высокотехнологических компаний в конце 90-х годов, террористическая атака 11 сентября, крах на рынке недвижимости и последовавший за этим финансовый кризис 2008 года, долговой кризис в Европе и самое резкое падение цен на золото за последние три десятилетия в 2013 году.

Несмотря на то что все эти ситуации имели большие отличия, у Пола в течение 28 лет подряд не было ни одного года, в котором он понес бы потери. Двадцать один год из этих двадцати восьми я находился в близком контакте с ним. Вряд ли кто-то может соперничать с Полом в умении находить путь к победе. Я имел честь работать с ним плечом к плечу, когда он неуклонно зарабатывал деньги, несмотря на сильную волатильность рынка. Благодаря ему я узнал о реальном мире инвестиций и о том, как надо действовать в кризисные времена, больше, чем мне дали бы сто курсов МВА.

Мне чрезвычайно повезло, что я не просто сотрудничал с Полом в это время, но и подружился с ним. Особенно мне нравится в нем то, что он не только зарабатывает большие деньги для себя и своей клиентуры, но и является одним из самых щедрых филантропов в мире. На протяжении многих лет я наблюдал, как его благотворительный фонд «Robin Hood» вырос от простого замысла использовать возможности свободного рынка для искоренения бедности в Нью-Йорке до заведения, которое журнал «Fortune» назвал «одной из самых инновационных и влиятельных благотворительных организаций нашего времени». К настоящему времени «Robin Hood» выделил уже свыше 1,45 миллиарда долларов на всевозможные гранты и поддержку инициатив, изменивших жизни миллионов людей.

За свою жизнь я усвоил много уроков, и некоторые из них были весьма болезненными, поэтому одна из целей данной книги состоит в том, чтобы помочь вам избежать тех же ошибок. Уолл-стрит оставил на мне несколько шрамов. Я вывел свою компанию на биржу, когда мне было 39 лет, и мог своими глазами наблюдать, как мое личное состояние за несколько недель возросло до 400 миллионов долларов, а затем столь же резко испарилось, когда в 2000 году лопнул мыльный пузырь интернет-компаний.

Но эта «корректировка» фондового рынка была пустяком по сравнению с тем, через что нам пришлось пройти в последние годы. Кризис 2008–2009 годов стал самым жестоким после Великой депрессии. **Вы помните, каково было наблюдать, как финансовый мир приближается к своему концу?** Промышленный индекс «Dow Jones» упал на 50 процентов, потянув за собой накопления в рамках пенсионной программы 401(k). Земля ушла из-под ног

рынка недвижимости, и цена вашего дома разом снизилась на 40 процентов, если не больше. Миллионы людей потеряли все, что было заработано за долгие годы тяжелого труда, а кроме того, многие миллионы потеряли еще и работу. В эти ужасные месяцы в мой адрес поступало больше телефонных звонков от людей, нуждавшихся в помощи, чем когда-либо прежде. Ко мне обращались парикмахеры и миллиардеры. Люди говорили, что потеряли жилье, что все их сбережения пропали, что они не могут отправить детей в колледж. Это больно ранило мое сердце, поскольку я хорошо знал, что они чувствуют.

Я усердно работал, и финансовые успехи не обходили меня стороной, но так бывало не всегда. Я рос в Калифорнии, в пыльной долине Сан-Габриэль, и в детстве у меня было четыре отца. Я хорошо помню, что не брал трубку телефона и никому не открывал дверь, поскольку знал, что за ней может стоять коллектор, пришедший выколачивать долги за просроченные счета, а денег у нас не было. Будучи подростком, я очень стеснялся, что мне приходится ходить в школу в одежде, купленной за 25 центов в благотворительном магазине для бедняков. Дети могут быть очень жестокими, когда видят, что ты не из их круга. А сегодня совершать покупки в таком магазине считается «крутым». Вот и поди разберись! А когда я наконец купил себе первую машину – весь побитый «Volkswagen Beetle» 1960 года выпуска, – оказалось, что в ней не включается задняя передача, поэтому мне приходилось парковаться на склоне. Кроме того, мне не на что было ее заправлять. **К счастью, мне так и не сумели внушить, что такова жизнь и что с этим надо смириться. Я нашел способ бросить вызов обстоятельствам.** Но из-за полученного в молодые годы опыта у меня до сих пор сжимается сердце, когда я вижу, как кто-то страдает. А 2008 год принес людям столько страданий, сколько мне не приходилось видеть за всю жизнь.

Сразу же после биржевого краха все были согласны, что необходимо как-то реформировать систему. Я ждал, когда же начнутся эти обещанные изменения, но шли годы, а все оставалось, как и прежде. Чем больше я узнавал об истинных причинах финансового кризиса, тем сильнее во мне закипала злость. Последней соломинкой стал документальный фильм с участием Мэтта Деймона «Инсайдеры» («Inside Job»), получивший Оскара. В нем рассказывалось о мошенниках с Уолл-стрит, проворачивавших на наши деньги безумно рискованные операции и едва не опрокинувших всю экономику. И какое же наказание они понесли? Их вытащили из трясины на деньги налогоплательщиков, и на них же возложили задачи по восстановлению финансовой системы. Досмотрев фильм до конца, я был зол, как никогда, но моя злость трансформировалась в вопрос: «Что я могу сделать?»

Ответом стала эта книга.

Нет более верного друга, чем книга.

Эрнест Хемингуэй

Это было нелегкое решение. Я почти 20 лет не писал больших книг. В прошлом году я посетил более 15 стран и каждый четвертый день проводил в самолете. Я руковожу добрым десятком компаний и одной некоммерческой организацией. У меня четверо детей, прекрасная жена и работа, которая мне очень нравится. Сказать, что я живу полной жизнью, – это значит не сказать ничего. Мои предыдущие книги «Книга о власти над собой» и «Разбуди в себе исполина» стали признанными во всем мире бестселлерами, и это было очень приятно, но я не чувствовал в себе потребности браться за новые. Почему? Потому, что люблю общаться с людьми лично! Мне нравится атмосфера публичных выступлений, где нужно быстро и гибко реагировать на настроения аудитории, насчитывающей порой 5–10 тысяч человек, и сохранять концентрацию на протяжении 50 часов при проведении семинаров выходного дня. И все это в наши дни, когда большинству людей трудно высидеть три часа в кинотеатре, хотя там демонстрируется фильм, создание которого обошлось в 300 миллионов долларов. Я хорошо помню, как Опра Уинфри сказала мне, что не сможет выдержать на моем семинаре больше двух часов,

но спустя 12 часов она стояла на стуле и кричала в камеру: «Это самое удивительное, что мне довелось испытать в жизни». Ашер сказал мне, что ему нравится то, что я делаю, но целый уик-энд он выдержать не сможет. Однако, как и Опра, впоследствии он заявил, что ничего подобного в жизни не испытывал. По прошествии 50 часов Ашер сказал мне: «Это было похоже на грандиозный и захватывающий концерт! Я еле успевал записывать, а уж смеялся так, что даже живот заболел».

В моих выступлениях перед аудиторией наряду с передачей знаний присутствуют эмоции, музыка, энтузиазм, и люди вовлекаются в действие. Они не просто думают и чувствуют, а начинают *меняться*. Здесь играют важную роль и мой язык тела, и голос. Поэтому надо признаться, что, когда я сижу и пишу слова на бумаге, у меня возникает ощущение, будто мне в рот вставили кляп и связали руки за спиной! Да ведь я в рамках одной только телеконференции в интернете могу собрать более чем десятиmillionную аудиторию!

Что же заставило меня изменить свое мнение?

Финансовый кризис причинил неимоверную боль, но одновременно заставил нас переосмыслить многие важные вещи, которые не имеют прямого отношения к деньгам. **Настало время вновь обратиться к основам, к тем ценностям, которые помогали нам переживать трудные периоды в прошлом.** Лично меня этот кризис заставил вспомнить времена, когда я был бездомным, спал в машине и искал возможность что-то изменить в своей жизни. Как мне это удалось? С помощью книг! Они помогли мне встать на ноги. Я всегда много читал. Еще в молодости я принял решение читать по одной книге в день. Я знал, что для того, чтобы стать хорошим лидером, надо много читать, и окончил курсы быстрого чтения. Конечно, я не всегда мог осилить по книге в день, но за семь лет прочитал более 700 книг, чтобы найти ответы для себя и других людей. Это были книги по психологии, умению распоряжаться своим временем, истории, философии, физиологии. Я хотел знать обо всем, что могло быстро помочь улучшить качество жизни – своей и окружающих.

Но самое глубокое впечатление оставили книги, прочитанные в детстве. Они были моим билетом из мира нищеты, в котором не было никакого будущего. Они переносили меня в царство неограниченных возможностей. Я помню книгу Ралфа Уолдо Эмерсона о доверии к себе, в которой были такие строки: «В духовной жизни каждого человека наступает такой момент, когда он приходит к убеждению, что зависть порождается невежеством; что подражание – самоубийство; что человек, хочет он того или нет, должен примириться с собой, как и с назначенным ему уделом». Была еще книга философа Джеймса Аллена «Как человек мыслит», название которой восходит к библейской притче «Каковы мысли в душе его, таков и он» (Притчи 23:7). Она попала ко мне в руки как раз в то время, **когда мой разум представлял собой поле боя, наполненное страхом. Благодаря Аллену я понял: все, что мы создаем в своей жизни, начинается с мысли.**

Я любил читать биографии великих лидеров, великих деятелей, великих мыслителей: Авраама Линкольна, Эндрю Карнеги, Джона Кеннеди и Виктора Франкла. Я понимал, что эти выдающиеся люди испытывали куда большие страдания, чем я. Им не сопутствовали везение и удача, но в них была какая-то неведомая сила, которая не позволяла довольствоваться меньшим, чем то, на что они способны. **Я осознал, что биография – это не судьба и что мое прошлое совсем не такое, как будущее.**

Еще одной моей любимой книгой была американская классика 1937 года – «Думай и богатей» Наполеона Хилла. В начале XX века автор посвятил два десятилетия тому, чтобы взять интервью у 500 самых выдающихся людей того времени, в число которых входили Эндрю Карнеги, Генри Форд, Теодор Рузвельт, Томас Эдисон, и выяснить, что ими движет. Хилл обнаружил, что всем им были свойственны непреклонная сосредоточенность на цели, страстное желание, вера и упорство. Убеждение Хилла в том, что каждый человек способен преодолеть

любое препятствие на пути к успеху, давало надежду целому поколению читателей, переживавших Великую депрессию. «Думай и богатей» стала одним из бестселлеров всех времен.

Работа Наполеона Хилла вдохновила меня на создание этой книги. Она тоже построена на интервью с выдающимися людьми современности, например с Уорреном Баффетом, Ричардом Брэнсоном или человеком, которого называют Эдисоном наших дней, – Рэем Курцвейлом, изобретателем первого музыкального синтезатора, создателем первой компьютерной программы для перевода письменного текста в голосовую форму. Он же стоит за используемой в телефонах iPhone системой голосового управления. Кроме того, он создал устройство, которое позволяет слепым передвигаться по улицам, читать дорожные указатели и даже меню в ресторанах. Сегодня Рэй возглавляет отдел технического развития в компании Google. Однако я хотел написать книгу, которая выходила бы за рамки психологических аспектов достижения целей и представляла бы реальный план с реальными средствами, который можно использовать в процессе построения лучшего будущего для себя и своей семьи. Она должна была стать руководством, инструкцией, дорожной картой на пути к новой экономике.

В очередной раз задумавшись о силе, которой обладают книги, я подумал: «Мне нужно привести все ответы в форму, которая была бы доступна любому человеку». Современные технологии дают то преимущество, что в книге можно дать ссылки на соответствующие сайты интернета, и вы можете не просто прочитать о людях, у которых я брал интервью, но также увидеть и услышать их. В книге также есть приложение, которое позволяет пройти все семь шагов к финансовой свободе, не особенно вдаваясь в философию.

Кстати, **когда я только приступал к работе над книгой, многие говорили мне, что я сошел с ума.** Так называемые эксперты и даже кое-кто из друзей предупреждали, что попытки донести сложные детали мира финансов до широкой аудитории – это безумная идея. Даже издатель умолял меня написать что-нибудь другое.

Но я был уверен, что смогу справиться с этой задачей, если найду нужные источники информации. Большинство людей, с которыми я беседовал в ходе написания книги, как правило, не дают интервью или делают это крайне редко. Обычно они выступают на Всемирном экономическом форуме в Давосе или в Совете по международным отношениям, но никогда не пытаются донести свои знания до широкой общественности. Поэтому я избрал для себя миссию убедить их поделиться своим важным опытом.

Я поддерживаю хорошие отношения с некоторыми весьма влиятельными людьми, и у меня есть друзья, которые способны замолвить за меня словечко. Уже вскоре передо мной открылись многие двери, и я получил доступ к мастерам игры.

Добро пожаловать в джунгли...

Из песни рок-группы «Guns N' Roses»

С кого же начать? Я решил в первую очередь обратиться к человеку, о котором большинство людей никогда даже не слышали, хотя его называют Стивом Джобсом в мире инвестиций. Однако если вы спросите у любого из мировых финансовых лидеров, будь то председатель Федерального резерва, глава любого инвестиционного банка или президент США, то все они знают Рэя Далио. Они еженедельно читают его обзоры. Почему? Потому, что правительства обращаются к нему за советами, а он инвестирует их деньги. Его клиентами являются также крупнейшие пенсионные фонды и страховые компании. Рэй Далио основал «Bridgewater Associates» – крупнейший хедж-фонд, который управляет активами в размере 160 миллиардов долларов, в то время как в других крупных хедж-фондах эта сумма составляет не более 15 миллиардов. Чтобы стать его клиентом, компания должна иметь стоимость не менее 5 миллиардов долларов, а начальный взнос составлять минимум 100 миллионов. Вы можете даже не пытаться: он не примет ваши деньги (как и деньги любого другого индивидуального инвестора).

У Рэя Далио необычная судьба. Он родился в нью-йоркском районе Куинс в семье джазового музыканта и домохозяйки. Трудовую деятельность начал, поднося клюшки игрокам в гольф. Сегодня его личное состояние составляет 14 миллиардов долларов, и он занимает 31-е место в списке богатейших людей США. Как ему это удалось? Мне необходимо было это выяснить! Ведь это человек, чей фонд «Pure Alpha», по данным газеты «Barron's», лишь трижды за 20 лет оказался в минусе и в 2010 году добился 40-процентной доходности для своих ключевых клиентов. За все время существования фонда (с 1991 года) среднегодовая доходность (до уплаты налогов) составляла 21 процент. Если мне и хотелось задать кому-то вопрос «Может ли рядовой инвестор получить прибыль на этом сумасшедшем волатильном рынке?», так это в первую очередь Рэю. Поэтому, когда он ответил мне: «Безусловно, может», – я насторожил уши. А вы?

Добраться до Рэя Далио непросто. Однако, как оказалось, Рэй слышал обо мне, знал, чем я занимаюсь, и ему нравилась моя деятельность. В результате однажды вечером я оказался в его на удивление скромном доме на поросшем лесом острове у побережья Коннектикута. Он сразу перешел к делу и заявил, что индивидуальный инвестор может добиться выигрыша, но только при условии, что не будет пытаться победить профессионалов в их игре.

– Вы должны знать, Тони, что выигрыш возможен, но не пытайтесь обыграть систему. Это ничего не даст. У меня полторы тысячи сотрудников и сорокалетний опыт, и то мне это дается с трудом. **Это покер, в котором участвуют лучшие игроки планеты.**

Рэю 65 лет, он говорит с легким нью-йоркским акцентом и активно жестикулирует в ходе беседы. Он напомнил мне, что покер, как и биржевые операции, – это игра с нулевым балансом. Если кто-то выигрывает, то обязательно должен быть и тот, кто проиграл.

– Если вы решили стать участником, то знайте, что ведете игру не против партнеров, сидящих за покерным столом. Это игра мирового масштаба, и сорвать действительно стоящий куш сможет лишь малая часть игроков. Это большие деньги. Но, чтобы их получить, надо отнять у тех, кто играет хуже. Поэтому я посоветовал бы рядовым инвесторам не ввязываться в эту затею.

– Но если вы говорите, что в этой игре нельзя выиграть, то, очевидно, следует дважды подумать, прежде чем отдавать свои деньги тем, кто будет играть за вас? Что вы скажете о брокерах и инвестиционных фондах, которые заявляют, что смогут добиться лучших результатов, чем вы? – спросил я.

– Люди ведут себя так, словно обращаются к врачам, но это вовсе не врачи, – ответил он.

Да, мы привыкли безоговорочно верить врачам, надеясь, что они знают все ответы. Однако Рэй Далио утверждает, что обычные менеджеры инвестиционных фондов не помогут вам выиграть, поскольку у них нет ни соответствующих знаний, ни средств, чтобы участвовать в большой игре:

– Если бы они были на это способны, то вы к ним и на порог не попали бы. Это можно сравнить с Олимпийскими играми, на которых царит самая высокая конкуренция. Отправляясь к своему брокеру, вы обычно задаете себе вопрос: «А достаточно ли он умен?» Он может быть умным. Он может даже искренне заботиться о вас. **Но вопрос должен звучать по-другому: «Сколько золотых медалей он выиграл?»** Здесь надо соблюдать предельную осторожность, потому что есть масса любителей раздавать советы, но они не способны что-либо урвать у тех, кто по-настоящему владеет этой игрой.

– И как же быть?

– Вместо того чтобы пытаться напрямую конкурировать с сильными игроками, надо освоить **пассивные способы выигрыша**. Например, не класть все яйца в одну корзину. Это одна из возможностей **застраховать себя от любых возможных неприятностей**, потому что даже лучшие инвесторы могут ошибаться, какими бы знаниями и опытом они ни обладали.

– Минуточку! Так, значит, и Рэй Далио, добивающийся среднегодовой прибыли в 21 процент, тоже может ошибаться?

– Совершенно верно, Тони. Я тоже допускаю ошибки. Все мы не без греха. Поэтому необходимо создать систему, защищающую от ошибок.

Итак, после трехчасовой беседы настал решающий момент для главного вопроса:

– Рэй, в чем заключается ваша система?

– Мои клиенты должны обладать состоянием в размере не менее 5 миллиардов долларов, чтобы получить доступ к моим знаниям, а минимальный взнос должен составлять не меньше 100 миллионов. Это действительно сложная наука, и от того, как ее применять, зависит очень многое.

– Хорошо, Рэй. Вы только что объяснили мне, что новичок не получит к вам доступа. Но я же знаю, как вы заботитесь о людях. Представьте себе, что вы не можете завещать свои деньги детям. Единственное, что вы можете передать им по наследству, – это набор принципов, по которым вы составляете свой инвестиционный портфель, то есть систему, которая позволит зарабатывать деньги и в хорошие, и в плохие времена. Как звучала бы эта рекомендация для рядового инвестора?

Еще некоторое время мы ходили вокруг да около, но в конце концов он все же представил мне этот идеальный портфель, позволяющий добиваться максимальных доходов и до минимума сокращать потери при любом состоянии рынка.

Что такое инвестиционный портфель? Если вы еще не знакомы с этим термином, то речь идет о наборе различных активов, с помощью которых можно добиться максимальной доходности. Рэй посвятил меня в простую систему, позволяющую определить, в какие активы, в какой пропорции и в каком количестве следует вкладывать деньги. Если бы вы применяли ее в прошлом, то за последние 30 лет (с 1984 по 2013 год) оказались бы в выигрыше в 85 случаях из ста. За этот период у вас было бы только четыре неудачных года, причем максимальные потери за год составили бы 3,93 процента, а в среднем – 1,9 процента. Один год из этих четырех принес бы вам потери в размере всего 0,03 процента (большинство игроков в этом случае сочли бы, что остались при своих). На 2008 год пришелся бы минус в размере 3,93 процента, в то время как остальной рынок рухнул на 51 процент (разница между максимальным и минимальным показателем за год). План, которым поделился со мной Рэй, дал бы вам в среднем 10 процентов годовых (до уплаты налогов). И это всего лишь один из инвестиционных планов. С ним, как и со всеми остальными, вы подробнее познакомитесь в части 6, где речь пойдет о самых крупных инвесторах в мире.

Если вы уже готовы броситься смотреть, что входит в этот портфель, я должен вам напомнить, что существует семь шагов, которые необходимо пройти последовательно, если вы хотите добиться результатов. Если вы еще не определили, куда и с какой целью вкладывать деньги, и не знакомы с правилами игры, то ознакомление с составом любого инвестиционного портфеля не принесет абсолютно никакой пользы. Поэтому оставайтесь со мной. Мы будем продвигаться вперед шаг за шагом.

Какую ценность имеет информация, полученная от Рэя Далио? Если учесть, что другим надо иметь 5 миллиардов долларов, чтобы получить к ней доступ, а вам она обошлась всего лишь в стоимость этой книги, то это неплохая рентабельность!

Но, как бы ни было заманчиво ознакомиться с его инвестиционной системой, мне куда интереснее были взгляды Рэя на окружающий мир. Он рассматривает его как джунгли, а кипящую в них жизнь – как постоянную и непрекращающуюся борьбу.

– У каждого из нас есть хотя бы что-то из того, к чему мы стремимся, – сказал он. – Но, чтобы повысить качество жизни и полностью реализовать свои желания, необходимо пройти сквозь джунгли, полные опасностей. Если справитесь, то будете жить так, как хотите. Я прошел эти джунгли насквозь, а вы пока находитесь на другой стороне. Вы тоже можете сделать

это и наслаждаться прекрасной жизнью, но по пути вас подстерегают смертельные опасности. Возникает вопрос: хотите ли вы остаться на своей стороне и избежать опасностей или все-таки углубитесь в джунгли? Как бы вы ответили на него?

Рэй вошел в джунгли в сопровождении верных и умных друзей и при этом постоянно задавал себе вопрос: «Чего я не знаю?»

– Главный фактор успеха, всегда помогавший мне в жизни, – сказал он, – состоит в том, чтобы не быть слишком высокого мнения о своих знаниях и ясно осознавать, в чем мои слабые стороны и что мне еще нужно узнать.

Это действительно так! Я сам могу служить тому примером. Принимаясь за работу над книгой, я полагал, будто знаю, что делаю. В конце концов, у меня за плечами десятки лет опыта! Однако, на протяжении четырех лет интервьюируя лучших инвесторов мира, я не раз со стыдом убеждался, как мало, в сущности, знаю. При этом обнаружил, что, в отличие от говорящих голов по телевизору, которым известны ответы на все вопросы, мои собеседники демонстрируют исключительную скромность. Как и Рэй Далио, они тоже признавались, что допускают ошибки.

Богатство – это средство, а не цель жизни.

Генри Уорд Бичер

По мере того как продолжалось мое путешествие, претерпевала изменения и миссия. На каждой остановке по пути мне встречались средства, возможности и инвестиционные продукты, которые были доступны лишь сверхбогатым людям и о которых рядовые инвесторы даже не слышали. Как ни парадоксально, некоторые из них не были рискованными или заключали в себе весьма небольшой риск (так называемое *асимметричное соотношение риска и выгоды*), то есть потенциал успеха значительно превышает риск неудачи. К этому и следует стремиться.

Мне все это было очень интересно. Кроме того, у меня была возможность воспользоваться некоторыми из этих средств, потому что я уже достиг определенного уровня финансового благосостояния. Но у моих сыновей и дочерей такой возможности нет, как и у некоторых близких друзей и, я думаю, у подавляющего большинства читателей (если, конечно, у вас не отложено на всякий случай несколько десятков миллионов долларов и вы не жаждете узнать, куда их вкладывает Рэй Далио).

Поэтому я превратился из пассивного сборщика информации о мире инвестиций в защитника интересов своих друзей и читателей. **Я не хотел ограничиваться только рассказами о том, чем занимаются богатые люди. Передо мной стояла цель сделать благоприятные возможности доступными для каждого.** Поэтому, посещая компании, которые фокусировали свою деятельность исключительно на сверхбогатых клиентах, я убеждал их разработать новые инвестиционные возможности для людей любого возраста, находящихся на самых разных экономических уровнях. В некоторых случаях мне приходилось самому включаться в работу и создавать новые инвестиционные продукты совместными усилиями. Но больше всего я горжусь тем, что многие из моих собеседников соглашались на предоставление своих услуг не самым обеспеченным людям совершенно бесплатно! Из последующих глав вы узнаете о революционном альянсе между «Stronghold Wealth Management» и «HighTower», пятой по величине инвестиционной консалтинговой фирмой США, которая выдает прозрачные и защищенные в юридическом плане рекомендации сверхбогатым клиентам. Теперь они будут предоставлять вам некоторые консультативные услуги бесплатно. Вы узнаете, как получить доступ к их дополнительной онлайн-платформе, с помощью которой можно проверить своего брокера, чтобы убедиться в том, что он действительно работает на совесть и что вы ему не переплачиваете. Надеюсь, это лишь первый шаг в направлении выравнивания условий для всех игроков.

Почему они все это делают? Во-первых, потому, что считают это правильным. Люди должны знать, за что платят. Во-вторых, они понимают, что те, кто располагает большими деньгами на данный момент, далеко не всегда были богачами. Вы помните, в чем заключается секрет богатства? Делай для людей больше, чем другие. И если «HighTower» делает это для вас на данной стадии вашей жизни, то вы не забудете об их услугах в будущем. Вы станете ярким поклонником этой компании и сохраните ей верность в качестве клиента.

Сегодня вы бесплатно получаете помощь от «HighTower», а завтра компания получит нового клиента. Так проявляется синергетический эффект в финансовой сфере. Это сделка, в которой обе стороны оказываются в выигрыше, хотя для Уолл-стрит это большая редкость.

Добрые слова порождают доверие, добрые мысли порождают глубокие отношения, добрые дела порождают любовь.

Лао-цзы

Одно из главных условий освоения денежных игр состоит в том, чтобы научиться не только выигрывать самому, но и улучшать жизнь окружающих. Какой бы трудной ни была ваша ситуация, всегда найдутся люди, которым приходится еще труднее. При появлении богатства у человека возникает обязанность вернуть часть его тем, кто только начинает свой путь или пережил какие-то трагические события, выбившие его из седла. Как вы уже знаете, наша семья жила на пособие для бедняков, и этот простой акт благотворительности, когда нам буквально нечего было есть, полностью изменил мои взгляды на жизнь и людей. Он помог мне стать тем, кем я являюсь сегодня.

Поэтому на протяжении десятилетий я работал, чтобы вернуть долги и с помощью своего благотворительного фонда накормить 2 миллиона голодных. В последние пару лет деньги на это выделялись из наших личных с женой средств.

Сейчас я с гордостью могу сказать, что ребенок, которому когда-то не хватало еды, сегодня помогает накормить миллионы людей в год. Всего же за 38 лет мы смогли обеспечить продуктами питания 42 миллиона человек.

Я хочу, чтобы моя книга стала инструментом, который поможет вам разбогатеть не только физически, но и духовно, чтобы у вас появились средства и время для оказания помощи окружающим. Я хочу напомнить, что если из каждого заработанного доллара вы будете отдавать на благотворительные цели 10 центов, то, заработав 10 миллионов, сможете пожертвовать целый миллион. Но начинать надо уже сегодня! Я начал заниматься благотворительностью, когда у меня еще ничего не было. Оказывая помощь ближним, когда у вас самих не хватает денег, вы приучаете свой мозг мыслить категориями изобилия, а не дефицита. Это помогает двигаться в направлении богатства.

Я хочу, чтобы вы уже сейчас встали на этот путь. Читая данную книгу, вы должны знать, что тем самым не только создаете свое новое финансовое будущее, но и одновременно помогаете миллионам семей, живущих впроголодь.

Каким образом? Я решил за один год сделать больше, чем за всю предыдущую жизнь. От имени своих читателей я жертвую средства, полученные от публикации этой книги, на 50 миллионов обедов для бездомных мужчин, женщин и детей. Возможно, вас заинтересует, кто все эти люди? Некоторые из них вернулись с войны, потеряв память или получив другие физические и психические увечья. Однако миллионы других – это такие же люди, как вы и я, которые жили нормальной жизнью, а затем потеряли работу, здоровье или кормильца, что отбросило их за ту грань, за которой они больше не могут выполнять свои финансовые обязательства. Многим американцам до полного банкротства остался лишь один шаг – просрочка платежей по нескольким счетам. Давайте же поможем им вместе.

Пока я писал эту книгу, конгресс урезал бюджет на 8,7 миллиарда долларов, предназначенных для выдачи талонов на бесплатное питание. Я лично был свидетелем того, какое раз-

рушительное влияние это оказало на некоммерческие организации и волонтеров, борющихся с голодом. Именно поэтому и родилось мое решение о 50 миллионах обедов, и я использую все свое влияние, чтобы убедить другие благотворительные фонды довести эту цифру до 100 миллионов. Вы тоже можете присоединиться к этой помощи, но знайте, что, купив эту книгу, уже накормили 50 человек. Я надеюсь, что, дочитав ее до конца, вы сделаете и небольшое личное пожертвование на эти цели. В последней главе говорится о том, каким образом вы, меняясь сами, помогаете изменить весь мир. Существует много простых и приятных способов чем-то поделиться с людьми и передать им наследие, которым можно по-настоящему гордиться.

Итак, я уже написал целую главу! Это много, но, надеюсь, она не показалась вам скучной. Заинтересовали ли вас новые реальные возможности улучшения жизни? Можете ли вы представить себе, каково это – перейти от своей нынешней жизни к той, о которой вы мечтали? Как вы будете себя чувствовать, когда деньги перестанут являться для вас источником стресса, а станут вызывать ощущение радости и гордости? Я обещаю, что успехи в финансовой сфере дадут толчок для успехов и во всех остальных, намного более важных аспектах. Вы готовы?

И еще пару слов в заключение: если вы дочитали до этого места, могу вас поздравить. Вы уже входите в число 10 процентов людей, которые, как утверждает статистика, дочитывают подобные книги хотя бы до конца первой главы. Я старался излагать материал максимально просто, но вместе с тем дать вам возможность задуматься и вызвать желание освоить денежные игры, чтобы вооружиться необходимыми знаниями и раз и навсегда установить контроль над своими финансами. Это не просто «краткое руководство по инвестициям». Я хочу предложить вам пройти вместе со мной весь путь. Вознаграждение, которое вас поджидает, будет приносить вам пользу долгие десятилетия.

Прежде чем вы перевернете страницу, я в двух словах расскажу, что будет означать для вас создание источника пожизненного дохода. Даже не работая, вы всегда будете располагать деньгами на поддержание желаемого уровня жизни и исполнение желаний. Вы сможете работать только тогда, когда захотите, и заниматься тем, что вам по душе. А теперь давайте пристальнее взглянем на предстоящий путь и семь шагов к финансовой свободе.

Глава 1.2

Семь шагов к финансовой свободе: создайте источник пожизненного дохода

Путь в тысячу ли начинается с первого шага.
Лао-цзы

Приходилось ли вам играть в компьютерные игры против детей и знакомо ли вам то унижительное чувство, которым сопровождается этот опыт? Кто всегда побеждает? Конечно дети! Но как им это удается? Неужели они умнее, быстрее и сильнее нас?

Вот пример, демонстрирующий, как это обычно бывает. Вы приходите навестить своего племянника, и он просит:

- Дядя Тони, давай поиграем.
- Нет-нет, я не знаю этой игры, – возражаете вы. – Иди поиграй сам.
- Да это же так просто! Хочешь, я тебе покажу?

И он с легкостью подстреливает нескольких плохих парней, появляющихся на мониторе. Вы все еще возражаете, но он начинает ныть:

- Ну давай, ну пожалуйста, пожалуйста!

Вы очень любите своего племянника, поэтому сдаетесь. И тут он выносит вам приговор:

- Начинай первым.

«Ну ладно, – думаете вы, – сейчас я преподам тебе урок». И что же происходит дальше? Бах-бах-бах! И уже через 3,4 секунды вы убиты. Ваша голова разворочена пулей, и от нее идет дым.

Теперь за дело берется ребенок, и вы с изумлением наблюдаете, как плохие парни сыплются с неба и появляются из-за каждого угла с головокружительной скоростью, а ваш племянник предугадывает каждое их движение и уничтожает их одного за другим. Так проходит примерно 45 минут, а затем вновь наступает ваша очередь.

Теперь вы подготовлены уже куда лучше. На этот раз ваше участие в игре длится целых 5 секунд. А потом ребенок снова сидит за компьютером 45 минут. Вам это знакомо?

Почему же дети всегда выигрывают? Может быть, у них лучше реакция? Или они быстрее думают? Нет! **Просто они играли в эту игру раньше.**

Им уже известен величайший секрет богатства и успеха: **они могут предвидеть то, что поджидает их на пути.**

Запомните: предвидение – колоссальная сила. Неудачники реагируют на события, а лидеры знают о них заранее. Читая дальше, вы получите уроки предвидения от лучших из лучших: Рэя Далио, Пола Тюдора Джонса и еще пятидесяти выдающихся финансовых лидеров, которые знают, что ждет их впереди. Они помогут вам предугадывать проблемы и трудности на пути к финансовой свободе, чтобы не споткнуться о них. Рэй Далио говорит, что жизнь похожа на джунгли, где вас может подстеречь смертельная опасность. Чтобы пройти сквозь них, нам нужны надежные проводники. С их помощью мы выработаем план, который позволит предвидеть неприятности, избежать ненужных стрессов и благополучно прибыть к месту назначения.

Я хочу вкратце обрисовать предстоящий путь и показать, как построена эта книга, чтобы вы могли извлечь из нее максимум пользы. Но прежде, чем это сделать, давайте задумаемся о своих истинных целях. **Основная задача этой книги заключается в том, чтобы помочь вам создать пожизненный источник дохода и избавиться от необходимости работать. Это и есть настоящая финансовая свобода!** Эта цель может быть достигнута каждым. Даже если в настоящий момент вы по уши в долгах и у вас совершенно нет свободного времени,

постоянная сосредоточенность и применение правильных стратегий позволят вам уже через несколько лет добиться финансовой стабильности и даже независимости.

Прежде чем предпринимать какие-то шаги, давайте сначала выясним, почему так просто было поддерживать финансовую стабильность в прошлом. Что изменилось? И что надо делать? Проведем небольшой урок истории.

Без денег можно жить в молодости, но не в старости.

Теннесси Уильямс

В наши дни все финансовые вопросы решаются куда труднее, чем раньше, вы не находите? Я уверен, что вы уже задавали себе вопрос, почему сегодня так трудно накопить денег и спокойно выйти на пенсию. Мы привыкли относиться к пенсии как к чему-то само собой разумеющемуся и неприкосновенному, вроде святыни. Но не будем забывать, что пенсионный возраст в США был установлен относительно недавно, и в полной мере воспользовались этим лишь одно-два поколения – кое-кто из нас, наши отцы и деды. До этого же люди обычно работали, пока хватало сил.

Или пока не умирали.

Вы учили историю? Когда была введена программа социального страхования? При Франклине Делано Рузвельте, во времена Великой депрессии. До этого для старых и больных людей не существовало никакой страховочной сетки. И «старость» в те времена понималась не совсем так, как сейчас. Средняя продолжительность жизни в США составляла тогда 62 года. И все! Выходить на пенсию разрешалось с 65 лет, поэтому далеко не каждый мог воспользоваться этим социальным благом, а если и мог, то не очень долго. Вообще-то и сам Рузвельт не воспользовался им, так как умер в возрасте 63 лет.

Закон о социальной защите облегчил жизнь миллионам американцев во время кризиса, но он был принят не для того, чтобы полностью заменить систему пенсионных накоплений. Он являлся лишь дополнением к ней и должен был обеспечить только самые насущные потребности людей. И уж конечно он не был рассчитан на нынешние условия жизни.

А вот как выглядит современная реальность:

Для лиц, состоящих в браке, существует 50-процентная вероятность того, что один из супругов доживет до 92 лет. Шансы на то, что он доживет до 97 лет, составляют 25 процентов.

Вот это да! Выходит, скоро средняя продолжительность жизни может подойти к столетнему рубежу.

Но чем дольше мы живем, тем дольше пенсионный возраст. Пятьдесят лет назад его продолжительность составляла в среднем 12 лет. Сегодня мы ожидаем, что человек, вышедший на пенсию в 65 лет, проживет до 85 лет или даже больше. Это значит, что жизнь на пенсии может длиться 20 и более лет. И это только средний показатель. Многие вполне могут прожить и 30 лет!

За 30-летний срок работы человек не в состоянии накопить достаточно средств, чтобы жить на них еще 30 лет. Нереально думать, что, откладывая 10 процентов заработков, можно обеспечить себе такую продолжительную жизнь на пенсии.

Джон Шоуэн, профессор экономики Стэнфордского университета

А сколько собираетесь жить вы? Открытия, которые мы постоянно наблюдаем в медицине и технологиях, – стволовые клетки, трехмерные принтеры для изготовления человеческих органов, клеточная регенерация и т. д. – могут продлить вашу жизнь на несколько лет, а может быть, даже десятилетий. Об этом мы еще поговорим в главе 7.1. Это, конечно, здорово, но готовы ли вы к этому? Многие, как мне кажется, нет.

В ходе недавнего опроса, проведенного страховой компанией «Mass Mutual», людям, собирающимся выходить на пенсию, был задан вопрос, чего они боятся больше всего.

И как вы думаете, чего же: смерти, терроризма, эпидемий?

Нет. Больше всего они боятся, что их пенсионные накопления закончатся раньше, чем они умрут. (Кстати, смерть в этом перечне страхов занимает второе место, но с большим отрывом.)

Эти люди имеют все основания для опасений, как, впрочем, и те, кто только начинает свою трудовую жизнь. По данным исследования, проведенного компанией «Ernst & Young», сбережения 75 процентов американцев закончатся еще до того, как они умрут. И даже если система социального страхования еще сохранится при жизни следующего поколения, она не сможет обеспечить достойный уровень жизни. Средние пенсионные выплаты составляют 1294 доллара в месяц. Как вы думаете, долго ли вы протянете на такие деньги в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Чикаго или Майами? А как долго может сохраниться аналогичная пенсионная система, если вы живете в Лондоне, Сиднее, Риме, Токио, Гонконге или Дели? **Где бы вы ни жили, вас ждет нищенская жизнь, если у вас нет дополнительного источника дохода.**

Очевидно, что пенсионные накопления нам придется растягивать на более длительный срок, чем раньше. И это при том, что экономика переживает не самые лучшие времена и многие люди лишаются почвы под ногами.

Как же мы реагируем на эту возрастающую опасность? Многие считают данную проблему настолько серьезной, что просто стараются забыть о ней в надежде, что все уладится само собой. По данным Института социального обеспечения лиц, работающих по найму, 48 процентов американцев трудоспособного возраста никогда не подсчитывали размер своей будущей пенсии. Вы не ослышались: 48 процентов! Просто поразительно: почти половина жителей США отказывается предпринять хоть что-то для планирования своего финансового будущего. А время расплаты неумолимо приближается.

Что же делать? Надо совершить шаг № 1 – принять самое важное финансовое решение в жизни. **К тому времени, как вы закончите читать эту книгу, у вас будет не только работающий в автоматическом режиме план сбережений и инвестиций, но и система, позволяющая получать доход, даже не работая.**

Вы, должно быть, подумали: «Секундочку! Все это слишком хорошо, чтобы быть правдой. Такого не бывает».

Но вы наверняка знаете, что у всякого правила есть исключения. А что вы скажете, если я сообщу вам, что сегодня существуют финансовые инструменты, позволяющие зарабатывать деньги, когда рынок на подъеме, и не терять ни копейки, когда он падает? Двадцать лет назад рядовой инвестор об этом и мечтать не смел. Однако инвесторы, использовавшие эти инструменты в 2008 году, не лишились ни денег, ни сна по ночам. Ими пользуется и моя семья. Как прекрасно осознавать, что ты никогда не лишишься источника дохода! Я хочу, чтобы вы тоже обзавелись подобными инструментами. В этой книге я расскажу, как создать пожизненный источник дохода.

Вы будете получать деньги регулярно, словно зарплату, и при этом не ходить на работу.

Разве не здорово заглянуть в конце месяца в свою электронную почту и обнаружить там не напоминание о просроченном платеже по кредиту, а извещение о поступлении денег на ваш счет? И так каждый месяц, до конца жизни.

В части 2 книги мы увидим, каким образом можно вложить деньги, чтобы они приносили доход, даже когда вы спите. С помощью нескольких простых стратегий вы сможете обеспечить гарантированное поступление денег и самостоятельно управлять своей «пенсией».

Возможно, вам трудно в это поверить, но сегодня существуют способы, которые позволяют:

- со стопроцентной гарантией защитить вложения от потерь;
- обеспечить уровень доходности, который напрямую связан с верхними показателями фондового рынка (например, с индексом S&P 500); это означает, что при росте рынка ваши доходы соответственно увеличиваются, а при его падении вы ничего не теряете;
- обеспечить такой баланс банковского счета, что он никогда не уйдет в минус, как бы долго вы ни жили.

И это не выдумки! Все эти возможности доступны любому инвестору, в том числе и вам (подробности вы узнаете в главе 5.3).

Разумеется, я не предполагаю, что вы бросите работу, даже достигнув пенсионного возраста. Скорее всего, вам захочется продолжать трудиться и дальше. Исследования показывают, что чем больше человек получает, тем охотнее работает. Раньше многие мечтали о том, чтобы разбогатеть и уже к сорока годам полностью отойти от дел. Сегодня ставится другая цель – разбогатеть и работать хоть до 90 лет. Примерно половина людей, которые зарабатывают 750 тысяч долларов в год и больше, утверждают, что никогда или, по крайней мере, до 70 лет не уйдут на покой.

Вспомните «Rolling Stones» и Мика Джаггера, который в 71 год все еще гастрوليрует по миру. Или таких титанов бизнеса, как:

Стив Уинн (72 года);
Уоррен Баффет (84 года);
Руперт Мёрдок (83 года);
Самнер Редстон (91 год).

Несмотря на возраст, они, как и прежде, в деле. Возможно, и вам захочется того же.

Но как быть, если вы не в состоянии (или просто не хотите) работать? Социальное страхование не обеспечит вам желаемого уровня пенсии. В настоящее время каждый день 10 тысяч представителей послевоенного поколения достигают 65-летнего возраста, а соотношение работающих и неработающих постоянно изменяется не в лучшую сторону. Если в 1950 году оно составляло 16,5:1, то сегодня всего 2,9:1.

Думаете, вам этого хватит?

Томас Фридман писал в своей статье в «New York Times»: «При должной мотивации этот мир словно специально создан для вас. В нем не остается границ. Но если мотивации нет, то жить в таком мире очень трудно, потому что вместе с границами исчезают стены, потолки и полы, которые раньше защищали людей... Ограничений становится меньше, но и гарантий тоже. Ваше благосостояние зависит только от личного вклада. Сегодня уже недостаточно просто приходить на работу».

Что касается тех внушительных пенсий, которые получали ваши родители и деды, то они постепенно исчезают из нашей жизни так же, как профессии кузнеца и телефонного оператора. **Лишь половина американцев, работающих в частном секторе, участвует в какой-то пенсионной программе; остальные же полагаются только на собственные сбережения.**

Если вы находитесь на муниципальной или государственной службе, то еще можете рассчитывать на государственную пенсию, но с каждым днем все больше людей задают себе вопрос, каков будет ее размер, когда придет время.

А каковы ваши планы на старость? Вам положена пенсия? Или вы участвуете в пенсионных накопительных программах? В настоящее время примерно 60 миллионов жителей Америки накапливают средства в рамках программы 401(k), совокупные фонды которой составляют свыше 3,5 триллиона долларов.

Две вещи, которых невозможно избежать: смерть и налоги

Мало нам волатильного рынка (изменения на котором происходят буквально со скоростью света), всевозможных комиссионных (многие из которых носят скрытый характер) и устаревшей пенсионной системы, так мы еще забыли о нашем старом добром знакомом – налоговом инспекторе. Ох уж этот инспектор! Он забирает 50 процентов (а то и больше) всего, что мы зарабатываем, – большое спасибо ему за это! Если вы считали, что всякие комиссионные сборы – это основная помеха на вашем пути к богатству, то забыли о самом главном.

Всем известно, как обременительны налоги, но мало кто по-настоящему понимает, какую долю они на самом деле откусывают от нашего пирога. Умные инвесторы уже давно знают: неважно, сколько вы зарабатываете, главное – сколько вам удастся сохранить.

Самые успешные инвесторы в мире понимают важность оптимизации налогов. А вы хотите узнать, какое разрушительное действие на ваши финансы могут оказать налоги, если они накапливаются годами?

Давайте воспользуемся метафорой. Предположим, у вас есть один доллар и вы имеете возможность каждый год на протяжении 20 лет удваивать накопленную сумму. Всем хорошо знакомо это явление, которое называется эффектом сложных процентов.

После первого года ваш доллар удваивается и превращается в 2 доллара;
после второго года – в 4 доллара;
после третьего года – в 8 долларов;
после четвертого года – в 16 долларов;
после пятого года – в 32 доллара.

Попробуйте прикинуть, какая сумма получится у вас после 20 лет. Только не заглядывайте сразу в ответ. Попробуйте угадать сами.

Благодаря магии сложных процентов ваш доллар через два десятилетия превратится... (барабанная дробь) в 1 048 576 долларов! Просто невероятно!

Будучи инвестором, вы тоже можете воспользоваться силой сложных процентов. Но, разумеется, в этой игре далеко не все так просто. В реальном мире следует сначала заплатить кесарю кесарево. Налоговый инспектор уже ждет свою долю. Как же скажутся налоги на описанном выше сценарии? Опять же попробуйте сначала угадать. Если вы такой счастливчик, что ваши налоги составляют всего 33 процента в год, то во что превратится ваш доллар через 20 лет?

Давайте прикинем.

Так вот, если без налогов эта сумма составляла 1 048 576, то с налогом в размере 33 процентов... гм-м-м. Может быть, что-то около 750 тысяч? Или 500 тысяч? Что ж, подумайте еще раз.

Если налог будет взиматься каждый год до момента удвоения суммы, он окажет на общий итог разрушительное действие колоссальной силы. При 33-процентном налоге через 20 лет окончательная сумма будет чуть больше 28 тысяч долларов!

Да, это не ошибка: 28 тысяч! Разница составляет больше миллиона! И это мы еще не учитывали местных налогов.

Конечно, эти примеры взяты не из реальной жизни, но они хорошо иллюстрируют, что может произойти, если осуществлять финансовое планирование без учета налогов.

Как вы думаете, в ближайшие годы, если учесть, какие тенденции господствуют в последнее время в Вашингтоне, налоги будут повышаться или снижаться? (Можете даже не отвечать.)

В части 5 я познакомлю вас с приемами, которые до сих пор были в ходу только у самых опытных инвесторов и сверхбогачей. Я покажу, каким образом умные инвесторы уже сейчас удаляют налоги из своих уравнений, используя инсайдерские знания. Эти методы утверждены и одобрены Службой внутренних государственных доходов, и вам совсем не надо быть богатыми и знаменитыми, чтобы ими пользоваться. Они помогут вам сократить время, необходимое для достижения финансовой независимости, на 25, а то и на 50 процентов независимо от того, по какой шкале вы уплачиваете налоги.

Ни один человек не может быть свободным, если он не владеет собой.

Эпиктет

Независимо от того, планируете ли вы свое финансовое будущее, оно быстро приближается. По данным Центра исследования пенсионных проблем, 53 процента американских семей находятся в зоне риска, так как не имеют достаточных накоплений для поддержания привычного уровня жизни в старости. А ведь это больше половины! Не забывайте также, что у трети работающих граждан эти накопления составляют меньше тысячи долларов (без учета государственной пенсии и стоимости жилища), а у 60 процентов они не превышают 25 тысяч.

Почему так получается? Нельзя во всем винить только состояние экономики. Эта проблема возникла задолго до недавнего кризиса. В 2005 году в США личные отчисления в пенсионный фонд составляли 1,5 процента заработка. В 2013 году этот показатель был равен 2,2 процента (а в разгар кризиса даже 5,5 процента). В чем тут дело? В том, что американцы живут не в изоляции. **Они хорошо знают, что надо копить деньги и инвестировать их. Почему же они этого не делают? Что им мешает?**

Давайте для начала признаем, что люди не всегда поступают рационально. Некоторые тратят деньги на лотерейные билеты, хотя понимают, что шансы на выигрыш джекпота составляют один из 175 миллионов. Вероятность того, что в вас попадет молния, в 251 раз выше. Я могу привести статистические данные, которые просто поражают воображение: каждая американская семья тратит на лотерейные билеты в среднем тысячу долларов в год. Услышав эти цифры от своего друга профессора Шломо Бенарци, ведущего курс поведенческих аспектов экономики в Калифорнийском университете, я подумал: «Это невозможно!» Недавно, проводя семинар, я спросил у слушателей, кто из них покупает лотерейные билеты. Из 5 тысяч присутствовавших в зале руки подняли только 50 человек. Но если так поступает 50 человек из 5 тысяч, а средние расходы составляют тысячу в год, значит, множество людей тратят на эти цели *довольно* большую сумму денег. Кстати, рекорд в этом отношении принадлежит Сингапуру, где каждая семья расходует на приобретение лотерейных билетов в среднем 4 тысячи долларов в год. А вы можете себе представить, какие суммы могут накопиться, если вложить эти деньги под проценты? Из следующей главы вы узнаете, как мало начальных денег требуется, чтобы практически без всякого труда накопить полмиллиона или даже миллион долларов в пенсионном фонде.

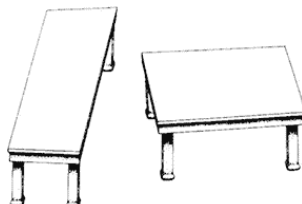
Давайте вернемся к поведенческим аспектам экономики и посмотрим, нельзя ли обнаружить тут пару трюков, от которых зависит разница между бедностью и богатством. Ученые, разрабатывающие эту тему, пытаются выяснить, почему люди допускают финансовые ошибки и как их можно скорректировать на подсознательном уровне. Было бы здорово, не правда ли?

Дэн Ариэли, профессор Дюкского университета, изучает вопрос, почему мозг регулярно нас обманывает. В ходе эволюции люди привыкли полагаться главным образом на зрение, и их мозг устроен соответствующим образом. Но часто ли глаза нас подводят? Давайте взглянем на приведенные ниже изображения двух столов.

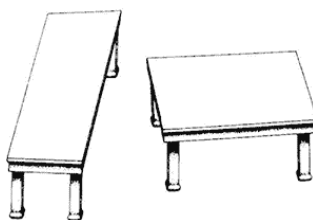
Если я спрошу вас, какой из них длиннее – узкий слева или широкий справа, большинство людей без раздумий укажут на левый. Если вы тоже принадлежите к их числу, то знайте,

что это ошибка. Длина обоих столов абсолютно одинакова (можете измерить, если не верите). Хорошо, давайте сделаем еще одну попытку.

Какой стол длиннее на этот раз? Вы по-прежнему готовы голову дать на отсечение, что левый? Вы ведь знаете правильный ответ, но мозг все равно вас обманывает. Левый стол, как и раньше, кажется длиннее. Зрение не соглашается с разумом. «Интуиция обманывает нас раз за разом, предсказуемо и постоянно, – утверждает Ариэли, – и мы с этим практически ничего не можем поделать».



Но если уж нас так подводит зрение, в котором мы абсолютно уверены, то чего же ожидать от областей, в которых мы не столь сильны, например при принятии финансовых решений? Независимо от того, считаем ли мы свои решения правильными, мы предполагаем, **что они находятся под нашим контролем.** Но наука утверждает, что это не так.



В одном из интервью Ариэли рассказал мне, что многие ошибочные решения вызываются так называемыми когнитивными иллюзиями, которые в чем-то схожи с оптическими иллюзиями. Предположим, завтра вы идете получать водительские права и заполняете анкету, в которой есть вопрос: «Готовы ли вы стать донором своих органов в случае смерти?» Кто-то сразу ответит согласием, так как считает помощь окружающим благородным делом. Кому-то сама форма постановки вопроса покажется слишком прямой и грубой, и он ответит отказом. Кто-то вообще не готов будет дать немедленный ответ и попросит время на размышления. Но, как бы то ни было, вы полагаете, что ваш ответ основывается на свободе воли. Ведь вы компетентный и разумный взрослый человек, способный самостоятельно решать, стоит ли становиться донором, чтобы спасти чью-то жизнь.

Оказывается, все не так просто. Многое зависит от того, где вы живете. В Германии каждый восьмой житель – примерно 12 процентов населения – готов стать донором. А вот в Австрии таких насчитывается 99 процентов. В Швеции готовность пожертвовать своими органами проявляют 89 процентов, а в Дании – только 4 процента. В чем дело? Почему такие расхождения?

Сказываются ли здесь религиозные соображения? Факторы страха? Культура? Ни то, ни другое, ни третье. Такой разброс результатов не имеет ничего общего ни с вашей личностью, ни с культурной средой. Все зависит лишь от того, как сформулирован вопрос в анкете.

В странах с самым низким процентом потенциальных доноров, в частности в Дании, в анкете есть квадратик, напротив которого написано: «Я согласен участвовать в программе донорства органов». А вот в странах, где таких доноров значительно больше, например в Швеции, формулировка звучит иначе: «Я *не согласен* участвовать в программе донорства органов».

В этом-то и весь секрет! Люди не любят зачеркивать квадратики. Дело вовсе не в том, готовы ли мы завещать кому-то свои органы после смерти. Здесь просто сказывается инерция мышления!

Если проблема трудна и заставляет нас задуматься, мы предпочитаем игнорировать ее и ничего не предпринимать или делаем то, что решил за нас кто-то другой. И в этом нет нашей вины. Просто мы так устроены. Дело не в том, что людей не волнует проблема донорства органов. Наоборот, она их слишком волнует. **«А поскольку мы не знаем, что делать в этой ситуации, то обходим вопрос стороной»**, – утверждает Ариэли.

Та же самая инерция мышления, заставляющая нас соглашаться с чужими решениями, объясняет, почему треть американцев трудоспособного возраста не пользуются преимуществами, которые предоставляют различные пенсионные программы, и почему лишь немногие составляют финансовые планы на будущее. Это кажется слишком сложным. Люди не знают, что предпринять, поэтому медлят с решением или вообще ничего не делают.

Ариэли заметил, что если речь идет о физическом мире, то мы хорошо осознаем свои ограничения и учитываем их при принятии решений. Если надо куда-то подняться, мы используем лестницы, пандусы, лифты. «Но, когда дело доходит до таких вещей, как здоровье, пенсионные накопления или фондовый рынок, мы по каким-то причинам забываем о своей ограниченности. Я полагаю, что, если бы мы осознавали свои когнитивные ограничения так же, как физические, жизнь была бы намного лучше», – сказал он.

Помните рассуждения Рэя Далио о джунглях? Первым делом он задает себе вопрос: «Чего я не знаю?» Если вы осознаете свою ограниченность, то можете адаптироваться и добиться успеха. Если же нет, вас могут ждать неприятности.

Я ставлю перед собой цель заставить людей проснуться и дать им знания и инструменты, с помощью которых можно немедленно установить контроль над своей финансовой жизнью. Поэтому я разработал план, который не приведет вас в оцепенение, так как он не слишком сложен и не требует больших затрат времени. Почему? Потому, что, как мы уже выяснили, рассматривая анкеты при получении водительских прав, **сложность – враг действий**. Именно поэтому мой план состоит из семи шагов. Кроме того, я разработал новое и совершенно бесплатное приложение к смартфонам, которое поможет вам отмечать свой прогресс и праздновать маленькие победы. Оно поддержит вас, ответит на вопросы и даже подтолкнет к действиям, когда это потребуется. Ведь вы хотите идти к цели, испытывая радостные чувства и энтузиазм, а любой отвлекающий момент или приступ лени могут сбить вас с пути. Моя автоматизированная система этого не допустит. **Главное – начать. После того как вы приступите к выполнению плана, надо будет лишь один-два раза в год найти всего час, чтобы убедиться в том, что вы сохраняете верный курс.** Поэтому не может быть никаких оправданий. Вы сможете до самой смерти наслаждаться финансовой безопасностью, независимостью и свободой и тратить все свое время на то, что вам нравится.

Надеюсь, вы уже горите желанием побыстрее взяться за дело, но несмотря на то, что я предоставил вам уже достаточно пищи для размышлений, мне хочется, чтобы перемены в вашем финансовом состоянии носили постоянный и долгосрочный характер. Поэтому вам нужно ясно представлять себе весь предстоящий путь. Итак, давайте быстро пробежимся по семи шагам к финансовой свободе.

Если вы принадлежите к поколению, выросшему на блогах и твитах, то, должно быть, думаете: «А почему бы не изложить все эти семь шагов в одном абзаце, а еще лучше в виде простой схемы?» Я мог бы это сделать, но одно дело – *знать* информацию и совсем другое – *усвоить* ее и следовать ей. Знания без действий не выведут вас из бедности. Помните, что мы и так уже захлебываемся от избытка информации, но при этом нам явно не хватает знаний.

Поэтому я хочу подготовить ваше мышление к каждому из предстоящих шагов. В этом случае вы будете готовы к необходимым действиям, которые гарантируют прохождение всего пути к финансовой свободе.

Цель книги заключается в том, чтобы помочь вам овладеть темой, которая волнует большинство людей, так как они до сих пор не удосужились усвоить азы знаний, ведущих к свободе. Чтобы усвоить знания, необходимо идти вглубь. Каждый может что-то прочитать, запомнить и после этого считать, будто уже что-то знает. **Но для подлинного усвоения знаний необходимо пройти три уровня.**

Первый уровень – когнитивное понимание. Под этим подразумевается способность понимать смысл написанного. Это доступно каждому. Многие из нас уже дошли до стадии *когнитивного* понимания важности проблемы личных финансов и инвестирования. Но такой уровень позволяет лишь понять, что за 3 доллара можно купить себе чашку кофе в «Starbucks»! Я хочу, чтобы вы поняли, что информация сама по себе не имеет значения. Это только первый шаг.

Информация приобретает ценность, когда вы выходите на следующий уровень – уровень эмоционального усвоения. Здесь многократно услышанные сведения начинают вызывать у вас какие-то чувства: желание, стремление, страх, озабоченность. Вы понимаете, что способны осознанно и постоянно применять полученные знания.

Однако подлинным усвоением знаний может считаться лишь их физическое использование. Вам уже не надо убеждать себя что-то делать. Эти действия становятся вашей второй натурой. **А единственный путь к этому лежит через многократное повторение.** Мой великий учитель Джим Рон любил повторять, что **повторение – мать учения.**

В качестве примера я могу привести историю собственного конфуза. Когда мне исполнилось двадцать лет, я решил получить черный пояс в боевых единоборствах. Мне повезло познакомиться и подружиться с великим мастером Джуном Ри. Этот человек познакомил Америку с тхэквондо и был тренером Брюса Ли и Мохаммеда Али. Я сказал ему, что мечтаю установить рекорд по скорости получения черного пояса и готов сделать для этого все, что в моих силах. Он согласился помочь мне в тренировках, и это было настоящим мучением! Зачастую, едва закончив семинар, я в час ночи ехал на тренировку и работал там с мастером по три-четыре часа. На сон мне чаще всего оставалось не более четырех часов.

После одной особенно длительной тренировки, когда мне пришлось отрабатывать одно и то же движение минимум 300 раз, я спросил своего учителя: «Мастер, а когда же мы перейдем к следующему движению?» Он в упор посмотрел на меня и ответил: «Торопыга, это и есть *следующее* движение. А то, что ты не видишь разницы между предыдущим и последующим упражнениями, говорит только о том, что ты все еще дилетант. Умение подмечать тонкости как раз и составляет разницу между профессионалом и любителем, а чтобы приобрести такое умение, необходимо повторять одно и то же много раз. С каждым повторением ты усваиваешь что-то новое».

Вы поняли, на что я намекаю? Я писал свою книгу не для того, чтобы вы проглотили ее за один вечер.

По мере чтения вы заметите, что эта книга не похожа на те, что вы читали раньше, потому что отражает мой особый стиль преподавания. Я буду задавать много вопросов. Порой вы будете наткаться на факты и фразы, которые уже попадались вам раньше. Вы увидите в тексте множество восклицательных знаков. И это не ошибка корректора, а способ обратить особое внимание на ключевые идеи, чтобы знания и умения отложились у вас в голове и душе и стали автоматическими! Только тогда вы начнете замечать результаты и заслуженные награды. Вы к этому готовы?

Не забывайте, что это не просто книга, а своего рода план. Каждая часть предназначена для того, чтобы вы ясно представляли себе свое финансовое положение на данный момент и

понимали, что надо сделать, чтобы перейти из него в то состояние, которое вас больше устраивает. Книга должна предоставить вам нужные инструменты не на ближайшее время, а на всю оставшуюся жизнь. Я знаю, что вы не раз будете возвращаться к отдельным фрагментам книги, чтобы поднять свои знания на новый уровень.

Часть 1. Добро пожаловать в джунгли: путешествие начинается с первого шага

Как и в любом другом длительном путешествии, первым делом нам необходимо сориентироваться. Глава 1.4 расскажет о психологии богатства, о том, что мешает людям разбогатеть, и о простых способах устранения этих помех. Вы узнаете, для чего нужны инвестиции, и откроете для себя силу лучших финансовых стратегий. В следующей главе мы вплотную приступим к делу. **Вы сделаете первый из семи шагов и примете самое важное финансовое решение в своей жизни.** Вы поймете, каким образом даже незначительная сумма в сочетании с магической силой сложных процентов может сделать вас независимыми в финансовом плане и позволит отказаться от любых других источников дохода. Чтобы активизировать эту систему, необходимо принять решение экономить и вкладывать под проценты определенную часть своих доходов. Вы превратитесь из потребителя в собственника, то есть в инвестора, вкладывающего деньги в свое будущее. Вы постройте собственный автоматический банкомат – систему, генерирующую пожизненный доход даже тогда, когда вы спите.

Часть 2. Станьте инсайдером: выучите правила, прежде чем вступать в игру

Возможно, вам уже доводилось слышать такое высказывание: «Если встретятся два человека, у одного из которых есть опыт, а у другого деньги, то тот, кто с опытом, получит деньги, а тот, кто с деньгами, – опыт». Решив стать инвестором, вы познакомитесь с важными правилами, чтобы не стать легкой жертвой опытных игроков. Дорожная карта укажет вам путь сквозь инвестиционные джунгли, о которых говорил Рэй Далио. На ней будут отмечены самые опасные места – рыночные мифы, которые словно специально созданы для того, чтобы облегчить вам расставание с деньгами. Вы узнаете, почему проценты дохода, которые инвестиционные фонды указывают в своих рекламных материалах, никогда не совпадают с реальными. Дело в том, что 1 процент комиссионных, который вы платите за их услуги, – это всего лишь один из более чем десяти других потенциальных поборов. Со временем инвестиционный фонд съедает в среднем до 60 процентов вашего дохода! Помните, что, усвоив материал из одной только этой короткой главы, вы сможете сэкономить за весь период инвестирования от **250 до 450 тысяч долларов!** Эту цифру я могу подтвердить документально. Она основана на результатах исследований, а не на моих рассуждениях и хитроумных математических действиях. Мы также обсудим с вами подводные камни, которые присутствуют в деятельности фондов заданной даты и фондов без нагрузки (не взимающих комиссию с клиентов). Я хочу дать вам оружие, с помощью которого можно защититься от фирм, создающих различные инвестиционные продукты и стратегии, направленные на максимизацию *своих* прибылей, а не ваших. Закончив чтение этой части, вы совершите второй шаг и, даже располагая незначительной суммой, сможете инвестировать как инсайдер.

Часть 3. Сколько стоит ваша мечта?

Убедитесь, что выигрыш возможен

Вместе с вами мы проанализируем ваши финансовые мечты и поставим реальные цели, которые позволят сделать выигрыш возможным. Большинство людей даже понятия не имеют о том, сколько денег им требуется для достижения финансовой безопасности, независимости и свободы, или представляют себе такие гигантские и пугающие цифры, что даже боятся что-то планировать. Глава 3.1 поможет определить, чего вы *на самом деле* хотите. Это вызовет у вас положительные эмоции, так как вы поймете, что мечта ближе, чем вы думали. Теперь вы сможете не только мечтать, но и претворять свои мечты в жизнь. О том, как составлять план, вам расскажет глава 3.2. Планы у каждого индивидуальные, поэтому мы предлагаем вам компьютерную программу, которая позволит строить их под себя. Вы можете сделать это в режиме онлайн или скачать приложение и сохранить его, что позволит корректировать план до тех пор, пока он действительно не станет выполнимым. Если продвижение к мечте осуществляется недостаточно быстро, то в части 3 вы найдете пять способов ускорения этого процесса. Сделав третий шаг, вы сможете не только работать в направлении обеспечения безбедной старости, но и радоваться жизни уже сейчас.

Часть 4. Примите самое важное

***инвестиционное* решение в жизни**

Теперь, когда вы мыслите как инсайдер, знаете правила игры и поняли, что в ней можно добиться победы, пора принять самое важное *инвестиционное* решение в своей жизни. Куда вы собираетесь вкладывать деньги и в какой пропорции? Все лауреаты Нобелевской премии, управляющие хедж-фондами и крупнейшие институциональные инвесторы в один голос утверждают, что ключом к успешному инвестированию является *распределение активов*, однако 99 процентов людей практически ничего об этом не знают. Почему? Возможно, потому, что им кажется это слишком сложным. Тем не менее в главе 4.1 я доступно объясню эту тему и покажу, как найти профессиональную экспертную поддержку в интернете. Правильное распределение предполагает, что вы вкладываете часть своих денег в надежные активы, по поводу которых не придется тревожиться, а часть – в более рискованные, но сулящие быстрый рост. Главное – обеспечить правильное сочетание этих активов! Сделав четвертый шаг, вы будете знать не только то, как *стать* богатым, но и то, как им *оставаться*.

Часть 5. Выигрыш без потерь: создайте

пожизненный источник дохода

Какая польза в инвестировании, если вам не удастся скопить деньги, чтобы вложить их? Большинство людей упорно вкладывают свои деньги в программу 401(k) или другие пенсионные накопительные программы и при этом забывают, что когда-нибудь их придется извлекать оттуда в виде дохода. А поскольку биржевые курсы колеблются (не забывайте, они могут не только расти!), то необходимо разработать план защиты своих доходов. Помните 2008 год? Какую защиту вы предусмотрели от очередного краха? Уверены ли вы в том, что накопленных денег вам хватит до самой смерти? Возможно, впереди вас ждет долгая жизнь, но такая перспектива покажется не слишком радостной, если не на что будет жить. В этой части мы познакомим вас с одним из самых тщательно охраняемых секретов в мире финансов и поможем создать план гарантированного пожизненного дохода, который обеспечит непрерывное

поступление денег и избавит вас от тревог. **Мы творчески подойдем к вопросу резкого сокращения расходов и повышения доходов**, используя инвестиционные инструменты, которые охотно применяют банки, крупные корпорации и некоторые из самых богатых людей мира. Какими знаниями, пока недоступными вам, они располагают? Просто они умеют с выгодой использовать фазы подъема рынка и ничего не теряют в моменты его падения, а их доходы не съедаются налогами.

Часть 6. Вкладывайте деньги, как 0,001 процента инвесторов: сценарии миллиардеров

Вы услышите от самых влиятельных игроков финансового рынка о положительных и отрицательных сторонах глобальной экономики, а также о том, чего следует ожидать в будущем. **Затем вы ближе познакомитесь с 12 мастерами игры, самыми блестящими умами мира финансов, и узнаете, каким образом им с успехом удавалось преодолевать различные перипетии экономики.** Мы спросим у Пола Тюдора Джонса, что позволило ему в 1987 году предсказать «черный понедельник» и за счет этого добиться дохода в размере 60 процентов в месяц, в то время как рынок вокруг него обращался в руины, и каким образом он спустя 21 год сумел обеспечить 30-процентную прибыльность своих вложений, когда рынок обрушился почти на 50 процентов и казалось, что весь мир разваливается. Кроме того, мы посмотрим, что позволяет ему избегать потерь и на протяжении 28 лет подряд оставаться в прибыли при любом состоянии рынка. Некоторые из людей, с которыми мы познакомимся в этом разделе, в частности **Чарльз Шваб, Карл Айкан, Т. Бун Пикенс, Рэй Далио и Джон Богл**, росли в бедности. Им не довелось родиться в семьях богатей. Мы спросим у них, что значат для них деньги, и заглянем в их инвестиционные портфели. Совершив шестой шаг, вы будете знать, как инвестируют 0,001 процента самых богатых людей.

Часть 7. Действуйте, радуйтесь жизни и делитесь с окружающими!

Вот мы и дошли до плана действий, который обеспечит вам насыщенную, богатую и радостную жизнь. Мы поговорим о том, как не отклониться от цели. Я гарантирую, что у вас дух захватит, когда вы узнаете о некоторых новых технологиях, которые сделают уже *ближайшее* будущее намного лучше, чем вы думаете, хотя большинство людей придерживаются на этот счет противоположного мнения. По данным опросов, проведенных телеканалом NBC и «Wall Street Journal», 76 процентов американцев (абсолютный рекорд всех времен) полагают, что их дети будут жить хуже, чем они! Но вы узнаете, как смотрят на будущее самые блестящие умы нашего времени. От моего друга Рэя Курцвейла, которого называют Эдисоном нашего времени, и Питера Диамандиса, учредителя фонда «X Prize», вы услышите о новейших технологиях: трехмерных принтерах, которые превратят ваш персональный компьютер в производственное предприятие, автомобилях без водителей, экзоскелетах, которые позволят ходить парализованным пациентам, искусственных конечностях, выращенных из одной-единственной клетки. Все эти новшества в корне изменят нашу жизнь к лучшему уже в ближайшем будущем. Я надеюсь, что эти перспективы вдохновят вас, так как, даже если вы потерпите неудачу и не достигнете своих финансовых целей в полной мере, уровень вашей жизни все равно повысится. Если же у вас будет достаточно ресурсов, будущее предоставит вам неограниченные возможности.

В заключение мы откроем вам простую истину: секрет жизни заключается в том, чтобы делиться с другими. Это не только повысит ваш уровень жизни, но и сделает ее более радостной. Вы также узнаете о новых технологиях, позволяющих делать пожертвования безболез-

ненно и с радостью. Надеюсь, что вы вооружитесь достаточными знаниями и богатством, чтобы оказывать помощь ближним. Ведь, пока вы читаете эту книгу, кто-то в мире голодает.

Я не думаю, что поиски смысла жизни интересуют людей больше, чем сама возможность жить.

Джозеф Кэмпбелл

Я постарался изложить семь шагов к финансовой свободе максимально просто и доступно. Теперь ваша очередь. Вы должны совершить все эти шаги один за другим, чтобы достичь цели.

Что вам для этого потребуется? Какие методы окажутся самыми эффективными? Давайте совместными творческими усилиями разработаем простой план. Кто-то из вас решит сесть и прочитать всю книгу за выходные. Если так, то вы такой же сумасшедший, как и я! Если у вас мало свободного времени, примите решение читать по одной главе в день или по одной части в неделю. Такое погружение в содержание тоже приведет вас к цели. Выбирайте сами.

Это путешествие длиною в жизнь, и оно стоит того, чтобы его совершить! Если вы со мной, тогда в путь!

Глава 1.3

Получите доступ к источнику силы: примите самое важное финансовое решение в жизни

Мое богатство – это результат комбинации нескольких факторов: жизни в Америке, хороших генов и аккумулирующего эффекта процентов.
Уоррен Баффет

Пришло время начать наше путешествие и прикоснуться к той силе, которая способна сделать богатым любого. Я имею в виду не какую-то схему быстрого обогащения, которая, по мнению многих людей, может принести им финансовую свободу. Ведь большинство мечтает о большом куше, который свалится на них с неба.

Давайте оставаться реалистами: *зарплата* не сделает вас богатым, хотя миллионы людей ошибочно придерживаются противоположного мнения. Мы полагаем, что, если будем работать усерднее, умнее и дольше, это позволит нам претворить свои мечты в жизнь. Но одна только зарплата, какой бы большой она ни была, не решит ваших проблем.

Об этом напомнил мне в ходе недавней встречи известный экономист Бертон Мэлкил, автор классической книги «Случайная прогулка по Уолл-стрит». Я приехал к нему в Принстонский университет, потому что меня восхищают не только достижения Мэлкила, но и его образ мышления. В своих книгах и выступлениях он излагает свое мнение прямо и без обиняков. Наша встреча тоже не была исключением. Я хотел узнать, что он думает о западнях, подстерегающих людей на всех стадиях инвестирования. В конце концов, именно он создал и развил идею индекс-фондов, позволяющих рядовому инвестору находиться на одном уровне доходов с рынком. Каждый человек, располагающий даже небольшой суммой, может приобрести долю в фондовом рынке и таким образом по-настоящему диверсифицировать свои вложения, вместо того чтобы покупать мелкими порциями акции одной-двух компаний. Сегодня этот сектор инвестиций насчитывает свыше **7 триллионов долларов!** Из всех людей, у которых я планировал взять интервью для своей книги, Бертон оказался мне самым подходящим, чтобы пробраться через характерную для Уолл-стрит завесу двусмысленностей и четко обрисовать современный инвестиционный ландшафт.

Какую самую большую ошибку допускают многие из нас уже в самом начале? Мэлкил отвечает на этот вопрос, даже не задумываясь. Он утверждает, что большинство инвесторов не в полной мере используют невероятные возможности сложных процентов.

Сложные проценты обладают такой мощью, что Альберт Эйнштейн однажды назвал их самым важным изобретением в истории человечества. Но если это так, то почему же тогда лишь немногие извлекают из них максимальную выгоду? Чтобы наглядно проиллюстрировать рост дохода в геометрической прогрессии, Мэлкил рассказал мне историю о двух близнецах – Уильяме и Джеймсе, использовавших различные инвестиционные стратегии. Он приводил этот пример в одной из своих книг, и я был знаком с ним, но мне хотелось услышать историю лично от него, *живьем*. Это примерно то же самое, что услышать игру Брюса Спрингстина не на концерте, а в его гостиной, на простой акустической гитаре. Итак, предположим, что Уильяму и Джиму исполняется 65 лет – возраст выхода на пенсию. Уильям опередил своего брата на старте, открыв накопительный счет уже в двадцатилетнем возрасте. На протяжении 20 лет он перечислял туда по 4 тысячи долларов в год, а когда ему исполнилось 40 лет, прекратил пополнять счет и просто позволил ему расти за счет процентов (10 процентов годовых без обложения налогами).

Джеймс открыл накопительный счет в зрелом, сорокалетнем возрасте, то есть тогда, когда Уильям уже прекратил свои взносы. Как и брат, Джеймс вносил по 4 тысячи долларов в год под те же самые 10 процентов годовых без обложения налогами, но продолжал делать это на протяжении 25 лет – до достижения 65-летнего возраста.

В общей сложности Уильям, начавший раньше, положил на счет 80 тысяч долларов (4000×20), а Джеймс – 100 тысяч (4000×25) под одни и те же 10 процентов годовых.

У кого из братьев окажется на счете больше денег к моменту выхода на пенсию?

Я знал правильный ответ, но Мэлкил рассказывал эту историю с таким энтузиазмом и страстью, что мне показалось, будто я слышу ее в первый раз. Разумеется, в выигрыше оказался тот из братьев, **кто начал инвестировать раньше, хотя и вложил меньшую сумму.** На сколько он обогнал в итоге своего брата? Представьте себе: на **600 процентов!**

Давайте на минутку отвлечемся от этой истории и примерим ее на свои конкретные обстоятельства. Каким бы ни был ваш возраст и стаж работы, уделите ей особое внимание, так как она имеет к вам прямое отношение. Если вам 35 лет и вы только сейчас осознали силу сложных процентов, то, должно быть, жалеете, что не начали откладывать деньги в 25 лет. Если вам уже 45 лет, можно только пожалеть, что вы не начали делать это в 35 лет. Если вам 60 или 70 лет, то вам остается только представлять себе ту кучу денег, которая могла бы у вас быть, если бы вы начали копить их в 50 или 60 лет соответственно и т. д.

В примере Мэлкила **Уильям, который начал вкладывать деньги раньше и прекратил пополнение счета в тот момент, когда брат только начал это делать, заработал в конечном итоге 2,5 миллиона долларов. А Джеймс, продолжавший вкладывать деньги до 65 лет, – менее 400 тысяч. Огромная разница!** И все только потому, что Уильям пользовался накопительным эффектом на 20 лет дольше. Это принесло ему такую невероятную кучу денег, что он может всю оставшуюся жизнь ходить с семьей обедать в ресторан.

Человек, оказавшийся на вершине горы, не упал туда с неба.

Винс Ломбарди

Вы все еще не убедились в том, что проценты, аккумулирующиеся на протяжении длительного времени, являются единственно верным путем, способным превратить незначительную начальную сумму в гору денег, которая обеспечит все ваши будущие потребности? Мэлкил поделился со мной еще одной своей любимой историей. Бенджамин Франклин, который умер в 1790 году, оставил по **одной тысяче долларов** городам Бостону и Филадельфии. Его завещание сопровождалось условием: деньги следовало вложить в доходные активы и не трогать на протяжении ста лет. По достижении этого срока оба города имели право снять со счета до 500 тысяч долларов и использовать их на финансирование различных общественных проектов, а остальные деньги оставить еще на 100 лет. Наконец, через 200 лет после смерти Франклина, **на протяжении которых фондовый рынок рос в среднем на 8 процентов в год**, деньги можно было окончательно снять со счетов. По состоянию на 1990 год **эти суммы составили бы в каждом городе примерно по 6,5 миллиона долларов.** Вы только представьте себе: одна тысяча долларов без всяких дополнительных вложений выросла до 6,5 миллиона!

Чем это можно объяснить? Аккумулирующим эффектом сложных процентов!

Конечно, 200 лет – это очень долго, но ради **прибыли в 3000 процентов** можно и подождать.

Примеры Мэлкила лишь подтверждают то, о чем мы и сами догадывались в глубине души: **одна только заработная плата никогда не покроет пропасть, лежащую между нашим нынешним состоянием и тем, где мы хотели бы оказаться.**

Богатым быть лучше, чем бедным, хотя бы только по финансовым соображениям.

Вуди Аллен

Вы все еще полагаете, будто сможете заработать себе на финансовую свободу? Давайте обратимся к примерам самых высокооплачиваемых людей в мире.

Легендарный бейсболист Курт Шиллинг заработал более 100 миллионов долларов за время своей блистательной карьеры, включавшей в себя выигрыш двух чемпионских титулов в составе команды «Boston Red Sox». Но он вложил все деньги в предприятие по разработке компьютерных игр, которое обанкротилось, оставив Шиллинга ни с чем. «Я никогда не представлял себе, что могу уйти побежденным, – говорил Шиллинг в интервью телеканалу ESPN, – но они меня обыграли».

Сегодня его долг составляет 50 миллионов долларов.

Ким Бейсингер была одной из самых востребованных актрис своего поколения. Она сыграла в таких известных фильмах, как «Девять с половиной недель», «Бэтмен» и «Секреты Лос-Анджелеса» (последний принес ей Оскара за роль второго плана). Находясь на пике популярности, она получала более 10 миллионов долларов за кинофильм. Этого хватило ей, чтобы купить за 20 миллионов целый город в штате Джорджия.

Карьера Бейсингер завершилась банкротством.

Марвин Гэй, Уилли Нельсон, М. С. Хаммер, Мит Лоуф продали по несколько миллионов музыкальных альбомов и собирали на своих концертах полные стадионы. «Крестный отец» Фрэнсиса Форда Coppola считается одним из величайших американских фильмов. Одно время он держал рекорд по кассовым сборам, составлявший 129 миллионов долларов.

Все эти люди стали банкротами, а Coppola даже три раза!

Даже Майкл Джексон, король поп-музыки, который в свое время подписал рекордный контракт почти на миллиард долларов и продал более 750 миллионов дисков со своими записями, оказался в 2007 году на грани банкротства, так как не смог выплатить 25 миллионов долларов по закладной на свое ранчо «Neverland». Джексон тратил деньги так, словно у него их неиссякаемый запас, но они в конце концов закончились. Спустя два года, в момент смерти, его долги составляли, по слухам, 300 миллионов.

Мог ли кто-то из этих суперзвезд представить себе, что наступит день, когда поток денег иссякнет? Готовился ли кто-нибудь из них к этому дню?

Вы замечали, что, как бы много денег вы ни зарабатывали, всегда найдется способ их потратить? Приведенные примеры наглядно демонстрируют, что это свойственно не только вам. Все мы стараемся жить по средствам, но некоторые находят возможности тратить больше, чем зарабатывают. Чаще всего этим грешат знаменитости, особенно из мира спорта. Вспомните взлеты и падения **бывшего чемпиона мира по боксу в тяжелом весе Майка Тайсона, который за свою карьеру заработал больше, чем любой другой боксер в истории, – полмиллиарда долларов, – но все же скатился к нищете.**

Однако обладатель пяти чемпионских поясов Флойд Мейвезер-младший собирается побить рекорд заработков Майка. Как и Тайсон, Мейвезер начинал свою карьеру с далеко не заоблачных гонораров. Однако в сентябре 2013 года он вышел на бой с Саулем Альваресом, заранее зная, что гарантированно получит 41,5 миллиона долларов. На тот момент это была рекордная сумма, но и она впоследствии выросла до 80 миллионов. И это за один бой! Еще до этого Мейвезер возглавил перечень самых богатых спортсменов США по версии журнала «Sports Illustrated». Лично мне Мейвезер нравится. Это чрезвычайно одаренный спортсмен, которому к тому же свойственны высокие моральные качества. Он необычайно щедр по отношению к друзьям. В нем много черт, которыми можно восхищаться! И все же богатство Мейвезера быстро утекает из-за необдуманных расходов и неудачных инвестиций. По слухам, он

тратит деньги, абсолютно не задумываясь. Говорят, он даже носит с собой рюкзак с миллионом долларов наличными на тот случай, если ему вдруг захочется сделать благотворительное пожертвование в пользу «Louis Vuitton».

Как и многие другие люди, добившиеся больших успехов, этот чемпион отнюдь не глуп, и я надеюсь, что он еще изменит свой подход к инвестициям, но у него нет других источников дохода, кроме бокса, как утверждает другой такой же «авторитет» в мире денег рэпер Фифти Сент, который в свое время был партнером Мейвезера по бизнесу. Музыкант изложил финансовую стратегию боксера всего в нескольких словах: «Подрасться, заработать денег, потратить их и снова подрасться».

Довольно странная стратегия, не правда ли? К сожалению, все мы отчасти придерживаемся ее: «Поработать, получить зарплату, потратить деньги и снова поработать». Типично американский подход!

Прежде чем сказать, послушай. Прежде чем написать, подумай. Прежде чем тратить, заработай. Прежде чем инвестировать, исследуй. Прежде чем критиковать, подожди. Прежде чем помолиться, прости. Прежде чем сдаться, попробуй еще раз. Прежде чем уйти на пенсию, накопи. Прежде чем умереть, пожертвуй.

Уильям Уорд

Вот вам вопрос на 41,5 миллиона: если даже такие люди при всех своих талантах не могут заработать себе на финансовую свободу, то вправе ли на это рассчитывать вы?

Конечно нет.

Но зато вы можете изменить стратегию и научиться мыслить по-новому. Вы можете взять под свой контроль невероятную силу сложных процентов. Это изменит вашу жизнь! **Вы должны перестать работать за деньги и сделать так, чтобы деньги работали на вас.**

Настало время покинуть скамейку запасных и войти в игру, потому что в конечном итоге всем нам предстоит стать инвесторами, если мы стремимся к финансовой свободе.

Вы уже осуществляете денежные операции, хотя, возможно, сами этого не осознаете. Ведь если вы работаете, значит, обмениваете свое время на деньги. Но, честно говоря, это худшая из всех возможных сделок. Почему? Потому, что у вас всегда есть возможность заработать больше денег, но найти больше времени, чем у вас есть, невозможно.

В жизни бывают бесценные моменты. И вы можете их упустить, если будете обменивать свое время на деньги.

Конечно, время от времени всем нам приходится отказываться от похода на дискотеку или от свидания, когда того требуют дела, но нельзя постоянно лишать себя лучших воспоминаний в жизни. Если такое будет повторяться слишком часто, необходимо задать себе вопрос, ради чего вы, собственно, работаете.

Ваш главный банкомат

Если вы не чемпион мира по боксу с рюкзаком, наполненным крупными купюрами, то куда вы идете, когда вам нужны деньги? К банкомату.

Но, по сути, главный банкомат в вашей жизни – это *вы сами*. Возможно, у вас есть какие-то инвестиции, но до сих пор вы вкладывали деньги, не слишком задумываясь о том, будут ли они приносить вам доход. Если вы прекратите работать, ваш банкомат тут же выйдет из строя, доходы исчезнут, поток денег иссякнет и вся ваша финансовая система остановится. Ведь вы можете получить из банкомата только то, что в него вложили.

А давайте взглянем на дело иначе. Представьте себе, что вы являетесь банкоматом особого рода – **банкоматом времени**. И это не научно-фантастический роман, а реальность для

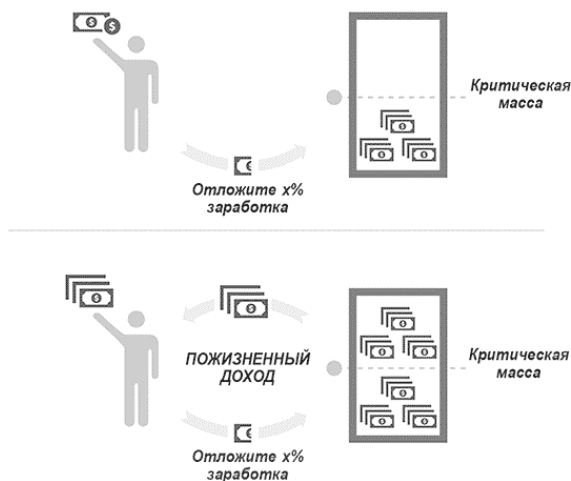
большинства из нас. Вы так организовали свою жизнь, что отдаете самое *ценное*, что у вас есть (время), в обмен на то, в чем *нуждаетесь* (деньги). Если так, то, поверьте мне, это крайне невыгодная для вас сделка.

Вы поняли мою мысль? **Если вы прекращаете работать, механизм выдачи денег останавливается.** Давайте попробуем подойти к ситуации по-другому и убрать из этого уравнения *вас*. **Построим банкомат, который заменит вас, и настроим его так, что он будет выдавать деньги, даже когда вы спите.** Представьте себе бизнес, в котором нет ни персонала, ни платежных ведомостей, ни накладных расходов. Он состоит только из денег, которые вы в него вложили. Что производит этот бизнес? **Неиссякаемый поток дохода**, который не прекратится, даже если вы будете жить до ста лет. В чем его миссия? Создать финансовую свободу для вас и вашей семьи (или будущей семьи, если вы еще не успели ею обзавестись).

Звучит неплохо, вы не находите? Если вам удастся построить такой банкомат и правильно его содержать, то он будет работать круглые сутки 365 дней в году (а в високосные годы на день больше), даже по праздникам.

Взглянув на рисунок, приведенный ниже, вы лучше поймете, как он работает.

БАНКОМАТ



Как видите, банкомат может быть приведен в действие только тогда, когда вы примете **самое главное финансовое решение в своей жизни. Что это за решение? Какую часть своей зарплаты вы оставите себе? Сколько заплатите себе, прежде чем потратить хотя бы доллар на покрытие своих повседневных жизненных расходов?** Какую часть зарплаты вы сможете (а точнее говоря, захотите) оставить *в неприкосновенности*, что бы ни происходило в жизни? **Я хочу, чтобы вы серьезно подумали и определили это количество денег, потому что вся ваша оставшаяся жизнь будет зависеть от того, какой процент своих сегодняшних доходов вы сможете сохранить, чтобы в будущем всегда иметь деньги.** Моя цель заключается в том, чтобы дать вам возможность оторваться от конвейера, у которого вы проводите каждый день с девяти до пяти, и отправиться в путь к финансовой свободе. Для этого надо только принять простое решение и получить доступ к ни с чем не сравнимой силе сложных процентов. И это решение принадлежит *вам*. Принять его можете только вы, и никто другой!

Я не могу позволить себе тратить время на то, чтобы делать деньги.

Жан Луи Агассис

Задумайтесь над этим как следует, потому что деньги, которые вы будете откладывать, станут ядром всего вашего финансового плана. Не рассматривайте их как сбережения! Я бы

назвал их **фондом свободы**, так как на них вы сможете приобрести свободу сейчас и в будущем. Поймите, что это всего лишь какая-то часть ваших заработков. Она предназначена для вас и вашей семьи. Экономьте строго определенный процент всех своих доходов и вкладывайте эти деньги с умом. В этом случае через некоторое время уже не вы будете работать за деньги, а деньги начнут работать на вас. И чем раньше вы приступите к делу, тем лучше.



«Я хотел бы положить деньги на депозит».

Вы можете сказать: «Но, Тони, на чем же я смогу сэкономить? Я и так трачу до копейки все, что зарабатываю». Давайте обсудим простой, но очень эффективный метод, позволяющий экономить безболезненно. Для начала я хочу напомнить вам о своей знакомой Анджеле, которая осознала, что купить новый автомобиль ей обойдется вдвое дешевле, чем содержать старый. Как вы думаете, что она сделала с 50 процентами денег, которые раньше вылетали в трубу? Она вложила их в фонд свободы. В самом начале она думала, что не сможет сэкономить ни копейки, но затем оказалось, что вполне может откладывать по 10 процентов. Затем к ним добавились еще 8 процентов на краткосрочные цели, но в любом случае сэкономленные 10 процентов всегда оставались в неприкосновенности, потому что рассматривались как фундамент будущего.

В конечном итоге не имеет значения, сколько вы зарабатываете. Как мы уже видели, если вы не отложите часть полученных денег, то можете потерять все. Но в данном случае речь идет не о том, чтобы сэкономить и положить под матрац. Деньги должны быть в безопасности, но при этом расти. Их необходимо инвестировать, и если вы будете использовать изложенные в книге принципы, то они будут расти до определенной точки, после чего начнут приносить доход, которым вы сможете пользоваться всю оставшуюся жизнь.

Некоторые предпочитают называть отложенные деньги «затравкой» или «закваской» для будущих доходов, но мне больше нравится название «банкомат», потому что если вы будете как следует содержать этот механизм и пополнять запасы в нем, то со временем образуется критическая масса надежных и защищенных от риска активов, что позволит вам удовлетворять свои повседневные и экстраординарные потребности как в настоящее время, так и на закате жизни.

Немного сложно? На самом деле все довольно просто. Чтобы лучше понять эту мысль, представьте себе коробку, которую вы наполняете инвестиционными сбережениями. Вы откладываете туда деньги со всех своих заработков – определенный процент, который вы установили сами. **Сколько бы это ни было, оставайтесь всегда верны своему решению – в хорошие времена и в плохие. Почему? Потому, что закон накопления сурово наказывает даже за один пропущенный взнос.** Не имеет никакого смысла откладывать лишь то, что осталось. Это прямой путь к неудаче. Даже если в какой-то момент заработки уменьшаются

и с деньгами становится туго, не поддавайтесь искушению отсрочить пару взносов до лучших времен, не говоря уже о том, чтобы запустить руку в накопления.

Сколько вы хотите откладывать: 10, 15, а может быть, 20 процентов? Здесь не может быть единственно правильного ответа. Решение только за вами. Что вам подсказывает внутренний голос? А сердце?

Если вам нужен совет, то эксперты утверждают, что откладывать надо минимум 10 процентов заработка, хотя при нынешнем состоянии экономики многие соглашались, что 15 процентов было бы лучше, особенно если вам уже за сорок (о причинах мы подробнее поговорим в части 3).

Может ли кто-нибудь вспомнить, когда времена были не такими плохими и денег хватало на все?

Ралф Уолдо Эмерсон

Вы, конечно, можете сказать: «Тони, все это хорошо в теории, но я уже и так экономлю на чем только могу и считаю каждую копейку». И вы не одиноки. Большинство людей полагают, что не в состоянии что-то экономить и откладывать. Но, честно говоря, вы не можете позволить себе не экономить. Поверьте, каждый из нас может в случае чего срочно найти деньги, если в этом возникает *реальная* необходимость! Вся проблема в том, что речь в данном случае идет о *будущем*, а будущее – это нечто не совсем реальное. Поэтому так трудно экономить, даже если вы понимаете, что от накопленных сбережений зависит, будете ли вы проводить свою старость в достатке и в собственном доме или существовать на скудные подаяния правительства.

Мы уже затронули тему поведенческих аспектов экономики и знаем, как люди обманывают сами себя в денежных вопросах. Чуть ниже я познакомлю вас с парой трюков, позволяющих обмануть себя и откладывать деньги в автоматическом режиме! **Это и есть ключ к успеху: необходимо сделать так, чтобы сбережения накапливались автоматически.** Бертон Мэлкил сказал мне во время нашей беседы: «Лучший способ экономить деньги заключается в том, чтобы вообще не держать их в руках». И он прав. Если вы в глаза не видите этих денег, то сами удивитесь, как много найдется разных способов обходиться без них.

Чуть ниже я продемонстрирую вам простые, но на удивление эффективные приемы, которые автоматически переправляют ваши деньги по нужному адресу еще до того, как они попадут к вам в бумажник или на банковский счет. Однако сначала давайте рассмотрим несколько реальных примеров из жизни людей, которые тоже жили от зарплаты до зарплаты, но умудрились что-то откладывать и в итоге стали богатыми, хотя все обстоятельства были против них.

В 1924 году Теодор Джонсон пришел на работу в только что созданную службу доставки «United Parcel Service». Он усердно трудился и сделал себе карьеру. **Он никогда не получал более 14 тысяч долларов в год, но воспользовался магической формулой: откладывал 20 процентов с каждой зарплаты плюс все рождественские бонусы и покупал на них акции компании.** Он заранее наметил себе сумму, которая необходима для того, чтобы семья жила безбедно, и не отступал от своей цели. Вам тоже предстоит сделать это в конце главы.

Благодаря терпению и операциям с акциями **Теодору Джонсону к своему 90-летию удалось скопить акций UPS на сумму свыше 70 миллионов долларов.**

Просто невероятно, не правда ли? И самое невероятное здесь то, что он не был ни одаренным спортсменом вроде Майка Тайсона, ни блестящим режиссером вроде Фрэнсиса Форда Копполы, ни даже высокопоставленным руководителем компании, а всего лишь заведовал отделом кадров. Но он еще в раннем возрасте понял силу сложных процентов, которая способна была изменить не только его жизнь, но, как оказалось, и жизни бесчисленного множества других людей. Теодору Джонсону, как и всем, надо было кормить семью и каждый месяц пла-

тить по счетам, но ни один счет не был для него важнее, чем собственное будущее. Он всегда первым делом платил в фонд свободы.

К концу жизни Джонсон блестящим образом распорядился своим богатством. Он пожертвовал свыше 36 миллионов долларов на нужды образования, включая 3,6 миллиона, выделенных на гранты двум школам для глухих детей, так как сам к тому времени уже плохо слышал. Кроме того, он учредил стипендиальный фонд UPS для детей работников компании.

Слышали ли вы историю Осеолы Маккарти – трудолюбивой женщины, которая окончила всего шесть классов и 75 лет зарабатывала на жизнь тем, что стирала и гладила белье? Она жила очень скромно, но всегда откладывала часть своих заработков. «Я никогда не трогала сэкономленные деньги, – объясняла она свою инвестиционную философию. – Пусть себе лежат и копятся».

И, как вы думаете, сколько она накопила? **Когда Маккарти исполнилось 87 лет, она произвела настоящий фурор в средствах массовой информации, пожертвовав 150 тысяч долларов в пользу стипендиального фонда Университета Южного Миссисипи.** А ведь она не снималась в кино, как Ким Бейсингер, и не обладала музыкальным талантом Уилли Нельсона. Она просто работала и заставляла работать свои деньги.

«Я хочу помочь какому-нибудь ребенку поступить в колледж», – говорила она. И это ей удалось сполна. У нее даже остались деньги на приобретение предмета роскоши – кондиционера для своего дома.

Обратимся к противоположному концу спектра и рассмотрим вдохновляющий пример сэра Джона Темплтона – величайшего инвестора всех времен, которому я всегда старался подражать. Я имел честь несколько раз встречаться с Джоном на протяжении последних лет и интервью с ним привожу в части 6. Но сначала небольшая предыстория. В молодости Темплтон еще не был «сэром Джоном». Он вырос в скромной семье в Теннесси. Ему пришлось бросить учебу в колледже, так как ее нечем было оплачивать, но уже в том возрасте он понял силу сложных процентов. *Джон решил откладывать 50 процентов всех своих заработков и добиться того, чтобы сбережения работали на него.* Изучая историю, он выявил некоторые закономерности. **«Тони, самые лучшие сделки заключаются в период максимального пессимизма,** – рассказывал мне Джон. – Цену акции может снизить только ее массовая продажа – и *ничто больше*». Задумайтесь над этим. Когда экономика на подъеме, цены на все активы растут, а в периоды спада инвестору трудно найти хорошую сделку. Почему? Дело в том, что, когда дела идут хорошо, человек считает, что так будет продолжаться вечно! Но, когда начинается спад, все бросаются спасаться как могут. Они отдают за бесценок свои дома, акции, фирмы. Постоянно идя против тенденций рынка, Джон, не имевший поначалу ничего, превратился в мультимиллиардера.

Как ему это удалось? Когда Германия в 1939 году напала на Польшу и ввергла Европу во Вторую мировую войну, повсюду сея страх и отчаяние, Джон наскреб 10 тысяч долларов и занялся инвестициями на Нью-Йоркской фондовой бирже. Он купил по 100 акций различных компаний, цена которых составляла меньше одного доллара, в том числе и тех, которые практически были банкротами. Просто он помнил то, о чем обычно забывают другие: ночь не может продолжаться вечно. Финансовая зима рано или поздно проходит, уступая место весне.

По окончании Второй мировой войны в американской экономике начался подъем, и цены на акции Темплтона резко подскочили. Теперь его инвестиционный портфель оценивается уже в миллиарды долларов! **Аналогичный рост мы могли наблюдать и в последнее время, когда фондовый рынок в период с марта 2009 по конец 2013 года взлетел более чем на 142 процента. Однако большинство людей упустили этот момент. Почему? Потому, что, когда все катится под откос, мы считаем, что так будет продолжаться вечно. Пессимизм берет верх.** В главе 4.4 я познакомлю вас с системой, которая поможет

сохранять трезвость разума и продолжать инвестировать даже тогда, когда всех охватывает страх. Именно в эти короткие волатильные периоды можно получать астрономические доходы.

Я поделился некоторыми из этих возможностей со своими партнерами из консалтинговой фирмы «Platinum Partners». **Взять хотя бы «Las Vegas Sands Corp.» – компанию, котирующуюся на Нью-Йоркской фондовой бирже. Девятого марта 2009 года цена на ее акции упала до 2,28 доллара. Сегодня они стоят 67,41 доллара, что означает прибыль в размере 3000 процентов!**

Вот что значит инвестировать тогда, когда все остальные охвачены страхом.

Чему мы можем научиться у Джона Темплтона? Просто поразительно, какой силой обладают анализ, вера, решимость и умение не поддаваться парализующему действию страха. Этот урок необходимо запомнить на тот случай, когда придут еще более трудные времена. История доказывает, что именно периоды упадка и всеобщего уныния предоставляют самые благоприятные шансы для выигрышных инвестиций.

Темплтон знал, что, откладывая половину своих скудных заработков, он открывает перед собой возможность для использования любых инвестиционных возможностей. Но еще важнее, что впоследствии он стал одним из самых крупных филантропов в мире. За эту деятельность, которая продолжается и сегодня, когда его уже нет в живых, королева Англии произвела Джона Темплтона в рыцарское звание после того, как он принял британское подданство. Фонд Джона Темплтона ежегодно выделяет на гранты для поддержания научного прогресса около 70 миллионов долларов – больше, чем Нобелевский комитет за 10 лет.

О чем говорит нам история Теодора Джонсона? О том, что для достижения финансовой свободы необязательно быть финансовым гением.

Этот же урок преподает нам и жизнь Осеолы Маккарти. Даже поденщица может накопить достаточно денег для жизни в достатке.

Итак, какой вывод можно сделать из опыта трех этих мудрых инвесторов? **Усвоив твердые правила экономии, заключающиеся в том, чтобы откладывать определенный процент со всех заработков и платить себе в первую очередь, вы можете воспользоваться мощью сложных процентов и подняться до высот, которых и представить себе не могли.**

Самое сложное – это принять решение, а все остальное лишь упорство.

Амелия Эрхарт

Сколько вы собираетесь экономить? Теодор Джонсон сэкономил 20 процентов, Джон Темплтон – 50 процентов, а Осеола Маккарти просто откладывала *каждую лишнюю копейку*.

А у вас уже есть какое-то представление об этой цифре? Отлично! Теперь самое время принять решение и строго его придерживаться. **Пора сделать первый из семи шагов к финансовой свободе. Это самое главное финансовое решение в вашей жизни, и его надо принять прямо сейчас! Оно превратит вас из потребителя в инвестора. Для этого надо всего лишь определить, сколько процентов от заработка вы намерены откладывать для себя и своей семьи – и больше ни для кого.**

Повторю еще раз: это только ваши деньги. Они предназначены для вашего будущего. Они не должны уходить в доход модных бутиков. Не надо тратить их на дорогие рестораны или покупку новой машины взамен той, у которой счетчик километража показывает всего 80 тысяч километров. Не думайте о том, что вы могли бы сегодня приобрести за эти деньги. Сконцентрируйтесь на доходах, которые они могут принести вам завтра. Вместо того чтобы тратить 50 долларов на поход с друзьями в ресторан, лучше сброситься на пиццу и пару бутылок пива. Вы проведете время ничуть не хуже, но сэкономите 40 долларов.

Вы, пожалуй, возразите, что **40 долларов – это не деньги**. Да, вы правы, но, если такое происходит каждую неделю, картина выглядит совсем по-другому. **Подсчитайте сами:**

в неделю вы экономите 40 долларов, но за год эта сумма составит около 2 тысяч. А как вы уже знаете, **2 тысячи, помноженные на аккумулярующую силу процентов, со временем могут дать огромный выигрыш. Какой? Что вы скажете о 500 тысячах? Да, вы не ослышались: полмиллиона долларов!** Каким образом? Если бы у вас были те же консультанты, что у Бенджамина Франклина, они посоветовали бы вам вложить их под 8 процентов годовых на 40 лет. В результате 40 долларов, сэкономленных за неделю (2080 за год), в итоге принесли бы вам 581 944 доллара! Этого хватило бы не только на дополнительную пищу, но и на все остальное!

Вы уже понимаете, каким образом накопления могут работать на вас, даже если речь идет, казалось бы, о незначительных суммах? **А если вы будете экономить более активно? Сто долларов в неделю вместо сорока – и у вас на руках окажется миллион, причем именно в то время, когда деньги будут вам нужнее всего!**

Помните, что все эти преимущества будут недоступными для вас до тех пор, пока вы не примете важное решение откладывать деньги. Вы не сможете стать инвестором, если вам нечего будет инвестировать! Это основа основ. Вы должны создать фундамент, на котором будет расти ваше богатство. Разница между человеком, живущим от зарплаты до зарплаты, и инвестором зависит от того, способны ли вы откладывать часть своих доходов и сохранять эти средства для своего будущего и будущего своей семьи.

Итак, сколько вы намерены экономить: 10, 12, 15 или 20 процентов?

Определите приемлемую цифру.

Обведите ее ярким маркером.

Запомните эту цифру.

Примите решение не отступать от нее.

Выполните свое обещание.

Сделайте так, чтобы это происходило автоматически!

Если вы регулярно получаете зарплату, договоритесь с отделом кадров и бухгалтерией, чтобы определенный процент заработка, который определяете вы сами, автоматически перечислялся прямо на ваш пенсионный счет. Если у вас уже имеется система автоматического отчисления денег, повысьте эту сумму.

Согласны? Отлично!

Но что делать, если вы работаете на себя, являетесь владельцем малого бизнеса или выполняете работы по разовым договорам? Никаких проблем. Дайте распоряжение банку об автоматических отчислениях с текущего счета.

А как быть, если у вас нет пенсионного счета, куда можно перечислять накопления? Очень просто: отложите книгу в сторону, свяжитесь по интернету с банком или другим финансовым учреждением и откройте накопительный пенсионный счет. Если вы не в ладах с компьютером или предпочитаете решать подобные вопросы в личной беседе, можно просто выйти из дому и дойти до своего банка.

Какое время лучше всего для этого выбрать? Пожалуй, прямо сейчас.

Действуйте, я подожду...

Если вам не хочется работать, придется потрудиться, чтобы накопить достаточно денег, которые дадут вам возможность не работать.

Огден Нэш

Вы уже вернулись? Отлично. Поздравляю! Вы только что приняли **самое важное финансовое решение в своей жизни.** Это первый из семи шагов к финансовой свободе. Вы встали на путь претворения своей мечты в реальность.

В дальнейшем я познакомлю вас с одной из самых надежных стратегий приумножения денег, в которой используются методы снижения налоговой нагрузки. Пока же достаточно того,

что вы уже сделали, **поскольку финансовое будущее зависит от вашей способности систематически экономить и откладывать деньги.** Вам это, конечно, и без того известно. Но если вы это знаете и тем не менее ничего не предпринимаете, то грош цена таким знаниям. **Что бы там ни говорили, но знание – это еще не сила, а всего лишь потенциальная сила. Знание и умение – разные вещи. Практика всегда побеждает теорию.**

Мне не нравится, когда я теряю больше, чем собирался выиграть.

Брэд Питт в роли Билли Бина в фильме «Человек, который изменил все»

Но что делать, если, несмотря на все вышесказанное, вы пока не в состоянии сделать первый шаг и откладывать определенный процент от заработков с целью инвестирования? Что мешает вам на самом деле? Быть может, вы воспринимаете этот процесс как жертву или потерю, а не как дар самому себе в будущем? В поисках ответа я встретился с Шломо Бенарци в Школе менеджмента имени Андерсона при Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. Он сказал мне: «Тони, проблема в том, что люди не считают будущее чем-то реальным». Бенарци и его коллега, лауреат Нобелевской премии Ричард Талер, работающий в Чикагском университете, нашли поразительное решение – программу, которую они называли «Завтра экономьте больше». В его основе лежит простая, но эффективная идея: если вам трудно экономить прямо сейчас, дождитесь следующего повышения зарплаты.

Как они пришли к этой мысли? Для начала, по словам Шломо, необходимо было разобратся с проблемой заикленности на настоящем, из-за которой человек обычно предпочитает немедленное вознаграждение отдаленному во времени. В одном из приведенных им примеров он предлагал группе студентов угостить их на выбор бананом или шоколадом на встрече, которая должна была состояться через две недели. Сначала 75 процентов сделали выбор в пользу банана, но спустя две недели, когда оба лакомства уже лежали перед ними, 80 процентов высказались за шоколад! **«Самоконтроль в будущем не представляет проблемы»,** – говорит Шломо. То же самое, по его словам, можно утверждать и об экономии. «Мы знаем, что откладывать деньги необходимо, но намерены делать это, начиная со следующего года. А сегодня пойдем и все потратим».

Как биологические существа мы не только запрограммированы на то, чтобы при выборе отдавать предпочтение сегодняшнему дню перед завтрашним, но и не любим, когда у нас что-то забирают, даже если это ощущение кажущееся. Чтобы проиллюстрировать данную мысль, Шломо рассказал мне об эксперименте с обезьянами – нашими не столь дальними родственниками, – в ходе которого им предлагали яблоко и фиксировали физиологические реакции. Разумеется, обезьяны радовались! Второй группе обезьян дали по два яблока. Реакция была та же. Затем одно яблоко забирали. У обезьян оставалось по яблоку, но как, по-вашему, они реагировали? Правильно: они приходили в ярость! А разве с людьми такого не бывает? Да сплошь и рядом! Мы быстро забываем, чем располагаем. Вспомните об этом эксперименте, когда я в следующей главе расскажу вам историю одного миллиардера по имени Адольф Меркле. Возможно, это заставит вас задуматься.

Когда нам кажется, что чего-то лишаемся, мы стараемся всеми силами избежать этого и протестуем. Именно поэтому многие люди не хотят экономить и инвестировать. В их понимании экономить – значит отрывать от себя и чего-то лишаться. Но на самом деле это не так. Отдавая сегодня, вы дарите себе покой, уверенность и благополучие в будущем.

Какой же выход предложили Бенарци и Талер? Они разработали простую систему, которая делает экономию менее болезненной в эмоциональном плане и больше соответствует нашей внутренней природе. На одной из конференций Шломо говорил: «Программа “Начните экономить завтра” предлагает работникам увеличивать объем экономии когда-нибудь в будущем, возможно в следующем году. В этом случае проще представить себе, что мы едим бананы,

занимаемся волонтерской деятельностью, посещаем спортзалы и делаем другие правильные дела».

Эта программа работает следующим образом: вы соглашаетесь на автоматическое отчисление какой-то небольшой части зарплаты – 10; 5 или даже 3 процента (это такая маленькая сумма, что ее потери вы даже не заметите). Затем принимаете решение экономить в будущем больше, но только в том случае, если зарплата повысится. С каждым таким повышением процент немного увеличивается, но вы не ощущаете потери, потому что не держите этих денег в руках!

Впервые Бенарци и Талер опробовали свою программу почти 20 лет назад в одной из компаний, где рабочие уверяли, что у них и так каждая копейка на счету. Тем не менее исследователи убедили их согласиться на отчисление 3 процентов в пенсионный фонд с условием, что при каждом повышении зарплаты эта цифра будет увеличиваться еще на 3 процента. Результаты превзошли все ожидания! Через пять лет, в течение которых зарплата повышалась трижды, те же самые рабочие, которые раньше были уверены, что им абсолютно не на чем экономить, перечисляли на пенсионный счет уже не менее 14 процентов зарплаты! А у 65 процентов этот показатель доходил до 19 процентов.

Девятнадцать процентов – это уже близко к тем вложениям, которые делал Теодор Джонсон и которые превратили его в невероятно богатого человека. Все происходит безболезненно, но эффективно. Это было доказано уже не раз.

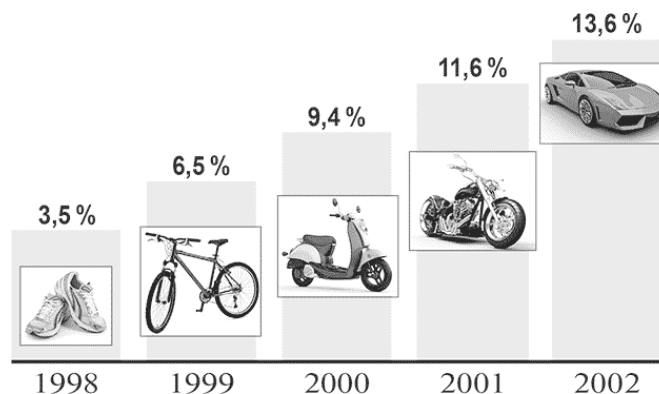
Я хочу продемонстрировать вам схему, которую Шломо использует для иллюстрации эффекта, оказываемого каждым повышением зарплаты, на уровень жизни.

Трехпроцентным отчислениям соответствует изображение пары кроссовок, потому что это все, что вы можете себе позволить при таком уровне накоплений. При 6 процентах вы видите уже велосипед. И так продолжается дальше до 14 процентов, где можно увидеть шикарный автомобиль, ясно демонстрирующий, что жизнь удалась! Разница очевидна!

Сегодня 60 процентов крупных компаний предлагают пенсионные программы типа этой. Выясните, как обстоит дело у вас на работе. Если такой программы нет, покажите эту книгу в своем отделе кадров. Возможно, это поможет.

Разумеется, повышение зарплаты надо еще заработать. Босс не даст вам прибавку за красивые глаза. Но, если зарплата повысилась, вы можете использовать для накоплений всю сумму прибавки или ее часть – в зависимости от своих обстоятельств. В некоторых компаниях работодатель платит в пенсионный фонд от своего имени столько же, сколько вы отчисляете от зарплаты.

Если у вашего работодателя такая система отсутствует, вы можете самостоятельно договориться с пенсионной программой 401(k). Начинать можно с перечисления в фонд свободы 5 процентов заработка (хотя я рекомендовал бы минимум 10 процентов), а затем увеличивать эту цифру на 3 процента при каждом повышении зарплаты. Для этого достаточно связаться с пенсионным фондом по интернету или позвонить по телефону. Это можно сделать прямо сегодня и тем самым обеспечить свое будущее максимально безболезненным способом. У вас не может быть никаких оправданий промедлению! Сделайте это *прямо сейчас!*



А как быть, если вы работаете на себя? Предположим, вы владелец малого бизнеса и вам приходится вкладывать в дело весь доход. Поверьте, и в этом случае можно найти выход. Представьте, что введен новый налог и теперь вам нужно платить правительству на 10–15 процентов больше, чем раньше. Вам это, конечно, не понравится! Вы будете клясть все на свете, но деньги на это так или иначе придется найти. Ну, так считайте свои накопления своего рода налогом, который все равно необходимо заплатить. Отличие лишь в том, что эти деньги пойдут не Дяде Сэму, а вашей семье и обеспечат ваше собственное будущее! Или представьте себя в роли собственного поставщика, которому надо заплатить в первую очередь. Надо – значит надо. Но деньги эти будут принадлежать вам и вашей семье, причем вечно. Разве не так? Главное только, чтобы все это происходило автоматически. **В этом и состоит весь секрет: зарабатывайте больше, тратьте меньше и автоматизируйте данный процесс.**

Огненные буквы на небе

В молодости мне попала в руки классическая книга Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне», изданная еще в 1926 году. В ней содержатся продиктованные здравым смыслом финансовые советы, которые поданы в виде древних притч. Я рекомендую эту книгу всем. Прошло много лет, но я до сих пор помню строки из нее: **«Часть всего заработанного мною принадлежит мне»**. Повторяй эти слова, просыпаясь по утрам. Повторяй их в полдень и вечером. Произноси их каждый час, пока не увидишь написанными огненными буквами на небе. Проникнись этой идеей. Наполни ею свой разум. А потом начинай откладывать долю, которую считаешь разумной, но не менее одной десятой. Если необходимо, сократи свои расходы, но первым делом отложи свою долю».

Никто и не вспомнил бы о добром самаритянине, если бы у него были только добрые намерения. Но у него были еще и деньги.

Маргарет Тэтчер

Первым делом отложите свою долю. А затем *пустите ее в дело!* Не имеет значения, насколько велика будет сумма. Главное – начать. В идеальном случае эта доля должна быть не менее 10 процентов. Со временем вы можете ее увеличить.

После того как вы автоматизируете свою инвестиционную программу и создадите свой фонд свободы, свой собственный банкомат, у вас могут возникнуть два вопроса. Во-первых, куда вложить эти деньги? Во-вторых, какая сумма понадобится, чтобы достичь финансовой безопасности и свободы? На оба вопроса мы дадим ясные ответы. И исходить они будут от людей, которые достигли самых больших финансовых высот.

Но перед этим необходимо понять, для чего вы инвестируете. Что стоит за вашим стремлением к финансовой свободе? Что означает для вас богатство на самом деле? Чего вы в действительности хотите? Давайте посвятим этому еще несколько страниц.

Глава 1.4

Управление деньгами: время прорыва

Благодарность – признак благородства души.
Эзон

Деньги – это одно из средств, позволяющих воплотить наши мечты в реальность. Отсутствие денег или их нехватка могут сделать жизнь невыносимой. Если же у вас карманы полны денег, все сразу меняется к лучшему. Думаю, это известно всем.

Деньги не могут изменить природу человека. Они способны лишь ярче отразить его качества. Если он подлый и эгоистичен, то наличие денег сделает его еще более подлым и эгоистичным. Если он полон благодарности и доброты, то деньги только усилят эти черты.

Вспомните финансовый кризис 2008 года. Трллионы долларов словно испарились, когда акции и недвижимость потеряли свою стоимость. В течение нескольких месяцев миллионы людей лишились работы. А как вы пережили этот кризис? Насколько сильно он затронул вас? А ваших родных и друзей? У кого-то он вызвал страх, у кого-то – злость и отчаяние, а у кого-то – решимость. Но, какой бы ни была реакция, она имеет больше отношения к *нам самим*, чем к деньгам. Происшедшие события лишь ярче продемонстрировали, что значат для нас деньги в действительности и какой властью мы их наделяем. Все зависит от того, мы управляем деньгами или они нами.

Деньги или жизнь

Один из самых ярких примеров того времени представляет собой судьба человека по имени Адольф Меркле. Обладая состоянием в 12 миллиардов долларов, в 2007 году он занимал 94-е место в списке самых богатых людей мира и был самым богатым человеком в Германии. Ему принадлежала крупнейшая фармацевтическая компания Европы, которую он превратил в настоящую производственную и исследовательскую империю. Меркле гордился своими достижениями. Правда, порой его тянуло к биржевым спекуляциям.

В 2008 году Адольф Меркле решил сорвать большой куш на бирже. Он был настолько уверен, что акции концерна «Volkswagen» упадут в цене, что начал играть на их понижение. Но тут возникла проблема: компания «Porsche» высказала желание купить «Volkswagen», и цена на акции, вместо того чтобы упасть, резко взлетела. Практически в одночасье Меркле на одной только этой аванюре потерял три четверти миллиарда.

Ситуация осложнилась еще и тем, что ему срочно понадобились свободные деньги для выплат по крупному кредиту. Но в 2008 году банки не давали денег никому – ни миллиардерам, ни даже другим банкам.

Что же предпринял Меркле? Занялся поиском других источников финансирования? Сократил свои расходы? Продал часть компаний себе в убыток? Нет. Потеряв в общей сложности 3 миллиарда долларов, он понял, что лишился звания самого богатого человека Германии и опозорил себя в глазах семьи. В результате Меркле написал предсмертную записку и бросился под поезд.

Да, он покончил жизнь самоубийством.

По иронии судьбы, спустя несколько дней его семья узнала, что запрошенный им банковский кредит одобрен и его компании ничто не угрожает.

Значит, Адольф Меркле умер из-за денег? А может быть, причиной смерти стало то *значение*, которое он придавал деньгам? Меркле идентифицировал себя с богатством. Для него оно было мерилom собственной значимости. Он не смог вынести потерю статуса самого бога-

того человека Германии и воспринял это как поражение, хотя в кармане у него оставалось еще 9 миллиардов долларов!

Вы можете подумать: «Глупая смерть». Но не следует так упрощенно судить о человеке. Разве мы сами не идентифицируем себя и свое будущее в той или иной степени с деньгами? И такое бывает чаще, чем мы готовы признать.

Миллиардер, который хочет разориться

Но существуют и такие люди, как Чак Фини, американец ирландского происхождения, который живет в городе Элизабет. Он начал с самых низов и стал миллиардером. Зайдите в любой аэропорт мира и вы обнаружите в нем помещение, уставленное блестящими бутылками со спиртным, косметикой и другими дорогими вещами. Это магазин дьюти-фри, идея которого принадлежит Чаку Фини. Начав в 1960 году с нуля, он создал торговую империю, стоимость которой оценивается в 7,5 миллиарда долларов.

Было время, когда журнал «Forbes» включал его, подобно Меркле, в список самых богатых людей планеты. Но, как ни трудно себе это представить, Фини всегда жил очень скромно. Он летал обычными рейсовыми самолетами и носил часы в пластиковом корпусе. Как и у Меркле, его банковские счета изрядно опустели. Сейчас ему за восемьдесят, и у него осталось чуть больше миллиона долларов. Однако между ним и Меркле существует громадная разница, потому что Чак Фини не дрожит над каждым центом, а, наоборот, *раздает* свои деньги.

В последние 30 лет он преследовал цель пустить все заработанные деньги на улучшение жизни других людей. Его филантропия не знала границ. Он способствовал установлению мира в Северной Ирландии, боролся со СПИДом в Южной Африке, финансировал школы в Чикаго.

Самое удивительное, что он делал все это анонимно. Ему не нужны были почести. Мир лишь недавно узнал, кто на самом деле стоял за всеми этими удивительными проектами. И это еще не конец. Чак Фини говорит, что ставит перед собой цель раздать все до последнего доллара.

Очевидно, для Адольфа Меркле и Чака Фини деньги имеют совершенно разное значение. А что они значат для вас? Вы управляете деньгами или, наоборот, они вами? Как уже было сказано вначале, если вы не научились контролировать свои деньги, то в какой-то момент они начнут контролировать вас.

Конечная цель – отдать долги

В детстве деньги всегда были для меня чем-то недостижимым. Они являлись постоянным источником стресса, потому что их хронически не хватало. Я, бывало, даже ходил по соседям, чтобы раздобыть немного еды для себя, брата и сестры.

Но однажды в День благодарения, когда мне было 11 лет, произошло событие, которое навсегда изменило мою жизнь. В доме, как обычно, не было ни продуктов, ни денег. И тут я услышал стук в дверь. Слегка приоткрыв ее, я увидел мужчину с пакетами. В них были продукты для настоящего праздничного пиршества. Я не верил своим глазам.

Отец всегда говорил мне, что людям наплевать друг на друга, и вдруг совершенно незнакомый человек проявил заботу о нас, ничего не прося взамен. Мне пришла в голову мысль: «А может быть, люди все-таки добрее?» И я решил, что если незнакомые люди заботятся о нашей семье, то и я буду заботиться о них! Но как это сделать? В тот день я пообещал себе, что в один прекрасный день найду какой-нибудь способ вернуть этот долг с лихвой. Когда мне было 17 лет, я накопил денег, работая уборщиком, и купил в День благодарения продукты для двух семей. Это было одним из самых трогательных событий в моей жизни. Я воспрял духом, увидев, как на лицах людей выражение отчаяния сменяется радостью. Для меня это было таким

же подарком, как и для них. Я никому об этом не рассказал, а в следующем году накормил уже четыре семьи. Потом восемь. Я делал это не ради награды. После того как число накормленных мною семей перевалило за восемь, я подумал: «Мне нужна помощь». Я обратился к друзьям, и они с готовностью подключились к работе. Со временем моя инициатива расширялась. Сегодня наш фонд каждый год снабжает продуктами питания 2 миллиона людей в 36 странах. А ведь всего этого могло и не быть, если бы не тот День благодарения, когда мне было 11 лет. Как знать? Кто-то может назвать это удачным стечением обстоятельств, но я вижу в этом руку Бога. Это благословение свыше.

С уверенностью можно сказать только одно: я познал радость дарения, и она не имеет никакого отношения к деньгам. Деньги – это лишь инструмент для удовлетворения своих нужд, и не только финансовых. Наши поступки во многом определяются сложившимися за долгое время убеждениями о том, какими мы должны быть и что делает нашу жизнь счастливой и насыщенной. У каждого свое представление о счастье. Кто-то испытывает счастье, совершая добрые поступки по отношению к окружающим, а кто-то – получая власть над людьми. Одни видят счастье в миллиарде долларов, другие – в близости к Богу и отказе от всего материального, третьи – в свободе.

У людей разные цели в жизни. Одни хотят открыть свой бизнес, другие – жениться и завести семью, третьи – объехать весь мир, но в конечном счете ваш мозг стремится удовлетворить одну или несколько из шести основных человеческих потребностей.

Именно эти шесть универсальных потребностей заставляют нас действовать и определяют наши поступки. Именно они стоят за всеми великими, а порой и сумасшедшими делами, которые мы вершим. Эти потребности свойственны каждому из нас, но направление нашей жизни зависит от того, в каком порядке мы их расставляем и какое значение им придаем.

Почему так важно знать, в чем заключаются шесть человеческих потребностей? Если вы хотите, к примеру, обрести богатство, необходимо хорошо представлять себе, для чего вы это делаете и к чему на самом деле стремитесь. Вам нужно богатство для ощущения безопасности? Или вы хотите чувствовать себя особенными? А может быть, вы хотите использовать богатство, чтобы служить окружающим? Или вас интересует все вместе взятое?

Ваши взаимоотношения с окружающими, коллегами и партнерами, а также отношение к деньгам зависят от того, что является вашим главным побудительным мотивом. Если копнуть глубже и попытаться определить, что стоит за нашими стремлениями, то выяснится, что деньги тут ни при чем. **На самом деле нам нужно то, что можно приобрести с помощью денег.** В конечном счете все сводится к набору чувств, а в их основе лежат потребности.

Потребность № 1: безопасность и комфорт

Первая человеческая потребность – это потребность в безопасности. Мы хотим чувствовать, что все под контролем, и знать, что будет происходить дальше. Это потребность в определенном комфорте, в отсутствии боли и стресса, в удовольствиях. Такое стремление вполне оправдано, так как является частью механизма выживания. От него зависит то, на какой риск мы готовы пойти в жизни, работе, инвестировании и взаимоотношениях. **Чем выше потребность в безопасности, тем меньше мы готовы рисковать и тем эмоциональнее относимся к риску.**

Но что было бы, если бы мы всегда ощущали себя в полной безопасности, заранее знали, что, когда и каким образом будет происходить и что скажет собеседник, еще до того, как он откроет рот? Как бы мы себя при этом чувствовали? Поначалу все это замечательно, а что потом? Скука!

Потребность № 2: разнообразие

Поэтому Бог, руководствуясь бесконечной мудростью, наделил нас второй человеческой потребностью – потребностью в **разнообразии**. Она нам необходима. Мы хотим удивляться.

Позвольте задать вам вопрос: вы любите сюрпризы?

Отвечая да, вы обманываете сами себя! **На самом деле вы любите только приятные сюрпризы, а неприятные называете проблемами!** Тем не менее они вам тоже необходимы, чтобы сохранять жизненный тонус. Невозможно сформировать твердый характер, если ему не на что опереться.

Потребность № 3: чувство собственной значимости

Именно эта потребность руководила действиями Адольфа Меркле. Все мы хотим ощущать свою важность, неповторимость, уникальность, востребованность. Каким образом это достигается? Вы можете заработать миллиард долларов или получить ученую степень магистра либо доктора. Вы можете собрать огромную армию подписчиков в Twitter, принять участие в популярном реалити-шоу или завоевать звание лучшей домохозяйки города. Кто-то добивается этого, украшая свое тело татуировками и пирсингом в таких местах, которые обычно не выставляются напоказ. Кто-то демонстрирует обилие проблем в жизни («И вы еще считаете своего мужа бездельником? Взяли бы вы к себе моего хоть на денек!»). Разумеется, можно чего-то добиться и в духовном плане (или хотя бы притвориться, что добились). К сожалению, один из самых быстрых путей утверждения собственной значимости не требует ни денег, ни образования и заключается в применении силы. Ведь, приставляя пистолет к вашей голове, человек чувствует себя самым важным и могущественным.

Вы можете чувствовать свою значимость как швыряясь деньгами направо и налево, так и соблюдая строгую экономию. Всем нам знакомы люди, которые постоянно хвастаются своими покупками, но есть и такие, которые гордятся тем, что отапливают свои дома с помощью коровьего навоза и солнечных батарей. Иногда очень богатые люди находят удовольствие в том, чтобы скрывать свое богатство. Так, например, покойный Сэм Уолтон, основатель сети магазинов «Wal-Mart», который одно время считался самым богатым человеком в Америке, ездил на старом пикапе и уверял, что никакой «Bentley» ему и даром не нужен (что, впрочем, не мешало ему иметь несколько личных самолетов).

На стремлении к значимости можно сделать неплохие деньги. Так, в частности, поступил мой друг Стив Уинн. Человек, придавший Лас-Вегасу его нынешний облик, хорошо знает, что люди готовы заплатить любые деньги, чтобы почувствовать себя особенными, уникальными, выделяющимися из толпы. В своих казино и отелях он предлагает клиентам самые эксклюзивные и роскошные услуги, равных которым вы не сыщете больше нигде в мире. У него есть ночной клуб XS, который является центром притяжения в Лас-Вегасе. Даже в рабочие дни туда стоят очереди. Попав внутрь, вы получаете возможность приобрести бутылку шампанского за 700 долларов. Вы можете выложить одним махом 10 тысяч долларов за какой-то совершенно немислимый коктейль, редкий старый коньяк или свежавыжатый апельсиновый сок с золотой цепочкой в бокале. И все это подается к вашему столу с шумихой и помпой, чтобы все вокруг видели, какой вы особенный (и совершенно выживший из ума).

Потребность № 4: любовь и привязанность

Любовь – это кислород жизни. Все мы в ней очень нуждаемся. Любя, мы чувствуем, что живем полной жизнью, но, теряя любовь, испытываем такую боль, что большинство людей

готовы взамен довольствоваться бледным подобием любви, которое мы называем привязанностью. Она может проявляться в близком общении, дружбе, молитве, совместных прогулках. Если и это не помогает, можно обзавестись собакой.

Первые четыре потребности имеют личностный характер. Мы так или иначе находим возможность удовлетворять их за счет работы, решения каких-то существенных проблем или просто выдумываем истории, которые позволяют убедить себя в том, что эти потребности удовлетворены. Что же касается двух остальных потребностей, то они принадлежат духовной сфере. Иметь с ними дело приходится реже, и это дано далеко не каждому. Но, удовлетворив их, человек вправе считать, что исполнил свое предназначение.

Потребность № 5: развитие

Что происходит, если вы не растете и не развиваетесь? Вы умираете. Если в ваших взаимоотношениях с людьми или в бизнесе не происходит развития, если вы не растете сами, то не имеет значения, сколько у вас денег в банке, насколько широк ваш круг друзей и как много человек испытывают к вам симпатию. Вы в этом случае не можете испытать подлинного удовлетворения. А развиваться необходимо для того, чтобы иметь возможность чем-то поделиться с окружающими.

Потребность № 6: стремление внести свой вклад

Как ни странно, но **секрет жизни заключается в том, чтобы чем-то делиться с другими людьми.** Жизнь не ограничивается только *собственной личностью*. Жизнь – это *все мы*. Подумайте сами: что вы делаете в первую очередь, узнав какую-то сногшибательную новость? Звоните дорогим и близким людям, чтобы сообщить им об этом. Это помогает острее и ярче переживать все события.

Самое главное, чтобы жизнь имела смысл, а он определяется не тем, что вы получаете, а тем, что отдаете окружающим. Какими бы богатствами вы ни обладали, они в конечном счете не сделают вас счастливыми в долгосрочной перспективе. Счастье зависит от того, какой личностью вы стали и какой вклад внесли в общее дело.

Поскольку эта книга посвящена деньгам, задумайтесь над тем, как деньги могут помочь удовлетворить все шесть человеческих потребностей. Могут ли они обеспечить безопасность и стабильность? Конечно. Разнообразие? Безусловно. Очевидно, что с помощью денег мы можем ощутить свою значимость. Но что вы скажете о привязанности и любви? Еще «Beatles» пели, что любовь за деньги не купишь. Правда, вы можете купить собаку, а она способна дать вам пусть и ложное, но ощущение привязанности и преданности! А как насчет развития? Деньги вполне способны обеспечить вам рост и развитие в бизнесе и учебе. Чем больше у вас денег, тем больший финансовый вклад вы можете внести в жизнь окружающих.

Но вместе с тем я могу с полной уверенностью сказать: если вы надеетесь, что сможете за деньги купить уважение, вам придется заплатить слишком высокую цену. Подлинное уважение возникает только в том случае, если вы вносите личный вклад в жизнь окружающих. Какие бы большие суммы ни лежали на ваших счетах, большого удовлетворения вы от этого не получите.

Истинная значимость человека определяется не внешними, а внутренними факторами. В ее основе лежит самооценка, которую невозможно получить извне. Люди могут говорить, что вы красивы, умны, интеллигентны. Они могут награждать вас как самыми положительными, так и самыми отрицательными эпитетами, но единственным мнением, которое что-то значит для вас, является ваше собственное. Все зависит от того, уверены ли вы сами в том, что способны развиваться, двигаться вперед и оказывать влияние на жизнь других людей.

В жизни человека нет ничего важнее, чем способность развиваться и делиться с окружающими. Деньги являются мощным средством, способным удовлетворить многие из наших потребностей, но далеко не единственным. Если вы хотите иметь больше денег, никогда не забывайте, что они нужны вам в первую очередь для удовлетворения определенных эмоциональных и психологических потребностей, от которых зависит, насколько полной и насыщенной будет ваша жизнь.

Представьте себе, какой путь пришлось пройти первым астронавтам, ступившим на поверхность Луны. Начиная с самого детства Эдвин Олдрин и Нил Армстронг мечтали о полетах в космос и о том, что они когда-нибудь прогуляются по Луне и увидят на небе нашу Землю. Они стали первыми людьми в истории, которым это удалось. Олдрин и Армстронг совершили действительно великое достижение.

Что же происходило после этого? Кричащие заголовки в газетах. Рукопожатие президента. Они стали героями! А что дальше? Чем заняться человеку, которому всего 39 лет, но он уже побывал на Луне? Если бы вы внимательно изучили биографии астронавтов и их воспоминания, то заметили бы, что у многих из них развилась сильная депрессия. Почему? Потому, что полет в космос или на Луну был для них самым ярким приключением в жизни. Они уже не могли представить себе, что такие же яркие эмоции может вызвать обычная улыбка.

Я не собираюсь вас ни в чем убеждать, но хотелось бы заметить, что наряду с умением управлять деньгами необходимо выработать в себе умение управлять собой. **Самый быстрый способ, позволяющий научиться делиться с близкими, наделить свою жизнь смыслом, сделать ее безопасной и в то же время полной разнообразия, состоит в том, чтобы ценить каждый прожитый день, не ожидая от него слишком многого.** Самый богатый человек на земле – тот, кто любит жизнь и испытывает благодарность за это.

Впервые я взял интервью у сэра Джона Темплтона, когда мне было 33 года. Не забывайте, что он был мультимиллиардером, начавшим с нуля, и нажил свое состояние в самые неблагоприятные периоды, когда повсюду царил страх: во время Второй мировой войны, в конце 80-х и начале 90-х годов, когда страшная инфляция охватила Южную Америку. Пока все остальные боялись, он занимался инвестированием. Я спросил его: **«В чем секрет богатства?» Он ответил: «Тони, вы знаете это не хуже меня. Вы ведь учите этому других. Весь секрет – в чувстве благодарности».** Если вы испытываете благодарность, страх уходит. Благодарность уничтожает злость. Сэр Джон был одним из самых счастливых известных мне людей. Он жил чрезвычайно насыщенной жизнью. Даже после своей смерти в 2008 году он продолжает вдохновлять окружающих своим примером.

Если вы хотите разбогатеть, считайте себя богатым уже сейчас. За что вы можете быть благодарными судьбе в данный момент? Кого вы хотели бы поблагодарить сегодня? Способны ли вы испытывать благодарность за проблемы и боль, пережитые в прошлом? Живите с убежденностью, что все в этом мире совершается не случайно и идет вам на пользу. Постарайтесь поверить, что все это происходит не с вами, а для вас. Тогда каждый новый шаг будет добавлять вам сил, и вы сможете стать тем, кем хотели, многое получить от жизни и многим поделиться с другими. Такая исходная позиция позволит понять, что не деньги являются источником радости или огорчения. Зарабатывание денег станет радостным процессом, а обретенное богатство – средством достижения главных жизненных целей.

Но пока мы вынуждены считаться с тем, что деньги являются важной частью нашей жизни. Поэтому давайте вновь вернемся к данной теме. Пока еще далеко не все, с кем вы будете решать денежные проблемы, исходят в своих действиях из благородных и альтруистских побуждений. Вы вступаете в мир, в котором многие люди и организации стремятся извлечь выгоду из недостатка у вас опыта и знаний. Будьте готовы к этому. **Прежде чем мы перейдем к обсуждению вопроса, куда лучше всего вкладывать деньги, я хочу рассказать о том, чего следует опасаться.**

Есть много причин, мешающих инвесторам зарабатывать деньги. Я хочу вооружить вас знаниями, которые защитят вас и позволят добиться максимальной рентабельности инвестиций, **чтобы вы могли достичь финансовой свободы даже раньше, чем рассчитываете.** Вы заслуживаете того, чтобы ваша деятельность не сопровождалась душевным дискомфортом. Переверните страницу...

Часть 2

Станьте инсайдером: выучите правила, прежде чем вступать в игру

Глава 2.0

Разоблачение финансовых мифов

Запомните золотое правило: у кого золото, тот и устанавливает правила.

Автор неизвестен

Вам необходимо выучить правила игры, а потом научиться играть лучше, чем другие.

Альберт Эйнштейн

Я знаю, что вам не терпится прямо сейчас узнать, куда лучше всего вложить деньги для обретения финансовой свободы. И я обязательно расскажу об этом! Мне самому доставляет огромное удовольствие, когда кто-то стремится вникнуть в эту игру и сделать ее по-настоящему беспроеигрышной. Но здесь недостаточно просто сохранить деньги, получить хороший доход и снизить степень риска. Вы должны знать, что существует множество людей, которые только и ждут, чтобы урвать часть вашего богатства. **Вся система усеяна западнями и минными полями, которые могут подорвать ваше финансовое будущее.** Поэтому в данной части мы подробно разберем с вами мифы (я бы назвал их просто ложью), которые вам годами пытаются внушить. Если вы не будете о них знать, ваше финансовое будущее окажется под угрозой.

Усвоение этой части книги окупит себя сполна! Если вы получаете среднюю американскую зарплату, составляющую 50 тысяч долларов в год, и откладываете 10 процентов для инвестиций, то сможете сэкономить в общей сложности 250 тысяч, применяя полученные здесь знания. Это значит, что вы сможете жить пять лет, не работая ни дня и поддерживая свой нынешний уровень жизни! Это статистически доказано. Ни одна цифра не взята с потолка. Если вы зарабатываете только 30 тысяч в год и откладываете всего 5 процентов зарплаты, то и в этом случае можете сэкономить до 150 тысяч. А это тоже пять лет, в течение которых вы можете не работать и жить, как прежде. Если же вы относитесь к категории людей, зарабатывающих более 100 тысяч в год, приобретенные в этой части знания помогут вам сэкономить от 500 тысяч до миллиона долларов. Неплохо, правда? Ниже я подкреплю все эти утверждения цифрами.

Данный раздел книги будет коротким, но ему следует уделить особое внимание, прежде чем переходить к действиям. После того как мы развенчаем все мифы, вы сможете избежать ненужных расходов. Эти знания защитят вас и позволят достичь того уровня финансовой свободы, к которому вы стремитесь. Итак, начнем!

Добро пожаловать в джунгли

Описанные Рэем Далио джунгли таят в себе опасность как для опытных инвесторов, так и для тех, кто только собирается заняться этой деятельностью. **И главная опасность заключается в том, что вы о них не знаете.**

Предложение

Представьте себе, что кто-то обращается к вам со следующим инвестиционным предложением: вы вкладываете 100 процентов капитала и несете 100 процентов риска, а если инвестиция принесет доход, то вы отдаете ему 60 процентов или даже больше в виде комиссии. Да, кстати, если деньги в результате будут потеряны, вы ему все равно заплатите!

Вы согласны?

Уверен, что вам даже не понадобится время на обдумывание. Здесь не надо быть семи пядей во лбу. Вне всякого сомнения, вы ответите: «Ни в коем случае. Это же просто абсурд!» Но факты таковы, что 90 процентов американских инвесторов вкладывают деньги во взаимные фонды, которые – хотите верить, хотите нет – предлагают именно описанные выше условия.

Факты говорят о том, что 265 миллионов клиентов во всем мире вложили 13 триллионов долларов во взаимные инвестиционные фонды с активным менеджментом².

Как же финансистам удалось убедить 92 миллиона американцев участвовать в этой безумной затее, когда клиент отдает более 60 процентов потенциального дохода, не имея никаких гарантий выигрыша? Чтобы разгадать эту загадку, я обратился к 85-летнему гуру инвестиционного рынка Джеку Боглу, учредителю фонда «Vanguard», который 64 года проработал на Уолл-стрит и, безусловно, может пролить свет на данный финансовый феномен. Вот его ответ:

– Это маркетинг, Тони! Все очень просто. Большинство людей не в ладах с математикой, а всевозможные комиссии и сборы носят скрытый характер. Представьте себе: в двадцатилетнем возрасте вы вкладываете 10 тысяч долларов в инвестиционный фонд, обещающий вам 7 процентов годовых. На момент, когда вам исполнится восемьдесят, вы должны были бы получить 574 464 доллара. Но если вы платили комиссионные и другие сборы в размере 2,5 процента, то окончательная сумма к выдаче составит за тот же период всего 140 274 доллара.

– Я вас правильно понял? Вы предоставляете капитал, принимаете на себя весь риск и получаете только 140 274 доллара, отдавая при этом 439 190 долларов активному менеджеру?! Но это же 77 процентов дохода! За что?

– Вот и я о том же.

Принцип денежных игр № 1: не вступайте в игру, пока не усвоите правила! Миллионам инвесторов во всем мире систематически навязывают набор мифов – лживых утверждений, влияющих на принятие решений. Они специально созданы для того, чтобы держать вас в неведении. А ведь когда речь идет о деньгах, неведение может причинить вам ущерб (скорее всего, так и будет). Невежество обходится дорого. Оно несет с собой боль и бедность, отдавая заработанные вами деньги тем, кто их не заслужил.

Провалившийся эксперимент

Описанная проблема характерна не только для взаимных инвестиционных фондов, берущих за свои услуги большие деньги. Приведенный выше пример – это лишь верхушка айсберга в системе, которая создана специально для того, чтобы облегчить вам расставание с деньгами.

Каждый без исключения эксперт, у которого я брал интервью для книги (от главы крупнейшего хедж-фонда до лауреата Нобелевской премии), согласен с тем, что правила игры изменились. Наши родители не испытывали и сотой доли тех трудностей и опасностей, с которыми мы имеем дело сегодня. Почему? Потому, что у них была пенсия – пожизненный гарантиро-

² Интернет-сайт Investopedia пишет: «При активном менеджменте инвестиционные фонды покупают и продают активы, проводя аналитические исследования, составляя прогнозы и используя собственные оценки и опыт. Пассивный менеджмент, в отличие от активного, заключается во вложении денег в биржевые индексы».

ванный источник дохода. У них были депозитные сертификаты, по которым выплачивались пусть и небольшие, но вполне достаточные проценты, а не сегодняшние 0,22 процента, которые даже не поспевают за инфляцией. А кое-кто даже позволял себе роскошь вложить деньги в голубые фишки, сулившие постоянные дивиденды.

Тот поезд уже ушел.

Новая система, введенная в начале 80-х годов с появлением накопительной программы 401(k), представляет собой эксперимент, который проводится над большей частью поколения, родившегося в период беби-бума после Второй мировой войны. В чем он заключается?

«Система пенсионного обеспечения, создаваемого руками самих работников, провалилась, – утверждает Тереза Гилардуччи, признанный эксперт Новой школы социальных исследований и ярый критик данной системы. – Она потерпела неудачу, так как исходит из предположения, будто люди, не имеющие опыта инвестирования, смогут добиться тех же результатов, что и профессиональные инвесторы и менеджеры фондов. Как бы вы отнеслись к тому, что вам предложат самому удалить больной зуб или сделать электропроводку в доме?»

Что же изменилось? Мы поменяли гарантированные пенсии на сложную и порой чрезвычайно опасную систему, предоставляющую нам «свободу выбора», но таящую в себе множество подводных камней и скрытых поборов. Мало того что вы работаете в поте лица, содержите семью, заботитесь о здоровье и хороших взаимоотношениях с окружающими, так вас еще заставляют становиться профессиональным инвестором! От вас требуют, чтобы вы ориентировались в лабиринте различных инвестиционных продуктов и услуг, рискуя своими с трудом заработанными деньгами. Да разве это возможно? Вот почему многие отдают свои деньги «профессионалам», которыми чаще всего оказываются брокеры. Брокер работает на компанию, которая по закону *не обязана* действовать в ваших интересах (подробнее об этом мы поговорим, обсуждая миф № 4). Ему платят за то, что он приобретает на ваши деньги продукты, выгодные ему или его фирме.

Я хочу, чтобы вы поняли меня правильно: цель этой книги состоит не в разоблачении нравов Уолл-стрит. Многие из крупных финансовых учреждений разрабатывают замечательные инвестиционные продукты, которые мы с вами подробно рассмотрим ниже. Большинство людей, работающих в финансовой сфере, проявляют заботу о своих клиентах и стараются защищать их интересы. К сожалению, мы в большинстве своем не понимаем, каким образом финансовые компании всегда оказываются в плюсе независимо от того, выиграл или проиграл их клиент. Да, они стараются сделать все возможное для клиентов, но при этом могут пользоваться только теми знаниями и продуктами, которые находятся в их распоряжении. **Система не предоставляет брокеру неограниченных возможностей и абсолютной самостоятельности в выборе наилучшего, с вашей точки зрения, варианта. А это порой обходится дорого.**

То, что вы отдаете в виде комиссии непропорционально большую часть своего дохода, – это лишь одна из ловушек, которых следует избегать, если вы планируете победить в данной игре. Но у нас есть для вас и хорошие новости.

В этой игре можно победить!

Мало того что игра может закончиться в вашу пользу, она еще и чертовски увлекательна! Да, в ней есть подводные камни и западни, которых следует избегать, но посмотрите, насколько мы продвинулись на этом пути. Сегодня, нажав всего на одну кнопку и заплатив ничтожную сумму, вы можете вложить деньги практически в любые активы по всему миру. «Инвестировать в наше время легче, чем когда бы то ни было, – пишет в “Wall Street Journal” Джеймс Клунаун, учредитель Американской ассоциации индивидуальных инвесторов. – Главное – сделать правильный выбор».

А ведь всего 35 лет назад «надо было часами рыться в библиотеке или писать запрос в компанию, чтобы хотя бы взглянуть на ее финансовый отчет. Услуги брокера и комиссии инвестиционных фондов обходились дорого, а доход облагался грабительскими налогами», – пишет Джейсон Цвейг в той же «Wall Street Journal».

Если не брать в расчет высокочастотный трейдинг, то новые технологии сделали процесс инвестирования намного более эффективным для каждого из нас. Это особенно подходит молодому поколению, которое и не представляет себе другой жизни. «Это же очень удобно, – говорит моя секретарша Эмили, родившаяся на стыке тысячелетий. – В наше время не может быть никаких оправданий медлительности и неэффективности. Мы можем получить все, что угодно, нажав кнопку. Мы заказываем товары на Amazon. Одно движение пальцем – и дело сделано. Я могу посмотреть на компьютере любой фильм. Могу зарегистрировать машину через интернет. Могу покупать акции в режиме онлайн. Могу через компьютер проводить презентации. Сегодня утром я отсканировала свой чек и послала в банк. В шесть утра деньги уже были на моем счете, а я еще даже из пижамы не успела вылезти».

Казино всегда в выигрыше

Стив Уинн, сделавший миллиарды на игорном бизнесе и превративший Лас-Вегас в мировую столицу развлечений, входит в число моих ближайших друзей. Построенные им игорные заведения считаются крупнейшими в мире. В основе его богатства лежит простая истина: казино всегда остается в выигрыше. Но это ни в коем случае не означает, что игра идет в одни ворота! Бывают вечера, когда какой-нибудь азартный игрок опустошает карманы Стива на целые миллионы. И он при желании мог бы унести их с собой, если бы не масса других развлечений, с помощью которых казино привязывает клиента к себе. Что же касается большинства инвестиционных фондов, то у них в запасе всегда есть крапленая колода. Они почище любого казино. Если уж вы попали к ним в лапы, то вам никуда не деться, а они гарантированно получат свой доход независимо от того, выиграли вы или проиграли.

Дважды проигравшие

После 2008 года, когда американский фондовый рынок рухнул более чем на 37 процентов, финансовый мир полностью изменился. После кризиса прошло уже пять лет, но, по данным опроса, проведенного страховой компанией «Prudential Financial», 44 процента инвесторов заявляют, что никогда больше не вложат деньги в акции, а 58 процентов не доверяют бирже. Однако инсайдеры по-прежнему в игре. Почему? Потому, что они лучше разбираются в сути дела. Они владеют методами, позволяющими одержать победу в этой игре. Они знают, что в наше время существуют эффективные инструменты и стратегии, которых не было раньше.

Например, сегодня вы можете использовать разработанные крупнейшими мировыми банками продукты, которые обеспечивают стопроцентную защиту от потерь, не имеют верхнего предела доходности и позволяют добиваться прибылей, составляющих от 75 до 90 процентов верхней планки рынка (S&P 500)! И это не опечатка. Инвестор в любом случае полностью получит свои деньги назад. Вы, должно быть, полагаете, что это выдумка. Ведь, если бы такой продукт существовал, вы о нем знали бы. А вот и нет. В прошлом, чтобы получить такую информацию, надо было принадлежать к самой верхушке инвестиционных игроков. Такие продукты – это не товар массового спроса, который выставляется на магазинные полки. Они разрабатываются специально для тех, у кого достаточно денег для участия в большой игре.

И это лишь один из примеров, демонстрирующих, что инсайдеры (к которым вы тоже вскоре будете принадлежать) знакомы с правилами, позволяющими делать деньги с минимальным риском.

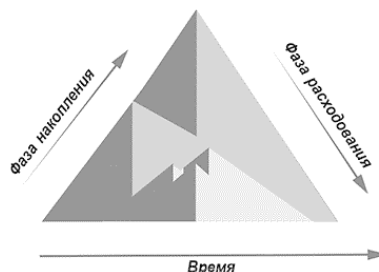
Риск возникает, когда вы не знаете, что делаете.
Уоррен Баффет

Нехоженными тропами

Предстоящее путешествие потребует от вас полного внимания. Вместе с вами мы покорим вершину, которая носит название «Финансовая свобода». Это ваш личный Эверест. Восхождение будет нелегким и потребует подготовки. Никто не рискнет покорять вершину, не проанализировав предварительно все опасности, подстерегающие на пути. Какие-то из них уже известны, но могут возникнуть и разные неприятные сюрпризы вроде непредвиденной снежной бури. Поэтому, прежде чем приступать к делу, необходимо точно представлять себе предстоящий путь. Один неверный шаг – и вместо богатства вас могут ожидать тягостные раздумья над тем, как заплатить очередной взнос по ипотеке. Вы не можете попросить кого-то совершить это восхождение за вас. Вам придется взбираться на гору самим, а для этого нужен хороший проводник, который искренне заботится о вас.

ПОКОРЕНИЕ ВЕРШИНЫ СВОБОДЫ

КРИТИЧЕСКАЯ МАССА



Вершина

Главная концепция успешного вложения денег проста: рост накоплений до такой величины, когда проценты с инвестиций начинают покрывать ваши жизненные потребности, избавляя от необходимости работать. В какой-то момент вы достигаете точки, которая является критической массой. Попросту говоря, вам после этого уже не нужно работать, если, конечно, вы сами не захотите, поскольку процентов с суммы инвестиций будет достаточно для поддержания привычного образа жизни. Это и есть та вершина, к которой нужно стремиться. Я могу вас обрадовать: для инсайдеров сегодня существуют новые уникальные решения и стратегии, которые не только ускоряют подъем, но и предотвращают сползание вниз при неверном шаге. Но прежде, чем переходить к их более глубокому рассмотрению, давайте взглянем на карту с маршрутом нашего путешествия.

В инвестиционной игре есть две фазы: фаза накопления, во время которой вы копите деньги, и фаза расходования, во время которой вы получаете и тратите доход

от накоплений. Подъем к вершине представляет собой фазу накопления. Он заканчивается точкой критической массы. Ваша цель состоит в том, чтобы оставаться на вершине как можно дольше. Здесь вы можете наслаждаться великолепными пейзажами и дышать свежим воздухом свободы и успеха. Разумеется, путь вверх усеян преградами и трудностями, а если вы не будете бдительны, то и лживыми словами, которые мешают пробиться к вершине. Чтобы повысить шансы на успех, мы постараемся разоблачить их в последующих главах.

При переходе к заключительной стадии жизни наступает время насладиться плодами своего труда. Конечно, мы можем работать, если захотим. Этот период напоминает спуск с горы на лыжах. Мы радуемся тому, что можем проводить с близкими людьми столько времени, сколько захотим, и думать о наследии, которое оставим после себя. В этой фазе нас уже не должны мучить страхи, свойственные многим нынешним пенсионерам, которые опасаются, что им не хватит скопленных денег до конца жизни. Вторая фаза редко является предметом обсуждения с менеджерами инвестиционных фондов, так как их интересует главным образом вложение денег.

«Дело вовсе не в том, чтобы к определенному сроку накопить нужную сумму денег на счете, – считает профессор экономики Иллинойского университета Джефффри Браун, который является также консультантом Казначейства США и Всемирного банка. – По моим наблюдениям, многие люди при выходе на пенсию вдруг просыпаются и говорят себе: “Я хорошо поработал и скопил много денег. Но я понятия не имею, сколько лет можно прожить на эту сумму, какой доход я получу с накоплений и какую часть съест инфляция. Что мне делать?”»

Прочитав статью доктора Брауна в одном из недавних выпусков журнала «Forbes», я позвонил ему и предложил вместе подумать над тем, какие решения можно предложить инвесторам с разным уровнем доходов. Предложения Брауна, касающиеся генерирования пожизненного дохода и освобождения его от налогообложения, содержатся в его интервью, приведенном в части 5. Кто может предложить лучшее решение, чем человек, являющийся не только ведущим ученым, но и одним из семи человек, которых президент США назначил членами Консультативного комитета по социальной безопасности?

Разорвите оковы

По словам Дэвида Свенсена, одного из самых успешных институциональных инвесторов нашего времени, чтобы добиться экстраординарного успеха, надо обладать экстраординарными знаниями. Давайте для начала разоблачим самые распространенные финансовые мифы, которые дезориентируют людей, и сформулируем правила денежных игр, которые приведут вас к финансовой свободе.

Начнем с самого распространенного мифа...

Глава 2.1

Миф № 1. Ложь на 13 триллионов долларов: «инвестируйте вместе с нами, и мы победим рынок!»

Цель непрофессионалов должна состоять не в том, чтобы выбрать выигрышные акции, – это не удастся ни им, ни их «помощникам», – а в том, чтобы вложить деньги в целые секторы экономики, которые в совокупности обязательно будут демонстрировать хорошие результаты. Эту задачу способен решить недорогой индекс-фонд S&P 500.

Уоррен Баффет

Если вы посмотрите в долгосрочной перспективе на свои результаты после уплаты всех комиссий и налогов, у вас не будет почти никаких шансов превзойти индекс-фонд.

Дэвид Свенсен, автор книги «Нешаблонный успех» («Unconventional Success») и управляющий инвестиционным фондом Йельского университета, активы которого составляют более 23,9 миллиарда долларов

Финансовые развлечения

Если вы обратите внимание на нынешние финансовые новости, то, вероятно, заметите, что это, скорее, не новости, а сенсации. На экранах с жаром дискутируют говорящие головы. Охотники за акциями хвастаются своими удачными приобретениями, и их голоса сопровождаются потрясающими звуковыми эффектами. Репортеры снимают документальные кадры прямо на биржевых площадках. Система с ее наемными рекламщиками всячески намекает нам, что пора ловить момент. Главное – получить хорошую наводку и узнать, какой из очередных инвестиционных фондов сверкнет пятизвездочной кометой (авторитетное агентство «Morningstar» присваивает фондам оценки от 1 до 5 звезд).

Охота за прибылями – это большой бизнес. Автор книг о личных финансах Джейн Брайант Куинн называет царящий на бирже ажиотаж «финансовой порнографией». Нас соблазняют глянцевого журналы, центральные развороты которых заполнены рейтингами фондов и фотографиями, где пенсионеры безмятежно прогуливаются по пляжам и ловят рыбу вместе с внуками. Подоплекой всей этой рекламы является стремление завладеть вашими деньгами. Война за ваши финансы разгорается все сильнее!

Так куда же вложить сбережения? Кому можно доверять? Кто нас защитит и добьется наилучшей доходности для наших инвестиций?

Эти вопросы сразу же всплывают у вас в голове, как только вы принимаете решение стать инвестором. Ведь теперь вам придется отдавать в чужие руки часть своих заработков. Куда вкладывает деньги большинство людей? Как правило, в фондовый рынок.

Действительно, более ста лет биржа была лучшим местом для размещения инвестиций. На одном из моих семинаров в Сан-Вэлли в 2014 году Стив Форбс заметил: «Миллион долларов, вложенный в акции в 1935 году, сегодня был бы равен 2,4 миллиарда (если бы у вас хватило терпения ждать)».

Но, когда вы открываете накопительный счет IRA или пишете заявление о вступлении в программу 401(k), рядом с вами тут же появляется улыбчивый клерк и начинает убеждать вложить деньги во взаимный инвестиционный фонд. Но что вы на самом деле покупаете, приоб-

рета пай фонда с активным менеджментом? Всего лишь надежду на то, что менеджер лучше, чем вы, сможет выбрать акции для покупки. И это вполне логичное предположение, поскольку нам этим заниматься некогда, а наш метод выбора акций равносителен метанию дротиков в биржевые таблицы!

Итак, мы отдаем свои деньги во взаимный инвестиционный фонд с *активным менеджментом*, который по определению должен «активно» пытаться переиграть рынок за счет выбора самых доходных акций. Однако лишь немногие фирмы будут готовы обсуждать с вами то, что порой именуется «ложью на 13 триллионов долларов» (именно столько денег вложено во взаимные фонды). А вы готовы услышать правду?

Невероятно, но 96 процентов всех фондов с активным менеджментом не способны превосходить среднерыночные результаты в долгосрочной перспективе!

Давайте внесем ясность. Когда мы говорим о «победе над рынком», то обычно имеем в виду результат, превосходящий биржевой *индекс*. «А что такое индекс?» – спросите вы. Многие из вас наверняка знают ответ, но я не хочу рисковать и оставлять в неведении хоть кого-то из читателей, поэтому постараюсь объяснить. Индекс – это, попросту говоря, корзина с набором различных акций. Одним из индексов является S&P 500. В него входят 500 ведущих компаний США (с точки зрения рыночной капитализации), таких как «Apple», «Exxon» и Amazon. Этот список составляется агентством «Standard & Poor's». Каждый день оценивается курс всех 500 акций и выводится их совокупный показатель. Основываясь на нем, вечером в новостях сообщают, что рынок вырос или упал.



Таким образом, вместо того чтобы покупать все акции по отдельности (или лишь некоторые из них, демонстрирующие самый высокий курс), вы можете диверсифицировать риск и приобрести долю всех 500 ведущих акций, купив пай индекс-фонда, который отражает движение индекса. Одна эта инвестиция позволит хоть чуточку прикоснуться к мощи «американского капитализма». Ведь более ста лет эти ведущие компании постоянно демонстрировали невероятную устойчивость. Даже в периоды депрессий, рецессий, мировых войн они находили возможность развиваться и наращивать прибыли. Если же какая-то из них не в состоянии поддерживать рост, она просто выпадает из списка и заменяется другой, более сильной.

В результате, инвестируя в индекс, вы не платите профессионалам за то, что они подбирают ценные бумаги для покупки. Все это заранее сделало агентство «Standard & Poor's», выбрав 500 самых сильных акций. Кстати, существуют и другие индексы. Многие из вас слышали, например, об индексе «Dow Jones». Ниже мы поговорим и о некоторых других.

Десять тысяч вариантов

В США действует 7707 различных взаимных инвестиционных фондов (хотя на бирже котируется лишь 4900 наименований акций), и все они ищут возможность помочь вам победить рынок. Однако имеет смысл повторить статистические данные: 96 процентам из них не удастся одерживать победу над рынком на протяжении более или менее продолжительного периода. Сногсшибательная новость, не правда ли? Но только не для инсайдеров! Рэй Далио настойчиво внушал мне: «Даже не думай о том, чтобы победить рынок. Это никому не по

силам, за исключением нескольких золотых медалистов!» Он как раз входит в их число и достаточно честен, чтобы предостеречь: «Не пытайтесь проделать это в домашних условиях».

Даже Уоррен Баффет, прославившийся своей уникальной способностью находить недооцененные активы, говорит, что рядовому инвестору не стоит даже пытаться выбирать «выигрышные» акции и благоприятные моменты для их покупки. В своем знаменитом письме акционерам от 2014 года Баффет заявил, что после его смерти все средства, которые будут переданы в доверительное управление жене, следует инвестировать только в индекс-фонды, чтобы свести к минимуму расходы и повысить шанс на положительные результаты.

Баффет настолько уверен, что даже профессионалы не могут в долгосрочном плане одержать победу над рынком, что ради доказательства готов рискнуть собственными деньгами. В январе 2008 года он предложил заключить пари на миллион долларов с нью-йоркской инвестиционной компанией «Protégé Partners» с условием, что выигрыш будет передан на благотворительные цели. Суть спора? Компания нанимает пять менеджеров хедж-фондов, которые совместными усилиями постараются побить результаты индекса S&P 500 за десятилетний период. По состоянию на февраль 2014 года индекс S&P 500 вырос в общей сложности на 43,8 процента, а показатели пяти хедж-фондов – только на 12,5 процента. До окончания спора остается еще несколько лет, но похоже, что в данном случае группа бойскаутов пытается соревноваться с самым быстрым спринтером мира Усэйном Болтом. (Для тех, кто не знает, что такое хедж-фонд: это частный закрытый фонд, клиентами которого являются только очень состоятельные инвесторы. Менеджеры таких фондов обладают полной свободой действий и могут играть как вместе с рынком, когда он на подъеме, так и против него, когда он на спаде.)

Факты, только факты

Финансовый эксперт Роберт Арнотт, основатель компании «Research Affiliates», потратил два десятка лет, изучая деятельность двухсот ведущих взаимных фондов с активным менеджментом, которые управляют совокупным капиталом в размере не менее 100 миллионов долларов. Результаты шокирующие.

На протяжении 15 лет, с 1984 по 1998 год, лишь восемь из двухсот фондов смогли превысить показатели фонда «Vanguard 500 Index» (этот фонд, учрежденный Джеком Боглом, привязан в своей деятельности к индексу S&P 500).

Шансы на то, что вам удастся выбрать выигрышные акции, составляют 4 процента. Если вы когда-нибудь играли в блэк-джек, то знаете, что цель игры заключается в том, чтобы количество набранных очков максимально приближалось к двадцати одному, но не превышало это число, в противном случае будет перебор. Так вот, в статье Дэна и Чипа Хитов «Миф о взаимных фондах» вы можете прочитать следующее: «Для сравнения: если у вас при игре в блэк-джек на руках оказались две картинки (дающие в сумме 20 очков), а идиот, сидящий внутри вас, кричит: “Возьми еще!”, то и в этом случае у вас еще сохраняется шанс на выигрыш, равный 8 процентам».

Как погоня фондов за выигрышами может сказаться на нас? За двадцатилетний период с 31 декабря 1993 по 31 декабря 2013 года индекс S&P 500 рос в среднем на 9,28 процента в год. Что же касается средних доходов, которые получили вкладчики инвестиционных фондов, то они, по данным ведущей исследовательской фирмы «Dalbar», составили лишь чуть больше 2,54 процента. Вот тебе и раз! Разница почти в 80 процентов.

В реальной жизни это разница между финансовой свободой и отчаянием. Другими словами, если бы вы вложили 10 тысяч долларов в S&P 500, то получили бы 55 916 долларов, а инвестор взаимного фонда, погнавшийся за иллюзорной надеждой переиграть рынок, – всего 16 386 долларов.

Откуда же такой громадный разрыв?

Все дело в том, что мы покупаем активы, когда цена на подъеме, а продаем, когда она идет на спад. Мы поддаемся эмоциям (и рекомендациям брокеров) и прыгаем из крайности в крайность в поисках выгоды. Когда рынок падает, мы, будучи не в силах терпеть эмоциональную боль, начинаем продавать, а когда рынок движется вверх, покупаем дополнительные активы. **Известный финансовый менеджер Бартон Биггс как-то заметил: «“Бычий” рынок напоминает секс. Лучшие ощущения возникают как раз перед тем, как все кончится».**



Мудрость старцев

За 82 года жизни Бертон Мэлкил пережил все мыслимые рыночные циклы и маркетинговые ухищрения. Когда в 1973 году он писал свою книгу «Случайная прогулка по Уолл-стрит», то даже подумать не мог, что она станет исторической классикой в области инвестирования. Основной тезис книги состоит в том, что попытки угадать правильный момент для покупки или продажи – это заведомо проигрышная затея. В части 4 мы поговорим с Бертом, и вы лично услышите от него все, пока же вам достаточно знать, что он был первым, кто выдвинул рациональную идею индекс-фонда, который не пытается победить рынок, а лишь отражает его движения.

Среди инвесторов эта стратегия известна как *индексное*, или *пассивное инвестирование*. Это прямая противоположность активному инвестированию, когда вы платите менеджеру фонда за принятие решений о выборе времени для покупки или продажи тех или иных акций. Менеджер «активно» работает в надежде переиграть рынок.

Джек Богл, учредитель такого гиганта, как «Vanguard», определил дальнейшее развитие своей компании, взяв за основу идею создания первого индекс-фонда. Когда я брал интервью у Джека, он вкратце сформулировал причины, по которым «Vanguard» стал самым крупным индекс-фондом в мире: «Максимальная диверсификация, минимальная стоимость, максимальное освобождение от налогов, низкая оборачиваемость (отсутствие трейдинга), низкие операционные расходы и отсутствие дополнительных нагрузок». Классический пример презентации, которую можно провести в кабине лифта!

Короткий путь

Вы, видимо, считаете, что все равно должны быть люди, способные победить рынок, иначе активы взаимных фондов не составляли бы 13 триллионов долларов. Да, среди менеджеров инвестиционных фондов встречаются те, кто может одержать победу над рынком. Вопрос в том, как долго длится их успех. Но, как говорит Джек Богл, все дело в маркетинге. Человек по своей природе стремится быть быстрее, лучше, умнее остальных, поэтому ему нетрудно навязать фонд, который работает успешнее, чем другие. Такой фонд продает себя сам. А когда он в конечном счете терпит неудачу, его место тут же занимает другой.

Что касается 4 процентов фондов, переигрывающих рынок, то в каждом временном отрезке это разные 4 процента. Джек объяснил мне эту ситуацию очень образно: «Тони, собери вместе 1024 гориллы и научи их бросать монетку. У одной из них обязательно 10 раз подряд выпадет орел. Большинство увидят в этом лишь следствие теории вероятности, а в мире финансов такую гориллу назовут гением!» Но какова вероятность, что в следующий раз именно та же самая горилла сделает 10 удачных бросков подряд?

Я хочу привести цитату из исследования, проведенного инвестиционной компанией «Dimensional Fund Advisors», которой руководит обладатель Нобелевской премии в области экономики 2013 года Юджин Фама: «Кто еще не верит в силу рынка? Очевидно, только Северная Корея, Куба и активные менеджеры»³.

Прочитав все вышесказанное, многие из тех, кто работает в сфере финансовых услуг, либо согласно кивнут, либо поищут, куда вышвырнуть все эти 600 страниц! Кто-то, возможно, даже начнет собирать войско, чтобы пойти в атаку на автора. Несомненно, изложенные мысли раскалывают эту среду на два полярных лагеря. Все мы хотим верить, что, прибегая к услугам самых проницательных и талантливых менеджеров, сможем быстрее достичь финансовой свободы. В конце концов, кому же не хочется отыскать самый короткий путь к вершине? Но тут-то и начинается самое удивительное.

Каждый считает себя вправе придерживаться собственного мнения, но далеко не каждый придерживается фактов!

Разумеется, кто-то из менеджеров может сказать: «Пусть мы не дотягиваем до верхней планки рынка, но зато, когда на бирже начнется падение, мы сможем принять активные меры, чтобы защитить вас от слишком больших потерь».

Все это было бы хорошо, если бы соответствовало истине.

Цель инвестиций заключается в том, чтобы получить максимальный доход при заданном уровне риска (и в идеальном случае снизить расходы до минимума). Давайте посмотрим, как справлялись менеджеры с этой задачей, когда рынок пошел на спад. Пожалуй, 2008 год подойдет для этого как нельзя лучше.

В 2008-м и в начале 2009 года рынок пережил самое серьезное падение, начиная со времен Великой депрессии (если точнее, то разница между высшей и низшей отметкой за год составила 51 процент). У менеджеров была масса времени, чтобы принять оборонительные меры. Возможно, их следовало уже предпринимать, когда рынок опустился на 15, 25 или 35 процентов. Но давайте обратимся к фактам. Над какими бы индексами ни пытались одержать победу менеджеры – индексом S&P для самых быстрорастущих компаний, в который входят «Microsoft», «Qualcomm» и Google, или индексом S&P для компаний с малой капитализацией вроде «Yelp», – охотники за горячими акциями неизменно терпели поражение. По данным отчета за 2012 год «Индексы против фондов с активным менеджментом», S&P 500 для быстрорастущих компаний переиграл инвестиционные фонды на 89,9 процента, а S&P 600 для компаний с малой капитализацией – на 95,5 процента.

Теперь, когда вы убедились в том, что практически никто не способен побеждать рынок на протяжении длительного времени, я должен сделать оговорку. Существует маленькая группа менеджеров хедж-фондов, которые делают нечто невозможное, постоянно одерживая победы над рынком. Но это редчайшие экземпляры. Их называют «единорогами», «магами», «кудесниками рынка». В их число входит, в частности, Дэвид Эйнхорн из фонда «Greenlight Capital», который с момента его основания в 1996 году перекрыл показатели рынка на 2287 процентов (нет, это не опечатка!) и лишь по итогам одного года оказался в минусе. К сожалению, вам данная информация не принесет никакой пользы, поскольку для рядовых инвесто-

³ Активные менеджеры инвестиционных фондов полагаются в вопросах купли, продажи и удержания акций на собственные знания и опыт. Они полагают, что такой подход позволит им одержать победу над рынком.

ров двери этих фондов закрыты. Фонд Рэя Далио «Bridgewater» последний раз осуществлял прием новых клиентов более десяти лет назад, да и то с условием, что состояние инвестора насчитывает не менее 5 миллиардов долларов, а размер инвестиции составляет минимум 100 миллионов. Увы.

Пол Тюдор Джонс, не имевший потерь более 28 лет подряд, недавно уменьшил число клиентов и вернул им вложенные деньги в размере 2 миллиардов долларов. По мере роста хедж-фонд становится неуправляемым. Ему труднее быстро осуществлять покупки и продажи активов, а такая медлительность ведет к снижению дохода.

Прежде чем вы заподозрите меня в рекламе хедж-фондов, я хотел бы внести ясность. По итогам 2012 года, в течение пяти лет подряд подавляющее большинство хедж-фондов не дотягивало до уровня S&P 500. Как свидетельствует сайт Zero Hedge, в 2012 году доходность этих фондов составляла в среднем 8 процентов, а у S&P 500 – 16 процентов. В 2013 году эти показатели составили соответственно 7,4 и 29,6 процента, причем рост S&P 500 оказался самым большим начиная с 1997 года. Я уверен, что богатые клиенты хедж-фондов были не слишком довольны. Мало того, с них еще удерживают 2 процента в год за услуги, разрешают изымать не более 20 процентов достигнутого дохода и зачастую облагают полученные суммы налогом по максимальной шкале. Это неприятно.

Самый крупный банк в мире

Что бы ни происходило в жизни, я всегда ищу исключения из правил, поскольку это добавляет оптимизма. Мэри Каллахан Эрдоус вполне вписывается в эту категорию. В отрасли, где доминируют мужчины, она поднялась на вершину финансового мира. Уолл-стрит – это то место, где дела говорят громче слов, а результаты Эрдоус поистине впечатляют. Они позволили ей стать руководителем департамента управления активами банка «J.P. Morgan». Сегодня под ее управлением находятся активы, составляющие более 2,5 триллиона долларов! Да, триллионов, а не миллиардов!

Я взял у нее чрезвычайно интересное интервью для этой книги, в котором она поделилась очень глубокими мыслями. С ними вы подробнее познакомитесь в части 6. Однако, когда я показал ей материалы, свидетельствующие о том, что ни один менеджер в течение долгого времени не может одерживать победы над рынком, Эрдоус тут же указала мне на то, что многие менеджеры фондов «J.P. Morgan» на протяжении последних десяти лет превышали показатели рынка. Почему? Она показала мне на примерах, что эти фонды не несут больших потерь, когда рынок переживает спад. Именно это обстоятельство позволяет им в среднем получать доходы выше рыночных. Эрдоус и многие другие финансовые эксперты согласны, что некоторые слаборазвитые или развивающиеся рынки также предоставляют активным менеджерам возможность получать повышенные прибыли. Особенно это относится к так называемым *пограничным* рынкам, например в Кении или Вьетнаме, где каналы информации не столь прозрачны и работают не очень быстро. Эрдоус утверждает, что для «J.P. Morgan» там имеются большие ресурсы и возможность быстрее решать проблемы за счет личных контактов с местными властями.

По словам Джека Богла, нет никаких свидетельств того, что фонды с активным менеджментом работают более эффективно в традиционных секторах фондового рынка, затрагивающих крупные, средние и быстрорастущие компании, но пограничные рынки действительно предоставляют определенные возможности, позволяющие обогнать индексы. Будет ли так продолжаться и впредь? Время покажет. Мы знаем, что все активные менеджеры, включая Рэя Далио и «J.P. Morgan», рано или поздно допустят промах в попытках переиграть рынок. Поэтому так важно создать систему, которая предусматривает правильное распределение активов. К этому вопросу мы вернемся в части 4. Вы сами сможете оценить предлагаемые варианты

портфелей, но не забывайте при этом учитывать всевозможные комиссии и налоги (которые мы обсудим в следующей главе).

Всесезонные активы

Когда вы будете читать эту книгу, на рынке, возможно, будут править «быки» или «медведи», а может быть, он будет в нейтральном состоянии. Откуда нам это знать? Главное – так подобрать активы, чтобы они выдержали любую проверку временем. Нам надо создать все-сезонный инвестиционный портфель. Люди, у которых я брал интервью, прекрасно себя чувствовали и в хорошие, и в плохие времена. А мы знаем, что колебания рынка неизбежны и в будущем. Мы должны не переживать шторм, а учиться ловить волну. Необходимо изгнать страх из этой сферы жизни и сосредоточиться на том, что действительно имеет значение.

Когда, где и что?

Как же должен выглядеть инвестиционный портфель на все случаи жизни? Я уже слышу ваш вопрос: «Тони, куда вкладывать деньги?»

Во-первых, не следует попусту тратить время, пытаясь самостоятельно отыскать самые горячие акции или самые успешные инвестиционные фонды. Лучше всего вам подойдет недорогой индекс-фонд, в который необходимо вложить определенную часть денег, потому что мы не знаем, какие именно акции будут расти быстрее других. Приятно осознавать, что, владея пассивно всем рынком, вы можете превзойти по результатам 96 процентов известных «экспертов», менеджеров взаимных фондов и почти всех хедж-фондов. Пора уже избавиться от мысли о том, что надо делать ставку на фаворитов. Как мне сказал Джек Богл, в процессе инвестирования он часто идет против здравого смысла. Его секрет заключается в следующем: «Ничего не предпринимай, оставайся там, где стоишь». Став частью рынка и не пытаясь его одолеть, вы все время будете находиться на стороне прогресса, роста и экспансии.

До сих пор, говоря о рынке, мы имели в виду индекс S&P 500. Следует, однако, помнить, что это лишь один из многих биржевых индексов. Большинству из вас приходилось слышать об индексе «Dow Jones». Есть и другие – сырьевой индекс, индекс недвижимости, индексы краткосрочных и долгосрочных облигаций, золотой индекс и т. д. О том, какую долю каждого из них необходимо приобрести, мы поговорим в части 4. Ведь вы хотите, чтобы Рэй Далио рассказал, как он представляет себе идеальное распределение активов? Стратегия, которой он с вами поделится, на протяжении последних 30 лет (с 1984 по 2013 год) обеспечивала доходность до 10 процентов годовых и срабатывала более чем в 85 процентах случаев! Когда в 2008 году рынок рухнул на 37 процентов, его модель портфеля потеряла только 3,93 процента. Хотел бы я обладать этими знаниями в то время!

А что вы скажете о Дэвиде Свенсене, который увеличил активы инвестиционного фонда Йельского университета с 1 до 23,9 миллиарда долларов, каждый год обеспечивая средний прирост в 14 процентов? Он тоже поделится секретами идеального распределения активов. Вся эта бесценная информация содержится в части 6.

Если вы сразу обратитесь к созданным этими экспертами моделям, не понимая принципов распределения активов, это будет равносильно строительству дома на слабом фундаменте. Если вы сконцентрируетесь на распределении активов, не осознав предварительно своих целей, то попусту потеряете время. Но, самое главное, если вы не обеспечите защиту от людей, которые хотят урвать часть вашего богатства, то понесете потери. Именно поэтому мы вскрываем и разоблачаем мифы, совершая второй из семи шагов к финансовой свободе. Благодаря ему вы становитесь инсайдером. Вы познаете истину, а истина сделает вас свободными.

Быть звездой выгодно

Даже после всего, что я рассказал вам о взаимных фондах с активным менеджментом, обязательно найдутся люди, которые скажут: «Тони, я все проверил. Нет никаких поводов для беспокойства. Я вкладываю деньги только в пятизвездочные фонды – и никак не меньше». Вы это серьезно?

По данным агентства «Morningstar», на протяжении десятилетия, закончившегося в декабре 2009 года, примерно 72 процента всех депозитов (около 2 триллионов долларов) вкладывались в фонды, которым были присвоены четыре или пять звезд. Для тех, кто не в курсе дела, поясню: «Morningstar» является самым популярным агентством, дающим оценку деятельности инвестиционных фондов и осуществляющим их рейтинг по системе пяти звезд. На эти рейтинги обращают особое внимание брокеры, рекомендуящие вам тот или иной фонд.

Дэвид Свенсен рассказывал мне: «Звезды имеют такое большое значение, что финансовые компании быстро закрывают фонды, опускающиеся ниже четырехзвездочного уровня. За пятилетний период, предшествовавший 2012 году, было ликвидировано 27 процентов фондов, занимающихся отечественными активами, и 23 процента тех, у которых в портфеле присутствовали иностранные активы. Это распространенная практика, чтобы не портить свою статистику».

Финансовые компании часто открывают сразу несколько новых фондов и затем оставляют самый успешный из них, а остальные ликвидируют. Джек Богл объяснил мне: «Фирма выходит на рынок и основывает пять фондов “на распад”, а затем закрывает четыре из них, оставляя лишь тот, который привлек большее число клиентов, завоевал хорошую репутацию и показал высокие результаты».

Представьте себе, что мы стали бы применять эту практику в своей инвестиционной деятельности. Можно было бы, к примеру, купить пять наименований акций и в случае, если четыре из них падают в цене, просто выбросить их и делать вид, что у нас нет никаких потерь, а друзьям рассказывать, что вы умеете выбирать акции для покупки не хуже Уоррена Баффета.

Подобные ухищрения со стороны инвестиционных фондов, увенчанных четырьмя и пятью звездами, хорошо раскрыты в статье «Инвесторов ослепляют светом звезд», опубликованной в «Wall Street Journal». В ходе исследования журналисты взяли фонды, имевшие пять звезд в 1999 году, и проанализировали результаты их работы в дальнейшем. Выяснилось, что «из 248 фондов, имевших высший рейтинг, через десять лет его смогли сохранить лишь четыре».

Сколько раз в жизни нам казалось, что мы являемся свидетелями рождения новой восходящей звезды, а потом от нее не оставалось и следа? Такие воспоминания есть, пожалуй, у каждого. Как мы видим, шансы на то, что вспыхнувшие звезды будут продолжать светить, а не исчезнут в темноте, составляют менее 2 процентов. Всем нам хотелось бы иметь дело с людьми, которые, казалось бы, ухватили удачу за хвост, но практика показывает, что эта удача недолговечна. Не потому ли Лас-Вегас всегда в выигрыше?

Инсайдерам известно, что охотиться за выигрышными акциями – это все равно что гоняться за ветром в поле, но такова уж человеческая природа. Ей трудно сопротивляться. Стадное мышление рано или поздно заканчивается финансовыми катастрофами для миллионов семей, и я уверен, что вы, прочитав эту книгу, уже никогда не будете жертвами. Вы перейдете в разряд инсайдеров! А какие стратегии используют инсайдеры? Давайте разбираться.

Путь наверх со страховкой

Из ста последних лет примерно 70 процентов времени рынок находился в стадии подъема. Тем не менее 30 процентов приходится на периоды спада. Поэтому, хотя инвестирование в индексы и является прекрасным решением, на него следует тратить *не все свои сбережения, а только часть*. Временами рынок демонстрирует волатильность, и имеет смысл защитить часть своего портфеля на тот случай, если он в очередной раз резко спикирует вниз. В конце концов, после 2000 года уже было два случая, когда он опускался на 50 процентов.

Прекрасная стратегия, которую мы вам представим, позволяет получать доход, когда рынок (индекс) движется вверх и одновременно гарантирует неприкосновенность начальных инвестиций при его падении. Платой за это является то, что вы выигрываете *не всегда*.

Большинство людей не верят, когда я объясняю им, что существуют инвестиционные инструменты, дающие гарантию от потерь, но позволяющие получать доходы на уровне рыночных. Почему вы до сих пор о них не слышали? Потому, что обычно они рассчитаны на очень богатую клиентуру. Я покажу вам одно из немногих мест, где к ним может получить доступ рядовой инвестор. Представьте себе обескураженные лица друзей, когда вы расскажете им, что делаете деньги при подъеме рынка и ничего не теряете при спаде. Одна только эта стратегия может полностью изменить ваше отношение к инвестициям. Она станет вашей надежной страховочной веревкой при восхождении на гору, когда всем остальным останется уповать лишь на везение. Представьте себе чувство уверенности и покоя, которое вы будете испытывать, зная, что ничем не рискуете. Как это изменит вашу жизнь? Открывая свой ежемесячный финансовый отчет, вы будете не скрежетать зубами от злости, а сохранять спокойствие и собранность.

Мы лишь вкратце затронули темы, которые нам еще предстоит подробно обсудить, поэтому не расслабляйтесь. Сейчас вам надо запомнить следующее:

- **Акции** – это лучшее средство вложения денег на долгосрочную перспективу.
- **Акции** волатильны. Из последующего изложения вы узнаете, как мастерам денежных игр удастся сгладить колебания курсов за счет диверсификации и вложения денег в различные индексы.
- Не поддавайтесь на уговоры людей, которые обещают вам одержать победу над рынком. Лучше сами станьте частью этого рынка! Составив план инвестирования в индексы (мы будем делать это вместе шаг за шагом), вы не будете зря тратить время в поисках самых лучших акций, поскольку индекс сам сделает это за вас, что сэкономит вам массу времени и нервов.
- Начните мыслить как инсайдер! Изгоните стадное мышление из своей жизни.

Комиссия на комиссию

Включаясь в пассивное индексное инвестирование, вы одновременно ведете борьбу со вторым мифом. Практически никто из опрошенных мною людей не знает в точности, сколько берет с него инвестиционный фонд за услуги. Признаюсь, когда-то я тоже этого не знал. Фонды добились высокого мастерства в сокрытии комиссий и прочих сборов; они пытаются представить их как крайне незначительные. По их мнению, все это «мелочи, на которые не стоит обращать внимания». Ничто не может быть дальше от истины. Взбираясь на вершину финансовой свободы, не стоит отказываться даже от мелочей, которые могут облегчить путь. Вы не можете позволить себе делать два шага вперед и один назад, выплачивая из своего дохода вознаграждение фонду. Поэтому всегда задавайте себе вопрос: «Я зарабатываю на пенсию себе *или кому-то еще?*» Ответ на него вы найдете, перевернув страницу.

Глава 2.2

Миф № 2. «Наши комиссионные? Это лишь скромная плата за услуги!»

Взаимные инвестиционные фонды превратились в наше время в механизм по снятию сливок с семи триллионов долларов, с помощью которого менеджеры, брокеры и другие инсайдеры постоянно отрезают куски от семейных накоплений на учебу в колледжах и на пенсию.

Сенатор Питер Фицджеральд, соавтор законопроекта о реформировании инвестиционных фондов от 2004 года, забракowanego банковским комитетом сената

Соль на рану

Ничто не бесит так, как ситуация, когда нам сначала называют одну цену, а впоследствии выясняется, что платить надо больше. Вы договорились о цене на новый автомобиль, но, когда приходит время подписания контракта, к ней каким-то таинственным образом добавляется еще пара тысяч. Или вы выписываетесь из отеля и обнаруживаете, что с вас, кроме стоимости номера, берут еще курортный сбор, туристический сбор, плату за интернет, за пользование полотенцами и т. д. Короче, вы меня поняли.

Мы злимся. Мы чувствуем, что попали в ловушку. Нас обвели вокруг пальца. Нам выкручивают руки, вынуждая платить больше чем положено. Используя примечания, напечатанные мелким шрифтом, инвестиционные фонды, в которых оборачивается 13 триллионов долларов, добились высочайшего мастерства в сокрытии всевозможных поборов.

В статье «Реальная стоимость участия в инвестиционном фонде», опубликованной в журнале «Forbes», Тай Бернике срывает завесу тайны с *действительных* расходов, которые несут клиенты, и приходит к неутешительному выводу:

Ведение операций через взаимный инвестиционный фонд обходится в среднем в 3,17 процента в год!

Казалось бы, 3,17 процента – не такая уж большая цифра, но вспомните, о чем мы говорили в предыдущих главах. Так, например, если вы купите все 500 акций, входящих в индекс S&P 500, через индекс-фонд, комиссия будет составлять всего 0,14 процента, или 14 базисных пунктов, как говорят в мире инвестиций (к сведению начинающих инсайдеров: в одном проценте содержится 100 базисных пунктов, то есть 50 базисных пунктов – это 0,5 процента и т. д.). Следовательно, вы заплатите только 14 центов с каждой вложенных 100 долларов.

Через дешевые индекс-фонды, которые имеются, например, в компаниях «Vanguard» или «Dimensional Fund Advisors», вы можете получить доступ ко всему рынку. А как уже известно, при таком варианте в долгосрочной перспективе вы получите лучшие результаты, чем 96 процентов взаимных фондов, выискивающих для покупки «выигрышные» акции. Разумеется, не грех заплатить лишние 3 процента такому выдающемуся менеджеру, как Рэй Далио, который с момента основания своего фонда ежегодно добивается средней доходности вложений в размере 21 процента (до уплаты комиссии). **Но за что мы платим в 30 раз, то есть на 3000 процентов, больше всем остальным взаимным фондам, которые демонстрируют посредственные результаты?** Вы можете себе представить, что за такую же машину, как у соседа, вы заплатите в 30 раз больше, и это при том, что она, в отличие от соседской, не может разогнаться даже до 40 километров в час?

Именно это мы и наблюдаем в настоящее время. Два соседа вкладывают свои деньги в фондовый рынок, но один каждый год выплачивает в виде комиссий целые пригоршни денег, а второй – только пару центов с доллара.

Та же доходность, но разные результаты: цена невежества

Предположим, три друга детства – Джейсон, Мэттью и Тейлор – решают в возрасте 35 лет инвестировать по 100 тысяч долларов. Они выбирают разные инвестиционные фонды, каждый из которых обещает доходность 7 процентов годовых. В 65 лет они собираются, чтобы сравнить результаты, и, к своему удивлению, обнаруживают, что **все это время у них были разные размеры комиссии. У одного комиссионные расходы составляли 1 процент, у второго – 2, а у третьего – 3 процента.**

Ниже мы покажем вам, как эта разница сказалась на состоянии их счетов.

Джейсон: 100 тысяч долларов под 7 процентов годовых (минус 3 процента комиссии) = **324 340 долларов.**

Мэттью: 100 тысяч долларов под 7 процентов годовых (минус 2 процента комиссии) = **432 194 доллара.**

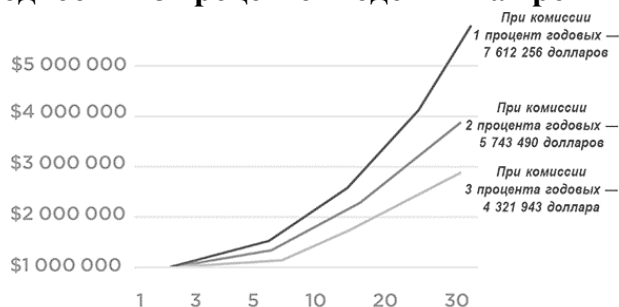
Тейлор: 100 тысяч долларов под 7 процентов годовых (минус 1 процент комиссии) = **574 349 долларов.**

Та же начальная сумма, та же заявленная доходность, но Тейлор получил почти в два раза больше, чем его друг Джейсон. Это напоминает лошадей, на одной из которых сидит жокей весом 50 килограммов, а на второй – 150 килограммов. На какую лошадь вы сделали бы ставку?

ВЛИЯНИЕ РАЗМЕРА КОМИССИИ

Инвестиция – миллион долларов

Заявленная доходность – 8 процентов годовых на протяжении 30 лет



Количество лет

1 процент туда – 1 процент сюда. Казалось бы, велика ли разница? Но по прошествии длительного времени оказывается, что это разница между зажиточной жизнью и существованием на скудное государственное пособие. В одном случае вы будете стискивать зубы, размышляя о том, как оплатить поступающие счета, а в другом – наслаждаться жизнью. На практике это зачастую означает, что вам придется работать на 10 лет дольше, чтобы достичь желаемого уровня финансовой свободы. Как уже демонстрировал нам Джек Богл, за счет высоких комиссий вы можете лишиться 50–70 процентов своих сбережений.

Конечно, это чисто гипотетический пример, поэтому давайте вернемся к реальности. Показатели индекса S&P 500 по состоянию на 1 января 2000 года и на 31 декабря 2012 года были практически одинаковыми. То есть доходность вложений за данный период была в среднем нулевой, поэтому его часто называют потерянными десятилетием. Однако на протяжении этих лет вкладчикам пришлось пережить и сильную волатильность в 2007 году, и свободное

падение в 2008 году, и «бычьи» тенденции на рынке, начавшиеся в 2009 году. Итак, предположим, в начале этого периода вы вложили 100 тысяч долларов. Если деньги были вложены в индекс, который просто отражает движения рынка, то при отсутствии дохода заплатите лишь минимальную комиссию. Но если деньги вложены во взаимный инвестиционный фонд, где комиссия составляет 3,1 процента годовых, то даже при условии, что ваш менеджер сумел добиться лишь среднерыночных показателей доходности, вы все равно должны заплатить ему свыше 30 тысяч долларов!!! В результате у вас на счете осталось только 60 тысяч долларов (40-процентные потери), а дохода как не было, так и нет. **Вы вкладываете капитал, принимаете на себя весь риск, а он гребет деньги независимо от результатов.**



Меня так просто не проведешь

Возможно, вы, читая эти строки, думаете: «Тони, но я же не такой дурак. Я просмотрел все условия своего договора. Комиссия составляет всего 1 процент. К тому же часть вкладов у меня лежит в фонде, где нет вообще **никаких** комиссионных расходов!» Ну что ж, тогда у меня есть шанс продать вам еще один заблужденный земельный участок во Флориде. Если говорить серьезно, то фонды делают все, чтобы вы пришли именно к такому заключению. Подобно фокуснику, они используют старый трюк – отвлечение внимания. Они хотят, чтобы вы сосредоточились на каком-то постороннем объекте, а сами тем временем достают у вас часы из кармана! Действительно, данные о том, какие расходы ложатся на клиента, указываются во всех маркетинговых материалах фонда. Но в них говорится далеко не вся правда...

Должен признаться, в моей жизни тоже был период, когда я полагал, что инвестирую с умом. Я вкладывал деньги в пятизвездочный фонд с активным менеджментом, предварительно проведя всю домашнюю работу. Я изучал статьи расходов, консультировался с брокером. Но мне, как и вам, нужно было работать, содержать семью. У меня не было времени на то, чтобы прочитать 50 страниц приложения к договору, напечатанных мелким шрифтом. К тому же, чтобы разобраться во всем этом, нужно было иметь степень доктора экономических наук.

Как одурачить доктора наук

Вскоре после биржевого краха 2008 года Роберт Хилтонсмит защитил диссертацию на соискание степени доктора экономики и решил заняться политикой, устроившись в научный центр «Dēmos». Несмотря на полученные в колледже знания, он, как и многие из нас, был абсолютно не подготовлен к разработке успешных инвестиционных стратегий.

В связи с этим Хилтонсмит, как и большинство других, начал делать взносы в пенсионную программу 401(k). Хотя рынок в то время был на подъеме, его счет рос далеко не так быстро. Понимая, что тут что-то не так, Хилтонсмит решил разобраться в ситуации и сделал это своим исследовательским проектом. Первым делом он прочитал состоявшие из пятидесяти с лишним страниц проспекты 20 фондов, в которые он вложил деньги. По словам самого Хилтонсмита, это было на редкость нудное занятие, так как текст почти не поддавался пониманию. Аббревиатуры в нем невозможно было расшифровать. Но самое главное, что там содержался перечень из 17 всевозможных комиссионных и других сборов, а также вознаграждений, кото-

рые он должен был платить. Кроме того, указывались и дополнительные расходы, которые не носили прямого характера, но тем не менее все равно подлежали взысканию с инвесторов.

Чтобы надежнее скрыть все эти поборы, Уолл-стрит и подавляющее большинство фондов, поддерживающих программу 401(k), прибегают к крайне сложным и путаным терминам: сбор за управление активами, маркетинговый сбор в соответствии с пунктом 12b-1, трансакционные затраты (брокерская комиссия, спредовые издержки, издержки рыночного механизма), плата за использование в расчетах системы «мягкого доллара», плата за изъятие средств из фонда, планово-административные расходы и т. д. И все это ваши деньги! Подобные расходы тянут вас вниз, затрудняя путь к вершине.

Потратив на исследования добрый месяц, Хилтонсмит пришел к заключению, что накопление денег в рамках программы 401(k) с ее непомерными и скрытыми поборами можно уподобить вычерпыванию воды из дырявой лодки. В отчете, который носил название «Утечка пенсионных накоплений: Скрытые статьи расходов программы 401(k)», он подсчитал, что среднестатистический работник, получающий примерно 30 тысяч долларов в год и отчисляющий 5 процентов на пенсионные накопления, заплатит пенсионному фонду за все время участия в программе 154 794 доллара, а у высокооплачиваемого работника, получающего около 90 тысяч долларов в год, эта сумма вырастет аж до 277 тысяч долларов! Хилтонсмит и «Dēmos» хорошо послужили обществу, разоблачив тиранию комиссионных и других сборов.

Смерть от тысячи порезов

В Древнем Китае не было казни страшнее, чем смерть от тысячи порезов (медленное разрезание человека на кусочки). Сегодня жертвой такой казни являются американские инвесторы, а роль ножа исполняют всевозможные вознаграждения фондов, медленно выпускающие из клиентов кровь.

Дэвид Свенсен возглавляет инвестиционный фонд Йельского университета. При нем размер этого фонда увеличился с 1 до более чем 23,9 миллиарда долларов. Его считают Уорреном Баффетом в сфере институционального инвестирования. Беседуя с ним в университете, я узнал много полезного, но одновременно был шокирован теми фактами, которыми он поделился со мной о взаимных фондах, ставших настоящими фабриками по выкачиванию денег: «Как ни печально, но фонды забирают у инвесторов колоссальные суммы, оказывая им взамен услуги весьма сомнительного качества». В последующих главах у нас еще будет возможность заглянуть в инвестиционный портфель Дэвида, но, какой бы замечательной ни была его стратегия, она мало чего стоит, если чрезмерные затраты фонда выбивают почву у вас из-под ног.

Взаимные фонды с активным менеджментом, занятые поиском выигрышных активов, представляют собой разрушительный социальный эксперимент, начавшийся с появлением программы 401(k) в начале 80-х годов. Концепция этой программы была не такой уж плохой. Она давала хорошие возможности тем, кто хотел вложить в дело излишки денег. Но данная программа была задумана лишь как дополнение к традиционным пенсиям. Сегодня взаимные фонды управляют совокупным капиталом в размере свыше 13 триллионов долларов, значительная часть которых представляет собой пенсионные накопления в рамках программ 401(k) и IRA. Предполагалось, что они смогут победить рынок и облегчить людям путь к безбедной старости. Однако подавляющее большинство этих фондов не только не дотягивает до рыночных показателей, но и берет астрономические вознаграждения за посредственную работу. Эти поборы существенно снижают уровень жизни десятков миллионов людей и должны быть расценены как главный фактор, угрожающий их финансовой свободе. Вы считаете, что я преувеличиваю?

Учредитель «Vanguard» Джек Богл говорит: «По моему мнению, огромные комиссии, уничтожающие и без того невысокий доход, представляют собой не меньший риск для инвесторов, чем экономическая ситуация в Европе или Китае».

Становится только хуже

Давайте подведем итог. Мало того что подавляющее большинство (96 процентов) фондов с активным менеджментом не в состоянии дотянуться до рыночных показателей, они еще обижают нас до нитки, забирая до двух третей дохода. При этом они с честным видом смотрят нам в глаза и заверяют, что действуют исключительно в наших интересах, а сами тем временем лоббируют конгресс, проталкивая через него совершенно противоположные концепции.

Правильное решение

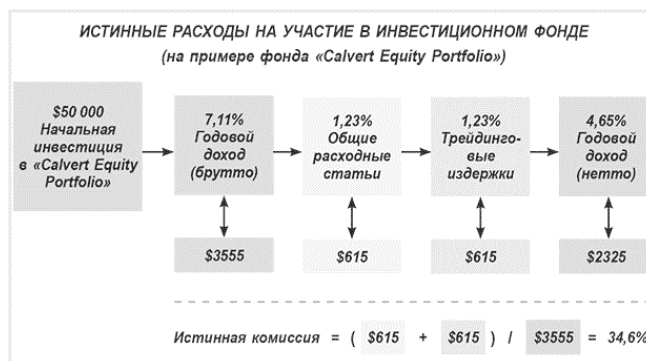
Первым делом вам необходимо выяснить, сколько вы в действительности платите! Я рекомендую проанализировать каждый фонд и оценить его расходные статьи.

Не забывайте, что инвесторы могут находиться в разных налоговых категориях. В рамках программы 401(k) можно найти фонды, в которых прирост не облагается налогами, но зато взимается так называемый планово-административный сбор, составляющий в среднем от 1,3 до 1,5 процента в год (по данным беспристрастного Главного бюджетно-контрольного управления). Это значит, что с каждых 100 тысяч уплачивается 1300 долларов только за право участвовать в программе 401(k). Если вы прибавите 1,3 процента планово-административного сбора к 3,17 процента других комиссий и вознаграждений инвестиционного фонда, то получится, что освобождение от налогов обойдется вам дороже (от 4,47 до 4,67 процента в год)!!!

Подумайте сами: вы экономите 10 процентов своих заработков, а половину этих накоплений съедают разные поборы. Это просто уму непостижимо! Но, как вы увидите ниже, этой ловушки можно избежать. Став инсайдером, вы можете уже сегодня положить конец грабежу. Ведь копить деньги и отдавать кому-то львиную долю – это все равно что взбираться на Эверест в шлепанцах и майке. Вы умрете, даже не начав толком восхождение.

ПОДСЧИТАЙТЕ САМИ

Безналоговый счет, %	Счет, облагаемый налогами, %
Общие расходные статьи: 0,90	Общие расходные статьи: 0,90
Трансакционные расходы: 1,44	Трансакционные расходы: 1,44
Плата за снятие средств со счета: 0,83	Плата за снятие средств со счета: 0,83
—	Налоговая нагрузка 1,00
Итого: 3,17	Итого: 4,17



Выход

Чтобы избежать ненужных поборов, следует понизить **величину годовых комиссий** и прочих расходов минимум до 1,25 процента. Это значит, что оплата консультативных услуг (по распределению активов, периодическому изменению баланса портфеля и т. п.) плюс расходы по управлению инвестициями должны обходиться вам не более чем в 1,25 процента. Например, вы платите 1 процент (или менее) консультанту и 0,2 процента за управление активами (такие ставки предлагает индекс-фонд «Vanguard»), что в общей сложности составляет 1,2 процента. Более того, 1 процент на оплату услуг консультанта можно вычесть из налогооблагаемой суммы. Это уже позволяет практически наполовину сократить количество денег, утекающих из вашего кармана (в зависимости от шкалы, по которой вы платите налоги). Большинство американцев пользуются услугами брокеров, чья комиссия облагается налогами (как, впрочем, и все другие комиссионные вознаграждения взаимных инвестиционных фондов). Ниже мы объясним, в чем заключается разница между брокером и сертифицированным консультантом по инвестированию. Надеюсь, вы воспользуетесь этой возможностью!

В части 3 мы поэтапно продемонстрируем, каким образом можно значительно сократить размер комиссионных вознаграждений и снизить налоговую нагрузку в рамках законности. Все сэкономленные деньги позволят ускорить ваше продвижение к финансовой свободе.

Никогда больше

Теперь, когда вы уже поняли принцип игры и смогли заглянуть за кулисы, примите решение, что вы больше никогда не позволите, чтобы кто-то пользовался вами в своих интересах. **Обещайте себе прямо сейчас, что никогда больше не будете одним из многих. Вы становитесь инсайдером.** Теперь вы уже шахматист, а не пешка на шахматной доске. Знание – сила, но практика стоит еще выше знания, поэтому дальнейшая ситуация будет определяться не тем, что вы знаете, а тем, что делаете. Я в деталях покажу вам, как можно снизить издержки, а вы должны обещать выполнить все, что для этого необходимо. Вы должны заявить, что *никогда больше* не будете платить немислимые комиссии за некачественные услуги. Если эта книга поможет вам сократить издержки на 2–3 процента, это будет означать, что в ваш карман вернутся сотни тысяч, а может быть, и миллионы долларов. **Другими словами, вы намного быстрее достигнете цели, сэкономив от 5 до 15 лет, а следовательно, сможете раньше выйти на пенсию, если захотите.**

Изгнав дорогие взаимные фонды из своей жизни и заменив их дешевыми индекс-фондами, вы сможете уменьшить сумму будущих потерь на 70 процентов! Разве не здорово? Представьте себе, какое значение это будет иметь для вас и вашей семьи. В компании «Vanguard» имеется целое семейство таких индекс-фондов, специализирующихся на различных видах и классах активов. Совокупная затратная часть в них составляет от 0,05 до 0,25 процента годо-

вых. Прекрасные варианты предоставляет также «Dimensional Funds». Если вы в рамках программы 401(k) не имеете к ним доступа, ниже мы подскажем вам, как это сделать, а заодно и обсудим, какую долю в ваших инвестициях должен составлять каждый из этих фондов и как управлять инвестиционным портфелем.

Итак, вы приняли решение действовать. Но к кому обратиться? Кого избрать в качестве гида? Попросить брокера помочь вам сэкономить на расходах – это то же самое, что спросить у парикмахера, не пора ли вам подстричься. Как же найти беспристрастного консультанта? Как понять, что ваш советчик действует в ваших, а не в своих интересах? Переходите к мифу № 3 и вы получите ответы на свои вопросы.

Анализ расходов

Если вы действительно хотите знать масштабы грабежа за счет скрытых затрат, изучите приведенный ниже список комиссионных и прочих расходов, которые отягощают ваши взносы во взаимные инвестиционные фонды.

Перечень поборов

1. Общие затраты. Эта статья всегда указывается в проспектах инвестиционных фондов крупным шрифтом, так как они хотят, чтобы вы сосредоточились именно на ней. Но это лишь надводная часть айсберга. По данным агентства «Morningstar», средняя стоимость участия в американских взаимных инвестиционных фондах составляет 1,31 процента объема вклада. В нее входит оплата управленческих, операционных, маркетинговых и административных услуг, а также расходов на рассылку материалов. Многие крупные фонды понимают, что объявление об общих затратах в размере примерно 1 процента является хорошей приманкой для клиентов, и брокеры твердят им только об этом.

2. Трансакционные расходы. Эта категория охватывает широкий спектр затрат, в которые входят брокерская комиссия, издержки рыночного механизма (вызванные колебаниями цен на рынке при покупке или продаже фондами больших объемов ценных бумаг), спредовые издержки (вызванные разницей между ценами спроса и предложения, покупки и продажи). Исследование, проведенное в 2006 году профессорами бизнес-школ Роджером Иделеном, Ричардом Эвансом и Грегори Кадлецом, показало, что трансакционные издержки в американских инвестиционных фондах составляют в среднем 1,44 процента в год. Это делает их, пожалуй, самой значительной статьёй расходов, но фонды стараются скрыть их и не указывают в своих рекламных брошюрах.

3. Налоговая нагрузка. Многих людей радует освобождение от налогов или отсрочка налоговых платежей в программе 401(k), однако они в большинстве случаев компенсируются дополнительными планово-административными расходами, которые, по данным Главного бюджетно-контрольного управления, составляют в среднем 1,13 процента в год! Для сравнения: если ваш инвестиционный счет облагается нало-

гом, то налоговая нагрузка колеблется, по данным «Morningstar», в пределах от 1,0 до 1,2 процента.

4. Плата за использование в расчетах системы «мягкого доллара».

Эта система предусматривает договоренность по принципу «услуга за услугу». Менеджеры фондов предпочитают завышать оплату трейдинговых услуг привлеченных фирм, чтобы впоследствии те возвращали часть уплаченных средств фонду. Это своего рода поощрение за использование услуг конкретных фирм, напоминающее программу льготных миль у авиаперевозчиков. За счет этого менеджер может пользоваться дополнительными услугами, в частности исследовательскими и информационными, за которые в противном случае ему пришлось бы платить самому. В данном же случае получается, что за них платите вы и я! Это просто хорошо замаскированный доход фонда. О нем нигде не сообщается, и определить его величину практически невозможно, поэтому мы не включаем его в свои расчеты, но то, что эти расходы присутствуют, сомнению не подлежит.

5. Плата за снятие средств со счета. Инвестиционным фондам требуется иметь определенную сумму наличности, чтобы обеспечить ликвидность повседневных операций и иметь возможность выплатить деньги клиентам, покидающим фонд. Если сумма наличности снижается, доход фонда уменьшается. В связи с этим фонды берут с клиентов плату за снятие денег со счета, составлявшую в среднем на протяжении последних десяти лет 0,83 процента в год (по данным исследования, проведенного Уильямом О'Рейли и Майклом Присано). Эти затраты не считаются прямыми комиссионными расходами, тем не менее они снижают ваш доход.

6. Плата за выход из фонда. Если вы решили прекратить пользование услугами фонда, с вас возьмут за это определенную плату, которая, согласно распоряжению Комиссии по ценным бумагам и биржам, не должна превышать 2 процентов. Таким образом, мы имеем дело с самым дорогим банкоматом в мире, который с каждых 100 тысяч долларов забирает себе 2 тысячи.

7. Плата за смену фонда. Некоторые менеджеры берут деньги за переход из одного фонда в другой, даже если они принадлежат одной и той же финансовой компании.

8. Плата за открытие счета. В некоторых фондах приходится платить даже за сам факт открытия инвестиционного счета.

9. Трейдинговые затраты. Эта статья расходов представляет собой чистую комиссию (не путать со сбором при вступлении в фонд), взимаемую с каждой покупки или продажи активов.

10. Брокерский сбор при вступлении в фонд и выходе из него.
Платится непосредственно брокеру и с самого начала уменьшает сумму, которую можно использовать для приобретения активов.

Глава 2.3

Миф № 3 «наши доходы? Они абсолютно прозрачны»

Как ни удивительно, но показатели доходности, заявляемые инвестиционными фондами, не соответствуют доходам, получаемым клиентами.

Джек Богл, учредитель «Vanguard»

Большинство людей знакомы с оговоркой в договорах, которая гласит, что результаты, достигнутые в прошлом, не могут служить гарантией будущих. Но лишь немногие понимают, что даже данные о прошлых результатах могут не соответствовать действительности.

«Как фонды на законных основаниях манипулируют цифрами» («Wall Street Journal», 31 марта 2013 года)

Свинья в помаде

В 2002 году компания «Charles Schwab» запустила по телевидению забавный рекламный ролик, в котором руководитель фонда дает утреннюю установку своим сотрудникам: «Говорите клиентам, что такой великолепной возможности у них больше не будет! Действовать надо немедленно! Только не упоминайте о фундаментальных показателях – они ни к черту». В завершение своей речи он вручает лучшему брокеру билеты на баскетбольный матч команды «Knicks» и, обращаясь к присутствующим, говорит: «Давайте приукрасим свинью помадой».

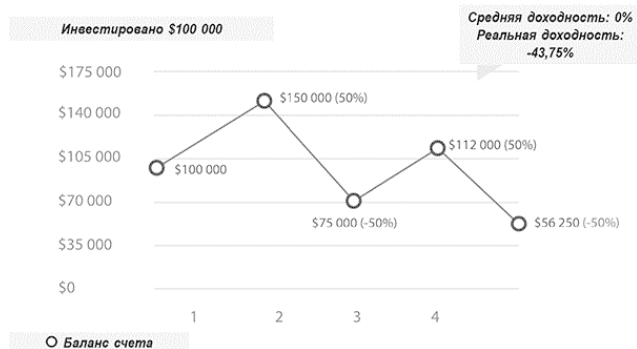
Узнайте меня с хорошей стороны

В 1954 году Даррелл Хафф написал книгу под названием «Как солгать с помощью статистики» («How to Lie with Statistics»). В ней говорится, что «бесчисленное количество трюков используется для того, чтобы не информировать, а одурачивать людей». Сегодняшняя индустрия инвестиционных фондов также использует ряд приемов, чтобы публиковать данные о своих доходах, которые, по словам Джека Богла, не доходят до инвесторов. Но прежде, чем разоблачить эту «магию цифр», необходимо сначала разобраться, что понимается под средней доходностью.

На приведенном ниже графике показана гипотетическая ситуация на рынке, напоминающая американские горки. Курс сначала поднимается на 50 процентов, потом падает на 50 процентов, вновь поднимается на 50 процентов и снова падает на 50 процентов. Вы, пожалуй, придете к выводу, что по итогу будет достигнута нулевая доходность и вы не понесете потерь. Это большое заблуждение.

Как видно из графика, если у вас есть некая начальная сумма (предположим, 100 тысяч долларов), то по прошествии четырех лет вы окажетесь в минусе на 43 750 долларов, то есть на 43,75 процента! Вы полагали, будто остались при своих, а на самом деле потеряли 43,75 процента! Могли ли вы представить себе подобный исход? Теперь, когда вы стали инсайдером, надо постоянно быть начеку! Когда речь заходит о средней доходности, в игру включаются факторы, которых в действительности не существует.

СОСТОЯНИЕ РЫНКА



В своей статье «Разоблачение мифа доходности», опубликованной в «Fox Business», Эрик Кром объясняет, почему в реальном мире наблюдаются такие расхождения: «Давайте проанализируем индекс “Dow Jones” начиная с 1930 года. **Если вы сложите все показатели и разделите полученную сумму на 81 (количество лет), то средняя доходность составит 6,31 процента.** Если шаг за шагом производить все математические действия, то **истинная доходность составит 4,31 процента.** Почему так важно это понимать? Если бы вы в 1930 году инвестировали тысячу долларов под 6,31 процента годовых, то сегодня у вас было бы 142 тысячи долларов, а если под 4,31 процента, то **только 30 тысяч**».

Хитроумное взвешивание

Теперь, когда вы поняли, что средняя доходность не отражает того, что вы получаете на самом деле, откиньтесь на стуле и расслабьтесь, потому что до главной иллюзии мы еще не дошли. Кудесники математики с Уолл-стрит умудряются приукрасить свои показатели еще больше. Каким образом?

Если кратко, то доходность, указанная в рекламных материалах инвестиционных фондов, по словам Джека Богла, «не вполне отражает действительность». Почему? Потому, что указанные в брошюре показатели являются *средневзвешенными во времени*. На первый взгляд звучит слишком заумно, но это не так (кстати, вы можете блеснуть эрудицией на очередной вечеринке, если произнесете это выражение в кругу друзей).

Если на начало года у нас на счете был 1 доллар, а к концу года – 1,2 доллара, то менеджер фонда утверждает, что доходность составила 20 процентов. В этом случае он поднимает на ноги отдел маркетинга, чтобы они разместили эту новость во всех рекламных материалах. Однако в действительности редко бывает так, чтобы вся сумма инвестиций находилась в фонде уже в первый день года. Обычно взносы поступают частями на протяжении года в виде пенсионных отчислений с каждой зарплаты. А если вкладывать больше, когда фонд демонстрирует хорошие показатели, и уменьшать взносы, когда дела идут на спад (как это обычно делается), то конечный итог будет еще сильнее расходиться с тем, что указано в рекламе. Таким образом, для того, чтобы понять, сколько мы *действительно* заработали (или потеряли), надо сесть и подсчитать день за днем, сколько и когда мы вносили на счет и снимали с него. Это и будет истинная доходность, *взвешенная по денежной стоимости*. Она сильно отличается от той, о которой нам говорят менеджеры инвестиционных фондов.

Джек Богл постоянно выступает за изменение сложившейся ситуации. Он уверен, что инвесторы хотят точно знать, сколько они на самом деле заработали (или потеряли). Казалось бы, вполне законное требование, продиктованное здравым смыслом, но фонды всячески ему сопротивляются. Богл объясняет: «Мы сравнили денежно взвешенную прибыль, полученную инвесторами взаимных фондов, и взвешенную во времени среднюю доходность, которую объявляют фонды, и в результате получилось, что инвесторы отстают от фондов на 3 процента».

Ничего себе! Фонд в рекламе заявляет о доходности 6 процентов, а инвесторы получают около 3 процентов.

Выход из положения

Средняя доходность напоминает фотографии, которые мы размещаем на сайтах знакомств. Она приукрашивает реальность.

Вы должны также помнить, что фонды, объявляя о своей доходности, имеют в виду некоего гипотетического клиента, который целиком вкладывает всю сумму в первый день, но в реальности так бывает редко, поэтому глянцевые рекламные брошюры могут привести нас к неверному выводу, будто указанная в них доходность – это и есть то, что мы получим на руки по итогу.

Путь открыт

Никто не говорит, что подъем в гору – легкое занятие. Но он становится значительно легче, если у вас в руках есть мачете истины, которым можно прорубить заросли лжи и взглянуть на лежащий впереди путь. Став инсайдером, вы уже не будете идти вслепую.

Теперь вы знаете, что взаимные фонды с активным менеджментом не в состоянии побеждать рынок на протяжении длительного времени (особенно если учесть все комиссии и налоги).

Вы уже знаете, что размер вознаграждений, уплачиваемых фонду, имеет значение. Снижая этот показатель, вы можете вернуть себе до 60–70 процентов будущих прибылей. Вы понимаете, какое влияние это может оказать на ваше будущее?

Наконец, вы знаете, что объявленная фондом средняя доходность не соответствует действительности. Вас должна интересовать реальная прибыль. И у вас теперь есть простые инструменты, которые помогут ее подсчитать.

Вы уже сделали первые шаги на пути к финансовой свободе. Вы выбрали свой путь, а полученные знания навсегда отделят вас от тех, кто движется, повинаясь стадному инстинкту.

Одиночный полет

Рассказывая все это людям, я часто замечаю, что в них просыпается недоверие к окружающим. Осознавая реальность и усваивая *настоящие* правила игры, они начинают чувствовать себя обманутыми. Они приходят к выводу, что надо от всех отгородиться и взять все в свои руки, потому что верить никому нельзя. Но это не так. Существует множество профессионалов в области финансов, которые искренне желают своим клиентам лучшего будущего. У меня есть один замечательный консультант, которому я безоговорочно доверяю управление своими инвестициями, так как уверен, что он действует исключительно в моих интересах. Как и вы, я постоянно занят. У меня не хватает времени и желания тратить целые дни на детальный анализ своего инвестиционного портфеля. На практике достаточно один раз в квартал или полугодие провести ревизию своих инвестиций, свериться с поставленными целями и при необходимости изменить структуру портфеля.

Как же определить, с кем вы имеете дело: с продавцом или верным советчиком? С брокером или гидом? Разоблачив миф № 4, вы сможете быстро понять, что за человек сидит по другую сторону стола, и сделать вывод, работает он на вас или на свою компанию. Как говорил анонимный источник информации, вызвавший Уотергейтский скандал, «всегда следуйте за деньгами. Идите туда, куда указывают деньги».

Глава 2.4

Миф № 4. «Я ваш брокер и хочу помочь вам»

Трудно добиться, чтобы человек что-то понял, если его зарплата зависит как раз от того, чтобы он не понимал.

Эттон Синклер

Позвольте высказаться откровенно

Давайте вкратце подведем итог.

Взаимные фонды начисляют астрономические комиссии и вознаграждения, которые могут уменьшить мой будущий доход на 70 процентов.

Девяносто шесть процентов фондов с активным менеджментом не в состоянии добиться среднерыночных показателей доходности на протяжении длительного времени.

Взаимные фонды забирают у меня в виде всевозможных комиссий в 10–30 раз больше, чем индекс-фонды, отражающие движения рынка.

Доходность, которую рекламируют взаимные фонды, обычно намного завышена по сравнению с тем, что я смогу от них получить, поскольку они используют в расчетах средневзвешенные во времени показатели, а не доходы в долларовом исчислении. Денежно взвешенные доходы – это то, что мы получаем в действительности, а взвешенная во времени доходность – это величина, используемая лишь в рекламных материалах.

И в довершение всего брокер смотрит на вас честными глазами, заверяя, что действует исключительно в ваших интересах. Вполне возможно, что он искренне хочет вам помочь, но не понимает сути всего изложенного выше. Его этому просто не учили. Не исключено даже, что он в своих собственных финансовых делах следует тем же советам, которые дает вам.

Удар за ударом

Но почему же подавляющее большинство американцев добровольно подвергают себя казни тысячи порезов, вместо того чтобы восстать, проголосовать своими кошельками и отдать честно заработанные деньги в другие руки? Дело в том, что их десятилетиями держали в неведении. Большинство из тех, с кем я разговаривал, с большим подозрением относятся к сфере финансовых услуг в целом и к ее желанию «помочь» нам добиться успеха. Они уже обжигались на этом. Однако, когда нам на голову, помимо повседневных нужд и забот, обрушиваются горы противоречивой информации и рекламы, легко прийти в смятение. Многие перевели свою финансовую деятельность на автопилот и добровольно согласились стать частью стада. Их стратегию можно выразить одним словом – надежда.

Есть что-то успокаивающее в том, что ты не один. Все это напоминает мне фильмы о дикой природе на канале «Discovery Channel», где дикое животное осторожно приближается к водоему, кишасшему крокодилами, чтобы попить, хотя видело, что всего пару минут назад челюсти крокодила сомкнулись на его сородиче! Неужели это животное такое глупое? Нет! Оно просто знает, что погибнет без воды под палящим африканским солнцем, поэтому идет на обдуманный риск. Мы в большинстве своем поступаем так же. Мы знаем, что не можем позволить себе сидеть на берегу и ничего не делать, так как инфляция разрушит наши накопления. Поэтому, пересиливая дрожь, направляемся вместе с соседями и коллегами к воде. И в тот момент, когда мы меньше всего этого ожидаем, вдруг – *хватать!* «Черный понедельник», мыльный пузырь интернет-компаний, какой-нибудь очередной 2008 год.

В то же время брокерская фирма, который мы доверили жизнь своей семье, ничем не рискует и год за годом получает рекордные доходы.

По состоянию на начало 2014 года рынок продолжает расти. С 2009 по конец 2013 года он поднялся на 131 процент (с учетом реинвестирования дивидендов). Это пятый по интенсивности период роста в истории. Люди видят, что их счета пополняются, и к ним возвращается душевный покой. Взаимные фонды пользуются этим. Но крокодилам по-прежнему хочется есть.

Защита от кого?

В конце 2009 года конгрессмены Барни Франк и Крис Додд внесли в палату представителей проект закона о реформировании Уолл-стрит и защите прав потребителей (так называемый закон Додда – Франка). Спустя год после мощного лоббирования со стороны сферы финансовых услуг этот закон был принят, хотя и оказался намного более беззубым по сравнению с первоначальной версией. Но никто так и не задался вопросом: «От кого, собственно, нам нужна защита?»

От тех, кому мы доверяем свое финансовое будущее? От брокеров, которые навязывают нам дорогие взаимные фонды? От менеджеров этих фондов, которые играют в сомнительные игры, чтобы набить свои карманы? От высокочастотных трейдеров, которые «бегут впереди рынка» и урывают по одному центу с каждой сделки миллионы раз в секунду? Только за последние пару лет мы не раз были свидетелями того, как нечистые на руку трейдеры принесли банкам многомиллиардные потери, как крупные финансовые фирмы типа «MF Global» злоупотребляли деньгами клиентов, а затем объявляли о банкротстве, как сотрудникам одного из крупнейшего хедж-фонда мира предъявили уголовные обвинения в использовании инсайдерской информации в личных целях, как на скамье подсудимых оказались банковские трейдеры, совершавшие манипуляции с лондонской межбанковской ставкой LIBOR, являющейся ориентиром для многих краткосрочных сделок.



«С моими мозгами и вашими деньгами мы ничего не потеряем, если не считать ваших денег».

Повар не ест того, что приготовил сам

На нас постоянно обрушиваются лавины советов типа «Делай так, как я говорю, а не так, как делаю». Весьма отрезвляющий отчет агентства «Morningstar» за 2009 год по результатам анализа деятельности 4300 взаимных фондов с активным менеджментом демонстрирует, что **49 процентов менеджеров не имеют в собственности паев тех фондов, которыми они руководят.** Они напоминают повара, который не ест того, что сам же приготовил.

Большинство из оставшегося 51 процента менеджеров вкладывают в свои фонды очень незначительную часть своего дохода. А надо помнить, что их заработки составляют миллионы, а то и десятки миллионов долларов.

- 2126 менеджеров не вкладывают деньги в свои фонды;
- 159 менеджеров вложили от 1 до 10 000 долларов;
- 393 менеджера – от 10 001 до 50 000 долларов;
- 285 менеджеров – от 50 001 до 100 000 долларов;
- 679 менеджеров – от 100 001 до 500 000 долларов;
- 197 менеджеров – от 500 001 до 999 999 долларов;
- 413 менеджеров – свыше миллиона долларов.

Но тогда интересно: если люди, руководящие фондом, сами не вкладывают в него деньги, какая польза от этого фонда? Хороший вопрос!

Повар не ест того, что сам приготовил, в тех случаях, когда в блюде содержатся некачественные ингредиенты или когда ему слишком хорошо известно, в каких условиях готовится еда. Менеджеры фондов – неглупые люди и умеют себя защитить.

Где яхты клиентов?

Фред Швед-младший был профессиональным трейдером, но покинул Уолл-стрит после того, как потерял большую часть своих денег во время биржевого краха 1929 года. В 1940 году он написал классическую книгу об инвестициях «А где же яхты клиентов?» («Where Are the Customers' Yachts?»). Анекдот, стоящий за этим названием, рассказывался на протяжении многих лет в самых разных вариантах, но вот как он звучит в версии Шведа. Преуспевающий брокер с Уолл-стрит Уильям Трейверс, прогуливаясь во время отпуска по Ньюпорту, увидел у причала множество красивых яхт. Он начал спрашивать, кто их владельцы, и оказалось, что все это брокеры, банкиры или трейдеры. «А где же яхты их клиентов?» – спросил он.

Прошло уже почти 75 лет с того дня, как эта история была впервые опубликована, но создается впечатление, что она произошла только вчера!

Кому верить?

Мне доводилось часто видеть различные вариации телевизионного рекламного ролика: муж и жена с озабоченным видом сидят за столом перед своим финансовым консультантом. Нанятый актер с видом мудрого дедушки, пережившего в жизни много штормов, успокаивает супругов и заверяет, что может им помочь и что все будет хорошо. «Не волнуйтесь, вы встанете на ноги. Ваши дети поступят в колледж. Вы купите парусную яхту и постройте загородный дом». За всеми этими посулами просматривается очевидная мысль: «Ваши цели – это наши цели. Мы ставим перед собой задачу помочь вам». Но тут возникает вопрос: «А действительно ли цели обеих сторон *совпадают*?»

Есть ли у человека, которому вы доверяете будущее своей семьи, хоть какие-то стимулы, побуждающие его действовать в ваших интересах? Большинство подумают, что, разумеется, есть, – и ошибутся. А ведь от ответа на этот вопрос зависит то, достигнете ли вы финансовой свободы. Как вы будете взбираться на вершину, если ваш проводник больше озабочен своим выживанием, чем вашим? Дэвид Свенсен предостерегает: «Брокер – это не ваш друг».

Стандарт соответствия

В сфере финансовых услуг много честных и порядочных людей, которые искренне заботятся об интересах своих клиентов, но им, к сожалению, приходится работать в обстановке ограниченных возможностей. Имеющиеся в их распоряжении инструменты разработаны таким образом, чтобы приносить пользу в первую очередь фирме. Система заставляет их быть главным образом продавцами продукта фирмы, а не консультантами. А продукт, который имеется в их распоряжении и который они вам продают, далеко не всегда соответствует вашим интересам. **Говоря юридическим языком, они несут ответственность только за то, чтобы проданный продукт соответствовал определенным «нормам».**

Но что такое «норма»? Вас устроит «нормальный» партнер, с которым вы проведете всю жизнь? («Дорогая, тебе было хорошо?» – «Ну, в общем, нормально».) Является ли «нормальная» работа основанием для повышения в должности? Выберите ли вы авиакомпанию, у которой показатели безопасности полетов «в целом нормальные»? Пойдете ли вы в ресторан, где, по слухам, кормят «вроде бы нормально»?

Тем не менее, по словам Дэвида Карпа, сертифицированного консультанта по вопросам инвестиций, стандарт соответствия для этой сферы выглядит следующим образом: «Не имеет значения, кто извлекает для себя больше пользы – клиент или консультант. Если инвестиции в общих чертах отвечают вашим замыслам и целям на момент вложения денег, консультант не несет никакой ответственности».

Золотой стандарт

Для устранения конфликта интересов необходимо, чтобы отношения между консультантом и клиентом строились на принципе доверительного управления средствами. **Пока этот принцип применяется узким, но постоянно растущим сегментом независимых профессионалов, которые уволились из крупных финансовых учреждений, отказались от статуса брокера и стали сертифицированными инвестиционными консультантами. Им платят за оказание консультативных услуг, и они по закону обязаны устранять любые конфликты интересов (или, по крайней мере, сообщать о них клиенту) и ставить интересы клиента выше собственных.**

Например, если такой консультант советует клиенту купить акции IBM, а затем находит их для себя по более низкой цене, то он *обязан* уступить клиенту более дешевые ценные бумаги.

Представьте себе ситуацию, в которой закон защищает вас от любых действий и рекомендаций консультанта, направленных на достижение им личной выгоды. Ведь это будет для вас колоссальным дополнительным преимуществом! Плата за консультативные услуги вычитается из налогооблагаемых сумм. Таким образом, 1 процент комиссии на деле превращается, скорее, в 0,5 процента, поскольку эти деньги не облагаются налогом. А теперь сравните это с комиссией инвестиционного фонда, которая составляет 2 и более процента и облагается налогами.

Поиск независимого консультанта

Самый простой шаг, который вы можете совершить уже сегодня для укрепления своих инсайдерских позиций, – это обращение к независимому инвестиционному консультанту.

Большинство опрошенных мною людей не имеют понятия о том, кем является человек, которому они доверяют свои деньги, – брокером финансового учреждения или независимым консультантом, – но все они считают, что этот специалист обязан действовать исключительно в их интересах. Как уже было сказано ранее, брокеры обычно тоже учитывают интересы кли-

ентов, но могут действовать лишь в рамках системы, которая поощряет их за продажу тех или иных продуктов. Кстати, в своих визитных карточках они никогда не называют себя брокерами – только представителями, финансовыми консультантами, специалистами по финансовому планированию, вице-президентами всевозможных фирм и т. п. Журналисты «Wall Street Journal» приводят две сотни различных названий, которыми подобные специалисты обозначают свою профессию. Кстати, более половины из них не зарегистрированы в Службе регулирования отрасли финансовых услуг – независимой неправительственной организации, контролирующей финансовый рынок. Все эти цветистые наименования не более чем мишура, не отражающая сути дела.

Не все советы идут на пользу

Переход на услуги независимого консультанта – это в любом случае шаг в верном направлении, но он необязательно означает, что выбранный вами профессионал способен дать хороший совет. Как и в любой другой области, не все специалисты обладают одинаковыми знаниями и опытом. Реальность такова, что 46 процентов финансовых консультантов сами не имеют накопительных пенсионных планов! Вот уж, поистине, сапожник без сапог! В 2013 году Ассоциация финансового планирования провела анонимный опрос свыше 2400 финансовых консультантов, в ходе которого выяснилось, что почти половина из них сами не делают того, что рекомендуют другим. Невероятно, но у них еще хватает смелости в этом признаться! Мы живем в нестабильном и очень сложном мире, где центральные банки печатают деньги, словно сумасшедшие, а правительства, набравшие долгов, объявляют о неплатежеспособности. В такой обстановке только лучшие консультанты смогут провести ваш корабль по бушующим волнам.

Мясник и диетолог

Один мой друг дал мне ссылку на видеоролик в YouTube, который носит название «Мясник против диетолога». Это двухминутный мультфильм, который ясно и убедительно демонстрирует разницу между брокером и независимым консультантом. Если вы зайдете в лавку мясника, вам *всегда* предложат купить мясо. Поинтересуйтесь у продавца, что вам приготовить на ужин, и он обязательно ответит: «Мясо!» Если же вы обратитесь к диетологу, он посоветует то, что полезнее с учетом состояния вашего здоровья. Брокеры – это мясники, а независимые консультанты – диетологи. У них нет личной заинтересованности в том, чтобы продать мясо, если вам будет полезнее рыба. У них нет стимула продавать вам определенный инвестиционный продукт или рекомендовать какой-то фонд. Поняв отличие между ними, вы обретаете силу! Инсайдеры хорошо это понимают.

Я провел небольшое расследование и выяснил, что автором этого ролика является Эллиот Вайсблут – бывший адвокат, которого 15 лет назад настолько возмутил конфликт интересов в инвестиционной сфере, что он сделал своей миссией пропаганду самых талантливых и преуспевающих независимых консультантов и фирм. Он решил продемонстрировать клиентам, что если им требуется беспристрастное мнение, то это вовсе не означает ухудшение качества услуг. Данная идея приобрела популярность, и сегодня «HighTower» представляет собой одну из крупнейших фирм, объединяющих независимых инвестиционных консультантов. Она управляет активами на общую сумму почти в 30 миллиардов долларов и занимает тринадцатое место в перечне самых быстрорастущих компаний США по версии журнала «Inc.». Им надоело, что клиентам, чье здоровье находится под угрозой, продолжают продавать мясо.

Я взял у Эллиота интервью для этой книги, и мы с ним стали большими друзьями. Мне не пришлось выкручивать ему руки, чтобы уговорить покинуть промозглый Чикаго и прилететь ко мне на день в Палм-Бич, где стояла двадцатипятиградусная жара.

Смелое предложение

Устроившись в саду с видом на океан, мы долго беседовали с ним о навязываемых общественности мифах и несправедливом отношении к рядовым инвесторам. Эллиот со всем пылом и страстью относится к своей миссии служения инвесторам и устранения неизбежных конфликтов интересов, ставших нормой в крупных финансовых компаниях. С первого же дня он провозгласил политику полной открытости и прозрачности в консультировании клиентов по любым аспектам бизнеса. Эллиот не продает клиентам продукты и услуги, поэтому его компания имеет репутацию честной и порядочной. Многие фирмы борются за право обслуживаться у специалистов «HighTower», и все преимущества, которые они получают в ходе такого сотрудничества, идут на пользу конечным потребителям. Особого упоминания заслуживает история становления бизнеса Эллиота. В его основание была положена уникальная идея, которая до этого никому не приходила в голову. Затем он собрал самых лучших консультантов из крупнейших финансовых учреждений и поставил перед ними грандиозную, высокоморальную задачу – прекратить обслуживать интересы компаний и работать *только* на благо клиентов. Избавив консультантов от необходимости быть слугами двух господ, Эллиот предоставил им полную свободу. Теперь они всегда, в любых обстоятельствах, могут принимать любые меры, идущие на пользу клиентам.

Оставалась лишь одна проблема: «HighTower» была основана для обслуживания самых богатых людей Америки.

И в этом нет ничего удивительного. Задачей всех ведущих консультантов является создание богатства. А если ты управляешь деньгами, то имеет смысл ограничиться небольшим количеством клиентов, у которых много денег. Это повышает прибыльность. Наличие большого количества мелких счетов приведет только к перегруженности консультантов и увеличению накладных расходов. Так бизнес не делается.

И все же я рискнул сделать Эллиоту необычное предложение...

Давайте станем первопроходцами

– Эллиот, я хочу, чтобы вы нашли способ предоставления тех же прозрачных и открытых услуг не только богачам, но и всем, кто в них нуждается. Должен же существовать такой способ, – сказал я, наклонившись к нему. – Вы с таким жаром рассуждаете о справедливости и честности, что просто необходимо распространить эту вашу миссию на всех людей.

Эллиот откинулся в кресле. Он ожидал, что все дело ограничится одним только интервью, а я требовал от него не только информации, но и действий! Более того, перед ним стояла очень непростая задача – поделиться услугами, обычно предназначенными только для сверхбогатых людей. Надо было найти доступное решение, позволявшее простым людям воспользоваться наилучшими инвестиционными возможностями.

– И вот еще что, Эллиот, – продолжил я, – на мой взгляд, вы могли бы предложить дополнительную и вдобавок совершенно бесплатную услугу по анализу уже сделанных вложений. Люди вправе знать, насколько качественно их обслуживают!

– Ну, Тони, вы даете! – ответил Эллиот после небольшой паузы. – Я знал, что вы широко мыслите, но раскрыть перед людьми свои возможности, да еще и бесплатно? Это уж слишком!

– Я понимаю, что вам такая идея кажется сумасшедшей! Такого до сих пор никто не делал. Никто не показывал людям, сколько они переплачивают за халтурную работу. Но я счи-

таю, что здесь можно использовать новые технологии. У вас есть для этого нужные ресурсы. Главное – проявить желание!

Наша беседа закончилась тем, что я попросил его подумать, что можно сделать для простых людей, и потом вновь связаться со мной.

Это возможно

Эллиот вернулся в Чикаго и собрал свою команду. После долгих обсуждений и поисков решения он позвонил мне. Изучив все возможности новых технологий, он пришел к убеждению, что затея небезнадежна. Но у него была одна просьба. Ему нужен был партнер с богатым опытом инвестирования, который не побоялся бы взять на себя командование кораблем в неизведанных водах. А я как раз знал такого человека...

Аджай Гупта – учредитель и один из руководителей компании «Stronghold Wealth Management», предоставляющей услуги сверхбогатым инвесторам. Кроме того, он является независимым консультантом по инвестициям и более семи лет управляет деньгами моей семьи. Почти два десятка лет он проработал в одной из крупнейших брокерских фирм и добился больших успехов, а затем оказался на распутье. Перед ним встала дилемма: либо бросить брокерскую деятельность и стать независимым экспертом, либо продолжать играть роль диетолога в мясной лавке. Я поинтересовался у Аджая, что стало для него решающим моментом в принятии решения. «Причиной стало абсолютное разочарование, – признался он. – Я знал, что существуют возможности инвестирования, которые лучше всего подошли бы клиенту, но фирма не позволяла мне их рекомендовать, потому что они не были утверждены руководством. А я не хотел предлагать клиенту посредственные решения, которые позволили бы больше заработать лично мне. Я считал клиентов своей семьей, но понимал, что мне приходится действовать в обстановке жестких ограничений, установленных сверху». За словами последовали дела. Аджай уволился, отказавшись от семизначных бонусов, и основал собственную фирму. Неудивительно, что за ним последовали вся его команда и клиентура. Многолетние успехи на прежнем месте работы и отказ от брокерской деятельности привлекли к нему внимание компании «Charles Schwab», располагающей большим штатом независимых инвестиционных консультантов. Оттуда последовал звонок с предложением представлять более 10 тысяч консультантов в национальной медийной кампании, организованной «Charles Schwab». Впоследствии Аджай договорился о моей встрече с руководством этой компании, а также согласился дать интервью для моей книги.

Когда я познакомил Аджая и его команду с Эллиотом, возник мощный синергетический эффект. Почти целый год Аджай и Эллиот совместно работали над проектом демократизации инвестиционных консультаций высочайшего качества, что позволило бы людям, во-первых, знать, что им всучили ранее, а во-вторых, получать более прозрачные рекомендации на будущее. Так родилась фирма «Stronghold Financial» (новое подразделение «Stronghold Wealth Management»). Таким образом, компания «Stronghold» теперь оказывает услуги не только богатым, но и всем желающим независимо от объема инвестиций.

Выбор независимого консультанта

Суть моей просьбы к Аджая и Эллиоту сводилась к тому, чтобы каждый, независимо от уровня достатка, имел возможность получить консультацию экстра-класса по вопросам инвестиций и финансового планирования, основанную на глубоких рыночных исследованиях. Но главное, чтобы она была бесплатной!!!

Большинство консультантов берут от тысячи долларов за то, чтобы проанализировать текущий состав вашего инвестиционного портфеля, оценить степень риска, подсчи-

тать, сколько вы *на самом деле* теряете в виде всевозможных комиссий и вознаграждений, и по-новому перераспределить активы. Созданная компанией «Stronghold» запатентованная система позволит сделать это всего за пять минут – и с вас не возьмут за это ни копейки!

Я не хочу, чтобы у вас сложилось впечатление, будто «Stronghold» – это единственное место, где можно найти независимого консультанта. Таких фирм тысячи, и многие из них оказывают услуги высокого качества. Я хотел бы дать вам несколько ключевых критериев, по которым их следует отбирать.

Итак, если вы решили самостоятельно найти независимого консультанта, обратите внимание на пять основных критериев, по которым их следует отбирать.

1. Выбранный вами специалист должен быть зарегистрирован в Комиссии по ценным бумагам и биржам или в соответствующих ведомствах штата как сертифицированный консультант или являться законным представителем такого консультанта.

2. Консультант должен получать деньги только за управление счетами клиентов, а не за продажу паев инвестиционных фондов. Размер его вознаграждения должен быть абсолютно прозрачен и не должен содержать никаких дополнительных комиссий и сборов.

3. Консультант не должен брать деньги за операции по покупке и продаже акций и облигаций.

4. Консультант не должен быть аффилирован ни с какими брокерами и дилерами. Может ли что-то быть хуже, чем якобы независимый консультант, который попутно продает инвестиционные продукты и вдобавок получает комиссию за инвестиции?

5. Выбрав консультанта, не передавайте ему деньги напрямую. Их следует держать у нейтрального попечителя с хорошей репутацией. В качестве такой организации можно порекомендовать, например, «Fidelity», «Schwab» или «TD Ameritrade», которые работают круглосуточно, без выходных и каждый месяц высылают вам отчет о состоянии счета.

Если вы достаточно подготовлены, располагаете временем и хорошо разбираетесь в вопросах распределения активов (подробнее об этом в части 4), вам, возможно, стоит попробовать осуществлять инвестирование самостоятельно, без помощи консультанта. Это позволит еще больше сократить расходы. Оплата услуг специалиста в данном случае может быть оправдана лишь тогда, когда он консультирует вас по вопросам снижения налоговой нагрузки и планирования пенсионных накоплений, а также обладает доступом к альтернативным инвестиционным инструментам помимо взаимных фондов.

Покупайте «enron»!

Компетентный консультант способен не только дать хороший совет по вопросам инвестирования и найти более выгодное решение, но и защитить вас от информационного шума на рынке. История показывает, что всевозможные слухи, исходящие от брокеров, которые находятся на содержании у финансовых фирм, могут быть чрезвычайно опасны. Позвольте привести пример из недавней истории.

Вы помните компанию «Enron»? Этот энергетический гигант, который в 2000 году отчитался о получении дохода в 101 миллиард долларов, решил слегка подправить свою бухгалтерскую документацию, чтобы угодить акционерам. Брокеры и крупные инвестиционные фонды, являвшиеся основными держателями акций «Enron», не переставая превозносили его достоинства. Мой хороший друг и большой знаток финансового рынка Кейт Каннингем всегда говорит прямо и без обиняков. Выступая на моих семинарах, он не сдерживается в выражениях, демонстрируя повадки брокеров, которые совершенно не заинтересованы в судьбе клиентов и дают им сомнительные советы в опасных ситуациях. Я и сам был шокирован, когда он рассказал мне, как брокеры рекламировали акции «Enron», хотя компания была уже на грани коллапса!

В марте 2001 года, то есть всего за девять месяцев до объявления банкротства, из «Enron» начали поступать сигналы о том, что дела в компании идут не совсем гладко. «Любой человек, взглянувший на финансовые отчеты, мог понять, что “Enron”, несмотря на все свои доходы, катастрофически теряет оборотные средства! – рассказывал Кейт моим слушателям, которых в зале было около тысячи человек. – Но это не остановило дельцов с Уолл-стрит, продолжавших рекламировать акции». Ниже мы приводим таблицу, в которой отражены рекомендации крупных финансовых фирм на протяжении всех этих девяти месяцев. **Заметьте, что совет покупать и держать акции давался даже тогда, когда они практически полностью потеряли свою стоимость. Компания на тот момент уже была банкротом!**

Излишне говорить о том, что, получая совет от брокера, следует ожидать подвоха.

21 марта 2001 г.	«Покупать».	\$55,89	«Merrill Lynch»
29 марта 2001 г.	«Внести в список рекомендованных бумаг».	\$55,31	«Goldman Sachs»
8 июня 2001 г.	«Покупать».	\$47,26	«J.P. Morgan»
15 августа 2001 г.	«Обязательно покупать».	\$40,25	«Bank of America»
4 октября 2001 г.	«Покупать».	\$33,10	«AG Edwards»
24 октября 2001 г.	«Крайне привлекательный актив! Покупать».	\$16,41	«Lehman Brothers»
12 ноября 2001 г.	«Держать».	\$9,24	«Prudential»
21 ноября 2001 г.	«Удерживается на уровне рынка».	\$5,01	«Goldman Sachs»
29 ноября 2001 г.	«Держать».	\$0,36	«Credit Suisse First Boston»
2 декабря 2001 г.	«Вот те раз! Они обанкротились».	\$0,00	

Лоббирование ради прибылей

Вывдвижение интересов клиентов на первый план представляется весьма простой концепцией, вызывающей тем не менее яростный протест на Уолл-стрит.

«Что главное для брокера?» («Wall Street Journal», 5 декабря 2010 года)

Почему же существующий порядок вещей не меняется? Закон Додда – Франка обязал Комиссию по ценным бумагам и биржам провести исследование с целью выяснить, насколько целесообразно введение «универсального стандарта действий, направленных на соблюдение интересов клиентов», во всех инвестиционных учреждениях. **Да, вы не ослышались. Политики сочли необходимым провести исследование, чтобы выяснить, должны ли финансовые компании действовать в интересах клиентов.** На Капитолийском холме разыгралась очередная трагикомедия. Интервьюируя Джеффри Брауна, я поинтересовался его мнением об этом стандарте. Кто же может лучше ответить на данный вопрос, чем человек, который не только являлся советником Исполнительного управления президента США, но и был направлен в Китай для дачи консультаций по поводу создания программы социального обеспечения в этой стране? «Я считаю, что каждый, кто берет на себя управление чужими деньгами, должен нести юридическую и моральную ответственность за свои действия и их

последствия, – ответил доктор Браун. – Ведь в конечном счете речь идет не столько о деньгах, сколько о человеческих жизнях».

Реакция финансовых кругов на эту меру была, мягко говоря, очень бурной. Механизм лоббирования был запущен на полную мощность, чтобы напомнить конгрессу о щедрых пожертвованиях в период избирательной кампании.

Решение

Итак, вы уже знакомы с правилами игры. Что вам следует предпринять как инвестору?

Выше было приведено пять критериев выбора независимого консультанта. Вы также можете зайти на сайт www.StrongholdFinancial.com, располагающий запатентованной системой, которая всего за пять минут предоставит вам следующую информацию:

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.