


БЕСТСЕЛЛЕР № 1 ПО РЕЙТИНГУ «NEW YORK TIMES»

ЭНТОНИ РОББИНС



Золотой источник
информации о том,
как делать деньги.

СТИВ ФОРБС, «Forbes»

ДЕНЬГИ МАСТЕР-УСТРОЙ

7 ПРОСТЫХ ШАГОВ
К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

СЕКРЕТЫ ВЕЛИЧАЙШИХ ФИНАНСОВЫХ УМОВ МИРА

УДК 336
ББК 65.26
Р58

Перевел с английского *С. Э. Борич* по изданию:
MONEY MASTER THE GAME (7 simple steps to financial freedom)
by Tony Robbins, 2014.

Роббинс, Э.
Р58 Деньги. Мастер игры / Энтони Роббинс ; пер. с англ. С. Э. Борич. — Минск : Попурри, 2015. — 560 с. : ил.
ISBN 978-985-15-2734-8

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.

Для широкого круга читателей.

УДК 336
ББК 65.26

ISBN 978-1-4767-5780-3 (англ.)
ISBN 978-985-15-2734-8 (рус.)

© 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.

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

Убудущего 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

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 — заразительной. 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 взялись 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 методами 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 поддержать 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 недостаточ-

но 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 определю, 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 привнесет в вашу жизнь его идеи (а также идеи еще 50 самых блестящих финансовых умов мира!) и даст все необходимые инструменты, позволяющие 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 удается. 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 претворять 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: Мятеж 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 неумоимо 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 неумная 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 практичную 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 невероятные 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 «Неап» («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 адап-

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

тировать 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 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 выдержать 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 десятиллионную аудиторию!

Что же заставило меня изменить свое мнение?

Финансовый кризис причинил невероятную 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 «*Валтон'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 связываться 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 пришлось 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 ярым 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 разрушительное 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. — Или 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 подстерегать 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 Шоувен, 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 гастролирует 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. Попытайтесь 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?

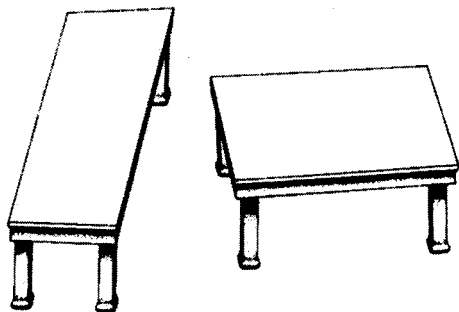
Давайте для начала признаем, что люди не всегда поступают рационально. Некоторые тратят деньги на лотерейные билеты, хотя понимают, что шансы на выигрыш джекпота составляют один из 175 миллионов. Вероятность того, что в вас попадет молния, в 251 раз выше. Я могу привести статистические данные, которые 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.

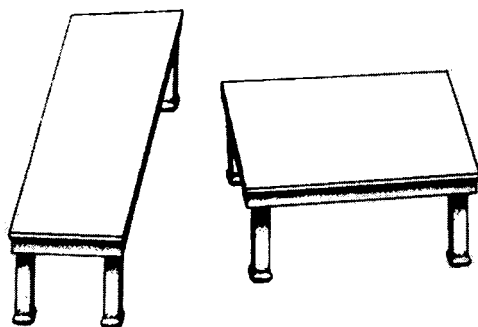
Если я спрошу вас, какой из них длиннее — узкий слева или широкий справа, большинство людей без раздумий укажут на левый. Если вы тоже принадлежите к их числу, то знайте, что это ошибка. Длина обоих столов абсолютно одинакова (можете измерить, если не верите). Хорошо, давайте сделаем еще одну попытку.

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 посчастливилось 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 построите 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 недо-

статочно 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 безболезненно 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 показался 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 Копполы считается одним из величайших американских фильмов. Одно время он держал рекорд по кассовым сборам, составлявший 129 миллионов долларов.

Все эти люди стали банкротами, а Коппола 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. Чаше

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: «Подаряться, заработать денег, потратить их и снова подражаться».

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 сдать, 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.

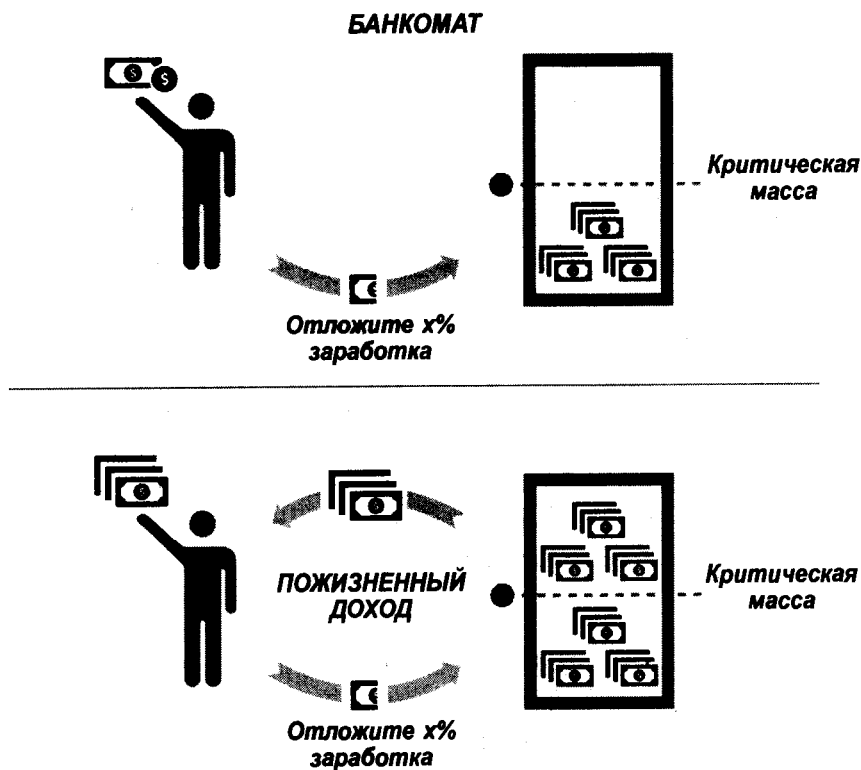
Вы поняли мою мысль? Если **вы прекращаете работать, механизм выдачи денег останавливается**. Давайте попробуем подойти к ситуации по-другому и убрать из этого уравнения *вас*. Построим банкомат, который заменит вас, и настроим его так, что он будет выдавать деньги, даже когда **вы спите**. Представьте себе бизнес, в котором нет ни персонала, ни пла-

тежных 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.

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.



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 соглашаются, 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 подачки 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 умудрялись 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 компа-**

нии. 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 платить 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 аккумулирующую 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 разобраться 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 преимущество 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 эко-

номить 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.

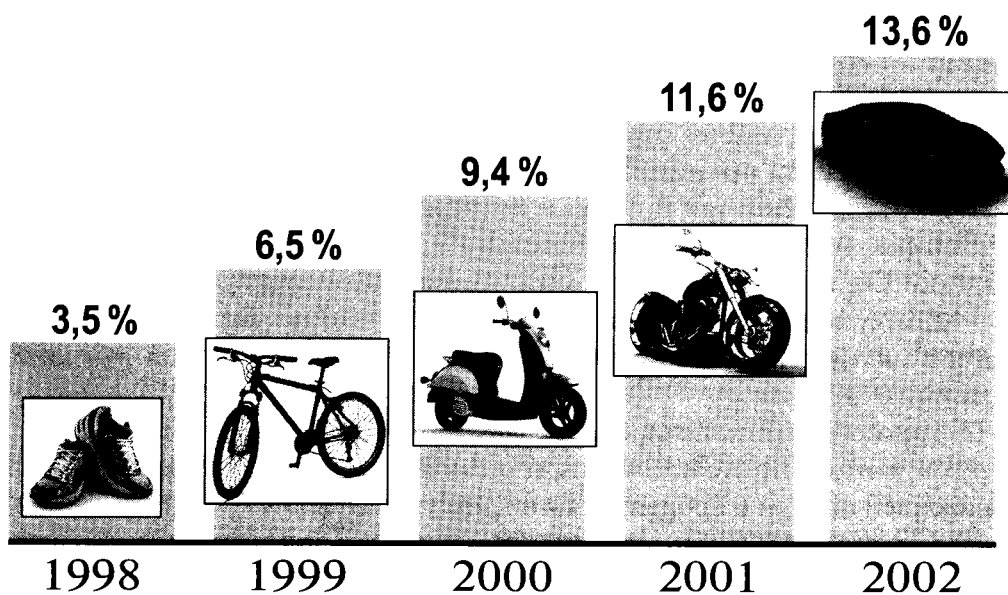
Трехпроцентным отчислениям соответствует изображение пары кроссовок, потому что это все, что вы можете себе позволить при таком уровне накоплений. При 6 процентах вы видите уже велосипед. И так продолжается дальше до 14 процентов, где можно увидеть шикарный автомобиль, ясно демонстрирующий, что жизнь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

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 делает его еще более подлым и эгоистичным. Если он полон благодарности и доброты, то деньги только усилят эти черты.

Вспомните финансовый кризис 2008 года. Триллионы 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 авантюре 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 богатого 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 пред-

ставить; 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 сыщите 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 немыслимый 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 ближними, 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. Проверните 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 беспригрышной. 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 отдадите 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:

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».

— 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 гарантированный 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 предпосылки, 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 Клуанан, 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 получают 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

НЕХОЖЕНЫМИ 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.



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 наверх 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 наслаждаться 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 Джеффри 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 «фи-

нансовой 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, приобретая 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 со-



ставляется 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 Бигтс 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.

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.

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 инвесторов 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 ишу 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 бан-

ка «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 всесезонный 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 рассадку”, 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 находилась 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 сниманию 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, забракованного 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 каждого 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



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 потерянным 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 прочесть 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, которые 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, транзакционные 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 на-

копления, 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 обирают 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 плано-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 плано-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, %

Общие расходные статьи: 0,90

Трансакционные расходы: 1,44

Плата за снятие средств
со счета: 0,83

Итого: 3,17

Счет, облагаемый налогами, %

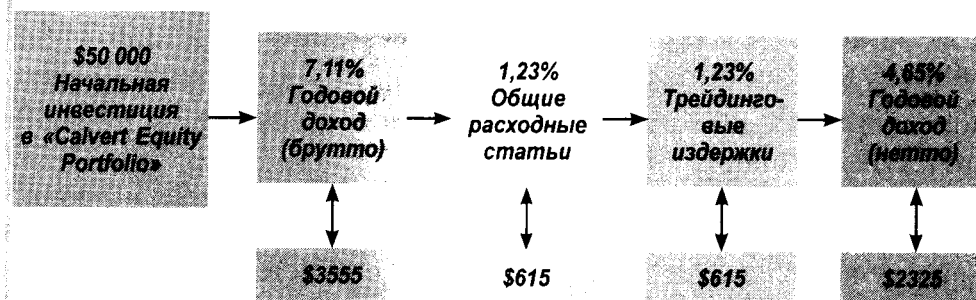
Общие расходные статьи: 0,90

Трансакционные расходы:
1,44Плата за снятие средств
со счета: 0,83

Налоговая нагрузка 1,00

Итого: 4,17

ИСТИННЫЕ РАСХОДЫ НА УЧАСТИЕ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ФОНДЕ
(на примере фонда «Calvert Equity Portfolio»)



$$\text{Истинная комиссия} = (\$615 + \$615) / \$3555 = 34,6\%$$

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 немыслимые 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 годовых. 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 налогом, 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

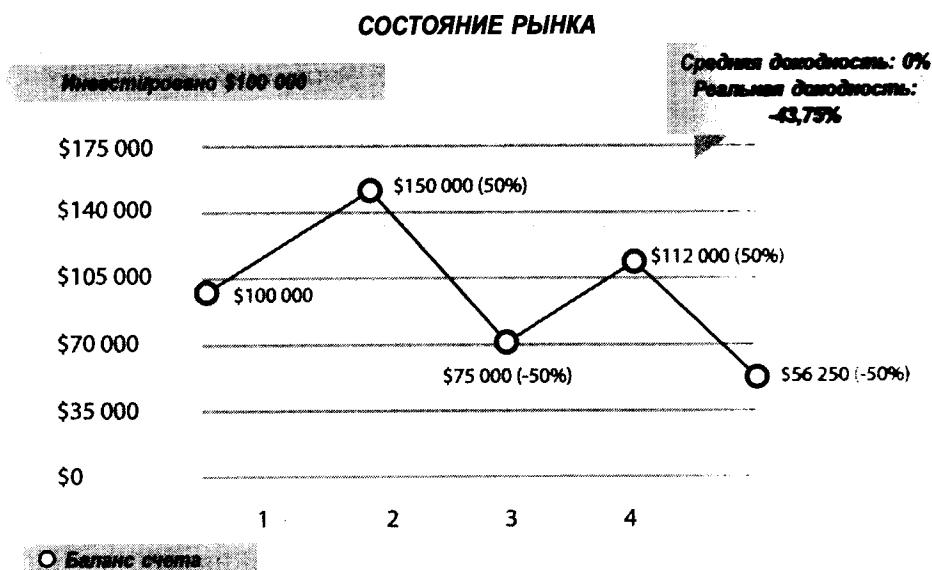
В 2002 году компания «Charles Schwab» запустила по телевидению забавный рекламный ролик, в котором руководитель фонда дает утреннюю установку своим сотрудникам: «Говорите клиентам, что такой великолепной возможности у них больше не будет! Действовать надо немедленно! Только не упоминайте о фундаментальных 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.



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 вкратце, 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 глянецовые 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, повинувшись 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.

Эптон 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, кишашему 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 — *хват!* «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 кар-

маны? 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 приносили 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? Выберете 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 клиентов, 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 регулиро-

вания 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 признаваться! 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 считаю, 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 зарабатывать 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, подсчитать, 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 рекомендаций 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

Выдвижение 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:

- в течение нескольких секунд найдет все ваши текущие инвестиционные активы (акции, облигации и паи инвестиционных фондов на всех счетах, включая 401(k));
- подсчитает, какие расходы вы несете *в действительности*, и покажет, насколько уменьшится ваша пенсия, если вы их не сократите;
- оценит степень риска, то есть продемонстрирует, сможет ли ваш инвестиционный портфель пережить кризис, подобный обвалу 2008 года и другим пертурбациям фондового рынка;
- даст рекомендации по распределению активов и предложит несколько вариантов формирования инвестиционного портфеля;
- учтет ваше нынешнее положение с уплатой налогов и порекомендует более выгодное с точки зрения налогообложения распределение активов;
- поможет автоматически перевести сбережения на ответственное хранение таким нейтральным попечителям, как «TD Ameritrade», «Fidelity» или «Schwab», что обеспечивает сохранность денег при их управлении третьими лицами;
- при наличии капитала в размере более миллиона долларов предоставит доступ к отделу управления крупными состояниями, который обеспечивает более широкий выбор инвестиций для ограниченного круга клиентов.

Вы в любое время можете связаться по телефону с входящим в состав команды независимым консультантом, который ответит на все вопросы, касающиеся вашей текущей ситуации. Вы можете также попросить, чтобы вас соединили с руководством местного филиала.

КАКОВ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ?

Мы с вами прошли уже немалый путь! Огромное количество инвесторов по-прежнему верят в мифы, которые мы разоблачили. Даже многие богатые люди не имеют доступа к инсайдерской информации, которой вы располагаете на данный момент. Поскольку ваш взгляд на вещи во многом уже свободен от иллюзий, нам надо выработать актуальные стратегии и посмотреть, насколько они согласуются с вашими целями. Начнем с накопительной программы 401(k). Свое название она получила от номера статьи налогового кодекса, которая навсегда изменила финансовый мир! Давайте посмотрим, какую пользу она может принести.

Несмотря на то что идея использования независимых консультантов имеет немало противников, опросы, проведенные под эгидой Комиссии по ценным бумагам и биржам, показывают, что большинство инвесторов не понимают, в чем смысл независимого консультирования. и до сих пор не осознали, что брокеры и независимые консультанты совершенно по-разному относятся к своим клиентам.

В битве по поводу обязанностей брокеров в отношении клиентуры наступило перемирие.

«Wall Street Journal», 24 января 2012 года

Брокер	Независимый консультант
Получает комиссионное вознаграждение за продажу паев инвестиционных фондов	Получает фиксированную оплату за консультации
Комиссия облагается налогом	Вознаграждение консультанту исключается из налогооблагаемых сумм
Продает то, что ему скажут	По закону обязан соблюдать в первую очередь интересы клиента
Руководствуется стандартом соответствия принципам компании	Руководствуется стандартом действий, направленных на соблюдение интересов клиента
Предлагает лишь те продукты и услуги, которые утверждены руководством компании	Может предлагать любые продукты и услуги
Ограничен в своих действиях политикой работодателя	Не зависит от постороннего влияния
Хранит у себя средства, предоставленные клиентом	Использует для хранения средств нейтрального попечителя

Глава 2.5

МИФ № 5

«Я НЕ ЛЮБЛЮ АННУИТЕТЫ И ВАМ НЕ СОВЕТУЮ»

В прошлом году самыми крупными активами в портфеле главы Федерального резерва были два договора финансовой ренты.

«Личные финансы председателя правления
Федерального резерва», «USA Today», 21 июля 2008 года

ОТ ЛЮБВИ ДО НЕНАВИСТИ...

Как-то раз на глаза мне попался пост в интернете, который был озаглавлен так: «Я не люблю аннуитеты и вам не советую». Автор предлагал вниманию читателей доклад, говоривший о том, что финансовая рента — никуда не годное средство размещения инвестиций и что вложение денег в акции и облигации намного лучше обеспечивает прирост капитала и его безопасность. Разумеется, тут же предлагались (за плату) рекомендации по подбору выигрышных акций. Но из результатов исследований и от таких экспертов, как Уоррен Баффет, Джек Богл, Рэй Далио и Дэвид Свенсен, мы уже знаем, что активный менеджмент не способен в долгосрочной перспективе переиграть рынок. Результаты фондов с активным менеджментом уступают индекс-фондам, да к тому же накладные расходы у последних на 500—3000 процентов ниже. В данном случае срабатывает старая маркетинговая стратегия: сравните себя с тем, кто еще хуже вас, и окажется, что вы не так уж плохи.

Однако не все проявляют такую нелюбовь к аннуитетам...

Я был поражен, когда узнал, что бывший председатель правления Федерального резерва Бен Бернанке, один из самых влиятельных людей в мире финансов, охотно использует аннуитеты в личных финансах. Перед тем как занять свой пост в Федеральном резерве, он вынужден был раскрыть состав своих инвестиций, и оказалось, что в его портфеле относительно мало акций и облигаций, а две самые крупные позиции составляют как раз аннуитеты. Я сразу же подумал: «Что же он знает такого, чего не знаю я?»

Действительно ли финансовая рента является таким привлекательным приобретением или просто служит прибыльным инструментом страховых компаний и брокеров? Все зависит от того, с каким типом аннуитета вы

имеете дело и сколько берет страховая компания за страхование ренты. Я постараюсь объяснить это подробнее.

В процессе работы над книгой я обращался к самым уважаемым светилам в мире финансов, чтобы они объяснили читателям, как создать пожизненный доход, не работая. Ведь мы, в конце концов, именно ради этого и занимаемся инвестированием. В числе моих собеседников был и доктор Дэвид Баббел. Если вы помните из предыдущей главы, это профессор из Уортонской школы бизнеса, обладающий несколькими докторскими степенями, который готовил исследование по фондам с заданной датой для Министерства труда США.

В начале 2013 года он рассказал историю о том, как окончательно разочаровался в советах своих коллег с Уолл-стрит и разработал собственный план пожизненного дохода. Вместо того чтобы рисковать деньгами, приобретая акции и облигации, он воспользовался гарантированной финансовой рентой, давшей ему возможность получать надежную и стабильную пенсию, к которой он стремился и которой заслуживал. Используемый им тип аннуитета на 100 процентов гарантировал неприкосновенность основного капитала. Как следствие, он ничего не потерял во время биржевых крахов 2000 и 2008 годов. Вместо этого он с женой и внуками наслаждался жизнью в полной уверенности, что никогда не останется без денег.

Я полетел в Филадельфию, чтобы встретиться с доктором Баббелом. Мы договорились о часовом интервью, которое растянулось на четыре часа. Его стратегия, о которой мы поговорим в одной из последующих глав, была простой, но очень действенной. От нее веяло душевным покоем, так как она давала финансовую свободу. Уезжая от Баббела, я совсем другими глазами смотрел на аннуитеты! По крайней мере, на некоторые из них.

Он предельно ясно изложил свою точку зрения: «Аннуитет аннуитету рознь». Существует множество разновидностей финансовой ренты, и каждая из них имеет свои достоинства и недостатки. **Есть и такие, которых надо всеми силами сторониться, но нельзя ко всем относиться одинаково, так как это означало бы бездумную дискриминацию единственного финансового средства, которое на протяжении 2 тысяч лет выдерживает испытание временем.**

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЮЛИЯ ЦЕЗАРЯ

Первая разновидность финансовой ренты, возникшая в Римской империи, насчитывает уже 2 тысячи лет. Солдаты и простые граждане скидывались и образовывали общий фонд, из которого затем регулярно получали деньги. Тот, кто прожил дольше, получал больше за счет умер-

ших. Правительство, разумеется, тоже брало себе небольшую долю.

Выплаты осуществлялись ежегодно, отсюда и термин «аннуитет» (от лат. annua — годовой). (Можете по этому поводу блеснуть эрудицией, стоя с коллегами у кулера.)

В XVII веке правительства ряда европейских стран использовали ту же концепцию для финансирования войн и крупных общественных проектов (забирая часть средств из общего фонда). В современном мире аннуитет основан на той же идее, но место правительства в данной схеме заняли крупные страховые компании, которые занимаются этим бизнесом уже более ста лет и пережили все депрессии, рецессии, мировые войны и крупные финансовые кризисы.

Однако к различным типам аннуитетов следует подходить осмотрительно. В принципе идея осталась неизменной на протяжении последних 2 тысяч лет. Ее можно сравнить с классической кока-колой, на основе которой возникли все последующие разновидности этого напитка. Между вами и страховой компанией заключается договор. Вы отдаете свои деньги, а страховщики гарантируют вам регулярные пожизненные выплаты из этой суммы. Вам надо только решить, когда начнутся выплаты. Чем дольше вы ждете, тем выше они будут. При подписании договора вам вручается точный график и размер платежей, так что тут незачем ломать голову.

ПРОГРЕСС ИЛИ ПРОСТО ИЗМЕНЕНИЯ?

За последние 50 лет возникло множество различных версий аннуитетов, имеющих существенные отличия от той, которая была предложена Цезарем. Эволюция в целом полезна, но порой приводит к появлению мутантов!

Необходимо сказать, что среди появившихся финансовых продуктов больше вредных, чем полезных. Джек Богл говорит: «Я остаюсь сторонником концепции аннуитета, но прежде, чем что-либо предпринимать, надо тщательно проанализировать детали». Этим и займемся. Прежде всего необходимо выяснить, чего следует избегать.

ПЕРЕМЕННЫЙ АННУИТЕТ НЕИЗМЕННО ПЛОХ

В 2012 году стоимость договоров, заключенных на условиях переменного аннуитета, составила 150 миллиардов долларов. Для сравнения: это чуть меньше, чем доход компании «Apple» за 2012 год. Переменные аннуитеты стали любимцами многих крупных брокерских фирм. Что же они собой представляют? В двух словах, это договор страхования, по которому все

средства страхователя вкладываются во взаимные фонды (на так называемые субсчета). Да, именно так. В те же самые взаимные фонды, которые не дотягивают до рыночных показателей и обдирают своих клиентов как липку. Просто в данном случае клиент покупает пай взаимного фонда в обертке аннуитета. Но почему люди так поступают? Потому, что аннуитет пользуется определенными налоговыми льготами и на инвестируемые в него деньги распространяется отсрочка налогов, как и в пенсионных программах 401(k) и IRA. Реклама утверждает, что это выгодно в тех случаях, когда вы уже внесли максимально допустимые суммы в 401(k) и IRA и у вас еще остался свободный капитал для инвестирования. Однако при этом вы платите чрезмерно высокие комиссионные не только инвестиционному фонду, но и страховой компании.

КОМИССИЯ НА КОМИССИЮ

В чем же здесь выгода? Неужели люди покупают пай инвестиционного фонда в обертке аннуитета только для того, чтобы избежать сегодняшних налогов? Большинство переменных аннуитетов гарантирует, что, даже если инвестиционный счет понесет потери, бенефициары получают минимум первоначально внесенную сумму. На первый взгляд это неплохие условия, но, если разобраться, вы фактически покупаете самый дорогой полис страхования жизни из всех имеющихся.

Ранее, в главе 2.2, мы приводили список всевозможных поборов, которые приходится платить взаимному фонду с активным менеджментом, и демонстрировали, насколько они ухудшают конечные результаты. Напомним, что, по данным журнала «Forbes», величина всех расходов (общая комиссия, транзакционные расходы, плата за использование системы «мягкого доллара», плата за снятие средств со счета, трейдинговые затраты) достигает в среднем 3,1 процента в год (если средства вложены в активы с отсрочкой налогов, в частности в 401(k), IRA или переменные аннуитеты).

Таким образом, вы отдаете 3100 долларов в год с каждых вложенных 100 тысяч.

Но это еще не все.

При заключении договора страхования ренты на условиях переменного аннуитета вы платите *дополнительную* комиссию страховой компании, в которую входят так называемые «издержки смертности»⁴, составляющие,

⁴ Потери или недополученная выгода страховой компании в случае смерти клиента.

по данным агентства «Morningstar», в среднем 1,35 процента годовых, а также административные расходы (от 0,1 до 0,5 процента годовых).

Теперь суммируем:

средние расходы на участие во взаимном фонде = 3,1 процента (по данным «Forbes»);

средние издержки смертности = 1,35 процента;

средние административные расходы = 0,25 процента.

Итого 4,7 процента годовых, то есть 4700 долларов с каждой вложенных 100 тысяч! И эти деньги с вас списывают еще до того, как вы получите хотя бы цент. **Другими словами, прибыль фонда составляет 4,7 процента, а у вас пока еще ничего нет!** И все это ради налоговых льгот? Черт возьми, пока дело дойдет до налогообложения прибыли, может случиться так, что не с чего будет брать налоги!

ЗАГНАННЫЕ В УГОЛ

Несмотря на то что люди теряют свои сбережения на переменных аннуитетах, они чувствуют безвыходность ситуации и боятся изымать деньги с накопительного счета, так как в этом случае лишаются гарантии, что их наследники получают первоначальную сумму вклада. Кроме того, страховые компании берут очень весомую пеню за досрочное прекращение договора страхования.

Существуют ли исключения из этого правила? Эксперты подсказали мне только два, которые достойны рассмотрения. «Vanguard» и TIAA-CREF предлагают очень выгодные аннуитеты, так как вкладывают деньги инвесторов в дешевые индекс-фонды, перечень которых предоставляется клиентам на выбор. Они не взимают комиссию за свои услуги, а это значит, что отсутствует и пеня, если вы вдруг захотите изъять свои накопления.

ВАМ НЕ НУЖНЫ ПОЗАВЧЕРАШНИЕ АННУИТЕТЫ

В главах 5.3 и 5.4 мы внимательно проанализируем традиционные договоры финансовой ренты, а также их относительно новый тип — *фиксированный индексируемый аннуитет*, — который гарантирует самый высокий доход и одновременно обеспечивает стопроцентную защиту вложенных средств. Закончив чтение книги, вы будете абсолютно спокойны, так как каждый месяц в вашем почтовом ящике будет лежать чек на определенную

сумму (которую вам не придется зарабатывать). И мы можем ускорить ваше продвижение к финансовой свободе, устранив налоговую нагрузку на этот источник дохода. Каким образом?

За счет того, что распределим вложения и объединим преимущества Roth IRA и аннуитета. **Это значит, что, какие бы меры правительство ни принимало в налоговой сфере, все накопленное будет принадлежать вам. Да, у вас будет легальный и надежный пожизненный источник дохода, не облагаемого налогами и не зависящего от колебаний фондового рынка.**

Цель данной главы заключается в том, чтобы не только предостеречь вас от невыгодных вложений, но и развенчать миф о том, что плохи *все* аннуитеты. Я пока не вдаюсь во все детали, потому что вам еще предстоит осознать, насколько важно правильно распределять активы. Это поможет понять, когда и какие аннуитеты целесообразно использовать.

РЕШЕНИЕ

Если у вас в инвестиционном портфеле есть аннуитеты (неважно, какого типа), вам будет полезно провести их анализ с помощью специалиста, который поможет вам:

- выявить все достоинства и недостатки имеющихся у вас аннуитетов;
- определить истинный размер выплачиваемой комиссии;
- установить, насколько реальны обещанные вам гарантии;
- решить, сохранять имеющийся у вас аннуитет или поменять его на другой.

Если нынешний аннуитет вас не устраивает, существует прием под названием «обмен активов с использованием статьи 1035 налогового кодекса». Для перевода счета из одной страховой компании в другую потребуется некоторая бумажная работа, но зато **эта операция будет освобождена от налоговой нагрузки.** Правда, ваш нынешний договор страхования финансовой ренты может содержать оговорку о взыскании пени за досрочное прекращение, если он был заключен сравнительно недавно. В этом случае, возможно, стоит отсрочить обмен до тех пор, пока эта оговорка не утратит силу. Кроме того, в некоторых случаях вы можете потерять гарантию на право передачи своих накоплений наследникам.

А теперь мы должны разобраться еще с одной иллюзией. Итак, приступим к разоблачению мифа № 6.

Глава 2.6

МИФ № 6

«ВЫСОКИЕ ДОХОДЫ СВЯЗАНЫ С ПОВЫШЕННЫМ РИСКОМ»

Инвестиция — это предваряемая тщательным анализом операция, обеспечивающая сохранность вложенного капитала и адекватный доход. Операции, не отвечающие указанным требованиям, являются спекулятивными.

Бенджамин Грэм, «Разумный инвестор»

ВАЖНО НЕ ТОЛЬКО ИСПЕЧЬ ПИРОГ, НО И СЪЕСТЬ ЕГО

На первый взгляд может показаться, что предприниматели склонны к риску, но самым главным делом в своей жизни я всегда считал «прикрытие тыла».

Ричард Брэнсон, учредитель компании «Virgin»

Мой друг Ричард Брэнсон, основавший «Virgin» и многие другие замечательные бренды, в 1984 году пришел к мысли учредить авиакомпанию «Virgin Airways». Поначалу это вызывало ассоциации с боем между Давидом и Голиафом, но Ричард, будучи мастером маркетинга, был уверен, что сможет одолеть любого на рынке авиаперевозок, включая и такого гиганта, как «British Airways». Непосвященные считали его азартным игроком, но он, как и большинство талантливых инвесторов, не мчался вперед сломя голову, а всеми средствами старался обезопасить свой тыл. Ричард умудрился так блестяще обставить покупку своих первых пяти самолетов, что обеспечил себе право вернуть их прежнему владельцу, если замысел не сработает! Таким образом, в случае неудачи он ничего не терял, а в случае выигрыша мог рассчитывать на большой куш. Остальное — уже история.

В мире инвестиций, как и в бизнесе вообще, принято считать, что, если ты рассчитываешь на большой выигрыш, необходимо идти на серьезный риск. Иногда даже говорят, что, если хочешь добиться финансовой свободы, надо быть готовым рискнуть личной свободой.

Все это совершенно не соответствует истине.

Если и существует общий знаменатель для самых успешных инвесторов, то он заключается в том, что они не спекулируют своими с трудом нажитыми капиталами, а тщательно продумывают стратегию. **Вы помните два главных правила инвестирования, сформулированных Уорреном Баффетом? Правило № 1: не теряйте деньги! Правило № 2: смотри правило № 1.** И владельцы крупнейших хедж-фондов мира, такие как Рэй Далио и Пол Тюдор Джонс, и предприниматели, такие как Марк Бениофф и Ричард Брэнсон, — все миллиардеры без исключения ищут возможности создания асимметричного соотношения риска и прибыли. Награда за труды у них непропорционально велика по сравнению с риском.

Рискуя малым, получай больше.

Прекрасным примером такого подхода к делу являются высокочастотные трейдеры, которые используют новейшие технологии (вплоть до летающих роботов и микроволновых вышек-ретрансляторов), чтобы ускорить свои операции хотя бы на одну тысячную долю секунды! Как бы вы оценили соотношение риска и прибыли этих фирм, на долю которых приходится сейчас 70 процентов общего объема торгов на фондовом рынке? В качестве подсказки могу сказать, что «Virtu Financial», одна из крупнейших фирм высокочастотного трейдинга, проводя первичное публичное размещение своих акций на бирже, должна была раскрыть модель своего бизнеса и его доходность. Как выяснилось, за последние пять лет был только один день, когда «Virtu» оказалась в минусе! Всего один-единственный торговый день из многих тысяч! А в чем заключается ее риск? На мой взгляд, только в затратах на приобретение скоростных компьютеров.

НИКЕЛЕВЫЕ МОНЕТКИ

Мой друг, владелец хедж-фонда Дж. Кайл Бэсс известен тем, что всего за два года сумел превратить инвестированные 30 миллионов долларов в 2 миллиарда. Большинство скажет, что ему, должно быть, пришлось сильно рисковать, чтобы добиться таких невероятных прибылей. Ничего подобного! Кайл основательно просчитал ситуацию на рынке недвижимости, где в то время надувался огромный пузырь, который обязательно должен был лопнуть. Помните те дни, когда алчные и неразборчивые дельцы скупали любую недвижимость, которая только попадалась им под руку? Это делалось без всяких залогов и финансовых гарантий. Кредиторы охотно давали ссуды на покупку жилья каждому встречному, зная, что всегда смогут перепродать долги незадачливым инвесторам, которые сами не понимали, что делают. Любому непредвзятому человеку было понятно,

что добром это закончиться не может. Блестящий ум Кайла, который вы сами сможете оценить, читая его интервью в части 6, позволил ему распорядиться ситуацией таким образом, что он рисковал лишь 3 центами из каждого вложенного доллара. Как вам нравится такой ничтожный риск по сравнению с полученной гигантской прибылью?

Во время нашей недавней беседы Кайл поделился со мной деталями еще одной сделки со своими инвесторами, где также использовалось асимметричное соотношение риска и прибыли. На каких условиях она была заключена? Инвестиции были прогарантированы на 95 процентов. Его никто не ограничивал в прибылях (а они ожидалась огромными!). В случае же неудачи он терял всего 5 процентов.

Как и все великие инвесторы, Кайл рискует малым, рассчитывая на большие прибыли. Он исходит из того, что **человек, который прыгает через забор, не зная, что его ожидает по ту сторону, обязательно нарвется на неприятности.**

— Кайл, как мне лучше донести твою точку зрения до читателей?

— Тони, я расскажу тебе, как я учил своих сыновей. Мы начали покупать пятицентовые монеты.

— А это еще к чему? Я правильно расслышал: вы покупали пятаки?

— Совершенно верно. Однажды я стоял под душем и размышлял над тем, как обеспечить себе прибыль без всякого риска.

Большинство экспертов вряд ли дошли бы до такой мысли. По их мнению, прибыль без риска — это нонсенс. Но Кайл мыслит не так, как все. Вопреки житейскому здравому смыслу, он постоянно ищет возможность добиться большого выигрыша, делая малые ставки. Этот владелец крупного хедж-фонда, поставивший рекорд века по прибыльности, решил делать деньги, покупая... деньги. Он вложил 2 миллиона долларов в покупку пятицентовых монет. В чем тут смысл?

Хотя цена на никель в настоящее время неустойчива, Кайл рассказал мне в ходе интервью:

— На сегодняшний день стоимость никеля, содержащегося в пятицентовой монете, составляет в действительности 6,8 цента. Это значит, что, переплавив монету номиналом в 5 центов, можно получить 6,8 цента (на 36 процентов больше).

Подумать только: мы живем в мере, где государство тратит в общей сложности почти 9 центов (с учетом расходов на чеканку), чтобы изготовить пятицентовую монету. Кто-нибудь на Капитолийском холме задумывается об этом? Разумеется, долго так продолжаться не может. В один прекрасный день конгресс проснется и изменит состав монет.

— Может быть, в будущем их начнут делать из стали или чего-то другого. То же самое произошло в начале 80-х годов с медными одноцентовыми монетами, производство которых стало обходиться слишком дорого. С 1909 по 1982 год содержание меди в них составляло 95 процентов. Сегодня они состоят главным образом из цинка и только на 2,5 процента из меди. В настоящее время одноцентовая монета старой чеканки стоит 2 цента! И речь идет не о стоимости переплавленного металла. Столько платят за нее коллекционеры! Это означает стопроцентную прибыль. Если бы ты в свое время вложил деньги в покупку таких монет, то удвоил бы их без всякого риска и тебе даже не пришлось бы их переплавлять.

Все это очень смахивало на розыгрыш, но Кайл был абсолютно серьезен:

— Если бы у меня была возможность обратить все свои активы в наличные деньги и скупить все пятицентовые монеты, я сделал бы это в ту же секунду. Ведь в таком случае не будет никакой нужды тревожиться по поводу инфляции. Никель всегда останется никелем. Сегодня он уже стоит на 36 процентов дороже, а в будущем, как и в случае с одноцентовыми монетами, будет стоить на 100 процентов дороже. А это неизбежно случится, так как правительство будет вынуждено удешевлять производство монет.

Кайл просто излучал энтузиазм:

— **Где еще я получу 36-процентную прибыль без всякого риска?** Даже если я ошибся в расчетах, то в худшем случае останусь при своих. Разумеется, переплавлять деньги противозаконно, но я и не собираюсь этого делать, поскольку, когда изменят состав монет, старые пятаки станут еще ценнее, чем прежде, потому что в людях проснется жадность. как только их начнут изымать из обращения.

Разумеется, сыновья Кайла усвоили урок, а заодно и потренировали мышцы, переноса коробки с монетами в хранилище!

Вы, должно быть, думаете: «Ну да, Кайл Бэсс может позволить себе разбрасываться миллионами или даже миллиардами. А нам-то что делать? Ведь для рядового инвестора плюсов без минусов не бывает. Сохранность вложенных денег и возможность получения большого выигрыша несовместимы».

Вы ошибаетесь.

Творческий подход к финансам, который позволил высокочастотным трейдерам всего за 10 лет вырасти от полной неизвестности до доминирующего положения на рынке, затронул и другие финансовые сферы. После биржевого краха 2008 года, когда у людей пропал аппетит к акциям, креативные умы в крупнейших мировых банках придумали, как сделать невозможное возможным. **Сегодня и вы, и я можем участвовать в прибылях фондового рынка, абсолютно не рискуя вложенными деньгами!**

Прежде чем вы объявите меня сумасшедшим, могу сообщить вам, что у меня есть долговое обязательство, выданное и обеспеченное одним из крупнейших мировых банков, которое гарантирует стопроцентную защиту вложенных средств, а если фондовый рынок пойдет на подъем, то я буду получать еще и часть прироста (за вычетом дивидендов). Если же биржа обрушится, я смогу вернуть *все* инвестированные деньги. Не знаю, как вы, а я более чем доволен тем, что у меня в портфеле есть актив, позволяющий получать проценты при движении рынка вверх и чувствовать себя полностью защищенным от возможных потерь при его падении.

Однако я забегаю вперед.

В Соединенных Штатах сложилась сейчас такая ситуация, когда большинство населения полагает, будто разбогатеть можно лишь в том случае, если будешь из последних сил грести против волн рынка. Людей несколько утешает тот факт, что все остальные находятся в одной лодке с ними. Но это неправда! Далеко не все сидят в одной лодке!

Существует много уютных лодок, которые спокойно стоят на якоре в тихой гавани, в то время как остальные борются с волнами волатильности и черпают воду бортами.

Кому же принадлежат эти лодки? Инсайдерам. Богачам. Одному проценту населения. Тем, кто не хочет играть в азартные игры на свои с трудом заработанные деньги. Однако не стоит унывать: совсем необязательно входить в число 0,001 процента избранных, чтобы пользоваться той же стратегией, что и они.

КТО ЖЕ ОТКАЖЕТСЯ СЪЕСТЬ СВОЙ КУСОК ПИРОГА?

В мире инвестиций важно не только испечь пирог, но и попробовать его на вкус. Это значит, что надо уметь делать деньги, когда рынок на подъеме, и ничего не терять, когда он падает. Казалось бы, эта концепция слишком хороша, чтобы быть правдой, но она реальна, и я посвятил ей целую часть своей книги, которую назвал «Выигрыш без потерь: создайте пожизненный источник дохода». Пока же могу предложить вам для затравки несколько идей, которые помогут избавиться от ощущения, будто вы полностью находитесь во власти рыночных волн. Я вкратце познакомлю вас с тремя испытанными стратегиями, позволяющими добиваться высоких прибылей, даже когда ваша лодка стоит на якоре в тихой заводи (подробнее мы обсудим их в части 5).

1. Структурированные долговые обязательства. Это, пожалуй, один из самых привлекательных инструментов на сегодняшнем рынке, но, к сожалению, он редко доходит до рядовой публики, потому что богатые инвесторы

мигом склеивают эти предложения, подобно голубям в Центральном парке. Однако порой правильно выбранный независимый консультант может обеспечить доступ к ним и для рядовых инвесторов, не располагающих крупными суммами. Поэтому не упускайте эту возможность из виду.

Структурированное долговое обязательство — это, в сущности, долговая расписка банка (обычно очень крупного), которую он выдает вам в обмен на полученные от вас деньги. В конце заранее обозначенного периода времени банк *гарантирует* либо возврат 100 процентов вашего депозита, либо выплату определенного процента прибыли, вызванной ростом рынка за вычетом дивидендов (в зависимости от того, какая сумма окажется больше).

Таким образом, я получу назад *все* вложенные деньги, если рынок опустится ниже уровня, на котором он находился в момент инвестиции. Если же рынок поднимется, я имею возможность поучаствовать в прибылях. Степень безопасности можно регулировать самостоятельно. Чем выше процент прибыли, тем меньше защита вложений. Такая опция очень полезна для тех, кто приближается к пенсионному возрасту или уже находится на пенсии. В этом случае большие потери неприемлемы, поскольку пережить биржевой крах будет довольно трудно.

Если же вы готовы пойти на риск, некоторые структурированные долговые обязательства позволяют получать большую прибыль, если вы согласны на снижение уровня защиты. Например, в настоящее время некоторые долговые обязательства могут предоставить вам «подушку безопасности» в 25 процентов. Это значит, что вы понесете потери лишь в том случае, если рынок опустится более чем на 25 процентов. За готовность взять на себя такой риск вы получаете право претендовать более чем на 100 процентов прибыли. В частности, одна из имеющихся на сегодняшний день форм структурированных долговых обязательств предлагает 140 процентов прибыли, если вы согласны на 25-процентную защиту. Это значит, что, если за период действия обязательства рынок поднимется на 10 процентов, вы получите прибыль в размере 14 процентов.

Какие недостатки имеют структурированные долговые обязательства? Во-первых, степень гарантии зависит от надежности банка! Поэтому при выборе эмитента важно убедиться в надежности его баланса (заметьте, «Lehman Brothers» считался очень сильным банком, пока не разорился!). Именно поэтому многие эксперты предпочитают канадские банки, так как их финансовые показатели, как правило, лучше.

Какие еще проблемы могут возникнуть? Вы можете неправильно выбрать время для инвестирования. Предположим, вы получили долговое обязательство с пятилетним сроком действия. На протяжении первых четырех лет рынок движется вверх, и вы довольны. А на пятый год биржа

обрушивается, и вы получаете только первоначально вложенную сумму, но никаких прибылей. Если же вы захотите продать долговое обязательство раньше срока, то можете столкнуться с ограниченной ликвидностью.

Очень важно учитывать, что не все структурированные долговые обязательства одинаковы. Как и все прочие финансовые продукты, они могут иметь хорошие и плохие разновидности. Большинство посредников продадут вам эти обязательства, взыскав с вас весомую комиссию и прочие затраты. Все это съедает значительную часть потенциальной прибыли. Получение доступа к данному инструменту через опытного независимого консультанта обычно позволяет обойтись без дополнительных расходов, если не считать фиксированной оплаты его услуг. В этом случае доход увеличивается. Кроме того, консультант поможет вам убедиться, что вы имеете дело с эффективным финансовым продуктом, так как к различным его вариациям могут применяться различные налоговые требования.

2. Индексируемые депозитные сертификаты. Первым делом следует оговориться: это не те обычные банковские депозитные сертификаты, которыми пользовались еще ваши дедушки. Сегодня процентная ставка по традиционным депозитным сертификатам не поспевает даже за темпами инфляции. В связи с этим их в шутку называют «сертификатами смерти», так как их покупательная способность медленно умирает. На момент написания книги процентная ставка по годовичному депозитному сертификату составляет 0,23 процента (или 23 базисных пункта). Вы можете себе представить, что положили в банк тысячу долларов, а ваша прибавка в конце года составила всего 2,3 доллара? Возможно, рядовой инвестор смирится с этим и положит деньги в банк на обычный депозит, но богатый инвестор или инсайдер только посмеется над таким предложением. Этого ведь недостаточно даже для того, чтобы купить чашку кофе! Да, чуть не забыл: с этих 2,3 доллара надо еще уплатить налоги, причем по ставке, применяемой к обычным доходам, а не к инвестициям, то есть по более высокой!

Традиционные депозиты выгодны только банкам, потому что они могут пускать ваши деньги в оборот и выдавать кредиты под проценты, в 10–20 раз превышающие те, по которым они расплачиваются с вами. Инсайдеры играют совсем по другим правилам.

Индексируемые депозитные сертификаты схожи со структурированными долговыми обязательствами, но на них распространяется гарантия Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД). Как и традиционные сертификаты, они гарантируют получение небольшого процента по вкладу (купонная выплата), но, кроме того, позволяют получать прибыль от роста фондового рынка. Если же рынок падает, вы получаете свой вклад полностью (плюс купонная выплата), и все это под гарантию ФКСД. Обычно деньги должны находиться на депозите 1–2 года (в то время как

срок действия структурированных долговых обязательств может достигать до 5–7 лет). Я могу привести реальный пример: сегодня на рынке предлагаются индексируемые депозитные сертификаты, которые гарантируют выплату 0,28 процента вклада и дополнительно до 5 процентов рыночного прироста. Если, например, рынок вырастет на 8 процентов, то вы получите 5 процентов. При этом вы пользуетесь защитой ФКСД! Если рынок упадет, то вы ничего не теряете. Учтите, что размер процента по вкладу постоянно меняется. Он может быть более или менее привлекательным в зависимости от состояния экономики. В 2008 году, когда банкам очень нужны были депозиты, они предлагали настолько заманчивые условия, что мой друг Аджай Гупта, который является моим личным инвестиционным консультантом, не смог пройти мимо. Предлагаемые структурированные долговые обязательства имели стопроцентную защиту вклада с гарантией ФКСД, а рыночный доход был привязан к сбалансированному портфелю, состоявшему из акций и облигаций. В конечном итоге средний доход по ним составил 8 процентов годовых, причем без всякого риска!

Должен еще раз предупредить вас, что на депозитные сертификаты, получаемые через посреднические брокерские конторы, зачастую начисляется комиссия и прочие сборы. Если же эта операция осуществляется через независимого консультанта, таких расходов обычно удается избежать и за счет этого увеличить доход.

3. Фиксированные индексируемые аннуитеты. Хочу еще раз напомнить, что рынок переполнен аннуитетами весьма низкого качества. Однако в результате собственных исследований и в ходе интервью с ведущими экспертами страны я обнаружил ряд их разновидностей, которые активно используются инсайдерами и позволяют участвовать в доходах рынка с гарантированной защитой от потерь.

Фиксированные индексируемые аннуитеты впервые появились в середине 90-х годов, но популярность приобрели лишь недавно. Для хорошего аннуитета характерны следующие качества:

- Стопроцентная защита вложений, гарантированная страховой компанией. Именно поэтому мы рекомендуем выбирать страховые компании с высоким рейтингом и долгой историей, насчитывающей сто или даже более лет и на деле подтверждающей способность выполнять взятые на себя обязательства.
- Способность следовать за рынком при движении вверх и не допускать потерь при движении вниз (подобно структурированным долговым обязательствам и индексируемым депозитным сертификатам). На весь прирост должны распространяться отсрочка налогообложения или освобождение от налогов, если этот актив включен в программу IRA.

- Наконец, и это, пожалуй, самое главное, некоторые фиксированные индексируемые аннуитеты предоставляют возможность создания источника дохода, который не иссякает до самой смерти. Вы будете пожизненно получать чеки! За каждый вложенный доллар страховая компания гарантирует ежемесячное перечисление определенной суммы, которая будет зависеть от даты начала выплат. Желательно, чтобы страховая компания успешно занималась этим бизнесом на протяжении 200 лет. Мы подробно разберем данную стратегию в части 5.

ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ

Прежде чем двигаться дальше, я хотел бы разъяснить один момент. Не следует думать, что все разновидности перечисленных финансовых продуктов одинаково хороши. Некоторые из них связаны с высокими комиссиями, скрытыми затратами и другими проблемами. Мне меньше всего хотелось бы, чтобы под влиянием прочитанного вы поддались на уговоры какого-нибудь брокера, который действует не в ваших, а в своих интересах. В части 5 будет приведен перечень всевозможных ловушек, которых следует избегать, и моментов, которые необходимо тщательно проверить перед принятием инвестиционных решений.

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ СТОЛЬКО, НА СКОЛЬКО СОГЛАСНЫ

Цель данной главы заключается в том, чтобы показать вам, что вы можете не только испечь пирог, но и съесть его. Постоянно сталкиваясь с трудностями, человек порой начинает думать, что обречен на сплошные неудачи. Эта тенденция называется приобретенной беспомощностью. Но такой образ мышления инсайдерам не свойствен. Все они — от Баффета до Брэнсона — ищут возможность асимметричного соотношения риска и прибыли. **Инсайдеры не беспомощны, и вы должны усвоить их подход к жизни. В любых делах вы получаете ровно столько, на сколько соглашаетесь, и настало время повысить уровень своих требований.**

ОГЛЯНЕМСЯ НА ПРОЙДЕННЫЙ ПУТЬ

Мы уже далеко продвинулись вперед! Давайте вспомним все развенчанные мифы и усвоенные истины.

- Мы узнали, что никто (кроме небольшой группы «единорогов») не в состоянии победить рынок! Пользуясь услугами дешевых ин-

декс-фондов, повторяющих движения рынка, вы сможете добиться больших успехов, чем 96 процентов взаимных фондов и большинство хедж-фондов. Добро пожаловать в мир высших достижений!

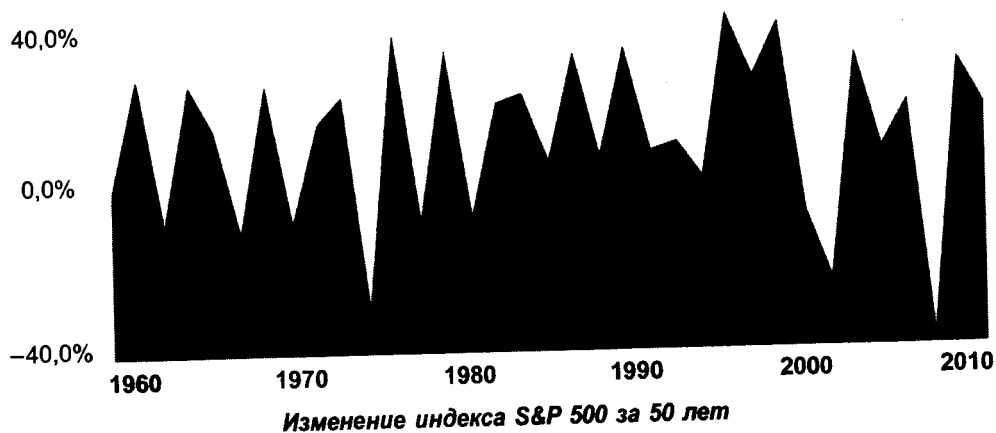
- Поскольку фонды с активным менеджментом берут несоразмерно большую комиссию (в среднем свыше 3 процентов), конечный доход от ваших инвестиций может уменьшиться на 80, а то и на 90 процентов. Вы можете иметь на пенсии почти вдвое больше денег (или ускорить свой отход от дел), если добьетесь финансовой свободы. Задумайтесь над этим!
- Мы усвоили разницу между мясником и диетологом, то есть между брокером и независимым консультантом. Теперь мы знаем, к кому следует обращаться за дельным советом (и при этом экономить на налогах).
- Мы узнали, как можно существенно сократить накладные расходы в программе 401(k), воспользовавшись услугами «America's Best 401(k)» и других аналогичных компаний. Теперь вы можете сравнить свой пенсионный план с другими. Экономя на расходах, вы сможете улучшить баланс на своем счете и вернуть свои деньги. (Владельцам бизнеса мы продемонстрировали, как остаться в ладах с законом и при этом снизить степень своей ответственности.)
- Мы выяснили, что переменные аннуитеты — это мутант, возникший в ходе двухтысячелетней эволюции финансового продукта, и что другие, более традиционные (фиксированные) аннуитеты могут обходиться гораздо дешевле и гарантировать вам пожизненный доход!
- Наконец, мы поняли, что возможно богатство без риска. Разумеется, некоторая доля риска присутствует во всех делах, но надо понимать, что определенные финансовые продукты позволяют двигаться вверх вместе с рынком и ничего не терять в период спада!

У вас уже начали открываться глаза? Какой вам видится ваша будущая жизнь после того, как вы узнали истину? Развенчание мифов — это необходимая подготовительная работа на пути к финансовой свободе. Я хочу, чтобы вы видели, слышали, чувствовали и понимали, что *игру можно сделать беспроигрышной*. Если все сказанное заставляет вас пересматривать какие-то укоренившиеся убеждения, это хорошо. Так было и со мной, когда я только начал постигать истину. Вы должны сами убедиться в том, что без достижения финансовой свободы вам не обойтись, и дать себе обещание, что никогда и никому не позволите использовать вас в своих интересах.

Глава 3.1 принесет вам радость, потому что в ней вы впервые ощутите, как ваши мечты становятся реальностью за счет выработки сильного и в то же время захватывающего плана действий. А если все будет складываться не так быстро, как хотелось бы, мы найдем способы ускорить события и приблизить будущее.

Но перед этим нам осталось развенчать последний миф. В отличие от остальных, он не навязывается нам извне. Мы придумали его сами. Он мешал нам предпринимать какие-то действия в прошлом, но теперь настало время прорыва! Давайте устраним все ограничения, разоблачив ложь, которую мы рассказываем сами себе.

ЭТА РЫНОЧНАЯ ЭКГ МОЖЕТ ВАС УБИТЬ!
Уровень годовой доходности индекса S&P 500
в период с 1960 по 2010 год



Глава 2.7

МИФ № 7

ЛОЖЬ, КОТОРУЮ МЫ САМИ СЕБЕ ВНУШАЕМ

Ищите истину — и вы найдете путь к цели.

Фрэнк Слотер

Давайте будем реалистами. Мы с вами только что разобрались с маркетинговыми и инвестиционными мифами, которые нам внушали годами. Эти мифы несли нам расходы, а крупным финансовым учреждениям — прибыль. Готов поспорить, что, даже если вы слегка и шокированы, у вас явно прибавилось сил и уверенности. Теперь вы знаете, чего следует избегать и что надо делать, чтобы добиться успеха.

Но остался еще один, последний миф. Он гласит, что причины, по которым нам не удается добиваться успехов и роста, находятся вне нашего контроля и что мы сделаны не из того теста, которое даст нам возможность освоиться в этой новой для нас области жизни. **На самом же деле главное, что мешает добиться существенного прогресса, — это не внешние ограничения, а наши собственные мысли и убеждения.** Каких бы успехов мы ни добились в личной, духовной, профессиональной или эмоциональной сфере, всегда существует новый, более высокий уровень. Чтобы его освоить, надо честно признаться себе в своих подсознательных страхах. Что я имею в виду?

Каждый человек испытывает страх перед неудачей. Все мы порой опасаемся, что чего-то не сможем. Даже если мы знаем, что надо делать, страх мешает нам претворять свои планы в жизнь. Но что мы обычно делаем вместо того, чтобы признаться себе в этих естественных страхах? Начинаем выдумывать истории. Истории о том, почему мы не достигли того, чего хотели. О том, почему мы недостаточно умны, успешны, стройны, богаты и любимы. И почти всегда эти истории сводятся к тому, что не все от нас зависит, что нам не хватает врожденных талантов и способностей. Но любой человек, твердо решивший чего-то добиться, может развить в себе необходимые способности и навыки — два ключевых качества успеха. Вы можете научиться всему, если избавитесь от ментальных ограничений, говорящих вам, что это сложно или невозможно.

Вы уже приняли самое главное финансовое решение в своей жизни. Вы определили, сколько будете экономить и откладывать, чтобы создать

свой фонд свободы и построить на его основе банкомат, который будет давать вам доход, даже когда вы спите. Мы потратили немало времени, чтобы развенчать все маркетинговые мифы, мешающие вам двигаться вперед. Что же осталось? Единственное препятствие, которое стоит у нас на пути, — это наши же собственные истории, ограничения и страхи. Мы должны сразиться с самими собой. Именно поэтому я уже 38 лет прилагаю все силы к тому, чтобы помочь людям избавиться от того, что мешает им прийти туда, куда они мечтали попасть, причем как можно быстрее. **Всю свою жизнь я помогаю им совершать прорывы.** И хотя многие считают этот процесс слишком сложным, я пришел к выводу, что разницу между движением вперед и топтанием на месте, между действиями и самооправданиями определяют всего три элемента.

ПРОРЫВ

Что такое прорыв? Это тот момент, когда невозможное становится возможным, когда вы перестаете говорить и принимаетесь за дело. Вы делаете шаг вперед, чтобы по-настоящему изменить свою жизнь и сделать ее лучше.

Толчком для прорыва зачастую становятся недовольство, злость или стресс. Вы подходите к тому порогу, где становится ясно: «Хватит. Так дальше нельзя». Иногда в вас просыпается вдохновение. Вы встречаете человека, который демонстрирует, что жизнь может быть лучше, чем вы могли мечтать. Он наслаждается жизнью, пользуется любовью окружающих, здоров, силен, финансово независим, и, глядя на него, вы приходите к мысли: «Я ведь не глупее его. Я найду способ стать таким же». После этого все, что раньше казалось приемлемым, перестает вас удовлетворять. Путь назад уже отрезан. Просто удивительно, на что способен человек, который решительно подвел черту под прежней жизнью, поставил перед собой новую цель и установил новые стандарты.

От многих можно услышать: «Мне понадобилось 10 лет, чтобы что-то изменить в своей жизни». Но на самом деле для прорыва не требуется такой долгий срок. Трансформация совершается мгновенно. Возможно, вам потребовалось 10 лет для того, чтобы *достичь состояния готовности* к новой жизни, когда вы только ждете повода. У каждого из нас были в жизни прорывы, и все они совершались спонтанно. На протяжении многих лет мы испытываем недовольство своей работой, карьерой, лишним весом, отношениями с окружающими. И вдруг приходит этот момент:

«Я тебя люблю!»

«Я увольняюсь!»

«Я с вами!»

«Давайте попробуем!»

Для того чтобы навсегда изменить свою жизнь, нужны не часы и не дни, а всего лишь один миг.

Бывало ли с вами такое, что ваши отношения с кем-то длятся слишком долго и уже не доставляют радости ни вам, ни вашему партнеру? Вы приходите к мысли, что надо что-то решать, но вас останавливает страх перед неизвестностью, перед переменами, перед одиночеством. Страх потерь и неуверенность в себе удерживают вас от решительных действий, и вы удовлетворяетесь тем, что есть.

Я уверен, что вы уже переживали прорывы, какой бы стороны жизни они ни касались. Вспомните об этих моментах. В течение многих дней, недель, месяцев, лет или даже десятилетий вы испытывали внутреннее недовольство, пока в один прекрасный день не почувствовали, что достигли предела. Либо вы поняли, что больше так жить не можете, либо на вас снизошло вдохновение, но вы приняли окончательное решение изменить все раз и навсегда. И вы сделали это. Осознав пагубность вредной привычки, вы бросили курить, уволились с работы, которая вам опротивела, и открыли собственный бизнес, решили заняться собой и отправились в тренажерный зал или покончили с опостылевшими отношениями.

Я хочу, чтобы вы вернули себе это ощущение. Ведь до этого вам казалось, что ничего в жизни изменить нельзя, а потом решились — и у вас все получилось. Значит, вы способны на это. И неважно, как долго вы были недовольны собой и жизнью. Все решилось в один момент, когда вы пришли к мысли о необходимости перемен и начали действовать. Это и был прорыв. А прямо сейчас вас ждет очередной.

ТРИ ШАГА К ПРОРЫВУ

Для того чтобы создать предпосылки к прорыву, необходимо совершить три шага. Существуют три силы, которые в своей совокупности способны изменить любой аспект вашей жизни. Каждая из них может действовать сама по себе, но если сложить их вместе, то перед ними не устоит ни одна цель, которую вы поставили перед собой.

С какими тремя самыми серьезными вызовами чаще всего сталкиваются жители Америки? Какие три области жизни постоянно вызывают у них проблемы? Финансы, взаимоотношения и здоровье. Вы наверняка знаете людей, которые испытывают трудности с деньгами, не умеют экономить, недоедают, слишком много тратят, не знают, что предпринять в своей карьере. А что можно сказать о взаимоотношениях? Мужчины и женщины устроены по-разному. Если они не понимают друг друга, очень трудно сохранять здоровые близкие отношения и чувствовать, чего хочет ваш партнер и в чем он нуждается. Что же касается здоровья, то мы живем в

такое время, когда большинство людей в западном мире имеют избыточный вес (индекс массы тела — от 25,0 до 29,9 по определению Центров по контролю и профилактике заболеваний) или ожирение (ИМТ = 30,0 и больше). Здоровый образ жизни стал задачей номер один не только в нашей стране. Эта проблема распространяется по всему миру, так как все больше развивающихся стран начинают подражать нашему стилю жизни и питания.

Зачем я рассказываю обо всем этом? Как могут быть связаны наши взаимоотношения и нездоровые привычки в еде со стремлением к финансовой свободе? Дело в том, что для прорыва в любой сфере жизни, будь то здоровье, отношения или деньги, необходимы три вещи. **Если вы хотите изменить свою жизнь, вам необходимо изменить свою стратегию, убеждения и состояние.** Начнем со стратегии, потому что она является отправной точкой для большинства людей.

ПРАВИЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ

Если сейчас вы читаете мою книгу, значит, ищете ответы на вопросы, ищете свою стратегию, которая могла бы позволить вам взять деньги под свой контроль и обеспечить финансовое будущее. Цель моей жизни состоит в том, чтобы найти для вас эти стратегии и улучшить все аспекты вашей жизни. Я потратил 38 лет в поисках инструментов, способных моментально улучшить качество жизни людей. Мне это удалось. Мои рекомендации повлияли на жизнь 50 миллионов человек в ста странах, потому что основной акцент я делаю на простые стратегии, которые быстро ведут к прорыву в личных взаимоотношениях, финансовых и карьерных вопросах, в бизнесе, мышлении, теле и душе.

Я всегда был уверен, что самый лучший и быстрый путь достижения результата заключается в том, чтобы найти человека, который уже исполнил то, к чему вы стремитесь, и скопировать модель его действий. Если вы знаете кого-то, кто страдал избыточным весом, но сумел взять себя в руки и вот уже 10 лет ведет здоровый образ жизни, возьмите с него пример! Или, допустим, у вас есть друг, у которого не ладились взаимоотношения с супругой, но вот уже 10 лет в их семье царят любовь и согласие. Поступайте так же, как он. Вы познакомились с человеком, который начал с нуля, а теперь живет в богатстве? Изучите его стратегию! Ведь успех всех этих людей объясняется не везением. Просто они что-то делают не так, как вы.

Всю свою жизнь я посвятил поиску людей, добившихся совершенства в своем деле. **Ведь для того, чтобы найти эффективную стратегию, надо**

обращаться к тем, кто добился успеха и на протяжении долгого времени демонстрирует отличные результаты. Посеяв те же семена, вы получите тот же урожай. Именно это я имею в виду, когда постоянно повторяю: «Успех всегда оставляет следы». В этой книге я собрал стратегии, которые почерпнул у самых успешных людей.

Кроме того, правильная стратегия позволит вам рачительно обходиться со своим самым ценным ресурсом — временем. Если вы приступите к делу на основе *проверенного и испытанного плана и продуманной стратегии*, то сможете сэкономить десятки лет и добиться успеха в течение нескольких недель. Вы избежите разочарований, которые обязательно возникнут, если пойдете путем проб и ошибок. Если вы будете использовать опыт людей, прошедших этот путь до вас, то от результата вас будут отделять не годы, а дни. Зачем же заново изобретать колесо?

Нет нужды долго распространяться о значении стратегии. Прочитав эту книгу, вы будете располагать самыми лучшими на сегодняшний день финансовыми стратегиями. Я уверен в этом, потому что они почерпнуты у самых выдающихся инвесторов в истории. Однако при всем том значении, которое я придаю данному вопросу, необходимо признать, что одной только стратегии недостаточно.

Почему? Потому, что, во-первых, стратегия зачастую оказывается *ошибочной*, а это неизбежно ведет к разочарованию. Например, вы пытаетесь похудеть, потребляя лишь 500 килокалорий в день, что явно недостаточно для нормальной жизни. Или, допустим, надеетесь разбогатеть, приобретая акции только одной компании. Это маловероятно.

Как люди находят нужные стратегии? К кому они обращаются за советом и рекомендациями? Чаще всего к тем, кто сам не достиг успеха в области, в которой мы хотим добиться перемен. Вам не приходилось спрашивать совета по поводу семейных взаимоотношений у друзей, которые и сами не блещут успехом в этой сфере жизни? Или обращаться за рекомендацией по фитнесу к людям, которые страдают лишним весом? Сколько раз вам в таких случаях говорили, что тут уж ничего не поделаешь? Разве вам нужны такие советы? То же самое касается и финансов. Обращаться за советом к человеку, который сам не смог разбогатеть, — это верный путь к неудаче, который лишь подкрепит ваше убеждение в том, что успех вам не светит. А ведь дело вовсе не в том, что вы обречены на неудачу. Просто вы пользуетесь *не той* стратегией.

Какой бы замечательной ни была стратегия, время от времени следует обращать внимание на результаты.

Уинстон Черчилль

СИЛА УБЕЖДЕНИЙ

Давайте вернемся к трем областям жизни, которые вызывают у нас самое большое беспокойство, — к взаимоотношениям, здоровью и финансам. Трудности, которые мы испытываем, вызваны одной из трех причин. Первая из них, как уже было сказано выше, — это отсутствие правильной стратегии. У всех нас есть знакомая супружеская пара, где из мужа не вытянешь ни слова, зато жена никогда не закрывает рот. Оба супруга не понимают нужд и желаний друг друга, не говоря уже о том, чтобы удовлетворять их. Можно также вспомнить подругу, которая непрерывно испытывает на себе всякие причудливые диеты, или друга, ждущего чуда, которое принесет ему миллион долларов, и не видящего никакого другого способа разбогатеть. Без правильной стратегии их ждет неудача. А пережив несколько таких неудач, они приходят к убеждению: «Моей жене невозможно угодить», «Я никогда не похудею», «Делать деньги могут только те, у кого они уже есть». Эти ограничивающие убеждения удерживают нас от поиска правильной стратегии, а если даже она у нас есть, мешают приступить к ее выполнению.

Вам знакомы такие люди? Даже если подсунуть им решение проблемы под нос, они скажут: «Нет, из этого ничего не получится...» И тут же приведут миллион причин. У них найдутся отговорки на все случаи жизни. Но почему же люди не прибегают к правильным стратегиям, даже если они находятся прямо перед глазами? Почему им так трудно наладить хорошие отношения в семье или раз и навсегда избавиться от лишнего веса? Неужели 70 процентов американцев склонны к ожирению только из-за того, что стратегия здорового образа жизни слишком сложна? А может, эта информация скрыта от всех и доступна только одному проценту избранных? Или она слишком дорога? Да нет же, черт возьми! Ответы вы можете найти повсюду. Кругом полно спортивных залов и тренеров, которые помогут вам обрести нужную форму. Интернет кишит бесплатными советами на этот счет. Изданы тысячи книг по вопросам фитнеса и похудения. Вы можете скачать их на свой iPad или смартфон прямо сейчас. Нужно очень постараться, чтобы не найти решение проблемы, которое позволит вам быть стройными, сильными и здоровыми.

Так в чем же дело? В человеческом факторе. **Я всегда утверждал, что 80 процентов успеха зависит от психологии и только 20 процентов — от методики.** Как же иначе объяснить, что человек знает, что ему надо делать, хочет этого, располагает правильной стратегией, но ничего не предпринимает? Чтобы разгадать эту загадку, необходимо разобраться в его психологии, то есть в ценностях, убеждениях и побудительных эмоциях.

Если кто-то знает правильную стратегию, но не добивается успеха, то причина лишь в том, что для прорыва ему не хватает второго компонента — **силы убеждений**. Если вы ничего не предпринимаете, несмотря на то что решение проблемы находится прямо у вас под носом, значит, вы сформировали в себе убеждение, что у вас все равно ничего не получится, даже если пример окружающих доказывает обратное. *«Все эти стратегии эффективны только для богатых, стройных и счастливых»*. И подобные убеждения формируются очень легко.

Зачем же тогда в таком случае утруждать себя, если вы заранее знаете, что обречены на провал? И дело тут вовсе не в стратегии, а в убеждениях. Если вы говорите себе: «Может быть, получится, а может, и нет». — то, конечно, потерпите неудачу! Это убеждение превращается в самореализующееся пророчество. **Негативное отношение к делу практически гарантирует отсутствие успеха**. А это, в свою очередь, лишний раз подкрепляет ваше убеждение в том, что все равно ничего не выйдет. Круг замкнулся.

В то же время люди, нацеленные на дело, на успех, на достижения, на учебу и развитие, используют ту же стратегию, но добавляют к ней другие убеждения. Они не говорят себе: «Я не смогу, у меня не получится». Они убеждены, что смогут и сделают. Их убеждения носят не ограничивающий, а вдохновляющий характер: **«Я не хочу быть в числе многих, которые не справятся. Я хочу принадлежать к тем немногим, которые добьются своего»**.

В свое время у меня было 17 лишних килограммов и я говорил себе: «У меня широкая кость». Это действительно так и есть. Но правда и то, что я попросту разжирел. Убеждения могут основываться на подлинных фактах, но если они не помогают вам, а мешают жить той жизнью, которая вам нравится и которой вы заслуживаете, их надо изменить. У каждого из нас были неудачи, которые могли привести к следующим убеждениям:

«Я недостаточно зарабатываю».

«Я не умею экономить».

«Я никогда не научусь читать, потому что у меня дислексия».

Мой друг Ричард Брэнсон, председатель правления империи «Virgin», тоже страдал дислексией, но это не помешало ему в жизни. Почему? Потому, что его убеждения по этому поводу были не ограничивающими, а вдохновляющими. Он не убеждал себя, что не научится читать. Наоборот, Ричард говорил себе: «У меня дислексия, значит, надо работать еще упорнее, чтобы все получилось. И я сделаю это». **Человек способен управлять своими убеждениями, в противном случае они начнут управлять им.**

Если поискать, то у каждого в жизни найдутся примеры, когда убеждения помогали добиться цели. Найти их не труднее, чем истории неудач. Достаточно только посмотреть на жизнь по-новому. Убеждения управляют нашими эмоциями, а эмоции, в свою очередь, являются движущей силой поступков.

Позвольте задать вам вопрос: испытываете ли вы беспокойство по поводу денег? Не лишают ли вас сна мысли о том, что скоро придет очередной счет на оплату жилья, автомобиля, что детей надо отправлять на учебу в колледж и что ваших накоплений может оказаться недостаточно для пенсии? Как выглядит ваш финансовый стресс? По данным Американского института дипломированных общественных бухгалтеров, 44 процента американцев (почти половина!) считают, что испытывают сильный финансовый стресс. Вы когда-нибудь задумывались над тем, что этот стресс может убить?

Келли Макгонигал, психолог из Стэнфордского университета, на протяжении десяти лет предостерегала об опасностях стресса, пока не осознала, что в могилу людей отправляет, скорее, не сам стресс, а страх перед ним. «Я невольно превратила стресс из стимула, придающего людям сил, в источник заболеваний». Проведя ряд новых исследований, Макгонигал совершила прорыв и кардинально изменила свой подход к стрессу.

Оказалось, что стресс может быть нашим союзником. Ведь он сродни напряжению мышц при поднятии тяжестей или беге, которое укрепляет их. Следовательно, эмоциональный стресс тоже может делать нас сильнее в физическом и психологическом плане. Результаты восьмилетних исследований Макгонигал демонстрируют, что изменение отношения к стрессу изменяет физическую реакцию тела на него. У взрослых испытуемых, подвергавшихся, по их словам, сильному стрессу и считавших его вредным для здоровья, риск преждевременной смерти был на 43 процента выше (для меня эти данные тоже оказались стрессом). **Однако у людей, испытывавших такой же стресс, но не считавших его вредным, риск смерти существенно уменьшался!** Макгонигал утверждает, что физические признаки стресса (учащенное сердцебиение и дыхание, повышенное потоотделение) необязательно свидетельствуют о тревожности и внутреннем напряжении. Их можно интерпретировать как сигнал о том, что тело заряжается энергией и готовится встретить очередной вызов. **Таким образом, наука доказала, что большое значение имеет отношение к стрессу, то есть те убеждения, которые вы с ним связываете. Если вы считаете, что стресс для вас, скорее, полезен, чем вреден, это может означать, что вы преспокойно доживете до 90 лет, а не станете жертвой инфаркта в пятьдесят.**

Успех — единственный вариант для меня.

Неудача даже не рассматривается.

Эминем

Итак, какие убеждения сформировались у вас относительно денег? Что мешает вам реализовать свои финансовые мечты? Вы убеждаете себя, что начинать экономить еще слишком рано или, наоборот, слишком поздно вносить какие-то изменения в свои инвестиционные планы? Вы полагаете, что зарабатываете слишком мало, чтобы что-то откладывать. Или что вся система настроена против вас, а поэтому и пытаться не имеет смысла? Возможно, вы говорите себе: «Правительство свалило на нас все свои долги, и финансовая система еле волочит ноги» или «Я не в ладах с математикой». Но у меня есть для вас хорошая новость: вам совсем необязательно досконально владеть всеми вопросами! У вас есть телефон и калькулятор.

Возможно, ваши убеждения сводятся к следующему: «Чтобы делать деньги, нужны деньги». Одним из первых людей, которых я знакомил с ранней версией своей книги, была моя знакомая, убежденная в том, что никогда не добьется финансовой свободы, если предварительно не найдет способ заработать большие деньги. Он считала, что миллионером может стать только тот, у кого изначально полные карманы. Но только не она. Ее взгляды полностью изменились, когда она прочитала главу о создании своего собственного банкомата, где описывался пример Теодора Джонсона, никогда не зарабатывавшего более 14 тысяч долларов в год, но сумевшего скопить к концу жизни 70 миллионов. Успех Теодора объяснялся не везением. Он использовал простую систему, которую и вы можете без труда освоить.

Теперь убеждения моей знакомой звучат так: «Начав использовать систему накоплений, я смогу заработать кучу денег, ездить куда мне вздумается и жить там, где хочется. Я стану финансово свободной. Для этого нет никаких препятствий, кроме тех, которые я сама для себя устанавливаю». Эти убеждения должны стать и вашими.

Один из моих финансовых прорывов начался как раз со смены убеждений. Я рос в бедности и всегда связывал все беды в семье с нехваткой денег. Я даже поклялся себе, что никогда не заведу ребенка, пока не добьюсь финансового успеха. Я обещал себе, что однажды стану богатым и моя семья никогда не будет испытывать унижений, разочарований и боли, которые выпали на мою долю в детстве, когда нечем было платить по счетам и не на что купить еду.

И я начал выполнять свое обещание. В 18 лет я зарабатывал уже 10 тысяч долларов в месяц — по тем временам огромные деньги (да и сейчас

немалые). Меня охватила эйфория. Я бегал по друзьям, с которыми вместе вырос, и предлагал: «Давайте оттянемся на полную катушку: слетаем в Египет и устроим гонки на верблюдах среди пирамид!» Это были мои детские мечты, и теперь у меня была возможность поделиться ими с друзьями. Но их реакция оказалась совершенно неожиданной: «Тебе-то легко говорить. Ты же у нас теперь крутой». Презрение, с которым они начали ко мне относиться, потрясло меня до глубины души. Я ведь не хвастался своим богатством, а просто хотел поделиться им с друзьями и разделить с ними радостные приключения. Мне пришлось проводить переоценку ценностей. Я решил, что зарабатывать надо ровно столько, чтобы люди тебя не осуждали. Если начнешь выделяться своим богатством, то потеряешь друзей.

На протяжении долгих последующих лет у меня все складывалось удачно и в жизни, и в бизнесе, но доходы росли не слишком быстро. И вот однажды меня посетила мысль: «Это же просто смешно. Способен ли я повысить уровень своих знаний? Безусловно! Способен ли я дарить людям больше любви, чем сейчас? Разумеется! Способен ли я более щедро делиться с ними тем, что имею? Конечно! Могу ли я зарабатывать больше и стать еще богаче?» На последний вопрос я тоже ответил утвердительно, но уже не так уверенно. Почему же в любом другом аспекте жизни рост и развитие казались мне совершенно естественными, а когда дело дошло до денег, вдруг возникли сомнения? В чем причина?

Ответ был мне известен. Просто в глубине души я испытывал неосознанный страх, что люди осудят меня за желание стать еще богаче. Я так хотел угодить всем окружающим и быть у них на хорошем счету, что подсознательно саботировал свое стремление к успеху, хотя и имел для этого все возможности. Как и многие другие, я убеждал себя в том, что деньги и духовность — несовместимые понятия. Ну разве не глупо? Каждому, кто достиг богатства, хорошо известно, что единственный способ заработать и сохранить большие деньги заключается в том, чтобы удовлетворять потребности окружающих. Добро, которое ты несешь людям, вернется к тебе сторицей. Деньги же в данном случае представляют собой лишь одну из форм свободы и изобилия.

Деньги — это не более чем отражение вашего созидательного потенциала, способности концентрироваться на цели, создавать ценности и получать за это вознаграждение. Если вы нашли путь создавать ценности, то есть улучшать жизнь большого количества людей, то и ваша собственная жизнь будет полна изобилия.

Я дошел до порога и понял, что прежняя жизнь меня больше не устраивает. Я увидел всю абсурдность своих попыток ориентироваться на

мнение окружающих. Если у вас все в порядке с деньгами, люди начинают смотреть на вас как на представителя «одного процента». Но именно возможность войти в этот самый один процент и вдохновляла меня в детстве. Я не готов был довольствоваться посредственной жизнью для себя и своей семьи. Я не видел смысла оставаться на прежнем уровне только ради того, чтобы не выделяться среди других. Мне надоело, что мое финансовое состояние зависит от других. Прежние убеждения должны были уступить место новым. Я был готов, как и раньше, любить близких, но не собирался тратить свою жизнь на то, чтобы угождать им, ограничивая себя в развитии. Я был уверен, что Бог создал нас не для этого. Я чувствовал, что если могу лучше служить ближним, вносить больший вклад в их жизнь, развивать свои интеллектуальные, эмоциональные и духовные качества, то имею право и больше зарабатывать.

Я внезапно осознал, что не просто *могу* улучшить эту сферу своей жизни, но и *обязан* это сделать. Вместе с этим пониманием начали появляться и возможности. Наверное, они были и раньше, но я их не замечал. Весь мир меняется, когда вы меняете свои убеждения.

Измените убеждения — и вы измените свою жизнь. Избавьтесь от ограничивающих представлений и сформируйте вдохновляющие. Вы сами увидите, как все вокруг вас станет другим. Могу вас заверить: если вы расстанетесь с тем, что не дает вам двигаться вперед, найдете эффективную стратегию и возьметесь за дело, то результаты окажутся поистине чудесными.

Приведу последний пример. Моя хорошая знакомая Джули, успешный и высокооплачиваемый сценарист, никак не могла наладить свою финансовую сферу. Им с мужем было уже за пятьдесят, они владели прекрасным домом, но на счете IRA лежало всего около 100 тысяч долларов, что было явно недостаточно для выхода на пенсию. Все деньги были вложены в некий «социально ответственный» взаимный фонд, который брал высокую комиссию, съедавшую значительную часть дохода.

Колин, муж Джули, был настроен на более эффективные инвестиции, но Джули и слышать об этом не хотела. Она говорила ему, что ненавидит Уолл-стрит и все связанное с ним. Даже разговоры о деньгах были ей неприятны. Она считала, что деньги — это зло.

Перемены в ее мыслях произошли после того, как Джули посетила мой семинар «Откройте в себе внутренние силы», где речь шла о стратегии, убеждениях и изменении состояния разума, души и эмоций для прорывов в любой сфере жизни. Такой прорыв произошел и у нее.

В тот день Джули поставила перед собой цель изменить свой подход к финансам. Как она этого добилась? Первым делом Джули осознала, что необходимо что-то поменять, если она не хочет провести свои «золотые

годы» с Колином в бедности. До нее дошло, что негативное отношение к деньгам не только отравляет семейную жизнь, но и омрачает будущее. Она задала себе вопрос: «Как возникло мое отношение к финансам? Неужели это мои истинные убеждения? Мы ведь не рождаемся с мыслями о деньгах. Так откуда же это во мне?»

Ей не пришлось слишком долго копаться в себе, чтобы найти ответ. Родители Джули росли в годы Великой депрессии. Мать так и не смогла поступить в колледж, хотя отличалась хорошими способностями. Вместо этого ей пришлось работать продавщицей в магазине за 9 долларов в неделю, и она даже не могла осмелиться высказать хоть какие-то жалобы на то, что ей приходится проводить на ногах долгие часы. Джули росла, постоянно слушая одни и те же истории о том, что банки и Уолл-стрит разрушили экономику и что бирже нельзя доверять, и у нее сформировалась ассоциация: «Если я разбогатею на инвестициях, то упаду в глазах мамы и она не будет меня любить».

Джули поняла, что ее убеждения о пагубности богатства на самом деле принадлежат не ей, а матери, так как та постоянно повторяла, словно мантру: «Деньги — корень всех зол». Это открытие потрясло Джули, и слова матери потеряли над ней всякую власть. Покопавшись самостоятельно в Библии, она обнаружила, что на самом деле «корень всех зол есть *сребролюбие*» (1-е послание Тимофею 6:10), то есть не деньги как таковые, а чрезмерная любовь к ним, которая затмевает любовь, взаимоотношения, служение ближним.

Произошла удивительная трансформация. Избавившись от ограничивающих убеждений, Джули смогла впервые поговорить с мужем на тему финансов. Он был очень рад тому, что теперь они смогут стать партнерами в этом деле. Представьте себе, как тяжело дается путь к богатству, если вы глубоко убеждены, что деньги — зло. Супруги вышли из взаимного фонда и перевели все свои накопления в диверсифицированный инвестиционный портфель одного из индекс-фондов компании «Vanguard». Затем они составили долгосрочный финансовый план и окончательно встали на путь, ведущий к финансовой свободе.

Джули и Колин изменили свои убеждения. К чему это привело? Они научились играть в денежные игры и выигрывать. Они создали пожизненный источник дохода (подробнее об этом в главе 5.2). За счет отказа от услуг взаимного фонда они смогли сэкономить около 200 тысяч долларов. Теперь их будущее предстает совсем в ином свете!

Не забывайте, что вы уже знаете ответ, и он очень прост: измените убеждения — и вы измените свою жизнь. Расстаньтесь с ограничивающими мыслями и сформируйте вдохновляющие. Вам все по силам.

ВАШЕ СОСТОЯНИЕ

Трудно изменить убеждения, если ваше нынешнее состояние к этому не располагает. Если вы ужасно себя чувствуете, то у вас вряд ли возникнет мысль, что жизнь прекрасна. Бывало ли у вас такое, что кто-то разозлил вас, и в памяти сразу всплыли все моменты, когда поведение этого человека раздражало вас и вызывало другие негативные эмоции? Злость включает в работу ту часть вашего мозга, которая поддерживает это состояние, а из подкрепляющих фактов складываются убеждения.

Или, наоборот, вспомните время, когда вы были по уши влюблены. Как тогда выглядел окружающий мир? Вы видели его словно сквозь розовые очки. Все было чудесно, не правда ли? Вас не раздражали грубые продавцы, а кричащие младенцы были такими милыми. Позитивное мировосприятие может изменить взгляд на вещи, а вместе с ним и убеждения.

Ментальное и эмоциональное состояние окрашивает восприятие всего, что происходит в жизни. Начиная с кем-то работать, будь то спортсмен мирового уровня или глава крупной компании, **я первым делом стараюсь изменить его состояние**. Внутри каждого человека есть какой-то выключатель, повернув который можно добиться чего угодно. Когда же он выключен, кажется, что весь мир вокруг мертв. Вы понимаете, о чем я? Вам ведь знакомо такое состояние, когда все складывается наилучшим образом, а вам даже не приходится прилагать для этого усилий? Вам удастся сногсшибательная подача в теннисе. На совещании вы говорите именно то, что нужно. На переговорах добиваетесь именно того, чего хотели. Но бывает и по-другому: у вас из головы вылетает ваш домашний адрес, вы забываете, как зовут знакомого, пригласившего вас на ужин, или как пишется слово «вот». Правда, уже через несколько минут этот ступор проходит и память к вам возвращается, потому что вы перешли в другое состояние.

В своей книге я не ставлю перед собой цель научить вас менять свое состояние. Этому посвящены многие другие книги, аудиoproграммы и семинары. Но если вкратце, то мы можем мгновенно и радикально влиять на свое настроение, поняв, что **физические изменения позволяют изменить мысли**.

Я обучаю людей различным способам изменения внутреннего состояния, но один из самых простых заключается в том, чтобы **изменить свою физиологию**. Вы начнете смотреть на мир иначе, если станете по-другому двигаться и дышать. От этого меняются эмоции. Действия избавляют от страхов. Ведь вы сами знаете, что страх имеет физическое выражение. Вы ощущаете его во рту, в желудке, во всем теле. То же самое можно сказать и о смелости. Вы можете перейти от одного состояния к другому за не-

сколько миллисекунд, если радикально измените характер своих поз, движений, дыхания и речи. Я пользуюсь этим приемом уже в течение четырех десятков лет, чтобы привести в нужное состояние самых выдающихся спортсменов, финансистов, бизнесменов и политических деятелей мира. В прошлом году Гарвардский университет провел научное исследование, которое доказало действенность такого подхода.

Профессор социальной психологии Гарвардского университета Эйми Кадди в своем знаменитом выступлении на онлайн-конференции 2012 года познакомила слушателей с простым средством упрощения и улучшения жизни без использования каких бы то ни было новейших технологий, предложив им на две минуты поменять положение тела. Ее исследования показали, что одно только принятие позы, демонстрирующей силу и власть (например, стоять, широко расставив ноги и положив руки на пояс, или откинуться на спинку кресла, сложив руки за головой), на 20 процентов повышает уровень тестостерона (гормона доминирования) и одновременно на 25 процентов снижает уровень кортизола (основного гормона стресса). Влияние этих биохимических факторов моментально меняет вашу степень готовности к опасности и риску. И все это только за счет двухминутного пребывания в другой позе! В ходе исследований 86 процентов испытуемых отметили, что испытывают большую готовность рискнуть, чтобы воспользоваться благоприятной ситуацией. Но, когда вторую группу участников попросили посидеть или постоять две минуты в пассивной позе со скрещенными руками и ногами, уровень тестостерона у них упал на 10 процентов, а содержание гормона стресса в крови выросло на 15 процентов. Из этой группы только 60 процентов участников были готовы на активные действия. Не забывайте, что речь в данном случае шла об изменениях не только психологических, но и биохимических реакций. Таким образом, в результате научных экспериментов была подтверждена правильность того, чем я занимался со своими учениками на протяжении 38 лет. О чем это говорит? О том, что у вас есть возможность придать себе уверенности, повысить готовность к риску и изменить окружающий мир. Смена позы на две минуты настраивает ваш мозг на позитивный лад и вызывает совершенно иную реакцию на стресс. Тело способно руководить мозгом!

В моей жизни был период, когда я располнел и впал в депрессию. Я целыми днями сидел в своей однокомнатной квартире в Венеции, штат Калифорния, смотрел на пустую мебель и слушал записи Нила Даймонда. Унылая картина, не правда ли? Однажды ко мне заехал друг, с которым мы долго не виделись. Едва взглянув на меня, он сказал: «Господи, до чего же ты докатился!» Эти слова буквально вывели меня из транса, и я решил раз и навсегда отказаться от прежней жизни.

Я надел кроссовки и захватил с собой старенький плеер «Sony Walkman». В те дни его емкости хватало только на один альбом, а не на 10 тысяч песен. Я включил песню «Барракуда» легендарной рок-группы «Heart» и под ее бодрящий ритм пустился бежать с твердым намерением не останавливаться до тех пор, пока не начну плевать кровью. Я решил дойти до предела своих возможностей.

Должно быть, это было забавное зрелище: человек с семнадцатью килограммами лишнего веса несетя, словно сумасшедший, а его пивное пузо болтается из стороны в сторону. Почувствовав, что не могу больше сделать ни вдоха, я рухнул на пляже и взялся за дневник, который предусмотрительно захватил с собой. В состоянии полнейшей убежденности, решимости, энтузиазма и изнеможения я составил перечень того, чего никогда больше не потерплю в своей жизни: лишнего веса, лени, поверхностных отношений с женщинами и удручающего состояния финансов. Затем написал, чего твердо намерен добиться, и почувствовал абсолютную уверенность в том, что мне это по силам.

Создание должного внутреннего состояния позволяет сформировать сильные убеждения. Мое убеждение звучало следующим образом: «Со старым покончено раз и навсегда. Сегодня начинается новая жизнь». Я знал, что так и будет. Я понял, что изменение своего состояния и убеждений позволит найти правильную стратегию для претворения решений в жизнь. **Вот так и происходит настоящий прорыв, в котором объединяются состояние, убеждения и нужная стратегия.**

В течение месяца я избавился от 13 килограммов, а еще через полмесяца — и от всех семнадцати. Я фанатично шел к своей цели. Поставил перед собой новые стандарты и четко осознал, кто я и кем хочу быть. С тех пор я вот уже более 30 лет не отступаю от своих планов (а мой вес по-прежнему в норме).

Если раньше я зарабатывал меньше 38 тысяч долларов в год, то уже в следующем году мой заработок составил больше миллиона. Такого резкого скачка я и сам не ожидал. Но что более важно, я восстановил эмоциональную и психологическую стабильность — две силы, которые в состоянии полностью изменить жизнь человека. Во мне проснулись решимость, вера и смелость, которые с тех пор определяли все мои действия.

В поле вашей досягаемости может быть множество отличных стратегий, но они остаются невидимыми для вас, пока вы не измените свое внутреннее состояние и не обретете силу и решимость. На этой основе автоматически сформируется убежденность в том, что вы можете и должны добиться успеха. Сочетание состояния и убеждения позволит не только отыскать эффективную стратегию, но и применить ее на практике. Вместе с этим

придут опыт и заслуженное вознаграждение. Я хочу, чтобы вы выслушали меня со всем вниманием: если в вашей жизни есть аспекты, которыми вы недовольны, настало время перемен.

Не забывайте, мы получаем ровно столько, на сколько соглашаемся. Поэтому прекратите выдумывать отговорки, избавьтесь от ограничивающих убеждений и страхов. Используйте свое тело как инструмент, с помощью которого можно прийти в состояние решимости и целеустремленности. Встречайте трудности в полной уверенности в том, что проблемы — это лишь «лежачие полицейские» на дороге, ведущей к мечте. Немедленно принимайтесь за дело, используя эффективные и проверенные стратегии. Вам предстоит написать свою новую историю.

Пришло время перестать быть одним из многих и перейти в число избранных — тех, кто полностью реализует свой потенциал не только в финансовой, но и во всех других областях жизни. Большинство людей питают надежды на лучшее, но на деле довольствуются образом жизни, который явно не соответствует их возможностям и способностям, и, как следствие, испытывают разочарование, которое разрушает их изнутри. Вообще-то, если вы ставите перед собой большие цели, разочарования неизбежны, но **необходимо держать их в узде. Разочарования должны двигать вас вперед, к поиску новых ответов.** Извлекайте урок из каждой неудачи, и успех не заставит себя ждать.

В следующий раз, когда вы задумаетесь о причинах, мешающих вам чего-то добиться, выбросьте эти мысли из головы и вспомните, что ваш дух ничем не ограничен. Измените свое состояние. Поменяйте точку зрения. Вернитесь к истине. Оставляйтесь верны цели, которую сами поставили перед собой.

Сделайте глубокий вздох или издайте громкий крик. Встаньте, встряхнитесь и сделайте шаг вперед. Теперь, когда мы развенчали семь мифов, настало время сделать третий из семи шагов к финансовой свободе. Вам предстоит убедить себя в том, что выигрыш в этой игре возможен, установив конкретную сумму денег, которая *отражает вашу финансовую мечту*. Затем мы составим план, усовершенствуем его и проанализируем способы ускорения его реализации, чтобы прийти к мечте раньше, чем вы могли себе представить.

ЧАСТЬ 3
СКОЛЬКО СТОИТ ВАША МЕЧТА?
УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВЫИГРЫШ
ВОЗМОЖЕН

Глава 3.1

СКОЛЬКО СТОИТ ВАША МЕЧТА? УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВЫИГРЫШ ВОЗМОЖЕН

Все люди мечтают, но делают это по-разному.

Т. Э. Лоуренс

Свои финансовые семинары я часто начинаю с вопроса: «Сколько стоит ваша мечта?» Я предлагаю слушателям встать и сказать, сколько денег им надо, чтобы почувствовать себя защищенными, независимыми и свободными в финансовом плане. Многие затрудняются с ответом. В зале начинаются перешептывания, шарканье ногами. Руки поднимают лишь немногие. Я провел сотни семинаров, на которых присутствовали тысячи людей самого разного возраста и имущественного статуса, и мне приходилось слышать самые невероятные ответы.

А теперь я задам тот же вопрос вам: сколько денег вам надо, чтобы чувствовать себя защищенным, независимым и свободным в финансовом плане? Попробуйте прикинуть. Ответ необязательно должен быть логически обоснован. Итак, сколько: 1 миллион? 5 миллионов? 500 миллионов? Сверьтесь со своим внутренним голосом и прямо сейчас запишите эту цифру на полях книги, в своем мобильном телефоне или просто на клочке бумаги. Важно, чтобы она была записана, так как это закрепляет ее в сознании и делает более реальной.

Готовы? Вскоре вы поймете, что этот шаг имеет особое значение.

Опыт подсказывает мне, что вам, как и большинству людей, написанная сумма кажется чрезмерно пугающей. Так ведь? Ладно, продолжайте читать, потому что с помощью нескольких легких упражнений мы сможем *укротить* ее. Готов поспорить, что в конечном итоге она окажется меньше, чем вы могли себе представить. **Вообще-то не существует какой-то одной «магической» суммы, потому что мы различаем пять уровней финансовой мечты.** Независимо от того, сколько вам лет и насколько солидная сумма лежит в настоящее время на вашем накопительном счете, одну или две свои мечты вы уже способны реализовать. Каким образом? Все начинается с понимания того, что вам в действительности нужно.

Недавно на одном из семинаров молодой человек из задних рядов встал и назвал цену своей мечты. Гордо расправив плечи, он провозгласил: «Миллиард долларов».

В зале послышались удивленные возгласы. Это был один из самых молодых участников семинара, которому было едва за двадцать. Похоже, ему и до миллиона долларов было еще далеко, поэтому я начал расспрашивать, что эта цифра значит для него в действительности. Помните, в главе 1.4 мы говорили о том, что люди все делают с определенной целью? Я просто хочу напомнить вам про шесть основных человеческих потребностей (безопасность и комфорт, разнообразие, чувство собственной значимости, любовь и привязанность, развитие, стремление внести свой вклад). Зачем же молодому человеку понадобился миллиард долларов? Какую из этих потребностей он стремился удовлетворить с его помощью? Безопасность? Ее можно обеспечить за значительно меньшие деньги! Разнообразие? Для этого хватит и миллиона долларов, а может быть, даже намного меньше, не правда ли? Привязанность и любовь? Вряд ли. Конечно, к обладателю миллиарда тянется множество людей, так же как к выигравшему в лотерее, у которого вдруг обнаруживаются десятки родственников и «друзей», о существовании которых он ранее и не подозревал. Но это не те отношения, которые ему нужны! Развитие и стремление внести свой вклад в дела окружающих? Но, если исходить из названной суммы, я сомневаюсь, что эти потребности являлись приоритетными в его списке.

Так какая же потребность была его главным стимулом? Без сомнения, чувство собственной значимости. По его словам, люди будут воспринимать его серьезнее и прислушиваться к нему, если у него будет миллиард. Это так, но вся проблема в том, что в таком случае миллиарда ему может не хватить. **Ведь если для вас главной потребностью является чувство значимости, вы постоянно будете сравнивать себя с другими людьми.** И среди них обязательно найдутся те, кто выше, стройнее, сильнее, быстрее, богаче, остроумнее, моложе, красивее вас. У кого-то непременно окажется более дорогая яхта, более мощный автомобиль, более красивый дом. **В чувстве значимости нет ничего плохого, но, если эта потребность становится главной, вы никогда не будете полностью удовлетворены.**

Вместо того чтобы прочитать молодому человеку проповедь, я решил показать, что **создать ощущение собственной значимости можно за гораздо меньшие деньги** и тем самым существенно облегчить себе жизнь. Ведь он, по сути, взял эту цифру с потолка. По его мнению, миллиард долларов представлял собой важную и весомую цель в жизни. Но дело в том, что, ставя перед собой такие грандиозные цели, вы в глубине души осознаете их невыполнимость. Ваш мозг не воспринимает их всерьез. С вами такое тоже случалось? Вы замышляете что-то масштабное, а тоненький голосок у вас внутри говорит: «Ну кого ты обманываешь?» Вам не удастся реализовать свои замыслы, пока они не осядут в подсознании — той части мозга,

которая заставляет ваше сердце сокращаться по 100 тысяч раз в день, хотя вы об этом никогда и не задумываетесь.

С вами, видимо, бывало такое, что вы едете за рулем, полностью погрузившись в свои мысли, а потом вдруг спохватываетесь: «Черт возьми, а кто же управлял машиной последние пять минут?!» К счастью, у вас есть такой защитный механизм, как подсознательное мышление.

Чтобы понять, как осуществляется этот процесс, взгляните на рисунок внизу. Представьте себе, что ваш мозг разделен на верхнюю и нижнюю половины. Верхняя отвечает за сознание, а нижняя — за подсознание.

РЕАКЦИЯ ЧЕЛОВЕКА НА ВНЕШНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ



В вашем мозге пытаются поселиться идеи: «Я хочу заработать 10 миллионов долларов» или «К сорока годам я стану финансово независимым», но верхняя часть мозга (сознание) говорит: «Заткнись! Ни черта у тебя не выйдет!» Мозг моментально отвергает подобные «бредовые» идеи и отбивает их, словно теннисные мячики. Но, если вы приняли твердое решение, поверили в свои силы и **принялись за составление плана**, происходит нечто необычное. У вас появляется уверенность, что это достижимо. А когда возникла уверенность, то внезапно находятся и пути реализации. Вы видите, что другим людям это уже удавалось, и беретесь за дело сами. **Цель проникает в ваше подсознание, а оно принимается работать над превращением мечты в жизнь. И здесь начинаются чудеса!**

Я сомневаюсь, что вам нужен миллиард долларов для воплощения в жизнь своей финансовой мечты, но готов поспорить, что цифра, которую вы наметили себе для обеспечения финансовой безопасности и независимости, представляется вам несколько пугающей. Практически каждый человек завышает свои потребности, потому что ему лень сесть и

подсчитать, сколько же на самом деле стоит поддержание того или иного образа жизни. Именно поэтому многие так и не переходят от замыслов к делу. Они могут с энтузиазмом разглагольствовать о своей великой мечте, но палец о палец не ударят, чтобы ее реализовать. Почему? Потому, что в глубине души *опасаются*, что им это не по силам. Опасение — это отсутствие чувства безопасности, которое является первой потребностью человека и оказывает сильное влияние на все его поступки. Это факт. Если вы ничего не предпринимаете в отношении своего финансового положения, то, скорее всего, чувствуете себя неуверенно, опасаетесь допустить ошибку и не знаете, как скажутся ваши действия на конечном результате. Поэтому вы по умолчанию принимаете решение ничего не делать или, по крайней мере, оттягивать активные действия до последней возможности. Вы откладываете на завтра то, что необходимо было сделать сегодня.

Я решил помочь нашему «будущему миллиардеру» точно определить стоимость своей мечты, чтобы она закрепилась у него в сознании и стала реальностью. Для этого я задал ему несколько вопросов (которые буду задавать и вам, ведя вас к финансовой свободе).

Первым делом я спросил, какой образ жизни будет вести мой юный друг, если у него будет миллиард долларов. Он задумался на секунду и ответил:

- Мне хотелось бы иметь собственный самолет «Gulfstream»!
- Собственный самолет? Хорошо. И куда же вы будете на нем летать?
- Я живу в Нью-Йорке. Пожалуй, летал бы на Багамы. А кроме того, наверное, в Лос-Анджелес на деловые встречи.

Я попросил его написать, сколько раз в год он собирается летать. Оказалось, что набирается максимум 12 полетов. А во сколько обойдется владение самолетом? Мы прикинули: дальнемагистральный «Gulfstream G650» стоит порядка 65 миллионов долларов, а вот слегка подержанный «Gulfstream IV» — всего около 10 миллионов. Это не считая топлива, технического обслуживания и оплаты экипажа. Затем мы сравнили расходы на приобретение частного самолета и его аренду. Нанять самолет средних размеров для семьи из четырех человек можно примерно за 2500 долларов в час. Общая продолжительность полетов за год составит порядка 100 часов, что обойдется ему в целом в 250 тысяч долларов. Если он предпочитает «Gulfstream», то часовой полет обойдется уже в 5 тысяч долларов, что даст в итоге 500 тысяч. Это намного меньше, чем стоимость обслуживания собственного самолета, а если суммировать все затраты, то расходы по найму составят менее 1 процента стоимости покупки и обслуживания самолета «Gulfstream». Я даже со сцены заметил, как загорелись глаза у молодого человека, когда он всерьез задумался о своей мечте.

— Что еще вы хотели бы приобрести за миллиард долларов? — продолжил я.

— Собственный остров!

Это было мне хорошо знакомо. У меня тоже есть свой островок на Фиджи. Эта сумасшедшая мечта появилась у меня еще в молодости. Мне хотелось найти место, где можно было бы укрыться от мира вместе с семьей и близкими друзьями. Едва мне перевалило за двадцать, я начал путешествовать по всем островам мира, чтобы отыскать свой Шангри-Ла. И я нашел его в архипелаге Фиджи. Остров отличался не только неземной красотой, но и душевными качествами населявших его людей. Конечно, в то время мне было не по силам купить его целиком, поэтому я приобрел небольшую гостиницу туристического класса и 50 гектаров земли. В то время у меня было мало денег, и эта инвестиция была, пожалуй, не самой лучшей для начала, но это была моя Заветная Мечта (об этом мы поговорим чуть позже). Как бы то ни было, покупка была совершена, и я с гордостью могу сказать, что с годами превратил свой отель в экологический курорт, площадь которого составляет 200 гектаров, а протяженность береговой линии — почти пять с половиной километров. Часто ли я навещаю свой райский уголок? С учетом своего чрезвычайно насыщенного рабочего графика я провожу там от силы 4–6 недель в году. Но зато исполнилась моя мечта: все остальные чувствуют себя там прекрасно!

Я сказал своему юному другу:

— Если вас привлекает мысль о собственном острове, это необязательно означает, что вам надо заниматься гостиничным бизнесом. Поверьте мне, вы в лучшем случае будете проводить там несколько недель в году.

Мы вновь прикинули расходы и пришли к выводу, что остров на Багамах можно купить примерно за 10 миллионов, но затем туда придется вложить от 30 до 40 миллионов на строительство курортной зоны! А можно арендовать отель на острове Неккер у моего друга Ричарда Брэнсона менее чем за 350 тысяч долларов в неделю и привезти туда всех друзей и семью, а заодно и 50 человек прислуги. Если делать так каждый год на протяжении десяти лет, то все расходы составят 3,5 миллиона по сравнению с 30 или 40 миллионами, которые придется потратить на приобретение острова в собственность.

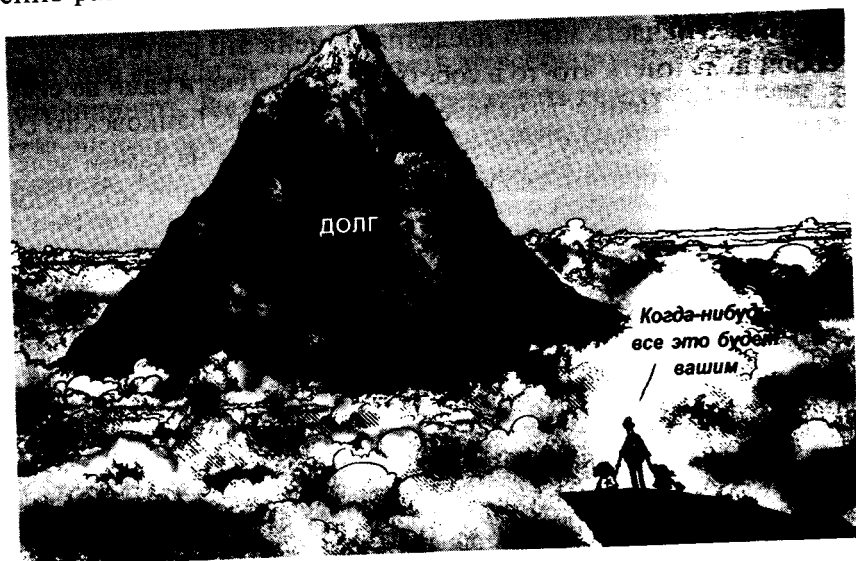
Так мы прошлись по всему списку его желаний. Как вы думаете, какой суммы ему хватило бы до самой смерти на поддержание подобного образа жизни? Когда мы суммировали все расходы на исполнение не только реальных потребностей, но и самых сумасшедших желаний, оказалось, что они составляют не миллиард, не 500 миллионов, не 100 миллионов, не 50 миллионов, а всего *10 миллионов долларов!* И это при том, что его мечты

носили поистине гигантские масштабы! Разница между 10 миллионами и 1 миллиардом невероятно велика. Эти числа — из разных вселенных.

Дело в том, что человеческий ум не в силах осознать очень большие числа. Существует кардинальная разница между миллионом, миллиардом и триллионом. Даже президент Обама произносит слова «миллионер» и «миллиардер» на одном дыхании, как будто речь идет о чем-то схожем. Но на самом деле между этими понятиями нет ничего общего, и я постараюсь вам это доказать. Я предложу вам упражнение, в котором ответы надо давать на основе догадки, а не подсчетов. Оно поможет вам уяснить разницу между миллионом, миллиардом и триллионом (который все чаще мелькает в заявлениях правительства). Для Вашингтона триллион долларов стал тем же, чем еще недавно был миллиард.

Итак, первый вопрос: сколько дней содержится в миллионе секунд? Попробуйте угадать навскидку. Что у вас получилось?

Правильный ответ — 12 дней! Насколько верна была ваша догадка? Если вы ошиблись, не корите себя. Большинство людей тоже попадают пальцем в небо. Если же вы были близки к истине, поздравляю. А теперь перейдем на следующий уровень. Теперь, когда вы имеете представление о миллионе (миллион секунд = 12 дней), попробуйте угадать, как долго будет длиться миллиард секунд. Не стесняйтесь, называйте число. Правильный ответ — 32 года! А каков был ваш результат? У большинства людей ответ весьма далек от истины. Такова разница между миллионером и миллиардером: 12 дней и 32 года! Теперь вы понимаете, почему я говорю, что эти числа из разных вселенных? Миллионер и миллиардер — это совершенно разные понятия.



Давайте продолжим упражнение. Вы можете прочитать в газетах, что долги правительства США составляют 17 триллионов долларов. А что такое триллион? Если миллиард секунд — это 32 года, то как долго будет длиться триллион секунд? Почти 32 тысячи лет (точнее говоря, 31 689)! Тридцать две тысячи лет назад еще не было людей в современном понимании! С помощью этого упражнения я хотел продемонстрировать, что у нас часто возникает путаница с большими числами. Если строго придерживаться фактов, то даже для поддержания самого роскошного образа жизни вам потребуется меньше денег, чем вы предполагаете.

Однако вернемся к нашему «миллиардеру». Я хочу, чтобы вы поняли меня правильно: 10 миллионов долларов — это тоже огромные деньги, но молодой предприниматель вполне может заработать их за свою жизнь. В принципе он мог бы заработать и миллиард, если бы изобрел что-то вроде очередного Instagram. Но, если это ему не удастся, он все равно сможет вести роскошную жизнь, хотя это обойдется ему на 99 процентов дешевле, чем он поначалу предполагал. Чтобы жить как миллиардер, совсем необязательно становиться миллиардером.

Готов поспорить, что, когда вы узнаете истинную цену своей мечты, она окажется намного меньше, чем вы думали! **Надо только не забывать, что главное в жизни — не деньги, а эмоции.** На самом деле вам нужны не материальные вещи как таковые, а образ жизни. Ведь вам только кажется, что эти вещи ваши. Когда вы умрете, у них появится новый владелец. Я не питаю иллюзий: как бы мне ни нравился «мой» остров в архипелаге Фиджи, я знаю, что там я лишь постоялец. Когда-нибудь он будет принадлежать другому человеку. Но мне нравится, что я превратил его в то место, куда люди приезжают со всего мира, чтобы испытать радость, любовь и приключения. Это часть моего наследия, и меня это радует. Я не ставлю перед собой цель иметь что-то в собственности. **Деньги сами по себе тоже не являются целью.** Ценность человека измеряется не банковским счетом, а величием души. Поэтому, стремясь к деньгам, мы на самом деле стремимся к тем возможностям, свободе и досугу, которые они могут нам дать.

Вы можете иметь все. Но не все сразу.

Опра Уинфри

А теперь задумайтесь на минутку, что бы вы хотели купить за деньги. Далеко не каждому хотелось бы жить так, как Дональд Трамп или Флойд Мейвезер! Вас тянет путешествовать по миру, бродить по древним городам и фотографировать львов в Серенгети? А может быть, купить себе дом на морском берегу на Багамах или пентхаус в Нью-Йорке? Или начать собственный бизнес и создать очередную популярную социальную сеть?

Или провести грандиозную благотворительную акцию? Но вполне возможно, что ваши мечты ограничиваются лишь тем, чтобы выучить детей в колледже, а на оставшиеся деньги приобрести дом в сельской местности с большим садом. А может, вас устраивает просто душевный покой от осознания, что у вас никогда не будет долгов и денежных проблем? В чем бы ни заключались ваши мечты, я подскажу вам путь к ним. Даже если вы не дойдете до самой вершины, у вас будет возможность реализовать самые главные желания и отпраздновать победы. Поскольку деньги и эмоции неразрывно связаны друг с другом, нам необходимо наметить несколько цифр, которые заставят ваше сердце биться чаще и повторять про себя: «Я уверен, что смогу! Я обещаю себе!»

Как и в любом путешествии, прежде всего необходимо уяснить, где вы находитесь. Вместе с вами мы проведем ряд простых расчетов. Если вы никогда раньше не задумывались, сколько денег вам потребуется, чтобы достичь своих финансовых целей, то вы не одиноки. Зачастую у многих из тех, кто зарабатывает миллионы долларов, нет плана, позволяющего поддерживать привычный образ жизни, не работая или занимаясь какими-то делами лишь время от времени. Как уже было сказано, более *половины* американцев (в том числе и 46 процентов финансовых консультантов) никогда даже не пытались подсчитать, сколько денег им надо, чтобы спокойно уйти на пенсию! Почему нас не интересует собственное финансовое будущее? Опросив сотни тысяч людей из разных стран, я пришел к выводу, что они просто *боятся*.

Это примерно то же самое, что встать на весы. Вы знаете, что набрали лишний вес, но боитесь узнать, сколько именно. Это своеобразная форма ухода от действительности, позволяющая не задумываться о переменах. Профессиональные борцы и боксеры взвешиваются каждый день и если замечают, что вышли за рамки нормы, то всегда точно знают, что необходимо предпринять. **Вы не сможете поддерживать спортивную форму, если не способны оценить ее количественные показатели. То же самое можно сказать и о финансах.** Невозможно воплотить в жизнь финансовые мечты, если вы не знаете точно, сколько денег для этого потребуется. Я хочу помочь вам покинуть ряды тех, кто прячет голову в песок, когда речь заходит о деньгах. Через минуту мы сделаем с вами несколько простых и быстрых вычислений, чтобы определить, где вы находитесь и в каком направлении движетесь. Если сложение нескольких чисел вызывает у вас трудности, вспомните, что у вас в мобильном телефоне есть калькулятор!

Но сначала давайте рассмотрим пять уровней финансовой мечты. В книге вы постоянно встречаетесь с такими выражениями, как «финансовая безопасность», «финансовый достаток», «финансовая независимость», «финансовая свобода» и «абсолютная финансовая свобода». Считаете

ли вы их синонимами? Попробуйте произнести их вслух. Что вызывает у вас больший душевный подъем: безопасность или достаток? Достаток или независимость? Независимость или свобода? А что вы скажете об абсолютной свободе? Думаю, вы заметили, что каждый последующий уровень выше предыдущего. Следовательно, и суммы для их достижения будут разными.

Скорее всего, вы обнаружите, что вам больше всего импонируют лишь два или три уровня. Для некоторых людей пределом мечтаний является одна лишь финансовая безопасность. В упражнении я разместил эти уровни в порядке возрастания. Они служат как бы ступенями, ведущими к абсолютной финансовой свободе, или, если воспользоваться аналогией с горной вершиной, о которой говорилось ранее, промежуточными базовыми лагерями на склоне. Помните, что далеко не все испытывают потребность взобраться на вершину Эвереста. Для кого-то и финансовый достаток является великим благом, а независимость — это уже что-то заоблачное! Таким образом, совсем необязательно нацеливаться на достижение всех уровней.

Я предлагаю вам ознакомиться со всеми пятью уровнями и выбрать три из них, которые больше отвечают вашим интересам. Таким образом, у вас появятся три цели: краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная. Это важно, потому что надо настраиваться не на провал, а на успех. Если вы поставили перед собой слишком большую и отдаленную цель, то она может показаться недостижимой и вы не будете к ней стремиться. Цель должна быть достаточно близкой и посильной. Это создает чувство уверенности. И не забывайте праздновать промежуточные победы на разных стадиях своего пути. Они подбодрят вас, создадут нужное настроение и дадут толчок для дальнейшего движения. Зачем же ждать достижения конечной цели?

*Для того чтобы принять решение, требуется не меньше энергии,
чем для планирования действий.*

Элеонора Рузвельт

МЕЧТА № 1: ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

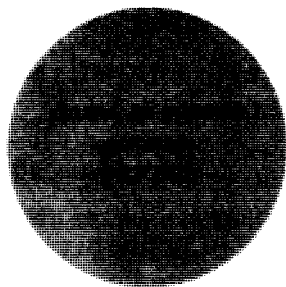
Что мы понимаем под безопасностью? Вместо ответа позвольте задать вам вопрос: как бы вы себя чувствовали, если бы знали, что пять перечисленных ниже вещей уже оплачены до конца жизни и вам не надо прилагать для этого никаких усилий?

1. **Жилье.** Вам не надо тревожиться по поводу очередного платежа по кредиту.
2. **Коммунальные услуги.** У вас никто и никогда не отключит телефон или свет за неуплату.
3. **Продукты питания** для вас и вашей семьи.
4. Основные **транспортные услуги.**
5. **Страхование.**

Готов поспорить, что перечисленные пункты покрывают практически все ваши базовые потребности. Вы будете чувствовать себя в полной безопасности, зная, что вам больше никогда в жизни не придется работать, чтобы заплатить за все вышеперечисленное.

А теперь вспомните записанную чуть ранее сумму, которая, по вашему мнению, должна обеспечить вам безопасность и свободу. Надеюсь, что это не миллиард долларов, как у того участника семинара, но все же весьма внушительная цифра, не правда ли? Так вот, если вы суммируете все перечисленные выше расходы, то с удивлением обнаружите, что исполнение мечты о финансовой безопасности вполне достижимо, причем быстрее, чем вы думаете. Если же вы относитесь к числу тех немногих, кто занизил стоимость своей мечты, вам будет полезно сверить свои оценки с реальностью.

СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ ЖИТЕЛЕЙ США В ГОД



Среднегодовые статьи расходов:

Жилье	Транспорт	Питание	Коммунальные услуги
\$16 920 — 27,8%	\$8758 — 14,4%	\$6133 — 10,1%	\$3477 — 14,4%
Одежда	Медицина	Развлечения	Образование
\$1881 — 3,1%	\$2853 — 4,7%	\$2698 — 4,4%	\$ 945 — 1,6%
Подарки	Уход за собой	Алкоголь	Табак
\$1198 — 2%	\$588 — 1%	\$457 — 0,8%	\$323 — 0,5%
			Чтение
			\$188 — 0,3%

Воспользуйтесь приведенным на странице 184 опросником и запишите, сколько вы тратите в месяц по каждой из пяти статей расходов. Это совсем не трудно. Сколько вы платите за жилье (расходы на съемное жилье, взносы по ипотеке, расходы на содержание полностью выкупленного дома)? Можете также прикинуть примерные расходы на дом, в котором вы хотели бы жить в будущем. Написали? Отлично. Теперь перейдем к ежемесячным расходам на оплату коммунальных услуг. Далее подсчитайте, сколько вы тратите на еду. Если вы не располагаете точными цифрами, запишите примерные. Вы всегда сможете подкорректировать их в будущем, а сейчас вам нужна лишь отправная точка.

Постарайтесь, чтобы полученная сумма была близка к действительности. При необходимости проведите поиски в своем банке или интернете. Чтобы немного вам помочь, приведу реальный пример.

Вы помните мою знакомую Анджелу, с которой я познакомил вас в первой главе? Ей 48 лет, и она не замужем. Попытавшись прикинуть, сколько денег ей понадобится для достижения финансовой безопасности, она вышла на 3 миллиона долларов. Насколько это соответствует действительности? Я попросил ее выполнить упражнение и записать средние ежемесячные расходы на удовлетворение базовых потребностей. Оказалось, что они практически идентичны со среднестатистическими:

Оплата жилья	1060 долларов в месяц
Продукты питания и другие бытовые нужды	511 долларов в месяц
Газ, электричество, вода, телефон	289 долларов в месяц
Транспорт	729 долларов в месяц
Страхование	300 долларов в месяц
Итого	2889 долларов в месяц
$2889 \times 12 \text{ месяцев} = 34\,668 \text{ долларов в год}$	

Когда Анджела закончила, я попросил ее сложить все ежемесячные расходы и умножить на 12. В итоге получилась сумма, которая должна каждый год быть в ее распоряжении, чтобы Анджела могла удовлетворять свои базовые потребности, не работая. Как видите, полученные 34 тысячи долларов почти совпадают с показателями среднестатистического американца.

Каким же образом Анджела может получить 34 тысячи долларов в год, не работая? Если помните, она собиралась построить собственный банкомат. Для этого она перешла на систему автоматического отчисления 10 процентов всех своих доходов. Она завела накопительный счет Roth 401(k), в рамках которого деньги вкладываются в индекс-фонд с прогно-

зируемым уровнем дохода 6 процентов годовых (по оценкам Джека Богла на предстоящее десятилетие, хотя за последние 20 лет уровень доходности фондового рынка составлял 9,2 процента). Мы заложили эти данные в калькулятор, с которым вам придется иметь дело в следующей главе, и оказалось, что вместо 3 миллионов долларов для достижения финансовой безопасности Анджеле понадобится накопить в своем фонде свободы всего 640 тысяч долларов, то есть менее одной четверти предполагаемой суммы! Это даст ей доход в 34 тысячи долларов в год до конца жизни.

Она была безмерно удивлена и недоверчивым тоном спросила меня:

— И это все, что нужно? Но мне ведь все равно придется где-то работать, правда?

Я ответил, что при желании она может и работать, но не для того, чтобы оплатить жилье, питание, коммунальные услуги, транспорт и базовую медицинскую помощь! А ведь эти пять статей составляют в среднем 65 процентов общей суммы расходов большинства людей. Таким образом, Анджела нашла способ обеспечить 65 процентов своих жизненных потребностей, не работая. Конечно, мы в большинстве своем не можем бездельничать. Без работы мы сойдем с ума. Просто мы не хотим, чтобы это превращалось в *необходимость*. Разумеется, никто не мешает Анджеле найти работу с неполной занятостью, чтобы покрыть все остальные расходы. Я спросил, как она чувствует себя после того, как узнала, что в значительной мере обеспечила себя до конца жизни.

— Великолепно! — ответила она. — И все это достижимо. Я знаю, что надо предпринять.

В ее взгляде чувствовалась уверенность. Теперь она точно знала, что и для чего делает.

Некоторым людям, особенно тем, кто пережил кризис 2008 года и уже находится в предпенсионном возрасте, достаточно только ощущения финансовой безопасности. Но людям среднего возраста и молодежи такая цель кажется слишком мелкой. Главное — знать, к какой именно сумме накоплений надо стремиться, и принять твердое решение совершить все семь шагов, описанных в книге.

Если вас уже интересует вопрос, сколько времени потребуется, чтобы накопить достаточную сумму для финансовой безопасности, потерпите немного. К расчетам мы приступим в следующей главе. Вам нужно будет только ввести соответствующие данные в калькулятор. Вместе с вами мы составим три плана: консервативный, умеренный и агрессивный. Вы сами решите, какой из них устраивает вас больше.

Вы еще помните слушателя, который объявил, что ему нужен миллиард? По результатам расчетов оказалось, что ему требуется всего 79 тысяч

в год, чтобы обеспечить финансовую безопасность. Это явно отличается от заявленного миллиарда! **Вам нужно всего лишь знать, какая сумма в год вам требуется, чтобы чувствовать себя в полной уверенности.** Для этого заполните приведенный ниже опросник:

- | | |
|---|------------------------|
| 1. Оплата жилья | _____ долларов в месяц |
| 2. Продукты питания и другие бытовые
нужды | _____ долларов в месяц |
| 3. Газ, электричество, вода, телефон | _____ долларов в месяц |
| 4. Транспорт | _____ долларов в месяц |
| 5. Страхование | _____ долларов в месяц |
| 6. Итого | _____ долларов в месяц |
| 7. _____ × 12 месяцев = _____ долларов в год | |

Кстати, прежде чем переходить к следующей цели, имеет смысл поговорить уже не столько о мечтах, сколько об одном практичном требовании, которое каждый может выполнить относительно быстро, хотя и не все об этом задумываются. Речь идет о **подстраховке на разные непредвиденные случаи.** По данным исследования, проведенного Принстонским и Чикагским университетами, **40 процентов американцев не смогут быстро добыть 2 тысячи долларов, если они им срочно понадобятся.** Вот это сюрприз! Зачем нам нужен резервный фонд наличных? На тот случай, если вдруг возникнет неожиданный перерыв в поступлении доходов. А ведь такое случается почти у каждого. Это может быть вызвано и ухудшением здоровья, и проблемами в бизнесе, и увольнением с работы. Именно для этого необходимо иметь какое-то количество денег, чтобы безболезненно пережить период длительностью от 3 до 12 месяцев. Правда, большинство людей считают, что 3 месяца — это слишком мало, а 12 месяцев — слишком много. Поэтому лучше для начала отложить себе запас на пару месяцев, а затем постепенно увеличивать этот срок до 6 и 12 месяцев. Разве не приятно осознавать, что при любых случайностях у вас есть годичный резерв времени, в течение которого вы сможете восстановить пошатнувшиеся позиции? Все это время у вас будет крыша над головой и продукты в холодильнике, а счета не будут просрочены.

Повторю еще раз: эта цель не имеет отношения к созданию пожизненного дохода. Для ее решения достаточно отложить определенную сумму, которая будет защищать вас от случайностей до тех пор, пока не сформируются основные пенсионные накопления.

Сколько средств должно быть в этом фонде? Вы уже знаете уровень своих среднемесячных затрат. Теперь запишите или запомните эту цифру. Деньги, отложенные на черный день, должны быть доступны в любой

момент. Моя подруга Анджела, которая откладывает по 10 процентов от своих заработков для создания личного банкомата, начала задумываться о том, чтобы сэкономить что-то дополнительно и за счет этого отложить еще больше. Вспомните, например, как она поняла, что дешевле купить новую машину, чем постоянно чинить старую. В результате Анджела смогла вкладывать еще 8 процентов в свой резерв на непредвиденные обстоятельства. Она реализовала свою цель и теперь спит по ночам значительно спокойнее! Вам тоже стоит завести себе такую «подушку безопасности», если вы не сделали этого раньше (я гарантирую, что у вас появятся отличные идеи насчет того, как это сделать, когда вы прочитаете главы 3.3 и 3.4). Накопленную сумму держите в надежном месте, например в сейфе или на депозите, защищенном гарантией Федеральной корпорации страхования депозитов.

А теперь, достигнув финансовой безопасности, перейдем на следующий уровень мечты.

МЕЧТА № 2: ФИНАНСОВЫЙ ДОСТАТОК

Что я имею в виду под достатком? Это промежуточный этап на пути к финансовой независимости и свободе. Вы еще не достигли этой стадии, но уже ощущаете себя в безопасности и можете позволить себе некоторые дополнительные траты, даже не работая.

Сколько вы тратите в месяц на покупку одежды: 100 долларов, 500, 1000? А на развлечения (кабельное телевидение, кино, концерты)? Часто ли вы ходите в рестораны? Много ли тратите, чтобы отведать блюда латиноамериканской или японской кухни: 200 или 2000 долларов? Можете ли побаловать себя абонементом в тренажерный зал, маникюром, массажем, ежемесячной партией в гольф? Сколько составляют ваши расходы на это: 50, 500, 1000 долларов? А что бы вы сказали, если бы *половина* всех этих расходов покрывалась за счет дохода от ваших накоплений? Именно такое состояние и называется финансовым достатком. Неплохая перспектива, не правда ли?

Давайте теперь рассчитаем сумму, необходимую для достижения финансового достатка:

1. *Половина* ежемесячных расходов
на покупку одежды _____ долларов в месяц
2. *Половина* ежемесячных расходов
на посещение ресторанов _____ долларов в месяц
3. *Половина* ежемесячных расходов
на маленькие радости жизни _____ долларов в месяц

4. Итого: дополнительные расходы _____ долларов в месяц
5. Вы уже знаете сумму, необходимую для достижения уровня финансовой безопасности (см. с. 184, п. 6). Прибавьте ее. _____ долларов в месяц
6. Общая сумма расходов на достижение финансового достатка _____ долларов в месяц
7. Умножьте эту сумму на 12, чтобы определить объем расходов за год: _____ $\times 12 =$ _____ долларов в год

МЕЧТА № 3: ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ

Можете откупорить бутылку шампанского, потому что дошли до уровня финансовой независимости. Это означает, что вам больше не нужно работать для поддержания своего нынешнего образа жизни. Даже когда вы спите, доходы от ваших накоплений и инвестиций (фонда свободы) будут равняться вашим теперешним годовым расходам. Теперь вы абсолютно независимы в финансовом плане, то есть *никак не зависите от работы*. Прекрасное чувство, не правда ли? Полный душевный покой для вас и вашей семьи!

Финансовая независимость означает, что вы больше не являетесь рабом денег. Теперь они трудятся на вас, а не вы на них. Если вам не нравится ваша нынешняя работа, можете сказать боссу, что больше в ней не нуждаетесь. Разумеется, вы можете продолжать работать, но с улыбкой на лице и с песней в сердце, так как делаете это лишь потому, что вам *так хочется*, а не потому, что *надо*.

Давайте подсчитаем, сколько денег вам понадобится для поддержания привычного образа жизни. Сделать это очень просто, так как большинство людей, к сожалению, тратят столько же, сколько и зарабатывают (а иногда и больше!). Если в этом году вы заработали 100 тысяч долларов и потратили тоже 100 тысяч (не забыв уплатить налоги), то ваша финансовая независимость стоит 100 тысяч. Если потратили меньше, я вас поздравляю! Жаль только, что вы являетесь исключением из правила. Таким образом, если вы зарабатываете 100 тысяч, а тратите 80 тысяч, то для достижения финансовой независимости ваши накопления должны давать доход в размере 80 тысяч в год.

Итак, сколько стоит ваша финансовая независимость?

_____ долларов.

Не забывайте, что знание — сила. Зная истинное число, ваш разум найдет и путь к нему. Теперь вы знаете, какая сумма обеспечит вашу финансовую безопасность, достаток и независимость. Давайте посмотрим, что происходит, когда мечта растет и развивается.

Позвольте рассказать вам историю Рона и Мишель — супружеской пары, с которой я познакомился на одном из своих ежегодных семинаров на Фиджи. Тогда им было за тридцать и у них было двое маленьких детей. Рон и Мишель владели преуспевающим малым бизнесом в Колорадо. Рон прекрасно руководил фирмой, но ни он, ни жена не уделяли внимания своим семейным финансам (на Фиджи они приехали с целью расширения своего бизнеса, чтобы обеспечить прирост дохода на 30–130 процентов). Бухгалтер регулярно присылал им отчеты, касающиеся их личного финансового состояния, но они никогда не удосуживались в них заглянуть. Неудивительно, что будущее вызывало у них тревогу.

Когда я спросил Рона, сколько ему нужно денег, чтобы чувствовать себя совершенно спокойно, он назвал цифру 20 миллионов. Я решил доказать, что на самом деле ему потребуется гораздо меньше даже при условии сохранения теперешнего образа жизни семьи. Я попросил супругов записать свои ежемесячные расходы (которые, естественно, оказались выше среднестатистических, так как Рон и Мишель были владельцами фирмы).

Мы начали с уровня финансовой безопасности, включающей в себя пять основных статей расходов:

Жилье	6000 долларов в месяц
Коммунальные услуги	1500 долларов в месяц
Транспорт	1200 долларов в месяц
Еда	2000 долларов в месяц
Страхование	750 долларов в месяц
Итого	$11\,450 \times 12 = 137\,400$ долларов в год

Итак, для обеспечения финансовой безопасности им был необходим доход в размере 137 400 долларов в год. И это было вполне посильно! Кстати, если бы Рону захотелось узнать, сколько денег необходимо накопить для этого в фонде свободы, то большинство финансовых консультантов посоветовали бы ему умножить эту цифру на 10 или 15. Однако в наши дни, когда доход от надежных инвестиций весьма мал, такой совет вряд ли можно назвать реалистичным. Помните, что при подъеме в гору (в фазе накопления) вы можете вложить деньги в агрессивный инвестиционный портфель, дающий 7–10 процентов годовых. Однако при спуске с горы (в фазе расходования) ваши инвестиции должны состоять из надежных активов, не подверженных высокой волатильности, что, естественно,

снижает доходность. Здесь уместнее было бы прогнозировать доход 5 процентов годовых. Умножение на 10 соответствует 10-процентному доходу с инвестиций, а умножение на 20 — 5-процентному.

Проделав эту операцию, Рон увидел, что сумма накоплений, обеспечивающая финансовую безопасность, составляет $20 \times 137\,400 = 2\,748\,000$ долларов. Это было намного меньше предполагаемых 20 миллионов.

Перейдя к уровню финансовой независимости, супруги решили, что им требуется 350 тысяч долларов в год для поддержания привычного образа жизни, включавшего в себя содержание второго дома и приобретение дорогих безделушек (например, вещей от Louis Vuitton, от которых Мишель была без ума). Но даже при самом консервативном подходе им потребовалось бы накопить для этого не более 7 миллионов долларов ($350\,000 \times 20$). Рон был просто поражен: эта сумма *составляла менее одной трети* от предполагаемых 20 миллионов! Оказалось, что прийти к ней можно намного быстрее, чем он рассчитывал, так как надо было копить на 13 миллионов меньше!

МЕЧТА № 4: ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА

Избавившись до конца жизни от необходимости работать, не хотите ли вы подумать о том, чтобы поднять уровень жизни еще выше? **Финансовая свобода означает, что вы независимы и ваших доходов полностью хватит на поддержание сегодняшнего образа жизни плюс еще на несколько предметов роскоши, которыми вам, возможно, захочется обладать в будущем.** Чтобы определить, сколько стоит ваша финансовая свобода, задайте себе вопрос: «Какой годовой доход мне потребуется, чтобы вести тот образ жизни, о котором я мечтаю и которого заслуживаю?» Для чего вам нужны дополнительные деньги? Для путешествий? Для того чтобы купить себе дом побольше или построить второй дом, в котором вы будете отдыхать? А может быть, вы хотите яхту либо роскошную машину? Или испытываете потребность жертвовать больше денег на нужды города либо церкви?

Давайте вернемся к Рону и Мишель. Их образ жизни в настоящее время требует ежегодных затрат в размере 350 тысяч долларов. Я спросил, что еще им нужно, чтобы почувствовать полную финансовую свободу. Новый дом? Кондоминиум в Аспене? Яхта?

И вы знаете, что ответил Рон? Он сказал, что будет чувствовать себя свободным в финансовом плане, если сможет каждый год жертвовать своей церкви 100 тысяч долларов, а также купить небольшой катер для рыбалки и квартиру в кондоминиуме в Стимбот-Спрингсе, куда будет выезжать со всей семьей для катания на горных лыжах.

Ничего не скажешь, достойная мечта. Я был тронут и тут же захотел помочь Рону найти путь к ее реализации. При этом я отметил, что, зарабатывая 500 тысяч долларов в год, Рон и Мишель тратили только 350 тысяч, поэтому уже сейчас могли бы делать пожертвования в пользу церкви. Но ведь целью было накопить столько денег, чтобы делать щедрые пожертвования, не работая.

Сложив все расходы на благотворительные нужды, а также на приобретение в кредит катера и квартиры, мы пришли к выводу, что для достижения финансовой свободы необходимы дополнительно 165 тысяч долларов в год по сравнению с суммой, необходимой для достижения финансовой независимости. Другими словами, для их личного банкомата требовались накопления в размере $515\,000 \times 20 = 10\,200\,000$ долларов. Учтите, что речь идет о более высоком уровне жизни, чем тот, который они поддерживают в настоящее время! Конечно, деньги немалые, но это лишь примерно *половина* той суммы, которую Рон наметил для того, чтобы на пенсии быть *финансово независимым*.

Будущее, о котором мечтали Рон и Мишель, находилось в пределах досягаемости, а они об этом и не подозревали. Определив стоимость своей мечты, вы всегда сможете найти способы ускорения ее реализации, и при этом окажется, что расходы будут меньше, чем вы предполагали.

А что *вам* требуется для достижения свободы?

Что бы вы хотели добавить к тому, чем располагаете уже сегодня? Спортивный автомобиль? Второй дом? Пожертвования на благотворительные цели, как у Рона и Мишель? Запишите все свои мечты и прибавьте расходы на них к сумме, которую вы определили для достижения финансовой независимости. У вас получится стоимость финансовой свободы. Если сумма кажется вам непосильной, не отчаивайтесь. В следующих главах мы продемонстрируем вам способы ее снижения.

Вот как Рон подсчитал цену своей финансовой свободы:

1. Пожертвования в пользу церкви	8333 доллара в месяц
2. Катер для рыбалки стоимостью 50 тысяч долларов, взятый в рассрочку под 5 процентов годовых	530 долларов в месяц
3. Квартира стоимостью 800 тысяч долларов, взятая в ипотеку под 4,5 процента годовых	4880 долларов в месяц
4. Расходы по достижению финансовой независимости	29 167 долларов в месяц
5. Общие расходы по достижению финансовой свободы	42 910 долларов в месяц

6. Умножьте полученное число на 12,
чтобы получить сумму годовых расходов
по достижению финансовой свободы

$$42\,910 \times 12 = 514\,920$$

долларов в год

А как выглядят ваши расчеты?

1. Предмет роскоши № 1 _____ долларов в месяц
2. Предмет роскоши № 2 _____ долларов в месяц
3. Благотворительность _____ долларов в месяц
4. **Месячные** расходы по достижению
финансовой независимости (разделите
записанную вами ранее сумму на 12) _____ долларов в месяц
5. Общие расходы по достижению
финансовой свободы _____ долларов в месяц
6. Умножьте полученное число на 12,
чтобы получить сумму годовых расходов
по достижению финансовой свободы _____ долларов в год



МЕЧТА № 5: АБСОЛЮТНАЯ ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА

А как вы отнесетесь к *абсолютной* финансовой свободе? Каково это — знать, что вы в любое время можете позволить себе все, что захотите, и ни вам, ни вашей семье не придется для этого работать ни одного дня? Вы сможете щедро делиться с окружающими своим богатством и жить не по чужой указке, а так, как хочется вам. Ваш образ жизни ничем не будет ограничен, а деньги — проценты с ваших накоплений — будут поступать непрерывно, даже когда вы спите. Возможно, вы купите своим родителям дом, о котором они мечтали, учредите благотворительный фонд, чтобы накормить голодающих, или поможете очистить океан. Вы сможете мечтать о чем угодно.

Я попросил Рона и Мишель поделиться со мной своей самой большой мечтой. Что значит для них абсолютная финансовая свобода? И вновь я был до глубины души тронут, когда Мишель рассказала мне о своей заветной мечте купить ранчо и сделать из него церковный лагерь отдыха. Сколько это может стоить? Рон прикинул, что покупка обойдется в 2 миллиона долларов и еще один миллион нужно будет вложить в обустройство.

Пока мы возились с подсчетами, я видел, как в них нарастает радостное возбуждение.

Если взять 3 миллиона в кредит под 4 процента годовых, то для обслуживания долга потребуется 120 тысяч долларов в год. И эта сумма была им вполне по силам!

Что еще? Рон был большим любителем путешествий и приключений, поэтому всегда мечтал о собственном самолете. Как и «миллиардера» на семинаре, я вновь вынужден был убеждать его с цифрами в руках, что арендовать самолет значительно дешевле, чем содержать собственный «Gulfstream» или «Cessna Citation», а удовольствия от этого ничуть не меньше. Совсем необязательно владеть самолетом, чтобы поддерживать соответствующий образ жизни. Точно так же необязательно покупать целиком спортивный клуб, чтобы сидеть на матчах в ложе для почетных гостей. Ведь достаточно стать лишь совладельцем и пользоваться теми же привилегиями. Так поступил мой друг Мэджик Джонсон, объединившись вместе с другим моим другом Питером Губером и несколькими другими компаньонами для основания «Guggenheim Baseball Management». Эта компания за 2,15 миллиарда долларов приобрела команду «Los Angeles Dodgers» вместе со стадионом. Мэджику не пришлось единолично вкладывать 2,15 миллиарда, но это не мешает ему чувствовать себя владельцем команды, испытывать ту же радость и гордость за нее и пользоваться тем же влиянием.

При таком подходе вы можете создать для себя и своих близких тот образ жизни, о котором всегда мечтали. **Вся разница между просто мечтателями и теми, кто воплощает свои замыслы в жизнь, состоит в том, что первые никогда не задумываются о том, сколько стоит их мечта.** Они рисуют себе такие пугающие цифры, что даже не осмеливаются взяться за дело. Любая мечта может стать реальной, если вы приняли твердое решение, проявили творчество и готовность улучшать не столько свою жизнь, сколько жизнь окружающих.

Как вы можете себе представить, этот уровень мечты касается главным образом роскоши. На своих семинарах я провожу данное упражнение только с теми людьми, которые ставят перед собой грандиозные планы и точно знают цену своей мечты. Я понимаю, что большинство людей никогда не достигнут стадии абсолютной финансовой свободы, но все равно им следует дать волю своим желаниям и мечтам. Возможно, они вдохновят вас, пробудят желание больше зарабатывать и идти к своей мечте более быстрыми шагами. Но у этого упражнения есть еще одна цель. Ведь добившись финансовой безопасности, вы можете продолжать работать, занимаясь тем, что доставляет вам удовольствие, и это поможет вам стать финансово независимыми. А добившись финансовой независимости, вы можете захватиться и на финансовую свободу.

Поэтому не останавливайтесь! Запишите свои мечты и внесите их стоимость в наше приложение. Никто не может знать, что получится, если вы дадите волю своим желаниям!

Вот как Рон подсчитал стоимость своей абсолютной финансовой свободы:

1. Ранчо, переоборудованное под лагерь отдыха стоимостью 3 миллион долларов, взятых в кредит под 4 процента годовых. Месячные платежи составляют 10 тысяч долларов.

2. Самолет «Beechcraft Bonanza» стоимостью 300 тысяч долларов, взятый в лизинг под 5 процентов годовых. Месячные платежи составляют 3181 доллар.

3. Стоимость финансовой свободы — 42 910 долларов.

4. Итого для достижения абсолютной финансовой свободы требуется месячный доход в размере 56 091 доллар.

5. Умножьте это число на 12, и у вас получится сумма, которая необходима вам в год для достижения абсолютной финансовой свободы, — 673 092 доллара.

Таким образом, Рону и Мишель потребуется 673 092 доллара в год, чтобы, не работая, поддерживать свой нынешний образ жизни, иметь

катор для рыбалки, квартиру на горнолыжном курорте, ранчо, переоборудованное под церковный лагерь отдыха, и ежегодно жертвовать 100 тысяч долларов в пользу церкви. Умножим эту сумму на 20 и получим размер необходимых для этого накоплений — 13,5 миллиона долларов. Это по-прежнему на одну треть меньше, чем та сумма, которую они намечали для достижения всего лишь финансовой независимости!

А какая сумма требуется вам?

1. Предмет роскоши № 1 _____ долларов в месяц
2. Предмет роскоши № 2 _____ долларов в месяц
3. Предмет роскоши № 3 _____ долларов в месяц
4. **Месячный** доход, необходимый для достижения финансовой свободы (см. с. 190) _____ долларов в месяц
5. **Общий** месячный доход, необходимый для достижения абсолютной финансовой свободы _____ долларов в месяц
6. Умножьте это число на 12, и у вас получится сумма, которая необходима вам в год для достижения абсолютной финансовой свободы _____ долларов в год

Есть лишь одна вещь, которая делает претворение мечты в жизнь невозможным. Это страх провала.

Пауло Коэльо

Какое чувство вызывают у вас написанные цифры? Надеюсь, вы убедились в том, что цена вашей финансовой мечты меньше, чем вы предполагали изначально. Выберите для себя три уровня мечты, к которым следует стремиться. Среди них должны быть, как минимум, одна краткосрочная и одна долгосрочная цель. Для большинства людей самыми главными целями являются безопасность, достаток и независимость. Для тех, кто мыслит более высокими категориями, это будут безопасность, независимость и свобода. Определившись с целями, изложите их в письменном виде. Чтобы сделать их еще более реальными, введите исходные данные в наш калькулятор и подсчитайте их стоимость.

Если вы готовитесь к выходу на пенсию и пережили тяжелые времена в ходе кризиса 2008 года, то каким будет ваше основное желание? Безопасность, не правда ли? У вас осталось не так уж много лет для накопления критической массы инвестиций, но уровень финансовой безопасности для вас вполне достижим, и я покажу, как это сделать. Возможно, вы никогда не достигнете финансовой независимости, но это тоже не исключено, если вы поставите перед собой такую цель и примете твердое решение. Люди

помоложе вполне могут замахнуться на уровень финансовой свободы или даже абсолютной финансовой свободы. Важно только определиться с главными мечтами и точно знать, во что они обойдутся. Почему? Поэтому, что очень скоро мы перейдем к следующей главе, которая поможет подсчитать, сколько лет вам понадобится для воплощения в жизнь своей мечты, основываясь на размере ежегодных инвестиций и разумном уровне их доходности. С учетом всех этих факторов мы составим план, который станет руководством к действию. Я вместе с вами пройду каждый шаг. Мы постараемся, чтобы все действия по возможности совершались автоматически. Главное только, чтобы вы не останавливались в своем движении вперед.

Я хочу, чтобы это путешествие доставляло вам радость и **вы чувствовали, что не просто управляете своей жизнью, а являетесь ее творцами**. Порой мы забываем, как много уже успели сделать в своей жизни. Кем бы вы ни были, я точно знаю, что у вас были моменты, когда что-то казалось недостижимой мечтой, будь то назначение на более высокую должность, покупка новой машины или поездка туда, где вам всегда хотелось оказаться. А может быть, в вашей жизни была девушка, к которой вы даже приблизиться не решались, а теперь она ваша жена. Когда-то вы и мечтать не могли, что она вас полюбит, а теперь она, возможно, сидит рядом с вами. Если так, поцелуйте ее прямо сейчас и вспомните, что было время, когда это казалось невозможным, но вам все же удалось.

Вы можете найти много такого, что сегодня кажется само собой разумеющимся, а когда-то было несбыточной мечтой. Если вы хотите почувствовать себя творцом своей жизни, а не просто плыть по течению, вспомните обо всем, чего вам удалось достигнуть. Найдите время, чтобы записать два или три таких события. Этот список необязательно должен состоять из грандиозных свершений. Иногда даже мелочи, которых удалось добиться, преподносят нам важный урок, который пригодится для более значимых достижений. Правда, те вещи, которые в свое время казались невозможными и достались нам с большим трудом, сегодня могут показаться вполне привычными. Мы склонны воспринимать их как нечто само собой разумеющееся. Поэтому разбудите в себе старые воспоминания и изложите их на бумаге.

Затем вам надо вспомнить те шаги, которые позволили претворить мечту в реальность. Сделайте это прямо сейчас. Выберите какое-то одно из своих достижений и опишите первые действия, которые привели вас к успеху.

Я беседовал с десятками тысяч людей о тех мерах, которые они когда-то предприняли, чтобы мечты воплотились в жизнь. Мне было интересно, как они этого добились. А как вы собираетесь реализовать свою мечту? Этот процесс приходится проходить каждому человеку. Он состоит из трех шагов.

1-й шаг: дайте волю своим желаниям и сконцентрируйтесь на них. Иногда с человеком происходит нечто необычное: какое-то желание настолько завладевает его умом, что он не может думать ни о чем больше и сосредоточивает на нем все помыслы, словно луч лазера! Воображение работает в полную силу. А иной раз человек доходит до какого-то предела, утыкается в стену и вдруг осознает, что не может больше с этим мириться. Он принимает решение приложить все силы к реализации своего желания и никогда больше не возвращается к прежней жизни. Такое бывает при смене работы, разрыве семейных отношений, изменении образа жизни. Как только вы концентрируете всю волю на своем желании, ощущается приток энергии.

А бывало ли с вами такое, что вы покупаете себе новый костюм или автомобиль и вдруг начинаете повсюду замечать точно такие же костюмы и автомобили? Отчего это происходит? Дело в том, что подсознательно мы понимаем, что данная вещь представляет для вас некую важность, и начинаем обращать внимание на все похожее. Такие же автомобили и костюмы и раньше были вокруг вас, но вы не замечали их, потому что подсознание не ставило себе такой задачи.

То же самое происходит и в процессе чтения этой книги. Вы начинаете обращать внимание на размер комиссий взаимных фондов и разговоры о распределении активов. Вы начинаете слышать в новостях выражения, на которые раньше никогда не обращали внимания, например *высокочастотный трейдинг* или *средневзвешенная стоимость*. Вы замечаете их только потому, что ваш мозг знает: они имеют для вас значение. А все, на чем вы сосредоточиваете внимание, начинает притягивать к себе энергию. После того как вы сконцентрируете все мысли на своем желании, придет время для второго шага.

2-й шаг: активные и эффективные действия. Если вас одолевало поистине неумное желание и вы полностью на нем сосредоточены, значит, готовы сделать все возможное, чтобы претворить свою мечту в жизнь. Ваши энергия и изобретательность ничем не ограничены. Вы прекрасно знаете, что если приложите все возможные усилия, то достигнете цели. С вами ведь такое уже случалось, не правда ли? Возможно, чтобы повидать свою любимую девушку, вы взяли когда-то машину напрокат и отправились сквозь снежную бурю в другой город. А может быть, сделали все возможное и невозможное, чтобы устроить своего ребенка в лучшую школу. Вы всегда найдете способ добиться своего, если знаете, что это «необходимо сделать», а не просто «неплохо бы сделать».

Правда, здесь надо сделать одну оговорку: ваши усилия должны быть эффективными и продуманными. Ведь если бы вы отправились в путь в снежную бурю без карты, то могли бы оказаться не в том городе. Точно

так же вы можете предпринимать любые усилия, чтобы обеспечить свое будущее, но если вы инвестировали деньги в программу 401(k), которая ориентируется на дорогие и неэффективно действующие взаимные фонды, то можете остаться ни с чем. Или, допустим, вы вложили все деньги в акции одной компании, а затем с ужасом наблюдаете, как цена на них за день падает на 40 процентов. Поэтому необходимо не только активно действовать, но и тщательно продумывать все шаги, корректируя их по мере необходимости. Эта книга будет служить картой, которая покажет путь от вашего сегодняшнего состояния к финансовой мечте. Предпринимая активные и эффективные действия, сверяясь с реальностью и внося в свои планы необходимые поправки, вы будете неуклонно продвигаться к цели. Но в этом процессе есть заключительный и очень важный элемент, от которого зависит, станет ли ваша мечта реальностью.

3-й шаг: провидение! Кто-то называет это удачей, совпадением, судьбой. рукой Бога, но я предпочитаю говорить о провидении. Вы должны осознать, что мир заключается не только в нас самих и что есть, возможно, какие-то высшие силы, которые даруют нам жизнь и ведут нас по жизненному пути, если мы готовы прислушиваться к их наставлениям. Если вы проделали первые два шага, то Бог, Вселенная или провидение — как бы вы их ни называли — начинают поддерживать вас во всех делах. Всем нам знакомы ситуации, когда кажется, что все играет нам на руку. Если это нельзя объяснить логически, мы говорим о случайности. Предположим, вы опоздали на поезд, но зато познакомились с женщиной, которая стала вашей спутницей жизни. Или друг попросил вас его подменить, и это привело к тому, что вы нашли работу, о которой всегда мечтали. Такие вещи невозможно рассчитать заранее, и здесь нет никакой нашей заслуги. Просто так случилось. Это я и называю провидением. Чем сильнее вы в него верите, тем большую благосклонность оно к вам проявляет. Со мной подобное происходило много раз, и я знаю, что это не выдумки. Я также знаю, что провидение на стороне тех, кто умеет быть благодарным. Если вам свойственно чувство благодарности, то страхи и злость отступают.

Итак, готовы ли вы не просто управлять своими жизненными обстоятельствами, но и стать творцом собственной судьбы? Осознаете ли вы, что, инвестируя деньги, вы создаете пожизненный источник дохода? Проникла ли эта идея глубоко в подсознание, которое будет день и ночь работать над ее реализацией? Готовы ли вы сделать все возможное, чтобы воплотить мечту в жизнь? Если да, то переверните страницу и сделайте то, чего не делают многие другие.

Настало время для составления плана...

Глава 3.2

В ЧЕМ СОСТОИТ ВАШ ПЛАН?

Если вы не знаете, куда идете, то ни одна дорога никуда вас не приведет.

Генри Киссинджер

Поздравляю, вы проделали уже большой путь! Вы совершили три больших шага к финансовой свободе. Приняли самое главное финансовое решение в своей жизни. Стали инвестором, решив откладывать определенный процент своих доходов, который автоматически поступает в фонд свободы, тем самым создавая ваш личный банкомат. Вы также научились защищаться от лжи, которая направлена на то, чтобы облегчить вам расставание с деньгами. Наконец, вы стали ближе к своей мечте, узнав, какой доход требуется для обеспечения финансовой безопасности и независимости. Теперь наша задача состоит в том, чтобы **применить на деле принципы накопления с помощью аккумулирующего эффекта сложных процентов. Вместе с вами мы разработаем абсолютно доступный план, который пригоден для достижения любого избранного вами уровня финансовой мечты — безопасности, достатка или независимости.**

Прежде чем приступить к делу, хочу сделать одну оговорку. Если вы мало чем отличаетесь от большинства людей, то вряд ли любите разговаривать о деньгах. Но успокойтесь: все останется между нами. Никто не увидит ваши записи, если вы сами не решите ими поделиться. Главное — быть честным с самим собой. Не надо подгонять цифры и округлять их в лучшую сторону. Снимите розовые очки и непредвзято взгляните на свои финансовые показатели. Но не следует и преуменьшать свой потенциал, делая план чересчур консервативным. Исходите из своих возможностей и истинной картины своего нынешнего состояния. Лишь в этом случае план будет по-настоящему действенным.

ИГРАТЬ МОЖНО ЛИШЬ С ТЕМИ КАРТАМИ, ЧТО У ВАС НА РУКАХ

Один мой друг, живущий по соседству со мной в Палм-Бич, недавно устроил встречу со своими бывшими одноклассниками. Всем им было уже по 50 лет. Когда-то они ходили в одну школу и жили на одной улице в Нью-Йорке неподалеку друг от друга. Их отцы были представителями

среднего класса или владельцами бизнеса, а матери — домохозяйками. Уровень дохода всех семей был примерно одинаковым. Больше всего меня поразило то, насколько по-разному сложились судьбы друзей детства. До какого-то возраста их жизненные пути совпадали, но после окончания колледжа кардинально разошлись.

Первый пошел работать в одно из ведущих финансовых учреждений на Уолл-стрит.

Второй стал фотографом и открыл ателье на Манхэттене.

Третий строит дома на Атлантическом побережье.

Четвертый стал импортером марочных вин и дорогих сортов пива.

Пятый выучился на инженера и работает государственным служащим в Южной Флориде.

Встретившись, друзья начали рассказывать друг другу о своей жизни. Несмотря на ощутимую разницу в доходах, все они были счастливы, хотя и каждый по-своему. Они были в состоянии удовлетворить свои потребности и реализовать многие из своих надежд и замыслов.

Мой знакомый, который был одним из первых читателей черновика этой книги, поделился с друзьями почерпнутыми из нее концепциями. После нескольких бокалов пива разговор перешел на финансовые темы. Всех интересовал один вопрос, с которым мы разбирались в предыдущей главе: сколько надо накопить денег, чтобы без опаски уйти на пенсию и достигнуть уровня финансовой безопасности. Делец с Уолл-стрит считал, что ему надо, как минимум, 20 миллионов, чтобы поддерживать нынешний образ жизни. Фотограф был уверен, что ему хватит 10 миллионов. Застройщик надеялся обойтись 5 миллионами, особенно с учетом того, что дети уже окончили колледж. Виноторговец недавно повторно женился, но, несмотря на ожидавшееся прибавление в новом семействе, рассчитывал, что ему хватит 2 миллионов. А госслужащий, живший скромнее всех остальных, надеялся на хорошую пожизненную пенсию, которая позволит жить без забот.

Кто из друзей был ближе к осуществлению своей мечты? Кто более реально представлял себе перспективу и имел действенный план? Сложный вопрос. Дело тут вовсе не в количестве денег. Жизненную гонку выигрывает не тот, кто собрал больше всех денег или накопил больше вещей. Победу не гарантирует даже фора, полученная в начале дистанции.

Кто же в таком случае побеждает? Тот, кто сам определяет условия и строит свою жизнь в соответствии с ними.

Необходимо выработать план, который работает на вас и отвечает вашим нуждам, и строго его придерживаться. Это и есть простая формула успеха. Если же вы постоянно изводите себя сомнениями, сравниваете

свои взгляды на успех или финансовую независимость с чужими, то неизбежно придете к разочарованию. Если вы стремитесь к чужой цели, то потерпите неудачу. Неважно, сколько зарабатывает ваш сосед, на какой машине он ездит и где проводит отпуск. Ваш план — только ваш и ничей больше.

*Гонка заканчивается лишь тогда, когда вы одерживаете
в ней победу.*

Боб Марли

ИЛЛЮЗИЯ ПРЕИМУЩЕСТВА

Вам наверняка доводилось смотреть олимпийские соревнования по легкой атлетике. До выстрела из стартового пистолета бегуны выстраиваются на дорожках, и тот, кто стартует по внешней дорожке, имеет, как нам кажется, *огромное* преимущество перед остальными. Умом мы, конечно, понимаем, что всем предстоит пробежать одинаковую дистанцию, тем не менее поддаемся визуальному обману. Это кажущееся преимущество имеет целью выровнять дистанцию для всех, кто бежит по разным дорожкам. В беге на 400 метров фора, которую имеет каждый из участников перед своим ближайшим соперником, составляет около 6 метров.

Разумеется, все понимают, что нет никакого физического преимущества в том, чтобы постоянно находиться перед глазами остальных бегунов, стартова по внешней дорожке, или, наоборот, смотреть всем в спину, стартова по внутренней. Дистанция для всех совершенно одинакова. И все же *иллюзия* преимущества оказывает мощное психологическое воздействие. Стартующий по внешней дорожке невольно ощущает себя лидером. Придает ли это ему сил и уверенности? То же самое можно сказать и о том, кто бежит по внутренней дорожке. Возможно, ощущая себя отстающим, он невольно старается бежать быстрее, чтобы компенсировать эту фору.

Но давайте вернемся к нашим пяти друзьям и взглянем на их ситуацию со стороны. Возможно, вам *кажется*, что государственный служащий находится в роли отстающего, а финансист с Уолл-стрит занимает в гонке лидирующую позицию. Но это иллюзия, а не реальность. Никто никого не обгоняет.

В этой гонке нет первого и последнего места. Жизнь — это не спортивные соревнования. Зачастую люди используют деньги и имущество как меру сравнения себя с другими: у кого лучше дом, дороже машина, богаче одежда. Но никто не может предсказать, как долго мы проживем и сколько денег будет у нас в старости. Реальность такова, что **не имеет**

значения, с какого места мы стартуем. Единственный критерий — это финиш. Все наши друзья детства движутся в разных направлениях, и каждый руководствуется при этом собственными соображениями. Именно поэтому все они довольны жизнью. И у каждого есть шанс на выигрыш.

То же самое можно сказать и о вас. Неважно, на каком уровне недостатка вы находитесь в настоящее время по сравнению с друзьями, родственниками, коллегами или клиентами. Значение имеет только ваш личный путь. Конечно, всегда возникает соблазн оглядеться по сторонам, чтобы убедиться в том, что вы впереди других. Но не это главное. **Жизнь — это не спринтерский забег, а марафон.** Вы должны сосредоточиться на дистанции. Смотрите вперед. Приведите скорость в соответствие со своими возможностями. Не останавливайтесь. И обязательно руководствуйтесь планом.

Единственный человек, с которым имеет смысл соперничать, — это вы вчерашний.

Неизвестный автор

ВАШ ПЛАН

Поняв, что единственный ваш соперник — это вы сами, необходимо подумать о плане и дорожной карте. Для этого вам надо всего лишь ответить на шесть вопросов в нашем интернет-приложении, что поможет вам создать первую версию своего плана буквально за секунды. Для этого воспользуйтесь нашей ссылкой: www.tonyrobbins.com/masterthegame.

Шесть вопросов разбиты на две категории. Одна имеет отношение к вашему нынешнему состоянию, а вторая — к пожеланиям на будущее. Несколько чисел, которые надо будет ввести в калькулятор, вы можете взять из своих предыдущих записей или навскидку из головы. Возможно, вам придется немного поработать над домашним заданием, но большинство цифр находится у вас под рукой. Если же вы не располагаете ими в данный момент, введите приблизительные значения, чтобы не терять инерцию движения.

Приложение предложит вам план, скроенный конкретно под вас, так как в его основе лежат данные, которые определяете вы сами, например процент дохода, который вы намерены откладывать, доходность инвестиций и объем накоплений. Вы можете сами выбирать подход к инвестированию: консервативный, агрессивный или нечто среднее между ними. Главное — определиться с исходными данными, а наше приложение сделает все подсчеты за вас. Таким образом, у вас на руках окажется чертеж вашего финансового будущего, план, который подлежит выполнению.

ВЫБЕРИТЕ СЕБЕ ПРИКЛЮЧЕНИЕ ПО ВКУСУ

Уже в течение трех десятков лет на своих семинарах я использую калькулятор, который содержится в нашем приложении. Этот простой и гибкий инструмент помог миллионам людей в разработке индивидуальных финансовых планов. Он основывается на серии консервативных предположений, но вы можете менять характер этих предпосылок по своему усмотрению — **сделать их как более консервативными, так и более агрессивными в зависимости от своего стиля жизни, существующих обстоятельств и планов на будущее.** Если вам не нравится полученный результат, можете изменить исходные данные и избрать иной путь к финансовой свободе. В дальнейших главах этой части мы вместе с вами рассмотрим конкретные шаги по ускоренному достижению успеха. Первый вариант составленного плана — это лишь заготовка, которую можно существенно усовершенствовать.

Но, прежде чем начинать, напомним вам некоторые вещи, которые необходимо постоянно иметь в виду.

Одним из важнейших факторов, которые следует учитывать при разработке индивидуальных финансовых планов, являются налоги, которые у каждого из нас различны. Данную книгу будут читать люди во всем мире, поэтому мы постарались максимально упростить задачу. Где бы вы ни жили, вы научитесь использовать имеющиеся в вашей стране возможности наиболее выгодного налогообложения.

Калькулятор продемонстрирует вам три потенциальных сценария с разным уровнем годовой доходности: 4; 5,5 и 7 процентов, — каждый из которых соответствует консервативному, умеренному и агрессивному плану инвестиций. Уровни доходности приводятся после уплаты налогов. Если эти показатели покажутся кому-то слишком консервативными или, наоборот, слишком агрессивными, вы можете изменить их по своему усмотрению.

Как мы пришли к этим показателям? Если говорить о верхнем конце шкалы, то компания «Charles Schwab» предлагает агрессивные инвестиции с доходностью 10 процентов годовых. Наш агрессивный план предусматривает доходность 7 процентов. Откуда разница в 3 процента? «Charles Schwab» исходит из того, что за последние 40 лет (с 1972 по 2012 год) рынок рос в среднем на 10 процентов в год. Однако в наш калькулятор заложены налоги, составляющие примерно 30 процентов, что и дает в итоге доходность чуть ниже 7 процентов. В США налоги на долгосрочные инвестиции составляют пока не 30, а 20 процентов, но мы решили пойти по консервативному пути. Кроме того, надо помнить, что если вы вкладываете деньги в инструменты с отсроченными налогами, например в 401(k), IRA или аннуитеты, то доходность в размере 10 процентов го-

довых (как считает «Charles Schwab») будет сохраняться на протяжении всего периода накопления, а налоги будут взиматься только при снятии средств со счета. Мы используем заниженные показатели доходности (4; 5,5 и 7 процентов), чтобы создать своего рода подушку безопасности на случай возможных ошибок.

В нижнем (консервативном) конце шкалы мы исходили из прогнозов компании «Vanguard», которые составляют 4 процента годовых после уплаты налогов. Однако мы подошли к этому вопросу несколько иначе. Большинство американцев инвестируют деньги через пенсионные программы 401(k), IRA и 401(k) Roth. Какой вариант лучше? Мы рекомендуем воспользоваться возможностями Roth (или эквивалентной поправкой к налоговому законодательству вашей страны), если только вы не уверены в том, что в будущем налоги будут снижаться (блажен, кто верует!). Правительства во всем мире, особенно в США, тратят больше, чем имеют. Каким образом они собираются ликвидировать задолженность? За счет повышения налогов. Хотя никто в настоящее время не может с полной уверенностью сказать, будут ли налоги снижаться, я готов держать пари, что они вырастут. Если вы воспользовались поправкой Roth, то весь прирост от вклада будет полностью принадлежать вам. Если доходность составит 7 процентов, то вы и получите 7 процентов. Если 10 процентов, то десять.

Мы создавали свой калькулятор исходя именно из этих соображений. Он дает возможность оценивать доходы в нетто-выражении (после уплаты налогов). В этом случае вы можете разработать собственный план накоплений исходя исключительно из своих представлений и целей.

Калькулятор поможет вам быстро понять, как различные варианты действий влияют на срок, который понадобится для достижения финансовой безопасности, достатка или независимости. Создав основу плана, отвечающего вашим потребностям, вы можете приступить к его доработке и совершенствованию.

Разумеется, наше приложение обеспечивает полную информационную безопасность. При этом ваши исходные данные и полученные результаты будут доступны вам в любое время и в любом месте. Вы можете в любой момент скорректировать их и посмотреть, как внесенные изменения влияют на конечный итог.

Одним из самых действенных способов, позволяющих ускорить продвижение к поставленным финансовым целям, является использование метода «Завтра сэкономьте больше», который помог уже более чем 10 миллионам американцев увеличить свои сбережения. Вы помните, как работает этот метод, о котором мы рассказывали в главе, посвященной созданию собственного банкомата? Вы даете согласие на автоматическое отчисление в фонд свободы определенной доли каждой будущей прибавки к зарплате.

Допустим, в настоящее время вы откладываете и инвестируете в фонд свободы 10 процентов своего заработка, но вам хотелось бы ускорить процесс накоплений. Если в будущем вы получаете прибавку к зарплате в размере 10 процентов, то 3 процента из дополнительного заработка автоматически отчисляются в накопительный фонд, а 7 процентов остаются вам для повышения нынешнего уровня жизни. Если вы получите три такие прибавки на протяжении следующих десяти лет, то ваши отчисления составят уже 19 процентов, то есть почти вдвое больше того, что вы откладываете сегодня. При этом вы ни в чем не чувствуете себя ущемленным, а скорость приближения к воплощению в жизнь финансовой мечты существенно возрастает.

Чтобы воспользоваться данным методом, достаточно выбрать в нашем приложении опцию «Завтра экономьте больше». И еще одно примечание напоследок: из формулы расчетов я убрал стоимость вашего дома. Прежде чем протестовать, остановитесь и подумайте. Да, я знаю, что для многих из вас собственное жилье — это главная инвестиция. Если вы хотите учесть его стоимость в расчетах, никто не мешает вам это сделать, но я исключил ее, чтобы создать еще одну консервативную подушку безопасности. Почему? Потому, что вам всегда будет нужно жилье. Я не хочу, чтобы ваш план основывался на собственном доме как источнике дохода. Возможно, вы продадите его через 10 лет за большие деньги. А может быть, будете жить в нем до конца жизни или переедете в дом поменьше, чтобы выручить какую-то сумму для покрытия непредвиденных расходов. Как бы то ни было, ваш план должен обеспечивать возможность продержаться на плаву в любой жизненной ситуации.

Для чего я включил в систему все эти буферные факторы? Для того, чтобы план оставался реальным не только в данный момент, но и в любых обстоятельствах, которые могут встретиться на пути. Я хочу смягчить удар, если вы вдруг отклонитесь от курса. Но больше всего мне хочется, чтобы результат превзошел ваши ожидания. Я хочу, чтобы вы были уверены, что ваш план выполним и доступен.

Вы готовы двигаться дальше? Тогда откройте приложение!

МАЗЕТРО, БАРАБАННУЮ ДРОБЬ...

Теперь вам остается только нажать клавишу ввода, откинуться на стуле и ждать, пока приложение не продемонстрирует, как будет складываться ваша дальнейшая жизнь. Правда, это не самое главное. Истинное значение этого шага состоит в том, что вы воочию увидите, какие варианты реальны, какие возможны, о чем можно мечтать и к чему стремиться.

Вы можете создать несколько версий будущего, вводя разные данные и наблюдая, к каким результатам они приведут. В конечном итоге вырисунется окончательный план, которому вы будете следовать на пути к своей финансовой мечте.

Считайте его своим личным финансовым консультантом. Он покажет вам истинный размер сбережений и доходов, подсчитает, какими они могут стать в результате ваших действий. Пока не ломайте голову над конкретными инвестиционными стратегиями. Этим мы займемся в части 4. Сейчас же достаточно лишь составить себе представление о том, как может складываться ситуация, когда деньги начнут работать на вас.

Запомните, что **цель данного упражнения состоит не в том, чтобы определить, куда и как вкладывать деньги. Для вас это просто возможность заглянуть в магический хрустальный шар, чтобы увидеть свое будущее.** Как будет выглядеть ваша жизнь, если вам удастся добиться доходности инвестиций в размере 6 процентов? А если 7 процентов? Сколько денег у вас будет через 10 лет? А через 20 лет? Что будет, если вам улыбнется удача и вы найдете способ обеспечить доходность в 9 или даже 10 процентов? Не забывайте, что один из вариантов распределения активов в инвестиционном портфеле, который мы подробно рассмотрим в главе 5.1, на протяжении последних 33 лет давал средний доход в размере чуть меньше 10 процентов и лишь четыре раза оказался в минусе (причем один раз потери составили всего 0,03 процента)! И это лишь одна из многих возможностей, которые будут в вашем распоряжении, когда вы начнете действовать, как ведущие инвесторы планеты.

Играйте с цифрами, пока не придете к варианту, который вас устраивает и вызывает чувство уверенности. **Вам нужно всего несколько минут, чтобы понять, насколько вырастут ваши сбережения при различных показателях доходности.**

Труден лишь первый шаг.

Мари де Виши-Шамрон

Поздравляю вас с вашим первым планом. Какие чувства вызывают у вас результаты: радость, озабоченность, разочарование, вдохновение? На протяжении многих лет работая с самыми разными людьми, я заметил, что их, как правило, можно распределить по трем категориям.

1. Молодые люди, обремененные долгами, которые сомневаются, что им когда-либо удастся достичь уровня финансовой безопасности. Приятно наблюдать за ними, когда они убеждаются в том, что им это по силам!

2. Люди, которые считают, что от финансовой безопасности их отделяет еще не один десяток лет, а затем с удивлением узнают, что до осуществления своей мечты им буквально рукой подать — пять, семь, максимум десять лет. Некоторые из них уже достигли данной стадии, хотя сами об этом не подозревают.
3. Люди, которые поздно начали инвестировать и теперь боятся, что никогда не смогут наверстать упущенное.

Позвольте поделиться с вами примерами из жизни других людей, с которыми мне довелось работать в схожих ситуациях. Я покажу вам, как им удалось достичь финансовой безопасности, достатка и даже независимости и свободы.



ДАЖЕ СТАВ ВЗРОСЛЫМИ, ЛЮДИ ВСЕ ЕЩЕ ВЫПЛАЧИВАЮТ СТУДЕНЧЕСКИЕ ДОЛГИ

Как и многие другие, Марко закончил учебу в колледже, имея внушительный долг. Даже в 33 года, когда он, будучи инженером, зарабатывал 75 тысяч долларов в год, на нем все еще висела 20-тысячная задолженность

по кредиту за учебу. Подобно многим другим американцам, Марко считал, что этот долг отравляет его жизнь. Ему казалось, что расплачиваться придется вечно (возможно, так и было бы, потому что он погашал долги минимальными порциями). Однако он надеялся, что в будущем зарплата будет расти на 3–5 процентов в год. Разработав вместе с Марко новый план, мы пришли к выводу, что необходимо выделять на погашение задолженности 5 процентов зарплаты плюс еще по 3 процента в фонд свободы с каждой прибавки.

Что даст ему новый план? Через семь лет от долга не останется и следа. Расплатившись по кредиту, Марко будет перечислять 5 процентов в свои пенсионные накопления, и это даст ему возможность **достичь уровня финансовой безопасности за 20 лет. А еще через семь лет, когда ему исполнится шестьдесят, наступит фаза финансовой независимости. Это произойдет за пять лет до намеченного выхода на пенсию.** Его годовой доход в тот момент окажется больше, чем он мог предполагать! Если раньше Марко тяготила мысль о том, что он *никогда* не расплатится с долгами, то теперь он с уверенностью смотрит в будущее, предвкушая финансовую независимость. Более того, в возрасте 65 лет Марко вполне может рассчитывать и на финансовую свободу, как он сам себе ее представляет. Учтите, что он вступил на этот путь без всяких активов и с большими долгами.

ЕСЛИ ЭТО ВЫГЛЯДИТ СЛИШКОМ ХОРОШО, ЧТОБЫ БЫТЬ ПРАВДОЙ... ЭТО, ВОЗМОЖНО, И ЕСТЬ ПРАВДА

Перейдем теперь ко второй категории людей, которые **недоверчиво смотрят на свой план, считая, что в нем что-то не так. Может быть, калькулятор неисправен? Ведь он показывает, что финансовый достаток и независимость слишком близки.** «Такого не может быть, — думают они. — Невозможно добиться финансовой независимости через пять, семь или восемь лет. Тут какая-то ошибка!» По их мнению, для этого потребуется не менее 20–30 лет изматывающего труда.

Откуда же такое расхождение? В чем причина?

Возможно, они установили для себя слишком высокий порог, решив, что им потребуется накопить 10, 20 или 30 миллионов долларов, но подобные запросы не имеют ничего общего с действительностью. **Цифры просто берутся с потолка и отражают их представления, а не реальные потребности.**

Хорошим примером может служить Кэтрин, одна из участниц моих семинаров. Она была преуспевающей бизнес-леди, и для достижения финансовой безопасности ей требовалось 100 тысяч долларов в год — очень много по стандартам большинства, но не для нее. Чтобы стать финансово

независимой, то есть поддерживать свой нынешний образ жизни, не работая, ей нужно было 175 тысяч. По оценкам Кэтрин, достигнуть этой цели она могла не раньше чем через 20 лет.

Хотите знать, что произошло, когда она с помощью моей команды проанализировала эти цифры? Во-первых, выяснилось, что ее бизнес дает в настоящее время более 300 тысяч долларов в год чистой прибыли и растет в объеме примерно на 20 процентов в год. Проведя несложные расчеты, она обнаружила, что может прямо сейчас продать свой бизнес за сумму, в шесть раз превышающую годовую прибыль, то есть за 1,8 миллиона долларов. Что ей это даст? Получив от продажи 1,8 миллиона и вложив эти деньги под 5 процентов годовых, Кэтрин имела бы 90 тысяч долларов в год. Кроме того, у нее уже были инвестиции, ежегодно дававшие ей более 10 тысяч долларов. Таким образом, имея в общей сложности 100 тысяч долларов в год, Кэтрин уже сейчас была в финансовой безопасности.

Ее радости не было предела, но оставались определенные сомнения: «Тони, но я не хочу сейчас продавать свой бизнес», — сказала она. Я заверил, что бизнес продавать необязательно, но отпраздновать первую победу можно уже сегодня. Она достигла стадии финансовой безопасности, так как ее инвестиции могут давать ежегодный доход, в котором она нуждается на данный момент. Но далее все становится еще интереснее. Поскольку бизнес растет на 20 процентов в год, через три с половиной года его объем удвоится. Даже если прирост сократится до 10 процентов в год, то через семь лет бизнес будет стоить уже 3,6 миллиона долларов. Если она его продаст, то получаемые от инвестиций доходы составят $3,6 \text{ миллиона} \times 5\% = 180\,000$ долларов в год, что сделает ее финансово независимой не через 20 лет, а через три с половиной года или, в крайнем случае, через семь лет! И это без учета других активов!

Кстати, на своих семинарах я знакоблю слушателей с некоторыми малоизвестными стратегиями, которые позволяют продать часть (иногда даже весьма значительную) своего бизнеса, но продолжать руководить им, осуществлять контроль, определять направления развития и получать прибыль. Это создает хороший денежный резерв для достижения финансовой свободы уже сегодня и позволяет испытывать удовольствие от занятия любимым делом.

ВЫИГРАТЬ МОГУТ ДАЖЕ ОПОЗДАВШИЕ

Вернемся к истории моей знакомой Анджелы. Анджела — незаурядная личность, но с точки зрения финансов представляет собой среднестатистическую американку. Ей 48 лет. Она всегда вела свободный образ жизни,

путешествовала по миру, никогда не экономила и не инвестировала. Прочитав первую часть этой книги, Анджела решила откладывать по 10 процентов, но ей не давала покоя мысль, что она слишком поздно вступила в игру («Мне уже почти пятьдесят!» — сокрушалась она).

Когда Анджела впервые подсчитала, какой доход требуется ей для достижения финансовой безопасности, то **оказалось, что он составляет всего 34 тысячи долларов в год, а для финансовой независимости — 50 тысяч.** В этих суммах не было семи нулей. Они были вполне достижимыми. Это Анджеле понравилось. Однако, прикинув время, которое понадобится для накопления, она вынуждена была спуститься с небес на землю. **С учетом того что она очень поздно начала и откладывала только 10 процентов заработка, для достижения финансовой безопасности потребовалось бы 24 года.** Если бы ей был 41 год, все складывалось бы удачно. В этом случае она достигла бы финансовой безопасности в 65 лет, а так приходилось ждать до 72 лет. Конечно, это лучше, чем ничего, но долгий и медленный путь не внушал ей энтузиазма.

Как же ускорить продвижение к цели? Что надо сделать, чтобы быстрее достичь уровня финансовой безопасности? Один способ заключался в том, чтобы больше экономить. Первоначально Анджела приняла решение откладывать по 10 процентов. Для человека, который никогда раньше не экономил, это была значительная сумма, однако, согласившись использовать план «Завтра экономьте больше», она надеялась повысить размеры отчислений. Второй способ предполагал повышение уровня риска и увеличение доходности инвестиций минимум до 7 процентов. Разумеется, и потери в случае неудачи оказались бы тоже больше.

Но, к счастью для Анджелы, у нее в арсенале осталось еще одно средство. **Она, как и многие другие, не учла такую весомую часть потенциального дохода, как будущие денежные поступления из системы социального обеспечения.**

Анджеле, которой уже исполнилось 48 лет, осталось ждать 14 лет до частичного социального пособия по возрасту и 17 лет до полного, то есть в 62 года она сможет получать 1250 долларов в месяц (приблизительно 15 тысяч в год). Таким образом, 34 тысячи долларов в год, которые были необходимы ей для достижения финансовой безопасности, разом сократились до 19 тысяч. Проанализировав еще раз все данные в приложении, Анджела поняла, что сможет сэкономить целых 10 лет. **Вместо того чтобы ждать до 72 лет, она достигнет этой стадии уже в 62 года!** Убедившись, что через 14 лет она сможет почувствовать себя в финансовой безопасности, Анджела пришла в восторг. У нее будет достаточный доход, чтобы, не работая, оплачивать свой дом, коммунальные услуги, питание, транспорт и страхование. Осознание этого принесло ей огромное облегчение.

Невозможное оказалось возможным. Но знаете, что произошло дальше? Поняв, что мечта находится в пределах досягаемости, она захотела большего и сказала: «А давай поднимемся на ступеньку выше. Если финансовая безопасность будет достигнута в 62 года, посмотрим, как обстоят дела с финансовой независимостью. Я хочу найти способ стать независимой не в 70 лет, а раньше!» Что ей для этого было нужно? Пятьдесят тысяч долларов в год — всего на 16 тысяч больше, чем для достижения финансовой безопасности.

Анджела сделала следующий шаг. Прочитав главу 3.6, она нашла еще один способ реализации своего плана. Анджела, которая всегда хотела иметь доходную недвижимость, обнаружила простой способ вложений средств в дом престарелых через инвестиционную трастовую компанию (подробнее об этом в части 4). Мы еще продемонстрируем вам много возможностей получения дохода от владения недвижимостью, но пока вкратце скажем, что дома престарелых становятся интересным методом инвестирования в связи со сложившейся демографической ситуацией. Беби-бумеры, 76 миллионов человек, подходят к старости и будут нуждаться в подобных услугах. Инвестируя 438 долларов в месяц, или 5265 долларов в год, на протяжении следующих 20 лет и реинвестируя получаемый доход, Анджела имеет возможность скопить 228 572 доллара (при условии сохранения нынешней доходности на уровне 7 процентов и выплаты дивидендов).

Накопленная сумма даст ей ежегодный доход в размере 16 тысяч долларов (опять же при 7-процентном уровне доходности) без обращения к основному капиталу! Но и это еще не все. Анджеле не придется платить подоходный налог в полном размере, так как он уменьшается на сумму амортизации недвижимости.

Марко, Кэтрин и Анджела — это реальные люди вроде вас и меня. Ваш план точно так же реален, как и их, и вы имеете возможность воплотить его в жизнь быстрее, чем думаете. Не считайте свой первый план, составленный с помощью нашего приложения, чем-то окончательным. Рассматривайте его лишь как отправную точку на пути к мечте. В последующих главах мы продемонстрируем вам еще пять способов ускорения процесса накоплений.

*Чтобы воздушный змей поднялся выше, его надо запускать
против ветра, а не по ветру.*

Уинстон Черчилль

Независимо от того, вдохновил или разочаровал вас составленный план, не делайте скоропалительных выводов. Разочарование — это не всег-

да плохо. Зачастую оно дает мощный побудительный толчок к переменам. **Помните, что определяющим фактором являются не жизненные обстоятельства, а ваши решения.** Разочарование может вести как к победе, так и к поражению. Я предпочитаю, чтобы оно было стимулом, и надеюсь, что вы придерживаетесь такой же точки зрения. Большинство людей в процессе планирования даже не доходят до этой стадии, потому что опасаются, что цифры их огорчат. *Но вы не такой, как все.* Вы приняли решение быть не одним из многих, а избранным.

Я отчетливо помню, как однажды 20 лет назад в День независимости отправился со своим другом Питером Губером и группой других видных деятелей кино в путешествие на его личной яхте. Некоторые из присутствовавших хвастались тем, что заработали за один только фильм кто 20, а кто и 25 миллионов долларов. У меня от таких сумм буквально отвисала челюсть. Мне в ту пору было 30 лет, и до встречи с этими киномагнатами я считал, что живу совсем неплохо. Но, сравнив их образ жизни и свой, я заразился желанием жить так же, как они.

Знакомство с ними стало сильным толчком, но одновременно поставило передо мной ряд вопросов. Чего я, собственно, хочу добиться в жизни? Способен ли я на это? В то время я не видел реальных возможностей достичь такого уровня финансовой свободы за счет оказания консультационных услуг.

Разумеется, сравнение своего образа жизни и своих достижений с образом жизни и достижениями моих новых знакомых было совершенно некорректным. Мне было 30 лет, а Питеру и его друзьям — уже под 60. Питер был на вершине карьеры, а я делал только первые шаги. Он 52 раза был номинирован на Оскара. Конечно, я создал себе какую-то репутацию и успешно руководил бизнесом, но наши финансовые достижения разделяли световые годы. Поэтому, сравнивая себя с другими пассажирами яхты, я невольно поступал так же, как большинство других людей: корил себя за то, что не сумел достичь того же, что и они.

И все же тот день имел положительные последствия. Он что-то перевернул во мне и заставил выйти из зоны комфорта. Я почувствовал, что не принадлежу к этому кругу людей и не заслуживаю того, чтобы находиться среди них. С вами такое тоже случалось? Просто удивительно, как могут повлиять на вас собственные мысли, когда вы сознательно задаете им определенное направление.

Контраст порой бывает очень полезен. Если вы находитесь среди людей, образ жизни которых значительно выше вашего, это может вызвать у вас чувство подавленности, разочарования, но может и вдохновить. В тот день я понял, что мне не нужна собственная яхта, но меня захватила мысль

о том, что я способен на большее и что лучшие дни еще впереди. Я понял, насколько полезным оказалось охватившее меня чувство дискомфорта.

Разумеется, Питер об этом не задумывался. Он просто пригласил друзей на праздник! Но это приглашение показало мне новый мир неограниченных возможностей. Оно помогло мне понять истину и осознать, что я способен воплотить в жизнь любые свои мечты. Да, мне не нужны были такие дорогие игрушки, но я хотел, чтобы моя семья располагала такими же возможностями. Сегодня, когда мне уже перевалило за пятьдесят, призрачные мечты превратились в реальность. Но я по-прежнему не хочу покупать себе яхту!

Давайте внесем ясность: дело вовсе не в деньгах, а в свободе выбора. Вы должны иметь возможность жить так, как вам хочется, а не придерживаться образа жизни, навязанного со стороны.

Не жалуйтесь.

Не говорите, что это невозможно.

Не ищите оправданий.

Вместо этого прямо сейчас *примите решение!*

Найдите свое признание и поделитесь им со всеми, с кем только можно.

Если это сделает вас сильнее, умнее, научит сопереживать и осваивать новые знания, значит, цель выбрана правильно.

Один из моих первых наставников, Джим Рон, все время внушал мне: «Тебе не принесет счастья то, чем ты обладаешь, а вот то, кем ты станешь, может сделать тебя либо очень счастливым, либо несчастным». Если вы каждый день добиваетесь хотя бы маленького прогресса, то испытаете удовлетворение от собственного роста. И это подводит нас, пожалуй, к самому важному уроку, который я усвоил, изучая великие цели и достижения.

Большинство людей переоценивают свои силы, говоря о том, чего они смогут достичь в течение следующего года, но сильно недооценивают их, когда речь заходит о результатах их деятельности через 10 или 20 лет.

Необходимо уяснить себе, что вы не управляете внешними обстоятельствами, а строите собственную жизнь. Даже если цель отдалена во времени и не находится в пределах прямой досягаемости, не следует недооценивать силу своих действий, помноженных на непреклонную решимость.

С помощью аккумулирующего эффекта накоплений невозможное становится возможным. Независимо от того, нравится вам ваш нынешний финансовый план или нет, вызывает он у вас энтузиазм или страх, мы постараемся вместе с вами усовершенствовать его. Давайте рассмотрим пять факторов, позволяющих ускорить процесс.

Глава 3.3

1-Я СТУПЕНЬ УСКОРЕНИЯ ЭКОНОМЬТЕ БОЛЬШЕ И ИНВЕСТИРУЙТЕ ИЗЛИШКИ

Если вам кажется, что все находится под вашим контролем, значит, вы движетесь недостаточно быстро.

Марио Андретти

Поздравляю, вы сделали громадный шаг, приближающий вас к финансовой свободе! Большинство людей не удосуживаются нарисовать подробную картину своего финансового состояния и составить план действий. А у тех, кто все же решается на это, возникают самые разные эмоции. Перспективы кажутся им слишком грандиозными, слишком пугающими. Я тоже пережил нечто подобное. Но теперь, когда вы это сделали, пришло время отпраздновать первую победу и задать себе вопрос: «Что я в действительности чувствую, глядя на свой план? Приятно ли мне созерцать свое финансовое будущее? Радостно ли мне от того, что мои мечты ближе, чем я себе представлял? Или я боюсь даже подумать о том, что мои цели могут оказаться нереализованными и мои долги настолько велики, что нет никакой возможности когда-либо из них выпутаться?»

Какие бы чувства у вас ни возникли, все в порядке. Вы прошли долгий путь, и дороги назад уже нет. Теперь, когда вы научились ходить, настало время научиться бегать. **Цель последующих глав состоит в том, чтобы вы задумались о способах ускорения реализации своей мечты.** Мыслите более масштабно. Добейтесь своего, причем как можно скорее. Бывало ли с вами такое, что вы весь день носитесь как заведенный, испытывая дефицит времени, сражаясь со всевозможными препятствиями, а потом вдруг, несмотря ни на что, справляетесь со всеми делами раньше, чем рассчитывали? Лишние час или два свободного времени воспринимаются как подарок, и вы чувствуете, что все обстоятельства складываются в вашу пользу. Вы можете использовать это время, чтобы сходить в спортивный зал, отправиться на пробежку, посидеть с друзьями за коктейлем или уложить своих детей спать.

Я постоянно нахожусь в деловых поездках, летаю по другим странам и континентам, пересекаю часовые пояса. Если я прибываю куда-то раньше намеченного срока или нахожу свободное время в своем недельном расписании, чтобы отдохнуть, зарядиться энергией, провести время

с семьей, то испытываю радостные чувства, потому что у меня появилось **дополнительное время!**

А если этого свободного времени наберется больше, чем пара часов? Что, если ваши сбережения помогут сэкономить два года жизни? Или пять лет? А может, и все десять, в течение которых вы будете наслаждаться свободой и у вас не будет необходимости работать, чтобы поддерживать привычный образ жизни? В этом и состоит цель книги. Даже если ваш план в теперешнем виде выглядит не слишком многообещающим, следующие главы продемонстрируют вам, как и где можно отыскать дополнительные деньги и время для обретения свободы.

Выигравший время выигрывает все.

Бенджамин Дизраэли

Тем, кто хочет ускорить события, я предлагаю пять основных стратегий. Вы можете воспользоваться как одной из них, так и всеми сразу. Каждая сама по себе способна существенно повысить темп продвижения к финансовой безопасности, независимости или свободе, а если вы их объедините, ничто не сможет вас остановить.

Чтобы быть богатым, нужно либо иметь больше, чем вам требуется, либо умерить свои запросы.

Джим Мотт

ЭКОНОМЬТЕ БОЛЬШЕ И ИНВЕСТИРУЙТЕ ИЗЛИШКИ

Первый способ ускорения реализации плана заключается в том, чтобы больше экономить и инвестировать дополнительно сэкономленные деньги. Я прекрасно понимаю, что это не то, что вам хотелось бы слышать. Вы, должно быть, думаете: «Тони, я и так откладываю каждую копейку. В моих обстоятельствах невозможно урезать расходы еще больше». Если так, то, прежде чем продолжить наш разговор, позвольте напомнить вам фундаментальную стратегию: **если вам мешают старые убеждения, выработайте новые!** Невозможно выжать воду из камня, но изменить свои убеждения способен каждый.

Даже если вы уверены, что возможности для экономии в данный момент отсутствуют, лауреат Нобелевской премии Ричард Талер демонстрирует всем, что завтра можно экономить больше. Вы помните тех рабочих, которые не могли выкроить ни копейки из своих зарплат? Спустя всего пять лет, в течение которых они трижды получили прибавку к зарплате,

рабочие смогли откладывать по 14 процентов. А 65 процентов из них сэкономили по 19 процентов! Вы тоже можете воспользоваться этим методом и экономить безболезненно. Но это еще не все.

Что вы скажете, если я предложу вам одним махом и без всяких затрат сэкономить кучу денег? Вам нравится такая идея? Тогда обратимся к одной из самых крупных инвестиций в вашей жизни — к вашему дому. Если вы мало чем отличаетесь от миллионов американцев, то собственный дом — это ваша самая большая гордость. Где бы вы ни жили, расходы на жилье составляют самую значительную часть вашего семейного бюджета.

А как вы отнесетесь к идее дополнительно сэкономить на жилье 250, 500 тысяч или даже миллион долларов? Скажете, что это невозможно? Нет, я говорю не о рефинансировании договора ипотеки под более низкий процент, хотя и это тоже может позволить сэкономить сотни или даже тысячи долларов в месяц.

СЕКРЕТ БАНКИРОВ

Чтобы сэкономить деньги по закладной на дом, не надо ждать очередного спада на рынке недвижимости. В тот момент, когда вы читаете эту книгу, цены на жилье могут расти, а могут и снижаться, **но вы в любом случае способны сократить свои платежи наполовину, начиная буквально со следующего месяца, не согласовывая свои действия с банком и не меняя условия кредитного договора.** Каким образом? Ответьте на простой вопрос. Предположим, вы обращаетесь за кредитом на жилье. Какой из двух вариантов вы предпочтете:

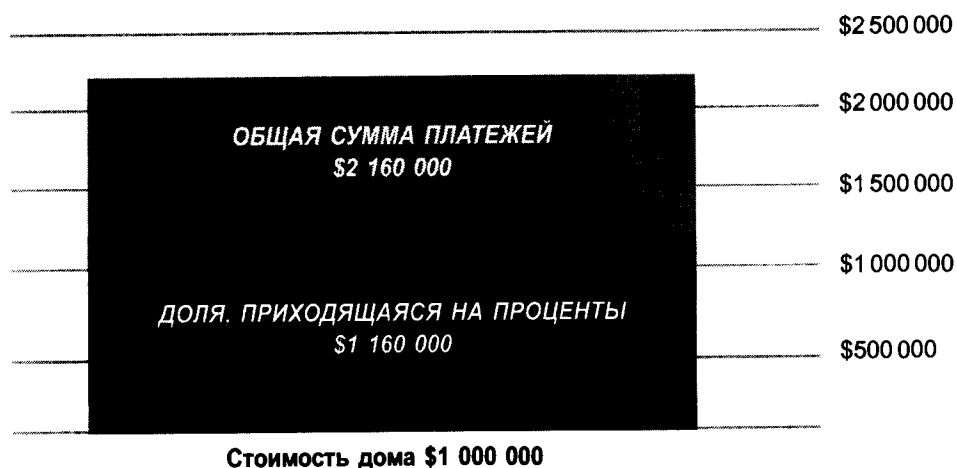
Кредит, при котором 80 процентов всех ваших платежей идут на оплату процентов.

Кредит на 30 лет под 6 процентов годовых с фиксированными платежами.

Подумайте пару минут. К чему вы пришли? Второй вариант кажется более соблазнительным, потому что условия первого — это верх сумасшествия? Итак, вы склоняетесь к мнению большинства и выбираете вариант № 2 или все же решаете перехитрить всех и останавливаетесь на варианте № 1?

Правильный ответ: здесь нет никакой разницы. Оба варианта идентичны. Ставя свою подпись под договором и выбирая кредит на 30 лет под 6 процентов годовых с фиксированными платежами, вы фактически соглашаетесь, что 80 процентов каждого вашего платежа будут уходить на погашение процентов. Не ожидали? Вы полагали, что переплата со-

ставит 30, 40 или 50 процентов всей суммы платежей? Ах, если бы это было так! Хотите узнать секрет банкиров? На самом деле вы заплатите на 100 (или даже больше) процентов от стоимости кредита. Дом стоимостью в полмиллиона долларов фактически обойдется вам в миллион с учетом платы за проценты. А если вы покупаете дом стоимостью в миллион долларов? В конечном итоге вам придется заплатить 2 миллиона! Взгляните на приведенную ниже схему, где показано влияние процентов по кредиту на конечную стоимость приобретения. В данном примере дом стоит миллион долларов, но при любой стоимости погашение процентов оказывает одинаковое влияние. Оно удваивает цену.



У большинства людей оплата жилья является самой большой расходной статьей бюджета, а если учесть, что значительная часть этих денег уходит на погашение процентов по кредиту, то неудивительно, что среднестатистический американец тратит 34,5 процента всех своих доходов на кредитные переплаты (в том числе по кредитным картам). И это лишь средний показатель. Многие платят больше!

Как же сократить эти расходы и направить высвободившиеся средства в фонд свободы? Ответ настолько прост, что вы поразитесь.

Если вы заключили традиционный кредитный договор с фиксированными платежами, то вам надо всего лишь постоянно досрочно выплачивать сумму основного долга. При каждом месячном платеже выплачивайте долю основного долга за следующий месяц, и в большинстве случаев вам удастся сократить срок ипотеки с 30 до 15 лет! Значит ли это, что ваши месячные платежи станут вдвое больше? Ничего подобного. Давайте подсчитаем вместе.

Принцип денежных игр № 3: сократите кредитные выплаты наполовину! Выписывая в следующий раз чек на месячный платеж по ипотеке, выпишите сразу второй чек на оплату доли основного долга за следующий месяц.

Вам все равно придется заплатить эту сумму в следующем месяце, так почему бы не выложить ее из кармана на пару недель раньше, но за счет этого добиться существенной долгосрочной экономии? Ведь 80, 90 или даже больше процентов от всей стоимости жилья составляет переплата по кредиту. По статистике, большинство американцев через 5–7 лет осуществляют рефинансирование ипотеки или переезжают на новое место жительства (и вновь взваливают на себя бремя выплат по кредитам).

Марк Айзенсон, эксперт по ипотечному кредитованию и автор книги «Секрет банкиров» («The Banker's Secret») писал в «New York Times»: «Остается только сожалеть, что миллионы людей, исправно платящих по кредитам за жилье, не понимают **преимуществ досрочных платежей**».

Рассмотрим для примера приведенную ниже таблицу. Средняя стоимость жилого дома в США составляет 270 тысяч долларов, но изложенная стратегия применима к любой стоимости, будь то 500 тысяч или 2 миллиона. Тридцатилетний кредит под 6 процентов предусматривает ежемесячные платежи в размере 1618 долларов. Используя данный метод, вы одновременно выписываете дополнительный чек на 270 долларов (доля основного долга в следующем платеже). Это не такая уж большая сумма, но зато на нее уже не будут начисляться проценты. Вообще-то это нельзя даже считать дополнительным платежом. Вы все равно заплатили бы эти деньги в следующем месяце. Просто вы делаете это чуть раньше.

Если вы будете придерживаться стратегии досрочной оплаты каждый месяц, то сможете выплатить тридцатилетний кредит всего за 15 лет и при этом уменьшить конечную стоимость дома почти на 50 процентов. Разве не имеет смысла досрочно внести 270 долларов, чтобы наполовину сократить стоимость кредита? Если конечная сумма по договору составляет миллион долларов, вы можете вернуть себе полмиллиона! Насколько короче будет в этом случае ваш путь к финансовой свободе?!

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ДОМА 270 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ

Месяц	Платеж, долл.	Основной долг, долл.	Проценты, долл.	Баланс, долл.
Январь	1618,79	268,79	1350	269 731,21
Февраль	1618,79	270,13	1348,66	269 461,08
Март	1618,79	271,48	1347,31	269 189,6
Апрель	1618,79	272,84	1345,95	268 916,76

НЕСКОЛЬКО СЛОВ ОБ АВТОМОБИЛЯХ

Сэкономить большие деньги можно не только на жилье. Один из моих сыновей долгие годы лелеял заветное желание купить BMW. В конце концов он приобрел автомобиль своей мечты со всеми наворотами в рассрочку. Его радости не было предела. Он буквально влюбился в свою машину. Ему нравились ее ходовые качества, внешний вид и тот статус, который она ему придавала. Она была источником его гордости и вдохновения (так ему, по крайней мере, казалось).

Правда, BMW обошлась ему очень дорого! В месяц он платил за нее столько же, сколько за дом средних размеров. Спустя год или два машина слегка поизносилась и, как и следовало ожидать, утратила ощущение новизны. В тридцатилетнем возрасте сын задумал жениться и начал присматривать дом для себя и своей будущей жены. Прodelав несложные расчеты, он застонал. Тех денег (1200 долларов), которые он каждый месяц выкладывал за свой восьмицилиндровый автомобиль BMW X6 с двойным турбонаддувом, как раз хватило бы на платежи по ипотеке.

Он вовремя понял, что хватит уже тешить свое самолюбие дорогими игрушками. В конце концов, машина — это всего лишь средство передвижения. С таким же успехом он мог бы ездить и на «Volkswagen Passat», и на «Mini Cooper» и при этом тратить намного меньше на обслуживание и заправку.

Помимо всего прочего, угасла и радость от обладания таким автомобилем. У сына появились новые заботы и радости: обустройство новой жизни с любимой женщиной и покупка дома. Продажа BMW стала для него не жертвой, а осознанным решением тратить деньги с толком и откладывать их для обеспечения своего финансового будущего.

Разумеется, если вы большой фанат автомобилей (как, например, я), то не имеет смысла уговаривать вас пересаживаться на «Volkswagen». Для многих парней черный блестящий «Ferrari», «Porsche» или «Tesla» являются искушением, перед которым невозможно устоять. Если вы уверены, что ваш финансовый план приведет вас к желаемому будущему, можете ездить на чем угодно. Но, если вы чувствуете, что будущее под вопросом или что его не удастся достичь так быстро, как хотелось бы, надо переосмыслить свои затраты и задуматься над пополнением фонда свободы.

Вы помните Анджелу? Прочитав рукопись моей книги, она впервые в жизни купила себе новую машину! Обменяв свою старую на новую с доплатой, она смогла экономить по 400 долларов в месяц, то есть почти 5 тысяч в год, вкладывая эти деньги в обеспечение своего будущего.

ЧТО ЕЩЕ МОЖНО ПРЕДПРИНЯТЬ?

Дом и машина не единственные источники экономии. Подумайте, какие вещи не являются для вас предметами первой необходимости. Я понимаю, что идея жить по средствам не пользуется популярностью у большинства людей. **Я, так же как и вы, не хочу, чтобы вы жили на скудный бюджет, но предлагаю вам разработать план расходов. Мне нравится идея планирования затрат, которая не только вселяет радость и уверенность, но и обеспечивает в долгосрочном плане мою финансовую свободу.**

Возможно, вы относитесь к тем людям, которые говорят: «Терпеть не могу экономить. Лучше я найду способ больше зарабатывать». В таком случае можете сразу переходить к следующей главе, посвященной как раз этой теме. Если идея экономии представляется вам слишком нудной, у вас есть на выбор еще четыре стратегии, которые помогут ускорить процесс. Но, если тема экономии вас все же интересует, оставайтесь со мной. **Обещаю, что некоторые мелочи, которые я хочу вам предложить, могут сложиться в поистине гигантские суммы.**

Вообще-то в крупных книжных магазинах есть целые отделы, заполненные книгами об экономии. Среди авторов можно отметить Дэйва Рэмси и Сьюз Орман, написавших несколько хороших книг на эту тему. Мы же посвятим пару страниц простым, но очень действенным методам.

Можно с уверенностью сказать: вы в состоянии разработать прекрасный план, который поможет на десятилетия вперед рассчитать, как и на что тратить деньги, чтобы обеспечить максимальную эффективность инвестиций сегодня и в будущем.

Вспомните о том, что замена ужина с друзьями в ресторане на пищу может сэкономить 40 долларов в неделю, или 2080 долларов в год. Если вложить эти деньги под 8 процентов годовых, то через 40 лет они превратятся в 500 тысяч долларов. Полмиллиона! Они обеспечат вам такую жизнь в старости, о которой большинство может только мечтать. Эта сумма вполне может заставить вас задуматься, так ли уж вам необходима ежедневная порция латте с ванилью.

Финансовый эксперт и мой хороший друг Дэвид Бах впервые посетил один из моих семинаров более 20 лет назад, и уже тогда у него появилась мечта помогать людям добиваться финансовой независимости. Спустя несколько лет я пригласил его уже в качестве платного лектора. К сегодняшнему дню его страсть и целеустремленность помогли более чем четырем миллионам человек, прочитавшим его бестселлер «Миллионер — автоматически». Одну из концепций своей книги он так и назвал — фактор латте. И речь идет не о кофе. Это выражение следует понимать метафорически. Оно отражает массу мелких приобретений, о стоимости которых мы даже

не задумываемся. Если вы любитель кофе, то приходила ли вам в голову мысль о том, сколько вы на него тратите? Допустим, вы умеренный потребитель этого напитка, и он обходится вам в 4 доллара в день. Если бы вы вкладывали эти деньги под 6 процентов годовых, то через 20 лет ваши сбережения составили бы почти 56 500 долларов. И это только одна чашка в день! Давайте будем реалистами: завсегдатаи заведений «Starbucks» не ограничиваются одной чашкой. Они заглядывают туда по два, а то и по три раза в день. **Предположим, их ежедневные расходы в таком случае составляют 10 долларов. Это значит, что за 20 лет они потратят свыше 141 250 долларов. За такие деньги можно четыре года учиться в колледже!**

Но что, если вы заботитесь о своем здоровье и вас не прельщает кофеин? Вы пьете только чистую бутилированную воду. Среди ваших знакомых тоже есть любители воды «Fiji» или «Evian»? Даже если вы покупаете в дешевых магазинах воду попроще из минеральных источников Польши, то во сколько это удовольствие обходится вам в год? Одна молодая и вполне здравомыслящая женщина, с которой я вместе работаю, собирается выйти замуж за человека, регулярно покупающего упаковки по 12 полуторалитровых бутылок воды «Smartwater». За 75 долларов он берет сразу три упаковки, то есть 36 больших бутылок, которых ему хватает примерно на две недели. Таким образом, он тратит на воду 150 долларов в месяц, или почти 1800 в год. А ведь мог бы пить ее практически бесплатно из-под крана, приобретя для этого фильтр «Brita» и несколько многоразовых бутылок фирмы «Nalgene» за 50–60 долларов в год. Не говоря уже о том, что пустые бутылки засоряют нашу планету, такие покупки опустошают его кошелек. Я уверен, что жених моей коллеги был бы намного счастливее, если бы откладывал 1800 долларов в год на свой накопительный счет. Вложив их на 40 лет под 8 процентов годовых, он получил бы 503 605 долларов, которые сегодня в буквальном смысле сливаются в унитаз.

Я не убеждаю вас отказаться от покупки кофе или бутилированной воды. Речь идет о том, что возможности для экономии можно найти буквально повсюду. Не пора ли заняться их поисками?

Наконец, давайте не забывать о таком явлении, как спонтанные покупки. Нередко ваше внимание вдруг привлекает какая-то вещь, например дизайнерская сумочка или галстук известной фирмы. Моя знакомая Лайза, молодая мама из Нэшвилла, очень любит окружать себя красивыми вещами. Порой своими неожиданными приобретениями она доводит мужа до белого каления. Когда она возвращается домой с очередным шикарным платьем или новыми туфлями, он неизменно спрашивает: «А скидка на них была?» или «Ты не посмотрела в интернете, можно ли найти дешевле?» После нескольких размолвок по этому поводу супруги договорились

следующим образом: если Лайза, гуляя по Пятой авеню, заходит в магазин «Saks» или «Jimmy Choo», то высылает мужу фотографию очередной приглянувшейся вещи и дает ему две недели, чтобы он нашел то же самое, но дешевле. Лайза по секрету сообщила мне, что в восьмидесяти случаях из ста ему удастся отыскать ту же вещь со скидкой 20–30 процентов.

Вы тоже можете взять пример с Лайзы и ее мужа. В интернете можно найти немало возможностей сэкономить на покупках, а оставшиеся деньги направить на погашение кредитов, пенсионные накопления или на учебу в колледже с отсрочкой налогообложения.

В конечном итоге все сводится к одному вопросу: **доставляют ли маленькие и большие приобретения такое же удовольствие, как в тот момент, когда вы их совершали?** Цель не в том, чтобы уличить себя в ошибке, а в том, чтобы скорректировать свои потребительские привычки в соответствии с главными ценностями и покупать лишь то, что вам действительно нужно. Такое сознательное отношение к покупкам позволит поддерживать достойный образ жизни и не огорчаться по поводу ненужных приобретений. Независимо от того, сколько вам лет, **у вас есть возможность воспользоваться непревзойденным аккумулярующим эффектом инвестиций.** При этом неважно, сколько вы зарабатываете. Какую бы цель вы перед собой ни поставили, будь то финансовая безопасность или финансовая независимость, вы придете к ней раньше, если заставите свои деньги работать на себя.

Дело не в стиле жизни, а в *правильном выборе времени*. Почему бы сегодня не произвести простые изменения в своей жизни, чтобы завтра обеспечить себе достаточное количество средств для исполнения своей мечты? Вы и сейчас можете наслаждаться жизнью, но держать свои расходы под контролем. Вам необходимо правильно распределить свои деньги, чтобы добиться максимальной отдачи от каждого доллара. Для этого вы можете и сокращать расходы на оплату жилья, и пользоваться скидками при покупках через интернет, и осмотрительно выбирать машины. Экономя и с умом вкладывая сбережения, вы можете в конечном счете стать обладателем *сотен тысяч и даже миллионов долларов*.

В следующей главе мы постараемся отыскать самый быстрый способ реализации составленных планов и достижения финансовой независимости. Речь пойдет о том, как научиться больше зарабатывать.

РАЗУМНАЯ ЭКОНОМИЯ

Я предлагаю вам простое упражнение из шести шагов, которое не отнимет много времени, но позволит экономить более агрессивно и *целенаправленно*.

1. Проведите мозговой штурм с целью выявления расходов, от которых можно полностью отказаться или сократить до минимума. Проанализируйте все свои затраты: автомобильную страховку, оплату мобильного телефона, обеды на работе, посещение кино. Подумайте, что можно изменить.

ЧЕМ РАНЬШЕ НАЧНЕТЕ, ТЕМ БОЛЬШЕ БУДЕТ СУММА НАКОПЛЕНИЙ, ДОЛЛ.
(при доходности инвестиций 10 % годовых)

Ежедневные инвестиции	Ежемесячные инвестиции	Через 10 лет	Через 20 лет	Через 30 лет	Через 40 лет	Через 50 лет
5	150	30 727	113 905	339 073	948 612	2 598 659
10	300	61 453	227 811	678 146	1 897 224	5 197 317
15	450	92 180	341 716	1 017 220	2 845 836	7 795 976
20	600	122 907	455 621	1 356 293	3 794 448	10 394 634
30	900	184 360	683 432	2 034 439	5 691 672	15 591 952
40	1200	245 814	911 243	2 712 586	7 558 895	20 789 269
50	1500	307 053	1 139 053	3 390 732	9 486 119	25 986 586

2. Во что вам обходятся эти приобретения и действия? Отметьте самую большую статью расходов и все связанные с ней побочные затраты. Подсчитайте, сколько раз в неделю вам приходится к ним прибегать, и выведите реальную цифру затрат.

3. Теперь по десятибалльной шкале оцените степень удовольствия от совершенных приобретений. Поставьте соответствующую цифру в каждой графе, чтобы оценить, какое значение они имеют для вашей жизни.

4. Далее представьте, как вы будете себя чувствовать, достигнув уровня абсолютной финансовой свободы. Вспомните, как вы реагировали на это, читая главу 3.1. Необходимо иметь в виду, что в то время ваши чувства носили абстрактный и теоретический характер, а сейчас вы можете буквально попробовать их на вкус. Кем вы станете, что будете иметь и чем сможете поделиться, если обретете абсолютную финансовую свободу?

5. Решите, что для вас важнее: радость от текущих приобретений из вашего списка или ощущение абсолютной финансовой свободы? Не забывайте, что жизнь — это баланс. Чтобы двинуться в направлении свободы, совсем необязательно вычеркивать из своего перечня *все* пункты.

6. Укажите минимум три статьи расходов, которые необходимо устранить или сократить. Подсчитайте, сколько денег вы сможете сэкономить на протяжении следующего года.

**КОНТРОЛЬ НАД РАСХОДАМИ.
УПРАЖНЕНИЕ НА СОЗНАТЕЛЬНУЮ ЭКОНОМИЮ**

№	Статья расходов	Стоимость	Количество приобретенных в неделю	Общая сумма затрат в неделю	Степень удовольствия от покупки
1					
2					
3					
4					
5					
6					
ИТОГО: сумма расходов в неделю					
ИТОГО: сумма расходов в год					

Глава 3.4

2-Я СТУПЕНЬ УСКОРЕНИЯ ЗАРАБАТЫВАЙТЕ БОЛЬШЕ И ИНВЕСТИРУЙТЕ ИЗЛИШКИ

Цель жизни должна состоять не в успехе, которого достигает человек, а в пользе, которую он приносит.

Альберт Эйнштейн

Экономия позволяет существенно ускорить реализацию вашего плана, но следующий шаг вообще снимает все ограничения, если вы проявите творчество и сосредоточенность и найдете возможность сделать для окружающих то, на что не способны остальные. Это позволит вам больше зарабатывать и совершить огромный скачок в направлении финансовой свободы.

НА ГРУЗОВИКЕ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

В детстве у матери были на меня большие планы. Она хотела, чтобы я стал водителем грузовика. Очевидно, на нее повлияла телевизионная реклама водительских курсов. Она постоянно внушала мне, что, немного подучившись, я смогу устроиться водителем и зарабатывать 24 тысячи долларов в год. Целых 24 тысячи! Это было вдвое больше, чем получал мой отец, работавший сторожем на парковке в пригороде Лос-Анджелеса. По мнению матери, это было блестящее будущее. Она во всех красках расписывала мне прелести водительской жизни. В определенной степени эта идея меня тоже привлекала. Я представлял себе, как, включив радио, буду свободно колесить по дорогам. Что может быть лучше для четырнадцатилетнего паренька, еще никогда не сядившего за руль? Для меня это было возможностью вырваться на волю, а не застрять на подземной парковке на 30 с лишним лет.

Но после пережитой в детстве нищеты и чувства неловкости перед сверстниками из-за того, что у меня было четыре разных отца, которые никогда не имели денег, чтобы купить одежду и еду, я в глубине души все же понимал, что работа водителем не улучшит ситуацию. Я уже тогда решил для себя, что моя семья никогда не будет так страдать. Кроме того, мне хотелось приложить к будущей работе ум и сердце. Поэтому я знал, что в игру надо вступать на другом уровне.

Наблюдая за своим окружением, я не переставал удивляться, почему другие люди живут совсем не так, как мы. Почему наша семья едва сводит концы с концами и всячески избегает встреч со сборщиками платежей? Почему у нас на ужин всегда только консервированная фасоль или спагетти с кетчупом, так как мы не могли позволить себе томатный соус? В то же время мои одноклассники проводили отпуск в красивых местах и поступали в престижные колледжи. Такая жизнь, о которой можно было только мечтать, совсем не походила на мою. Неужели они умнее меня? Что их родители делают не так, как мои мать и отец?

Эта мысль не давала мне покоя. Почему за одно и то же время кто-то зарабатывает в два, три и даже в десять раз больше меня? Как такое может быть? Эта загадка казалась мне неразрешимой.

ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ В СЕБЯ

В то время я подрабатывал уборщиком и отчаянно нуждался в деньгах. И тут одному из знакомых моих родителей, Джиму Хане, которого отец всегда называл неудачником, внезапно улыбнулась удача, по крайней мере, в финансовом плане. Он занялся скупкой, ремонтом и последующей продажей жилой недвижимости в Южной Калифорнии и нанял меня подручным на выходные дни, чтобы передвигать мебель. Намаявшись за день, я под вечер разговорился с ним, и эта судьбоносная беседа навсегда изменила мою жизнь. Я спросил:

— Как вам удалось так круто переломить жизнь? В чем причина успеха?

— Я побывал на семинаре одного человека по имени Джим Рон.

— А что такое семинар?

— Это такое место, где человек спрессовывает 10 или 20 лет своего опыта и рассказывает о них за пару часов, чтобы слушателям не приходилось самим тратить так много времени.

Мне эта идея показалась заслуживающей внимания.

— И сколько это стоит? — спросил я.

— Тридцать пять долларов.

Что? Я получал всего 40 долларов в неделю, подрабатывая уборщиком после занятий в школе.

— А вы можете мне все это рассказать?

— Конечно, могу, но не расскажу. Потому что истинную цену сказанного ты поймешь только тогда, когда заплатишь сам.

Я стоял в полной растерянности. Разве я могу позволить себе потратить 35 долларов только на то, чтобы три часа послушать специалиста?

— Ну, если ты считаешь, что овчинка не стоит выделки, не ходи, — пожал плечами Джим.

Я долгое время мучился, но в конце концов решил посетить семинар. И это оказалось моей самой важной инвестицией в жизни. Я потратил недельный заработок, чтобы встретиться с Джимом Роном — человеком, который стал моим первым наставником.

И вот я сидел, словно прикованный к стулу, в зале гостиницы в Ирвайне и слушал Джима. Казалось, этот седовласый человек точно знает, какие вопросы не дают мне покоя. Он тоже вырос в бедности и тоже пытался решить для себя вопрос, почему его отцу все время не хватает денег, в то время как другие не испытывают в них недостатка. А потом к нему вдруг пришел ответ.

«В чем секрет вашего успеха? В том, — говорил он. — чтобы повысить свою ценность на рынке труда.

Чтобы больше иметь, надо больше уметь.

Делайте не так, как легче, а так, как лучше.

Чтобы изменить обстоятельства, изменитесь сами.

Чтобы улучшить свои условия жизни, сами станьте лучше.

Нам платят за ту пользу, которую мы приносим. Это требует времени, но мы получаем деньги не за отработанное время, а за результаты. Америка — уникальная страна. Это лестница, ведущая вверх. На ее нижней ступеньке вы получаете примерно 2,3 доллара в час. А на верхней? Человек, который управляет компанией “Disney”, зарабатывает 52 миллиона! Неужели компания согласна платить кому-то такие деньги? Как видите, да! Если он помогает компании заработать миллиард долларов, то почему бы не заплатить ему за это 52 миллиона? Это же крохи! Не такие уж большие деньги.

Можно ли повысить свою ценность до такого уровня? *Разумеется!*»

А затем Джим Рон поведал нам главный секрет: «Как реально повысить свою ценность? **Учитесь уделять больше внимания своему развитию, чем делу, которым вы занимаетесь.**

Только так вы сможете стать вдвое ценнее и заработать вдвое больше за то же время. А можно ли стать ценнее в 10 раз и заработать в 10 раз больше? Конечно!» — а потом он сделал паузу, посмотрел мне прямо в глаза и произнес: «**Для того чтобы зарабатывать больше за то же самое время, надо всего лишь поднять собственную ценность.**»

Вот и ответ на мой вопрос! Когда я понял суть сказанного, для меня началась новая жизнь. Ясность, простота и мудрость этих слов ошеломили меня. Впоследствии я слышал их от Джима Рона сотни раз и до сих пор ношу их в своем сердце. Я помнил о них и тогда, когда выступал на его похоронах в 2009 году.

Тот день, когда я впервые увидел Джима Рона, позволил мне взять под контроль свое будущее. Я понял, что нужно концентрироваться не на том, что мне неподвластно (на своем прошлом, бедности, ожиданиях, которые возлагали на меня другие люди, состоянии экономики), а на том, что я способен контролировать. Я мог стать лучше, научиться служить людям, делая для них больше, и за счет этого поднять свою ценность на рынке труда. Я с упоением начал искать способы сделать для людей больше полезных дел за более короткое время. Так начался бесконечный процесс, который продолжается и сегодня! Этот принцип открыл мне дорогу к прогрессу и по сей день руководит всеми моими решениями и поступками.

В Библии содержится прямое указание на то, что в стремлении к величию нет ничего плохого: «Кто хочет между вами быть большим, да будет вам слугою» (Мф, 20:26).

В устах Уоррена Баффета этот принцип звучит не по-библейски, а более приземленно. Этот **оракул из Омахи** считает **главной инвестицией своей жизни инвестицию в самого себя** и **уверен, что на это способен каждый**. В своих книгах он рассказывает о важности развития своей личности и о том, как курсы Дейла Карнеги полностью изменили всю его жизнь. Однажды Баффет рассказал эту историю лично мне, когда нас обоих пригласили для участия в ток-шоу «Сегодня». Я тогда предложил ему упоминать об этом в каждом своем выступлении, потому что подобные истории приносят неоценимую пользу бизнесу.

Уроки Джима Рона я воспринял всей душой и с тех пор прилагал все усилия, чтобы неустанно расти, развиваться и повышать свой потенциал. В результате мне удалось с годами существенно повысить свою ценность на рынке труда. На сегодняшний день финансовые проблемы меня уже не заботят. И я не являюсь исключением из правил. На это способен каждый, кто готов расстаться со своими ограничивающими убеждениями. Да, проблемы встречаются на каждом шагу, но то же самое можно сказать и о благоприятных возможностях.

Что представляет собой сегодня шкала заработков в США? Думаю, Джим Рон и представить себе не мог бы, что **минимальная зарплата в час по состоянию на 2013 год составила 7,25 доллара (15 080 в год)**, а **самым высокооплачиваемым работником стал учредитель и управляющий хедж-фондом «Appaloosa Management» Дэвид Теппер, получивший за год 3,5 миллиарда долларов**. Но как человек может заработать миллиард долларов, не говоря уже о трех с половиной? Ответ прост: рынок весьма низко оценивает работу кассира в «McDonald's» (7,77 доллара в час), потому что практически каждый

способен приобрести необходимые навыки за несколько часов. А вот управление финансами других людей требует более высокого уровня знаний и умений, и такие люди встречаются нечасто. Если большинство американцев получают со своих банковских депозитов доход в размере 33 базисных пунктов ($\frac{1}{3}$ процента) в год, то Дэвид Теппер за то же время принес своим инвесторам 42 процента! Если бы доходность управляемых им вложений составила 1 процент, то и в этом случае он сработал бы на 300 процентов эффективнее, чем банки, а при 42 процентах его эффективность была на 12 627 процентов выше банковской!

А как обстоят дела у вас? Что вы намерены сделать, чтобы повысить собственную ценность? Как вы собираетесь обеспечивать свой переход от финансовых трудностей к изобилию? **Если вы хотите добиться радикальных перемен и достичь финансовой свободы, то предлагаемый путь является самым эффективным.**

Чтобы предвосхитить шквал возражений, скажу только одно: да, обстановка в последнее время изменилась и в экономике настали нелегкие времена. Я знаю, что начиная с 2008 года мы потеряли два миллиона рабочих мест, а те, что с тех пор восстановлены, относятся главным образом к сфере услуг и низко оплачиваются. Мне также известно, что с 1990-х годов уровень доходов находится в состоянии стагнации.

А знаете ли вы, под какие проценты выдавали кредиты в 1978 году, когда я только начинал свою карьеру? За два года ставки взлетели до небес. Когда я брал кредит на приобретение своей первой инвестиции — четырехквартирного дома в Лонг-Бич, он обошелся мне в 18 процентов годовых. Вы можете сегодня представить себе ипотеку под 18 процентов? У нас бы начались массовые беспорядки на лужайке у Белого дома. Но история циклична. Так было и так будет всегда. Да, заработки не растут, но они и не будут расти, если вы не повысите свою ценность в геометрической прогрессии. Если же ваша ценность возрастет, то ваши доходы будут изменяться только в одном направлении — в сторону роста.

Во время Великой рецессии было потеряно 8,8 миллиона рабочих мест. Только в 2008 году 2,3 миллиона людей остались без работы. Безработица выросла до рекордных 10 процентов. Но не забывайте, что это лишь средний показатель. Для некоторых категорий населения безработица превысила 25 процентов. Но попробуйте угадать, каков уровень безработицы для тех, кто зарабатывает по 100 и более тысяч долларов в год? Ответ: около 1 процента! И что из этого следует? Если вы обладаете знаниями, которые востребованы сегодняшним рынком, постоянно со-

вершенствуете и углубляете их, то обязательно найдете себе работу или откроете собственное дело независимо от состояния экономики. А это непременно будет означать рост ваших личных доходов.

Даже сегодня обстановка в Кремниевой долине складывается совсем не так, как в остальных частях страны. Высокотехнологичные компании не в состоянии достаточно быстро заполнять возникающие вакансии. Им трудно найти квалифицированных работников. Работы в избытке, но, чтобы ее получить, надо приобрести соответствующие знания и навыки и за счет этого повысить свою рыночную ценность. Я могу гарантировать, что старые и привычные рабочие места ушли безвозвратно.

Давайте обратимся к истории. В 1860-е годы 80 процентов американцев были фермерами. Сегодня в сельском хозяйстве занято лишь 2 процента населения. Новые технологии полностью изменили ситуацию. Один фермер может работать за 500 человек. Конечно, многие от этого пострадали и потеряли работу. Для тех, кто не смог приспособиться, индустриальная революция была очень болезненной. Но та же самая революция принесла с собой паровые двигатели и машинное производство, заставила большинство населения переквалифицироваться и в кратчайшие сроки значительно повысила общий уровень жизни за счет создания новых рабочих мест и повышения доходов.

Сегодня новые технологии точно так же перекраивают рынок труда. Исследователи из Оксфордского университета утверждают, что почти половина трудоспособного населения США рискует в ближайшие 20 лет потерять работу из-за автоматизации. Значит, вам и мне предстоит перестраиваться. Уверяю вас, 150 лет назад никому и в голову не пришло бы, что появятся такие профессии, как маркетолог, специалист по стволовым клеткам или инженер робототехники. Никто и представить себе не мог, что электрик или сантехник будет зарабатывать по 150 тысяч долларов в год, а заводскому рабочему придется осваивать компьютер, чтобы получать 100 тысяч. Тем не менее это стало реальностью.

Люди часто говорят мне, что на рынке труда застой, что они потеряли работу и боятся, что не смогут никуда устроиться. Я же отвечаю, что дело не в рынке, а в них самих. Любой человек в состоянии увеличить потенциал своего заработка, повысив свою ценность на рынке труда. Вы можете обучиться новым знаниям и навыкам, контролировать свои убеждения, расти и развиваться, что позволит в любых экономических условиях найти ту работу, которая вам нужна и которой вы заслуживаете.

Если же вы чувствуете, что через 5–10 лет ваша профессия устареет, то самое время пойти на кардинальные перемены и попробовать что-то новое. В Кремниевой долине даже сложился термин «точка поворота»,

означающий **резкий переход** от одного бизнеса к другому (зачастую после крупной неудачи).

Если вы читаете эту книгу, значит, заняты **поиском ответов и решений, которые позволяют улучшить качество жизни**. Существуют сотни способов приобретения новых знаний и навыков. Вы можете окончить соответствующее учебное заведение, научиться чему-то на практике или заняться самообразованием. **Вы способны зарабатывать от 100 тысяч до миллиона долларов в год, даже не тратя четыре года на обучение в колледже** (которое может ввергнуть вас в долги на 100 и более тысяч долларов). В США доступны миллионы рабочих мест, но все они требуют разной подготовки. По данным Майка Роу, ведущего программы «Грязная работенка» на телеканале «Discovery Channel», в настоящее время имеется около 3,5 миллиона рабочих мест, лишь 10 процентов из которых требуют высшего образования. Это значит, что остальные 90 процентов ставят перед соискателями иные требования: опыт работы, определенные навыки или готовность к трудной и грязной работе, но главным образом — готовность усваивать новое. Роу утверждает: «Такая работа существует всегда, но в нашей стране о ней почему-то не принято говорить».

Переквалификация вызывает у людей интерес и одновременно пугает. Интерес объясняется тем, что появляется возможность учиться, расти, творить и меняться. Такие чувства возникают, когда вы говорите себя: «Я способен на большее и заслуживаю большего». Причиной страхов становятся другие мысли: «Как же я с этим справлюсь?» Вспомните слова Джима Рона: «Чтобы изменить обстоятельства, изменитесь сами. **Чтобы улучшить свои условия жизни, сами станьте лучше**». Вы либо меняетесь, либо проигрываете. Освободитесь от своих ограничивающих убеждений и включите очередную ступень ускорения.

Люди часто говорят мне: «Тони, все это хорошо, если у тебя есть свой бизнес или ты работаешь в компании, заинтересованной в росте своих сотрудников. Но как быть, если у тебя традиционная низкооплачиваемая профессию, которую ты любишь? Что, к примеру, делать учителю?» Давайте сделаем небольшое отступление, и я приведу вам прекрасный пример школьного учителя, который тоже жил в бедности, но благодаря своему желанию помочь как можно большему числу учеников нашел способ повысить свою ценность. Теперь он зарабатывает столько, сколько большинству учителей и не снилось. Ограничивающим фактором является не профессия, а недостаток творчества, целеустремленности и желания внести свой вклад в общее дело.

ТВОРЧЕСТВО И ТРУД КОРЕЙСКОЙ ЗВЕЗДЫ ИНТЕРНЕТА

Если у вас в третьем классе был учитель, который вдохновлял вас на узнавание нового или в восьмом классе убедил вас, что вы обладаете выдающимися способностями, то вы хорошо знаете, какое значение это может иметь в жизни ученика. Школьные учителя — это наше самое большое достояние, но зачастую они остаются недооцененными и мало зарабатывают. Как же быть, если вы учитель или выполняете другую похожую работу с ограниченными возможностями роста? Как повысить свою ценность, если в классе не может быть больше 30 учеников? Существует ли возможность донести свои знания до сотен, тысяч или даже миллионов учащихся?

Многие школьные учителя думают: «При всей любви к профессии я никогда не смогу заработать больше». Все соглашаются, что наше общество недостаточно ценит учителей, однако мы знаем, что главным ограничивающим фактором являются наши собственные убеждения. Поставить их под сомнение решился Ким Ки Хун, учитель из Южной Кореи.

В отличие от большинства учителей, он известен в Корее как «звезда интернета». Ким Ки Хун считается одним из самых успешных учителей в стране. Как ему это удалось? Просто он работает над собой, развивает свои способности и творчески подходит к профессии.

По данным «Wall Street Journal», 60 лет назад большинство жителей Южной Кореи были неграмотными. Страна поняла, что надо принимать решительные меры. Сегодня учителей там всячески поощряют совершенствоваться и каждый день вносить что-то новое в преподавание. Они делятся друг с другом опытом, создают новые методики и тем самым повышают свою ценность. Каков же результат? Теперь пятнадцатилетние школьники в Южной Корее занимают второе место в мире по чтению, и 93 процента молодых людей заканчивают среднюю школу (по сравнению с 77 процентами в США).

Решив воспользоваться методом повышения своей ценности, Ки Хун потратил массу времени на поиски лучших учителей, чтобы позаимствовать у них опыт. Он нашел способ преподавать ученикам знания быстрее и эффективнее, причем не только в своей школе, но и по всей стране. «Зачем же ограничиваться тридцатью школьниками, — подумал он, — если можно помочь значительно большему количеству детей»? С помощью новейших технологий он перенес свои уроки в интернет, чтобы его страсть и умение были доступны всем.

Сегодня Ки Хун работает примерно 60 часов в неделю, но только 3 из них посвящены непосредственно ведению уроков. **Остальные 57 часов он занят исследованиями, внедрением новшеств, разработкой учебных программ**

и общением с учениками. «Чем больше я работаю, тем больше успеваю», — говорит он. Вся его деятельность направлена на служение людям. Ки Хун снимает свои уроки на видео и размещает их в интернете. Подписка на просмотр записей стоит 4 доллара в час. Как он оценивает свой успех? Что позволяет ему считать себя лучше других учителей? На эти вопросы отвечает сам рынок. Угадайте, сколько человек учится в его классе? **В прошлом году заработок Ки Хуна достиг 4 миллионов долларов!** Чем ощутимее становится польза от его уроков и индивидуальных занятий, тем больше людей записывается к нему в ученики. А чем больше учеников, тем выше заработки. В данном случае они *очень велики*.

Сравните этого учителя, зарабатывающего 4 миллиона долларов, с самым лучшим из своих школьных учителей. История Ки Хуна полностью развенчивает убеждение в том, что эта профессия имеет ограничения. Он входит в 1 процент очень богатых людей, но не потому, что ему повезло и он оказался в нужное время в нужном месте. Профессия тут тоже ни при чем. Богатство Ки Хуна объясняется тем, что он не прекращает учиться и расти, постоянно инвестируя в себя самого.

НА ВСЕ РУКИ МАСТЕР

А как быть, если в вас нет предпринимательской жилки и собственный бизнес вас ни в коей степени не интересует? Предположим, вы работаете в крупной корпорации или даже небольшой фирме. Как в этих условиях повысить свою ценность и увеличить потенциал заработков? Я хочу рассказать вам об одной молодой женщине, Даниэле. Она занималась художественным дизайном в отделе маркетинга и не видела для себя никаких карьерных перспектив. Но Даниэла была чрезвычайно трудолюбива. Она часто приходила на помощь коллегам, и ей захотелось больше узнать о маркетинге. Поэтому Даниэла пошла на курсы. Затем ей стало ясно, что она слаба в сфере использования в маркетинге социальных сетей, значение которых постоянно возрастало, и окончила еще одни курсы.

Через несколько лет Даниэла справлялась со всеми делами сотрудников отдела, а они воспринимали ее бескорыстную помощь как должное. В пять часов вечера все коллеги расходились по домам, а Даниэла засиживалась допоздна, чтобы закончить срочную работу. Конечно, ей это не нравилось, но фирму и ее клиентов подводить не хотелось. Когда Даниэле стало ясно, что коллеги просто используют ее, у нее лопнуло терпение: «Мало того что я выполняю свою работу, так приходится работать еще за троих!» Но вместо того, чтобы разозлиться, она решила воспользоваться сложившейся ситуацией.

Как она поступила? Пришла к шефу и выложила ему все как есть: «В настоящее время я работаю за четверых. У меня за плечами несколько курсов. Я освоила художественный дизайн, маркетинг и рекламную деятельность в интернете. Я не собираюсь никого подсидывать, но могу сэкономить вам 50 процентов расходов на маркетинг, взяв на себя работу трех других сотрудников. И результаты от этого будут только лучше. Вы не обязаны верить мне на слово. Я хочу вам это доказать. Пусть они работают, как и прежде, а я на протяжении шести месяцев буду выполнять и свои обязанности, и их, а вы потом сравните результаты и решите, что для вас лучше».

Взамен Даниэла попросила удвоить ей зарплату, если шеф останется доволен ее работой. И она справилась со своей задачей, проведя успешную рекламную кампанию, в ходе которой занималась не только графическим дизайном, но еще и составлением текстов, маркетингом и размещением рекламы в интернете. Она доказала, что может не только справиться с дополнительной работой, но и превзойти по результатам своих коллег. Польза от нее была настолько очевидна, что компания решила платить ей вдвое больше и при этом смогла наполовину сократить свои расходы на маркетинг. Рынок сказал свое слово.

*Счастье заключается не в деньгах, а в радости открытий
и творческих достижений.*

Франклин Рузвельт

ВОЗМОЖНОСТИ ИМЕЮТСЯ ПОВСЮДУ

А как вы собираетесь повышать свою ценность? Что вы намерены делать, чтобы ваш авторитет и вклад в общее дело росли вместе с заработком? Можно рассказать сотни, если не тысячи историй обычных людей, которые осознали проблему, смогли взглянуть на ситуацию под иным углом и в результате изменили целую отрасль или создали новый рынок. Они были не предпринимателями, а такими же людьми, как вы и я, но не хотели мириться со сложившимся положением вещей. В нашем сегодняшнем мире ни одна отрасль и ни один продукт не могут существовать сами по себе. Все люди и все вещи взаимосвязаны и взаимозависимы благодаря интернету, социальным сетям и новым технологиям. Это значит, что даже крупнейшие компании в любой момент могут уйти в небытие. Взять хотя бы историю Ника Вудмана.

НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Кто бы мог подумать, что такой титан, как корпорация «Kodak», доминировавшая в области фотографии на протяжении всего XX века, потерпит крах, когда на сцене появится цифровая фотография? А ведь это изобретение принадлежит именно «Kodak». Пробыв 124 года в этом бизнесе, компания в 2012 году объявила о банкротстве, и это имело катастрофические последствия для города Рочестера, где в одночасье исчезли 50 тысяч рабочих мест.

Но те же самые технологические и культурные перемены, которые убили «Kodak», оказались благоприятной возможностью для жителя Калифорнии Ника Вудмана. Ник был одержим серфингом. Его любовь к этому виду спорта, помноженная на страсть и целеустремленность, позволила ему повысить свою ценность.

Возможно, вы никогда не слышали бы о Вудмане, но у него родилась блестящая идея закрепить водонепроницаемую камеру на запястье во время катания по волнам. С появлением цифровой видеозаписи он начал экспериментировать с камерами, чтобы обеспечить их водонепроницаемость и улучшить качество изображения. Эти эксперименты закончились изобретением «GoPro» — миниатюрной камеры, которую можно было повсюду носить с собой и которая могла передавать изображение на расстоянии.

Это маленькое устройство в наши дни закрепляют у себя на голове любители экстремальных видов спорта во всем мире. «GoPro» позволяет сохранить волнующие моменты и поделиться ими с близкими людьми во время езды на мотоцикле, сплава на байдарке по горной реке, покорения горных склонов на сноуборде и занятий серфингом. Изобретение Вудмана появилось как нельзя кстати. Именно в это время люди начали размещать свои видео на YouTube и Facebook. Создавая камеру, Вудман полагал, что делает это только для себя, но затем понял, что она может оказаться полезной миллионам людей, так как новые технологии позволили сделать ее удобной и доступной для всех. Таким образом, Вудман оказался родоначальником нового тренда, позволившего запечатлевать в цифровом виде все, что происходит с людьми. **Секрет подлинного богатства заключается как раз в отыскании собственного тренда. Сегодня состояние нашего серфера из Сан-Диего составляет более миллиарда долларов.**

РОЖДЕНИЕ НОВОЙ ОТРАСЛИ

В 2010 году Мэтт Лауэр пригласил меня принять участие в дискуссии за круглым столом на экономические темы. В числе прочих приглашенных там присутствовали Уоррен Баффет и самая молодая миллиардерша в мире

Сара Блейкли. Я считал, что возможность побеседовать об экономике с Уорреном Баффетом — огромная привилегия, но никак не рассчитывал на то, что самый сногшибательный эффект произведет на меня история Сары.

Блейкли прославилась тем, что создала совершенно новую категорию продуктов. В то время она еще работала в компании «Walt Disney». Однажды Сара обнаружила, что у нее нет подходящего нижнего белья под облегающие белые брюки. Вместо того чтобы переживать, она решила взять ситуацию в свои руки. Вооружившись ножницами, она отрезала нижнюю часть колготок и стала родоначальницей новой отрасли промышленности.

Разумеется, весь дальнейший процесс протекал долго и трудно. Сара рассказала мне, что своим успехом она обязана главным образом отцу, который с детства **поощрял ее ошибки!** Правда, ошибкой он считал не отсутствие запланированного результата, а нежелание пробовать. За ужином он всегда задавал дочери вопрос, совершала ли она сегодня ошибки, и радовался, когда выяснялось, что да. Он считал, что ошибка — это верный признак того, что ты на пути к успеху. «Тони, он совершенно отучил меня бояться неудач», — рассказала мне Сара.

Почувствовав, что ее карьера на прежнем месте работы зашла в тупик, Блейкли вложила все деньги, которые у нее были на тот момент (5 тысяч долларов), в производство корректирующего нижнего белья. «Я выслушала тысячу отказов, — призналась Сара, — но сдаваться не собиралась». Помимо инвестированных 5 тысяч долларов, она сэкономила еще 3 тысячи (которых у нее не было), так как решила не обращаться к юристам и самостоятельно оформила патент по образцу из учебника.

В конце концов учрежденная ею фирма «Spanx» начала выпускать совершенно новый продукт — компрессионное корректирующее белье, у которого сразу же нашлись почитательницы во всем мире. Как говорит моя жена, достаточно его надеть, и с талии мгновенно исчезает 7 сантиметров.

С подачи Опры Уинфри Сара превратила свое маленькое предприятие в мировой концерн. **Сегодня капитализация компании «Spanx» превышает миллиард долларов, а созданный ею бренд охватывает свыше 200 наименований продукции, которые дают женщинам возможность выглядеть и чувствовать себя великолепно.** Сара, которая всегда была оптимистом, прямо во время телевизионного ток-шоу предложила мне померить новое утягивающее белье «Spanx» для мужчин. Я вежливо поблагодарил, заметив, что на рынке товаров для мужчин она ориентируется еще не так уверенно. Тем не менее ее история меня вдохновляет. В конечном счете мужское белье «Spanx» тоже нашло своего потребителя, хотя и не благодаря мне. **В настоящее время Блейкли является стопроцентной владелицей своей ком-**

панин, не имеет долгов и не привлекает инвестиций со стороны. В 2012 году журнал «Times» включил ее в перечень 100 самых влиятельных людей мира.

Как и Ник Вудман, она заметила появившуюся на рынке потребность, нашла способ ее удовлетворить и принести пользу многим людям.

Вы тоже на это способны! Вам не требуется учреждать компанию стоимостью в миллиарды долларов, создавать новую отрасль промышленности или зарабатывать 4 миллиона долларов в год, будучи школьным учителем. Вам не нужно подрабатывать на четырех работах. Разве вы не в состоянии зарабатывать дополнительно от 500 до 1000 долларов в месяц? А может быть, вам удастся увеличить свой годовой заработок на целых 20, 50 или даже 100 тысяч? Для этого надо только дать волю своему творчеству и сосредоточиться на том, чтобы принести как можно больше пользы окружающим. Вы можете повысить свои взносы в фонд свободы, и начинать делать это надо прямо сейчас...

Найдите возможность зарабатывать дополнительно 500 долларов в месяц (6 тысяч в год). Если инвестировать их на 40 лет под 8 процентов, у вас в конечном итоге накопится 1,5 миллиона долларов. Вы помните наш пример с пиццей? А если у вас получится зарабатывать на тысячу долларов больше (12 тысяч в год), в вашем фонде свободы окажется 3 миллиона. Если же дополнительный заработок составит 3 тысячи в месяц (36 тысяч в год), ваш доход составит 9 миллионов. В чем здесь мораль? Приносите пользу окружающим, зарабатывайте больше, инвестируйте накопления — и сможете достичь любого уровня финансовой свободы, какого только пожелаете.

Глава 3.5

3-Я СТУПЕНЬ УСКОРЕНИЯ СОКРАТИТЕ НАЛОГИ, КОМИССИОННЫЕ РАСХОДЫ И ИНВЕСТИРУЙТЕ СЭКОНОМЛЕННОЕ

У нас есть все, что нужно, для того, чтобы у вас не было того, что нужно вам.

Девиз налоговой службы (как утверждают злые языки)

Налоги платить необходимо. Но нет такого закона, чтобы давать еще и чаевые.

Из рекламы банка «Morgan Stanley»

Вы уже существенно прибавили в скорости на пути к финансовой свободе за счет того, что стали больше *экономить* и больше *зарабатывать*! Что еще осталось? Достаточно ли того, что сделано? Вообще-то нет. Будучи инсайдером, вы знаете, что **важно не то, сколько вы заработали, а то, сколько у вас осталось**. Наша третья стратегия ускорения состоит в том, чтобы сохранить больше денег из накоплений за счет снижения комиссионных расходов и налогов и реинвестировать сохраненное.

Вы еще помните трех друзей детства из главы 2.2? Все они в возрасте 35 лет инвестировали по 100 тысяч долларов под 7 процентов годовых. Но в каждом фонде был свой размер комиссии, и эта разница между 1, 2 и 3 процентами вылилась в сотни тысяч долларов. **Талор, у которого комиссия составляла 1 процент, получил почти вдвое больше денег, чем его друг Джейсон, плативший 3 процента.** Накопления Талора выросли до 574 349 долларов, в то время как у Джейсона осталось всего 324 340 долларов!

Не забывайте, что скрытые поборы взаимных фондов складываются в среднем в поистине астрономическую сумму — 3,17 процента. Разница между участием в дорогом взаимном фонде и дешевом индекс-фонде может стоить вам целого десятилетия напрасно потраченного труда, замедляя движение к финансовой свободе! Но хуже всего то, что, по данным исследований, высокие комиссии взаимных фондов практически никогда не гарантируют высоких результатов работы.



«А это сбор за то, что я разъяснил вам назначение других сборов и комиссий».

Поэтому старайтесь держаться подальше от высоких комиссий. Бегите от них как черт от ладана. Ищите дешевые индекс-фонды, постоянно памятуя о предостережении Джека Богла, который продемонстрировал, что высокие комиссии съедают от 50 до 70 процентов ваших сбережений! Принцип прост: деньги, сэкономленные на комиссионных расходах, необходимо reinvestировать для роста накоплений. Это еще один быстрый путь к финансовой свободе.

Но есть еще одна статья расходов, откусывающая огромный кусок вашего пирога. Знаете ли вы, что наиболее негативно влияет на ваши сбережения? Исследования показывают, что это налоги!

На протяжении жизни среднестатистический американец отдает более половины своих доходов в виде различных налогов — подоходного, имущественного, торгового, на автомобильное топливо и т. д. Многие эксперты полагают, что в настоящее время налоги составляют 54,25 цента с каждого заработанного доллара. Дядя Сэм поистине ненасытен. Но и это еще не все.

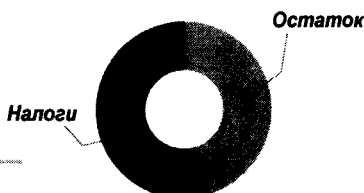
После того как налоговый инспектор отберет у вас 54,25 процента доходов, вы можете распрощаться еще с 17,25 процента, которые идут на погашение процентов по кредитам. У вас есть машина, купленная в кредит, ипотека, кредитная карточка, задолженность по оплате учебы в

колледже? По состоянию на апрель 2014 года средняя американская семья имела задолженность по кредитным картам, превышавшую 15 тысяч долларов, кредитный долг за учебу в колледже свыше 33 тысяч и ипотечный долг в размере более 150 тысяч. Америка по уши в долгах.

ЗОЛОТОЕ ЯЙЦО. ВАШ СОВОКУПНЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ ДОХОД

За свою жизнь среднестатистический гражданин выплачивает

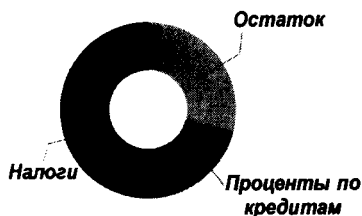
54,25%
в виде налогов



Из оставшихся 45,6%

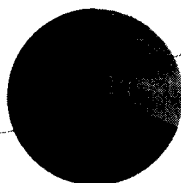
34,5%

идет на погашение процентов по кредитам, что составляет 17,25% совокупного жизненного дохода



Прежде чем вы вложите хоть цент в накопления, с вас взыщут

71,5%
дохода



28,5%

Это все, что у вас остается на поддержание уровня жизни и создание критической массы накоплений для финансовой свободы

Таким образом, примерно одна треть того, что останется у вас после уплаты налогов, уйдет на погашение процентов по кредитам!

В результате у вас остаются... (барабанная дробь) жалкие 28,5 процента от заработанных тяжким трудом доходов, из которых вы должны оплачивать все остальные жизненные потребности: жилье, образование, лечение, поездки, развлечения, питание, одежду и все прочее, что можно увидеть в супермаркете. Кроме того, надо не забыть инвестировать деньги в фонд свободы или хотя бы в какую-то другую форму обеспечения своего существования в старости!

Оптимизация налогов — это один из способов вернуть себе что-нибудь из 54 процентов, которые у вас отбирают. Если вы сумеете сохранить хоть немного больше из своих доходов, нажитых тяжким трудом, и инвестировать их в свое будущее, это поможет быстрее прийти к финансовой свободе.

Вообще-то, если вы относитесь к числу людей с высоким уровнем доходов и живете в штате с высоким уровнем налогов, то ваша совокупная налоговая нагрузка (включая подоходный налог, налог с инвестиций, налог на зарплату, отчисления в фонды медицинского страхования и социального обеспечения) может достигать до 62 процентов. А это значит, что, если вы не отыщете правильную стратегию оптимизации налогов, у вас останется только 38 центов с каждого заработанного доллара.

Нет никаких причин, которые могли бы заставить вас платить больше, чем необходимо. Более того, вы вправе не платить ничего сверх положенного. Один из самых влиятельных судей всех времен Биллингс Лернед Хэнд заявлял: «Каждый вправе устраивать свои дела таким образом, чтобы платить как можно меньше налогов. Никто не обязан следовать моделям, которые больше всего устраивают Казначейство США. Я не вижу никакого патриотизма в том, чтобы платить больше налогов. Суды неоднократно подтверждали, что нет ничего плохого в том, чтобы минимизировать налоги. Так поступают все — богатые и бедные. Никто не должен платить больше того, что предписывает закон».

Я поддерживаю судью Хэнда. Я не хочу платить больше того, что абсолютно необходимо, и уверен, что вы думаете так же. Я постоянно ищу оправданные с юридической и моральной стороны способы снижения налоговой нагрузки и использую все правительственные инициативы, позволяющие избавить мои сбережения от налогообложения. От людей, у которых я брал интервью, я узнал, что оптимизация налогов — это самый прямой путь, дающий возможность быстрее достичь финансовой мечты.

Я горжусь тем, что плачу налоги американскому государству.

*Но я гордился бы ничуть не меньше, если бы эта сумма
была в два раза ниже.*

Артур Годфри

Поймите меня правильно: я патриот. Я люблю Америку. Я являюсь одним из миллионов примеров воплощения американской мечты. Я плачу налоги с радостью (ну ладно, пусть не с радостью, но с гордостью). И все же на налоги у меня каждый год уходят миллионы долларов. Это намного превосходит мои давние самые смелые представления о суммах, которые я мог бы заработать за всю жизнь. Но Дэвид Свенсен утверждает, что есть лишь три фактора, позволяющих добиться максимизации доходов:

1. Распределение активов.
2. Диверсификация.
3. Оптимизация налогов.

Конечно, Дэвиду помогает то обстоятельство, что он руководит некоммерческой организацией, но даже в рамках существующего налогового законодательства каждый может найти способы сократить налоги и за счет этого увеличить инвестиции.

Принцип денежных игр № 4: оптимизация налогов — один из самых простых способов последовательного наращивания реальных доходов, позволяющих быстрее добиться финансовой свободы.

(Если у вас уже мозги закипают от налоговой тематики, я вас понимаю! В этом случае вы можете сразу перейти к следующей главе, чтобы не терять инерцию движения. *Но* обязательно найдите время обсудить эти вопросы со своим консультантом по инвестициям или налогам и найти самые эффективные способы защиты инвестиций от налогообложения. Если вы готовы читать дальше, то следующие страницы познакомят вас с некоторыми простыми приемами, которые при правильном применении позволят вам сберечь свои накопления и быстрее реализовать финансовые мечты.)

ВЫБЕРИТЕ ПОДХОДЯЩУЮ НАЛОГОВУЮ КАТЕГОРИЮ!

Что бы вы сказали, если бы узнали, что знание налогового законодательства поможет сэкономить переплаченные налоги в размере 30 процентов? Насколько быстрее вы смогли бы в этом случае достичь своих финансовых целей?

Вы должны обращать особое внимание на три типа налогов, касающихся инвестиций:

1. Обычный подоходный налог.

Как уже говорилось, если вы относитесь к числу людей с высоким уровнем доходов, то федеральные и местные подоходные налоги в совокупности могут достигать 50 и более процентов.

2. Налог на долгосрочный прирост капитала.

Этот налог составляет всего 20 процентов, если с момента инвестирования до реализации актива прошло не менее года.

3. Налог на краткосрочный прирост капитала.

Этим налогом облагается доход от реализации актива до истечения одного года с момента инвестиции. В настоящее время ставка этого налога такая же, как и у обычного подоходного налога!

Вы уже хорошо знакомы с аккумулярующим эффектом, поэтому понимаете, что разница в конечном результате после взыскания 50-процентного налога по сравнению с 20-процентным может означать, что достижение ваших финансовых целей откладывается на 10 лет, а может быть, и навсегда.

Хотите лишний раз узнать о том, как это скажется на доходах?

- Если заявленная доходность взаимного инвестиционного фонда составляет 8 процентов, то вам придется заплатить до 3 процентов в виде комиссий и других сборов. Для простоты подсчетов предположим, что это будет 2 процента.
- Итак, ваш нетто-доход составляет уже не 8, а 6 процентов. Но это еще не все.
- Если вы относитесь к людям с высоким уровнем доходов и проживаете в районе с высокими налогами, то совокупный федеральный и местный подоходный налог будет равен 50 процентам, что оставит вам всего 3 процента в виде дохода с накоплений.

Не забывайте, что вам принадлежит только то, что удалось сохранить. Таким образом, если реальная доходность инвестиций составляет 3 процента, то для удвоения вложенной суммы вам понадобится 24 года.

Если вы вложите те же средства в индекс-фонд под 8 процентов, то расходы составят всего 10–50 базисных пунктов (то есть от 0,1 до 0,5 процента). Для простоты расчетов выберем самое большое значение. Это значит, что доходность составит 7,5 процента ($8 - 0,5 = 7,5$), но, поскольку индекс-фондам не свойственно постоянно покупать и продавать активы, налогообложение откладывается, и к концу года у вас остаются все те же 7,5 процента. Вы можете повторно вложить эти деньги и воспользоваться аккумулярующим эффектом накоплений.

Повторяя эту операцию год за годом при ставке доходности 7,5 процента, вы сможете удвоить вложенную сумму за 9,6 года вместо 24 лет! Теперь вы видите, что значит уход от высоких комиссий и налогов?

Как уменьшить налоги и сохранить свои сбережения для более быстрого достижения финансовой свободы?

- При любой возможности старайтесь вкладывать деньги в активы, допускающие отсрочку налогов (IRA, 401(k), аннуитеты и т. п.). В этом случае накопление осуществляется без налогообложения. Вы будете платить налоги только в момент продажи активов. Возможен и другой вариант, при котором от налогообложения освобождается конечная сумма. Для этого деньги следует вкладывать в программу Roth.

- Продавая активы, хранящиеся на счете, на который не распространяется отсрочка налогов (вроде IRA), убедитесь, что с момента их покупки прошел как минимум один год и один день, чтобы воспользоваться более низкой налоговой ставкой на долгосрочный прирост капитала (повторю, что на данный момент эта ставка составляет 20 процентов).

ВСЯЧЕСКИ ИЗБЕГАЙТЕ ВЗАИМНЫХ ФОНДОВ

Большинство людей продают дом один-два раза в 10 лет, и консультант без труда объяснит вам, какими налоговыми льготами при этом можно воспользоваться. Но давайте обратимся к примеру взаимных фондов. Знаете ли вы, чем каждый день заняты менеджеры этих фондов? Трейдерством. Они покупают и продают акции и облигации. Кто-то делает это каждый день, кто-то — раз в месяц или квартал. У них происходит постоянный оборот активов.

Экономический обозреватель канала CBS Чарли Фаррелл утверждает: «Хотя в рекламных материалах фонды призывают инвесторов покупать и держать активы, их менеджеры не следуют своим же советам. На самом деле они имеют в виду, что публика должна покупать и держать паи их фондов, а сами тем временем только и делают, что покупают и продают другие активы».

По данным экспертов, подавляющее большинство взаимных фондов не держат у себя активы больше одного года. Ведь им надо как можно скорее перепродать их с выгодой, чтобы добиться большей прибыльности. А что это значит? Если ваши инвестиции во взаимный фонд осуществляются не в рамках программы 401(k), то любой прирост облагается налогом по ставкам обычного дохода⁵.

Короче говоря, вполне может случиться, что налог на полученный прирост составит 35, 45 или даже 50 процентов в зависимости от того, где вы живете и каков ваш уровень доходов. А ведь вы пока еще не получили от фонда ни копейки! Поэтому ваши средства тают, вместо того чтобы прирастать.

Даже если вы по максимуму использовали налоговые льготы программ 401(k) и IRA, у вас остается возможность инвестировать дополнительные средства с отсрочкой налогов. Индекс-фонды не занимаются постоянной покупкой и перепродажей акций конкретных компаний. Обычно речь идет о фиксированном портфеле, состав которого меняется только в том

⁵ Разумеется, иногда бывает, что фонд держит у себя какой-то актив продолжительное время, и в этом случае начисляется налог на долгосрочный прирост капитала.

случае, если претерпевает изменения сам индекс, на который они ориентированы, что случается редко.

Как следствие, если вы инвестируете в индекс-фонд на долгосрочной основе, налогообложение осуществляется далеко не каждый год, так как вы ничего не покупаете и не продаете. Деньги остаются в фонде и продолжают расти на радость своему владельцу, то есть вам!

Хороший консультант по инвестициям и налогам поможет разобраться во всех тонкостях, которые позволят обеспечить более быстрый рост вашего фонда свободы. Помните, это может сэкономить вам годы и даже десятилетия!

Наконец, в части 5 вы познакомитесь со стратегией, которая одобрена налоговой службой и позволяет без особого риска накапливать средства и не платить с них налоги, что сокращает путь к финансовой свободе на 25–50 процентов.

Я пробудил в вас интерес? Надеюсь, что да. **Ведь это ваши деньги и ваша жизнь! Никому не позволяйте их отбирать!** Итак, вам известны уже три стратегии ускорения, которые помогают одержать победу в денежных играх:

1. Экономьте больше и инвестируйте излишки.
2. Зарабатывайте больше и инвестируйте излишки.
3. Сократите налоги и комиссионные расходы и инвестируйте экономленное.

Теперь настала очередь самого интересного: как добиться роста прибыльности инвестиций...

Глава 3.6

4-Я СТУПЕНЬ УСКОРЕНИЯ ДОБЕЙТЕСЬ БОЛЬШЕЙ ДОХОДНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ И УСКОРЬТЕ ПРОДВИЖЕНИЕ К ПОБЕДЕ

Если вы подготовлены и знаете, что надо делать, то никакого риска нет. Вам надо только определить путь к цели, а он есть всегда.

Марк Кьюбан

Можно ли получить более высокий доход, одновременно снижая риск? Большинство считает, что чем выше доходность, тем рискованнее инвестиции. Однако самые выдающиеся инвесторы хорошо знают, что это не так. Помните Кайла Бэсса из главы 2.6? **Он опровергает этот миф, используя так называемое асимметричное соотношение риска и выгоды.**

За этим мудреным выражением кроется весьма простая концепция. Как ее объяснить? Кайл превратил 30 миллионов долларов в 2 миллиарда, найдя инвестиционную возможность, в которой он рисковал только 3 центами из каждого потенциально выигранного доллара (иными словами, мог проиграть лишь 3 миллиона, имея возможность заработать 100 миллионов). Используя то же соотношение риска и выгоды, он в конечном счете выиграл миллиарды. Помните, как он учил своих сыновей делать не связанные с риском инвестиции, скупая пятицентовые монеты? В этой сделке возможность выигрыша также намного выше, чем риск, что делает ее асимметричной.

Величайшие успехи Пола Тюдора Джонса основываются на понимании того, что, даже если при использовании асимметричного соотношения риска и выгоды допущена ошибка, в конечном счете это приведет к выигрышу. Он постоянно ищет инвестиции с соотношением выгоды и риска 5:1, где, рискуя одним долларом, надеется выиграть пять.

Джонс готов рискнуть миллионом долларов, если анализ ситуации показывает, что есть возможность заработать 5 миллионов. Разумеется, он может и ошибиться. Но если он использует ту же формулу 5:1 в следующей инвестиции и добьется успеха, то у него на руках окажется 5 миллионов минус потерянный миллион из предыдущей сделки, что в итоге дает 4 миллиона прибыли.

Используя эту формулу асимметричного соотношения риска и выгоды, Пол может ошибиться в четырех случаях из пяти и все равно останется при своих. Ведь, потеряв четыре раза по миллиону, в пятой сделке он получит 5 миллионов и вернет все вложенные деньги. Величайшие инвесторы в истории знают, как максимизировать свои доходы. Они выстраивают игру так, чтобы до предела повысить свои шансы на выигрыш.

О Поле и его методах мы подробнее поговорим в части 6. Там вы найдете мое интервью с ним, в котором он поделится своими секретами на 100 тысяч долларов — самыми важными аспектами инвестирования, которые даже при неудаче позволяют в конечном счете добиться успеха!

Итак, асимметричное соотношение риска и выгоды — это первый путь к высоким доходам. Второй мы подробно рассмотрим в главе 4.1, посвященной распределению активов. Пока же достаточно сказать, что если инвесторы в недвижимость постоянно повторяют, словно мантру: «Расположение! Расположение! Расположение!» — то для тех, кто стремится к уменьшению риска при одновременном увеличении прибыли, такой же мантрой является диверсификация. Эффективная диверсификация не просто снижает степень риска, но и позволяет получать максимально возможный доход.

Все профессионалы мирового уровня, с которыми мне довелось побеседовать, в один голос утверждают, что распределение активов — это ключ к финансовому успеху. Это самое главное умение, которым многие инвесторы, к сожалению, не обладают. Из главы 4.1 вы узнаете, в чем заключается сила распределения активов, и сможете сами применить изложенные в ней советы с пользой для себя и своей семьи. Помимо всего прочего, в части 6 вы познакомитесь с конкретными примерами того, как распределяют свои активы наиболее успешные инвесторы в мире.

Да, вы не ослышались: вы сможете воспользоваться примерами и стратегиями лучших инвесторов планеты. В частности, перед вами раскроет свой портфель Рэй Далио. Разумеется, былые успехи не гарантируют выигрыша в будущем, но стратегия Рэя Далио нацелена на получение максимальной отдачи при минимальном риске. Он проанализировал состояние различных типов рынков за последние 20 лет и вывел для себя формулу наиболее эффективного распределения активов в каждой ситуации. В его управлении находится 160 миллиардов долларов, и за последние 22 года он оказался в минусе лишь три раза. Прочитав эту книгу, вы усвоите стратегию Рэя, которой он пользуется, ведя дела с самыми богатыми людьми, учреждениями и правительствами мира.

С КАКОЙ СКОРОСТЬЮ ВЫ МОЖЕТЕ ДВИГАТЬСЯ?

Совершенно очевидно, что каждый стремится добиться максимального выигрыша. Гораздо менее очевидным представляется то влияние, которое оказывает на конечный результат срок инвестирования. «Правило 72» гласит, что для удвоения денег, вложенных под 1 процент годовых, вам понадобится 72 года. Таким образом, если вы вложили 10 тысяч долларов под 1 процент, то можете и не дожидаться, пока эта сумма удвоится. Но вы можете сократить этот срок *вдвое*, если увеличите доходность до 2 процентов, и еще раз *вдвое*, если до 4 процентов! Какова же разница между доходностью, составляющей 10 процентов и 4 процента? **При 10 процентах сумма удваивается каждые 7,2 года, а при 4 процентах — каждые 18 лет!** Если вы хотите радикально изменить свой план и достичь уровня финансовой свободы не через 18 лет, а через семь, это вполне реально. Или через 14 лет вместо тридцати шести! Вопрос лишь в том, как добиться более высокого процента доходности. И самое важное, чтобы это не было связано с недопустимым повышением степени риска. Вам придется искать возможности асимметричного соотношения риска и выгоды, как делают все успешные инвесторы. **Это не так просто, но такие возможности есть всегда, и они позволяют сократить путь к реализации мечты** (см. таблицу на с. 247, чтобы понять, насколько быстро — или медленно — будут удваиваться ваши деньги).

Вы, конечно, спросите: «А где же искать это асимметричное соотношение?» Порой оно находится в самых неожиданных местах. Лично я вырос в Южной Калифорнии, поэтому всегда считал, что в моем инвестиционном портфеле обязательно должна присутствовать недвижимость. Если вы слушаете новости, то вам трудно не заметить, что в стране происходит демографический сдвиг. Каждый день 10 тысяч человек достигают возраста 65 лет. Количество людей пенсионного возраста растет на глазах. Поэтому я всегда предполагал, что должна быть какая-то возможность вложить свой капитал в строительство домов престарелых, которые обеспечат пожилым людям достойные условия проживания и будут приносить мне прибыль. Но это предположение оставалось лишь идеей до тех пор, пока я не навестил бабушку своей жены в Ванкувере. Только тогда у меня созрел конкретный план инвестиций.

Моя жена Бонни Перл — любовь всей моей жизни. Ее семья — это моя семья. К ее бабушке Хильде я относился как к своей родной. Я любил ее от всего сердца. После 58 лет, прожитых в браке, ее муж умер, и мы все видели, как она страдает. Десять лет после этого Хильда плакала по ночам. Будучи гордой и независимой женщиной, она жила одна и все

время тосковала по мужу. Мы долгое время не решались определить ее в дом престарелых, но старческие немощи прогрессировали, и в конце концов мать Бонни, Шэрон, начала искать для нее заведение, где ей был бы обеспечен самый лучший уход.

**КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ УДВОЕНИЯ ВКЛАДА
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОЦЕНТА ДОХОДНОСТИ**

Процент доходности	Количество лет
25	2,88
20	3,60
19	3,80
18	4,00
17	4,20
16	4,50
15	4,80
14	5,10
13	5,50
12	6,00
11	6,50
10	7,20
9	8,00
8	9,00
7	10,20
6	12,00
5	14,40
4	18,00
3	24,00
2	36,00
1	72,00

Мы знали, что существуют очень хорошие дома престарелых, и, проведя несколько недель в поисках, Шэрон нашла все-таки один, который

соответствовал нашим ожиданиям. Он и в самом деле был хорош. Лично я с удовольствием жил бы там, а от меня такое редко можно услышать.

Попробуйте угадать, что произошло с бабушкой после переселения на новое место. Я уже не говорю о том, что она очутилась в прекрасной новой квартире со всеми удобствами и круглосуточным уходом. Это лишь верхушка айсберга. Куда удивительнее то, что для нее началась совершенно новая жизнь! В 88-летнем возрасте она вновь влюбилась. Ее сердце покорила итальянец, которому было 92 года («Я пока не разрешаю ему лазить к себе под рубашку, — говорила бабушка с улыбкой, — но он все время пытается»). Они провели вместе четыре счастливых года, а на его похоронах она познакомилась с новым ухажером (я не шучу). Последние 10 лет ее жизни были наполнены счастьем, радостью, общением с друзьями и стали лишним доказательством того, что любовь — это главное богатство. Она может настигнуть вас в любое время и в любом месте. Любить никогда не поздно.

Бабушкина история помогла мне в полной мере осознать реальную потребность в хороших и оснащенных всем необходимым домах престарелых. Каким образом можно вложить в них средства? Мне было очевидно, что ходить по подобным заведениям и предлагать свои деньги — это не самая эффективная стратегия. Поэтому я обратился в компанию «Stronghold» к своему личному консультанту Аджаю Гупте и поделился с ним своими замыслами. И он нашел возможность вложения денег, которая не только соответствовала потребностям рынка и обеспечивала хороший доход, но и отвечала моим ценностям и убеждениям. В данном случае многие эксперты говорят о «демографической неизбежности», так как количество людей в возрасте 75 лет в промежутке между 2010 и 2030 годами возрастет на 84 процента. Спрос превысит предложение!

Аджай нашел инвестиционную компанию, возглавляемую способным предпринимателем, который инвестирует в дома престарелых, сам строит их и занимается управлением. Он начинал с нуля, а сегодня его совокупные активы оцениваются в 3 миллиарда долларов. Он сам подыскивает места строительства, вкладывает половину стоимости, а остальные деньги собирает с небольшой группы инвесторов. Что я получаю взамен? Хорошую ежемесячную прибыль, которая составляет от 6 до 8 процентов годовых. Поскольку речь идет о недвижимости, я пользуюсь налоговыми льготами и уплачиваю налоги не со всей суммы прибыли, а за вычетом амортизации. Кроме того, я являюсь одним из собственников этой недвижимости, которая, как я убежден, со временем вырастет в цене. Правда, необходимо внести ясность: участие в данном проекте было предоставлено только аккредитованным инвесторам, отвечающим опреде-

ленным требованиям⁶. Но не стоит расстраиваться! Если вы не являетесь аккредитованным инвестором, у вас есть возможность воспользоваться услугами инвестиционных трастов недвижимости (REIT). Минимальный вступительный взнос составляет на данный момент всего 25 долларов, после чего вы становитесь совладельцем недвижимости и имеете право на получение ежеквартальных дивидендов. Изучите этот вопрос со своим консультантом, который поможет вам подобрать оптимальный вариант.

Если вложение денег в дома престарелых по какой-либо причине недоступно, можно прибегнуть к другой стратегии — инвестированию в жилую недвижимость в рамках трастового договора, используемого в качестве обеспечения. В главе, посвященной распределению активов, я на конкретном примере покажу вам, как инвесторы, которым не хватает средств, берут краткосрочные кредиты под высокий процент (скажем, сроком на 1 год под 8–10 процентов) и в качестве обеспечения предоставляют трастовый договор. В этом случае вы можете получить 50, 100 или даже 500 тысяч долларов и вложить их в дом, стоящий 1 миллион. Если впоследствии стоимость недвижимости упадет на 50 процентов, вам это не повредит. В то время как остальные инвесторы будут довольствоваться доходами в размере 3–4 процента, вы будете получать 8–10 процентов.

Если вы целенаправленно и заинтересованно будете искать способы больше экономить, больше зарабатывать, сокращать налоги и добиваться более высокой отдачи при одновременном снижении риска, то сами удивитесь обилию возможностей. Хороший консультант должен не просто снабжать вас рекомендациями, но и помогать находить конкретные объекты для инвестирования с тем самым магическим асимметричным соотношением риска и выгоды.

Итак, мы переходим к заключительной главе данной части. Этот последний шаг может существенно ускорить продвижение к вашим финансовым целям. Кроме того, он дает большой простор для мечты и творчества. Вам это должно понравиться.

⁶ Аккредитованным инвестором является физическое лицо, которое обладает личным состоянием (за вычетом стоимости жилой недвижимости), составляющим не менее миллиона долларов, или имеет ежегодный доход не менее 200 тысяч долларов за последние два года (или 300 тысяч, если речь идет о совокупном доходе супружеской пары).

Глава 3.7

5-Я СТУПЕНЬ УСКОРЕНИЯ ИЗМЕНИТЕ СВОЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ К ЛУЧШЕМУ

Вещи, которые я люблю больше всего в жизни, не стоят мне ни копейки. Ведь самый драгоценный ресурс, которым мы располагаем, — это время.

Стив Джобс

Что будет, если вы вдруг решитесь на перемены? На настоящие большие перемены. Например, переехать в другой город. За те же деньги, которые вы тратите в Нью-Йорке или Сан-Франциско на съемную квартиру, можно приобрести шикарное жилье в Боулдере, штат Колорадо. Стоимость жилья, продуктов, величина налогов сильно различаются в зависимости от места жительства. Америка — и наш мир в целом — предоставляет массу возможностей для открытий и приключений. Так почему бы не расстаться со своими стереотипами и не посмотреть, как обстоят дела в других городах?

Вы мерзнете зимой на Среднем Западе или, наоборот, изнываете летом от жары в Атланте и все никак не решаетесь перебраться в места с лучшим климатом? Будучи уроженцем Южной Калифорнии, я всегда поражался людям, которые до смерти замерзают в арктической тундре где-нибудь в Миннеаполисе или Чикаго. Но даже если вас не беспокоит погода, то, возможно, есть смысл подумать о стоимости жилья. Дом, который стоит миллион долларов в Вашингтоне, обойдется вам значительно дешевле в городе Рейли, штат Северная Каролина. А ведь по версии журнала «Forbes» этот город занимает третье место в списке самых привлекательных мест для бизнеса и карьеры, не говоря уже о том, что в нем быстрыми темпами развиваются высокотехнологичная промышленность и образование. Если не хотите ехать так далеко, то почему бы не переселиться из Сан-Франциско в Сан-Диего? При этом вы останетесь все в той же Калифорнии, но затраты на жилье сократите на 32 процента.

Одно дело — оптимизировать налоги в инвестировании и совсем другое — в личной жизни. Обычно вы стараетесь сэкономить 5–10 процентов то на одном, то на другом. А что, если экономить по 10–15 процентов буквально на всем за счет переезда в город, где и жизнь не так дорога,

и налоги пониже? Задумайтесь сами, сколько денег вы дополнительно сможете инвестировать или пожертвовать на благие цели, если сэкономите их на оплате жилья, продуктов и транспорта. **Один только переезд увеличит ваши доходы на 10–30 процентов.** Если вы уже сегодня экономите 10 процентов, то после переезда сможете откладывать 20–40 процентов без всяких дополнительных усилий. **Это, подобно ракетному топливу, резко ускорит темп вашего продвижения к финансовой свободе.**

Я уже знаю, что вы мне сейчас скажете: «Переезд в другой город? Тони, ты сошел с ума. Я же не могу просто так все бросить! У меня есть работа, семья, друзья. Я всю жизнь прожил в Далласе (или Сиэтле, Майами, Денвере)». Но, может быть, вы передумаете, когда поймете, что это сэкономит вам 10 или даже больше лет на пути к финансовой свободе?

Поколения американцев рассматривали пенсионный возраст как время перемен, когда можно переехать в более дешевые и теплые края, например в Бойсе, штат Айдахо, или Гринвилл, штат Южная Каролина, где можно дышать свежим воздухом и наслаждаться окрестными пейзажами. **Но зачем же ждать пенсии? Почему бы не решиться на переезд прямо сейчас, пока вы молоды? Почему не отыскать место, где можно растить детей, обеспечивая им более высокий уровень жизни и при этом не платя лишнего?**

Если вы по-прежнему отрицательно качаете головой, я вас понимаю. Я ведь тоже был таким до недавнего времени. Я вырос в Калифорнии и никогда не представлял себе, что смогу жить где-то в другом месте. Даже когда начал ездить по всему миру и покупать недвижимость в разных странах, Калифорния по-прежнему была для меня родным домом.

Но в 2012 году Калифорния повысила подоходный налог на лиц с высоким уровнем доходов сразу на 30 процентов — до 13,3 процента. Я и так всю жизнь платил его скрепя сердце, так как он был одним из самых высоких в стране, а тут еще такое. Федеральный и местный подоходный налог, налог на инвестиции, отчисления в фонды зарплаты, социального обеспечения и медицинского страхования доходили в общей сложности до 62 процентов. Это означало, что с каждого заработанного доллара у меня оставалось всего 38 центов! А вдобавок еще новый подоходный налог штата вводился *задним числом*, то есть с начала текущего года. Таким образом, правила менялись по ходу игры! Это переполнило чашу моего терпения. А ведь из-за частых разъездов я жил в Калифорнии всего 90 дней в году. Получается, что из-за этих 90 дней я должен платить налоги в размере нескольких миллионов долларов! Я решил, что с меня хватит. Жизнь в Калифорнии — не для меня!

Я всегда старался играть по правилам, но сам же от этого и страдал. Поэтому мы с женой, как и многие тысячи других людей, осознали, что

Калифорния в нас не нуждается, и решили подыскать себе новое место жительства. Кстати, за последние 20 лет этот штат потерял свыше 30 миллиардов долларов подоходного налога, которые перекочевали в Неваду, Аризону, Техас и Висконсин.

Мы превратились в подобие кладоискателей: ездили по разным местам вроде озера Тахо, где нас привлекали красивые горные пейзажи и смена времен года, или Остина в Техасе, где местная музыка и энергетика создавали особую, неповторимую атмосферу.

По ходу дела мы заглянули и во Флориду, но без особой охоты. О Флориде я знал только то, что там живут аллигаторы и множество пожилых людей. Но все это оказалось стереотипами, не соответствующими действительности. Мы обнаружили там такой райский уголок, как Палм-Бич. Просмотрев за три недели 88 выставленных на продажу домов в трех штатах (если уж я берусь за дело, то меня не остановить), мы нашли совершенно новый дом, стоявший у воды на участке площадью 80 соток, который с одной стороны ограничивался 60-метровым морским пляжем, а с другой — Атлантическим береговым каналом с 15-метровым лодочным причалом. Я сразу почувствовал себя так, словно нахожусь в своем доме на Фиджи. Жена обнаружила, что все необходимое ей находится поблизости: первоклассные рестораны, магазины, хорошее транспортное сообщение со всеми крупными городами Восточного побережья. И это при том, что место было совершенно уединенным, словно мы находимся на острове.

Разумеется, цена дома оказалась выше, чем я ожидал и готов был заплатить, но зато во Флориде отсутствует подоходный налог — чистый ноль по сравнению с 13,5 процента в Калифорнии. Я быстро подсчитал, что экономия на налогах позволит нам окупить новый дом за шесть лет! Вы можете себе это представить? И почему только мы не подумали об этом раньше? Но лучше позже, чем никогда.

Но и это еще не все. У нас значительно улучшилось качество жизни. Просыпаясь каждое утро, мы щиплем себя, чтобы убедиться в том, что это не сон: на улице великолепная погода, 25 градусов, с океана дует прохладный бриз, а вода — как парное молоко. Мы с женой прожужжали все уши своим друзьям и родственникам о нашем новом доме и постоянно приглашаем их присоединиться к нам в Палм-Бич. Сюда уже переехал мой младший сын. Двое близких друзей из Коннектикута и Нью-Йорка тоже подумывают о том, чтобы обосноваться в этих краях. Но, даже если этого и не произойдет, денег, сэкономленных на налогах, хватит, чтобы пригласить всех погостить в нашем раю!

Если вы не хотите присоединиться к нам в Палм-Бич, то незачем ждать пенсии, чтобы переселиться из Нэшвилла в Портленд или из Огасты в

Энн-Арбор. Существуют сотни замечательных мест как для молодых, так и для пожилых людей. Пенсионерам хочется растянуть свои сбережения на более долгий срок и при этом жить полной жизнью. Молодые профессионалы ищут место, где можно начать свое дело или дать новый толчок карьере. Загляните в журнал «U.S. News & World Report». Там описывается множество прекрасных мест, где можно жить всего за 75 долларов в день (<http://money.usnews.com/money/retirement/articles/2013/10/15/the-best-places-to-retire-on-75-a-day>). Seriously рассмотрите такие штаты, как Аляска, Флорида, Невада, Южная Дакота, Техас, Вашингтон и Вайоминг, где нет подоходных налогов. Можете также подумать о штатах Теннесси и Нью-Гэмпшир, где налогом облагаются только дивиденды и проценты прироста основного капитала. Вы будете жить в городах с потрясающей музыкальной культурой вроде Мемфиса или Нэшвилла. и при этом у вас в кармане будет больше денег. Разве плохо?

ПОКРУТИТЕ ГЛОБУС

Раз уж мы затронули эту тему, то *почему бы не пойти еще дальше и не расширить горизонты мышления?* Забудьте про 10 или 20 процентов экономии. Что вы скажете о том, чтобы сократить расходы на жизнь на одну треть, а то и наполовину? Достаньте глобус, покрутите его и подумайте о множестве красивейших (и вполне доступных по цене) мест, где вы могли бы жить.

Мир предоставляет вам массу возможностей для улучшения стиля жизни и одновременного сокращения расходов в таких местах, как Бали, Фиджи, Уругвай, Коста-Рика, — если у вас хватит смелости и внутренней свободы! За те же деньги, которые вы платите за однокомнатную квартиру в крупном американском городе, вы можете снять апартаменты в пригороде Буэнос-Айреса в Аргентине. Вы можете переехать в Чехию и без труда найти квартиру прямо на Вацлавской площади — в культурном центре Праги.

Помните моего сына, который был без ума от BMW? Поменяв свою шикарную машину на другие жизненные ценности, он решил выйти за рамки стереотипов. Он съездил на пару дней в Коста-Рику и был полностью очарован ее богатой культурой. Оказалось, что там существует большая англоговорящая колония, состоящая из бывших жителей Америки, которые нашли своим деньгам лучшее применение. Они живут яркой и насыщенной жизнью. Коста-Рика — это место, где можно не только отдыхать и развлекаться. Некоторые ведущие компании, такие как «Procter & Gamble», «Heinz», «Microsoft», «Intel» и многие другие, открыли там свои

представительства, а значит, в Коста-Рике имеются неограниченные возможности для карьерного роста.

Жизнь может быть увлекательным приключением. Посетите какой-нибудь иностранный город и посмотрите на него с точки зрения переезда туда на постоянное жительство. Превратите свой очередной отпуск в исследовательскую экспедицию, посвященную изучению совершенно нового образа жизни. Не оставайтесь в плену окостеневших представлений. Откажитесь от привычного существования, где каждый день повторяется одно и то же. Вам не придется тревожиться по поводу пенсии и удовлетворения своих базовых потребностей, если вы будете открыты для кардинальных перемен. Выйдите из своей зоны комфорта и сократите расходы на 60, 70 или даже 80 процентов. Данный шаг поможет вам намного быстрее приблизиться к финансовой свободе. После этого вы можете повышать свой уровень жизни сколько угодно.

Если в данный момент переезд в другую страну кажется вам слишком радикальным шагом, подумайте об этом на перспективу. Возможно, лучше будет сделать это через пять, десять лет или вообще после выхода на пенсию. Не отвергайте с ходу идею о том, что где-то вас ждет красивое и доступное по цене место жизни. Распространенное мнение о том, что это может негативно сказаться на учебе и воспитании детей, ушло в прошлое. Наш мир динамичен и очень быстро меняется. Мы живем в условиях глобальной экономики. Разве не полезно будет детям повидать мир, выучить новый язык, познать новую культуру? На семейном совете вы можете составить план улучшения условий жизни для каждого.

Жизнь напоминает езду на велосипеде.

Чтобы сохранять равновесие, надо постоянно двигаться.

Альберт Эйнштейн

В конечном итоге перед вами стоит задача более эффективно распорядиться своими заработками и сбережениями, а также ускорить продвижение к финансовой свободе. Вы можете найти возможность улучшить качество жизни при одновременном снижении расходов. Это игра, в которой выигрывают обе стороны. Ведь самая лучшая инвестиция — это вложение денег в себя и свой образ жизни.

Итак, вы сделали три гигантских шага на пути к финансовой свободе:

Шаг № 1. Вы приняли самое главное финансовое решение в своей жизни.

Вы решили стать не просто потребителем, а инвестором. Вы откладываете определенный процент своих доходов и инвестируете эти средства в свой фонд свободы, причем на автоматизированной основе.

Шаг № 2. Вы стали инсайдером и знаете правила игры.

Вместе с вами мы разоблачили семь мифов, и вы больше не позволите, чтобы кто-то пользовался вами в своих интересах.

Шаг № 3. Вы убедились, что в этой игре возможен выигрыш.

- **Вы точно знаете, сколько денег вам понадобится для достижения уровня финансовой безопасности, независимости и свободы.** Вы знаете, какова ваша заветная мечта, а также в чем заключаются ваши краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели.
- **Вы составили первоначальный финансовый план и установили сроки выполнения.** С помощью калькулятора из нашего приложения вы примерно выяснили, сколько времени понадобится для достижения основных финансовых целей.
- **Вы изучили пять способов, позволяющих ускорить выполнение плана.** В идеальном случае вы уже продумали, как применить эти знания, чтобы сохранить как можно больше заработанных денег и вложить их в свой фонд свободы. Это поможет вам еще быстрее достичь запланированных финансовых целей.

Что же дальше? Шаг № 4 позволит получить ответ на вопрос, который, вероятно, уже не дает вам покоя: «Куда вложить деньги? Какие инвестиции позволят получить максимальный доход и одновременно защитят от неудач?» Настало время принять самое главное инвестиционное решение вашей жизни. Вам предстоит понять принципы распределения активов...

ЧАСТЬ 4

**ПРИМИТЕ САМОЕ ВАЖНОЕ
ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ
В ЖИЗНИ**

Глава 4.1

ВАШ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ

Никогда не измеряйте глубину реки обеими ногами сразу.

Уоррен Баффет

Предположим, босс неожиданно выписал вам премию на 10 тысяч долларов или вы получили стотысячное наследство. Что вы сделаете с этими деньгами? Положите на сберегательный счет или вложите в программу IRA? Откроете виртуальный счет и переведете все деньги в Bitcoin? Приобретете на аукционе ящик старого вина? Отправитесь в Лас-Вегас и поставите все на рулетку? Или купите 100 акций «Apple»? Потратите ли вы все деньги на одну цель или распределите по разным?

В ответе на последний вопрос кроется ключ к вашему финансовому будущему.

Решение о том, как распределить активы, является самым главным в вашей жизни. Оно намного важнее, чем любая конкретная инвестиция в акции, облигации, недвижимость или что-то другое. Почему? Потому, что *финансовое* решение об отчислении определенного процента доходов и их накоплении, которое вы приняли до этого, позволяет вам вступить в игру. Но теперь речь идет о том, чтобы остаться в игре, причем надолго. Вы можете потерять все, если не будете уделять должного внимания тому, куда вкладываете деньги. **Стать богатым может каждый, но лишь правильное распределение вложений позволит оставаться богатым.**

Прислушайтесь к Дэвиду Свенсену, гуру институционального инвестирования. Если вы помните, это тот человек, который увеличил активы инвестиционного фонда Йельского университета с 1 до 23,9 миллиарда долларов, добиваясь на протяжении трех десятилетий средней доходности вложений 13,9 процента при любом состоянии рынка. Никто не расскажет вам об этом лучше. Сидя с ним в его кабинете в Нью-Хейвене, я задал вопрос: «Какими самыми главными знаниями и умениями должен обладать инвестор, который хочет добиться финансовой свободы?» Он ответил, что существует всего три инструмента, позволяющих снизить риск и повысить уровень финансовой отдачи:

1. **Выбор правильных активов.**
2. **Выбор нужного времени для инвестиций в соответствии с тенденциями рынка.**
3. **Распределение активов — долгосрочная стратегия диверсификации инвестиций.**

Прежде чем я успел спросить о первых двух, Дэвид сразу же расставил все по своим местам: «Как ни странно, самым важным из трех является распределение активов. Именно этим фактором объясняется более 100 процентов биржевых успехов в мире». Постойте-ка: разве может быть больше 100 процентов? Дело в том, что тут должны учитываться и такие отрицательные величины, как комиссии, налоги и прочие потери, снижающие величину прибылей.

Распределение активов заключается не только в диверсификации. Оно означает, что вы должны распределить свои деньги между различными категориями инвестиций (например, акциями, облигациями, сырьевыми активами, недвижимостью), причем сделать это в заранее установленной пропорции, которая соответствует вашим целям, потребностям, готовности к риску и возрасту.

Немного сложно, вы не находите?

И все же это основной фактор, определяющий разницу между успехом и провалом. Такого мнения придерживаются лучшие игроки финансового рынка, в том числе и все без исключения люди, у которых я брал интервью для книги. Этим принципом руководствуются и Пол Тюдор Джонс, и Мэри Каллахан Эрдоус (пожалуй, самая влиятельная женщина на Уолл-стрит, под началом которой работают 22 тысячи профессионалов в области финансов), и Рэй Далио, учредитель самого крупного хедж-фонда в мире, чьи личные активы составляют 14 миллиардов долларов.

В данной главе я постараюсь как можно проще объяснить очень сложный предмет, чтобы вы могли всю свою жизнь с выгодой применять полученные знания. Поэтому будьте предельно внимательны! Не имеет значения, сколько вы собираетесь инвестировать — тысячу или миллион долларов. Принципы одинаковы и должны применяться неукоснительно. Если вы считаете, что все об этом знаете, значит, пора поднять ваши знания на новый уровень.

Давайте поговорим о том, почему распределение активов имеет такое значение для *вашего* инвестиционного плана и как начать применять его уже с сегодняшнего дня.

Сколько раз вы занимали в магазине самую, на ваш взгляд, короткую очередь в кассу, которая в результате оказывалась самой медленной? Сколько раз в автомобильной пробке вы перестраивались в тот ряд, ко-

торый вроде бы движется быстрее, а затем наблюдали, что машины из медленного ряда начинают вас обгонять? Или выбирали, казалось бы, самый быстрый путь, но это решение оказывалось ошибочным? А как обстоят дела с личными взаимоотношениями? Часто ли вам доводилось приходить к выводу, что, несмотря на жизненный опыт и знание людей, вы опять выбрали «не того» партнера? Все эти решения оказывают сильное влияние на качество вашей жизни.

*Если человек считает, что цифры не обманывают, значит,
он никогда не видел биржевых сводок.*

Айрин Питер

То же самое можно сказать и об инвестициях — с тем лишь отличием, что если вы рискнули всем своим капиталом и допустили ошибку, то можно потерять все. Возможно, вам придется остаться без дома. Или заняться поисками работы, несмотря на то что вам уже за семьдесят. Или вы будете не в состоянии оплатить учебу детей в колледже. Именно поэтому данная глава имеет такое значение.

Умение правильно распределять активы отличает мастеров от 99 процентов остальных инвесторов. И, самое главное, это не стоит вам ни копейки. Дэвид Свенсен любит цитировать Гарри Марковица, лауреата Нобелевской премии и отца современной портфельной теории, у которого я, кстати, тоже взял интервью. Он сказал: «Диверсификация — это единственный бесплатный обед». Почему? Потому, что распределение денег по разным категориям инвестиций снижает степень риска, повышает в долгосрочной перспективе доходность и не требует никаких затрат.

Все слышали старое изречение: «Нельзя класть все яйца в одну корзину». Распределение активов оберегает вас от этой ошибки. Казалось бы, простое правило, но почему же тогда так много людей его нарушают?

У меня есть друг, который был ярким приверженцем компании «Apple» и вложил в ее акции все свои деньги. Какое-то время эти акции были самыми успешными на бирже, а затем вдруг в течение нескольких недель рухнули на 40 процентов. Вот тебе и раз! Еще одна знакомая, занимавшая в 30 лет руководящую позицию на телевидении, продала свой дом в Лос-Анджелесе на пике бума на рынке недвижимости и открыла ресторан в сельском стиле в Вайоминге. Все доходы она вкладывала в высокорискованные акции и мусорные облигации, считая, что их высокая доходность покроет все ее потребности. Так и было какое-то время. Но биржевой крах 2008 года уничтожил все сбережения моей знакомой. Ей пришлось свернуть бизнес. Теперь она фрилансер и зарабатывает лишь малую часть того, что имела раньше.

Все мы слышали ужасные истории, связанные с экономическим кризисом. Возможно, среди ваших знакомых есть человек предпенсионного возраста, который вложил все деньги в недвижимость как раз перед тем, как этот рынок потерпел крах. Или супружеская пара, которая уже собиралась выходить на пенсию с кругленькой суммой на счете 401(k), размещенном в фонде с заданной датой. Они уже предвкушали покупку жилого прицепа и катера, разрабатывали планы поездок к детям и внукам. И тут финансовый мир перевернулся. Стоимость накоплений упала наполовину, а мечты о пенсии обернулись двадцатью лишними годами работы.

Эти истории разрывают сердце, и я от всей души желаю, чтобы с вами не случилось ничего подобного. Более того, я научу вас, как этого избежать. Я написал данную главу специально для того, чтобы вы смогли не только уберечься от неприятностей, но и быстрее наращивать свои накопления.



Вы должны учитывать простое, но очень важное правило: **все, что растет, когда-нибудь обязательно начнет падать!** Рэй Далио совершенно недвусмысленно и откровенно сказал мне: «В какой бы актив вы ни вложили деньги, в течение вашей жизни практически обязательно наступит момент, когда он потеряет в стоимости от 50 до 70 процентов». Ничего себе! Это значит, что любая инвестиция может в любой момент обесцениться наполовину, а то и на две трети! А ведь люди обычно предпочитают какой-то один тип инвестиций потому, что считают, будто лучше разбираются в данной области, или потому, что эта инвестиция в данный момент сулит наибольший доход. Кто-то вкладывает все деньги в недвижимость, кто-то в акции, облигации или сырье. Если отсутствует достаточная диверсификация, в этом случае можно остаться без рубашки! Повторяю еще раз: каким бы привлекательным ни был актив, обязательно настанет день расплаты. Поэтому либо диверсификация, либо смерть. Но если диверсификация проведена должным образом, вы победите!

Думаю, вам уже предельно ясно, какими могут быть последствия, если вы не уделяете внимания диверсификации. А теперь послушайте, какую огромную выгоду дает хорошая диверсификация. Это фактически лицензия на печатание денег. Конечно, это преувеличение, но представьте себе, как здорово осознавать, что прибыль идет, даже когда вы спите, а диверсификация обеспечивает спокойствие независимо от экономической ситуации.

Приведу реальный пример. Как бы вы чувствовали себя в крайне тревожной обстановке 2008 года, если бы были уверены, что ваши активы распределены таким образом, что максимальный проигрыш не превысит 3,93 процента, несмотря на то что биржевые потери составили более 2 триллионов долларов, облигации пошли ко дну, а на рынке недвижимости вообще был полный провал? И это не фантазии. Я уже не раз упоминал этот пример в книге и вскоре продемонстрирую вам его в подробностях. Ведь на протяжении последних 30 лет (в период с 1984 по 2013 год) это распределение активов было настолько удачным, что потери отмечались только четыре раза и в среднем составляли 1,9 процента, но ни разу не превышали 3,93 процента. Не забывайте, что в течение этих трех десятилетий рынок скакал на бешеных волнах инфляции и дефляции. Только за последние 10 лет у нас было два биржевых краха, во время которых биржи падали почти на 50 процентов, а вы с таким распределением активов в среднем все равно получали бы 10 процентов годовых. Это не гипотетическая ситуация. Я описываю здесь конкретный инвестиционный портфель, разработанный Рэем Далио. Вскоре я познакомлю вас с формулой, позволяющей получить этот умопомрачительный результат. Но прежде, чем им воспользоваться, **вы должны усвоить основные принципы, изложенные в данной главе.**

Правило № 1: не теряйте деньги.

Правило № 2: смотрите правило № 1.

Уоррен Баффет

Я готов повторять вновь и вновь: **даже умные люди часто терпят неудачу, потому что делают вроде бы правильные вещи, но не вовремя.** Например, покупка дома — это правильный поступок? Большинство специалистов скажут, что да. Но 2006 год был крайне неудачным для покупки! **Поэтому вопрос должен стоять так: раз уж все мы время от времени ошибаемся, то куда надо вкладывать деньги?** Вот здесь-то и требуется знание принципов распределения активов.

Давайте воспользуемся аналогией. Если вам надо собрать сильную спортивную команду, вы должны знать, на что способен каждый игрок, и хорошо представлять себе его сильные и слабые стороны. Вы должны решить, на кого можно делать ставку в той или иной ситуации. А теперь представьте себе, что ваш инвестиционный портфель — это команда, а конкретные активы в нем — это игроки. Необходимо заранее решить, кого выпускать на поле и на какой позиции. **Победу принесет правильный состав, задействованный в нужный момент времени.**

В распределении активов имеется несколько основополагающих принципов. Это своего рода философия инвестирования, подсказывающая, во что и в какой пропорции следует вкладывать деньги.

Для начала надо разложить все деньги по двум корзинам, имеющим разные уровни риска и доходности. Одна из корзин включает в себя надежные вложения, но не обеспечивает их быстрого роста. Возможно, это скучно и не увлекательно, но зато безопасно. Когда вам понадобятся эти деньги, они всегда будут в вашем распоряжении. Со второй корзиной иметь дело интереснее, так как она предоставляет возможность намного более быстрого роста инвестиции, но это рискованно. **Вы должны быть готовы к потере всего, что в нее положите!**

Сколько денег положить в каждую корзину? Все зависит от того, на какой срок рассчитаны инвестиции и какая степень риска является для вас приемлемой. **Вы должны задать себе вопрос: «Какой риск я могу себе позволить на данном этапе жизни?»** Однако следует помнить, что диверсификация проводится не только ради защиты сбережений. Вы ведь хотите умножить свои накопления и найти идеальное сочетание активов, которое обеспечит вам изобилие, а не просто существование!

Надо признать, что многим людям в повседневной жизни хватает стресса и без того, чтобы день и ночь тревожиться по поводу своих инвестиций. Значительная составляющая финансовой безопасности и даже финансовой свободы — это как раз душевное спокойствие от осознания того, что не надо беспокоиться по поводу денег. Первая корзина придает вам уверенность, что является одной из базовых человеческих потребностей. Поэтому я называю ее **корзиной безопасности и душевного спокойствия**. В ней вы будете хранить ту часть своих сбережений, которую нельзя потерять ни в коем случае. От одной только мысли о ее потере вы должны покрываться холодным потом! **Это святыня, которую надо запереть на семь замков и подальше спрятать ключи от нее.**

Я не люблю азартные игры, потому что выигрыш 100 долларов не доставит мне особой радости, а проигрыш этой же суммы сильно огорчит.

Алекс Требек, ведущий телеигры «Jeopardy!»

Неудача в финансовых делах не просто опустошает наш кошелек, но и омрачает радость жизни. Изучая поведение людей в экономической сфере, ученые провели эксперимент с обезьянами. Когда обезьяне давали яблоко, она выражала радость. Но, когда ей сначала давали два яблока, а потом одно забирали, она была вне себя от ярости, хотя у нее в итоге оставалось одно яблоко. Примерно так же реагируют и люди. Изучение человеческих эмоций показывает, что большинство людей в мире склонны переоценивать свои переживания при потере. Радость победы уступает боли от поражений и неудач. Поэтому мы должны сформировать корзину безопасности и душевного спокойствия, чтобы защитить себя не только от финансовых потерь, но и от связанных с ними негативных эмоций.

Чтобы ближе познакомиться с видами инвестиций, считающихся относительно безопасными, мы рассмотрим восемь основных типов активов, которые могут входить в эту корзину. Данный перечень далеко не полный и не охватывает всех активов, пригодных для корзины безопасности и душевного спокойствия. Тем не менее по мере чтения вы заметите одну присущую им закономерность: ни одному из этих типов активов не свойственна высокая волатильность, то есть резкие скачки стоимости (по сравнению с активами, входящими в корзину риска и роста). Правда, как всем нам уже пришлось убедиться, в истории бывают короткие периоды, когда волатильность повышается практически для всех активов. Несколько ниже Рэй Далио покажет вам, что и к этому тоже можно подготовиться! Этот краткий перечень предназначен лишь для того, чтобы дать вам самое общее представление. Перед тем как вкладывать деньги, всегда задавайте себе вопрос: **«Несет ли в себе эта инвестиция какой-нибудь риск? В какую из двух корзин ее можно определить?»**

Давайте начнем с заполнения самой главной корзины, которая отвечает за нашу **безопасность и спокойствие**. Какие активы вы хотели бы в ней видеть? Помните, что она обеспечивает медленный, но стабильный рост. Это своего рода черепаха, участвующая в гонке к финансовой свободе. И надо сказать, что черепаха зачастую побеждает! Вы должны хранить эту корзину, как священную сокровищницу, потому что из нее всегда сможете извлечь то, что положили туда.

Прежде чем продолжить, прошу вас учесть, что в этой главе дается объяснение многих фундаментальных и общеизвестных вещей. Достаточно опытные инвесторы могут просто пробежаться по списку, так как, вероятно, уже знают, что представляют собой описанные активы. Это позволит сэкономить время. Но я не хочу, чтобы кто-то из менее искушенных читателей оставался в неведении. Кроме того, даже опытные инвесторы могут обнаружить здесь пару ценных нюансов.

Итак, приступим.

1. Наличные деньги и их эквиваленты. В жизни бывают времена, когда требуются деньги для покрытия срочных нужд, например если произошел несчастный случай или вы временно лишились источника средств к существованию. Каким бы ни был ваш уровень доходов, необходимо иметь под рукой определенное количество наличных средств или хотя бы возможность немедленно добыть их. Бывает так, что вы обладаете активами на очень большую сумму, но в карманах у вас пусто. Многие люди оказались в такой западне, когда в 2008 году банки заморозили проведение операций и прекратили выдачу кредитов (даже друг другу), а продать недвижимость было практически невозможно. По данным исследования, проведенного в 2011 году, *половина* американцев будет испытывать трудности, если им вдруг понадобится 2 тысячи долларов, например для получения медицинской помощи, оплаты юридических услуг, срочного ремонта дома или автомобиля. Чтобы такого не произошло, всегда держите под рукой какую-то сумму наличными. Представьте себе, что одно только это ставит вас в более выгодное положение по сравнению с половиной всех жителей США!

Решив, сколько денег должно находиться в этом неприкосновенном запасе, подумайте и о том, где вы будете их хранить. Большинство предпочитает положить их на банковский счет, застрахованный Федеральной корпорацией страхования депозитов (до максимальной суммы 250 тысяч долларов). К сожалению, в настоящее время традиционные банки практически не начисляют процентов по таким вкладам. На данный момент прирост составляет лишь 0,01 процента, хотя интернет-банки предлагают несколько более высокие ставки. Хотя это и не идеальное решение, но вы, по крайней мере, знаете, что ваши деньги в сохранности и могут быть получены в любой момент. Возможно, вы предпочтете хранить их дома (что называется, под матрасом). Потайной сейф в доме полезен на случай землетрясения, урагана или другого бедствия, когда банкоматы выходят из строя.

К числу других инструментов, являющихся эквивалентами наличных денег, относятся так называемые *ценные бумаги денежного рынка*. Они подразделяются на три типа, более подробное описание которых приводится в рамке.

Если вы хотите держать в надежном и в то же время постоянно доступном месте достаточно большую сумму, можно воспользоваться **краткосрочными ценными бумагами, которые считаются эквивалентом наличных денег. Самыми известными из них являются ценные бумаги**

денежного рынка. Возможно, вы даже являетесь их владельцами. Обычно это паи инвестиционных фондов, которые вкладывают средства в краткосрочные облигации и другие долговые обязательства, имеющие низкую степень риска (подробнее мы поговорим о них чуть позже). Это очень хорошие инвестиционные инструменты, поскольку имеют несколько большую доходность, чем обычные сберегательные счета, и в то же время обладают высокой ликвидностью, что дает возможность в любое время дня и ночи обменять их на наличные, а по некоторым можно даже выписывать платежные чеки.

Кстати, большинство банков предлагает такую услугу, как открытие *депозитного счета денежного рынка*. Это не то же самое, что ценные бумаги денежного рынка. Данный счет похож на обычный сберегательный. Банк имеет право инвестировать ваши деньги в краткосрочные долговые обязательства, по которым обычно начисляются более высокие проценты. Как правило, банки требуют наличия на счете определенной минимальной суммы. Если она снижается, предусмотрены пени или снижение процентной ставки. Эти счета гарантируются ФКСД — в отличие от ценных бумаг денежного рынка, на которые гарантия не распространяется.

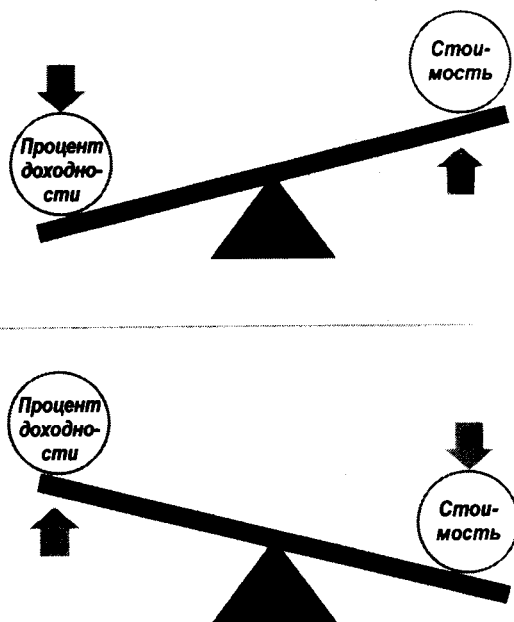
Если же вы хотите совместить такие требования, как полная надежность, ликвидность и доходность, можно воспользоваться **ценными бумагами денежного рынка, выпущенными Казначейством США**. Правда, на них не распространяется гарантия Федеральной корпорации страхования депозитов, но, поскольку они привязаны только к государственным, а не к корпоративным и не к банковским долговым обязательствам, вы можете потерять деньги лишь в том случае, если государство признает свою неплатежеспособность по краткосрочным облигациям. Но если такое случится, то в США уже не будет правительства, а это значит, что и все остальные ценные бумаги потеряют ценность.

2. Облигации. Все мы знаем, что облигация является своего рода долговой распиской. Если я продаю кому-то свою облигацию, то это равносильно тому, что я дал честное слово. Если я покупаю облигацию, ее владелец тоже дает мне обещание вернуть деньги с процентами в обозначенный срок. Поэтому облигации называют **инвестициями с фиксированным доходом**. Доход выплачивается в момент погашения облигации, который устанавливается заранее. По некоторым типам облигаций могут выплачиваться дивиденды на протяжении всего срока, в течение которого она находится у вас на руках. Таким образом, это просто долговая распис-

ка с процентами. Однако в наше время существует громадное количество всевозможных разновидностей облигаций и облигационных фондов. На странице 278 приводится краткий список и характеристики облигаций, которые помогут вам определить степень выгодности этого инвестиционного инструмента.

С облигациями иногда возникает путаница. Они *повышаются в цене*, когда процент их доходности *снижается*, и, наоборот, *дешевеют*, когда доходность *растет*.

«КАЧЕЛИ» ОБЛИГАЦИЙ



Один из способов избежать непонимания по поводу ценовых колебаний облигаций заключается в диверсификации. Для этого достаточно вложить деньги в недорогой облигационный индекс-фонд.

Необходимо также помнить, что не все облигации одинаковы. Греческие облигации не столь надежны, как немецкие. Муниципальные облигации Детройта не столь надежны, как облигации Казначейства США. Некоторые консультанты по вопросам инвестиций считают даже, что единственными абсолютно надежными облигациями являются те, которые обеспечены правительством США. И такие действительно существуют. Вы можете приобрести казначейские облигации, защищенные от инфляции (TIPS), которые растут в цене в соответствии с уровнем инфляции, определяемой по индексу потребительских цен. Обо всем этом мы подробнее поговорим в разделе, посвященном облигациям. Несколько позже я по-

кажу вам удивительный состав инвестиционного портфеля, в котором облигации занимают важное и совершенно необычное место. Пока же давайте рассмотрим другие инвестиционные инструменты с фиксированной доходностью, которые должны находиться в вашей корзине с надежными вложениями.

3. Депозитные сертификаты. Вы еще помните о них? Банк выдает депозитные сертификаты за то, что вы предоставляете ему деньги в долг. Он принимает их под определенный процент, а затем, по прошествии заранее оговоренного времени, возвращает вместе с процентами. Поскольку депозитные сертификаты застрахованы ФКСД, они имеют такую же степень надежности, как и сберегательные счета. К тому же имеют привлекательный процент доходности (по крайней мере, на момент написания книги). Но я писал свою книгу на все времена, а времена, как известно, меняются. Не знаю, как обстоит дело в тот момент, когда вы ее читаете, но в 1981 году, когда мне был 21 год, на шестимесячный депозитный сертификат начислялось... 17 процентов! Однако не надо заглядывать так далеко в прошлое, чтобы убедиться в том, что некоторые типы депозитных сертификатов в определенных условиях могут давать весьма существенный доход. Вспомните историю о том, как финансовый консультант из компании «Stronghold» нашел для меня индексируемые депозитные сертификаты, **которые давали лишь небольшой фиксированный доход, но зато были привязаны к состоянию фондового рынка.** За весь срок своего действия они **принесли мне в среднем 8 процентов!** (Вы можете вернуться к главе 2.6, чтобы вспомнить, как это было.)

Итак, что находится у нас в портфеле на данный момент? Депозитные сертификаты, наличные деньги, ценные бумаги денежного рынка и облигации. Это совершенно очевидные игроки вашей команды. Но когда их надо выпускать на поле? В разных обстоятельствах они демонстрируют разную игру. В чем преимущества каждого игрока? Наличные средства можно вводить в игру в любой момент. Они всегда надежны, и их можно в любой момент пустить в дело, когда подвернется подходящая инвестиция. Но, если вы держите слишком много средств в наличном виде, со временем они теряют покупательную способность из-за ежегодной инфляции. Однако в дефляционные периоды, например в 2008 году, за них можно было купить больше. Если бы у вас в 2008 году были свободные средства и готовность к риску, вы могли бы купить дом почти на 40 процентов дешевле, чем годом ранее. (Кстати, именно это и делали многие хедж-фонды. В период спада они скупили десятки тысяч домов, отремонтировали их и сдали внаем, а в промежутке между 2011 и 2014 годами продали

с большой прибылью.) Точно так же в 2008 году можно было задешево купить акции многих компаний.

В чем преимущества облигаций? В зависимости от типа они дают гарантированную прибыль даже в тех условиях, когда остальные категории активов падают в цене. Обычные депозитные сертификаты по состоянию на 2014 год вряд ли вообще вас заинтересуют (как и меня). Однако эти игроки могут быть очень полезны, когда процентные ставки поднимаются. А если речь идет об индексируемых сертификатах, привязанных к рыночному курсу, то они годятся для любых условий. потому что не приводят к потере основного капитала. В этом, кстати, заключается недостаток облигаций. Если вы хотите продать их до истечения того срока, когда вам должны вернуть их полную стоимость с процентами, а банковские процентные ставки в это время упали и на рынок выпущены новые облигации, то вам придется сбывать их себе в убыток.

Если все это кажется вам слишком сложным, у меня есть для вас хорошая новость: Рэй Далио разработал универсальную стратегию на все времена, которая благодаря правильному сочетанию облигаций, ценных бумаг, сырьевых активов и золота позволяет добиваться успеха в любых экономических условиях. Мы познакомимся с ней чуть позже.

Во-первых, необходимо понять, что облигации, обещающие возврат суммы займа и начисление определенного дохода, считаются более надежными, чем другие инвестиции, которые не гарантируют либо доходности, либо сохранности основного капитала. Однако облигации надежны лишь настолько, насколько надежен тот, кто выпустил их в обращение. Из всего сказанного можно сделать общий вывод: в каждый данный момент вам требуется правильная комбинация игроков, способных проявить свои лучшие качества именно сейчас.

Теперь давайте рассмотрим некоторые другие активы, пригодные для корзины с надежными вложениями.

4. Ваш дом. Почему мы включаем его в эту категорию? Потому, что это неприкосновенная святыня, которую недопустимо растрачивать попусту! В недавнем прошлом американцы усвоили горький урок: нельзя спекулировать жильем или закладывать свой дом, используя его в качестве банкомата. Дом, который служит вам основным местом жительства, ни в коем случае нельзя использовать как источник средств для рискованных инвестиций, сулящих гигантские доходы. Вы можете сказать: «Погоди-ка, но ведь нам всегда внушали, что дом сам по себе — лучшая инвестиция, поскольку постоянно растет в цене».

За ответом я обратился к лауреату Нобелевской премии в области экономики Роберту Шиллеру — ведущему эксперту по недвижимости и разработчику ценового индекса жилья (так называемого индекса Кейса — Шиллера). Шиллер пришел к выводу, что если сделать поправку на инфляцию, то цены на жилье в США практически не менялись на протяжении почти целого столетия! Он разоблачил один из самых больших мифов нашего времени, будто цены на жилье постоянно растут. «Такое бывает только при надувании очередного мыльного пузыря», — сказал он мне. А мы все знаем, что время от времени происходит с пузырями.



Тем не менее собственный дом может быть хорошей защитой от инфляции и дает налоговые льготы. Если вы являетесь владельцем дома и сдаете его внаем полностью или частично, он приносит вам постоянный доход. Кроме того, как вы вскоре узнаете, существует несколько отличных способов инвестирования в недвижимость, например вложение денег в инвестиционные трасты недвижимости (REIT), дома престарелых, доходную недвижимость и т. п. Поэтому никто не отговаривает вас от вложений в

эти активы, если вам так хочется! Правда, их следует отнести все-таки ко второй корзине, о которой речь пойдет ниже, — корзине риска и роста.

Какие еще активы можно держать в корзине с безопасными инвестициями?

5. Пенсия. Если вы такой счастливчик и она у вас есть, держите ее в первой корзине. Помните пример с доктором Алисией Маннел, директором Центра пенсионных исследований при Бостонском колледже? Она отказалась от гарантированной пенсии Федерального резерва и забрала все накопления из пенсионного фонда, полагая, что сможет инвестировать их лучше, чем бывший работодатель. Ей пришлось на собственном горьком опыте убедиться, что нельзя рисковать источниками пожизненного дохода. В этой книге она расскажет свою историю в назидание остальным.

6. Аннуитеты. Молодые люди, услышав это слово, обычно считают, что оно не имеет к ним никакого отношения. В прошлом аннуитеты требовали вложения большого количества денег, да и приобрести их можно было только начиная с определенного возраста. Однако, как вы узнаете из главы 5.3, в настоящее время существует несколько новых инструментов, которые можно взять на вооружение. Помните, что эти инвестиции, относящиеся к страховым продуктам, могут обеспечить вам **гарантированный пожизненный доход**. При правильном подходе они вполне могут заменить пенсию. Однако, как мы уже видели выше, для большинства типов аннуитетов характерны высокие комиссионные расходы и всевозможные пени, что делает их малопривлекательными для инвестиций. Их следовало бы снабжать такой же кучей предостережений, как рекламу «Виагры»! Однако есть несколько разновидностей (о которых будет рассказано в части 5), которые настолько надежны и доступны, что многие эксперты называют их чашей святого Грааля для пенсионеров. Почему? Потому, что порой они приносят такие же доходы, как активы из корзины риска и роста, но при этом обеспечивают полную надежность и безопасность. Это **гарантированный пожизненный доход, который никогда не утратит своей ценности!**

7. В корзине с безопасными активами должен в неприкосновенности храниться хотя бы один полис страхования жизни. Для чего? Хотя бы для того, чтобы в случае вашей смерти семья не лишилась средств к существованию. Однако существует один вид страхового полиса, с которым мы познакомим вас в части 5 и который может еще при жизни давать вам **постоянный доход, освобождаемый от налогов**. При правильном применении этот вполне легальный способ дает огромную экономию на налогах. Крупные корпорации и самые богатые люди уже десятилетиями используют его. Обязательно прочитайте главу 5.5, чтобы узнать все детали этого вида

страхования, который может сократить срок достижения ваших финансовых целей на 25–50 процентов в зависимости от налоговой категории, к которой вы принадлежите.

8. Структурированные долговые обязательства. При использовании этих продуктами инвестор имеет возможность самостоятельно определять уровень своей безопасности. Структурированные долговые обязательства во многом напоминают индексируемые депозитные сертификаты, но на них не распространяется гарантия ФКСД. Как они работают? Вы отдаете деньги в долг банку — желательно одному из самых крупных и надежных в мире, — а тот, в свою очередь, обещает вам вернуть через определенный срок всю сумму плюс проценты, соответствующие росту того или иного индекса, например S&P 500 (за вычетом дивидендов), сырьевого или золотого индекса, REIT или их комбинации. Так, например, на момент написания этой книги банк «J.P. Morgan» реализует семилетние структурированные долговые обязательства со стопроцентной защитой. Это значит, что вы ни при каких обстоятельствах не потеряете вложенные деньги и дополнительно можете получить прибыль, составляющую 90 процентов роста индекса S&P 500. Неудивительно, что этим инвестиционным инструментом охотно пользуются самые богатые люди. Правильно выбранные структурированные долговые обязательства позволяют участвовать в прибылях рынка в периоды роста и ни о чем не беспокоиться в периоды спада. Это особенно важно на той стадии жизни, когда вы уже не можете позволить себе рисковать.

Мэри Каллахан Эрдоус, руководительница департамента управления активами «J.P. Morgan», в управлении которой находится 2,5 триллиона долларов, в ходе беседы рассказала, что структурированные долговые обязательства особенно подходят тем, кто после финансового кризиса 2008 года боится вкладывать деньги в какие бы то ни было активы. Это не рекламный трюк. «Очень часто люди, глядя на структурированные обязательства, говорят: «Это слишком хорошо, чтобы быть правдой, — рассказывала мне Эрдоус. — Но необходимо понимать саму суть данного инвестиционного инструмента. Здесь нет никаких ухищрений и подводных камней, только рыночная математика... Чем дольше срок, на который вы отдаете деньги банку, тем больше он готов за это платить. Если вы согласны расстаться со своими деньгами на семь лет, то и получите больше».

Нужны ли вам структурированные долговые обязательства в корзине с надежными активами? Все зависит от того, насколько надежен выпустивший их банк. Эрдоус объясняет, что «J.P. Morgan» — это крупнейший банк в мире. Возможно, финансовый консультант порекомендует вам «Royal Bank of Canada» или другие канадские банки, потому что они считаются самыми лучшими и надежными в мире. Во времена Великой депрессии в

США лопнуло более 9400 банков, а в период Великой рецессии — почти пятьсот. *В то же время в Канаде не потерпел крах ни один банк!* Таким образом, вы должны, как и во всех других вопросах, взвесить все «за» и «против» и принять самостоятельное решение. Необходимо также обращать внимание на комиссионные расходы и сложность контракта. Как уже было сказано в главе 2.6, структурированные долговые обязательства могут оказаться крайне неудачными инвестиционными инструментами, если их приобретение связано с высокими накладными расходами. В результате вы ничего не потеряете (если банк-эмитент надежен), но и почти ничего не выиграете. Таким образом, в данном случае речь идет, скорее, о защитной стратегии. Прежде чем принимать решение, стоит посоветоваться со своим инвестиционным консультантом.

ВРЕМЯ РАБОТАЕТ НА ВАС

Давайте переведем дух, потому что объем материала очень велик. Но если вы чувствуете, что от обилия выбора у вас уже разрывается голова, то знайте, что вы не предоставлены самим себе. Вы можете поручить распределение активов (и полный анализ уже готового инвестиционного портфеля) своему независимому консультанту.

Важно хорошо понимать принципы компоновки портфеля и ясно представлять себе, какие активы годятся для каждой из корзин в зависимости от поставленных целей и готовности к риску. Чтобы сознательно руководить этим процессом, при принятии решений вы должны задавать себе вопрос: «Чем я рискую и в какой степени защищен?» От этого зависит ваша победа в игре!

Как вы уже успели понять, самый трудный вопрос в настоящее время звучит так: «Что можно считать по-настоящему надежным?» Мы знаем, что мир изменился. Очень низкие банковские ставки вынуждают даже консервативных инвесторов идти на все более рискованные варианты, тем более что фондовый рынок вновь галопирует. Многие считают, что без риска никогда не придут к намеченным целям, но на самом деле это возможно, если оставаться в игре достаточно долго (и особенно если воспользоваться инвестиционными инструментами, гарантирующими доходность без риска для основного капитала).

Когда речь идет о накоплении богатства, время работает на вас. Оно является главным активом в корзине с надежными вложениями, даже если вы приступили к инвестированию лишь на позднем этапе жизни. Ведь все больше людей доживают до 80 и 90 лет, так что у накоплений есть время для созревания. К какому бы поколению вы ни принадлежали, у вас впереди еще долгий срок! Даже если вы начали с незначительной

суммы, магия аккумулирующего эффекта в конечном счете приведет вас к намеченной цели.

То, что происходит с деньгами в корзине с безопасными активами, напоминает мне старый шулерский трюк на поле для гольфа. Опытный жулик говорит простаку: «Может, сыграем? Правда, я еще новичок и плохо играю, поэтому предлагаю ставку 10 центов за лунку». Соперник отвечает: «Отлично, я согласен!» По пути к первой лунке жулик говорит: «Вообще-то играть на 10 центов не очень интересно. Чтобы игра шла веселее, давайте удваивать ставку на каждой следующей лунке». Итак, первая лунка — 10 центов, вторая — 20 центов, третья — 40 центов. К тому времени как игроки доходят до пятой лунки, ставка составляет уже 1,6 доллара. На шестой лунке она возрастает до 3,2 доллара, а ведь это только треть пути. На восемнадцатой лунке она будет составлять уже 13 107 долларов. Пожалуй, это будет многовато даже для Дональда Трампа. Таков эффект геометрической прогрессии.

То же самое происходит с инвестициями в корзине с безопасными активами, если срок достаточно длинный. Вы реинвестируете в корзину все проценты, полученные в ходе накоплений. Некоторое время прогресс почти незаметен, но затем вы доходите до тринадцатой лунки, потом до четырнадцатой, шестнадцатой, и тут события начинают приобретать взрывной характер. Взгляните на рисунок, приведенный ниже. Он демонстрирует, в какой прогрессии растут накопления.

ИГРА В ГОЛЬФ

Номер лунки	\$
1 ST	0,10
2 ND	0,20
3 RD	0,40
4 TH	0,80
5 TH	1,60
6 TH	3,20
7 TH	6,40
8 TH	12,80
9 TH	25,60
10 TH	51,20
11 TH	102,40
12 TH	204,80
13 TH	409,60
14 TH	819,20
15 TH	1638,40
16 TH	3276,80
17 TH	6553,60

Условия игры:

\$0,10 за лунку

18-я лунка

\$13 107,20

Сумма



Разумеется, представители молодого поколения не любят ждать. В обществе, где все запрограммировано на немедленный успех, это равносильно тому, чтобы наблюдать, как растет трава. Именно поэтому так велик соблазн поместить как можно больше денег во вторую корзину — корзину риска и роста. Но корзина с безопасными активами может навевать не только скуку и тоску. Если вы нашли способного инвестиционного консультанта, он научит вас в определенных условиях извлекать повышенную прибыль даже из скучных надежных инструментов.

Вот лишь один пример того, что нашел для меня консультант из «Stronghold». Речь идет о долговом обязательстве под залог жилой недвижимости, который большинство людей не поместили бы в свою корзину с безопасными активами.

Все началось с того, что один человек построил себе дом в Индиан-Уэллсе, штат Калифорния, а затем у него начались какие-то финансовые неурядицы и дом пришлось продать группе инвесторов. Вы когда-нибудь слышали об Индиан-Уэллсе? Это город примерно из того же разряда, что и Беверли-Хиллз или Палм-Спрингс. Жители там имеют один из самых высоких в США показателей доходов на душу населения. Город очень красив, и там всегда чудесная погода. Он окружен полями для гольфа и курортными заведениями. Это прекрасное место для жизни и отдыха. Инвестиционная компания, купившая дом, специализируется на скупке жилой недвижимости, поэтому всегда нуждается в большом количестве свободных денег. Компания старается не держать у себя эти дома долгое время. Она ремонтирует их и быстро продает. Чтобы всегда иметь резерв наличности, компания ищет инвесторов, которые дают ей краткосрочные ссуды, и заключает с ними трастовые соглашения на объекты недвижимости, находящиеся в ее владении.

Что собой представляют трастовые соглашения? Допустим, у вас есть дом, приобретенный по договору ипотеки. Это значит, что некое финансовое учреждение дало вам деньги на покупку дома взамен на письменное обязательство вернуть долг с процентами в определенный срок. Если вы не выполняете свои платежные обязательства, учреждение, выдавшее кредит, отбирает у вас дом для последующей продажи и продолжает получать проценты по кредиту, пока не найдется новый покупатель. Будучи инвестором, я все время ищу возможности получить максимальный доход при низком уровне риска, и такие ситуации как нельзя лучше отвечают моим намерениям.

С помощью консультанта я обнаружил, что инвестиционная компания как раз предлагает закладную на такой дом в Индиан-Уэллсе. Взамен она хочет получить инвестицию в размере миллиона долларов под 10 про-

центов годовых. Рассматривались варианты одного инвестора, который согласится внести всю сумму, или группы инвесторов численностью до 25 человек, каждый из которых внесет по 40 тысяч долларов. В конечном итоге я решил сам вложить весь миллион. Вы можете сказать: «Да, Тони, неплохая сделка! Ты вкладываешь деньги на год и получаешь за это 100 тысяч долларов. Но велика ли степень риска?» Мы провели тщательное изучение. Дом, как подтвердили нам квалифицированные оценщики, стоил по состоянию на тот момент 2 миллиона долларов. Поэтому при вложении миллиона соотношение риска и выгоды составляло 50 процентов. Даже если бы инвестиционная компания обанкротилась и не смогла вернуть мой миллион с прибылью, у меня оставалось право собственности на дом стоимостью 2 миллиона.

Сделка была достаточно крупномасштабной, но я осуществлял подобные сделки и с небольшими домами. Например, ранее я нашел один такой дом на Среднем Западе. Стоимость дома составляла 80 тысяч долларов. Мне удалось выкупить закладную на него за 40 тысяч, то есть опять же с соотношением риска и выгоды 50 процентов. Сделка в Индиан-Уэллсе ничем не отличалась от описанной, кроме суммы инвестиции, поэтому я решил на нее пойти. Она стала частью моей корзины с безопасными активами.

Вы можете сказать: «Минуточку, Тони! А вдруг рынок недвижимости рухнет? Пожалуй, целесообразнее было бы переместить эту покупку в корзину риска и роста?»

Вопрос оправдан, потому что мы с вами совсем недавно прошли через самый большой крах рынка недвижимости в истории! На первый взгляд действительно кажется, что эту сделку следовало бы отнести к числу рискованных, но я постараюсь объяснить, почему считаю ее безопасной. В 2008 году цены на недвижимость в большинстве районов США упали не более чем на 30–40 процентов. Были, конечно, и некоторые исключения, как, например, в Лас-Вегасе, Финиксе и Майами, где стоимость жилья снизилась более чем на 50 процентов. Но ведь там перед этим крахом происходил невиданный рост цен на недвижимость, и надутый пузырь просто лопнул. В Индиан-Уэллсе ничего подобного не наблюдалось. Да, с 2008 по 2010 год цены на жилье там упали на 31 процент (что значительно меньше, чем 50 процентов), но годовые потери за этот период не превышали 13,6 процента, а я, если вы помните, предоставил ссуду сроком на год. Если уж в разгар кризиса цены в Индиан-Уэллсе не рухнули на 50 процентов, то крайне маловероятно, что нечто подобное произойдет в следующем году.

Именно поэтому я поместил эту инвестицию в корзину с надежными вложениями. Как видите, активы в этой корзине далеко не всегда бывают

скучными и могут приносить вполне приличные деньги. Если вы тщательно выполните свое домашнее задание, их доходность может дойти до 8–10 процентов, хотя в большинстве случаев доходность активов в корзине с безопасными инвестициями не превышает 1–4 процентов.

*Я убеждена, что в басне Эзопа про Зайца и Черепаху речь идет
об инвесторах. Зайцы зачастую проигрывают,
потому что им некогда читать.*

Анита Брукнер

Скука — качество скучных людей.

Из песни группы «Metallica»

А что было бы, если бы та же компания предложила мне 12 процентов годовых, но за это я должен был бы инвестировать в эту недвижимость стоимостью 2 миллиона долларов не один, а полтора миллиона? В этом случае соотношение риска и выгоды составило бы 75 процентов. Конечно, прибыль заманчивая, но и риск увеличивается, так как если рынок упадет на 25 процентов или больше, то я могу потерять часть вложенных денег. Это маловероятно, но возможно. Я, разумеется, рассмотрю данное предложение и, может быть, даже пойду на дополнительный риск, но эта инвестиция будет находиться в корзине риска и роста (о ней мы поговорим в следующей главе). Данная корзина должна быть снабжена предостерегающими надписями, и обращаться с ней надо чрезвычайно осторожно, так как в противном случае вы рано или поздно обожжетесь! Если же вы подходите к ней с осмотрительностью, она может существенно сократить ваш путь к финансовой свободе.

Думаю, вы уже поняли, что распределение активов — это скорее искусство, чем наука. Понятие безопасности весьма субъективно. Кто-то видит опасность буквально во всем, а кто-то допускает небольшую долю риска и при этом чувствует себя вполне спокойно. Поэтому к каждой инвестиции надо подходить с индивидуальных позиций.

Распределение активов приносит реальную пользу лишь в том случае, если вы правильно определите, какая их часть должна храниться в безопасности, а какой можно рискнуть для ускорения роста. Инвестирование — это борьба не на жизнь, а на смерть. Итак, какой процент своих средств вы положите в корзину с безопасными активами? Одну треть? Половину? Две трети? Если эта часть окажется недостаточной, может наступить финансовая катастрофа. Если же она, наоборот, окажется избыточной, это

может существенно замедлить процесс роста. Как найти нужный баланс? Вот над этим вам и предстоит поработать. А сейчас, когда у нас уже заложен фундамент безопасности, настало время перейти к игре. Мы будем учиться выигрывать.

В завершение главы я хочу еще раз напомнить, что облигации могут быть важной составной частью корзины с безопасными активами. Поэтому хочу дать вам краткий обзор их основных разновидностей. Если вы хотите прочитать о них позже, просто сделайте закладку, чтобы можно было потом вернуться, а сами переходите к следующей главе. Не теряйте инерцию движения! Мы с вами находимся на пути к повышенному риску, но вместе с тем и к высокой доходности.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ ОБ ОБЛИГАЦИЯХ

Джентльмены предпочитают облигации.

Эндрю Меллон, основатель «Bank of New York Mellon»

Еще не так давно облигации считались самой надежной формой инвестиций. Они занимали значительное место в портфелях сверхбогатых людей и являлись фундаментом корзины с безопасными активами у рядовых инвесторов. Однако в последние годы облигации подмочили свою репутацию, и на это есть причины. Поскольку американское правительство держит банковские ставки на очень низком уровне, а различные компании, города и даже государства все чаще выпускают облигации, находящиеся на грани обесценивания и даже перешагнувшие эту грань, их привлекательность в глазах многих сильно померкла.

И все же многие эксперты считают, что облигации должны занимать важное место в вашем инвестиционном портфеле (более того, они составляют основу замечательного портфеля, сохраняющего свою эффективность в любом экономическом климате, о котором мы подробно поговорим в главе 5.1). Поэтому давайте рассмотрим основные типы облигаций и оценим их достоинства и недостатки.

- **Облигации Казначейства США.** Многие специалисты по инвестициям, включая Дэвида Свенсена, полагают, что самыми надежными облигациями по-прежнему являются старые добрые долговые обязательства Казначейства США, потому что они

обеспечены гарантиями правительства. Дэвид сказал мне: «Облигации Казначейства США — это надежный якорь для любого портфеля». Однако ввиду того, что эти облигации так надежны, их доходность низка. В то же время они, как и другие, менее надежные облигации, подвержены ценовым колебаниям в зависимости от внешних обстоятельств, особенно от текущего уровня инфляции или дефляции. Поэтому то, что вы считали абсолютно безопасной инвестицией, может обернуться очень неприятным сюрпризом!

Долговые обязательства Казначейства США могут быть четырех видов в зависимости от срока их погашения (и даже имеют разные названия, чтобы их было легче отличать друг от друга).

1. **Казначейские векселя.** Эти краткосрочные обязательства имеют срок погашения менее 12 месяцев. Именно на них ориентируется большинство облигационных индекс-фондов и фондов денежного рынка.
2. **Среднесрочные казначейские облигации.** Их срок погашения составляет от одного до десяти лет. Зачастую они имеют так называемые купоны (фиксированную ставку доходности), по которым каждые шесть месяцев выплачиваются проценты.
3. **Долгосрочные казначейские облигации.** Отличаются от среднесрочных только сроком погашения — от 10 до 30 лет.
4. **Казначейские облигации, защищенные от инфляции (TIPS).** Эти ценные бумаги впервые появились на рынке в 1997 году. Их номинальная стоимость колеблется вместе с индексом потребительских цен, который напрямую связан с инфляцией. Одновременно изменяются и полугодовые процентные выплаты. Таким образом, если вы вложили 10 тысяч долларов в такие облигации с доходностью 1,5 процента, а индекс потребительских цен за последующие шесть месяцев не изменился, то по итогам полугодия получите 150 долларов. Если же стоимость жизни возрастет на 2 процента, то стоимость самих облигаций вырастет до 10 200 долларов, а размер купонных выплат по ним составит 153 доллара. Если казначейские облигации, защищенные от инфляции, занимают существенное место в вашем портфеле, а инфляция постоянно растет, это может дать неплохой доход! Ниже мы приводим таблицу, которая демонстрирует, как происходит данный процесс.

**ТАБЛИЦА ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ И ДОХОДНОСТИ
КАЗНАЧЕЙСКИХ ОБЛИГАЦИЙ, ЗАЩИЩЕННЫХ ОТ ИНФЛЯЦИИ**

Годы	Купон, %	Сто- имость, долл.	Инфля- ционные колебания	Изменение индекса потребитель- ских цен, %	Скоррек- тированная стоимость, долл.	Купонная выплата, долл.
1	1,5	1000	Инфляция	+ 2	1020	15,30
2	1,5	1020	Дефляция	— 1	1010	15,15
3	1,5	1010	Инфляция	+ 3	1040	15,60
4	1,5	1040	Инфляция	+ 2	1060	15,90
5	1,5	1060	Инфляция	+ 1	1070	16,05

Заметьте, что стоимость облигации может корректироваться и в нижнюю сторону. Таким образом, если экономика окажется в очередной рецессии или депрессии, а у вас возникнет необходимость срочно продать облигацию, вы можете потерять часть ее стоимости.

В принципе, покупая казначейские облигации, защищенные от инфляции, вы рассчитываете на то, что предстоит период инфляции. Насколько это вероятно? Если вы не уверены (а полной уверенности в этом вопросе не может быть ни у кого), то прислушайтесь к рекомендациям Дэвида Свенсена по комплектованию идеального портфеля. Поскольку казначейские облигации, защищенные от инфляции, *растут* в цене при повышении банковской процентной ставки (как это обычно бывает при инфляции), их следует уравновесить равным количеством традиционных казначейских обязательств, которые в этих условиях *падают* в цене. Тогда вы будете чувствовать себя защищенными в любой ситуации!

Разумеется, облигации выпускаются не только в США. В старые добрые времена, всего несколько лет назад, суверенные долговые обязательства зарубежных стран считались достаточно надежным вложением. Но теперь Греция, Испания и другие страны балансируют на грани дефолта, а, к примеру, Аргентина выпускает облигации в чрезмерном количестве. В связи с этим иностранные облигации стали весьма рискованными инвестициями. Кроме того, иностранные облигации более уязвимы перед лицом инфляции. Если вы совершили

их покупку в иностранной валюте, у вас могут возникнуть потери при обратном переводе их стоимости в доллары. Большинство консультантов считают, что такие инвестиции следует предоставить опытным трейдерам и хедж-фондам.

Кроме казначейских, существуют и другие виды облигаций, которые в определенных условиях могут оказаться более доходными. Некоторые из них перечислены ниже. Их надежность может иметь существенные отличия. Чтобы оценить степень риска, можно воспользоваться рейтинговой системой, которая отражает мнения специалистов.

Существует несколько международно признанных рейтинговых агентств, например «Moody's», «Fitch Ratings», «Standard & Poor's», которые используют специальные формулы оценки организаций, выпускающих облигации (примерно так же оценивается и ваша собственная кредитоспособность, когда вы обращаетесь в банк за кредитом для покупки машины). Агентство S&P использует символы AAA (высшая степень уверенности, что компания или страна, выпустившая облигации, не объявит дефолт по своим долгам), BBB (достаточная кредитоспособность) и так далее вплоть до D (эмитент уже является банкротом). Чем ниже рейтинг, тем выше процентные выплаты по облигациям, что является своего рода платой за риск, на который идет держатель облигаций. Облигации с рейтингом ниже BBB, которые эксперты называют **высокодоходными** (ранее они именовались мусорными), не рекомендуются к покупке.

- **Корпоративные облигации.** Компании выпускают облигации, когда им требуются свободные деньги для расширения производства, покупки других компаний, выплаты дивидендов, покрытия потерь или по другим причинам. Можно ли покупать корпоративные облигации? Все зависит от степени риска. Сделав неправильный выбор, вы можете потерять значительную часть своих денег. Даже такие мощные компании, как TWA и «Kodak», оказались банкротами. За год до объявления о банкротстве незащищенные облигации «Kodak» продавались по 14 центов за штуку при номинальной стоимости 1 доллар. Однако облигации крупных американских корпораций все еще считаются надежными. Например, «Apple» продает облигации, имеющие рейтинг AA+, однако их доходность лишь на 1 процент выше, чем у казначейских долговых обязательств. Некоторые инвесторы, в частности Дэвид Свенсен, говорят по этому поводу: «Зачем возиться

с корпоративными облигациями, если вы можете купить акции какой-либо компании, имеющие более высокую доходность?»

Но, если вы все же настроены на облигации с высокой доходностью, у вас есть большой выбор. Правда, в этом случае мы рекомендуем помещать данные инвестиции в корзину риска и роста, а не в корзину с безопасными активами! Далеко не все отказываются от мусорных облигаций. В мае 2014 года крупнейшая австралийская авиакомпания «Qantas» предложила восьмилетние облигации с очень низким рейтингом, но с доходностью 7,75 процента. У компании в то время были большие потери и проблемы с задолженностями, но многие инвесторы не оставили это предложение без внимания. Можно привести и более экстремальный пример: в январе 2013 года, в самый разгар хаоса, кое-кто покупал годовичные облигации **Министерства финансов Египта с «гарантированной» доходностью 14,4 процента** (напомним, что гарантия облигации хороша лишь настолько, насколько надежна выпустившая ее организация). Покупатели рассчитывали на то, что правительства США и Саудовской Аравии не дадут Египту объявить дефолт.

Стоят ли такие доходы риска? Это решение должен принимать сам для себя каждый, кто покупает мусорные облигации.

Разумеется, далеко не все обладают должным опытом и знаниями, чтобы самостоятельно проводить исследования. Вот здесь-то вам и пригодится опытный финансовый консультант. К тому же существуют достаточно успешные облигационные индекс-фонды, которые могут обеспечить вам неплохой доход, распределяя риск между различными категориями облигаций.

- **Муниципальные облигации.** Если штату, округу или городу требуются деньги для крупных общественных проектов (строительства канализационных систем, больниц, дорог), они берут их взаймы у инвесторов, выдавая взамен облигации. В прошлом муниципальные облигации считались достаточно выгодными для обеих сторон, так как купонные выплаты по ним не облагались федеральными и местными налогами. Но что происходит в настоящее время с городами в Соединенных Штатах? У всех на слуху округ Джефферсон и такие города, как Сан-Бернардино, Стоктон, Алабама, Детройт, Чикаго. Все они находятся на грани банкротства, а держатели их облигаций всеми силами стараются

избавиться от них, так как надежность этих бумаг оставляет желать лучшего. Иногда, когда банковские ставки падают, удается продать облигации до срока погашения и не потерять при этом вложенные деньги, но о получении дохода речь уже не идет. **Тем не менее, если вы хорошо осознаете степень риска, на муниципальных облигациях можно заработать хорошие деньги, особенно с учетом налоговых льгот.**

Недавно один мой знакомый купил муниципальные облигации Нью-Йорка с объявленной доходностью 4 процента. Прирост по ним не облагается налогом, поэтому те, кто находится в высшей налоговой категории, вправе считать, что приобрели облигацию с доходностью около 7 процентов. Почему же мой приятель не переживает по поводу риска? Дело в том, что эти ценные бумаги обеспечены будущими налоговыми поступлениями города. Даже если Нью-Йорк окажется в незавидном финансовом положении, выплаты по облигациям, скорее всего, все-таки состоятся. Мой друг настолько в этом уверен, что поместил облигации в корзину с безопасными активами!

Я говорю обо всем этом только для того, чтобы показать, что муниципальные облигации тоже могут оказаться весьма выгодными инвестициями. Но вы должны предварительно посоветоваться по этому поводу с независимым инвестиционным консультантом или другим специалистом, который разбирается в сути дела.

Хотите самый лучший совет по поводу включения облигаций в свой инвестиционный портфель? Учредитель компании «Vanguard» Джек Богл рекомендует пользоваться услугами **недорогих облигационных индекс-фондов, которые распределяют риск между различными типами и категориями облигаций.** О том, как сам Богл претворяет эту концепцию в жизнь, вы узнаете в части 6.

А сейчас мы перейдем к активам, для которых характерны повышенный риск и более высокая потенциальная доходность.

Глава 4.2

ИГРА НА ПОБЕДУ: КОРЗИНА РИСКА И РОСТА

Победителем становится не тот, у кого самая быстрая машина, а тот, кто не согласен проигрывать.

Дэйл Эрнхард-старший

Корзина риска и роста кажется куда интереснее и увлекательнее. Почему? Потому, что с ее помощью вы можете добиться значительно более высоких прибылей. Правда, ключевое слово в этой фразе — **можете**. **С таким же успехом вы можете и расстаться со всем, что накопили и вложили.** Поэтому вы должны быть готовы к тому, что вам придется **частично потерять то, что находится в корзине риска и роста, а если не принять защитных мер, то и полностью лишиться ее содержимого.** Почему так происходит? Потому, что все в жизни, включая рынки, носит циклический характер. Периоды роста сменяются периодами спада. Если в фазе подъема вы вкладываете деньги в какой-то актив, будь то недвижимость, акции, облигации, сырье или что-то другое, и считаете, что праздник будет продолжаться вечно, поскольку «на этот раз все будет по-другому», то вас ждет горькое пробуждение. Когда я брал интервью у Джека Богла, тот постоянно повторял одну из своих любимых мантр: «Рынки всегда стремятся к среднему значению». То есть все, что сейчас растет в цене, в будущем начнет падать, и наоборот. Я думаю, что вы обратили внимание и на слова Рэя Далио о том, что, в какой бы актив вы ни вложили деньги, в течение вашей жизни практически обязательно наступит момент, когда *он потеряет в стоимости от 50 до 70 процентов*. **Хотя активы в этой корзине не имеют пределов роста, никогда не следует забывать, что их можно потерять полностью (или, по крайней мере, частично).** Именно поэтому, называя данную часть инвестиций корзиной риска и роста, я ставлю на первое место риск, потому что рост не гарантирован, а риск присутствует всегда!

Итак, что же мы поместим в эту корзину?

Я предлагаю на выбор семь основных категорий активов.

1. Акции. Говоря об акциях, я имею в виду не только приобретение доли собственности в конкретных компаниях, но и механизмы такого

приобретения, в частности взаимные инвестиционные фонды, индекс-фонды и *биржевые инвестиционные фонды* (ETF).

Биржевые инвестиционные фонды стали в последнее время любимым детищем фондового рынка. В период с 2001 по 2014 год их популярность выросла более чем на 2000 процентов, а совокупные активы составляют в настоящее время более 2 триллионов долларов. Но что они собой представляют? ETF по своей структуре мало чем отличаются от взаимных и индекс-фондов, так как содержат в своем составе набор различных инвестиционных активов, но пай ETF могут торговаться на бирже наравне с акциями. Большинство фондов ETF имеют узкую специализацию (например, на акциях малых компаний, муниципальных облигациях, золоте) или ориентируются на один из индексов. Основное их отличие состоит в том, что если вы хотите продать или купить пай взаимного или индекс-фонда, то вам приходится ждать окончания торгового дня на бирже, а пай ETF вы можете купить или продать в любое время в ходе обычных биржевых торгов. Эксперты говорят, что если вас привлекает идея участия в индекс-фонде, но при этом вы хотите покупать и продавать пай фонда в зависимости от моментального движения его цены, то ETF — это как раз ваш вариант. Однако здесь речь идет уже не об инвестировании, а о спекуляциях, и в данном случае необходимо учитывать, что попытка уловить нужный момент в ходе торгов весьма рискованна.

Но существует и еще одно отличие. Покупая пай ETF, вы приобретаете не акции, облигации, сырьевые или какие-то другие активы, а всего лишь долю собственности в фонде, который, в свою очередь, является собственником названных активов. Фонд обещает вам, что вы получите прибыль в таком же размере, как если бы являлись собственником исходных активов. Вам это кажется слишком сложным? Не беспокойтесь, на самом деле все значительно проще.

Многим людям нравятся ETF, потому что они за низкую цену обеспечивают хорошую диверсификацию вложений. Действительно, у многих таких фондов комиссионные и другие расходы ниже, чем даже у традиционных индекс-фондов. Кроме того, минимальный начальный взнос также невелик. А поскольку ETF мало вовлечены в трейдерскую деятельность, налоговая нагрузка на прибыли также относительно мала (хотя в последнее время на рынке все чаще появляются фонды ETF с активным менеджментом, что делает их малоэффективными с точки зрения налогов).

Надо ли вкладывать деньги в ETF? Джек Богл, основатель компании «Vanguard» (в составе которой, кстати, имеется множество фондов ETF), сказал мне, что не видит ничего плохого в том, чтобы иметь в своем инвестиционном портфеле паи фондов ETF, ориентирующихся на широкий спектр индексов, но предостерегает индивидуальных инвесторов от увлечения специализированными фондами. «В данном случае вы делаете ставки на конкретные рынки, страны или секторы промышленности, — говорит он, — а это связано с вероятностью ошибки». Дэвид Свенсен, в свою очередь, удивляется, зачем индивидуальным инвесторам вообще связываться с ETF: «Я твердо уверен в эффективности принципа “покупай и держи”, а главная причина участия в ETF — это возможность трейдерства. Поэтому я не отношу себя к фанатикам этого направления».

2. Высокодоходные облигации. Как уже говорилось, эти облигации носят также название мусорных, и это не случайно. У них очень низкий рейтинг надежности, а высокие купонные выплаты по ним объясняются как раз большей степенью риска. Чтобы освежить память, вы можете вернуться назад и еще раз прочитать их описание в конце предыдущей главы.

3. Недвижимость. Всем нам известно, что на недвижимости можно крупно заработать. Думаю, вы уже немало знаете об этой категории инвестиций, но вкладывать деньги в недвижимость можно разными способами. Вы можете инвестировать в жилой дом, который впоследствии будете сдавать внаем, чтобы создать источник дохода, или приобрести объект недвижимости, отремонтировать его и продать с прибылью. Можете выкупить закладную на дом в рамках трастового соглашения с инвестиционной компанией, приобрести объект коммерческой недвижимости для сдачи в аренду или вложить деньги в гостиничный бизнес. Я уже упоминал, что меня привлекает идея вложения средств в дома престарелых, которые дают доход и предоставляют налоговые льготы. Можно также купить паи трастового инвестиционного фонда недвижимости (REIT), которые торгуются на бирже наравне с акциями, или вступить в индекс-фонд, специализирующийся на REIT.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Роберт Шиллер уверяет, что с точки зрения доходности лучше вступить в REIT, чем иметь свой дом (который, как мы помним, все равно относится к корзине с безопасными активами). «Вложение денег в REIT пред-

ставляется мне лучшей инвестицией, чем покупка собственного дома, — говорит он, — поскольку в последнее время люди охотнее снимают жилье, чем приобретают его». Разумеется, эта тенденция может поменяться. Как и в случае с любой другой инвестицией, здесь следует сделать паузу и подумать: «На что я делаю ставку?» В данной ситуации вы ставите на то, что цена жилья будет повышаться. Но этого никто не может гарантировать. Именно поэтому место такой инвестиции в корзине риска и роста. Если цены будут расти, вы сможете получить неплохую прибыль. В противном случае вы останетесь при своих или даже рискуете все потерять. Шиллер говорит, что, какими бы способами вы ни вкладывали средства в недвижимость, у вас имеется два способа получения дохода: сдать ее внаем или аренду либо перепродать с прибылью.

4. Сырьевые активы. В эту категорию входят золото, серебро, нефть, кофе, хлопок и т. п. На протяжении многих лет золото считалось самой надежной финансовой гаванью и часто составляло основу корзины с безопасными активами. Здравый смысл подсказывал, что в неспокойные времена оно будет только расти в цене. Но в 2013 году стоимость золота упала на 25 процентов! Так зачем тогда инвестировать в золото? Вы можете держать в своем портфеле небольшую долю золота, которая будет вас успокаивать: «Если вдруг исчезнут бумажные деньги, а правительство будет свержено вследствие нашествия зомби, у тебя, по крайней мере, будет достаточно золотых (или серебряных) монет, чтобы купить себе плавучий домик и скрыться в океане» (но это только на тот случай, если зомби не умеют плавать). В любом случае золото должно храниться в корзине риска и роста. Вкладывая в него деньги, чтобы защититься от инфляции или сбалансировать свой портфель, вы должны осознавать существующий риск. Не обманывайте себя: покупая золото, вы делаете ставку на то, что оно будет расти в цене. В отличие от акций с их дивидендами, недвижимости или облигаций, золото не дает прибыли. Хотя риск бывает хорошим и плохим, владение золотом — это в любом случае риск. Следовательно, его место — в корзине риска и роста. Я не умаляю достоинств золота. В определенных экономических условиях оно демонстрирует выдающиеся результаты! Именно поэтому золото должно быть неотъемлемой, но небольшой частью вашего инвестиционного портфеля.

5. Валюта. Хотите заработать на разнице в валютных курсах? Но, поскольку любые деньги — это просто бумага, инвестиции в валюту представляют собой чистую спекуляцию. Есть, конечно, люди, которые

сколачивают себе на ней состояние, но еще больше тех, кто разоряется. Я бы не рекомендовал делать на это ставку.

6. Предметы коллекционирования. К ним можно отнести произведения искусства, вина, монеты, автомобили, антиквариат и т. п. Эта категория активов требует специальных знаний и наличия большого количества свободного времени, которое придется проводить на аукционах.

7. Структурированные долговые обязательства. Почему они присутствуют сразу в обеих корзинах? Потому, что существуют разные типы этих ценных бумаг. Одни из них гарантируют стопроцентную защиту вложенных средств, и их стоит поместить в корзину с безопасными активами (если вы имеете дело с солидным банком-эмитентом). Другие предлагают более высокую доходность, но лишь частичную защиту основного капитала на случай падения индексов. Допустим, у вас есть структурированное долговое обязательство с 25-процентной защитой. Если фондовый рынок опустится менее чем на 25 процентов, вы ничего не потеряете. Если же он рухнет на 35 процентов, ваши убытки составят 10 процентов. Однако за то, что вы рискуете, вам больше платят в случае роста рынка — иногда до 150 процентов от текущего состояния индекса. Другими словами, если рынок вырастет на 10 процентов, вы получите доход в размере 15 процентов. Таким образом, здесь присутствует потенциал большего выигрыша, но повышенный риск. Помните, что структурированные долговые обязательства надо приобретать через независимого финансового консультанта, который избавит вас от лишних накладных расходов и тем самым обеспечит большую доходность.

Мы не затронули некоторые категории активов и инвестиционные инструменты, относящиеся к корзине риска и роста. Возможно, вас удивит, что я не включил сюда опционы, кредитные дефолтные свопы и прочие экзотические финансовые инструменты, которые трейдеры считают весьма привлекательными. Когда у вас будет много денег, вы можете попросить своего финансового консультанта подыскать для вас что-нибудь подходящее из этого арсенала. **Но при этом необходимо осознавать, что, включаясь в подобные игры, вы перестаете быть инвестором и превращаетесь в спекулянта.** Это чистой воды трейдерство, успех в котором зависит от *правильно выбранного момента*. В случае ошибки вы можете не только все потерять, но и влезть в долги. А поскольку моя книга посвящена достижению финансовой свободы за счет инвестиций, я отложу обсуждение данного вопроса до лучших времен.

ПОРА ВСТУПАТЬ В ИГРУ

Итак, вы уже познакомились с игроками, находящимися в обеих корзинах, и усвоили принцип, который позволит составить из них команду-победительницу: **диверсификация, диверсификация и еще раз диверсификация!** Но это еще не все. Вы должны проводить диверсификацию не только между двумя корзинами, но и *внутри* каждой из них. По словам Бертон Мэлкила, вам предстоит **«диверсифицировать степень риска, диверсифицировать категории активов, диверсифицировать рынки и диверсифицировать время»**. Только так можно скомпоновать универсальный портфель на все времена! Мэлкил говорит, что недостаточно просто составить портфель из акций и облигаций. Необходимо выбирать различные *типы* акций и облигаций, причем с разных рынков и из разных частей света!

Большинство экспертов сходятся в том, что лучшую диверсификацию для индивидуального инвестора обеспечивают индекс-фонды, имеющие в своем составе самый широкий спектр активов по низкой цене. Дэвид Свенсен говорил мне: «Самый лучший способ диверсификации — это **покупка пая индекс-фонда** с низкими комиссионными расходами. Помимо всего прочего, они выгодны с налоговой точки зрения». Дэвид имеет в виду, **что** если вы вкладываете деньги вне программ IRA и 401(k), то вам, в отличие от большинства взаимных фондов, не приходится платить за постоянные операции покупки и продажи активов, которые облагаются налогами.

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ОБ УДОВОЛЬСТВИИ!

Если ваш банкомат работает уже на полную мощность, то при желании никто не мешает вам выделить в своей корзине риска и роста небольшой процент для **выигрышных акций и спекулятивных сделок**. Бертон Мэлкил говорил: «Привязав основную часть денег к индексам, можете развлечься игрой на бирже. Это лучше, чем делать ставки на ипподроме». Однако он предупреждает, что на данные цели можно выделять не более 5 процентов своего портфеля.

Вы уже представили себе, как должен выглядеть состав вашего портфеля? Принимая окончательное решение, помните, что у каждого из нас есть тенденция преувеличивать свои заслуги в выигрыше. Победы время от времени случаются у каждого. Знаете почему? Потому, что в разных ситуациях выигрыш приносят разные инвестиции. Предположим, недвижимость дает отличную прибыль. Я вложил деньги в недвижимость, поэтому считаю себя гением. Фондовый рынок на подъеме? Я инвестировал в акции, поэтому я опять же гений. Облигации пошли в гору? А у меня

есть облигации, поэтому я мастер инвестиций. А может быть, вы просто оказались в нужное время в нужном месте? Не будьте слишком самоуверенны и диверсифицируйте активы. Из чего исходят самые умные люди в мире? Из того, что они непременно будут допускать ошибки. В связи с этим они стараются наилучшим образом диверсифицировать инвестиции, чтобы получать прибыли в долгосрочной перспективе даже с учетом отдельных промахов.

ПРОВЕРЬТЕ СВОИ ЗНАНИЯ

В этом разделе мы ознакомимся с составом инвестиционных портфелей величайших инвесторов всех времен. Начнем с человека, с именем которого вы уже не раз встречались в этой книге. Это Дэвид Свенсен — **управляющий инвестиционным фондом Йельского университета, составляющего 23,9 миллиарда долларов**. Он настоящий мастер диверсификации. Вас интересуют его рекомендации по комплектованию портфеля? Меня тоже! Поэтому, придя к нему в кабинет, я первым делом задал главный вопрос: «Если бы у вас не было возможности оставить детям деньги в наследство и вы могли бы передать им только набор инвестиционных принципов, то как бы они выглядели?»

В ответ Свенсен показал мне образец распределения активов, который он рекомендует индивидуальным инвесторам и который, по его мнению, выдержит любые испытания временем. Этот же образец он рекомендует и всем организациям, за исключением Йельского, Стэнфордского, Гарвардского и Принстонского университетов. Почему? Потому, что на них работает целая армия выдающихся финансовых аналитиков.

Увидев этот список, я был поражен его элегантностью и простотой. Свенсен использует всего шесть типов активов, и только через индекс-фонды. Я удивился тому, насколько велика в этом портфеле доля одной из корзин. Вы можете угадать какой? Давайте освежим в памяти все, что мы до сих пор узнали о распределении активов между корзиной с безопасными инвестициями и корзиной риска и роста.

Взгляните на таблицу и отметьте на ней, к какой корзине должна, по вашему мнению, относиться та или иная категория активов. Напомню, что в корзине с надежными вложениями должны быть инвестиции, которые дают умеренный доход при низкой степени риска, а в корзине риска и роста — активы с потенциально высокой доходностью, но повышенной степенью риска.

Инвестиционный портфель Дэвида Свенсена		В какую корзину?	
Категория активов (индекс-фонды)	Доля в портфеле, %	Риск и рост	Безопасность
Акции отечественных компаний	20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Акции зарубежных компаний	20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Акции развивающихся рынков	10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Инвестиционные трасты недвижимости	20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Долгосрочные облигации Казначейства США	15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Облигации, защищенные от инфляции	15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Давайте начнем с четырех верхних строчек. На первом месте находится широкий индекс акций отечественных компаний, например «Vanguard 500» или «Wilshire 5000 Total Market». Куда вы его поместили бы? Присутствует ли здесь риск? Конечно. Гарантирован ли доход? Безусловно, нет. Можно ли все потерять? Маловероятно, но индексы могут существенно проседать, и такое было уже не раз! В долгосрочной перспективе американские акции имеют хорошую репутацию. Сравните хотя бы характеристики с личной жилой недвижимостью. Акции на протяжении длительного срока дают неплохой доход, но в краткосрочном плане относятся к одним из самых волатильных активов. За последние 86 лет (по состоянию на 2013 год) потери в индексе S&P отмечались 24 раза. Так куда мы положим индекс-фонды, специализирующиеся на акциях? Правильно, в корзину риска и роста.

А что можно сказать об иностранных акциях? Дэвид Свенсен придает им большое значение, так как они хорошо диверсифицируют портфель. Если в Америке случится провал, то в Европе или Азии в это время может быть бум. Однако с Дэвидом соглашаются не все. Иностранная валюта не столь стабильна, как старый добрый доллар, поэтому при приобретении иностранных акций надо учитывать валютные риски. Основатель «Vanguard» Джек Богл, добивавшийся успеха на протяжении 64 лет, заявил, что акции американских компаний можно, в принципе, отнести к глобальным. «Тони, ведь на самом деле крупные американские корпорации нельзя назвать отечественными, — сказал он. — Возьми “McDonald’s”, IBM, “Microsoft”, “General Motors”. Они разбросаны по всему миру. Твой портфель и так окажется интернациональным». Куда мы поместим иностранные акции? Думаю, все согласятся, что в корзину риска и роста, не правда ли?

Развивающиеся рынки? Дэвид Свенсен охотно вкладывает деньги в волатильные акции таких развивающихся стран, как Бразилия, Вьетнам, ЮАР и Индонезия. Здесь можно получить весомые доходы, но есть шанс и все потерять. Корзина риска и роста? Безусловно!

Перейдем к инвестиционным трастам недвижимости. Дэвид сказал, что ему нравятся инвестиционные трасты недвижимости, во владении которых находятся крупные бизнес-центры, здания торгового назначения региональных сетей и промышленная недвижимость. Обычно они демонстрируют более высокую доходность, хотя этот показатель колеблется вместе со всем американским рынком коммерческой недвижимости. Какую корзину мы выберем? Вы угадали: корзину риска и роста.

Что вы скажете о двух последних пунктах перечня: долгосрочных казначейских облигациях и облигациях, защищенных от инфляции? Более низкая доходность взамен на высокую надежность? В точку! В какую корзину их определить? Вы уже и сами догадались: в корзину с безопасными активами.

Поздравляю! Вы распределили шесть основных категорий активов по корзинам, а ведь 99,9 процента случайных прохожих на улице не справились бы с этим заданием! Здорово, не правда ли? Но теперь попробуем копнуть поглубже, чтобы понять, почему Дэвид выбрал именно это сочетание активов, и определить, подходит ли оно вам.

Сначала заглянем в корзину с безопасными активами. Дэвид говорит, что отдает предпочтение облигациям Казначейства США, поскольку полностью доверяет гарантиям американского правительства. Но почему он выбрал именно такое сочетание облигаций: половина долгосрочных казначейских облигаций и половина долговых обязательств, защищенных от инфляции?

Я сказал Дэвиду:

— **Вы всегда утверждаете, что для полной безопасности надо предпринимать защитные меры как против инфляции, так и против дефляции.**

— Совершенно верно. У большинства людей возникает путаница с облигационными индекс-фондами. Казначейские облигации рассчитаны на дефляцию вроде той, что была в 2008 году. Если вы купите обычные казначейские долговые обязательства и начнет расти инфляция, то в конечном счете понесете потери. Но облигации, защищенные от инфляции, обеспечивают вам защиту в случае инфляции.

Я хочу обратить ваше внимание на то, что Дэвид Свенсен, как и другие выдающиеся инвесторы, не знает, что ждет нас впереди: инфляция или дефляция. Поэтому он готовится к обоим сценариям. Вы можете спросить: «Но почему 50 процентов в расчете на инфляцию и 50 процентов на дефляцию? Ведь в результате выходит ноль». Вы мыслите в верном направлении, но все не так просто. Дэвид использует корзину с безопасными активами как

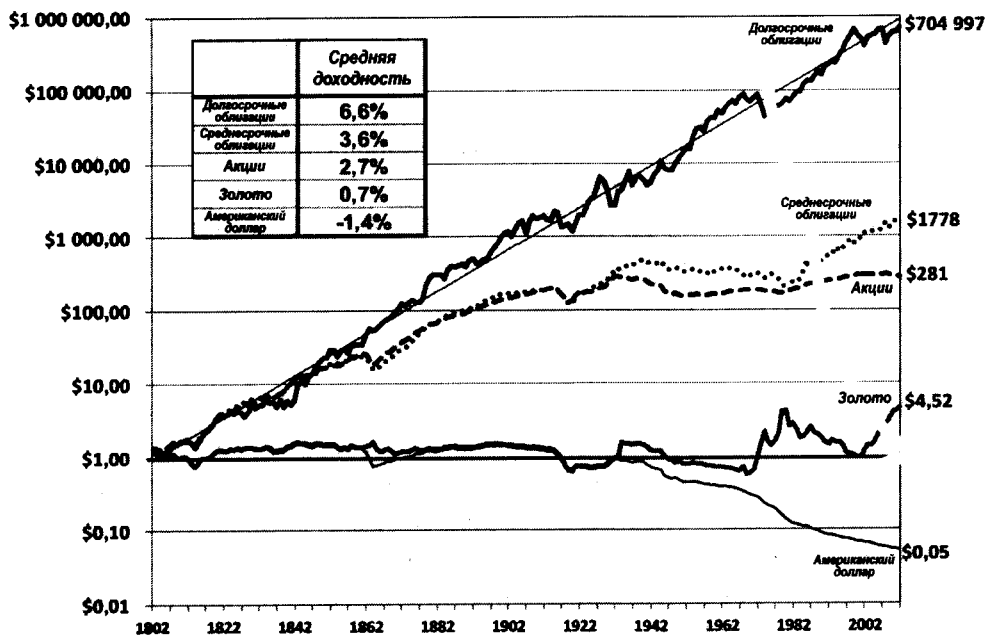
защиту на тот случай, если его инвестиции в недвижимость или акции понесут потери. Активы в данной корзине защищены от падения, но при этом могут принести и какую-то прибыль. Основной капитал остается в неприкосновенности, так что деньги не будут потеряны, а некоторый доход будет как при инфляции, так и при дефляции. Очень разумный подход.

Однако больше всего меня удивило то, что на корзину с безопасными активами приходится всего 30 процентов, а на корзину риска и роста — целых 70 процентов! Мне такая политика показалась слишком агрессивной, и я спросил у Дэвида, годится ли она для рядового инвестора.

— Хороший вопрос, Тони, — ответил он. — **Основу портфеля составляют акции, так как они в перспективе растут быстрее других активов.** Если проанализировать достаточно длинный отрезок времени — 10, 20, 50 или 100 лет, — можно увидеть, что акции превосходят все остальные активы по доходности.

Его слова подтверждаются историческими данными. Взгляните на рисунок, отражающий доходность акций и облигаций на протяжении 100 и 200 лет. Из него следует, что в историческом плане американские акции всегда превосходили облигации по доходности. Один доллар, вложенный в 1802 году в акции под 8,3 процента годовых, вырос бы к началу нынешнего тысячелетия до 8,8 миллиона.

РЕАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДНОСТИ (1802–2002)



Таким образом, Дэвид Свенсен создал идеальный портфель — механизм, производящий богатство и одновременно обеспечивающий стабильность благодаря широкой диверсификации. Рассчитанный на долгосрочные инвестиции, он компенсирует периодические спады на фондовом рынке.

Мне стало интересно, как такое распределение активов могло бы действовать в прошлом. Для этого были избраны 17 крайне волатильных лет — начиная с 1 апреля 1997 года, когда на рынке впервые появились облигации, защищенные от инфляции, и по 31 апреля 2014 года. В этот период индекс «Standard & Poor's» напоминал прыжки быка на ринге. Его падения достигали 51 процента. По моей просьбе группа финансовых экспертов проанализировала, каких результатов мог бы достичь этот портфель по сравнению с индексом. Попробуйте угадать, к чему они пришли в итоге. **Портфель Свенсена переиграл фондовый рынок, продемонстрировав среднегодовую доходность в размере 7,86 процента!** В период с 2000 по 2002 год, когда на рынке господствовали «медвежьи» тенденции и индекс S&P рухнул почти на 50 процентов, портфель Свенсена демонстрировал относительную стабильность. Его потери за эти три ужасных года составили в целом 4,572 процента. Как и многие другие портфели, основу которых составляли акции, он перенес достаточно тяжелый удар во время биржевого краха 2008 года, но все же его результаты оказались лучше индекса S&P 500 более чем на 6 процентов (снижение на 31 процент по сравнению с 37 процентами), а затем резко пошли вверх. (В конце главы я расскажу вам, как проводились расчеты доходности. Помните, что былые достижения не гарантируют результатов в будущем.)

Итак, леди и джентльмены, можно с уверенностью утверждать, что Дэвид Свенсен принадлежит к числу редких «единорогов», которые способны постоянно побеждать фондовый рынок. И это ему удается за счет одного только распределения активов в инвестиционном портфеле! Теперь у вас тоже есть доступ к его рекомендациям. Если бы это было единственное, что вы почерпнули из данной главы, то и в этом случае можно было бы считать, что время потрачено не напрасно! Вместе с тем вы должны понять, что, даже если предлагаемый портфель позволяет сохранять стабильность и приносить доходы, он все же достаточно агрессивен. От вас потребуется определенная смелость, так как лишь немногие люди способны сохранять спокойствие, наблюдая за тем, как их сбережения разом обесцениваются на 35 процентов. Большинство в этом случае сдастся и побежит продавать активы. Годится ли такое распределение для вас? Если вы молоды, подобный состав портфеля покажется вам привлекательным, потому что у вас впереди еще много времени, чтобы оправиться от возможных потерь.

Если же вы находитесь в предпенсионном возрасте, этот портфель для вас слишком рискован.

Но не стоит расстраиваться. Я хочу познакомить вас с несколькими другими примерами, в том числе с портфелем Рэя Далио, которым он поделился со мной и который привел меня в изумление! Он был настолько бесподобен, что я посвятил ему целую главу в следующей части. Пока же скажу только то, что его компоновка была менее агрессивной, чем у Свенсена, но когда мы проанализировали его действенность в тех же временных рамках, то оказалось, что **средняя доходность по годам была выше, а волатильность существенно слабее. Возможно, это та самая чаша Грааля, которая дает значительный прирост при минимальном риске.**

Когда вы стоите перед выбором, то самым лучшим вариантом будет правильное действие, за ним по степени значимости следует неправильное, а самое худшее, что вы можете предпринять, — это бездействие.

Теодор Рузвельт

Давайте пока отвлечемся от частных и посмотрим, к каким параметрам вы пришли. Какую долю активов вы положили в корзину риска, а какую — в корзину безопасности? Для принятия окончательного решения необходимо учесть три фактора:

- возраст;
- отношение к риску;
- количество свободных денег.

Первым делом необходимо понять, каким временем вы располагаете, чтобы накопить нужную сумму и компенсировать инвестиционные ошибки, которые будут совершены по пути. Если вы еще молоды, можно избрать более агрессивный подход, так как у вас будет время оправиться от возможных потерь (хотя никому не хотелось бы их нести).

Распределение по корзинам зависит также от **размера вашего дохода.** Если вы много зарабатываете, то можете позволить себе больше ошибок, зная, что успех в конечном счете будет на вашей стороне.

НАСКОЛЬКО ВЫ ГОТОВЫ К РИСКУ?

Отношение к риску у каждого свое. Кто-то все время старается играть наверняка. Вспомните о шести человеческих потребностях. Под первым номером идет потребность в безопасности и комфорте. Однако некоторые из нас стремятся к неопределенности и разнообразию. Они любят ходить по краю пропасти. Прежде чем вступать в игру, необходимо разобраться

в себе. Представьте, что вы участвуете в телевизионной игре и вам предлагают на выбор несколько возможностей:

- взять 1000 долларов наличными;
- попытаться выиграть 5 тысяч долларов, если шансы на успех составляют 50 процентов;
- попытаться выиграть 10 тысяч долларов, если шансы на успех составляют 25 процентов;
- попытаться выиграть 100 тысяч долларов, если шансы на успех составляют 5 процентов.

Или вот еще пример: вы только что накопили большую сумму для поездки в отпуск вашей мечты. За три недели до отъезда вас вдруг увольняют с работы. Что вы предпримете:

- отмените отпуск;
- предпочтете более дешевый вариант поездки;
- поступите, как было запланировано, так как вам требуется отдых, прежде чем приступить к поискам новой работы;
- продлите отпуск, потому что это, возможно, последний шанс пожить в роскоши?

Вот уже 30 лет я провожу семинары на тему личных финансов, на которые приезжают слушатели более чем из 100 стран. Во время семинаров я на четыре дня полностью погружаю их в «денежную» среду и часто предлагаю им игру под названием «обмен деньгами». Стоя на сцене, я прошу слушателей поменяться друг с другом денежными купюрами и больше не даю никаких объяснений. После нескольких секунд тишины и растерянности люди достают из бумажников деньги и начинают меняться. У кого-то в руках долларовая купюра, у кого-то 20 или 100 долларов. Они ходят по залу, ищут партнеров. Одни начинают договариваться об условиях обмена, другие просто отдают свои деньги. Бывает так, что кто-то отдает 100 долларов, а взамен получает 1 доллар. Можете себе представить его изумленное лицо. Через 3–4 минуты я говорю: «Хорошо, теперь садитесь по местам», — и перехожу к следующей теме.

Неизменно кто-то кричит из зала:

- Эй, а как мне получить назад свои 100 долларов?
- А кто вам сказал, что они ваши? — отвечаю я.
- Но я думал, что это игра.
- С какой стати вы решили, что она уже закончилась?

Сконфуженный слушатель садится на место, но по его лицу видно, что потеря 100 долларов его расстроила. В ходе дальнейших объяснений

все приходят к пониманию того, что их собственные представления о приемлемости риска очень сильно отличаются от истинного положения вещей. Этот человек считал, что готов пойти на большой риск, но до глубины души огорчается из-за потери 100 долларов. Меня это всегда веселит. А представьте себе, что можете потерять 10, 100 или 500 тысяч. С агрессивным инвестором такое может произойти буквально в считанные дни. Люди плохо осознают свою готовность к риску до тех пор, пока не столкнутся с такой потерей в реальности.

Мне тоже доводилось переживать многомиллионные потери, причем на том этапе жизни, когда и проигрывать-то особенно было нечего. Потери превышали стоимость всего, что я имел на тот момент. Такие переживания заставляют по-настоящему очнуться! И дело здесь даже не в сумме. Вас до глубины души может потрясти потеря 100 или 1000 долларов. Боль поражения намного превосходит радость победы. Именно поэтому необходимо иметь универсальный инвестиционный портфель на все времена, так как грамотное распределение активов существенно снижает риск больших потерь.

Научные исследования доказывают: люди устроены таким образом, что тяжело переносят поражения и переоценивают шансы на победу. После нескольких удачных инвестиций человек начинает думать: «Я уже эксперт в этом деле. Теперь мне все по плечу!» Он полагает, будто способен одолеть систему. Такова его природа. Психологи называют этот феномен мотивационным предубеждением. Когда впереди маячит солидный выигрыш, большинство из нас склонны переоценивать свое везение и способность предвидеть развитие событий. Чем же иначе объяснить тот факт, что многие играют в лотерею? Знаменитое исследование, проведенное в 1981 году учеными Стокгольмского университета, показало, что 93 процента американских водителей оценивают свое умение управлять автомобилем выше среднего. У этого феномена есть даже название — эффект Лейк-Уобегона (по названию вымышленного города из книги Гаррисона Кейлора, где «у всех детей развитие выше среднего уровня»). Кто же не считает себя «выше среднего»? Но, когда дело касается денег, иллюзия собственного превосходства над окружающими может привести к катастрофе.

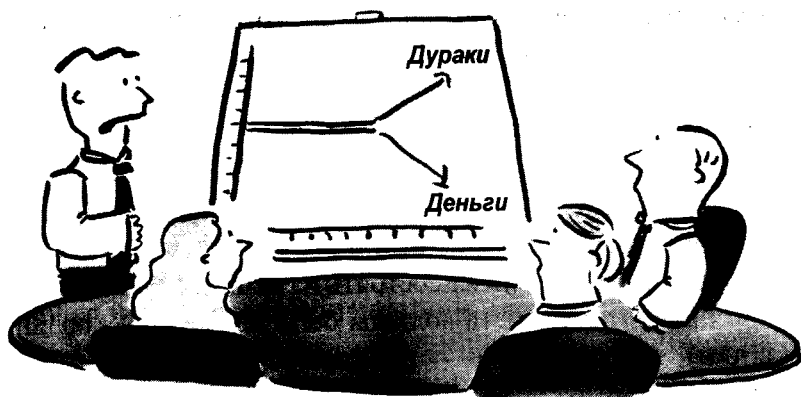
У мужчин виновником такого предубеждения является биохимия. Тестостерон заставляет их завышать самооценку. Проведено уже немало исследований, и все они доказывают, что женщины инвестируют лучше, потому что не переоценивают свои возможности и точнее предвидят будущее. Самоуверенность может сыграть с вами злую шутку. Достаточно просто понаблюдать за маленькими мальчиками: «Я супермен! Я умею

летать! Посмотрите, как я сейчас спрыгну с крыши!» В целом можно сказать, что у женщин в данном отношении есть врожденное преимущество.

Когда рынок долгое время находится на подъеме, доходы оказывают на инвесторов гипнотизирующее влияние. Они начинают воспринимать *возможность* выигрыша как должное. Но тут-то и таится опасность. Инвесторы вкладывают основную часть своих средств (порой даже 80, 90 или 100 процентов) в активы, которые должны относиться к корзине риска и роста. Кое-кто даже берет деньги в долг, поскольку считает, что рост будет продолжаться вечно, но такого не бывает. Положив все яйца в одну корзину, люди теряют все, а иногда даже оказываются по уши в долгах. Ведь, когда они приходят к убеждению, что акции (золото, недвижимость, сырье) могут дать отличный доход, надутый пузырь уже, как правило, готов лопнуть. Поэтому вы должны разработать систему, которая не позволит поддаваться соблазну вложить все деньги в одну категорию активов или непропорционально расширить корзину риска и роста.

Казалось бы, я говорю очевидные вещи, особенно для опытных инвесторов, которые хорошо понимают, что необходимо обезопасить себя со всех сторон. Но порой даже они на волне успеха забывают о фундаментальных истинах и сбиваются с курса.

Разумеется, всегда были и будут инвесторы, которые не прислушиваются к голосу разума и в результате теряют все. Они верят в самый большой инвестиционный миф: **«На этот раз все будет по-другому»**. Я знаю десятки таких историй, которые всегда заканчиваются печально. Взять хотя бы моего знакомого Джонатана (имя изменено по этическим соображениям), который сколотил себе состояние на недвижимости, а затем распродал все, что у него было, и вложил все средства в строительный рынок Лас-Вегаса, где в то время царил бум. Поначалу дела шли успешно, и он занял большую сумму для строительства очередного кондоминиума. Приходя ко мне на семинары, Джонатан каждый раз слышал о том, что часть выигрышей надо перемещать в корзину с безопасными активами, какими бы привлекательными ни казались текущие доходы. Он выражал признательность мне и моим программам, которые позволили ему расширить бизнес более чем на 1000 процентов. Продав свою компанию, Джонатан выручил за нее более 150 миллионов долларов. Однако он не прислушался к моим советам перевести деньги в безопасные активы, и ему пришлось за это заплатить. Сегодня Джонатан признает, что всему виной было его самомнение. Он хотел стать миллиардером и считал, что это посильная задача. А потом рынок недвижимости в Лас-Вегасе рухнул. В промежутке между 2007 и 2012 годами цены на жилье упали там на 61 процент. Джонатан не просто потерял все, но и оказался в долгах на полмиллиарда.



«Наибольший интерес представляет точка, где их пути расходятся».

Я очень надеюсь, что мне удалось вас убедить. Самая полезная мысль, которую вы можете вынести из этой главы, заключается в том, что вложение всех денег в корзину риска и роста равносильно поцелую смерти. По оценкам многих экспертов, на протяжении каждого десятилетия 95 процентов всех инвесторов несут те или иные потери. Оседлав восходящую волну (будь то в сфере недвижимости, акций или золота), они думают, что так будет продолжаться вечно, а потом камнем идут ко дну и теряют все свои сбережения.

Некоторые люди не хотят прислушиваться к советам. Они учатся на своих ошибках, если вообще чему-нибудь учатся. Чтобы избежать таких болезненных уроков и помочь вам в принятии верных решений, хочу еще раз напомнить, что независимый консультант по инвестиционным вопросам — это как раз то, что вам нужно. Заметьте, что даже у самых выдающихся профессиональных спортсменов, достигших вершин в своем деле, есть тренеры, которые помогают им оставаться на высоте. Зачем они им? Затем, что тренер со стороны подмечает признаки спада и вносит необходимые коррективы. То же самое касается и финансов. Грамотный консультант поможет вам не сбиться с курса, когда вы в погоне за бешеными прибылями начинаете вести себя, словно подросток. Он не позволит вам принять роковое инвестиционное решение.

ОПРЕДЕЛИТЕ СООТНОШЕНИЕ

Вот и настал момент истины! Предположим, вы еще не потратили 10 тысяч долларов, которые босс выплатил вам в виде премии (или накопили 100, 200, 500 тысяч, миллион и больше), и теперь собираетесь пустить их все на инвестиции. Как вы распределите их с учетом полу-

ченных к этому моменту знаний? В чем заключается ваша *новая* философия инвестирования? Какой процент денег вы отложите в корзину с безопасными активами, а каким процентом рискнете ради потенциально большой прибыли?

Вероятно, вы слышали старое правило: количество облигаций в портфеле должно соответствовать вашему возрасту. Другими словами, вам надо вычесть свой возраст из ста, и вы получите процентную долю своего портфеля, которая должна состоять из акций. Если вам, допустим, 40 лет, то 60 процентов средств должны быть вложены в корзину риска и роста (акции), а 40 процентов — в корзину безопасности (облигации). В 60 лет пропорция будет обратной: 40 процентов акций и 60 процентов облигаций. Однако это соотношение уже не соответствует сегодняшним реалиям. Волатильность как акций, так и облигаций сильно возросла, да и люди стали жить намного дольше.

Как же быть? Предпочесть более агрессивный подход и рисковать, подобно Дэвиду Свенсену, держа в «безопасной» корзине 30 процентов активов и рискуя остальными 70 процентами? То есть, если исходить из ваших 10 тысяч, 3 тысячи нужно поместить в корзину с безопасными активами, а 7 тысяч — в корзину риска и роста (если у вас миллион долларов, то соответствующие доли будут составлять 300 тысяч и 700 тысяч). Можете ли вы это себе позволить? Достаточно ли у вас других средств для жизни? Есть ли у вас свободное время? Достаточно ли вы молоды? А может быть, стоит подойти к делу более консервативно и остановиться на соотношении 60:40? Или вам больше подходит 50:50? Возможно, вы уже находитесь в предпенсионном возрасте и вам хотелось бы держать 80 процентов в безопасном месте, а для рискованных инвестиций оставить всего 20 процентов? Ориентироваться надо не на то, как поступают окружающие, а на то, что больше соответствует вашим финансовым и эмоциональным потребностям.

Я знаю, что это личный выбор каждого и что даже самые яркие звезды в мире финансов порой находятся в затруднении, решая, что будет лучше для них и их семей. Беря интервью у Мэри Каллахан Эрдоус, я спросил:

— Какие критерии вы учитываете при распределении активов? И что вы порекомендовали бы своим детям в этом плане?

— У меня три дочери, — ответила она. — Все они разного возраста, у них разный уровень знаний и умений. Я не знаю, как сложится их будущее. Возможно, кто-то из них будет расходовать больше денег, чем другие. Возможно, кто-то найдет высокооплачиваемую работу, а кто-то по натуре окажется филантропом и будет много тратить на благотворительные нужды. У кого-то могут возникнуть проблемы со здоровьем. Кто-то

выйдет замуж, а кто-то не захочет. У одной будут дети, а у другой — нет. **Со временем жизненные обстоятельства меняются.** Поэтому, даже если бы я с первых дней учила их тому, как надо распоряжаться своими сбережениями, с годами все обязательно поменялось бы. Изменение отношения к риску неизбежно. **Вам не удастся никого убедить придерживаться той или иной стратегии в инвестировании, пока она не будет в точности отвечать его потребностям.** И если кто-то из дочерей в конце концов придет ко мне и скажет: «Мне нужны только казначейские долговые обязательства, потому что я хочу спокойно спать по ночам», — значит, это подходит ей лучше всего.

— Вы хотите сказать, что необходимо учитывать и эмоциональные потребности? — спросил я. — Дело ведь не только в деньгах.

— Совершенно верно, Тони. Какой смысл включать в свой портфель половину акций, приносящих хороший доход, но при этом вызывающих у меня стресс и лишаящих жизнь всякой радости?

— В чем же тогда смысл инвестирования? Разве главная цель заключается не в том, чтобы добиться финансовой свободы для себя и своей семьи?

— Все это правильно. Мы должны обеспечить себе возможность делать все, что захочется. Но не за счет стресса, боли и дискомфорта, которые являются следствием негативных тенденций на рынке.

Какой же урок преподносит нам один из самых светлых умов в мире финансов? Важно не только создавать богатство, но и делать это так, чтобы не нарушать свой душевный покой.

Итак, какой будет ваша пропорция? Запишите эти числа и руководствуйтесь ими! Сроднитесь с ними. Живите ими. Ведь эти проценты — ключ не только к вашему финансовому будущему, но и к душевному покою.

Готовы?

Хорошо! **Вы только что приняли самое важное инвестиционное решение своей жизни. Установив для себя соотношение активов, строго соблюдайте его, пока не достигнете очередного жизненного этапа или пока не произойдет какого-то серьезного изменения обстоятельств. На основе этих цифр вы будете поддерживать баланс в своем портфеле. Как это делается, я покажу вам чуть позже.**

Вы все еще сомневаетесь в правильности сделанного выбора? Помните, что у вас есть консультант, к которому можно обратиться за помощью. Для начала вам не потребуются десятки и сотни тысяч или даже миллионы долларов. С помощью современных онлайн-сервисов вы можете начать прямо сегодня практически с нуля.

Кстати, эта тема еще не закончена! Существуют способы повышения доходности в рамках обеих корзин, и сейчас мы этим займемся.

Вооружившись изложенными выше принципами и приняв решение о распределении средств между корзиной с безопасными активами и корзиной риска и роста, послушайте, пожалуй, самую лучшую новость: проинтервьюировав 50 самых успешных инвесторов мира, **я обнаружил способы добиться высокой доходности (как в корзине риска и роста) с одновременным обеспечением защиты (как в корзине с безопасными активами).** Самый главный совет, который в один голос повторяли все мои собеседники, гласит: «Не теряйте деньги!» Но для большинства инвесторов этот совет равнозначен весьма скромным доходам. Однако в нескольких последующих главах я поделюсь с вами секретом, позволяющим добиваться выигрыша без потерь. Я знаю, что вы готовы счесть меня сумасшедшим, но это правда.

Мы с вами усердно потрудились, и я рад сообщить, что следующая глава очень проста и доставит вам удовольствие. Я хочу поговорить с вами о третьей корзине, которая пока нигде не упоминалась. Вам она наверняка понравится, потому что позволяет поддерживать высокий жизненный уровень не через десятки лет, а прямо сегодня. Давайте заглянем в эту корзину, где хранятся ваши мечты.

Дэвид Свенсен сообщил мне, в каком процентном соотношении распределяются активы в его портфеле, но не назвал конкретные индекс-фонды, представляющие каждую категорию. Независимые аналитики сами выбрали соответствующие фонды и составили из них инвестиционный портфель. Предполагается, что он должен балансироваться каждый квартал. Учтите, что **прошлые результаты не гарантируют успеха в будущем. Я снабжаю вас историческими данными только для разьяснения принципов и в качестве иллюстрации.**

20%	Wilshire 5000 Total Mkt TR USD
20%	FTSE NAREIT All REITs TR
20%	MSCI ACWI Ex USA GR USD
15%	Barclays US Long Credit TR USD
15%	Barclays US Treasury US TIPS TR USD
10%	MSCI EM PR USD

Глава 4.3

КОРЗИНА, НАПОЛНЕННАЯ МЕЧТАМИ

Прекращая мечтать, вы прекращаете жить.

Малкольм Форбс

Что такое корзина мечты? Это часть средств, направленная на то, чтобы вы и ваши близкие могли радоваться жизни в процессе накопления богатства. Она предназначена не для будущего, а для сегодняшнего дня! Корзина мечты добавляет красок в вашу жизнь и побуждает зарабатывать еще больше. Вы можете рассматривать деньги из нее как *стратегические затраты* с прицелом на будущее.

Что могло бы порадовать вас прямо сейчас? Возможно, это будут новые туфли, билеты в ложу на футбольный матч любимой команды, путешествие в Диснейленд, отпуск в горах, новая машина или загородный дом для летнего отдыха.

Я знаю одного миллионера, который в целях экономии всегда летал эконом-классом, но его жене это очень не нравилось: «У нас ведь куча денег. Почему мы не можем себя побаловать?» Летать им приходилось часто, и эта тема была постоянным источником семейных трений. После посещения одного из моих семинаров он решил выделять часть средств из корзины мечты на то, чтобы летать бизнес-классом. Попробовав, он пришел к выводу, что это не только удобнее, но и (что немаловажно) улучшает отношения с женой. А в один прекрасный день он, возможно, задумается о том, чтобы нанять частный самолет, и окажется, что это не так уж и дорого, как казалось.

У многих людей денег хватает, но отсутствует стиль жизни. Они наблюдают, как копятся деньги на банковском счете, упуская множество жизненных радостей, которые можно купить за эти деньги.

Помню, на ранних этапах своей карьеры, когда я только начал наполнять свою корзину риска и роста, пределом роскоши для меня была покупка на распродаже двух новых костюмов или поездка в отпуск на Гавайи. Для тех лет это было немало!

Потом появилась мечта о доме на островах Фиджи. Я уже рассказывал вам, что в 24 года просто влюбился в бирюзовую воду, окружавшую эти острова в южной части Тихого океана. Я понял, что это то место, где моя душа найдет покой. Мне нужно было такое пристанище для себя,

своих друзей и родных. Сегодня, спустя много лет, курорт Намале стал ценной частью моих активов, так как я превратил его в одну из главных достопримечательностей этого архипелага. Но это всего лишь приятный бонус к мечте. Вот уже 10 лет мой отель считается лучшим на Фиджи, и даже Опра Уинфри в прошлом году решила провести свой отпуск именно здесь. А ведь в основе всего была юношеская мечта.

Ваши мечты совсем необязательно должны давать финансовую отдачу. Их цель — улучшение качества жизни. А разве не для этого вы в конечном счете наполняете первые две корзины? Но необходимо знать меру. Если вы вложите все деньги в корзину мечты, то придете к полному краху, как Вилли Нельсон. Так что здесь нужен сбалансированный подход. И помните, что сокровища из корзины мечты предназначены не только лично для вас. Самую большую радость они доставляют, когда вы делитесь ими с другими.

Мечты — это пробный камень характера.

Генри Дэвид Торо

Я очень люблю делать подарки. А самый лучший подарок тот, которого не ожидают.

У моей матери никогда не было денег. Семья жила в бедности, снимая дешевую квартиру в восточной части Лос-Анджелеса, где каждый день в новостях звучали предупреждения о том, что нежелательно выходить на улицу из-за сильного смога.

И вот однажды, когда мой бизнес уже начал становиться на ноги, я попросил маму посмотреть и оценить квартиру в доме на набережной Ханнингтон, которую я собирался купить. Вместе с ней мы прошлись по дому, и я показал ей вид на океан. Потом мы вышли к воде, чтобы подышать соленым морским воздухом.

— Мне это место нравится, — сказал я, — но мне хотелось бы услышать от тебя окончательное слово. Что ты думаешь?

— Ты что, шутишь? Это же просто невозможно. Из нашей-то глуши да в такое место?

— Значит, подходит?

— Да не то слово!

И тут я протянул ей ключи.

— Что это? — спросила она.

— Это твое, мама.

Я до сих пор не могу забыть удивленное выражение ее лица и слезы радости. Мама уже умерла, но это воспоминание осталось одним из самых ярких в моей жизни.

Вам не надо ждать. **Вы тоже способны воплотить свою мечту в жизнь. Если вы очень этого хотите, то и способ найдется.**

Вскоре после того, как я подарил маме квартиру, мне довелось познакомиться с группой пятиклассников из бедного района Хьюстона, штат Техас. Большинство из них встали на путь, который явно не сулил им ничего хорошего. И тогда я решил заключить с ними договор. Я обещал, что оплачу им четыре года учебы в колледже, если они закончат школу на четверки и у них не будет проблем с законом. Я объяснил им, что если постараться, то на это способен каждый. Мною были выдвинуты условия: никаких приводов в полицию и никаких беременностей до окончания школы. Но, самое главное, они должны были отработать по 20 часов на общественных работах в своем районе. Почему именно такое условие? Мне было важно, чтобы они поняли, что колледж — это прекрасно, но в жизни надо уметь не только брать, но и отдавать. В то время я и понятия не имел, каким образом буду все это оплачивать, но испытывал абсолютную уверенность в том, что найду возможность. Поэтому я подписал юридически обязывающий договор о выделении средств на учебу. Вы себе представить не можете, как мотивирует ситуация, в которой у вас нет иного выбора, кроме как двигаться вперед. Я всегда говорил, что, **если вы хотите завоевать остров, необходимо сжечь за собой корабли!** Я поставил свою подпись под договором. Моими подопечными стали 23 ученика пятых классов. Некоторым из них действительно удалось окончить и школу, и колледж! Я называю их своими чемпионами. Сегодня они работают в социальных службах, имеют свой бизнес. У них есть семьи. Несколько лет назад у нас был вечер встречи, в ходе которого я выслушал множество удивительных историй о том, как встреча со мной изменила их жизнь. Она заставила этих людей поверить в себя, научила делиться с окружающими тем, что они имеют. Тому же самому они учат сейчас собственных детей.

Я рассказываю все это, чтобы вы поняли: не надо ждать, пока вы будете полностью готовы претворить свою мечту в жизнь. Главное — начать, а возможности найдутся и удача будет на вашей стороне. **Она обязательно придет, если вы твердо решили, что ваша мечта будет служить не только вам, но и окружающим. Кто-то назовет это везением или совпадением. Судить вам. Надо просто знать, что если вы настроены отдать мечте всего себя, то награда не будет иметь границ.** Я уверен, что мотив служения ближним играет здесь не последнюю роль, но разве это значит, что вы должны забывать о себе?

Различные «джек-поты», которые подбрасывает вам жизнь, помогают приумножить богатство, но главным ключом к нему является раскрытие творческих сил, позволяющих сделать для окружающих то, чего не могут сделать другие. Если вы найдете способ приносить окружающим больше пользы, значит, нашли путь к своему личному благосостоянию. Это справедливо

как для вас самих, так и для окружающих. Если хотите повысить свою значимость, найдите возможность служить как можно большему количеству людей. Мы уже знаем, что жизнь поддерживает тех, кто стремится к приумножению и обогащению жизни. Поступая так, вы приносите пользу и себе.

*Обретите душевный покой. Вы заслуживаете того,
чтобы быть счастливым и довольным.*

Ханна Арендт

Но чем же наполнять корзину мечты? Обсудим три варианта. Во-первых, это могут быть всевозможные подарки судьбы вроде премии в 10 тысяч долларов, о которой мы уже говорили в предыдущей главе. Во-вторых, корзина риска и роста может дать прирост, превышающий ваши ожидания. Его можно сравнить с выигрышем в казино Лас-Вегаса. Многие из моих учеников в этом случае делят выигрыш и вновь вкладывают его в заранее определенной пропорции, скажем, одну треть — в корзину с безопасными активами, одну треть — в корзину риска и роста и одну треть — в корзину мечты. В примере с премией ваша корзина мечты пополнится на 3333 доллара.

Перемещая одну треть дополнительных доходов из корзины риска и роста в корзину с безопасными активами, вы увеличиваете количество надежных инвестиций и тем самым заботитесь о своем душевном покое. Оставляя одну треть в корзине риска и роста, вы продолжаете рисковать ради получения еще больших прибылей, но делаете это с помощью денег, на которые, в принципе, и не рассчитывали. А одна треть, помещенная в корзину мечты, позволит вам создать резерв для реализации части своих замыслов прямо сегодня. Это оказывает большое стимулирующее воздействие, побуждая зарабатывать, экономить и инвестировать еще больше, поскольку результаты этой деятельности проявятся уже в самое ближайшее время, а не в отдаленном будущем.

В-третьих, можно сразу выделить определенный процент своих заработков для наполнения корзины мечты. Эти средства будут накапливаться, чтобы вы могли реализовать свои ближайшие замыслы — купить дом или машину, съездить в отпуск, приобрести милые сердцу вещицы, которые уже сегодня способны украсить вашу жизнь. Однако учтите, что для этих целей нельзя использовать деньги, уже вложенные в фонд свободы. Они должны оставаться неприкосновенной святыней! Единственная возможность состоит в том, чтобы увеличить свои заработки и за счет этого ускорить наполнение как фонда свободы, так и корзины мечты. Я напому вам пути этого ускорения:

- больше экономьте и инвестируйте излишки;
- больше зарабатывайте и инвестируйте излишки;
- сократите налоги и комиссионные расходы, а сэкономленное инвестируйте;
- добейтесь большей доходности вложений;
- измените свой образ жизни.

В конечном итоге вы сможете пустить часть дополнительных средств на инвестиции, а часть — на претворение в жизнь своих заветных желаний прямо сегодня или в ближайшем будущем.

Какую стратегию вы будете использовать для наполнения этой корзины? Ждать премии или крупного выигрыша на бирже или отчислять дополнительный процент с заработков, как моя знакомая Анджела? Поначалу она считала, что у нее полностью отсутствует возможность хоть что-то сэкономить для достижения финансовой свободы.

Однако в процессе чтения книги Анджела осознала, что переезд во Флориду позволит не только отчислять 10 процентов своих доходов в фонд свободы, но и дополнительно экономить на налогах еще 8 процентов для корзины мечты. **Теперь корзину мечты для нее формирует налоговое ведомство.** Ну разве это не замечательно? Кроме того, она наслаждается хорошей погодой! Проанализировав свои финансовые дела, Анджела нашла способ еще больше оптимизировать налоги и найти дополнительные 2 процента для фонда свободы, доведя таким образом отчисления до 12 процентов (все это помимо 8 процентов, направляемых в корзину мечты).

Если бы вы в самом начале сказали Анджеле, что она сможет экономить 20 процентов, она сочла бы вас сумасшедшим. Но сегодня она не только обеспечила себе будущее, но еще и имеет возможность реализовать свои заветные краткосрочные мечты — отправиться дикарем в Гималаи или пересечь на веслах океан. Она имеет ученую степень в области антропологии и всегда мечтала побеседовать с известным палеонтологом Луисом Лики, работающим в Кении. Анджела даже получила от него приглашение, но у нее не нашлось денег на поездку. Теперь же, придерживаясь своего финансового плана, Анджела сможет это сделать. Как прекрасно знать, что обеспечиваешь себе финансовую безопасность и независимость и одновременно живешь жизнью, полной приключений! Помните стратегию «Завтра экономьте больше»? Вы можете принять решение, что из следующей прибавки к зарплате выделите, скажем, 3 процента в фонд свободы, а 1,5 или 2 процента — в корзину мечты, особенно если у вас есть такая важная мечта, как, например, уплата первого взноса за свой первый в жизни дом или поездка в сказочный отпуск. Для этого есть масса возможностей!

Теперь позвольте поделиться с вами одним секретом: самое важное — составить список своих заветных желаний. Расположите их в порядке значимости, а также выделите краткосрочные и долгосрочные мечты. Запишите, почему они для вас так важны. Я пришел к выводу, что если вы наметили выделение какого-то процента своих заработков, сами не зная зачем, то ничего не получится. Секрет заключается в том, чтобы точно представлять себе, что и для чего вам в действительности нужно. Это пробуждает в вас творческие силы, которые позволяют больше зарабатывать, больше экономить, приносить больше пользы людям, оптимизировать налоги, находить лучшие возможности инвестирования и вносить изменения в свой стиль жизни. В результате вы сможете реализовать часть своих желаний не в далеком будущем, а уже сегодня.

Но решать надо прямо сейчас! Найдите время и составьте список своих желаний. Сделайте это в письменном виде, чтобы они казались более реальными. Сколько вы готовы экономить и откладывать ради их претворения в жизнь? Примите решение и приступайте к делу!

Любая большая мечта начинается с мечтателя.

Гарриет Табмен

Итак, какой процент ваших совокупных активов найдет свое место в корзине мечты? Нет смысла делать эту долю слишком большой. Пожалуй, она не должна быть больше 5–10 процентов. Но и совсем лишать себя радостей жизни тоже нельзя. Конечно, важно, чтобы ваши деньги были в безопасности и продолжали расти, но иногда надо и баловать себя, делиться с окружающими — словом, жить полной жизнью на пути к финансовой свободе. Не относитесь к своей корзине мечты как к сбережениям на черный день. Она должна быть источником радости и веселья!

Если этого не делать, то можно оказаться в положении супружеской пары, о которой рассказал мне один из друзей. Они всю жизнь экономили, отказывая себе во всем, но в один прекрасный день решили, что накопили уже достаточно денег и могут позволить себе круиз по островам Карибского моря. Супруги купили себе билеты на недельное плавание на гигантском круизном лайнере. Вы только представьте себе: на корабле были бассейн, стенка для занятий скалолазанием, десятки ресторанов и дискотек. Супруги были впечатлены, но природная прижимистость не позволяла им попусту швыряться деньгами, так как они помнили, с каким трудом их пришлось зарабатывать. Им не хотелось тратить на роскошные яства. Уже одни только билеты казались им безумным мотовством, поэтому они для экономии заранее набили свои чемоданы сырами и крекерами, чтобы можно было перекусить в пути, не посещая дорогих ресторанов.

Погода была чудесной, и наша пара прекрасно проводила время на борту, но, когда наступало время обеда и ужина и все остальные пассажиры наслаждались креветками, лобстерами, превосходными мясными блюдами и изобилием десертов, они уходили в свою каюту и всухомятку давились сыром и крекерами. Они не сильно страдали от этого — ведь путешествие само по себе было самым ярким впечатлением в их жизни, а собственная предусмотрительность и экономия только добавляли им гордости за себя. Однако в последний день они решили шикануть и отправились в ресторан на прощальный ужин! В буфете они набрали себе полные тарелки изысканных деликатесов, которых им не доводилось пробовать за всю свою жизнь.

Поужинав и выпив вина, они попросили у официанта счет. Тот изумленно посмотрел на них и спросил:

— Какой счет?

— Счет за великолепный ужин — вино, десерты и все остальное.

— А вы разве не знали, что у нас все включено в стоимость поездки? — растерянно спросил официант.

Оказывается, все включено. Как вам эта история? Не ограничивайтесь в своем жизненном путешествии сыром и крекерами. Наслаждайтесь всем, что предлагает вам жизнь.

И еще одно замечание напоследок: многое из того, чем пользуются богатые люди, не стоит ни копейки. Вспомните, о чем рассказывал Джон Темплтон: секрет богатства таится в благодарности. Дело вовсе не в том, что вы совершили и чего добились, а в том, что доставляет вам радость. Ценен не круиз сам по себе, а те счастливые минуты, которые он вам приносит. А счастье проявляется и в общении с близкими, и в горящих радостью глазах детей, и в довольных лицах любимых. Поэтому мало жить в предвкушении будущего богатства. Надо ощущать его уже сегодня. Осознайте, насколько вы богаты прямо сейчас. Ведь у вас есть любовь, радость, обилие благоприятных возможностей, здоровье, друзья и семья. Целью жизни должно быть не стремление к богатству, а наслаждение им.

До сих пор мы с вами учились распределять инвестиции между разными типами и категориями активов, а также между двумя корзинами — корзиной с безопасными инвестициями и корзиной риска и роста. Мы также узнали, что часть денег целесообразно откладывать в корзину мечты, которая придает жизни яркость, остроту и вдохновляет на дальнейшие достижения. У нас осталась еще одна короткая глава, которая научит вас трем простым приемам, дающим возможность повысить доходы на 1–2 процента в год, и, что более важно, поможет избежать распространенной ошибки, заключающейся в том, чтобы попытаться уловить подходящий момент в динамике рынка. Давайте их рассмотрим.

Глава 4.4

ГЛАВНОЕ — ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ МОМЕНТ

Мы встретились с врагом, и оказалось, что это мы сами.

Пого

В чем секрет успеха инвесторов и эстрадных комиков?

В том, чтобы делать все к месту и вовремя.

Лучшие комики точно знают, в какой момент следует произнести самую убойную шутку. А умные инвесторы знают, когда надо совершать те или иные операции на рынке. Вот только все дело в том, что никто не способен знать это наверняка! Даже лучшие эксперты допускают ошибки, пытаясь уловить подходящий момент. Но если следствием ошибки комика будет гнетущая тишина в зале и в крайнем случае пара запущенных в него помидоров, то ошибка инвестора в выборе подходящего момента может лишить его всех сбережений. Значит, необходимо найти решение, которое не потребует дара ясновидения.

Мы уже убедились в том, что диверсификация по категориям активов и рынкам может защитить вас в условиях волатильной экономики. Но разве не бывало с вами такого, что вы оказались в нужном месте и делаете вроде бы нужные вещи, но не вовремя? Возможно, вы хотите задать вопрос: «Ну, хорошо, Тони. Насчет диверсификации я уже все понял, но как быть, если время выбрано неправильно?»

Я тоже не раз себя об этом спрашивал. Что будет, если я вложу деньги в фондовый рынок на самом пике, а он затем начнет падать? Или куплю пай облигационного фонда, а банковские ставки резко поползут вверх? Рынок постоянно находится в движении, и мы уже знаем, что никто (абсолютно никто) не в состоянии раз за разом делать успешные предсказания относительно его поведения.

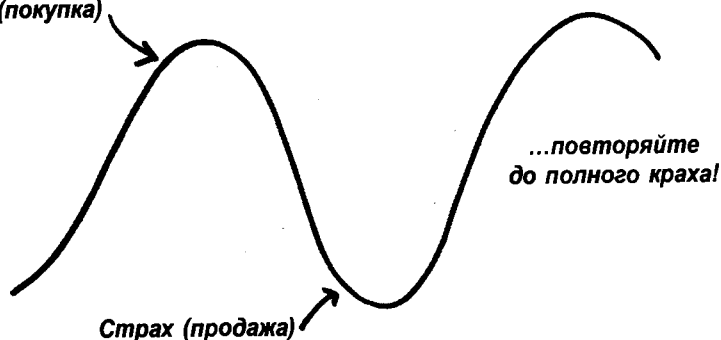
Как же защититься от этих взлетов и падений и добиться успеха?

Большинство инвесторов подвержены психологии толпы, которая заставляет гоняться за выигрышными активами и избавляться от тех, что приносят убытки. Так же ведут себя и менеджеры взаимных инвестиционных фондов. Природа человека такова, что он охотно следует за окружающими и старается не отбиваться от стада. Экономист из Принстонского университета Бертон Мэлкил говорил мне: «Эмоции бегут впереди разума, поэтому инвесторы имеют тенденцию совершать глупые поступки.

Как правило, на бирже мы покупаем и продаем именно в тот момент, когда этого нельзя делать».

Он напомнил мне, что произошло на рынке высоких технологий в канун XXI века: «В первом квартале 2000 года на биржу хлынул поток средств, и это привело к невиданному доселе раздуванию пузыря интернет-компаний. А в третьем квартале 2002 года, когда рынок пошел вниз, произошел массовый отток денег». Инвесторы, которые продолжали скупать активы, вместо того чтобы бежать с рынка сломя голову, упустили самую значимую поворотную точку десятилетия! «А в третьем квартале 2008 года, который совпал с пиком финансового кризиса, — продолжал Мэлкил, — с рынка было изъято больше средств, чем в любой другой период истории. Поэтому я и говорю, что эмоции бегут впереди разума. Мы подвержены страхам».

Жадность (покупка)



Но кому же можно поставить в вину страх, вызванный самым эпическим биржевым крахом? В октябре 2009 года, когда фондовый рынок обесценился более чем на 2 триллиона долларов и сотни тысяч американцев каждый месяц теряли работу, мне позвонил Мэтт Лауэр, руководитель программы «Сегодня» на канале NBC. Он попросил меня поучаствовать в очередной передаче, которая должна была состояться следующим утром, и рассказать зрителям о том, как надо бороться с кризисом. Я знаю Мэтта уже много лет, не раз участвовал в его программах, поэтому сразу же согласился. Когда я приехал в студию, его продюсер сказал мне:

— Итак, у вас будет четыре минуты, чтобы внушить публике оптимизм.
— Вы шутите? — изумился я. — Я не собираюсь никому внушать оптимизм. Я буду говорить правду.

Так я и поступил. Я предупредил зрителей, что свертывание фондового рынка не закончилось и что худшее еще впереди. Как вам нравится такой оптимизм?

«Многие акции, которые еще не так давно можно было купить за 50 долларов, сегодня продаются за 10 или 5 долларов, но истинное положение таково, что некоторые из них могут упасть в цене до 1 доллара», —

произнося эти слова, я видел, как округляются глаза у ведущей Энн Карри. Но я убеждал зрителей, что, вместо того чтобы в панике бежать с биржи, они должны побороть свои страхи и брать пример с людей, которые добивались успехов даже в тяжелые времена. Я привел в пример сэра Джона Темплтона, сколотившего свое состояние на биржевом крахе во времена Великой депрессии. Я сказал, что если бы люди учили историю, то знали бы: судьба предоставляет им шанс. На примере 70-х и 30-х годов можно утверждать, что в скором времени акции, которые снизились в цене до 1 доллара, снова начнут расти. Конечно, им еще далеко до 50 долларов, но уже через несколько месяцев они могут подскочить до пяти. А ведь это 400 процентов прибыли, причем всего за полгода!

«Если вы сохраните смелость и разум, — говорил я, — а рынки будут продолжать расти, вы можете добиться прибыли в тысячу процентов и более! Это лучшая инвестиционная возможность в вашей жизни!»

Разумеется, это было совсем не то, на что рассчитывали организаторы программы, но история показала, что я был прав. **Откуда я знал, что рынок прекратит падение? Неужели я такой умный?** Вряд ли, хотя был бы не против, чтобы обо мне так думали. На самом деле мой друг и клиент Пол Тюдор Джонс еще за год до начала кризиса предупреждал меня о грядущих событиях на рынке. Он из тех «единорогов», которые почти всегда одерживают победу над рынком. Именно это сделало его не только одним из самых успешных инвесторов в истории, но и настоящей биржевой легендой. Пол Тюдор Джонс предсказал «черный понедельник» 1987 года и, когда все остальные в панике разбежались с биржи, помог своим клиентам получить всего за месяц прибыль в размере 60 процентов, которая к концу года возросла до 200 процентов.

Я был чрезвычайно благодарен Полу за подобную подсказку! В начале 2008 года он сказал, что очень скоро произойдет крах фондового рынка и рынка недвижимости. Меня это настолько встревожило, что я срочно связался с «платиновой группой» — своими эксклюзивными партнерами и клиентами, которым 3–4 раза в год даю личные консультации, — и предложил провести в апреле 2008 года экстренную встречу в Дубае, чтобы предупредить их о надвигающемся кризисе и помочь к нему подготовиться. Не забывайте, что предвидение — великая сила. В течение следующих 4–6 месяцев многие из моих клиентов смогли извлечь прибыль из одной из самых страшных финансовых катастроф в истории.

Как и предполагалось, в последнем квартале 2008 года цены на акции рухнули. К марту 2009 года ситуация на фондовом рынке обострилась настолько, что акции банка «Citigroup» упали с 57 до 0,97 доллара (вспомните мое предсказание). Таким образом, цена одной акции оказалась даже ниже комиссии, которую этот банк брал за снятие наличных в банкомате!

Что же следовало делать инвесторам в такой экстраординарной ситуации? Прислушаться к девизу Джона Темплтона: «Самые благоприятные возможности появляются во времена наивысшего пессимизма». Или к любимому выражению Уоррена Баффета: «Бойтесь, когда все жадничают, и жадничайте, когда остальные боятся». Это было время самых лучших сделок. Почему? Потому, что умные инвесторы, работающие на длительную перспективу, знают, что времена года неизбежно сменяют друг друга. Они уверены, что «зима» — это время для покупок, а уж первые месяцы 2009 года были самой настоящей биржевой зимой! В эти периоды сколачиваются состояния, потому что рано или поздно наступит «весна».

Но как быть, если вы слишком перепугались или были вынуждены продавать акции во время коллапса биржи? Я уже слышу, как вы говорите: «Тони, в 2008 году я потерял работу и у меня не было других средств к существованию». Или: «Подшло время платить за учебу детей, а банки не выдавали кредитов». Если в 2008 году вы были вынуждены продать акции, я могу вам лишь посочувствовать, но считаю, что вы были обязаны отыскать какие-то другие возможности, чтобы свести концы с концами. Индивидуальные инвесторы, ликвидировавшие свои активы на падающем рынке, понесли тяжелые потери. Вместо того чтобы дожидаться восходящей волны, они навсегда распрощались со своими сбережениями. Если они когда-нибудь и вернуться к мысли о покупке акций, им придется платить за них значительно больше, потому что, как вам уже известно, рынок опять возрождается.

Я видел, как люди в одночасье теряют все нажитое. Я чувствовал их страдания. Именно это и побудило меня донести до людей фундаментальные принципы инвестирования и стало основным поводом для написания данной книги.

Кроме того, мне было интересно, может ли рядовой инвестор каким-то образом применить в своей деятельности те же принципы, которые лежат в основе высокочастотного трейдинга (рост прибылей по мере движения рынка вверх и их гарантированное сохранение в периоды падения). Запомните, что высокочастотные трейдеры зарабатывают деньги, практически не неся потерь.

И у меня есть для вас хорошие новости! В следующей части книги вы познакомитесь со стратегией, позволяющей никогда не уходить с рынка и при этом не нести убытков. Каким образом? Все объясняется наличием финансовых инструментов (точнее говоря, страховых продуктов), которые полностью избавляют вас от необходимости ловить подходящие моменты. Вы зарабатываете деньги, когда рынок на подъеме, и не теряете ни копейки, когда он вдруг опускается на 10, 20, 30 или даже 50 процентов (так как ваши доходы застрахованы). Звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, но это действительно так. У вас есть возможность сформировать

инвестиционный портфель, который обеспечит вам полный душевный покой. А теперь позвольте продемонстрировать вам три инструмента, позволяющих ограничить инвестиционные риски и довести до максимума прибыльность инвестиций, совершаемых в традиционном формате.

Будущее сегодня уже не то, каким было раньше.

Йоги Берра

Предсказания — очень трудная вещь, особенно когда они касаются будущего.

Нильс Бор

Второго марта 2009 года Пол Тюдор Джонс сообщил мне, что рынок достиг своего абсолютного дна и что цены вновь начали расти. Пришла «весна». Я писал по этому поводу в Twitter:

«Рынок никогда не ошибается. Ошибочными могут быть только наши мнения, как говаривал печально известный трейдер Джесс Ливермор. Я никогда не пытаюсь угадать подходящий момент. Желаю удачи. Тони».

«Приобретайте знания и принимайте самостоятельные решения по поводу только тех инвестиций, которые можете себе позволить. Я не даю советов, а просто призываю внимательнее следить за обстановкой».

«Я являюсь наставником одного из ведущих финансовых трейдеров (вот уже 17 лет), но не даю ему рекомендаций по поводу действий на бирже, а только советую улавливать признаки приближения дна...»

Кстати, это был первый случай, когда я размещал в Twitter информацию о потенциальном движении фондового рынка! **Как оказалось, всего семь дней спустя, 9 марта, американские биржевые индексы действительно достигли своего дна.** Цены начали постепенно расти. Акции «Citigroup», которые 9 марта 2009 года торговались по 1,05 доллара, к концу 27 августа 2009 года стоили уже 5 долларов — рост на 400 процентов⁷! Вы представ-

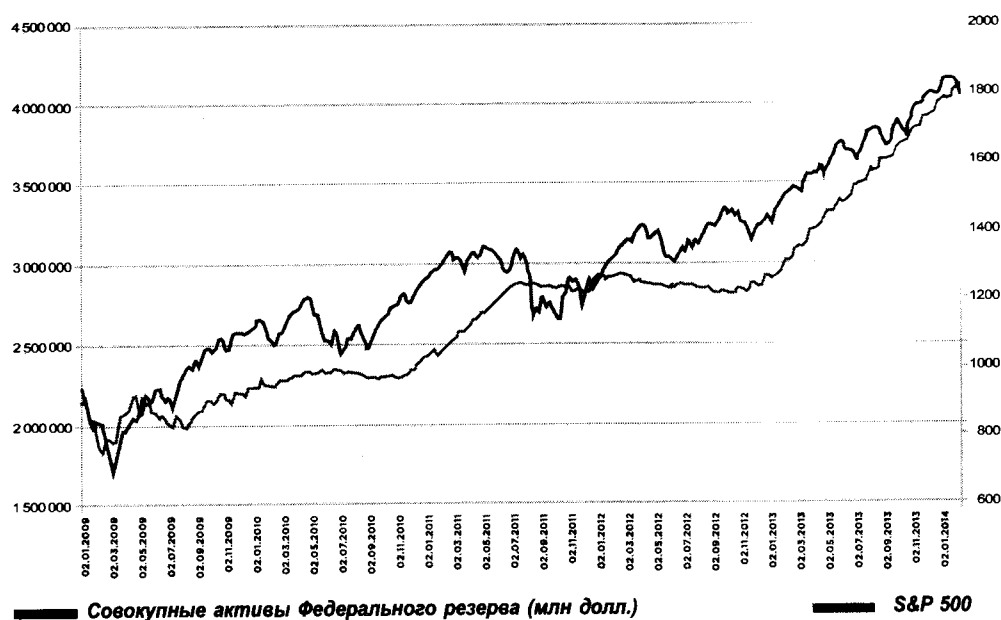
⁷ Если вы обратитесь к биржевым сводкам, то увидите, что 9 марта 2009 года акции «Citigroup» продавались по 10,5 доллара, а 27 августа — по 50,5 доллара. Но это не совсем так. Сводки были переформатированы в связи с тем, что 6 мая 2011 года банк «Citigroup» провел так называемый реверсный сплит. Десять акций, которые еще 5 мая продавались по 4,48 доллара, были объединены в одну стоимостью 44,8 доллара. К концу дня цена поднялась до 45,2 доллара, обеспечив небольшую прибыль. Таким образом, 29 миллиардов акций были превращены в 2,9 миллиарда просто с целью повышения их цены. Десятого мая 2011 года «Wall Street Journal» констатировала: «Впервые начиная с 2007 года акции “Citigroup” стоят по 40 долларов, и это может создать впечатление, что при завершении пятничных торгов они выросли на 850 процентов. Но это лишь уловка, и инвесторы ничего не заработали».

ляете, какую прибыль могли бы получить, если бы справились со своими страхами и начали скупать все, что продается?

Конечно, я с удовольствием сообщил бы вам, что рыночные ситуации прошлого позволяют предсказывать будущее или что Пол Тюдор Джонс (либо кто-то другой) способен регулярно предвидеть колебания рынка, но это невозможно. В 2010 году с телеэкрана я предупреждал о том, что рынок перенасыщен и что дело идет к его очередной коррекции. Я хотел, чтобы люди приняли сознательное решение и смогли защитить себя от очередного удара. Но на этот раз мы ошиблись. **Никто не мог предвидеть, что правительство США пойдет на шаг, которого в человеческой истории не предпринимало ни одно правительство мира. Оно решило подстегнуть рынок, напечатав дополнительно 4 триллиона долларов, и тем самым дало понять, что будет поступать так и впредь, пока экономика окончательно не встанет на ноги!**

Приписав магическим образом несколько нулей к своим балансам, Федеральный резерв смог накачать финансовую систему деньгами, скупая у крупных банков облигации (в том числе выпущенные Казначейством США и обеспеченные закладными на недвижимость). Из-за этого банковские ставки оказались неестественно низкими, что вынудило людей искать другие источники дохода на фондовой бирже. Эта политика Федерального резерва продолжается год за годом. Неудивительно, что американские акции по-прежнему растут в цене!

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОВОКУПНЫХ АКТИВОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВА (млн долл.) И ИНДЕКСА S&P 500



Если вы считаете, что можете уловить нужный момент на рынке, то это заблуждение. Даже лучшие в мире эксперты не способны делать это постоянно, потому что здесь всегда присутствуют непредсказуемые факторы. Как и в вопросе выбора выигрышных акций, лучше предоставить это занятие лучшим умам, на которые работают целые армии аналитиков (таких, как Пол), которые тоже, кстати, могут ошибаться, судя по их зачастую противоречащим друг другу прогнозам. Но это не значит, что вы не можете извлечь для себя пользу из *концепции* рыночного тайминга, используя несколько простых, но действенных принципов, с которыми я вас познакомлю. Они предполагают, что необходимо отвлечься от происходящего и автоматизировать процесс инвестирования. «Биржу контролировать невозможно, — говорил мне Берт Мэлкил, — но можно держать под контролем свою игру. Надо просто перевести свои действия на автопилот, чтобы исключить негативное влияние эмоций».

Готовясь к коррекциям рынка и пытаясь их предвидеть, инвесторы теряют намного больше денег, чем непосредственно в процессе коррекции.

Питер Линч

КАК ЖЕ РЕШИТЬ ДИЛЕММУ ТАЙМИНГА?

Один из приемов столь же стар, как и первый учитель Уоррена Баффета Бенджамин Грэм — основоположник современной теории инвестирования. Грэм, преподававший в середине XX века в школе бизнеса при Колумбийском университете, разработал стратегию под скучным названием «усреднение долларовой стоимости». (Вообще-то Баффет отдает Грэму пальму первенства в авторстве знаменитого правила инвестирования: «Не теряйте деньги!») Эта стратегия снижает шансы на то, что вы совершите самую большую инвестиционную ошибку, перед которой все испытывают страх: купите актив перед тем, как он начнет падать в цене, или продадите его перед тем, как его цена начнет повышаться.

Мы уже знаем два главных принципа распределения активов: диверсификация между *категориями активов* и диверсификация *рынков*. Однако существует и третий принцип: **диверсификация во времени**. **Распределение активов — это теория, а усреднение долларовой стоимости — инструмент, с помощью которого теория претворяется в практику.** Именно он позволяет подавить эмоции, которые мешают реализации плана распределения активов, побуждая приостанавливать инвестиции из опасений перед слишком «перегретым» рынком или продавать активы, дающие в данный момент низкую прибыль.

По словам многих приверженцев теории усреднения долларовой стоимости, включая таких титанов, как Джек Богл и Берт Мэлкил, это

позволяет спокойно спать по ночам, зная, что ваши вложения не только переживут тревожные рыночные времена, но и будут продолжать расти в долгосрочной перспективе независимо от состояния рынка. Звучит неплохо, не правда ли? А для этого требуется всего лишь периодически вкладывать равные суммы денег во все активы по заранее разработанному графику — ежемесячно или раз в квартал.

Все очень просто.

Но есть два обстоятельства, о которых я должен вас предупредить. Во-первых, усреднение долларовой стоимости порой противоречит здравому смыслу, и вам может показаться, что с использованием этой теории вы получаете меньший доход, чем могли бы. Тем не менее сейчас я продемонстрирую, что это кажущееся противоречие на самом деле играет вам на руку. Помните, что ваша цель состоит в том, чтобы удалить эмоции (будь то жадность или страх) из инвестиционного процесса, потому что часто они губительны для успеха. Во-вторых, недавно вновь вспыхнули дебаты о долгосрочной эффективности усреднения долларовой стоимости, и я познакомлю вас с аргументами обеих сторон. Но прежде всего давайте поговорим о самом распространенном способе применения данного принципа и о том, как это сказывается на потенциальных прибылях инвесторов.

Если вы инвестируете в соответствии с установленным графиком, вкладывая каждый месяц или каждую неделю одно и то же количество денег в различные активы, колебания рынка увеличивают вашу прибыль, а не уменьшают ее. Если вы решили инвестировать каждый месяц тысячу долларов в пропорции 60 процентов в корзину риска и роста и 40 процентов в корзину с безопасными активами, то ваши регулярные вложения будут составлять соответственно 600 и 400 долларов независимо от текущих цен. Со временем волатильность становится вашим союзником. Казалось бы, это противоречит здравому смыслу, но Берт Мэлкил привел мне прекрасный пример, поясняющий действие этого принципа.

Давайте проведем тест. Найдите время, подумайте и дайте ответ. Предположим, вы каждый год на протяжении пяти лет вкладываете по тысяче долларов в индекс-фонд. Какой из двух вариантов кажется вам предпочтительным?

Пример № 1

- 1-й год: индекс держится на отметке 100 долларов за 1 пай фонда.
- 2-й год: индекс падает до 60 долларов.
- 3-й год: индекс держится на отметке 60 долларов.
- 4-й год: индекс взлетает до 140 долларов.
- 5-й год: индекс вновь опускается до начального значения — 100 долларов.

Пример № 2

- 1-й год: 100 долларов за 1 пай фонда.
- 2-й год: 110 долларов.
- 3-й год: 120 долларов.
- 4-й год: 130 долларов.
- 5-й год: 140 долларов.

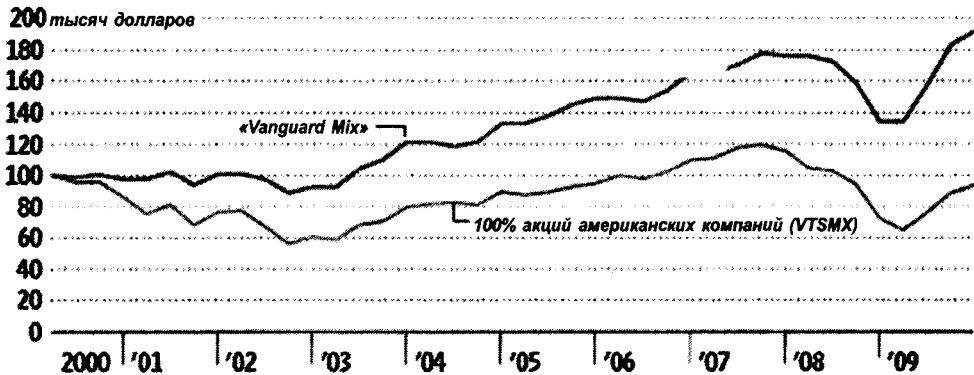
Итак, какой вариант принесет вам больше денег по прошествии пяти лет? Интуиция подсказывает, что второй сценарий обеспечивает большую доходность, так как индекс постоянно растет, но это **неправильный ответ**. На самом деле вы заработаете больше, если будете регулярно инвестировать в **волатильный рынок**.

Подумайте сами: в первом примере, каждый раз инвестируя одну и ту же сумму, вы имеете возможность купить *больше* паев, когда индекс держится на отметке 60 долларов. В связи с этим у вас на руках окажется больше активов, когда рынок вновь вернется к прежнему уровню.

С помощью приведенного ниже рисунка Берт Мэлкил демонстрирует, как это происходит.

ВЗАИМНАЯ ВЫГОДА

Диверсифицированный портфель паев различных взаимных фондов (с ежегодной ребалансировкой) в сравнении с портфелем, состоящим исключительно из американских акций



В индекс «Vanguard Mix» входят 33% активов с фиксированной доходностью (VBMFX), 27% акций американских компаний (VTSMX), 14% акций рынков развитых стран (VDMIX), 14% акций рынков развивающихся стран (VEIEX), 12% паев инвестиционных трастов недвижимости (VGSIX).

На постоянно растущем рынке ваши 5 тысяч долларов по прошествии пяти лет подрастут до 5915 долларов. Неплохо.

А вот на волатильном рынке вы сможете получить на *14,5 процента больше прибыли*, что даст в итоге 6048 долларов! Вся проблема, по словам Мэлкила, в том, что люди с недоверием относятся к первому сценарию. Когда рынок начинает падать, они говорят: «О боже! Пора продавать!» Поэтому надо сохранять хладнокровие и придерживаться избранного курса.

Инвесторы на собственной шкуре испытали это в первые 10 лет нынешнего века, которые в финансовых кругах называют потерянным десятилетием. Если бы в начале 2000 года вы вложили все деньги в американский фондовый рынок, это означало бы вашу смерть. **Один доллар, инвестированный 31 декабря 1999 года в индекс S&P 500, к концу 2009 года стоил бы 90 центов.** Однако, по данным Берта Мэлкила, если бы вы в тот же период времени **распределили свои вложения в соответствии с принципом усреднения долларовой стоимости, то смогли бы на этом заработать!**

Мэлкил опубликовал в «Wall Street Journal» статью под названием «Принцип “покупай и держи” все еще остается непревзойденным». В ней он демонстрирует, что если бы в промежутке между началом 2000 года и концом 2009 года вы вкладывали деньги в диверсифицированный портфель индекс-фондов, состоящий из американских и иностранных акций (в том числе развивающихся рынков), облигаций и недвижимости, то 100 тысяч долларов начальных вложений выросли бы до 191 859 долларов. Это более 6,7 процента годовой прибыли, несмотря на «потерянное десятилетие».

«Благодаря усреднению долларовой стоимости волатильность рынка работает на вас», — утверждает Мэлкил.

Большинство уважаемых ученых, включая наставника Уоррена Баффета Бенджамина Грэма и Берта Мэлкила, выступают в поддержку теории усреднения долларовой стоимости, когда речь идет об инвестировании определенного процента от постоянного дохода. Но, если у вас вдруг появляется крупная внеплановая сумма, такой подход не всегда бывает предпочтительным. Если вы столкнулись с такой ситуацией, прочитайте примечание в конце главы.

Принцип усреднения долларовой стоимости сводится к тому, что вы систематически вносите одну и ту же сумму во все активы своего портфеля, а не только в ту долю, которая состоит из акций.

Помните, волатильность может быть вашим союзником при использовании усреднения долларовой стоимости, но одновременно она дает возможность применять другой способ, не дающий вам сбиться с курса, — ребалансировку портфеля.

Как же лучше всего применять на практике стратегию усреднения долларовой стоимости? К счастью, большинство людей, участвующих в пенсионных программах 401(k) и 403(b), которые автоматически зачисляют на счета одинаковые суммы в заранее оговоренные сроки, уже

используют эту стратегию. Но, если у вас отсутствует автоматизированная система отчислений, ее легко создать. У меня есть одна знакомая, которая обратилась с соответствующей просьбой в фонд «Vanguard» и дала поручение автоматически снимать каждый месяц по тысяче долларов с банковского счета, а затем распределять эти деньги по диверсифицированному портфелю индексов. Она знает, что ей не всегда хватает дисциплины, особенно когда рынок совершает большие скачки, поэтому сознательно самоустранилась от этого процесса. Теперь ей не приходится заботиться об инвестициях, так как система полностью автоматизирована и от нее самой ничего не зависит.

Еще проще организовать инвестиции с использованием усреднения долларовой стоимости, если завести счет в компании «Stronghold», которая берет все дальнейшие действия на себя.

Не забывайте, что в следующей части книги я обещал познакомить вас с чрезвычайно эффективным инструментом, который уберет ваш капитал от потери в периоды высокой волатильности. Даже если вы абсолютно неправильно выбрали время для совершения биржевых операций, вы ничего не потеряете, а если все сделано правильно, то ваш выигрыш от этого будет только больше. Но прежде, чем перейти к этой теме, давайте рассмотрим второй по значимости способ инвестирования, который защитит ваши сбережения и поможет ускорить формирование фонда свободы.

НЕ БЕРИТЕ ПРИМЕР С БОЛЬШИНСТВА: ОСУЩЕСТВЛЯЙТЕ РЕБАЛАНСИРОВКУ

Дэвид Свенсен и Берт Мэлкил порой придерживаются разных взглядов на финансы, но есть один момент, в котором они согласны друг с другом и с большинством других экспертов, которых я интервьюировал: **чтобы добиться успехов в инвестировании, необходимо регулярно восстанавливать баланс своего портфеля.**

Для этого вы должны проанализировать состав своих корзин и убедиться в том, что в них сохраняется заданная пропорция активов. Время от времени рост активов в одной из корзин может нарушать это соотношение, и тогда в портфеле происходит разбалансировка.

Предположим, вы решили помещать 60 процентов средств в корзину риска и роста и 40 процентов — в корзину с безопасными активами. Спустя шесть месяцев, просматривая свои счета, вы обнаруживаете, что корзина риска и роста существенно выросла и стоимость активов в ней составляет уже не 60 процентов, а семьдесят пять. Значит, в корзине с надежными вложениями осталось 25 процентов вместо сорока. Необходимо восстановить баланс!

Как и усреднение долларовой стоимости, ребалансировка представляет собой методику, которая по сути очень проста, но требует большой дисциплины. Если вы не осознаете той роли, которую она играет в защите от потерь и увеличении объема активов, то можете поддаться соблазну текущих прибылей. Вы окажетесь в плену иллюзии, будто нынешний рост (независимо от того, чего он касается — акций, недвижимости, облигаций или сырьевых активов) будет продолжаться вечно.

Эмоции и психология побуждают людей до последнего держать выигрышные активы, а это порой заканчивается потерей всех прибылей, которыми вы еще недавно так гордились. Необходима большая дисциплина, чтобы заставить себя продать все еще растущий актив и вложить деньги в другой, который растет медленнее и дает меньше прибыли, но именно такая сила воли свойственна настоящему инвестору.

Этот принцип был наглядно продемонстрирован мне в ходе посещения легенды инвестиционного мира **Карла Айкана**. Как раз перед этим было объявлено, что он заработал почти 800 миллионов долларов на акциях «Netflix». Большая часть этих акций была куплена годом ранее по 58 долларов, а затем продана по 341 доллару. Его сын Бретт, работающий вместе с Карлом (кстати, именно он обратил внимание отца на эти акции), протестовал против продажи. Он был уверен, что «Netflix» будет расти и дальше. Карл не возражал против такого утверждения, но настаивал, что портфель нуждается в ребалансировке, и если этого не сделать, то можно потерять часть доходов. В результате Карл изъясил прибыль, размер которой составлял 487 процентов, и перераспределил ее между другими активами своего портфеля, оставив 2 процента акций «Netflix» на случай продолжения их роста. Часть вырученных денег он использовал для покупки доли в небольшой компании «Apple», которая, на его взгляд, была на тот момент недооцененной. Это яркий пример проявления принципа «продавай дорого, покупай дешево», и значительную роль в принятии такого решения сыграла ребалансировка.

ЕСЛИ ТАК ПОСТУПАЮТ МИЛЛИАРДЕРЫ, ТО ПОЧЕМУ БЫ НЕ ВЗЯТЬ С НИХ ПРИМЕР?

Итак, что вы будете предпринимать, обнаружив нарушение баланса? Изначально вы решили держать 60 процентов средств в корзине риска и роста, а 40 процентов — в корзине с безопасными активами, но, как уже было сказано выше, акции выросли в цене, и теперь соотношение между корзинами составляет 75:25. В данном случае для восстановления баланса необходимо впредь направлять свои регулярные взносы только в корзину безопасности до тех пор, пока соотношение не вернется к норме.

Можно также изъять часть прибылей из корзины риска и роста или даже продать часть активов из нее и вложить выручку в облигации, трастовые фонды недвижимости или какие-то другие активы корзины с надежными вложениями. Правда, этот процесс может оказаться мучительным, если, к примеру, надо продавать REIT, неудержимо растущие в цене, или иностранные акции, бьющие рекорды доходности. Кому же охота соскакивать с ракеты, стремящейся в небеса? Всем ведь хочется заработать побольше! Однако это необходимо сделать, если вы хотите снизить степень риска и обезопасить свои доходы.

Как и в случае с усреднением долларовой стоимости, надо избавиться от влияния эмоций. Ребалансировка портфеля заставляет предпринимать шаги, полностью противоположные тем, которые кажутся целесообразными. Но только такой образ действий является правильным в сфере инвестирования.

Рассмотрим пример из реальной жизни. Предположим, дело происходит летом 2013 года. Индекс S&P 500 стремится к рекордным высотам, а облигации выдают доход в час по чайной ложке. Захотите ли вы в этой обстановке продавать акции и покупать облигации? Ни в коем случае! Однако правила ребалансировки гласят, что надо поступить именно так, чтобы сохранить первоначальное соотношение активов, даже если внутренний голос кричит: «Ты что, идиот? Разве можно вкладывать деньги в эти гнилые бумаги?!»

Принцип ребалансировки не гарантирует, что вы будете постоянно одерживать победу, но благодаря ему будете выигрывать чаще, чем проигрывать. Он повышает вероятность успеха. **А фактор вероятности в долгосрочной перспективе и определяет разницу между успехом и неудачей.**

Умные инвесторы осуществляют ребалансировку также между рынками и категориями активов, а этот процесс может оказаться еще более болезненным.

Допустим, у вас есть большое количество акций «Apple» по состоянию на июль 2012 года. Вам кажется безумием продавать их, так как за предыдущие два квартала они принесли 44 процента прибыли и их стоимость составляет на данный момент более 614 долларов за штуку. Однако, если акции «Apple» начали занимать доминирующее положение в вашем портфеле (не забываем, что они выросли на 44 процента и тем самым нарушили баланс, причем существенно), правила ребалансировки требуют, чтобы вы продали часть этих активов и восстановили прежнее соотношение. Вы делаете это скрепя сердце, но награда приходит на следующий год. Каким образом? Оказывается, акции «Apple» перешли в пике, упав с уровня 705 долларов по состоянию на сентябрь 2012 года до 385 долларов к апрелю следующего года, а к июлю 2013 года оказались на

уровне 414 долларов за штуку. Потеря стоимости составляет 41 процент, но вы смогли избежать убытков, произведя ребалансировку.

Как часто надо восстанавливать баланс? Большинство инвесторов проводят эту процедуру один-два раза в год. Мэри Каллахан Эрдоус из «J.P. Morgan» считает ребалансировку настолько действенным инструментом, что проводит ее постоянно. Что это значит? «Как только портфель отклоняется от первоначально заданных параметров, надо немедленно восстановить баланс. **Анализ и ребалансировка проводятся непрерывно, а не от случая к случаю.**»

В то же время Берт Мэлкил любит использовать инерцию восходящего движения рынков. Он советует осуществлять ребалансировку всего один раз в год. «Я не люблю продавать активы сразу, как только они начинают расти, — говорит он. — Мне хочется попользоваться хорошим активом минимум в течение года».

Какой бы вариант вы ни выбрали, ребалансировка не только защитит вас от излишнего риска, но и может существенно повысить ваши доходы. Как и при усреднении долларовой стоимости, дисциплина заставляет вас вкладывать деньги в слабые активы, пока цены на них низки, и в результате у вас оказывается на руках большее их количество, когда цены начинают расти. Таким образом, одни активы передают доходность другим, подобно игрокам «LA Lakers», пасующим друг другу мяч во время атаки.

Однако частота ребалансировки сказывается на налогах. Если ваши инвестиции не освобождены от налогов и в результате восстановления баланса вы продаете активы, которыми владели меньше года, то **выручка, как правило, облагается налогом на обычный доход, который выше, чем налог на доходы от долгосрочных инвестиций!**

Если ребалансировка кажется вам слишком сложной процедурой, ее можно автоматизировать. Эту работу возьмет на себя компания «Stronghold» или независимый инвестиционный консультант, которого вы выберете сами. Он поможет и соблюдать баланс портфеля, и оптимизировать налоги.

Итак, вы освоили два проверенных временем способа снижения риска и повышения доходов за счет распределения активов. Остался еще один заключительный трюк, который поможет сократить потери и налоги.

ВРЕМЯ УРОЖАЯ

Что происходит, когда вам надо восстановить баланс портфеля и продать некоторые активы, которые накапливаются не в рамках 401(k) или другой программы, предоставляющей налоговые льготы? Дядя Сэм накладывает лапу на часть вашего дохода от данной операции. Вас это

бесит? Ну что ж, у вас есть вполне законный способ снизить налоги в ходе ребалансировки портфеля. Это так называемый «безналоговый сбор урожая»⁸. Преимущество данного приема состоит в том, что вы снижаете налоги и за счет этого увеличиваете общую доходность своих инвестиций! В таком случае вам приходится идти на какие-то неизбежные потери, но это меньшее из двух зол.

Берт Мэлкил считает, что безналоговый сбор урожая способен повысить годовую доходность ваших инвестиций на 1 процент, поэтому над такой возможностью стоит задуматься.

Миллиардеры и крупные фирмы активно используют данный способ, повышая свои доходы, в то время как рядовые инвесторы либо не знают о нем, либо считают слишком сложным, особенно в сочетании с процедурой ребалансировки, и не рискуют браться за него самостоятельно. Но вам не о чем беспокоиться! Вы можете обратиться за помощью к независимому консультанту или воспользоваться соответствующими компьютерными программами, благодаря которым эта процедура становится не сложнее, чем заказ пиццы в интернете или смена настроек безопасности в Facebook.

Моя цель заключается в том, чтобы сделать процесс инвестирования как можно проще для каждого, но данная часть книги, пожалуй, заставила вас напрячь мозг, как никакая другая! Поэтому я поздравляю вас с тем, что вы еще не бросили чтение. Это очень специфичная тема, от которой большинство людей бегут как от чумы. Если же распределение активов, усреднение долларовой стоимости, ребалансировка и безналоговый сбор урожая кажутся вам чересчур сложными, никто не мешает перевести все эти процедуры в автоматический режим. Тем не менее полезно понимать, в чем состоят данные стратегии и какие принципы лежат в основе их эффективности.

Из этой части книги вам необходимо запомнить четыре вещи:

- 1. Распределение активов — это основа основ!** Вы должны диверсифицировать инвестиции между корзиной безопасности и корзиной риска и роста. Диверсификацию необходимо проводить по категориям активов, рынкам и времени.
- 2. Не откладывайте свой выход на рынок в ожидании подходящего момента.** Используйте вместо этого усреднение долларовой стоимости, благодаря чему волатильность станет вашим союзником, давая вам возможность приобретать активы по низкой цене, пока рынок нахо-

⁸ Прием, смысл которого состоит в том, что часть активов продается с убытком, чтобы компенсировать доходы от продажи других активов и тем самым снизить налоги или вообще избежать их. — *Прим. перев.*

дится в упадке. Данный прием повысит стоимость вашего портфеля, когда рынок вновь пойдет на подъем.

3. **Заведите корзину мечты, которая придаст жизни эмоциональную остроту и радость, позволит ощутить преимущества инвестирования в краткосрочной и среднесрочной перспективе, а не когда-нибудь в отдаленном будущем.**
4. **Используйте ребалансировку портфеля и безналоговый сбор урожая, чтобы повысить доходы и до минимума сократить потери.**

Когда я впервые заговорил о том, что хочу обучить читателей своей книги способам распределения активов и другим стратегиям, мои друзья из мира финансов сказали: «Ты сумасшедший! Это же слишком сложно. Обычный человек всего этого не поймет, да и читать не захочет». Мой ответ был прост: «Пока все остальные говорят, я попробую сделать». Чтобы человек смог освоить что-то новое, им должно овладеть сильное желание. Что же касается освоения принципов инвестирования, то старание окупится сторицей. Даже если для полного понимания вам придется прочитать какой-то отрывок несколько раз, вас ждет колоссальная награда. Вы сможете обеспечить себя на протяжении многих лет, не работая. Но более важно то, что изучение этой темы уже сегодня придаст вам уверенности и душевного спокойствия.

Освоение материалов, изложенных в данной части книги, напоминает обучение езде на автомобиле с механической коробкой передач. Что? Я должен управлять педалями газа, тормоза и сцепления, переключать передачи, смотреть в зеркала заднего вида, крутить руль и одновременно следить за дорогой? Да вы шутите! Однако уже через некоторое время вы начинаете управлять машиной, не задумываясь обо всем этом.

Что ж, мы прошли с вами долгий путь, ведущий к финансовой свободе. Давайте посмотрим, как далеко мы продвинулись:

1. **Вы приняли самое важное финансовое решение в своей жизни: решили откладывать определенную часть своих доходов в фонд свободы, чтобы накопления сами собой росли за счет аккумулирующего эффекта процентов. Сделали ли вы отчисление денег на данные цели со своего счета автоматическим? Если нет, займитесь этим прямо сегодня!**
2. **Вы усвоили правила инвестирования и избавились от влияния девяти самых больших мифов, которые Уолл-стрит распространяет в сфере маркетинга и инвестиций. Из пешки вы превратились в шахматиста.**
3. **Вы убедились в возможности выигрыша. Этот шаг состоит из трех стадий. Во-первых, вы подсчитали, сколько денег потребуется для достижения трех главных финансовых целей, которыми для боль-**

шинства людей являются финансовая безопасность, финансовый достаток и финансовая независимость. Во-вторых, составили план на основе реальных цифр. В-третьих, познакомились со способами ускорения продвижения к цели.

4. **Вы приняли самое главное инвестиционное решение в своей жизни, распределив вложения по разным корзинам (корзина безопасности, корзина риска и роста, корзина мечты). Вы научились диверсифицировать, и у вас есть конкретный план, который позволит реализовать финансовые мечты.**

Вы уже на целые световые годы опередили других американцев (и инвесторов других стран) в понимании своего финансового положения и умении управлять деньгами. Если вы похожи на тех людей, которые оказали мне любезность, прочитав рукопись книги, то, должно быть, уже прыгаете в нетерпении и пристаёте ко всем знакомым с рассказами о том, каким образом можно дополнительно сэкономить сотни тысяч или даже миллионы долларов. Так вот, должен вас удивить: вы пока еще ничего толком не знаете! Обещаю вам, что самое главное и интересное еще впереди. Кроме того, весь последующий материал намного легче, чем тот, что изложен в данной части!

Теперь, когда вы уже думаете и действуете как инсайдер, я продемонстрирую вам, как должны выглядеть настоящие инвестиции. Вы узнаете, как добиваться успеха в любой финансовой ситуации, гарантировать выигрыш без потерь и создавать пожизненные источники дохода.

УСРЕДНЕНИЕ ДОЛЛАРОВОЙ СТОИМОСТИ ПО СРАВНЕНИЮ С ЕДИНОВРЕМЕННЫМИ КРУПНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Является ли усреднение долларовой стоимости лучшим подходом, если у вас вдруг появилась крупная сумма для инвестирования?

Что вы предпримете, если на вас с неба свалилась премия в 10 тысяч долларов, о которой мы уже говорили раньше, или страховая компания выплатила вам 50 тысяч? Будете ли вы вкладывать эти деньги постепенно, в течение нескольких месяцев или даже лет в соответствии с графиком усреднения долларовой стоимости или сразу инвестируете всю сумму?

Вот здесь-то и начинаются противоречия. Одни специалисты выступают против тактики усреднения, поскольку даже Берт Мэлкил признает, что это не самая продуктивная стратегия в условиях, когда

фондовый рынок демонстрирует устойчивую тенденцию к росту (как мы наблюдаем это на протяжении всех лет после Великой рецессии).

Вы сможете заработать больше, если сразу вложите всю сумму в «бычий» рынок, чем если растянете инвестиции на пять лет. Это ведь очевидно, не правда ли? Несколько последних исследований, в том числе и проведенное фондом «Vanguard» в 2012 году, показывают, что если взять любой десятилетний промежуток за последние 80 лет на фондовых рынках США, Великобритании и Австралии, то единовременные крупные инвестиции превосходят по результатам тактику усреднения долларовой стоимости в двух случаях из трех.

Почему так происходит? Потому, что чем раньше вложены деньги, тем скорее они начинают работать. При этом сокращаются расходы на проведение операций купли и продажи активов. Единовременное вложение создает большой потенциал роста, но вместе с тем грозит и большими потерями в случае обвала рынка. Исследования показывают, что в долгосрочной перспективе при должной диверсификации выгоднее вложить всю сумму сразу. Но насколько выгоднее? Оказывается, в среднем не более чем на 2,3 процента. И не забывайте статистику с 2000 по 2010 год, которой поделился с нами Берт Мэлкит. Если бы вы вложили 1 доллар в индекс S&P 500 31 декабря 1999 года, то спустя 10 лет он стоил бы всего 90 центов. А если бы вы придерживались в этот период тактики усреднения долларовой стоимости, то смогли бы еще и заработать. Так что же вы предпримете? Как можно скорее вложите все 10 тысяч? Или выберете более безопасную тактику и будете инвестировать по тысяче в месяц на протяжении десяти месяцев? Или распределите 50 тысяч на два года? Если рынок все это время будет непрерывно расти, вы недосчитаетесь части доходов. Однако ученые, изучающие поведенческие аспекты человека в экономике, говорят, что сожаления по этому поводу будут ничтожны по сравнению с теми, которые возникнут у вас, если вы вложите всю сумму сразу, а через два дня после этого рынок рухнет!

Поэтому решать вам. Повторю еще раз: я излагаю не свои мнения, а только делюсь с вами опытом лучших экспертов. У большинства людей поставленного здесь вопроса вообще не возникнет, потому что они не располагают такой большой суммой для инвестиций! Если вы тоже относитесь к их числу, то лучшие результаты вам обеспечит диверсификация портфеля и использование тактики усреднения долларовой стоимости.

ЧАСТЬ 5

**ВЫИГРЫШ БЕЗ ПОТЕРЬ:
СОЗДАЙТЕ ПОЖИЗНЕННЫЙ
ИСТОЧНИК ДОХОДА**

Глава 5.1

НЕПОБЕДИМАЯ И НЕПОТОПЛЯЕМАЯ СТРАТЕГИЯ НА ВСЕ ВРЕМЕНА

Секрет неуязвимости кроется в обороне.

Сунь-цзы. «Искусство войны»

В жизни случаются события, которые раз и навсегда определяют мировоззрение человека. Отдельные вехи на нашем пути, хотим мы того или нет, представляют собой как бы призму, через которую мы впредь будем рассматривать мир. Значение, которое мы придаем этим событиям, отражается на всех наших поступках и решениях на протяжении всей жизни.

Если вы выросли в бурные двадцатые годы XX века, на вашей жизни лежит отпечаток величия и процветания. Это были времена великого Гэтсби. Если же ваша молодость пришлась на годы Великой депрессии, жизнь будет проходить под знаком борьбы с бедностью и страхами. Взросление в условиях суровой экономической зимы воспитает в вас качества, необходимые для выживания.

У людей нынешнего поколения совершенно иное представление о мире. Они выросли в обстановке невиданного изобилия, даже если их доходы не позволяют им выбиться в число 1 процента самых богатых людей. Мы наслаждаемся жизнью в мире, где все делается словно по мановению волшебной палочки. Мы можем заказывать доставку продуктов на дом, открывать счета в банке, не сняв пижаму, смотреть тысячи телевизионных каналов в любое время и в любом месте. Моя внучка так и не научилась завязывать шнурки на ботинках, но в свои четыре года так же уверенно управляется с iPad, как и я, и знает, что Google может ответить на любой вопрос, который только придет ей в голову! Мы живем в эру неограниченных возможностей, когда начинающая фирма типа WhatsApp, насчитывающая не более 50 сотрудников, может полностью изменить облик целой отрасли и поднять свою капитализацию до 19 миллиардов долларов.

Вне всякого сомнения, наша жизнь несет на себе отпечаток внешних условий и событий, но не менее важно и то, какое значение мы им придаем.

1970-е ГОДЫ

Рэй Далио, которому сегодня уже 65 лет, вступил во взрослую жизнь в 1970-е годы. Это было время бурных перемен, а экономическая ситуация была едва ли не самой худшей со времен Великой депрессии. Высокая без-

работица сопровождалась сильной инфляцией, из-за которой процентные ставки в банках взлетали к небесам и достигали двузначных цифр. Если вы помните, я уже рассказывал вам, что в 70-е годы заключил свой первый ипотечный договор, ставка по которому составляла 18 процентов! К этому добавился еще «нефтяной шок» 1973 года, когда нефтяное эмбарго застало США врасплох и цена за баррель подскочила с 2,1 до 10,4 доллара. Никто не был к этому готов. Спустя несколько лет правительство даже ввело режим rationирования, и люди часами стояли в очередях на заправках, причем могли делать это только по четным или нечетным числам месяца! Это время было отмечено также острой политической борьбой, так как вера в правительство пошатнулась после вьетнамской войны и Уотергейтского скандала. В 1974 году президент Никсон вынужден был уйти в отставку и его место занял бывший вице-президент Джеральд Форд.

В 1971 году Рэй Далио окончил колледж и устроился клерком на Нью-Йоркскую фондовую биржу. Он мог наблюдать, как «быки» и «медведи» поочередно сменяют друг друга, создавая мощную волатильность в самых разных категориях активов. Приливы следовали за отливами с большой скоростью, и их приходы становились все более неожиданными. Рэй понимал, что это создает большие возможности, но вместе с тем и огромные риски. Он твердо решил разобраться, какие взаимосвязи и закономерности существуют между этими сценариями. Он был уверен, что, разобравшись в принципах работы экономической машины, сможет понять, как избежать катастрофических потерь, которые несли многие инвесторы.

Все эти события наложили свой отпечаток на становление Рэя Далио как руководителя одного из крупнейших хедж-фондов мира. Однако самым знаковым моментом в формировании его философии стал один жаркий августовский вечер 1971 года, когда неожиданное заявление президента Никсона полностью изменило привычный мир финансов.

ВЕЧЕР НИКСОНА

Три крупнейшие телевещательные сети внезапно прервали свои передачи, и на экранах во всех домах страны появился президент США. Серьезным и взволнованным голосом он объявил: «Я дал указание министру финансов Конналли временно приостановить конвертацию доллара на золото». Этой короткой фразой президент Никсон заявил всему миру, что доллар уже никогда не будет таким, каким был раньше. Его стоимость больше не будет непосредственно привязана к золоту. Вы помните Форт-Нокс? Раньше это хранилище золотого запаса было символом того, что на каждый бумажный доллар у правительства имеется эквивалентное количество золота, хранящегося в надежном месте. После заявления Никсона

доллар стал обычной бумагой. Представьте себе, что у вас есть шкатулка, наполненная золотом, и вот в один прекрасный день вы открываете ее и обнаруживаете там лишь долговую расписку.

Никсон сказал, что отныне стоимость доллара будет определяться тем, во сколько его оценит рынок. Эта новость шокировала правительства зарубежных стран, которые располагали крупными суммами в долларах и были уверены, что в любое время могут обменять их на золото. Никсон в одночасье ликвидировал эту возможность (что стало поводом для прозвища Фокусник Дик). Более того, он ввел 10-процентную пошлину на все виды импорта, чтобы сохранить конкурентоспособность Соединенных Штатов. Подобно снежной метели в октябре, слова Никсона ознаменовали смену времен года невиданных масштабов.

Рэй слушал обращение президента у себя дома и не мог поверить своим ушам. Какие последствия может иметь решение Никсона отменить золотой стандарт? Что это будет значить для рынков? Как это скажется на позиции доллара в мире?

Рэй был уверен в одном: «Это означало, что определение денег полностью изменилось. Я думал, что начнется кризис!» У него не было сомнений в том, что, когда завтра он появится на бирже, рынок рухнет.

Но он ошибся.

К его удивлению, индекс «Dow Jones» на следующий день вырос почти на 4 процента, а котировки акций показали самый высокий дневной рост за всю историю торгов. Цены на золото тоже устремились к небесам! Это полностью противоречило всем прогнозам экспертов. Ведь США нарушили данную миру священную клятву, что эти бумажки с портретами умерших президентов действительно чего-то стоят! Подобные изменения не могут способствовать росту доверия к американской экономике и правительству. Тут поневоле призадуматься. Со временем этот рыночный бум получил название «ралли Никсона».

Но на этом новости не закончились. Поскольку стоимость доллара теперь определялась тем, «сколько за него дадут», на горизонте наметился инфляционный шторм. Рэй вспоминает: «Тогда, в 1973 году, сложились все компоненты и грянул “нефтяной шок”. Такого у нас еще не было. Раньше мы даже не задумывались об инфляции, и все это стало для нас сюрпризом. Мне пришлось разрабатывать новые способы действий, позволяющие подготовиться к подобным неожиданностям». Очередным таким сюрпризом стал 2008 год. Это была еще одна ударная волна, прокатившаяся по всем рынкам.

«Ралли Никсона» явилось для Рэя катализатором. С этого момента он посвятил всю жизнь тому, чтобы быть готовым к чему угодно, так как

неизвестность подстерегала за каждым углом. Он изучал все мыслимые рыночные условия и то, какое влияние они оказывают на различные типы инвестиций. Именно это помогло ему в конечном счете возглавить крупнейший в мире хедж-фонд. Но не следует думать, будто Рэй все знает. Скорее, наоборот. В нем живет неутолимая жажда постоянно открывать для себя что-то новое. Он понимает, что доминирующий образ мышления чаще всего оказывается неверным. А поскольку мир постоянно развивается и меняется, путешествие Рэя к неизведанному никогда не закончится.

ИНВЕСТИЦИИ В НИРВАНУ

То, что вам сейчас предстоит прочитать, — это, пожалуй, самая главная глава в книге. И действительно, если вы не знаете правил игры, то потерпите поражение. Если вы не научитесь думать как инсайдер, здравый смысл подскажет вам присоединиться к ошибочному мнению толпы. Если вы не приняли решения отчислять определенную долю своих заработков и автоматизировать этот процесс, то ваша ракета никогда не оторвется от земли. И все же я абсолютно уверен, что в этой книге нет ничего важнее, чем стратегия Рэя, обеспечивающая максимально возможную доходность при минимальном риске. Это изюминка, благодаря которой он известен во всем мире.

Если бы у вас был портфель, с содержимым которого вы сейчас познакомитесь, то вы имели бы:

- 1) крайне высокую доходность — почти 10 процентов годовых (точнее говоря, 9,88 процента чистыми) на протяжении последних 40 лет (с 1974 по 2013 год);
- 2) необыкновенную надежность — вы оказывались бы в выигрыше в 85 процентах всех случаев за последние 40 лет и только шесть раз в минусе, причем средние потери составили бы всего 1,47 процента (двумя из этих потерь можно пренебречь, так как это всего лишь 0,03 процента или даже меньше, и, таким образом, за 40 лет вы лишь четырежды понесли бы какие-то убытки);
- 3) крайне низкую волатильность — самый большой убыток за эти 40 лет составил бы всего -3,93 процента.

Вы помните основной закон Уоррена Баффета? Правило № 1: не теряйте деньги. Правило № 2: смотри правило № 1. Рэй гениальным образом воплотил эти правила в жизнь. Именно поэтому его именуют Леонардо да Винчи в области инвестиций.

Задним числом каждый может продемонстрировать портфель, который позволил бы добиться гигантской доходности при таком же огромном

риске. Если бы вы не сдулись, как воздушный шарик, в периоды, когда стоимость портфеля обрушивалась на 50–60 процентов, то в итоге получили бы большой куш. Но подобные примеры — это лишь маркетинговый ход, который не имеет никакого отношения к реальности.

Лично я никогда не мог себе представить, каким образом рядовой инвестор (вроде вас или меня) может добиваться прибылей на уровне фондового рынка и при этом сводить к минимуму частоту и размер потерь в непредсказуемой экономической ситуации. Разве может существовать такой портфель, который в 2008 году упал бы в стоимости всего на 3,93 процента, в то время как биржи во всем мире рухнули на 50 процентов, и который позволял бы чувствовать себя в безопасности, когда финансовый кризис вымел со счетов 401(k) триллионы долларов? Но именно такой подарок ждет вас на следующих страницах. (Учтите, что прошлые результаты не гарантируют выигрыша в будущем. Я привожу исторические данные только для разъяснения принципов и в качестве иллюстрации.)

Но прежде, чем мы приступим к рассмотрению и вы сами сможете убедиться в красоте и эффективности рекомендаций Рэя, давайте вспомним предысторию этого удивительного инвестора и попытаемся понять, почему правительства разных стран и крупнейшие мировые корпорации держат его номер телефона в списке самых приоритетных и обращаются к нему за советами с целью повышения прибылей и минимизации потерь.

ФИНАНСЫ И ЦЫПЛЯТА

Тысяча девятьсот девяносто третий год был неудачным для цыплят. Тогда рестораны «McDonald's» включили в свое меню «Чикен Макнаггетс», который приобрел огромную популярность. Это блюдо стало таким хитом, что потребовалось несколько лет, чтобы наладить бесперебойную цепь поставки цыплят. Но, если бы не гений Рэя Далио, такого блюда просто не существовало бы.

Каким образом мир высоких финансов пересекается с клоуном, продающим фастфуд? Дело в том, что, когда «McDonald's» задумывал расширение своего ассортимента, цены на цыплят постоянно росли, и это вызывало нервозность, так как клиентам «McDonald's», заботящимся о своих кошельках, это явно не понравилось бы. Но поставщики не соглашались отпускать птицу по фиксированным ценам, поскольку прекрасно понимали, что дело не в стоимости курицы как таковой, а в том, что дорожают зерно и соевая мука, которыми кормят цыплят. Зафиксировав цены, они оказались бы в убытке.

Руководство «McDonald's» связалось с Рэем, зная, что ему нет равных в деле минимизации и полного устранения рисков при одновременном

повышении прибылей. И он разработал для них вариант фьючерсного контракта, гарантировавший, что цены на зерно и соевую муку не будут повышаться. Это позволило поставщикам согласиться на фиксированные цены.

Опыт Рэя востребован не только в советах директоров крупных корпораций. Насколько широко распространяется сфера его рекомендаций? В 1997 году, когда Казначейство США решило выпустить облигации, защищенные от инфляции (TIPS), официальные лица обратились в фирму Рэя «Bridgewater» за советом по их структуризации. Именно рекомендации «Bridgewater» определили сегодняшний облик TIPS.

Рэй управляет не просто деньгами, а рынками и рисками. Он знает, как сложить воедино все части головоломки, чтобы резко повысить шансы на успех для себя и своих клиентов.

Как ему это удается? В чем его секрет? Давайте сядем у ног мастера и послушаем, что он расскажет нам о своем жизненном пути.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ СПЕЦНАЗ

Помните, как в первой главе Рэй сравнил мир финансов с джунглями? Он считает, что для того, чтобы добиться поставленных жизненных целей, необходимо пройти сквозь джунгли и выйти с противоположного края. Джунгли опасны, поскольку таят в себе много неизвестного. За каждым поворотом подстерегают новые трудности. Чтобы прийти туда, куда вы хотите, необходимо окружить себя лучшими умами. Фирма Рэя «Bridgewater» — это и есть та команда, с помощью которой он покоряет джунгли. На него работает более 1500 человек, которые не меньше самого Рэя горят желанием добиться повышения прибылей и снижения уровня риска.

Как уже говорилось ранее, «Bridgewater» входит в число крупнейших мировых хедж-фондов, под управлением которого находятся активы общей стоимостью почти 160 миллиардов долларов. Это колоссальная сумма, особенно если учесть, что активы большинства крупных хедж-фондов в наши дни обычно не превышают 15 миллиардов. Хотя рядовые инвесторы практически ничего не знают о Рэе, его имя звучит в самых высоких кабинетах. Его анализы и ежедневные сводки читают самые влиятельные фигуры в мире финансов, главы центральных банков, иностранных правительств и даже президент США.

Неслучайно крупнейшие биржевые игроки, пенсионные фонды и даже казначейства зарубежных стран инвестируют деньги через хедж-фонд Рэя. Причина — в его нестандартном мышлении. Он не признает стереотипов. Более того, Рэй их ломает. Стремление к новым знаниям, развенчанию устоявшихся представлений и поискам истины привели его к созданию собственного хедж-фонда в Коннектикуте. Команду «Bridgewater» назы-

вают «интеллектуальным спецназом». Почему? Потому, что они рука об руку с Рэем преодолевают джунгли. Корпоративная культура компании воспитывает в них творчество, аналитические способности, смелость и умение отстаивать свои позиции. Кроме того, Рэй требует от них не доверять общепринятым мнениям и проверять на практике решения, которые все окружающие считают ошибочными. Его миссия состоит в том, чтобы докопаться до истины и найти наилучший способ применения полученных знаний. Такой подход требует «радикальной открытости, радикального доверия и радикальной прозрачности». От этого зависит выживание (и успех) всей фирмы.

АЛЬФА-САМЕЦ

Рэй Далио выдвинулся в первые ряды инвесторов благодаря последовательному и успешному применению своей стратегии под названием «чистая альфа». Впервые используя ее в 1991 году, он к настоящему времени заработал 80 миллиардов долларов, обеспечив своим клиентам умопомрачительные доходы в размере 21 процента годовых (до уплаты комиссии) при относительно невысоком риске. В число его инвесторов входят самые богатые люди мира, правительства и пенсионные фонды. Это 1 процент от 1 процента от 1 процента, и его «клуб» уже многие годы закрыт для новых инвесторов. «Чистая альфа» предполагает активный менеджмент, а это значит, что Рэй со своей командой находится в постоянном поиске самых выгодных инвестиций. Он ищет самые подходящие моменты для выхода на рынок и ухода с него. Он не просто движется вместе с рынком. Об этом свидетельствует 17-процентная прибыль, полученная в 2008 году, когда многие другие хедж-фонды закрывались или умоляли своих клиентов не снимать деньги со счетов. Инвесторы, вкладывающие средства в «чистую альфу», жаждут высоких прибылей и готовы пойти на риск, хотя данный риск ограничен, насколько это вообще возможно.

ДЕТИ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Добившись невероятных успехов со стратегией «чистой альфы», Рэй сумел сколотить и внушительное личное состояние. В середине 90-х годов он начал задумываться о наследстве, и тут у него возник вопрос: «Какой тип инвестиционного портфеля я хотел бы использовать, когда уже не смогу активно управлять финансами? Какие инвестиции не потребуют моего личного вмешательства и на протяжении многих десятилетий будут приносить доход детям и обеспечивать средства для благотворительных программ?»

Рэй понимал, что необходимо создать жизнеспособную инвестиционную модель, которая сможет без активного менеджмента пережить любые

трудности в экономике, и начал исследовать различные возможности распределения активов, которые смогли бы давать доход в любой допустимой экономической ситуации, будь то очередная жестокая «зима», депрессия, рецессия или что-то другое. Никто ведь не знает, что может случиться через пять лет, не говоря уже о 20–30 годах.

Что же получилось в результате?

Абсолютно новый подход к распределению активов. Новый набор правил. Только после того, как новый состав портфеля был протестирован в ретроспективном порядке вплоть до 1925 года и дал сногшибательные результаты для личных и семейных финансов Рэя в самых разных экономических условиях, он предложил его избранной группе инвесторов (разумеется, тех, кто мог внести минимальный взнос в размере 100 миллионов долларов). Новая стратегия, получившая название **всесезонной**, впервые была обнародована в 1996 году — всего за четыре года до масштабной коррекции рынка, которая позволила испытать ее на практике. И она с блеском выдержала это испытание.

ОТВЕТЫ СОДЕРЖАТСЯ В ВОПРОСАХ

Все мы знаем, что, не задавая вопросов, не получишь ответа. Необходимо также понимать, что качество ответа зависит от качества вопроса. Это хорошо известно всем успешным людям. Билл Гейтс не спрашивал: «Как создать самое лучшее программное обеспечение в мире?». Его вопрос звучал по-другому: «Как создать операционную систему, которая могла бы управлять всеми компьютерами?» Правильная постановка вопроса оказалась одним из основных факторов, позволивших компании «Microsoft» не просто добиться успехов, а стать доминирующей силой в сфере вычислительной техники. Она до сих пор контролирует почти 90 процентов мирового рынка персональных компьютеров! Но, поскольку Гейтс был сосредоточен на «внутренностях» компьютера, он не сразу пришел к идее создания глобальных компьютерных сетей. А вот основатели Google Ларри Пейдж и Сергей Брин задали себе вопрос: «Как организовать всю имеющуюся в мире информацию и сделать ее доступной и полезной для всех?» В результате они стали еще одной мощной силой в сфере технологии, бизнеса, да и жизни вообще. Качественный вопрос позволил им получить качественный ответ, а вместе с ним и прибыль. Чтобы добиться результатов, недостаточно задать вопрос лишь один раз. Вы должны быть одержимы страстью поиска ответов на все новые вопросы.

Обычный человек спрашивает: «Как мне свести концы с концами?» или «Почему это произошло именно со мной?» Некоторые вопросы носят деструктивный характер, заставляя сознание концентрироваться не на решениях, а как раз на том, что мешает их поиску, например: «Почему

мне никак не удастся избавиться от лишнего веса?» или «Почему я не умею обращаться с деньгами?» Такая постановка вопроса только уводит вас от ответа.

Меня всегда волновали вопросы, как все сделать лучше. Как помочь людям повысить качество жизни? Эта мысль не покидает меня уже 38 лет, на протяжении которых я ищу или создаю стратегии и инструменты, которые позволят добиться этого прямо сейчас. А что вы скажете о себе? Какие вопросы волнуют вас больше всего? **На чем чаще всего сконцентрированы ваши мысли? На том, чтобы найти свою любовь? Стать более влиятельным? Узнать что-то новое? Больше заработать? Всем угодить? Избежать неприятностей? Изменить мир? О чем бы вы ни думали, это накладывает отпечаток на вашу жизнь и задает ей направление.** Моя книга отвечает на вопрос: что делают самые эффективные инвесторы для достижения постоянных успехов? Какие их решения и действия приводят к богатству и финансовой свободе?

В мире финансов Рэй Далио славится тем, что задает множество правильных вопросов, которые в конечном счете привели его к созданию всесезонного портфеля. Вы сможете познакомиться с ним и использовать его потенциал для того, чтобы улучшить свое финансовое положение.

Каким должен быть инвестиционный портфель, чтобы люди были полностью уверены в том, что он успешно проявит себя в любой экономической обстановке?

Вопрос, казалось бы, банальный. Многие «эксперты» и консультанты скажут вам, что используемые ими модели распределения активов и диверсификации выполняют поставленную задачу. Однако тогда возникает другой вопрос: почему убытки многих таких профессионалов в 2008 году составили от 30 до 50 процентов? Мы видели, как разорялись многие фонды с заданной датой, которые, казалось бы, должны были придерживаться более консервативных подходов, так как их клиенты находились в предпенсионном возрасте. Мы видели, как всего за несколько дней рухнул банк «Lehman Brothers», история которого насчитывает 158 лет. В те дни многие финансовые консультанты не отвечали на звонки клиентов. От одного из своих друзей я услышал горькую шутку: «Мой счет 401(k) обесценился наполовину и превратился в 201(k)». Никакие компьютерные технологии, рассчитывающие потенциальные сценарии будущего, не смогли предсказать ни крах 1987 года, ни коллапс 2000-го, ни катастрофу 2008-го.

Если вы вспомните 2008 год, то на каждом шагу можно было услышать стандартные ответы: «Такого раньше никогда не было», «Мы вошли в неизведанные воды», «В этот раз все по-другому». Рэя такие ответы никогда не устраивали **(именно поэтому он смог не только предсказать глобальный финансовый кризис 2008 года, но еще и заработать на нем).**

Разумеется, сюрпризы, о которых говорит Рэй, всегда выглядят по-разному, будь то Великая депрессия, нефтяной кризис в 1973 году, стремительная инфляция в конце 70-х, кризис английского фунта стерлингов в 1976 году, «черный понедельник» в 1987-м, конец мыльного пузыря интернет-компаний в 2000-м, кризис на рынке недвижимости в 2008-м или падение на 28 процентов цен на золото в 2013 году. Все эти события заставляли многих профессиональных инвесторов врасплох. И можно с уверенностью сказать, что грядущие сюрпризы вновь окажутся для них неожиданностью.

Правда, в 2009 году, когда дым рассеялся и рынок начал понемногу оживать, многие менеджеры фондов прекратили задавать себе вопрос, не был ли их подход к диверсификации и управлению рисками неправильным с самого начала. Они просто стряхнули с себя пыль и вновь занялись продажей своих паев, уверяя окружающих, что все будет «нормально». Однако не стоит забывать мантру Рэя **«Всегда ждите сюрпризов»** и его главный вопрос: **«Чего я еще не знаю?»** Вопрос не в том, произойдет ли очередной обвал, а в том, когда это случится.

МАРКОВИЦ И СЕКРЕТ ВЫСОКИХ ДОХОДОВ

Гарри Марковиц известен как создатель современной портфельной теории. Он объясняет фундаментальные концепции, которые лежат в основе работы, принесшей ему Нобелевскую премию. Суть в том, что инвестиции в портфеле должны рассматриваться не по отдельности, а в совокупности. Между риском и доходностью всегда есть некий компромисс, поэтому надо прислушиваться не к одному инструменту, а слушать весь оркестр целиком. От того, как сочетаются друг с другом различные активы и насколько хорошо они диверсифицированы, зависит ваш доход. С сегодняшней точки зрения это звучит довольно банально, но в 1952 году эти мысли воспринимались как революционные. В той или иной степени они оказали влияние практически на всех менеджеров инвестиционных фондов от Нью-Йорка до Гонконга.

Как и все великие инвесторы, Рэй опирался на учение Марковица, используя его главные концепции как основу построения портфеля и распределения активов в нем. Но он хотел подняться на новый уровень. Рэй был уверен, что может внести в теорию Марковица что-то свое, и это привело его к основополагающему открытию. Для этого Рэю и его «войскам» потребовалось четыре десятилетия сосредоточенного труда. Рэй годами совершенствовал свой портфель, до тех пор пока не пришел к совершенно новому пониманию распределения активов, которое дает возможность получать высокие прибыли при сокращении риска до минимума. Все эти открытия принесли ему большое конкурентное преимущество на рынке инвестиций. Теперь им можете воспользоваться и вы.

До публикации данной книги Рэй использовал свои разработки исключительно в интересах клиентуры. Его всесезонной стратегией, с которой вы вскоре познакомитесь, пользовались правительства разных стран, пенсионные фонды и миллиардеры, получая огромную выгоду. Как уже было сказано, Рэй и сам серьезно участвует в этой игре, вкладывая в портфель средства своей семьи наряду со взносами самых консервативных и авторитетных организаций мира. В последнее время и я инвестирую часть своих семейных денег, используя ту же стратегию, потому что, как вы вскоре убедитесь, она демонстрировала хорошие результаты в любой экономической обстановке на протяжении последних 85 лет, позволяя по максимуму использовать благоприятные возможности при депрессии и рецессии, инфляции и дефляции, в хорошие и плохие времена. В историческом плане это, пожалуй, лучший подход, который позволит мне добиваться желаемых результатов даже после смерти.

МОМЕНТ ИСТИНЫ

Возможность пообщаться с этой легендой в мире инвестирования была для меня огромным подарком. Я потратил почти 15 часов, чтобы подготовиться к встрече с Рэем, прочесывая и изучая все материалы о нем, которые только можно было добыть (а это нелегко, потому что обычно он избегает публичности). Я откопал несколько его редких выступлений перед мировыми лидерами в Давосе и Совете по иностранным делам. Просмотрел его интервью с Чарли Роузом в программе «60 минут» (один из немногих примеров его появления в средствах массовой информации), а также его учебный анимационный видеоролик «Как работает машина экономики» (www.economicprinciples.org). Это блестящий фильм, и я настоятельно рекомендую его посмотреть, чтобы понять принципы действия мировой экономики. Я проштудировал с карандашом в руках его знаменитый труд «Принципы» («Principles»), в котором он рассказывает, какими ценностями руководствуется в жизни и делах. Мне была предоставлена уникальная возможность, и не хотелось ее упустить, придя неподготовленным.

Поначалу мы договорились о часовой встрече, но в итоге просидели почти три часа. Я и подумать не мог о том, что Рэй является поклонником моей деятельности и уже почти 20 лет слушает мои аудиопрограммы. Какая честь для меня! В ходе беседы мы залезли в самые дебри, подробно разбирая все вопросы — от инвестирования до общих принципов функционирования мировой экономики. Я начал с простого вопроса:

— Существует ли все еще возможность выигрыша для индивидуального инвестора?

— Да! — воскликнул он, но тут же оговорился, что это вряд ли удастся, если вы будете прислушиваться к советам знакомого брокера или прибегнете к таймингу.

Пытаясь уловить подходящий момент на рынке, вы фактически садитесь играть в покер с лучшими игроками мира, которые не вылазят из-за стола и располагают почти неограниченными ресурсами. «На столе лежит определенное количество фишек, и если кто-то выигрывает, то кто-то обязательно должен проиграть». Наивно было бы думать, что вы заберете фишки у таких, как Рэй. Это иллюзия. «Идет глобальная игра, в которой выигрывает только горстка людей. Они зарабатывают, отбирая деньги у менее искушенных игроков». Есть такая покерная присказка, что если вы уже долго сидите за столом и до сих пор не разобрались, кто здесь лох, то это вы сами!

Свои рассуждения о возможности переиграть рынок за счет тайминга Рэй закончил словами: «Не думаю, что вам стоит ввязываться в эту игру!»

— Хорошо, Рэй, я понял, что бесполезно пытаться переиграть лучших игроков мира. Тогда позвольте вопрос, который я задал всем, у кого брал интервью для этой книги: если бы вы не имели возможности оставить своим детям деньги в наследство, то что бы вы посоветовали им в плане формирования инвестиционного портфеля и в чем заключались бы принципы распределения активов?

Рэй откинулся на стуле, и было заметно, что он медлит с ответом. Дело не в том, что он не хотел делиться секретами, а в том, что мы живем в чрезвычайно сложном мире, где риски и шансы тесно переплетены друг с другом.

— Тони, все очень сложно. Мне трудно изложить это в нескольких словах, тем более что обстоятельства постоянно меняются.

С этим не поспоришь. Невозможно втиснуть 47 лет опыта в трехчасовое интервью. И все же я продолжал настаивать.

— Я согласен, Рэй, но вы сами только что сказали, что рядовой инвестор не имеет шансов, если воспользуется традиционным инвестиционным фондом. Так посоветуйте же, что делать, чтобы все-таки добиться успеха. Мы все знаем, что самым главным условием победы является диверсификация. **Какими принципами следует руководствоваться, чтобы получить максимальный выигрыш при минимальном риске?**

И тут Рэй открылся и поделился со мной некоторыми поразительными секретами. Первым делом он серьезно поколебал мои устоявшиеся убеждения и показал, что в «сбалансированном» портфеле баланс на самом деле отсутствует.

Секрет всех побед кроется в организации неочевидного.

Марк Аврелий

ДИСБАЛАНС

Большинство консультантов (и рекламщиков) убеждают вас в необходимости иметь «сбалансированный» портфель. Баланс — это неплохо, не правда ли? Он избавляет нас от ненужного риска за счет того, что рискованные инвестиции компенсируются более консервативными. Но тогда возникает вопрос: **почему большинство сбалансированных портфелей обесценились на 25–40 процентов, когда рухнул фондовый рынок?**

Традиционный сбалансированный портфель содержит 50 процентов акций и 50 процентов облигаций (это соотношение может быть 60:40, если вы придерживаетесь более агрессивного стиля инвестирования, или даже 70:30, если любите рисковать). Но давайте для простоты понимания остановимся на варианте 50:50. Это значит, что если вы вкладываете 10 тысяч долларов, то 5 тысяч приходится на акции, а 5 тысяч — на облигации (соответственно, если общий объем инвестиции составляет 100 тысяч, то в акции и облигации вкладывается по 50 тысяч).

Руководствуясь этим традиционным подходом, мы *надеемся* на три вещи:

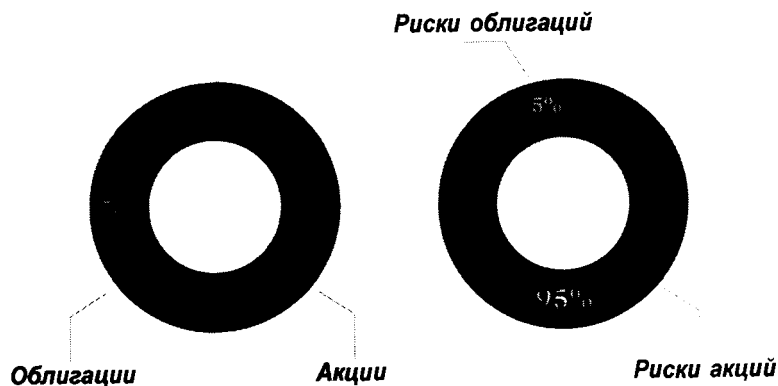
- что акции будут приносить доход;
- что облигации будут приносить доход;
- что оба этих актива не обесценятся одновременно при очередном потрясении на рынке.

Нетрудно заметить, что в основе подобных предположений лежит *надежда*. Однако инсайдеры типа Рэя Далио не полагаются на надежду, считая ее плохой стратегией, когда речь идет о благополучии вашей семьи.

РИСКОВАННЫЙ БИЗНЕС

Распределив деньги между акциями и облигациями (или другими надежными активами) в соотношении 50:50, многие инвесторы полагают, что диверсифицировали свои вложения и обезопасили себя. **Однако в действительности степень риска намного выше, чем вы думаете.** Почему? В ходе нашей беседы Рэй неоднократно подчеркивал, что **акции в три раза более рискованны (то есть волатильны) по сравнению с облигациями.**

«Тони, если ваш портфель поделен пополам, то на долю акций в действительности приходится 95 процентов риска!» Ниже вы видите диаграмму, демонстрирующую состав такого портфеля. В левой части показано *стоимостное* соотношение активов в процентах, а в правой — соотношение *рисков*.



Таким образом, вложив 50 процентов денег в акции, вы *воображаете*, будто сбалансировали портфель. Однако на самом деле степень риска составляет около 95 процентов или даже больше, потому что доля, приходящаяся на акции, подвержена высокой волатильности. В результате, если акции рухнут, то вместе с ними рухнет и весь портфель. Вот вам и весь баланс!

Как это выглядит в реальной жизни?

С 1973 по 2013 год индекс S&P 500 оказывался в минусе девять раз и совокупные потери составили 134 процента. За тот же период облигации (представленные облигационным индексом «Barclays Aggregate») оказывались в минусе три раза, а совокупные потери составили всего 6 процентов. Если бы ваш портфель был поделен в соотношении 50:50, то 95 процентов потерь пришлось бы как раз на S&P 500!

«Тони, — сказал мне Рэй, — если проанализировать большинство портфелей, то станет заметна их явная тенденция давать хорошие результаты при благоприятной ситуации на рынке и плохие, когда рынок падает». Фактически вся стратегия заключается в *надежде* на то, что акции будут расти в цене. Такой традиционный подход к диверсификации на самом деле диверсификацией не является.

Еще никто и никогда не объяснял мне концепцию баланса так доходчиво. Уже в ходе беседы я начал оценивать свои собственные инвестиции и думать, где допустил ошибку.

А теперь я задам вопрос вам: что вы думаете о «балансе» своего портфеля с позиций полученной новой информации?

Изменились ли ваши взгляды на диверсификацию? Очень надеюсь, что да! Большинство людей пытаются защитить себя, распределяя *количество денег* между различными категориями активов. Они думают: «Пятьдесят процентов денег вложены в “рискованные” акции (которые имеют больший потенциал дохода) и 50 процентов — в “надежные” облигации, которые меня защитят». Рэй доказывает, что, если деньги поделены по-

ровну, это еще не значит, что риск распределяется между инвестициями также поровну, следовательно, портфель не сбалансирован! Значительная часть ваших денег по-прежнему подвержена риску! Вы должны разделить деньги не по стоимости различных категорий активов, а по соотношению риска и выгоды.

Теперь вы знаете больше, чем 99 процентов остальных инвесторов, в том числе многие профессионалы. По словам Рэя, большинство крупных организаций, оперирующих сотнями миллиардов долларов, допускают ту же ошибку!

ЗАКЛИНАТЕЛИ ДОЖДЯ

Рэя было уже не остановить. Он начал систематически разрушать все убеждения, которым когда-то учили меня и которым я сам в течение многих лет учил окружающих!

«Тони, в теории сбалансированного портфеля есть еще одна крупная проблема. Ее причиной является гигантское недоразумение, основанное на непонимании разницы между корреляцией и причинно-следственной связью».

Корреляция — это научный термин, за которым стоит всего-навсего совпадение двух явлений. В примитивных культурах люди устраивали ритуальные танцы, чтобы вызвать дождь. Иногда это действительно срабатывало! По крайней мере, они так считали. Они путали *причинно-следственную связь* и *корреляцию*. Другими словами, люди полагали, что их прыжки и приседания вызывают дождь, а речь шла о простом совпадении. Если такие совпадения повторялись, у людей формировалась ложная уверенность в своей способности предсказывать корреляцию между танцами и дождем.

Профессиональные инвесторы тоже зачастую становятся жертвами подобного мифа. Они говорят, что различные категории активов либо коррелируют между собой (демонстрируют одинаковое поведение в определенных условиях), либо нет. Но корреляция в данном случае зачастую является таким же совпадением, как и при заклинании дождя.

Рэй и его команда доказали на примере исторических данных, что корреляция большинства активов объясняется лишь случайным совпадением. Многие казавшиеся незыблемыми убеждения были разрушены в ходе экономического коллапса 2008 года, когда синхронно просели почти все категории инвестиций. Оказывается, иногда их поведение коррелирует, а иногда нет. Поэтому, когда профессионалы пытаются найти баланс, надеясь, например, что акции будут иметь разнонаправленное движение с облигациями, речь идет об обычной лотерее. Однако эта ложная логика лежит в основе действий большинства профессиональных финансистов.

Рэй со всей очевидностью вскрыл некоторые зияющие дыры в традиционной модели распределения активов. Если бы он был профессором какого-нибудь уважаемого учебного заведения и опубликовал свои труды, его, возможно, выдвинули бы на Нобелевскую премию! Но Рэй предпочитает жить и работать в джунглях.

ЧЕТЫРЕ ВРЕМЕНИ ГОДА

Во время беседы Дэвид Свенсен, отвечающий за инвестиции Йельского университета, сказал мне, что **единственным ключом к успеху является нестандартное мышление.** Следуя за толпой, вы лишаете себя всяких шансов. Постоянно слыша одни и те же советы, люди зачастую принимают их за истину. Но истина, а вместе с ней и успех обычно кроются в отходе от стандартов.

Вот еще один пример нестандартного мышления Рэя: «Тони, оглядываясь на прошлое, **можно с абсолютной уверенностью утверждать, что для каждого вида инвестиций существуют идеальные условия, в которых он будет процветать. Другими словами, каждому овощу свое время.**»

Возьмем для примера недвижимость. Вспомните начало 2000-х годов, когда американцы (в том числе и те, у кого не было денег!) скупали все, что только попадалось под руки. И дело тут было вовсе не в низких кредитных ставках. В 2009 году кредитные ставки опустились еще ниже, вот только эту недвижимость уже невозможно было сбыть. Люди покупали дома, потому что цены на них росли чуть ли не каждый месяц, и никому не хотелось упускать такую возможность. Легенда в мире инвестиций Джордж Сорос говорил в 2007 году: «За последние шесть лет американцы набрали ипотечных кредитов больше, чем за всю историю рынка недвижимости». И это действительно так: за шесть лет было выдано больше кредитов, чем за всю предыдущую историю ипотечного кредитования.

В Майами и многих других районах на юге Флориды можно было внести предоплату за дом, а затем, пользуясь непрерывным ростом цен, продать его с хорошей прибылью еще до окончания строительства. Что люди делали со своими домами? Закладывали их и использовали в качестве своего рода банкоматов. Большие потребительские расходы стимулировали прибыльность корпораций и рост экономики. Сорос приводил поразительные цифры: «По оценкам бывшего председателя Совета экономических консультантов Мартина Фельдстейна, **с 1997 по 2006 год владельцы недвижимости извлекли из нее более 9 триллионов долларов наличными.**» Чтобы лучше оценить ситуацию, можно добавить, что за шесть лет (с 2001 по 2007 год) жители США получили больше ипотечных кредитов (около 5,5 триллиона долларов), чем за всю предыдущую историю существования рынка недвижимости, насчитывающую более ста лет. Разумеется, долго

так продолжаться не могло. Когда цены на недвижимость обрушились, период расточительства в экономике тоже закончился.

Какие условия могут способствовать росту цен на недвижимость? Инфляция. Однако в 2009 году начался период *дефляции*. Цены упали, и многие из заключивших договор ипотечного кредитования оказались на мели: их дома теперь стоили меньше, чем сумма задолженности перед банком. Дефляция обрушила цены на эту категорию активов.

А что можно сказать об акциях? Они тоже демонстрируют хорошую доходность в период инфляции. Высокие потребительские цены означают, что у компаний появляется возможность больше зарабатывать. А раз растет доходность компаний, повышается и стоимость акций. Это уже не раз доказано временем.

С облигациями совершенно другая история. Возьмем, к примеру, казначейские долговые обязательства. В период дефляции, когда банковские ставки снижаются, стоимость облигаций увеличивается.

Рэй открыл мне простую, но очень важную истину. Оказывается, существует всего четыре фактора, которые влияют на цену активов:

1. Инфляция.
2. Дефляция.
3. Рост экономики.
4. Замедление роста экономики или спад.

		РОСТ ЭКОНОМИКИ	ИНФЛЯЦИЯ
УВЕЛИЧЕНИЕ	↑	Экономика растет быстрее, чем ожидалось	Уровень инфляции выше, чем ожидалось
СНИЖЕНИЕ	↓	Экономика растет медленнее, чем ожидалось	Уровень инфляции ниже, чем ожидалось

Таким образом, Рэй выделяет всего четыре типа условий, или экономических времен года, от которых зависит повышение или снижение доходности инвестиций (стоимости различных категорий активов). Правда, в отличие от природы, не существует определенного порядка, в котором они сменяют друг друга. Вот эти времена года:

- Более высокая, чем ожидалось, инфляция (рост цен).
- Менее высокая, чем ожидалось, инфляция (или дефляция).
- Более быстрый, чем ожидалось, рост экономики.
- Менее быстрый, чем ожидалось, рост экономики.

Если взглянуть сегодня на цену акции (или облигации), то она уже включает в себя ожидания (наши или рынка) относительно будущего. Рэй сказал мне: «Тони, анализируя сегодняшние цены, мы в буквальном смысле видим картину будущего». Другими словами, цена акции «Apple» содержит *ожидания* инвесторов относительно того, что рост компании будет продолжаться в определенном темпе. Именно поэтому нередко бывает, что акция падает в цене, когда компания объявляет, что ее рост (или доходы) в будущем прогнозируется ниже, чем ожидалось первоначально.

«Поведение того или иного актива в конечном счете определяется *сюрпризами*. Если нас удивляет быстрый рост экономики, это хорошо для акций и плохо для облигаций. Если же для нас сюрпризом становится снижение инфляции, то это хорошо для облигаций.

Но если существует лишь четыре потенциальных варианта экономических условий, то, по словам Рэя, надо разделить между ними по 25 процентов своих рисков. Он поясняет: «Я знаю, что для каждой категории активов существуют хорошие и плохие условия. Мне также известно, что за время жизни человека обязательно наступят катастрофические условия для той или иной категории. Так было всегда».

Рэй называет свою стратегию *всесезонной*, потому что в мире финансов есть всего четыре времени года, и никто не знает, какое будет следующим. При таком подходе его портфель готов к наступлению любого сезона, и он всегда защищен. Рэй объясняет: **«Представьте себе четыре портфеля, каждый из которых содержит равную долю риска. Это значит, что я переживу любое время года»**. Ну разве не здорово? Мы пытаемся предсказать будущее, но это невозможно. Единственное, что мы знаем, — это то, что есть всего четыре потенциальных варианта развития событий. Используя такую инвестиционную стратегию, мы не надеемся, а абсолютно уверены, что всегда будем защищены, какое бы время года в экономике ни наступило.

Боб Принс, отвечающий в фонде «Bridgewater» за инвестиции, описывает уникальность *всесезонной* стратегии следующим образом: **«Сегодня мы можем сконструировать портфель, который даст хорошую прибыль в 2022 году, хотя никто не знает, что будет представлять собой экономика в 2022 году»**.

Честно говоря, я сидел с отвисшей челюстью, слушая, как Рэй излагает мне свое простое и элегантное решение. Действительно, имеет смысл распределять инвестиции по степени риска, чтобы они могли давать неплохой доход в любых экономических условиях. Но *как* это сделать на практике?

— Итак, мы знаем, что есть четыре времени года. Но какие типы инвестиций будут лучше чувствовать себя в каждый из этих сезонов? — спросил я.

По моей просьбе Рэй распределил различные активы по временам года. Для наглядности они сведены в приведенную ниже таблицу.

	РОСТ ЭКОНОМИКИ	ИНФЛЯЦИЯ
УВЕЛИЧЕНИЕ ↑	Акции Корпоративные облигации Сырье/золото	Сырье/золото Облигации, защищенные от инфляции (TIPS)
СНИЖЕНИЕ ↓	Казначейские облигации Облигации, защищенные от инфляции (TIPS)	Казначейские облигации Акции

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ШТРИХ

На первый взгляд распределение активов кажется весьма сложным, даже если изложенные Рэем принципы в общем-то понятны. Но я уверен в одном: **сложность — враг достижений**. Если мы с вами *действительно* хотим чего-то добиться, необходимо привести его рекомендации в еще более простой вид.

Поэтому я сказал Рэю:

— То, чем вы с нами поделились, поистине бесценно. Это совершенно новый подход к распределению активов, которое, как мы знаем, является одним из важнейших факторов успешного инвестирования. Но основная трудность, которая стоит перед рядовыми и даже опытными инвесторами, заключается в том, как претворить данные принципы в реальный портфель с максимально эффективной процентной разбивкой по разным категориям активов. Девяносто девяти процентам людей будет очень трудно вычислить, при каком составе активов риск равномерно распределится по всем четырем временам года!

Рэй взглянул на меня, и мне было явственно видно, какая работа мысли происходит в его голове.

— Тони, все не так просто, — сказал он и объяснил, что в ходе реализации всесезонной стратегии его команда использует очень сложные инвестиционные инструменты, в том числе искусственно создаваемое плечо рычага для повышения доходов.

Мне это было понятно, и я попросил его изложить упрощенную версию: «Можете ли вы дать раскладку по процентам, которую без всяких рычагов сможет использовать рядовой вкладчик, чтобы получить максимально возможный доход при минимальном риске? Я знаю, что это будет не самый совершенный вариант, потому что он создается буквально на

ходу. Но ваша прикидка в любом случае будет лучше, чем план, который сможет самостоятельно разработать обычный инвестор. Предложите версию всесезонного портфеля, которую читатель сможет применить самостоятельно или с помощью своего финансового консультанта».

Необходимо понимать, что за последние 10 лет у Рэя появилось всего несколько новых инвесторов и то с условием, что состояние каждого из них не менее 5 миллиардов долларов, а минимальная сумма начальных инвестиций составляет 100 миллионов. Отсюда становится понятна «стоимость» моей просьбы. Однако я знаю, как он заботится о простых людях. Он еще не забыл свои корни и хорошо помнит скромное начало своей карьеры в бедных кварталах Нью-Йорка.

— Рэй, я знаю, что у вас доброе сердце. Дайте людям рецепт успеха. Вы ведь тем самым не забираете деньги у своих клиентов. Помогите своим братьям и сестрам! — сказал я с улыбкой.

И тут произошло чудо.

На лице Рэя появилась улыбка:

— Ладно, Тони. Это будет не самый точный и совершенный вариант, но я дам вам образец портфеля, который сможет использовать любой человек.

И он начал шаг за шагом излагать состав портфеля, который, исходя из его опыта, может при минимальном риске обеспечить доход на протяжении всей жизни человека и в любых экономических условиях.

БАРАБАННАЯ ДРОБЬ...

Сейчас вы увидите точное распределение активов, составленное человеком, которого многие считают лучшим инвестором мира. Рэй сделал себя сам, поднявшись от бедности к своему нынешнему состоянию, насчитывающему более 14 миллиардов долларов. Этот человек управляет активами в размере 160 миллиардов долларов и обеспечивает своим инвесторам годовой доход более 21 процента (до уплаты комиссии). Он не только покажет, какие типы активов должны быть в портфеле, но и порекомендует их самое выгодное процентное соотношение! Если вы заглянете в интернет, то обнаружите там множество людей, уже пользующихся различными версиями этого портфеля, составленного на основе предыдущих интервью Рэя. Существует даже новая категория инвестиционных продуктов, разработанных с учетом инноваций Рэя и носящих название «Паритет рисков». Многие инвестиционные фонды утверждают, что руководствуются в своей работе подходами Рэя, но никто не видел конкретного примера распределения активов, составленного им самим. Многие из таких самостоятельно составленных портфелей в 2008 году

упали на 30 и более процентов. Очевидно, они все-таки не всесезонные. Их владельцы явно предпочитают какое-то одно время года. Поддельный «Rolex» никогда не станет настоящим. Необходимо, однако, понимать, что приведенная ниже стратегия, разумеется, *не идентична* всесезонной стратегии Рэя. Как уже было сказано, его фонд использует более изощренные инвестиционные инструменты. Однако основные принципы остаются теми же, а конкретные процентные доли в портфеле указаны самим Рэем и никем больше. Поэтому мы все же назовем этот портфель всесезонным.

ПОКАЖИТЕ МНЕ ЦИФРЫ

— Итак, Рэй, какой процент вы отводите на долю акций, какой на золото и так далее?

Рэй взял лист бумаги и начал писать.

Для начала он вложил **30 процентов в акции (например, входящие в S&P 500 или другие индексы, обеспечивающие диверсификацию)**. Мне сразу показалось, что это слишком мало, но он напомнил, что акции в три раза рискованнее облигаций. Я решил не перечить мастеру.

— Далее, вам нужны государственные облигации. **Пятнадцать процентов из них должны быть среднесрочными (казначейские долговые обязательства со сроком погашения от 7 до 10 лет), а 40 процентов — долгосрочными (от 20 до 25 лет).**

— Зачем такой большой процент? — спросил я.

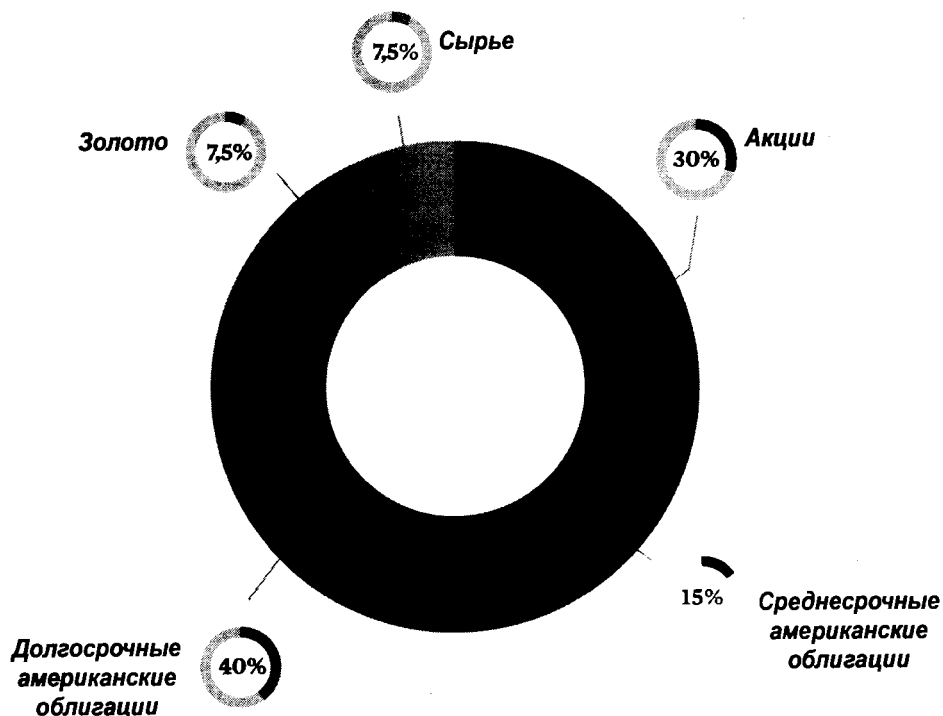
— Чтобы компенсировать волатильность акций.

Я тут же вспомнил о том, что надо уравнивать степень риска, а не долларовую стоимость. Относительно большая доля долгосрочных облигаций необходима для получения более высокого дохода.

В довершение всего Рэй поместил в портфель 7,5 процента золота и 7,5 процента других сырьевых активов.

— Эта часть активов нужна на случай ускорения инфляции, при которой золото и сырье растут в цене. В то же время быстрый рост инфляции может отрицательно сказаться как на акциях, так и на облигациях.

Наконец, этот портфель нуждается в ребалансировке. Это значит, что, когда один из сегментов демонстрирует высокую доходность, необходимо продать из него часть активов и переместить вырученные средства в другие сегменты, чтобы восстановить первоначальное соотношение. Ребалансировку надо проводить не реже одного раза в год. При правильном выполнении этой операции может снизиться и размер налогов. Поэтому мы рекомендуем выполнять ее с помощью грамотного консультанта.



БЛАГОДАРНОСТЬ

Итак, перед вами все черным по белому. Рэй мастерски и элегантно изложил рецепт, который поможет одержать победу в игре и положительно скажется на жизни миллионов людей. Осознаете ли вы степень щедрости человека, который подарил чудесный день и вам, и мне? Умение делиться от всего сердца — характерная черта Рэя. Поэтому я ничуть не удивился, когда его жена Барбара поддержала инициативу самых богатых людей планеты, включая Билла Гейтса и Уоррена Баффета, раздать большую часть своего состояния на благотворительные нужды.

ВАМ УЖЕ ИНТЕРЕСНО?

Когда моя команда продемонстрировала мне в ретроспективе уровень доходов, которые принес бы этот всесезонный портфель, я был поражен. Никогда не забуду это ощущение. Я как раз сидел вместе с женой за ужином, когда пришло сообщение от моего личного консультанта Аджая Гупты, в котором говорилось: «Вы уже посмотрели свою почту с результатами, которые демонстрирует портфель Рэя Далио? Это невероятно!» Аджай обычно никогда не тревожит меня по вечерам, и я понял, что ему не терпится поделиться со мной новостями. Как только мы встали из-за стола, я сразу схватился за телефон и открыл электронную почту.

Глава 5.2

ВРЕМЯ ПРОЦВЕТАНИЯ: ДОХОДЫ, НЕПОДВЛАСТНЫЕ ШТОРМАМ, И НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

*Если вы не допустили ошибок, но проигрываете, вам
следует играть в другую игру.*

Магистр Йода

ВСЕСТОРОННИЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Можно с уверенностью утверждать, что за последние 80 с лишним лет мы пережили все мыслимые экономические времена года и массу сюрпризов — от Великой депрессии до Великой рецессии. Как же пережил бы все это всесезонный портфель? Как уже упоминалось, мне потребовалась команда аналитиков, которые внимательно проследили его доходность в ретроспективе вплоть до 1925 года! Результаты поразили всех.

В предыдущей главе мы уже видели, какие результаты давала всесезонная стратегия на протяжении 40 лет, но давайте пойдем немного дальше и посмотрим, как вел себя этот портфель в так называемый современный период — с 1984 по 2013 год. Он был непоколебим, как скала⁹:

- Средняя годовая доходность была чуть ниже 10 процентов после уплаты комиссии (9,72 процента, если точнее). Необходимо отметить, что речь идет о реальном доходе, а не о пересчитанном с учетом инфляции.
- Инвестор оказывался в выигрыше в 86 процентах случаев. Это значит, что неудачными были лишь четыре года. Средние потери составили 1,9 процента, а в одном из четырех случаев — всего 0,03 процента (то есть, по сути, год был нулевым). Поэтому можно считать, что из 30 лет вы оказались бы в минусе всего три раза.
- Самый неудачный 2008 год принес проигрыш в размере 3,93 процента (в то время как индекс S&P500 опустился на 37 процентов!).
- А теперь, инвесторы, внимание! Стандартное отклонение составило всего 7,63 процента (что означает крайне низкую волатильность и степень риска).

⁹ Портфель ребалансировался каждый год. Учтите, что прошлые результаты не гарантируют успеха в будущем. Я снабжаю вас историческими данными только для разъяснения принципов и в качестве иллюстрации.

Почему мы начали отсчет с 1984 года? Он совпадает с началом действия программы 401(k). В том году каждый американец стал инвестором, а биржа перестала быть местом для избранных. Чтобы вам было легче представить себе этот период времени, скажем, что 30 лет назад еще не было интернета. В 1984 году появились первые «портативные» сотовые телефоны. Модель «Motorola DynaTac» была размером с кирпич и стоила почти 4 тысячи долларов. Тариф за пользование этим телефоном составлял 50 долларов в месяц и 50 центов в минуту, но говорить вы могли не дольше 30 минут, потому что садился аккумулятор. Я все это знаю, потому что был одним из первых гордых владельцев мобильного телефона.

Но давайте не будем ограничиваться только положительными характеристиками и посмотрим, как этот портфель вел бы себя в самых неблагоприятных экономических условиях. Аналитики называют это стресс-тестом.

Если вы внимательнее присмотритесь к историческому периоду с 1939 по 2013 год (75 лет), то сможете обнаружить удивительные статистические данные. (Учтите, что для того, чтобы охватить этот период, нам пришлось пользоваться разными индексами, поскольку некоторых из ныне действующих до 1983 года еще не существовало. В конце главы мы приводим подробное разъяснение методики подсчетов.)

S&P В СРАВНЕНИИ СО ВСЕСЕЗОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ (ЗА 75 ЛЕТ)

S&P	Всесезонный портфель
За 75 лет оказывался в минусе 18 раз*.	За тот же период всесезонный портфель оказался бы в минусе всего 10 раз (в среднем чуть чаще, чем раз в 10 лет)**.
Самая крупная единовременная потеря составила 43,3%.	Самая крупная единовременная потеря составила бы 3,93%.
Средний размер потерь составляет 11,4%.	Средний размер потерь составил бы всего 1,63%.

* При реинвестировании дивидендов.

** Две из десяти потерь составили всего 0,03% (фактически нулевой результат). Таким образом, с практической точки зрения можно считать, что только восемь из 75 лет всесезонный портфель был в минусе.

Давайте проведем анализ с 1927 года, чтобы этот период включил в себя самое худшее десятилетие в истории американской экономики — Великую депрессию:

**S&P В СРАВНЕНИИ СО ВСЕСЕЗОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ
(НАЧИНАЯ С 1927 ГОДА)**

S&P	Всесезонный портфель
За 87 лет индекс S&P оказывался в минусе 24 раза (примерно в 27% случаев)*.	За тот же период всесезонный портфель оказался бы в минусе всего 14 раз (что означает 73 года с положительными результатами).
В разгар депрессии общие потери индекса S&P за четыре года подряд (1929–1932) составили 64,4%.	За тот же срок, с 1929 по 1932 год, всесезонный портфель потерял бы в общей сложности 20,55%.
Средний размер потерь составляет 13,66%.	Средний размер потерь составил бы всего 3,65%.

* При реинвестировании дивидендов.

Чтобы убедиться в способности портфеля выдержать проверку временем, необходимо подвергнуть его самым жестоким испытаниям. В приведенной ниже таблице показаны семь самых масштабных биржевых крахов начиная с 1935 года. Как видите, в двух из семи случаев всесезонный портфель оказался бы еще и в *выигрыше*, а понесенные потери были бы относительно низкими по сравнению с американским фондовым рынком! Вот и говори после этого, что невозможно плыть против течения. В то время как экономическая зима заставила всех затянуть пояса, этот портфель позволил бы вам кататься на лыжах или сноуборде, попивая горячий шоколад!

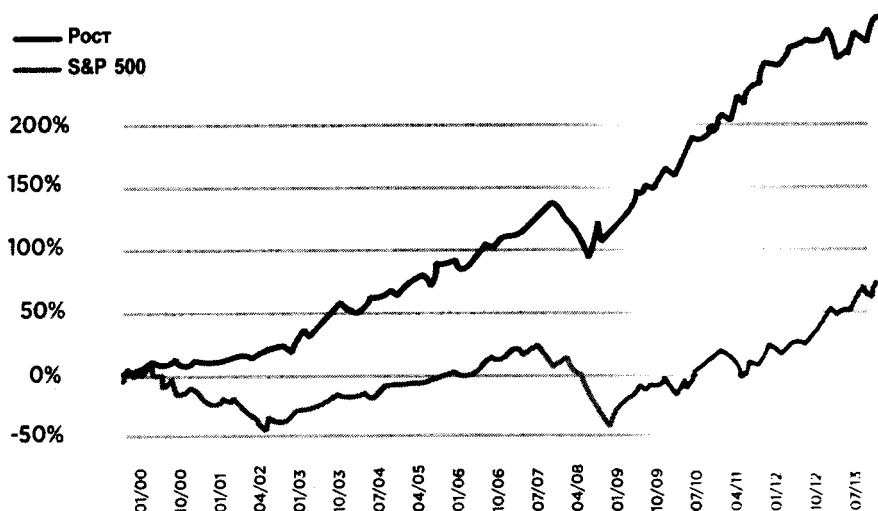
САМЫЕ КРУПНЫЕ ПРОВАЛЫ НАЧИНАЯ С 1935 ГОДА

Год	S&P, %*	Всесезонный портфель, %
1937	-35,03	-9,00
1941	-11,59	-1,69
1973	-14,69	3,67
1974	-26,47	-1,16
2001	-11,89	-1,91
2002	-22,10	7,87
2008	-37	-3,93

* При реинвестировании дивидендов.

Если посмотреть, как вел бы себя всесезонный портфель по сравнению с рынком в недавнем прошлом, то обнаружится еще более заметная разница. С 1 января 2000 года по 31 марта 2014 года всесезонный портфель неизменно опережал по результатам рынок (S&P 500). В этот период мы пережили массу сюрпризов, о которых говорит Рэй: крах интернет-компаний, кредитный кризис, европейский долговой кризис, самое значительное единовременное падение цены на золото (28 процентов в 2013 году). Сюда же входит так называемое потерянное десятилетие с начала 2000 по конец 2009 года, в течение которого значение индекса S&P 500 оставалось на прежнем уровне. Взгляните на разницу в результатах.

ВСЕСЕЗОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ



СЖЕЧЬ ЕГО!

Очень печально, что мы живем в такое время, когда средства массовой информации исходят слюной, чтобы затоптать любого, кто добьется успехов в какой-либо области. Похоже, наша культура возводит людей на пьедестал только для того, чтобы при каждом удобном случае свергнуть их оттуда. Независимо от того, о ком идет речь — о выдающемся спортсмене, бизнесмене или финансисте, — любое неверное движение, малейшая брешь в обороне используются для того, чтобы отыграться на них в полной мере и закидать камнями на телевидении и в интернете.

Меня до глубины души потрясло то, что всесезонная стратегия Рэя, на протяжении 30 лет демонстрировавшая сногшибательные успехи, вдруг подверглась резкой критике, когда в 2013 году было допущено падение

примерно на 4 процента. Всего 4 процента, а не тридцать семь, которые мы наблюдали у индекса S&P несколькими годами ранее. Не забывайте, что, исходя из исторических данных, всесезонная стратегия не застрахована от неудач. Ее цель состоит как раз в том, чтобы свести потери к минимуму. Давайте взглянем правде в глаза: вы можете принять решение сформировать такой портфель и в первый же год оказаться в минусе. Но никто не говорил, что вы каждый раз будете в выигрыше. Портфель рассчитан на то, чтобы обеспечить как можно более плавное движение вверх в долгосрочной перспективе. Было бы ошибкой судить о нем по одному-единственному году. Оценивать его, как и любую другую инвестицию, следует по многолетним результатам. На момент написания данной книги (середина 2014 года) пресса вновь поет хвалу Далио, так как к июню его всесезонная стратегия продемонстрировала рост на 11 процентов.

Почему средства массовой информации так нажились на потере 4 процентов? Для них не имело значения, что на протяжении пяти предыдущих лет, с 2009 по 2013 (включая и провальный год), всесезонная стратегия приносила в среднем по 11 процентов! Однако сам факт того, что пресса придала такое значение незначительному поражению как раз тогда, когда рынок пошел на подъем, показывает, какие большие ожидания были связаны с этой стратегией. К сожалению, в финансовой прессе оценка дается всегда только по последнему результату. Это просто смешно. Никто не обращает внимания на то обстоятельство, что клиенты Рэя десятилетиями получают невероятные доходы, о чем свидетельствует статья, опубликованная в 2011 году в журнале «New Yorker»:

«В 2007 году Далио предсказал, что бум на рынке ипотечного кредитования плохо закончится. Позже в том же году он предупредил администрацию Буша, что многие из крупнейших мировых банков находятся на грани неплатежеспособности. В 2008 году, который стал катастрофическим для многих конкурентов “Bridgewater”, его флагманский фонд “Pure Alpha” продемонстрировал доходность в размере 9,5 процента после уплаты комиссии. В прошлом году этот показатель составил 45 процентов — самая высокая прибыль среди всех крупных хедж-фондов».

Как бы то ни было, всегда найдутся диванные критики, которые подвергнут сомнению любую предложенную стратегию. Мне очень нравится, что сказал по этому поводу доктор Дэвид Баббел: «Пусть они критикуют, а мы будем спать спокойно».

ХОРОШИЙ ВОПРОС

Когда речь заходит о всесезонной стратегии, у блоггеров всегда возникает главный вопрос: «Что произойдет, когда банковские ставки по-

высытятся? Не упадет ли цена на государственные облигации и не повлечет ли это за собой потери для портфеля, в котором значительную часть составляют облигации?»

Вопрос вполне уместный, но свидетельствует о неполном понимании сути дела. Во-первых, нельзя забывать, что большая доля облигаций вовсе не говорит о том, что ставка делается исключительно на них. Портфель распределяет риски между четырьмя потенциальными временами года в экономике.

Идея Рэя состоит в том, чтобы строить планы не на попытках угадать, какое время года наступит в ближайшем будущем. Ведь все потери объясняются тем, что всевозможные сюрпризы застают инвесторов врасплох.

Действительно, в последнее время многие говорят о том, что следующий сезон будет отмечен быстрым ростом банковских ставок. Это и неудивительно, так как сейчас США переживают самый низкий уровень ставок за всю историю. Однако Майкл О'Хиггинс, автор известной книги «Победить “Dow Jones”» («Beating the Dow»), утверждает, что повышения ставок придется еще подождать, так как в истории было немало случаев, когда Федеральный резерв удерживал их на низком уровне длительное время: «Большому количеству инвесторов, которые считают, что процентные ставки неизбежно повысятся в следующем (2014) году, следует напомнить, что Федеральный резерв США на протяжении 22 лет подряд — с 1934 по 1956 — удерживал их на уровне ниже 3 процентов».

Нынешние низкие ставки были установлены Федеральным резервом в 2008 году, и никто не может с уверенностью сказать, как долго они будут оставаться на этом уровне. В начале 2014 года, когда все ожидали их повышения, они, наоборот, снизились, что вызвало скачок цен на американские облигации (напоминаю, что при снижении банковских ставок цены на облигации растут).

КАК ПОВЕДЕТ СЕБЯ ВСЕСЕЗОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКИХ БАНКОВСКИХ СТАВОК?

Чтобы это понять, необходимо заглянуть в историю и посмотреть, что происходило бы со всесезонным портфелем в то время, когда банковские ставки непрерывно стремились вверх. После долгого периода низких ставок в 1970-е годы начался стремительный рост инфляции. Но несмотря на то, что процентные ставки рванулись вверх, для внесезонного портфеля провальным оказался бы только один год, а средний показатель доходности за указанное десятилетие составил бы 9,68 процента. Сравните это с индексом S&P, который в 1973 году потерял 14,31 процента, а в 1974-м — еще 25,9 процента, в результате чего общая сумма потерь составила 40,21 процента.

Поэтому не позволяйте говорящим головам с экрана убедить вас, будто они знают, какое время года наступит вслед за нынешним. Заранее готовьтесь к любой погоде и ко всем сюрпризам.

ОСТАВАЙТЕСЬ РЕАЛИСТАМИ

Напоследок скажем еще об одном важном преимуществе всесезонного портфеля, которое напрямую связано с человеческим фактором. Многие критики всесезонной стратегии говорят, что если бы люди более терпимо относились к риску, то смогли бы получать более высокие доходы. И они правы. Однако смысл всесезонного портфеля как раз и состоит в том, чтобы максимально устранить факторы рисков и волатильности!

Даже если вы молоды и у вас впереди еще много времени или если вы любите рисковать, у вас все равно есть возможность воспользоваться всеми преимуществами всесезонной стратегии, проведя небольшую корректировку соотношения акций и облигаций в портфеле в надежде на то, что это повысит доходность. Однако учтите, что, добавляя акции и убавляя облигации, вы повышаете риск и волатильность, делая ставку только на одно время года (когда цены на акции будут расти). В прошлом такая тактика себя в целом оправдывала. Если вы зайдете на сайт компании «Stronghold», то увидите, что крен в сторону акций в историческом плане приносил более высокие доходы, но в отдельные годы приводил и к большим потерям. Но гораздо интереснее другой факт. Если сравнить стандартный баланс 60:40 (60 процентов S&P 500 и 40 процентов облигационного фонда «Barclays Aggregate») со **всесезонным портфелем, где доля облигаций существенно выше, то окажется, что в первом случае риск (показатель стандартного отклонения) повышается почти на 80 процентов, но при этом вы все равно немного не дотягиваете до результативности всесезонного портфеля с его сбалансированными рисками.**

Но давайте будем честны хотя бы перед собой. Мы значительно хуже переносим риск, чем нам кажется. Исследования, проведенные агентством «Dalbar», показали наше истинное отношение к риску. За двадцатилетний период — с 31 декабря 1993 года по 31 декабря 2013 года — индекс S&P 500 показал среднюю доходность 9,2 процента, однако среднестатистический клиент взаимного фонда получил лишь 2,5 процента, что едва превышает уровень инфляции. Для сравнения: вы получили бы больше, вложив деньги в трехмесячные казначейские обязательства, но при этом избежали бы нервирующих взлетов и падений.

Почему же рядовые инвесторы так много не досчитались?

Президент «Dalbar» Луис Харви утверждает: «Инвесторы всегда не вовремя вкладывают деньги в рынок и изымают их. Под влиянием паники они причиняют ущерб сами себе».

Особенно ярко это продемонстрировало исследование, проведенное компанией «Fidelity» на примере деятельности своего флагманского инвестиционного фонда «Magellan». Этим фондом руководил легендарный Питер Линч, который в период с 1977 по 1990 год добивался поразительной средней доходности в размере 29 процентов в год. Однако среднестатистический инвестор фонда «Magellan», по данным исследования, нес потери!!! Как такое могло случиться? Оказалось, что, когда доходность фонда снижалась, люди изымали из него деньги, опасаясь еще больших потерь, а когда дела шли в гору, вновь возвращались.

Реальность такова, что лишь немногие смогут пережить еще один 2008 год, не продав хотя бы часть своих инвестиций. Такова природа человека. Поэтому, говоря о том, как правильно вкладывать деньги, люди зачастую представляют себе некоего воображаемого инвестора со стальными нервами и крепким желудком. Так, например, на сайте MarketWatch недавно я наткнулся на статью Марка Халберта. В ней он анализирует различные подписные бюллетени, в которых инвесторам даются конкретные советы по покупке и продаже всевозможных активов. Рекомендации самого лучшего из этих бюллетеней на протяжении более 20 лет могли бы приносить подписчикам в среднем 16,3 процента прибыли! Отличная работа, ничего не скажешь. Но выигрыши неизменно сопряжены с неудачами. Марк объясняет: «Порой такая высокая результативность заставляет желудок сжиматься от страха, так как на протяжении трех рыночных циклов после 2000 года этот бюллетень оказывался среди худших. Например, в 2007–2009 годах, когда на рынке царили “медведи”, среднестатистический портфель подписчика бюллетеня мог бы упасть в цене почти на две трети». На две трети? Но это же 66 процентов! Вы можете себе представить, что вложили 100 тысяч долларов, а в итоге у вас осталось всего 33 тысячи? Или что миллион ваших сбережений, накопленных в течение жизни, превратился всего в 333 тысячи? Кто из вас, сжав зубы, продолжил бы следовать намеченным путем?

Когда Марк поинтересовался у издателя бюллетеня, многие ли подписчики оставались верны его рекомендациям, когда курсы взлетали и падали, тот уклончиво ответил, что его бюллетень не предназначен для инвесторов, «которые в панике бросаются распродавать активы при первых же неурядицах».

Но я не назвал бы падение на 66 процентов просто «неурядицей». По мнению издателя, простые смертные склонны преувеличивать опасность

и на ходу выпрыгивать из машины, как только на приборной доске загорится индикатор о необходимости пройти очередное техобслуживание. Однако следует помнить, что для компенсации потери в размере 66 процентов необходимо впоследствии получить прибыль в 200 процентов. Это только для того, чтобы восстановить прежний уровень сбережений!

Размер потерь, %	Доход, необходимый для компенсации, %
5	5
10	11
15	18
20	25
25	33
30	43
35	54
40	67
45	82
50	100
75	300
90	900

Все без исключения мастера инвестиций, у которых я брал интервью для этой книги, любыми путями стараются избежать убытков. Они понимают, что, понеся потери, должны будут прилагать несоизмеримо больше усилий, чтобы вернуться хотя бы к начальной точке.

Реальность такова, что все мы порой принимаем инвестиционные решения, продиктованные эмоциями. Люди — эмоциональные существа, и даже лучшие трейдеры мира постоянно борются со своими внутренними страхами. Всесезонный портфель защищает вас не только от внешних обстоятельств, но и от самих себя! Он в определенном смысле сковывает вам руки, не позволяя принимать неправильные решения. Если у вас за последние 75 лет самая большая потеря составляла 3,93 процента, какова вероятность, что вы испугаетесь и распродадите все активы? И насколько спокойно вы чувствовали бы себя в 2008 году, когда все вокруг рушилось, а ваш внесезонный портфель опустился всего на 3,93 процента?

Теперь универсальный рецепт от Рэя Далио в вашем распоряжении! Чтобы получить к нему доступ, вам не пришлось зарабатывать 5 мил-

лиардов долларов. Достаточно было купить эту книгу! Конечно, это упрощенный вариант, из которого удалены все хитроумные финансовые инструменты. В нем используется более пассивный подход (не делается попыток переиграть рынок за счет выбора самых выигрышных активов и прогнозирования будущего развития). И все же вы в состоянии использовать данный портфель самостоятельно. Но, если вы решитесь на это, я должен обратить ваше внимание на некоторые моменты:

- Инвестирование через индекс-фонды или фонды ETF может снизить показатели доходности. В связи с этим очень важно выбрать самый экономный и эффективный вариант по каждой категории активов.
- Необходимо осуществлять постоянный мониторинг портфеля и его ежегодную ребалансировку.
- Иногда такой портфель является не самым оптимальным с точки зрения налогов. Важно по максимуму использовать возможности IRA, 401(k) и других программ, предоставляющих налоговые льготы. Кроме того, вы можете приобрести переменные аннуитеты, предлагаемые компаниями TIAA-CREF или «Vanguard» (большинство экспертов считают лишь эти два варианта приемлемыми с точки зрения соотношения цены и качества).

ВСЕСЕЗОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ + ПОЖИЗНЕННЫЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА

В настоящее время компания «Stronghold» предлагает своим клиентам всесезонный портфель как одну из многих возможных опций. Возможно, кто-то из читателей захочет воспользоваться этим предложением самостоятельно, а кто-то прибегнет к помощи опытных консультантов. Выбирайте тот вариант, который лучше отвечает вашим потребностям.

НАЧИНАЙТЕ АКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Теперь мяч на вашей стороне. Если у вас есть лучшая стратегия, доказавшая свою эффективность и дающая максимальные доходы при минимальном риске, вам, возможно, следует руководить собственным хедж-фондом. Теперь вы вооружены информацией, которая позволит действовать как самостоятельно, так и с помощью независимого консультанта, способного оказать вам содействие в составлении и претворении в жизнь подходящего плана.

ПРОВЕРЬТЕ СВОЕГО БРОКЕРА

Вам необходимо установить, сколько вы *в действительности* выплачиваете фондам в виде комиссий и какова *реальная* доходность ваших инвестиций, а также какому риску вы подвергаетесь и какой результат показал бы ваш текущий портфель за последние 15 лет, в течение которых произошло два падения фондового рынка почти на 50 процентов (2000–2002 и 2008–2009 годы).

КАК БЫТЬ СО СЧЕТОМ 401(k)?

Всесезонная стратегия может быть применена и в рамках вашей уже действующей программы 401(k), если она включает в себя рекомендуемые инвестиционные фонды и активы. Вы можете сделать это самостоятельно или с помощью консультанта.

ЧТО ВЛОЖИТЕ, ТО И ПОЛУЧИТЕ

Пора перевести дух. В последних двух главах мы одолели с вами солидный кусок пути, и теперь у вас в руках опробованный инвестиционный план, которому нет равных. Вы можете применить его прямо сразу и после этого будете жить, не заботясь о колебаниях рынка. Разумеется, никто не знает, что произойдет в будущем, но история говорит, что, поступая подобным образом, вы будете получать приличный доход и чувствовать себя защищенным в любой ситуации.

Теперь давайте вернемся к нашей метафоре с Эверестом. Используя всесезонную стратегию, вы имеете все шансы без помех проделать путь к вершине. Да, по пути будут встречаться сюрпризы, но вы подготовлены к ним в долгосрочной перспективе. Надо только помнить, что, когда ваши накопления вырастут до критической массы, необходимой для достижения финансовой свободы, вам надо будет перевести их в гарантированный источник пожизненного дохода. Вы сможете получать «зарплату», не работая. Это и есть финансовая свобода. Теперь давайте перевернем страницу и узнаем, как претворить в жизнь формулу: «всесезонная стратегия + пожизненный источник дохода = реальная финансовая свобода». Что же такое пожизненный источник дохода?

КАК ЕМУ ЭТО УДАЕТСЯ?

Каким образом Рэй Далио постоянно добивается таких экстраординарных доходов? Он понял, что мировая экономика представляет собой гигантскую машину, в которой все взаимосвязано. Одни связи очевидны, другие — нет. Рэй способен, взглянув на машину, разглядеть в ней предсказуемые закономерности, которые можно использовать к своей выгоде. Кульминацией его наблюдений за действиями этой машины стал блестящий получасовой видеоролик. Рэй снял его только для того, чтобы убедить общественность, что в экономике нет никакой мистики. Найдите время и посмотрите его на сайте www.economicprinciples.org.

КАК МЫ ПОДСЧИТЫВАЛИ ДОХОДЫ

Чтобы обеспечить точность и достоверность результатов, которые мог бы дать всесезонный портфель, команда наших аналитиков использовала везде, где только возможно, исторические данные о доходности различных широко диверсифицированных индекс-фондов. Почему это было для нас так важно? Используя данные действительно существовавших фондов, а не искусственно сконструированные теоретические индексы, мы могли подсчитать прибыль с учетом реальных комиссионных расходов и ошибок, которые эти фонды допускали в своей деятельности. В результате нам удалось получить данные, приближенные к действительности (в отличие от теоретически вычисленных показателей, применяемых порой в ретроспективном тестировании). Все инвестиционные инструменты, задействованные в анализе, могли быть доступны любому рядовому инвестору, а не только сверхбогатым компаниям с Уолл-стрит. Там, где данные о деятельности фондов не могли быть использованы (поскольку самих фондов в то время не существовало), мы использовали показатели широко диверсифицированных индексов по каждой категории активов и соответствующим образом адаптировали их. При этом мы исходили из того, что портфель ежегодно подвергался ребалансировке, а операции по покупке и продаже активов не облагались налогами.

Глава 5.3

СВОБОДА: ПЛАН ПОЖИЗНЕННОГО ДОХОДА

Пожизненный доход — ключ к счастью на пенсии.

«Time», 30 июля 2012 года

У меня достаточно денег, чтобы спокойно жить всю оставшуюся жизнь. Проблема только в том, что жить осталось всего неделю.

Неизвестный автор

В 1952 году Эдмунд Хиллари возглавил экспедицию, которая впервые покорила Эверест, что раньше считалось невозможным. За это выдающееся достижение королева Англии сразу же произвела его в рыцари.

Несмотря на все заслуги сэра Эдмунда Хиллари, многие считают, что не он первым побывал на вершине Эвереста. Широко распространено мнение, что почти за 30 лет до него это удалось Джорджу Мэллори.

Но если Джордж Мэллори поднялся на вершину Эвереста в 1924 году, то почему же тогда Эдмунду Хиллари досталась вся слава и королевские почести? Потому, что Эдмунд Хиллари не только покорил гору, но и успешно спустился с нее. Джорджу Мэллори повезло меньше. Как и большинство других не вернувшихся с Эвереста, он погиб во время спуска.

ДЛЯ ЧЕГО ВЫ, СОБСТВЕННО, ИНВЕСТИРУЕТЕ?

Я часто спрашиваю людей: «Для чего вы инвестируете?»

Ответы бывают самыми разными:

«Ради прибыли».

«Ради роста накоплений».

«Ради активов».

«Ради свободы».

«Для удовольствия».

Очень редко приходится слышать ответ, который имеет первостепенное значение: **«Для создания постоянного источника дохода!»**

Нам всем нужен источник дохода, на который можно твердо рассчитывать, — ежемесячные денежные поступления. **Представьте себе, как здорово жить, не задумываясь о том, чем заплатить по счетам, и не тревожась по поводу того, что деньги вдруг закончатся!** Вы сможете радоваться жизни и путешествовать по миру. Открывая ежемесячный финансовый отчет, вы

не будете молиться о том, чтобы рынок не упал. Вы сможете со спокойной душой жертвовать деньги на нужды церкви или благотворительных организаций, не задумываясь о том, останется ли что-то вам самим. Все мы в глубине души чувствуем: *постоянный доход — это свобода!*

Вы можете, подобно Мэлу Гибсону в фильме «Храброе сердце», выкрикнуть эти слова с вершины холма: «Доход — это свобода!»

А вот отсутствие дохода — это стресс. Это бедность. Это не та жизнь, которую вы желали бы себе и своей семье. Запомните это навсегда.

Доктор Джефффри Браун, специалист по пенсионному обеспечению и советник Белого дома, в своей статье в журнале «Forbes» сказал: «Источник постоянного поступления денег — это самое главное для людей пенсионного возраста».

Богатые люди знают, что цены на их активы (акции, облигации, золото и т. д.) постоянно колеблются. Но активы растрачивать нельзя. Расходованию подлежат только наличные деньги, получаемые в качестве дохода с активов. В 2008 году был период, когда многие обладали значительными активами (например, в форме недвижимости), которые резко обесценились и их невозможно было продать. Таким образом, люди были «богаты» с точки зрения активов, но у них не было наличности. Подобное положение зачастую ведет к банкротству. **Всегда помните, что у вас должен быть постоянный источник поступления дохода.**

Дочитав до конца данную часть книги, вы будете располагать инструментами, которые обеспечат вам желаемый **гарантированный доход**. Вы будете абсолютно уверены в том, что, даже не работая, будете регулярно получать деньги, которые никогда не закончатся. Более того, вы сможете сами определить, с какого момента начнутся эти поступления.

Как утверждает пословица, есть много способов содрать шкуру с кошки. Поэтому мы рассмотрим несколько различных методов обеспечения гарантированного дохода, и вы выберете подходящий.

Один из них обладает поразительными свойствами. **Это единственный финансовый инструмент на планете, который способен обеспечить вам:**

- **100-процентную защиту депозитов¹⁰ (вы не потеряете свои деньги и сможете полностью их контролировать);**
- **возможность участвовать в росте рынка и ничего не терять при его спаде (ваши активы привязаны к состоянию рынка таким образом,**

¹⁰ Страховые ассоциации обеспечивают защиту держателей и бенефициаров страховых полисов на тот случай, если какая-то страховая компания вдруг окажется неплатежеспособной и не сможет выполнять свои обязательства. В каждом штате существует своя максимальная сумма гарантийного покрытия. В большинстве штатов она составляет от 300 до 500 тысяч долларов.

что они растут в цене, когда рынок находится на подъеме, но не обесцениваются, когда он падает);

- **отсрочку налогообложения в стадии накопления** (вы помните пример с удвоением доллара, в котором от оптимального налогообложения зависит, получите ли вы в итоге 28 466 долларов или более одного миллиона!);
- **гарантированный пожизненный источник дохода, который находится под вашим контролем и который вы включаете по своему усмотрению;**
- **освобождение дохода от налогообложения при правильной структуризации;**
- **отсутствие ежегодных комиссий за управление активами.**

Все эти льготы и преимущества вы можете получить, используя современную версию финансового инструмента, которому уже больше 2 тысяч лет! Неужели такое возможно? Вы, наверное, считаете, что все это звучит слишком красиво, чтобы быть правдой, но поверьте мне: это действительно так! Я сам пользуюсь данным инструментом и охотно поделюсь с вами его деталями.

Как уже говорилось, ваше финансовое будущее во многом напоминает покорение Эвереста. Вы десятилетиями работаете, чтобы накопить критическую массу (восхождение к вершине), но это только половина истории. Если вы набрали критическую массу, но не имеете плана и стратегии по созданию на этой базе постоянного источника дохода на всю оставшуюся жизнь, то ваша судьба будет такой же, как у Джорджа Мэллори: вы погибнете при спуске с горы.

НОВАЯ ЭРА

Нет никакого сомнения, что мы плаваем в неизведанных водах. За последние 30 лет концепция пенсионного обеспечения изменилась до неузнаваемости. Ведь совсем недавно, в конце 80-х годов, свыше 62 процентов трудоспособного населения вправе было рассчитывать на пенсию. Вы это еще помните? В последний день работы человек получал золотые часы и свою первую гарантированную пожизненную пенсию. Сегодня, если вы не находитесь на государственной службе, пенсия стала реликтом, неким финансовым динозавром. Хотите вы того или нет, но вам приходится управлять своим финансовым кораблем самостоятельно. Это нелегкая задача. Столкнувшись с волатильностью рынка, всевозможными комиссиями и сборами, инфляцией, сюрпризами медицинского обслуживания, вы быстро понимаете, почему пенсионный возраст у многих людей ассоциируется с кризисом. Среди ваших соседей и коллег найдется не-

мало тех, кто всерьез опасается, что деньги закончатся еще до их смерти. Особенно если учесть, что жить мы стали дольше.

ВОСЕМЬДЕСЯТ ЛЕТ СЕГОДНЯ — ЭТО ТО ЖЕ САМОЕ, ЧТО 50 ВЧЕРА

Концепция пожизненной пенсии родилась всего несколько поколений назад. Если помните, в 1935 году, когда президент Франклин Рузвельт создавал систему социального обеспечения, средняя продолжительность жизни составляла всего 62 года. А пенсия выплачивалась начиная с 65 лет, поэтому до нее доживал лишь небольшой процент населения.

В то время в системе социального обеспечения был финансовый смысл, потому что 40 работающих содержали одного пенсионера. Это значит, что 40 человек тащили повозку, в которой сидел один пенсионер. В 2010 году повозку тащили уже всего 2,9 человека. Расчеты явно не сходятся, но разве это когда-то останавливало вашингтонских деятелей?

Сегодня средняя продолжительность жизни составляет 79 лет для мужчин и 81 год для женщин. В семейной паре по крайней мере один из супругов имеет 25-процентный шанс дожить до 97 лет.

И ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЁ!

Но вы можете прожить *значительно* дольше. Вспомните, каких научных успехов мы достигли за последние 30 лет. Мы прошли путь от компьютерных дискет до нанотехнологий. Сегодня ученые используют трехмерные принтеры для создания новых органов буквально из ничего. Они могут использовать человеческие клетки, аккуратно соскобленные с вашей кожи, чтобы «напечатать» вам новое ухо, мочевого пузыря или трахею! Научная фантастика стала реальностью. Когда я спросил своего друга Рэя Курцвейла, которого называют Эдисоном наших дней, о том, как современная наука может повлиять на продолжительность жизни, он ответил:

«В 2020-е годы люди получают возможность корректировать свои гены. Это значит, что мы сможем не только рожать детей “под заказ”, но и омолаживать свои ткани и органы, превращая клетки кожи в любые другие по своему усмотрению. Люди научатся перепрограммировать биохимические процессы в своем организме, чтобы противодействовать болезням и старости, и это радикально повысит продолжительность жизни».

Какие приятные перспективы! К черту морщины! Вскоре все мы сможем припасть к источнику молодости.

Однако совершенно очевидно, как это скажется на социальном обеспечении в старости. Нам придется растягивать накопленные деньги на более

длительный срок. Вы представляете себе, что будет, если Рэй прав и новые технологии обеспечат нам жизнь до 110 или 120 лет? Предположим, вы проживете 110 или 115 лет. В этом случае для вас не будет ничего важнее, чем гарантированный пожизненный источник дохода, который не иссякнет до самой смерти.

В молодости я думал, что нет ничего важнее денег.

Состарившись, я убедился, что это так и есть.

Оскар Уайльд

ПРАВИЛО 4 ПРОЦЕНТОВ ПРИКАЗАЛО ДОЛГО ЖИТЬ

В начале 1990-х годов один финансовый консультант из Калифорнии выдвинул идею, которая получила название «правила 4 процентов». Его суть в том, что, если вы хотите, чтобы накоплений хватило на всю жизнь, необходимо сформировать «сбалансированный» портфель из 60 процентов акций и 40 процентов облигаций и изымать из него по 4 процента в год. При необходимости эту сумму можно увеличивать в соответствии с ростом инфляции.

В 2013 году в «Wall Street Journal» была опубликована статья под названием «Скажите “прощай” правилу 4 процентов». В ней говорилось: «Все было прекрасно, пока это правило было жизнеспособно». Почему же оно вдруг умерло? Потому, что в период его существования по государственным облигациям выплачивалось более 4 процентов, а курсы акций непрерывно росли! Если бы вы вышли на пенсию в январе 2000 года и традиционно следовали правилу 4 процентов, то, по данным «T. Rowe Price Group», уже к 2010 году лишились бы 33 процентов своих накоплений и у вас осталось бы 29 шансов из 100, что денег вам хватит до момента смерти. Или, если говорить совсем уже прямо, 71 шанс из 100, что деньги закончатся раньше, чем вы умрете. Нищета в сочетании со старостью — это совсем не то, чего хотелось бы большинству из нас.

Сегодня мы живем в мире, где глобальной тенденцией стали низкие банковские ставки. Фактически это война, объявленная тем, кто держит деньги на сберегательных счетах, то есть преимущественно людям старшего возраста. Как пенсионер проживет на свои сбережения, если банковская ставка держится около 0 процентов? Если человек хочет получать доход от накоплений, ему приходится рисковать и заходить на опасную территорию. Это напоминает диких животных, которых жажда толкает к водоему, в котором полно крокодилов. Там постоянно присутствует опасность, и наиболее уязвимыми оказываются те, кто нуждается в доходе от сбережений, чтобы оплачивать текущие жизненные потребности.

РАЗРУШЕНИЕ КРИТИЧЕСКОЙ МАССЫ

Что бы вам ни говорили, но на свете нет ни одного портфельного менеджера, брокера или финансового консультанта, который был бы в состоянии контролировать один главный фактор, определяющий, насколько хватит скопленных денег. Этот фактор представляет собой маленький, но очень вредный секрет финансового мира, знакомый лишь немногим профессионалам. А те, кому он известен, очень редко о нем упоминают. Я всегда говорю без обиняков и поэтому, придя на встречу с Джеком Боглом, сразу задал ему этот вопрос.

Вы помните Джека Богла? Он является учредителем самого большого в мире взаимного фонда «Vanguard» и тоже славится открытостью. Во время нашей четырехчасовой беседы в его офисе в Пенсильвании Джек тоже не стал приукрашивать свое мнение на этот счет: «Есть вещи, о которых я не люблю говорить, но эффект лотереи присутствует в том, когда вы родились, когда собираетесь на пенсию и когда ваши дети будут поступать в колледж. Эти обстоятельства вам не подвластны».

О какой лотерее он говорит?

О факторе везения. Многое зависит от того, каким будет состояние рынка, когда вы соберетесь на покой. Если человек вышел на пенсию в середине 1990-х годов, ему повезло. А вот если это произошло в середине 2000-х, то он, возможно, остался без крыши над головой. В своем интервью каналу CNBC в начале 2013 года Богл говорил, что в предстоящем десятилетии мы должны быть готовы к двум очередным падениям рынка на 50 процентов. Вот только этого не хватало! Однако подобные предсказания не должны вас удивлять. В 2000-е годы мы уже пережили два падения почти на 50 процентов. И не забывайте, что, если вы потеряли 50 процентов, то только для того, чтобы вновь выйти в ноль, вам необходимо получить прибыль в размере 100 процентов.

Риск, которому мы все подвергаемся и который может оказать разрушительное воздействие на наши сбережения, заключается в **последовательности рыночных событий**. Звучит немного непонятно, но на самом деле все просто. **От того, какими будут ваши первые пенсионные годы, зависят все последующие**. Если по вашим инвестициям будет нанесен удар сразу после выхода на пенсию (а это непредсказуемый фактор), ваши шансы беззаботно пройти оставшийся жизненный путь оказываются под вопросом.

До этого вы все делали совершенно правильно: нашли хорошего консультанта, сократили расходную часть инвестиций, оптимизировали налоги, сформировали фонд свободы.

Но, когда подошло время налегке спускаться с горы и пользоваться накоплениями из своего портфеля, на бирже вдруг случился неудачный год и весь ваш план полетел под откос. А если таких неудачных лет было

несколько подряд, то вам, скорее всего, придется вернуться на работу и продать загородный дом. Не самые радужные перспективы! Давайте рассмотрим гипотетический сценарий, который демонстрирует, каким образом последовательность факторов риска, влияющих на доходность инвестиций, сказывается на вашем плане.

ОТ ПЕРЕМЕНЫ МЕСТ СЛАГАЕМЫХ СУММА НЕ МЕНЯЕТСЯ

В математике, как известно, от перемены мест слагаемых сумма не меняется. С инвестициями же все обстоит совершенно иначе.

Предположим, Джону исполнилось 65 лет и он накопил 500 тысяч долларов к пенсии (намного больше, чем средний американец). Как и у большинства других людей предпенсионного возраста, у Джона имеется «сбалансированный» портфель (60 процентов акций, 40 процентов облигаций), который, как мы узнали от Рэя Далио, вовсе не сбалансирован! Поскольку банковские ставки очень низки, правило 4 процентов не действует. Джон решает, что ему потребуется каждый год изымать из своего фонда свободы по 5 процентов (25 тысяч долларов), чтобы удовлетворять свои текущие потребности. Вместе с выплатами из Фонда социальной защиты получается приличная сумма для поддержания привычного образа жизни. Изымаемую долю придется каждый год увеличивать на 3 процента, чтобы компенсировать инфляцию, так как на одну и ту же сумму с каждым годом можно получить все меньше товаров и услуг.

Однако Джону не везет, и на самом раннем этапе своих «золотых лет» он переживает три неудачных биржевых года подряд. Не самое лучшее начало.

За пять коротких лет накопленные Джоном 500 тысяч долларов уменьшились наполовину. А снятие денег со счета в ситуации, когда рынок падает, только усугубляет положение, потому что уменьшается база для прироста, когда рынок вновь пойдет на подъем. Но жизнь продолжается, и надо платить по счетам.

Когда Джону исполняется 70 лет, на бирже начинаются хорошие годы, но ущерб уже непоправим. Путь к восстановлению становится слишком крутым. Когда возраст Джона приближается к 80 годам, он уже начинает понимать, что денег ему не хватит. В 83 года счет полностью опустошен. В итоге Джон, имея изначально 500 тысяч долларов, снял со своего пенсионного счета всего 580 963 доллара. Другими словами, **несмотря на то что он, даже находясь на пенсии, 18 лет исправно продолжал инвестировать, ему удалось дополнительно получить всего 80 тысяч.**

Но вот что не укладывается в голове: пока Джон катился под откос, рынок в среднем рос более чем на 8 процентов в год. Это по любым стандартам отличная доходность!

ДЖОН			
Возраст	Гипотетические показатели доходности рынка, %	Количество изымаемых денег, долл.	Сумма накоплений в начале года, долл.
64			500 000
65	-10,14	25 000	500 000
66	-13,04	25 750	426 839
67	-23,37	26 523	348 766
68	14,62	27 318	246 956
69	2,03	28 318	251 750
70	12,40	28 982	228 146
71	27,25	29 851	223 862
72	-6,56	30 747	246 879
73	26,31	31 669	201 956
74	4,46	32 619	215 084
75	7,06	33 598	190 084
76	-1,54	34 606	168 090
77	34,11	35 644	131 429
78	20,26	36 713	128 458
79	31,01	37 815	110 335
80	26,67	38 949	95 008
81	19,53	40 118	71 009
82	26,38	36 923	36 923
83	-38,49	0	0
84	3,00		
85	13,62		
86	3,53		
87	26,38		
88	23,45		
89	12,78		

Средняя доходность
8,03%

Общая сумма
изъятых денег
580 963 долл.

Средняя
доходность
8,03%

Общая
сумма
изъятых денег
580 963 долл.

Вся проблема в том, что рынок не дает вам средний доход каждый год. Вы в каждый данный момент получаете реальные доходы, которые затем складываются в средний (вспомните наши рассуждения о разнице между реальными и средними доходами). Если вы всего лишь «надеетесь», что у вас не будет потерь в те годы, когда вам это совершенно ни к чему, то это крайне *неэффективная* стратегия обеспечения финансового будущего.

С НОГ НА ГОЛОВУ

Сьюзен тоже 65 лет, и у нее на счете лежит 500 тысяч долларов. Как и Джон, она намерена снимать по 5 процентов (25 тысяч) каждый год, со временем немного увеличивая эту сумму для компенсации инфляции. Чтобы в полной мере проиллюстрировать изложенную концепцию, мы будем использовать те же самые показатели доходности рынка, **но в обратном порядке**. Первый год станет у нас последним, и наоборот.

За счет простой смены порядка событий дела у Сьюзен складываются совершенно иначе. К 89 годам она сняла со своего счета 900 тысяч долларов и на нем остался 1 677 975 долларов! Ей абсолютно не о чем беспокоиться.

Итак, два ровесника, совершенно идентичные размеры накоплений и стратегия расходования, но в итоге один оказывается в нищете, а другая наслаждается абсолютной финансовой свободой.

И вот что поразительно: у **обоих средние показатели доходности рынка за 25-летний период были одинаковы (8,03 процента в год)!**

Как такое может быть? Дело в том, что «средний» показатель — это общая сумма, разделенная на количество лет.

Никто не способен предсказать, что произойдет в следующий момент. Никто не знает, что будет происходить с рынком.

А теперь представьте себе, что и у Джона, и у Сьюзен был бы договор страхования дохода. Джон избежал бы язвы желудка, зная, что у него всегда будет постоянная сумма выплат. У Сьюзен же просто было бы немного больше денег на удовлетворение своих потребностей. Возможно, она лишний раз съездила бы куда-нибудь отдохнуть, навестила бы внуков или сделала бы дополнительное пожертвование на благотворительные цели. Значение страхования дохода трудно переоценить! А в сочетании со всесезонным портфелем получается чрезвычайно мощная комбинация.

СЬЮЗЕН			
Возраст	Гипотетические показатели доходности рынка, %	Количество изымаемых денег, долл.	Сумма накоплений в начале года, долл.
64			500 000
65	12,78	25 000	500 000
66	23,45	25 750	535 716
67	26,38	26 523	629 575
68	3,53	27 318	762 140
69	13,62	28 318	760 755
70	3,00	28 982	832 396
71	-38,49	29 851	827 524
72	26,38	30 747	490 684
73	19,53	31 669	581 270
74	26,67	32 619	656 916
75	31,01	33 598	790 788
76	20,26	34 606	991 981
77	34,11	35 644	1 151 375
78	-1,44	36 713	1 496 314
79	7,06	37 815	1 437 113
80	4,46	38 949	1 498 042
81	26,31	40 118	1 524 231
82	-9,36	41 321	1 574 535
83	27,25	42 561	1 712 970
84	12,40	43 833	2 125 604
85	2,03	45 153	2 339 923
86	14,62	46 507	2 341 297
87	-23,37	47 903	2 630 297
88	-13,04	49 340	1 978 993
89	-10,14	50 820	1 677 975

Средняя доходность
8,03%

Общая сумма изъятых денег
911 482 долл.

Средняя доходность
8,03%

Общая сумма изъятых денег
911 482 долл.

ШЕСТЬ УЧЕНЫХ СТЕПЕНЕЙ

Если помните, в одной из предыдущих глав я познакомил вас с профессором Дэвидом Баббелом. Это не только один из самых образованных людей, с которыми мне доводилось иметь дело, но еще и очень добрый, скромный человек. Он предпочитает, чтобы его называли не «доктором» и не «профессором», а просто Дэвидом.

Я кратко напомню вам этапы его жизненного пути. У него шесть ученых степеней в области экономики, международных экономических отношений, финансов, пищевых и сырьевых ресурсов, сельского хозяйства в тропических зонах и проблем Латинской Америки! Дэвид более 30 лет преподавал в Калифорнийском университете в Беркли и Уортонской школе бизнеса, руководил исследовательским отделом в департаменте пенсий и страхования банка «Goldman Sachs», работал во Всемирном банке, был консультантом Федерального резерва и Министерства труда США. Сказать, что он разбирается в инвестициях, — это все равно что утверждать, что Майкл Джордан кое-что смыслит в баскетболе.

Дэвид также является автором одного научного отчета, в котором он излагает свой личный пенсионный план. Когда подошло время выхода на пенсию, он решил разработать стратегию, которая обеспечила бы ему душевный покой и гарантированный пожизненный источник дохода. Дэвид осмотрительно принял во внимание все факторы, в том числе и то, что на старости лет ему не захочется иметь дело со сложными инвестиционными решениями. Он рассмотрел все варианты с учетом своих обширных познаний в области рынков и связанных с ними рисков. Дэвид даже проконсультировался со своими друзьями и бывшими коллегами с Уолл-стрит, чтобы сравнить различные стратегии. В конечном счете он пришел к выводу, что лучшим средством для размещения заработанных нелегким трудом денег являются *аннуитеты*!

Вот тебе раз! Секундочку.

С какой стати Баббел выбрал инструмент, который его приятели с Уолл-стрит называют между собой «аннуицидом»? Брокеры считают, что клиент, изымающий деньги из фондового рынка и использующий древние страховые методики для обеспечения себе пожизненного дохода, совершает самоубийство. Но на самом деле такое решение не позволяет им наживаться на ваших инвестициях и означает смерть *их* дохода.

Подумайте сами: **когда в последний раз брокер обсуждал с вами создание источника пожизненного дохода?** Пожалуй, никогда. Уолл-стрит не заинтересован в концепциях, предусматривающих снятие средств с накопительных счетов. Для брокеров это абсолютно неприемлемый вариант, поскольку, оставляя свои деньги во власти брокера, вы сами являетесь для него источником пожизненного дохода.

Американцы должны конвертировать хотя бы половину своих пенсионных накоплений в аннуитеты.

Казначейство США

Доктор Джефффри Браун, являвшийся консультантом Казначейства США и Всемирного банка, кое-что смыслит в вопросах создания источников пожизненного дохода. Он был одним из тех, к кому Китай обратился за помощью в разработке своей стратегии социального обеспечения и кого президент США пригласил в Консультативный совет по вопросам социального обеспечения.

Значительную часть своей карьеры Джефф посвятил изучению источников пожизненного дохода. **К какому же выводу он пришел? Аннуитеты являются одним из важнейших инвестиционных инструментов.**

Мы с Джеффом провели увлекательную трехчасовую беседу о планировании доходов и о том, как часто эта тема упускается из виду финансовыми консультантами. Как такое может быть, что страхование дохода вообще не упоминается в ходе консультаций и не рассматривается как опция в рамках программы 401(k), которая является основным инвестиционным инструментом жителей Америки?

Я спросил его:

— Какие возможности есть у людей, чтобы защитить себя и свои сбережения в условиях, когда значительно увеличилась продолжительность жизни? Они уходят на пенсию в 65 лет, и после этого им необходимо содержать себя 20–30 лет, однако размер накоплений этого не позволяет. Есть ли здесь решение?

— Мы уже знаем, как решить эту проблему, — ответил Джефф. — Надо только убедить людей изменить свое мнение по поводу финансирования жизни на пенсии. Существуют продукты, которые мы называем аннуитетами. Вы приходите в страховую компанию и говорите: «Я хочу снять деньги с накопительного счета и передать их вам. Вы будете управлять этим вкладом, получать с него доход и ежемесячно платить мне до самой смерти». **Чтобы было проще понять, это то же самое, чем занимается система социального обеспечения. Там вы, пока работаете, постоянно платите взносы, а затем, выйдя на пенсию, пожизненно получаете ежемесячные выплаты.** Но вам совсем необязательно ограничиваться только социальным обеспечением. Вы можете повысить свой пожизненный доход и самостоятельно.

Джефф и его команда провели исследование существующих аннуитетов и выяснили, каким образом способ подачи результата меняет представления людей о данном финансовом инструменте.

Для начала они представили вкладчикам аннуитет в том виде, в каком это делают брокеры, то есть как разновидность сберегательного счета с

относительно низкой доходностью. Неудивительно, что всего 20 процентов людей сочли такое предложение привлекательным. Ведь все брокеры утверждают: «Аннуитеты — это плохое вложение денег!»

Но, когда они немного изменили описание и продемонстрировали реальные преимущества аннуитетов, настроение поменялось. Джефф и его коллеги представили аннуитет как источник гарантированного дохода до самого конца жизни, и более 70 процентов вкладчиков сочли это предложение достойным внимания! Кому же не хочется получать гарантированные выплаты даже в том случае, когда все накопления исчерпаны? А такое вполне может произойти, если стоимость жизни окажется выше, чем вы ожидали, или вдруг потребуются дорогостоящее лечение. Или на рынке не вовремя произойдет очередной спад. Какое счастье — осознавать, что для обеспечения своего будущего достаточно только позвонить по телефону!

Сегодня финансовая отрасль создала целый набор различных вариантов аннуитетов. Многие из них дают возможность получать повышенные ежемесячные выплаты, когда рынок находится на подъеме, и ничего не терять, когда он обрушивается. Аннуитеты в наши дни подходят не только пенсионерам. **Переверните страницу и вы узнаете о пяти новых типах аннуитетов, которые могут в корне изменить вашу жизнь.**

Глава 5.4

ВРЕМЯ ПОБЕЖДАТЬ: ЧТО ВЛОЖИТЕ, ТО И ПОЛУЧИТЕ

Вопрос не в том, в каком возрасте я хочу выйти на пенсию, а в том, сколько мне будут платить.

Джордж Форман

Впервые познакопившись с концепцией аннуитета, я только усмехнулся. Тогда я был уверен, что аннуитет — это плохой вариант. Однако, поразмыслив, понял, что у меня нет ни одной веской причины отрицательно отзываться об этом финансовом инструменте. Я просто поддался мнению толпы.

Беседа с Баббелом стала первым толчком к изменению моего настроения. Но представьте себе мое изумление, когда в 2011 году на обложке журнала «Barron's» я увидел анонс передовой статьи: **«Лучшие аннуитеты! Специальный репортаж. Благодаря гарантированным выплатам аннуитеты внезапно приобрели популярность у пенсионеров»**.

«Barron's»? Неужели этот классический журнал инвесторов посвящает передовую статью аннуитетам? Что же такое должно было произойти? Я пролистал несколько страниц — и вот оно, черным по белому:

«Сегодня, когда люди, родившиеся в период беби-бума, приближаются к пенсионному возрасту, держа в памяти грандиозные биржевые провалы, многие авторитетные финансовые консультанты рекомендуют им аннуитеты в качестве важной составной части плана дохода».

Ничего себе! Наконец-то дело дошло и до рекламы аннуитетов, которые из дедушкиных договоров финансовой ренты, хранящихся в дальнем ящике стола, превратились в популярные продукты, рекомендуемые авторитетными финансовыми консультантами. Что еще интереснее, **теперь аннуитеты предназначены не только для пенсионеров. Молодые люди все чаще начинают пользоваться аннуитетами, особенно теми, доходность которых привязана к одному из рыночных индексов (например, S&P 500), в качестве альтернативы другим «надежным» инструментам инвестиций.**

Я хочу, чтобы все поняли: аннуитеты *не являются* альтернативой акциям или средством для одержания победы над рынком. Мы уже поясняли, что в долгосрочной перспективе рынок победить невозможно. Джек Богл и многие другие специалисты считают, что дешевые индекс-фонды — это лучшее средство вкладывания денег в рынок. Однако некоторые аннуи-

теты, особенно привязанные к доходности рынка, могут стать хорошей альтернативой таким безопасным инвестиционным инструментам, как депозитные сертификаты, государственные и иные долговые обязательства и т. п., и при этом имеют **более высокую доходность**.

Однако я забегаю вперед. Давайте уделим некоторое время краткому обзору тех средств, которые уже имеются на рынке или ожидаются в ближайшее время.

Прежде всего необходимо понимать, что все аннуитеты делятся на две основные категории: немедленные и отсроченные.

НЕМЕДЛЕННЫЕ АННУИТЕТЫ

Данный тип аннуитетов лучше всего подходит тем, кто вплотную подошел к пенсионному возрасту или уже находится на пенсии. Если вы еще молоды, можете пропустить этот раздел и сразу перейти к отсроченным аннуитетам, но лучше все же прочитать, так как эта информация может быть полезна кому-то из близких, например родителям или бабушке с дедушкой.

Если говорить о гарантированных источниках пожизненного дохода, то **немедленные аннуитеты превосходят все другие потенциальные инструменты**, и для этого есть одна простая причина — *смертность*. Звучит жутковато, но бояться не стоит. Помните, с чего начинались аннуитеты 2 тысячи лет назад во времена Цезаря? На протяжении сотен лет страховые компании гарантировали пожизненный доход миллионам людей, потому что когда некая группа заключает договор пожизненной ренты, то кто-то из них умрет раньше, а другие будут продолжать жить. За счет этого риск уменьшается: умершие раньше оставляют часть своих денег неизрасходованной, а те, кто живет дольше, пользуются данным преимуществом. Но прежде, чем шарахаться от перспективы преждевременной смерти, давайте рассмотрим, какие возможности предоставляют аннуитеты.

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДА НА 2750 ПРОЦЕНТОВ

Мой сын Джош всю свою взрослую жизнь проработал в сфере финансовых услуг. Однажды он рассказал мне историю своего клиента, который собирался на пенсию. Мужчине как раз исполнилось 65 лет, и к этому времени у него на счете было около 500 тысяч долларов. Ему нужен был постоянный доход, но о фондовом рынке с его рисками он не хотел даже слушать. К сожалению, бывший брокер посоветовал ему очень агрессивный портфель, стоимость которого во время биржевого краха 2008 года упала почти на 50 процентов. Мужчина потерял сотни тысяч долларов,

заработанных нелегким трудом, и, как многие другие люди в его положении, опасался, что оставшегося ему может не хватить.

Он хотел немедленно начать получать ежемесячные выплаты, и Джош предложил ему несколько возможностей, хотя выбор был весьма ограниченным.

- Он мог пойти в банк и положить деньги на депозит под 0,23 процента годовых (23 базисных пункта). Пятьсот тысяч принесли бы ему 95,8 доллара в месяц, полностью облагаемых налогом. Это всего лишь **1149 долларов в год** до уплаты налогов. Такие деньги можно потратить за один раз!
- Облигации принесли бы ему около 3 процентов в год, то есть примерно **15 тысяч** до уплаты налогов, однако был риск, что банк поднимет учетные ставки, и в этом случае стоимость облигаций (основного капитала) упадет.
- Джош также предложил ему вложить 500 тысяч в немедленный аннуитет, обеспечивающий гарантированные ежемесячные выплаты, которые на тот момент составляли 2725 долларов, или **32 700 в год**¹¹. Это на 2750 процентов больше, чем доход от депозитного сертификата, и на 118 процентов больше, чем доход от облигаций, но без всякого риска.

Исходя из сегодняшней статистики, этому клиенту оставалось жить еще минимум 14 лет, а если Рэй Курцвейл прав, то и значительно дольше! Если суммировать гарантированный доход от аннуитета с социальным пособием по старости, то у клиента будет денег более чем достаточно, чтобы поддерживать привычный образ жизни и уделять время любимым занятиям — общению с внуками и рыбалке.

Вы видите преимущества? Если взять другие «надежные» типы инвестиций, то клиент, конечно, растратит свои сбережения еще до смерти. В случае же с аннуитетом, который по сути представляет собой страховой договор финансовой ренты, он имеет пожизненную защиту.

Критики могут сказать: «Да, но в случае преждевременной смерти все деньги теряются! Они достаются страховой компании». Когда я поделился этими сомнениями с Дэвидом Баббелом, тот ответил кратко и без обиняков: «А мертвому не все равно?! Вот если вы живете слишком долго, а деньги закончились — это и вправду беда». Если же вас действительно так волнует

¹¹ Величина налога на доходы, получаемые от немедленных аннуитетов, зависит от так называемого «необлагаемого процента» — той части выплат, которая берется из основного капитала, а не из прироста на него и поэтому не подлежит налогообложению.

преждевременная смерть, можете договориться со страховой компанией, что они вернут какую-то часть оставшихся денег вашим наследникам. Разумеется, это уменьшит сумму ваших ежемесячных выплат, поэтому здесь необходим определенный компромисс. Или, как рекомендует Дэвид, можно заключить недорогой договор страхования жизни. В этом случае вы окажетесь в выигрыше, если проживете долго, поскольку ваш доход застрахован аннуитетом, а если, Боже упаси, умрете преждевременно, то в выигрыше окажутся ваши наследники благодаря договору страхования жизни.

КОНТРОЛЬ — ЭТО ИЛЛЮЗИЯ

Все мы любим контролировать ход событий. Но зачастую такой контроль оказывается иллюзией. Мы полагаем, будто держим под контролем свое здоровье, финансы, детей (ну, насчет детей я, пожалуй, погорячился). Однако всем нам хорошо известно, что обстоятельства могут измениться в мгновение ока. Ураган может затопить ваш дом (как это случилось со мной во Флориде после ужасающего ливня, когда мы с женой проснулись в три часа ночи, а на полу было уже 30 сантиметров воды). Вам может поступить неожиданный звонок от врача после, казалось бы, обычного обследования. Короче говоря, контроль — это чаще иллюзия, чем реальность.

Биржевые брокеры утверждают, что, отдавая свои деньги страховой компании в обмен на пожизненный доход, вы «теряете контроль» над своим капиталом. Давайте задумаемся. Предположим, вам 60 лет и ваши пенсионные накопления составляют миллион долларов. Ваш брокер рекомендует прибегнуть к традиционному сочетанию акций и облигаций. Если исходить из правила 4 процентов, то вы можете изымать из накоплений по 40 тысяч долларов в год. Но реальность такова, что все эти 40 тысяч до последнего цента уйдут только на оплату текущих счетов. Следовательно, деньги надо во что-то инвестировать, чтобы не трогать основной капитал. **Но что случится, если биржа рухнет?** Вам, конечно, не захочется продавать активы за бесценок, но в то же время возникнут мысли, как бы не потерять больше именно в тот момент, когда вам это меньше всего нужно. Вы оказываетесь между молотом и наковальней. **Такой контроль — это не более чем иллюзия. Если вы колеблетесь вместе с рынком, надеясь, что обстоятельства сложатся в вашу пользу, то этот путь может привести к катастрофе.**

Помните, сейчас мы обсуждаем не прирост активов. Наша тема — **гарантированный пожизненный доход!**

Постоянный доход лучше, чем симпатии окружающих.

Оскар Уайльд

ОТСРОЧЕННЫЕ АННУИТЕТЫ

Итак, мы сказали, что существует две основных категории аннуитетов. Вам уже известно, что такое немедленный аннуитет: вы отдаете деньги страховой компании и тут же начинаете получать от нее пожизненные регулярные выплаты.

Второй тип аннуитетов носит название отсроченных. Это означает, что вы отдаете деньги страховой компании (либо все сразу, либо по частям в течение нескольких лет), а она реинвестирует их в различные активы с отсрочкой налогообложения. Затем вы по своему желанию указываете время, начиная с которого вам будут выплачивать пожизненные платежи. При этом вы можете сами определять, какую сумму хотите получать в 40, 50, 60 лет и так далее вплоть до самой смерти.

Отсроченные аннуитеты, как и немедленные, отличаются друг от друга условиями и размерами выплат. **Однако могу вас успокоить: существует всего три основных типа отсроченных аннуитетов.** Запомнив их, а также описанные выше немедленные аннуитеты, вы сможете разобраться в том, что вам предлагают, и воспользоваться всеми преимуществами этих надежных инструментов инвестирования.

Итак, перед вами три типа отсроченных аннуитетов:

1. **Фиксированные аннуитеты.** Вы каждый год получаете одну и ту же гарантированную сумму (независимо от состояния рынка). Это очень напоминает депозитные сертификаты и облигации, но проценты выплат существенно отличаются.
2. **Индексируемые аннуитеты.** Размеры выплат привязаны к состоянию фондового рынка. Вы получаете определенный дополнительный процент при движении рынка вверх (не полностью, а только часть), но зато ничего не теряете при спаде.
3. **Гибридные аннуитеты.** Они объединяют в себе некоторые характеристики как фиксированных, так и индексируемых аннуитетов. **Это дает возможность пользоваться преимуществами обоих типов аннуитетов.** (Примечание. Строго говоря, не существует продуктов, официально носящих название «гибридных», но этот термин широко распространен среди профессионалов.)

НАСКОЛЬКО НАДЕЖНЫ АННУИТЕТЫ? ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАХОВАНИЯ ДОХОДА

Любая гарантия хороша лишь настолько, насколько надежна дающая ее компания. Многие страховые компании находятся на рынке более 100 лет и добиваются успехов, несмотря на депрессии, рецессии и мировые войны. Однако более чем из тысячи страховых компаний в Соединенных Штатах можно буквально по пальцам пересчитать те, которые обладают высшим рейтингом. Я поинтересовался у Джеффри Брауна, насколько надежны аннуитеты и оправданны ли опасения людей относительно того, что страховая компания может обанкротиться.

«Да, такие мысли беспокоят многих, — признал Браун. — Я стараюсь успокоить людей, так как, исходя из имеющихся у меня данных (а я изучаю эту проблему уже более пятнадцати лет), не было ни одного случая, чтобы кто-то потерял деньги на аннуитетах. И это нетрудно объяснить. Существуют страховые ассоциации, гарантирующие возврат вложенных денег до определенного предела, который зависит от того, в каком штате вы живете. Основу их деятельности составляют соглашения о взаимной поддержке, которые заключают между собой все без исключения страховые компании.

В каждом штате действует свой лимит, **доходящий до 500 тысяч долларов**, который гарантирует возврат денег даже в таком исключительном случае, как неплатежеспособность какой-то страховой компании. Насколько редки такие случаи? По данным Федеральной корпорации страхования депозитов, в одном только 2009 году обанкротилось 140 банков, но ни одной крупной страховой компании.

ПЕРЕМЕННЫЕ АННУИТЕТЫ

Существует еще одна разновидность отсроченных аннуитетов, о которой я сознательно не упомянул выше. Это так называемые переменные аннуитеты. Причина в том, что **почти каждый из опрошенных мною экспертов соглашался с тем, что переменных аннуитетов следует избегать**. Они чрезвычайно дороги, так как инвестируют поступающие взносы во взаимные фонды.

В связи с этим вы оплачиваете не только работу фондов с активным менеджментом (которые не превосходят рынок по доходности, однако взимают комиссию, доходящую до 3 процентов), но и услуги страховой компании (от 1 до 2 процентов годовых). Эти продукты могут оказаться

ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ПЕНСИЙ

«Если вы будете усердно трудиться и с умом вкладывать деньги, то сможете достичь 65-летнего возраста к тому моменту, когда вам исполнится восемьдесят».

убыточными, тем не менее брокеры умудряются каждый год продавать их почти на 150 миллиардов долларов. Я посвятил достаточно много времени переменным аннуитетам в главе 2.5. Чтобы освежить память, можете ее перечитать.

Теперь давайте более подробно рассмотрим каждый из этих трех вариантов.

ФИКСИРОВАННЫЕ АННУИТЕТЫ

Отсроченные фиксированные аннуитеты обеспечивают определенную гарантированную доходность (например, 3–4 процента годовых) на протяжении некоторого промежутка времени (5–10 лет). Прирост не облагается налогом. В конце назначенного срока у вас на выбор есть несколько вариантов действий. Вы можете забрать все деньги, перевести их в новый аннуитет, сохраняя защиту от налогов, или обеспечить себе гарантированный пожизненный доход. Ежегодные комиссии по фиксированным аннуитетам не уплачиваются. Вы заранее знаете, на какой процент увеличится ваш взнос в конце оговоренного срока.

Все довольно просто, не правда ли? Конечно, такая доходность в условиях нынешнего рынка не впечатляет, но она может измениться в большую сторону по мере роста банковских ставок. По крайней мере, этот тип аннуитета предоставляет налоговые льготы, за счет чего ваши деньги растут более быстрыми темпами.

Но есть еще более интересные моменты.

ЧЕМ ДОЛЬШЕ ЖДЕТЕ, ТЕМ БОЛЬШЕ ПОЛУЧИТЕ

Допустим, вы еще молоды и только начали строить свое финансовое будущее. Или, может быть, находитесь на такой стадии жизни, когда постоянный доход вам пока не нужен, но вы беспокоитесь, что после выхода на пенсию ваших накоплений может не хватить. Не забывайте, что, если вы уйдете на пенсию в 65 лет, вам придется содержать себя еще 20–30 лет. Вычислить, на сколько лет вам хватит накопленных денег, — это совсем не простая задача. Поэтому такую популярность приобрело страхование на случай долгожительства. Данный вид страхования позволяет получать гарантированный доход по достижении определенного возраста, например 80 лет и вплоть до самой смерти. Зная, что ваша старость обеспечена, вы можете распланировать накопленные средства таким образом, чтобы их хватило после выхода на пенсию на 15 лет, а не на 20 или 30. Поясню это на примере.

В 2012 году в «Wall Street Journal» была опубликована статья под названием «Как создать себе пенсию (с небольшими уловками)». Ее автор Энн Тергесен подчеркивает преимущества ситуации, когда мужчина в возрасте 65 лет вкладывает 100 тысяч долларов в отсроченный фиксированный пожизненный аннуитет. У него есть сбережения и инвестиции, которых, по его мнению, хватит до 85 лет. Но, если он будет продолжать жить и после 85 лет, вступают в действие страховые платежи, причем достаточно весомые по сравнению с вложенной суммой.

«В настоящее время, если человек в возрасте 65 лет заплатит 100 тысяч долларов за немедленный фиксированный иммунитет, он будет до конца жизни получать примерно по 7600 долларов в год. Но если он заключит договор страхования на случай долгожительства с началом выплат по достижении 85-летнего возраста, то платежи, как утверждает “New York Life”, составят 63 990 долларов в год».

Неплохо! Вложив в 65 лет единовременную сумму в размере всего 100 тысяч долларов, после 85 лет можно получать почти по 64 тысячи в год! В чем здесь выгода? В том, что если после 85 лет вы проживете 10–15 лет, то будете получать по 64 тысячи каждый год, что намного превысит вложенную сумму. Однако самое главное то, что ваши первоначальные сбережения и накопления надо будет растягивать всего на 20 лет, а не на 30 или 35 лет, что очень сложно в условиях нынешней волатильности рынков и неизбежных колебаний доходности инвестиций.

Я провел все расчеты для себя. Поскольку мне пока только 54 года, то, вложив сегодня 100 тысяч долларов в аннуитет, по достижении 85-летнего возраста я буду получать по 83 тысячи каждый год! Кстати, совсем необязательно иметь сразу 100 тысяч. Речь может идти и о меньшей сумме, но тогда и получаемые платежи будут меньше. Это значит, что если я доживу

до 95 лет, то получу в общей сложности 830 тысяч долларов (10 лет × 83 тысячи), вложив всего 100 тысяч. Но мне совсем не обязательно ждать до 85 лет. Внося депозит, я сам указываю срок начала платежей и их размер в каждом возрасте по своему усмотрению. Если я знаю, что мне понадобятся деньги в 65 или 75 лет, то сразу могу сказать, сколько мне будет нужно¹².

При правильной структуризации в рамках общего плана страхование дохода представляет собой замечательный инструмент, который устраняет риск, что в случае долгожительства вы станете обузой для родных. Алисия Маннелл, директор Центра пенсионных исследований Бостонского колледжа, поделила мой энтузиазм: «Многие из тех, с кем мне приходится работать, очень довольны отсроченными аннуитетами, предоставляющими, по сути, страхование на случай долгожительства».

На одном из своих ежегодных финансовых семинаров в Сан-Вэлли я взял интервью у известного издателя Стива Форбса и узнал, что он, решая личные финансовые вопросы, тоже пользуется страхованием на случай долгожительства!

И еще. Налоговая служба весьма благожелательно относится к этому виду отсроченных аннуитетов, так что вам не придется платить налоги со всей суммы полученного дохода (поскольку значительная его часть рассматривается как возврат первоначально внесенного депозита).

ЛУЧШЕЕ ФИНАНСОВОЕ РЕШЕНИЕ

Говорят, что если дать человеку молоток, то для него все вокруг превращается в гвозди. Я говорю это к тому, что метод, который будет описан ниже, при всей его привлекательности не является рецептом на все случаи жизни и годится не для любой ситуации. Это всего лишь один из приемов распределения активов. Моя цель состоит в том, чтобы познакомить вас с замечательным финансовым продуктом — гибридным аннуитетом, — который позволяет использовать все преимущества растущего рынка как раз на том этапе, когда мы достигли вершины горы и начинаем «второй акт» своей жизни. Это **фиксированный индексируемый аннуитет**.

Сразу поясню, что речь идет о двух относительно новых типах отсроченных аннуитетов, популярность которых растет с момента их появления на рынке в начале 90-х годов:

- 1) индексируемый аннуитет, доходность которого привязана к одному из биржевых индексов;

¹² Разумеется, если платежи начинаются раньше (допустим, в 65 или 70 лет), то и получаемая сумма будет меньше, чем при начале выплат в 85 лет.

- 2) еще более популярная гибридная версия, которая объединяет в себе и фиксированную доходность, и привязку к росту биржевого индекса, и гарантированный пожизненный доход. Такой гибридный продукт известен как фиксированный индексируемый аннуитет. Вы можете выбирать между фиксированными выплатами и гарантированным минимальным доходом с возможностью повышения.

В одном только 2013 году таких аннуитетов было приобретено на сумму свыше 35 миллиардов долларов. В первой половине 2014 года, когда завершалась работа над книгой, продажи достигли рекордного уровня — 24 миллиардов долларов, что на 41 процент больше, чем в 2013 году. Чем объясняется такой рост?

- Приобретая фиксированный индексируемый аннуитет, вы сохраняете полный контроль над депозитом. Вы всегда будете иметь неограниченный доступ к своим деньгам.
- Аннуитеты обладают потенциально более высокой доходностью, чем другие надежные финансовые инструменты типа депозитных сертификатов и облигаций.
- Они обеспечивают стопроцентную защиту вашего основного капитала¹³. Вы ни при каких условиях не потеряете свои деньги.
- Прирост капитала не облагается налогами, что существенно ускоряет формирование и расширение вашего фонда свободы.
- Ваши деньги застрахованы, что при условии оптимальной структуризации создает постоянный и гарантированный пожизненный источник дохода.

Как уже упоминалось выше, у вас появляется возможность участвовать в росте рынка, ничего не теряя в периоды спада. Таким образом, аннуитеты служат как бы противовесом против любых, даже самых неблагоприятных колебаний рынка.

Как это действует?

Во-первых, в названии «фиксированный индексируемый аннуитет» присутствует слово «фиксированный», а это означает, что лежащий в его основе депозит никогда не снизится. Что бы ни случилось, вы не потеряете свои деньги. Битва уже наполовину выиграна! Однако, в отличие от традиционного фиксированного аннуитета, вы не просто получаете небольшие гарантированные выплаты. Ваш базовый депозит может расти, следуя за индексами фондового рынка (например, S&P 500). Если, предположим,

¹³ На страховые продукты распространяются как государственные, так и корпоративные гарантии.

S&P 500 поднялся в каком-то году на 8 процентов, вы получите определенный процент от этого прироста, величина которого, как правило, зависит от заранее установленного «потолка»¹⁴. Если он составляет, к примеру, 5 процентов, то ваш счет пополнится на 5 процентов. Другими словами, установленный потолок определяет долю вашего участия в приросте рынка. В то же время, если на рынке начнется спад, вы абсолютно ничего не потеряете!

Недавно на рынке появились продукты, дающие возможность получать 100 процентов от рыночного роста и ничего не терять в неудачные годы! Потолок в них отсутствует. В чем же здесь уловка? Вместо установки лимитов страховая компания оговаривает присвоение себе небольшой части вашей прибыли (в большинстве случаев 1,5 процента). Таким образом, если индекс вырос на 8 процентов, вы получите 6,5 процента, а страховая компания — оставшиеся 1,5 процента. Или, если на бирже случится удачный год и доходность вдруг подскочит до 14 процентов, вы можете оставить себе 12,5 процента. Многие эксперты, с которыми я беседовал, полагают, что будущее за такими неограниченными аннуитетами.

Хорошо, но что же происходит, когда на рынке случается спад?

Если индекс снижается в цене, пусть даже на 20, 30 или 50 процентов, вы не теряете ни копейки. Вы просто «пропускаете» неудачные годы и участвуете лишь в тех, когда на рынке отмечается рост.

Я уже чувствую, что вы думаете по этому поводу (у меня и самого возникли такие мысли, когда я впервые услышал об этом продукте): «Но каким же образом страховые компании умудряются гарантировать людям доходы без потерь?»

«Здесь нет никакой магии», — сказал мне доктор Баббел, когда я задал ему этот вопрос. Он объяснил, что страховые компании размещают основную часть ваших денег в своих ликвидных резервах, не подверженных никакому риску, а не инвестируют их в фондовый рынок. Это гарантирует неприкосновенность вашего основного капитала. Остаток же вкладывается в опционы биржевого индекса для покрытия текущих расходов. В результате, если рынок находится на подъеме, вы получаете часть прибыли, если же он падает, опционы пропадают, но вы ничего не теряете, как, впрочем, и страховая компания. В этой игре все остаются в выигрыше.

ЗАФИКСИРУЙТЕ СВОЙ ВЫИГРЫШ

Помимо того что фиксированные индексируемые аннуитеты поддерживают движение рынка вверх и не допускают потерь основного капитала при спаде, у них есть еще одна важная особенность. Все мы любим

¹⁴ Величина этого показателя зависит от конкретного страхового продукта.

наблюдать за ростом средств на счетах, но у нас никогда нет полной уверенности в том, что все эти доллары окажутся *действительно* нашими, когда придет время их тратить, и что очередной биржевой крах их не уничтожит. Одно из главных преимуществ **фиксированных индексированных аннуитетов** заключается в том, что каждый год наши прибыли фиксируются и становятся новой отправной точкой для прироста. Например, если вложенные 100 тысяч долларов выросли в каком-то году на 6,5 процента, то фиксируется сумма в размере 106 500 долларов. И этот прирост в 6,5 тысячи долларов я уже не потеряю. В каждом последующем году эта сумма либо останется прежней, поскольку защищена от потерь, либо вновь вырастет. Фиксированные индексированные аннуитеты похожи на эскалатор, который движется только вверх, позволяя не просто сохранять деньги, но и накапливать их.

ДОХОД! ДОХОД! ДОХОД!

При всех преимуществах фиксированных индексированных аннуитетов, которые выделяют их среди других надежных финансовых инструментов, особую привлекательность им придает **способность приносить гарантированный пожизненный доход**. Конечно, я люблю фиксированные аннуитеты за то, что они надежно защищают основной капитал, предоставляют налоговые льготы, позволяют использовать восходящие тенденции рынка, не допуская потерь, но особенно они нравятся мне потому, что приносят гарантированный постоянный доход. Для этого надо лишь при составлении договора включить в него соответствующую опцию.

Независимо от того, каково состояние вашего счета (находится он на прежнем уровне или умеренно возрастает на протяжении многих лет), с помощью этой опции вы обеспечиваете себе гарантированные ежегодные денежные поступления.

Подумайте сами: у меня есть аннуитет с **гарантированной доходностью 7 процентов годовых на протяжении 20 лет независимо от состояния рынка**. При его приобретении я получил график регулярных выплат. В какой бы момент жизни я ни решил им воспользоваться, мне **точно известно, какие суммы буду получать всю оставшуюся жизнь, сколько бы я ни прожил**. Чем дольше я буду оттягивать момент начала выплат, тем больше будет их размер, так как все это время мой основной счет продолжает расти. Данный инструмент является важной составляющей моей корзины с безопасными активами. Не верится? Моему финансовому консультанту пришлось немало потрудиться, чтобы найти такой вариант, и оказалось, что в него последнее время вкладывают миллиарды долларов многие такие же, как я, люди, родившиеся в период беби-бума.

Кому же не захочется иметь такой актив, который гарантированно приносит 7 процентов прибыли каждый год, полностью исключая факторы рыночного риска? Не забывайте, что дело происходило в начале 2009 года, когда рынок находился в стадии падения. В то время казалось, что надежных активов вообще не существует, а если они и остались (например, депозитные сертификаты), то дают мизерный доход. Если помните, в обществе царили панические настроения, люди искали хоть какую-то опору под ногами. Позднее я узнал, что темпы роста продаж этого продукта оказались самыми высокими в мире.

Вложив деньги, я сразу задумался: «Почему бы не предложить этот вариант своим детям и внукам? Ведь лучше ничего не придумаешь».

Оказалось, что все не так просто. Страховые компании предлагают эти аннуитеты только тем, кому уже за пятьдесят. Более того, они гарантируют доходность вложений не вечно, а только на протяжении максимум 20 лет. Если клиент молод, то страховая компания, естественно, не может позволить себе вечно предоставлять ему 7-процентную прибыль. Кроме того, в покупку такого актива необходимо изначально вложить крупную сумму. Я был обескуражен и разочарован. Если уж этот финансовый продукт так подходит людям моего возраста, то насколько же выгоднее он должен быть для тех, кому еще только 20, 30 или 40 лет и у кого впереди значительно больше времени для роста накоплений! **В тот день я поставил перед собой цель найти доступное решение для молодых людей.** Где же еще они смогут обеспечить себе надежный пожизненный доход, не опасаясь волатильности рынка и связанных с ней стрессов?

ВАШ ЛИЧНЫЙ ДЖЕКПОТ

Коди Фостер и его партнеры Дэвид Калланен и Дерек Томпсон похожи на героев, сошедших со страниц романов Горацио Элджера. В 2005 году эти трое друзей собрались за столом на кухне Коди в сонном городке Топика, штат Канзас. Сложив все свои сбережения и отнеся 135 тысяч долларов в банк, они решили учредить фирму «Advisors Excel». Скорее всего, вы никогда не слышали об этой фирме, потому что она не обслуживает конечных потребителей, а имеет дело только с ведущими финансовыми консультантами. И говорить о том, что она их «обслуживает», — значит сильно ее недооценивать. «Advisors Excel» работает с крупнейшими страховыми компаниями, обеспечивая им доступ к самым инновационным и надежным аннуитетам в стране. Они являются как бы консультантами консультантов.

Перенесемся на девять коротких лет вперед. Сегодня «Advisors Excel» — крупнейший оптовый распространитель аннуитетов в США, принимающий

в год новых депозитов примерно на 5 миллиардов долларов. Фирма заняла доминирующее положение среди компаний этой отрасли, работающих на рынке на протяжении многих десятилетий. За это короткое время она росла так быстро, что ее учредители вынуждены были пять раз переезжать в новый офис. Все начиналось в подвале зубоврачебной практики (где владельцам фирмы пришлось устанавливать ящик вместо письменного стола для первого нанятого сотрудника). Сегодня офис компании занимает площадь в 7,5 тысячи квадратных метров, и никто не знает, когда это помещение вновь станет для нее тесным!

Встретившись с Коди, вы никогда не скажете, что этот скромный человек из Топики является владельцем компании стоимостью в несколько миллиардов долларов. Он не забыл своих корней и все свои успехи приписывает Божьей милости. Я познакомился с ним в отеле города Сан-Хосе, штат Калифорния, на следующее утро после своей ежегодной конференции «Откройте в себе внутренние силы», на которой присутствовало 6 тысяч человек. Его привел туда мой сын Джош. Наша встреча была рассчитана на час, но затянулась на три часа (что для меня вполне обычно).

Беседа полностью меня захватила.

— Коди, у меня есть идея, которая, по-моему, способна изменить жизнь миллионов людей и помочь им быстрее достичь своих финансовых целей при меньшем стрессе и риске.

— Выкладывайте, — ответил он и в нетерпении подался вперед на стуле.

— Я хочу взять за основу инструменты, используемые богатыми пожилыми людьми, и дать такую же возможность молодым людям, у которых пока еще недостаточно средств для инвестиций. Речь идет об индексированном аннуитете, куда молодые люди вкладывали бы деньги ежемесячно, как в свою нынешнюю программу 401(k), и при этом знали бы, что впоследствии им гарантирован пожизненный доход. Это будет своего рода личная пенсионная программа.

Коди откинулся на стуле. На его лице читался легкий скепсис.

Такое предложение явно выходило за пределы его представлений.

Я применил наступательную тактику в духе своих семинаров и постарался со всем энтузиазмом убедить его, что это решение способно полностью изменить правила игры. Заполучить к себе в клиенты молодежь — заветная мечта индустрии финансовых услуг. А сделать это не так-то просто из-за независимости мышления и желания жить своим умом. Исследования показывают, что представители молодого поколения не являются фанатами биржи. Едва они успели замочить ноги, как биржевой обвал 2008 года уничтожил даже то небольшое, что они сумели скопить. По данным LIMRA (крупнейшей ассоциации отрасли страхования жизни и

финансовых услуг), их потери в период с 2005 по 2010 год составили в среднем 55 процентов! Теперь им нужны были гарантии. Они нуждались в защите и постоянном источнике дохода. Кроме того, представители молодого поколения хотели, чтобы это не было связано со слишком большими трудностями.

Коди начал кивать головой. Он понимал, о чем я говорю, но ясно осознавал стоящие на пути препятствия. В конце концов, он работал в этой сфере с момента окончания колледжа и интуитивно чувствовал сильные и слабые стороны каждой из крупнейших страховых компаний в мире.

— Тони, я вижу, к чему вы клоните, но вы должны понимать, как устроен этот бизнес. Страховые компании не смогут предложить этого молодежи, потому что в основе аннуитетов, дающих постоянный доход, лежит статистика смертности. В 55 лет страховщики примерно представляют себе, сколько еще может прожить человек, и принимают решения на основе этих данных. Но, когда ему 45 или 35, не говоря уже о 25 годах, сделать это намного труднее.

Я предвидел такой ответ и выдвинул встречное предложение:

— А что, если вы с самого начала дадите им гарантию, что они не потеряют свои деньги? Да, такая страховка должна стоить дороже, но почему бы не предложить им взамен меньший процент прироста в случае подъема рынка и затем с возрастом **добавлять его**? Под конец он может даже превышать 7 процентов. Это должно привлечь людей в возрасте 20, 30 и 40 лет, потому что у них впереди еще много времени для увеличения накоплений. Большинство знает, что в долгосрочной перспективе фондовый рынок дает наибольший прирост, но вся проблема в риске обвала! **Вы можете гарантировать им, что они будут участвовать в росте рынка без риска потерь и за счет этого генерировать постоянный пожизненный источник дохода.**

И это действительно можно сделать, если не требовать от них высокого начального взноса, а **предложить небольшие ежемесячные платежи по их усмотрению**. При таком подходе страховая компания не будет тревожиться по поводу слишком долгой продолжительности жизни, а у клиента будет перспектива получения со временем большего дохода, который зависит от периодических подъемов рынка.

Коди понравилась идея, потому что в долгосрочной перспективе рынок работает на инвесторов, особенно если они извлекают выгоду только из удачных годов. Но оставалось еще одно серьезное препятствие.

— Тони, насколько я понимаю, этот продукт должен быть эффективным и в то же время дешевым. Однако традиционно самым дорогим компонентом аннуитета является комиссия, которую компания сразу выплачивает страховым агентам из собственного кармана, чтобы не отягощать счета клиентов. Если мы хотим удешевить аннуитеты, необходимо

снизить размер комиссионных, а это значит, что агенты просто откажутся их продавать. Получается заколдованный круг.

Но и на это возражение у меня был готов ответ.

— А если вообще не платить комиссию? Выйдите за пределы привычных представлений. Пятьдесят лет назад полисы страхования жизни тоже распространялись через агентов, которые ходили от двери к двери. Сегодня это можно сделать через интернет. Получается удобнее и дешевле. Точно так же можно поступить и с аннуитетами. Молодые люди как раз предпочитают обходиться без лишних разговоров! *Давайте уберем посредников!* Достаточно будет зайти на сайт, определить, сколько денег вы хотите вносить ежемесячно, и дать поручение автоматически снимать эти деньги с банковского счета. Установите все параметры и забудьте об этом. Программа на сайте сама точно рассчитает, какой доход вы будете получать в том или ином возрасте в зависимости от величины ваших нынешних взносов. Всего несколько кликов — и вы сможете создать план доходов на будущее. Для приобретения такого продукта не надо иметь много денег или ждать наступления определенного возраста, а текущее состояние счета люди смогут отслеживать даже на смартфоне с помощью соответствующего приложения.

Пока Коди переваривал сказанное, я задал еще один вопрос:

— Коди, подумайте, сколько жизней это сможет изменить? Сколько судеб будет затронуто, если ваша команда, пользуясь хорошими связями со страховыми компаниями, создаст продукт, доступный для всех и обеспечивающий надежное финансовое будущее?

— *Миллионы! А со временем и десятки миллионов!*

Мои слова нашли отклик в душе этого человека из небольшого городка, который вырос в фермерской семье с достатком ниже среднего. Коди чрезвычайно щедро обходится со своим богатством и хочет, чтобы каждый имел равные возможности, особенно когда дело касается финансовой свободы.

Покидая отель, он был преисполнен энтузиазма. У Коди теперь была миссия: использовать свое влияние на крупнейшие страховые компании мира, чтобы создать план пожизненного дохода для молодых людей со скромными денежными возможностями.

ПЕРЕМОТАЕМ ПЛЕНКУ ВПЕРЕД

Всего несколько лет назад минимальный возраст для покупки фиксированных индексированных аннуитетов составлял 50–55 лет (в зависимости от компании), а начальный депозит — от 20 до 50 тысяч долларов. Найти инструмент, гарантирующий пожизненный доход лицам моложе 50 лет, было

практически невозможно. Но теперь правила игры изменились. Я с гордостью могу сообщить, что благодаря усилиям «Advisors Excel» нам удалось убедить некоторые из ведущих страховых компаний мира выпустить новые революционные продукты, которые могут приобрести люди любого возраста и достатка.

Новые фиксированные индексируемые аннуитеты обладают следующими преимуществами:

- **Гарантия сохранности основного капитала:** сколько бы денег ни было вложено, вы ничего не потеряете.
- **Участие в доходах рынка без риска потерь.** Вы получаете 100 процентов от доходности индексов фондового рынка. Да, именно так: 100 процентов, без ограничения потолка дохода. При этом вы ничем не рискуете в случае обвала биржи. Страховая компания берет себе лишь 1,25–1,75 процента вашей прибыли. Если рынок поднимется на 10 процентов, а страховая компания удерживает 1,5 процента, то на ваш счет поступает 8,5 процента. **Если же рынок переживает спад, страховая компания ничего себе не берет, но вы тоже ничего не теряете!** Страховая компания получает свою долю только при наличии прибыли.

Для лучшего понимания эффективности этого продукта я, сидя с одним своим приятелем в казино Лас-Вегаса, придумал соответствующую метафору:

— Представь себе казино, в котором есть специальный игровой стол, предназначенный только для VIP-клиентов. Правила таковы: ты можешь играть хоть всю ночь, но не проиграешь ни доллара. Что бы ни случилось, владелец заведения гарантирует, что ты уйдешь как минимум с той же суммой, с которой пришел. Начальный капитал не теряется. Если же тебе повезет, ты оставляешь себе весь выигрыш за исключением 1,5 процента, которые поступают на счет казино. Как ты думаешь, **какой была бы величина твоих ставок и сколько времени ты провел бы у стола, если бы знал, что проиграть невозможно, а основная часть выигрыша остается у тебя?**

— Я ставил бы на кон все, что имею, и играл бы, пока это возможно, — улыбаясь, ответил он.

— Я тоже!

Именно это происходит при покупке фиксированного индексируемого аннуитета. И теперь такая возможность есть не только у богатых пожилых людей.

- **Помимо всего прочего, вы не платите никаких ежегодных комиссионных за управление вашими деньгами.**

- Если вы хотите, чтобы с накопленной суммы вам регулярно выплачивался **гарантированный доход**, то можете указать эту опцию при составлении договора. В этом случае на ваше имя заводятся два счета, которые конкурируют друг с другом. Первый счет — базовый. На нем накапливаются доходы, получаемые от роста рынка. Каждый год они фиксируются, как уже было описано выше. Второй счет предназначен для регулярных выплат. В зависимости от условий страховой компании вы получаете либо гарантированный процент дохода, либо комбинацию гарантированной суммы и определенного процента рыночного роста. В зависимости от того, какой из счетов окажется больше на момент начала регулярных выплат, вы можете сами решить, с какого из них вам будет выплачиваться гарантированный доход.

Самое важное, что Коди сумел употребить свое влияние на страховые компании, чтобы устранить единовременный начальный платеж и сделать этот финансовый инструмент доступным почти для каждого. Ушли в прошлое те времена, когда надо было сразу платить от 25 до 50 тысяч долларов. Сегодня вы можете начинать с небольшого депозита, составляющего всего 300 долларов. У вас также есть возможность договориться об автоматическом списании с банковского счета ежемесячных взносов, чтобы ваш фонд свободы постоянно рос, обеспечивая «персональную пенсию» — постоянный пожизненный доход.

Даже если у вас отсутствуют другие инвестиции или они очень малы, аннуитет может стать прекрасной отправной точкой. Почему? Потому, что он дает вашим накоплениям возможность расти вместе с биржевыми индексами без всякого риска. **Как здорово осознавать, что каждый вложенный доллар гарантирует вам пожизненный доход!** Чем больше вы вкладываете, тем выше будут регулярные выплаты. И ваш депозит ни в коем случае не пропадет!

ИНСТРУМЕНТЫ, КОТОРЫМИ ПОЛЬЗУЕТСЯ 0,001 ПРОЦЕНТА ИНВЕСТОРОВ

Мы с вами прошли длинный путь! Теперь вы обладаете не только мировоззрением, но и инструментами инсайдера! В этой части вы познакомились с моделью инвестиционного портфеля Рэя Далио, который доказал свою устойчивость в любых экономических условиях начиная с 1925 года. Вы можете быть уверены, что такой портфель переживет любые катаклизмы и в долгосрочной перспективе обеспечит вам хороший доход.

Вы также узнали, как можно застраховать свои накопления с помощью аннуитетов и обеспечить себе пожизненный доход, не работая. И это еще не все: выбрав себе правильный фиксированный индексируемый аннуитет, вы можете в полной мере извлекать выгоду из движения биржевых индексов вверх и избегать потерь при их спаде! Это уже не просто актив из корзины безопасности, а средство получения неплохого дохода. Хотя существует много способов достижения финансовой свободы, сочетание всесезонного портфеля и гарантированного источника денежных поступлений позволяет постоянно пребывать в состоянии душевного покоя.

Но, скопив богатство, вы должны сберечь его для себя и своих детей. Самые богатые люди нанимают для этих целей опытных консультантов. От кого же они защищаются? В главе 5.5 мы раскроем секреты сверхбогачей!

ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

Ниже я привожу несколько самых распространенных вопросов, возникающих у людей при знакомстве с фиксированными индексируемыми аннуитетами.

Что будет, если я умру до начала выплаты дохода?

В этом случае весь депозит переходит в собственность ваших наследников. Это колоссальное преимущество по сравнению с другими традиционными аннуитетами. Если же выплаты уже начались, то наследники получают только часть депозита за вычетом суммы состоявшихся платежей.

Можно ли снять со счета деньги в случае непредвиденных обстоятельств?

Большинство фиксированных индексируемых аннуитетов позволяют без пени снять от 10 до 15 процентов денег, хранящихся на счете. Но учтите, что если вы снимаете деньги до наступления возраста 59 с половиной лет, то налог на эту сумму будет составлять 10 процентов, как и на любой другой доход с инвестиций, на которые не распространяется отсрочка налогов. Если вам потребуется снять все деньги (включая и доход на них), вы можете аннулировать аннуитет. Однако в этом случае компания может взыскать с вас пеню за досрочное прекращение договора (в зависимости от того, какой срок прошел с его начала). Как правило, в самом начале устанавливается пеня в размере 10 процентов с убыванием по 1 проценту за каждый год действия договора, пока она не станет равной нулю. Таким образом, если с момента

приобретения аннуитета прошло пять лет, вы сможете забрать деньги, заплатив 5 процентов за досрочное прекращение договора. Деньги, вложенные в аннуитет, считаются долгосрочной инвестицией.

Какие накладные расходы предусмотрены в фиксированных индексированных аннуитетах?

Ежегодных сборов за управление счетом не существует, однако, если вы включаете опцию гарантированных пожизненных выплат, комиссия за это будет составлять от 0,75 до 1,25 процента годовых (в зависимости от компании).

Можно ли вложить в аннуитет деньги, хранящиеся на счете IRA?

Да, для этих целей можно использовать деньги, накопленные в рамках программы IRA (или Roth IRA), а также любые другие средства, на которые уже уплачены налоги. В таком случае доход, получаемый от аннуитета, дальнейшими налогами не облагается.

Существует ли потолок роста дохода и как он определяется?

Потолок, то есть предельный процент доходности рынка, обычно зависит от величины банковских процентных ставок. Если ставки повышаются, то растет и потолок доходности (и наоборот). Некоторые новые продукты позволяют получать 100 процентов от прироста индексов, но при этом страховая компания оговаривает удержание определенной доли вашего дохода. Если, допустим, рынок поднялся на 10 процентов, а вы получаете 8,75 процента, это означает, что страхователь удерживает 1,25 процента. Если же рынок идет на спад, то с вас ничего не удерживается и вы не теряете ни копейки. Мне нравятся такие безлимитные варианты, поскольку в отдельные годы они сильно повышают потенциал дохода.

К каким индексам привязывается мой счет?

Самым популярным индексом является S&P 500, однако нередко добавляются и другие. Так, например, некоторые счета имеют привязку к индексу «Barclays Dynamic Balanced» (акции и облигации) или «Morgan Stanley Dynamic Allocation» (12 различных секторов экономики). Некоторые индексы привязываются даже к сырьевым активам.

От каких факторов зависит мой доход?

Основными факторами, определяющими размер дохода, являются общая сумма, вложенная в аннуитет, продолжительность владения

аннуитетом до момента начала регулярных выплат и ваш возраст на момент начала выплат. Однако больше всего размер дохода зависит от выбранного продукта. Каждый аннуитет имеет свои особенности в плане выплачиваемых сумм, и это очень важно понять прежде, чем вы примете решение.

Как соотносятся фиксированные индексируемые аннуитеты и налоги?

Налоги на прирост фиксированных индексируемых аннуитетов носят отсроченный характер. Как только вы начинаете пользоваться доходами от депозита, они облагаются обычным подоходным налогом. Ввиду того что правительством предоставляется отсрочка от налогов, оно наказывает вкладчика дополнительной пеней, если он снимает деньги со счета до достижения возраста 59 с половиной лет. Если же ваш аннуитет входит в пенсионную программу Roth IRA, налоги не распространяются ни на прирост основного капитала, ни на регулярные выплаты со счета.

Каких опасностей позволяет избежать фиксированный индексируемый аннуитет?

Преимущество аннуитетов, заключающееся в том, что они дают возможность участвовать в прибылях рынка и ничего не терять в периоды спада, становится особенно очевидным, если оглянуться на историю биржевых крахов. Обратите внимание на то, какой длительный срок требуется рынку для восстановления, а инвесторам — для возвращения к начальному уровню. С помощью аннуитетов вы можете избежать всего этого.

1901–1903

- Индекс «Dow Jones» упал на 46 процентов.
- Восстановился к июлю 1905 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 2 года.

1906–1907

- Индекс «Dow Jones» упал на 49 процентов.
- Восстановился к сентябрю 1916 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 9 лет.

1916–1917

- Индекс «Dow Jones» упал на 40 процентов.
- Восстановился к ноябрю 1919 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 2 года.

1919–1921

- Индекс «Dow Jones» упал на 47 процентов.
- Восстановился к ноябрю 1924 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 3 года.

1929–1932

- Индекс «Dow Jones» упал на 89 процентов.
- Восстановился к ноябрю 1954 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 22 года.

1939–1942

- Индекс «Dow Jones» упал на 40 процентов.
- Восстановился к январю 1945 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 3 года.

1973–1974

- Индекс «Dow Jones» упал на 45 процентов.
- Восстановился к декабрю 1982 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 8 лет.

2000–2002

- Индекс «Dow Jones» упал на 36 процентов.
- Восстановился к сентябрю 2006 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 4 года.

2008–2009

- Индекс «Dow Jones» упал на 52 процента.
- Восстановился к апрелю 2011 года.
- Время, потребовавшееся на восстановление, — 2 года.

Глава 5.5

СЕКРЕТЫ СВЕРХБОГАТЫХ ЛЮДЕЙ ТЕПЕРЬ ДОСТУПНЫ И ВАМ!

Этот способ считается инсайдерским секретом богачей. Он дает легальную возможность инвестировать, не уплачивая налоги на прибыль.

«New York Times», 9 февраля 2011 года

НОВЫЙ МИРОВОЙ РЕКОРД

В начале 2014 года «Книга рекордов Гиннесса» объявила об установлении нового мирового рекорда. Нет, речь шла не о самом высоком человеке в мире и не о самых длинных ногтях. Новый рекорд остался почти незамеченным широкой общественностью: «Миллиардер, пожелавший остаться неизвестным, заключил договор страхования жизни на 201 миллион долларов».

Но зачем миллиардеру такая страховка? Неужели он боится, что дети останутся без денег в случае его преждевременной смерти? А может быть, газетчики упустили какую-то важную деталь? Хотите верьте, хотите нет, но самые богатые люди мира действительно вкладывают астрономические суммы в страхование жизни. Правда, больше всего денег на эти цели тратят все-таки не миллиардеры. Крупнейшими покупателями страховых полисов являются банки и крупные корпорации типа «Wal-Mart» и «Wells Fargo». Например, в финансовом отчете «Wells Fargo» (по состоянию на 27 мая 2014 года) указано, что эта компания разместила 18.7 миллиарда долларов своего капитала первого уровня в полисах страхования жизни. А ведь капитал первого уровня — это главный показатель финансовой устойчивости банка! Вопреки широко распространенному мнению, корпорации и сверхбогатые люди вовсе не пытаются застраховаться от смерти. На самом деле они хотят найти для размещения своих денег место, где инвестиции могли бы расти без обложения налогами! Вы считаете, что такого не может быть? Но фактически, с точки зрения налогообложения, это очень похоже на Roth IRA. Вы платите налоги на зарабатываемые деньги (подходящий налог), но, как только вкладываете их в определенные категории полисов страхования жизни, налоговая служба освобождает вас от всех платежей на прирост, а при правильной структуризации договоров страхования (об этом чуть ниже) вы имеете право не платить налоги и при

снятии своих денег с депозита. И хотя формально этот полис страхует вас на случай смерти, *на самом деле* он дает вам определенные преимущества при жизни!

Но, если этот прием приносит выгоду миллиардерам и крупнейшим корпорациям мира, может быть, он подойдет и вам? Давайте разберемся и посмотрим, как использовать этот мощный инструмент освобождения от налогов и ускорить продвижение к финансовой свободе.

РОТН ДЛЯ БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ

Стратегию, о которой пойдет речь ниже и которая известна как закрытые полисы страхования жизни, «New York Times» неслучайно называет «секретом богачей». Я узнал о ней от двух самых богатых из известных мне людей. Но вам совсем необязательно обладать огромным богатством, чтобы ею воспользоваться. Многие высокооплачиваемые специалисты, например врачи, юристы или владельцы малого бизнеса, также могут почерпнуть из последующих страниц много ценного для себя. Если же вы располагаете лишь несколькими тысячами долларов для инвестиций, то вам будет полезно узнать, как осуществляется структурирование активов, чтобы применить эти приемы к другим видам страхования с целью получения наибольшей выгоды. Преимущества данного инструмента, доступные для всех, заключаются в следующем:

- неограниченный размер депозита (и отсутствие ограничений по доходам);
- отсутствие налогов на прирост инвестиций;
- отсутствие налогов на снятые с депозита деньги (при правильной структуризации);
- наследники получают всю оставшуюся сумму без обложения налогами.

Я пишу все это не для того, чтобы подразнить вас выигрышной стратегией. Вывод всей суммы накоплений из-под налогообложения — чрезвычайно важная задача. В этом случае **вы уже никогда не будете платить налоги ни на прирост инвестиций, ни на снимаемые со счета деньги. Именно поэтому закрытые полисы страхования жизни в прессе часто называют программой «Roth» для богачей.** Приведу для примера выдержку из статьи в «Wall Street Journal»:

«Главное преимущество заключается в том, что деньги инвестируются в обертке договора страхования. Прирост, а также страховые выплаты после смерти защищены от подоходного налога. Более

того, держатель полиса может в зависимости от условий договора и сам при жизни снимать деньги или брать их в долг у страховой компании без налогообложения... Одна из причин растущей популярности данного вида инвестиций заключается в том, что недавно налоговая служба издала целый ряд регулирующих нормативных актов, которые подробно разъясняют, что допустимо и что запрещено при покупке закрытых полисов страхования жизни и аннуитетов. Это позволило страховым компаниям и инвесторам чувствовать себя увереннее».

За счет удаления налогов из уравнения можно существенно сократить время, необходимое для накопления критической массы и достижения финансовой независимости. Вам уже не нужно ломать голову над тем, какая сумма останется у вас после того, как налоговый инспектор откусит свою долю пирога. Узнать, сколько денег на самом деле будет принадлежать вам, — это одна из самых сложных задач, так как никому не ведомо, какими будут ставки налогов в будущем. Не забывайте, что внезапное повышение налогов может чувствительно сказаться на ваших накоплениях. Если вы исходите из того, что налоги будут составлять 50 процентов, а на деле они вдруг повысятся до 70 процентов, или если вы в настоящее время находитесь в категории, налоги для которой составляют 30 процентов, а ставки вырастут до 50 процентов, то денег, необходимых для финансовой свободы, вам может не хватить.

Давайте рассмотрим пример того, каким образом этот инструмент позволяет более чем вдвое сократить срок достижения финансовой безопасности или независимости либо вдвое увеличить количество денег на вашем счете при тех же вложениях.

Предположим, вы принадлежите к числу высокооплачиваемых специалистов, например работаете врачом, юристом или владеете малым бизнесом, и ваш годовой доход перед уплатой налогов составляет порядка 250 тысяч долларов. Поскольку ваш заработок выше среднего, с вас удерживается 50 процентов налогов (федеральные плюс местные) и у вас на руках остается чистыми примерно 125 тысяч. Эта сумма остается в вашем полном распоряжении, и на нее вы поддерживаете свой нынешний образ жизни. Обычно финансовые консультанты говорят, что надо накопить двадцатикратную сумму текущего дохода (то есть 5 миллионов долларов), чтобы затем эта критическая масса могла давать вам постоянные ежегодные поступления в размере 250 тысяч долларов перед уплатой налогов (при условии, что вы каждый год снимаете со счета по 5 процентов). Однако если вы не обязаны уплачивать налоги с накоплений, то на самом деле вам потребуется всего 125 тысяч. Если умножить 125 тысяч на 20, то общая критическая масса

будет составлять 2,5 миллиона. Это значит, что вы достигнете своей цели на 50 процентов быстрее или сможете накопить вдвое больше за то же время.

Но предположим, что вы зарабатываете всего 50 тысяч долларов в год и думаете про себя: «Ну, у богатых свои заботы, а мне-то что с этого?» Продолжайте читать. Для начала я объясню, как эта система функционирует у богатых людей, а потом продемонстрирую, как применить ее для себя, если вы хотите достичь своих целей на 30–50 процентов быстрее и при этом совершенно легально, пользуясь теми же налоговыми преимуществами, которые предоставляют пенсионные программы 401(k) и Roth.

К ВОПРОСУ О ДОРОВОИЗНЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Когда наш юрист впервые рассказал мне о закрытых полисах страхования жизни, я отнесся к этой идее негативно. Как и большинство других людей, в прошлом я уже сталкивался со страхованием жизни, знал, сколько оно стоит, и не собирался повторять этот опыт.

Но юрист настаивал: «Тони, это совсем не тот полис страхования, который вам продают в розницу. Его не купишь у лощеного агента с модельной стрижкой и золотым “Rolex” на руке. Это специальный полис для учреждений, за который в случае досрочного прекращения договора не взимаются ни комиссия, ни пеня. Речь идет просто о “страховой обертке” для инвестиций. Благодаря некоторым статьям налогового кодекса, которые существуют уже много десятилетий, вы сможете легально защитить свои депозиты от налогов. При этом можно вкладывать деньги в самые различные фонды, но прирост не будет облагаться налогом, и вы всегда будете иметь доступ к своим накоплениям, если все правильно организуете».

НАКОПЛЕНИЕ БЕЗ НАЛОГОВ

Аккумулирующий эффект в рамках закрытых полисов страхования жизни поражает воображение. Давайте сравним две одинаковые инвестиции, одна из которых носит стандартный характер и сопровождается ежегодными налогами, а вторая осуществляется в страховой обертке.

Возьмем для примера взрослого мужчину в возрасте 45 лет и предположим, что он каждый год инвестирует по 250 тысяч долларов (за четыре года это составит миллион). Если его инвестиции приносят 10 процентов годовых и он должен платить налоги, то через 40 лет прирост к основному капиталу составит 7 миллионов долларов. Неплохо, правда? Но если он вложит деньги в закрытые полисы страхования жизни и будет платить только относительно небольшие страховые взносы, то прирост за тот же срок превысит 30 миллионов! Вроде бы та же самая инвестиционная стра-

тегия, но во втором случае она принесет ему и его семье более чем в четыре раза (400 процентов) больше денег только за счет использования положений налогового кодекса к своей выгоде. (Учтите, что в управлении данным видом инвестиций действуют очень строгие правила и заниматься этим должен привлеченный профессионал, а не сам держатель полиса.)

Кстати, если сумма инвестиций будет меньше, то их рост в процентном отношении будет таким же. Вот что значит накопление в безналоговой среде! Однако вслед за этим у меня возник следующий вопрос: «А что будет, если я захочу снять деньги со счета?»



СНЯТИЕ ДЕНЕГ СО СЧЕТА

Сила закрытых полисов страхования жизни в том, что вам не надо беспокоиться по поводу того, какими могут оказаться ставки налогов в будущем. До тех пор пока вы держите деньги в полисе, ни они сами, ни прибыли с них не подлежат налогообложению. Но что, если вам понадобится наличность? Как и в случае с любым другим активом, по которому правительство предоставляет налоговые льготы, вам придется заплатить налог. Но — и это *огромное но* — вы также имеете возможность взять эти деньги «в долг» у страховой компании. Вы просто приходите туда и забираете свои деньги, но официально это оформляется как долг, а долги налогами не облагаются. Позднее вы можете погасить свою задолженность, если захотите. В противном же случае после вашей смерти страховая компания вернет эти деньги себе с вашего депозита. Таким образом, получается, что вы на законных основаниях взяли деньги в долг и вернули их. Но и это еще не все. Ваши наследники, получая страховые выплаты по полису, тоже не будут платить налогов на наследство.

ОТВЕЧАЕТЕ ЛИ ВЫ НУЖНЫМ КРИТЕРИЯМ?

Чтобы приобрести закрытые полисы страхования жизни, необходимо иметь статус аккредитованного инвестора¹⁵, а ежегодные взносы на протяжении минимум четырех лет обычно должны составлять не менее 250 тысяч долларов. Однако существует одна разновидность закрытых полисов страхования жизни, доступная и неаккредитованным инвесторам, которые могут вложить лишь несколько тысяч долларов. Страховая компания TIAA-CREF, основанная в 1918 году провидцем Эндрю Карнеги для обслуживания учителей, представляет собой в наши дни общедоступную некоммерческую организацию. Уникальный статус некоммерческой структуры позволяет ей предлагать полисы страхования жизни без всяких комиссий, вычетов и других накладных расходов. Компания вкладывает страховые премии в дешевые индекс-фонды (например, «Dimensional Fund Advisors»), а налоговые льготы в принципе не отличаются от тех, которые предоставляют закрытые полисы страхования жизни. Здесь нет ни комиссий, ни посредников в виде стукающих в ваши двери страховых агентов. Полис приобретается через интернет.

Ваш консультант должен хорошо разбираться в этой области, чтобы выстроить самую оптимальную стратегию с точки зрения налогов. В зависимости от вашей нынешней налоговой категории она способна помочь вам достичь своих целей на 30–50 процентов быстрее и без дополнительного риска. Разумеется, если вы являетесь клиентом компании «Stronghold», к вашим услугам будет целая команда, которая позаботится обо всех деталях.

ПРАВИЛА ИГРЫ ДЛЯ МИЛЛИАРДЕРОВ

Наше путешествие продолжается! Мы покорили джунгли с помощью Рэя Далио и познакомились с предназначенным для любого времени года портфелем, который выдержал испытание временем — почти 75 лет. Наконец, мы узнали о редком виде недорогого страхования, которое предлагает своего рода эквивалент Roth IRA без ограничений в плане дохода и размера депозита. Теперь пришло время воспользоваться уникальной возможностью и встретиться лицом к лицу с некоторыми из величайших

¹⁵ Для этого у вас должно быть личное состояние не меньше миллиона долларов (без учета стоимости основного дома, в котором вы проживаете) или ежегодный заработок не менее 200 тысяч долларов за последние два года (300 тысяч для супружеской пары).

умов финансовой вселенной. Мы услышим от них, как они стали такими и чему они учат своих детей в вопросах инвестирования. Переворачивайте страницу и знакомьтесь с мастерами.

ПРИЖИЗНЕННАЯ ДОВЕРИТЕЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Я хочу сказать еще несколько слов о защите семьи. Богатые люди известны тем, что тщательно планируют свои действия, направленные на защиту интересов семьи. **Одна из самых простых мер в этом направлении состоит в том, чтобы еще при жизни передать имущество и активы членам своей семьи в безотзывную доверительную собственность.** В этом случае они могут унаследовать ваши основные активы (дом, банковские счета и т. д.) без дорогостоящей и длительной процедуры доказывания завешания, в ходе которой суд тщательно рассматривает (и предает огласке) весь перечень вашего имущества. **В отличие от завешания, договор доверительной собственности, вступающий в силу при жизни собственника, защищает вашу семью и тогда, когда вы еще живы.** Если вы заболаете и станете недееспособным, он дает возможность одному из членов семьи управлять вашими счетами и делами.

Хотя вопросы распоряжения имуществом не входят в список тем моей книги, я включил в нее эту короткую памятку. так как **одна из ваших основных обязанностей состоит в том, чтобы ваша семья могла без утомительных и дорогостоящих судебных процедур воспользоваться тем богатством, которое вы накопили за свою жизнь, каким бы большим или малым оно ни было.** Когда ваше состояние достигнет значительных размеров, вам, конечно, понадобится квалифицированная помощь специалистов, но целесообразно не ждать и заранее учредить договор прижизненной доверительной собственности. **Он может понадобиться каждому.**

ЧАСТЬ 6

**ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ, КАК
0,001 ПРОЦЕНТА ИНВЕСТОРОВ:
СЦЕНАРИИ МИЛЛИАРДЕРОВ**

Глава 6.0

ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С МАСТЕРАМИ

Есть всего пять основных цветов, но их сочетания создают больше оттенков, чем мы способны разглядеть.

Сунь-цзы. «Искусство войны»

Четыре года назад я начал удивительное путешествие, чтобы каждый инвестор (в том числе и вы) мог найти способ контролировать свои деньги в условиях, когда вся система направлена против него. Я поклялся себе донести до вас лучшую информацию, исходящую от самых осведомленных и влиятельных экспертов мира. Какое же это было замечательное путешествие! Я взял интервью **более чем у 50 миллиардеров**, добившихся всего собственным трудом, лауреатов Нобелевских премий, титанов инвестирования, авторов бестселлеров, профессоров, легенд финансового мира. Я задавал им те же вопросы, которые задали бы и вы при встрече со мной:

«В чем ваше конкурентное преимущество перед другими инвесторами? Что отличает вас от них? Какие знания помогают вам удерживать доминирующее положение на рынке десятилетие за десятилетием?»

«Можно ли все еще одержать победу в этой игре? Что может позволить индивидуальным инвесторам процветать в условиях сегодняшней волатильной экономики?»

«В чем заключаются самые большие трудности и самые благоприятные возможности для инвесторов в наши дни?»

И, пожалуй, самый главный вопрос: «Если бы у вас не было возможности оставить деньги в наследство своим детям, какой состав портфеля и какие инвестиционные принципы вы им передали бы?»

Порой их ответы вдохновляли, порой шокировали, а иногда и откровенно веселили меня. Несколько раз они доводили меня чуть ли не до слез. Они выходили далеко за пределы знаний, которые вам могли бы преподавать в университете. Это была высшая наука, освоенная прямо на поле боя — там, где мои «профессора» управляли рынками и влияли на мировую экономику. Всем этим они делились со мной с глазу на глаз.

Моя задача заключалась в том, чтобы синтезировать полученные знания в цельную дорожную карту из семи простых шагов, которую вы могли бы использовать на практике для перехода из своего нынешнего состояния туда, где вам хотелось бы очутиться.

Надеюсь, мне удалось это сделать. На этих страницах собраны все слова моих собеседников, хотя и не всегда в виде прямых цитат. Время, которое я уделил каждому из них, насчитывает от 20 лет, в течение которых Пол Тюдор Джонс является моим близким другом и клиентом, до 20 минут неформального общения с Уорреном Баффетом, с которым удалось накоротке обменяться мнениями во время записи телевизионного ток-шоу «Сегодня».

Большинство интервью, рассчитанных максимум на один час, растянулись на 3–4 часа. Почему? Потому, что у каждого из этих финансовых гигантов просыпался интерес к углубленному раскрытию темы, как только они понимали, что я пришел к ним не с пустыми вопросами. Их тронула моя миссия, которая состоит в том, чтобы принести пользу индивидуальным инвесторам, и они необычайно щедро тратили на меня свое драгоценное время.

Беседы проходили в самой разной обстановке. Порой мне удавалось сводить вместе самых блестящих представителей мира финансов. Один из таких случаев произошел на моей ежегодной конференции в Сан-Вэлли, штат Айдахо. Я брал интервью у Ларри Саммерса, бывшего министра финансов США, директора Национального совета по экономике и советника президента Обамы в самый разгар мирового экономического кризиса. Мы говорили о том, что было сделано и что *нужно было* сделать, чтобы оживить американскую экономику. В числе слушателей находится Стив Форбс — публицист и бывший кандидат в президенты от Республиканской партии. Он поднял руку, чтобы задать вопрос. Вам остается только представить себе, какие искры полетели в ходе возникшей дискуссии.

Или еще один момент: когда я узнал, что Карл Айкан многие годы является поклонником Джека Богла, но никогда не встречался с ним, мне представилась большая честь познакомить этих двух титанов. На двоих у них наберется больше века, посвященного инвестированию. Джек пригласил меня тоже поучаствовать в этой встрече, но я как раз был за границей. Пожалуй, в ходе их разговора я чувствовал бы себя мухой на стене.

Самым трудным было втиснуть стенограмму каждой из бесед с этими экспертами, насчитывавшую в среднем 75 страниц, в 5–10 страниц окончательного текста. Чтобы эта часть книги не превысила по объему 9 тысяч страниц, мне пришлось включить в нее самые важные фрагменты из всех одиннадцати интервью. Правда, есть еще и двенадцатое в виде бонуса. Хотя сэр Джон Темплтон уже ушел в мир иной, я не мог опустить интервью с этим величайшим инвестором всех времен и замечательным человеком.

Как и все другие эксперты, мастера денежных игр, с которыми вы познакомитесь на следующих страницах, придерживаются разных взглядов

на то, что ожидает нас в будущем, и исповедуют разные подходы к средствам инвестирования. Одни являются трейдерами, и активы не задерживаются у них подолгу. Другие инвестируют на долгосрочной основе. Одни считают приемлемыми активами паи индекс-фондов, а другие полагают, что можно больше заработать на арбитражных сделках. Но, хотя они не сходятся друг с другом в тактике, можно только аплодировать тому, как эти мастера находят разные пути к одной и той же цели.

Общим для них является то, что все они — великие лидеры. Например, под началом Мэри Каллахан Эрдоус в департаменте управления активами банка «J.P. Morgan» работают 22 тысячи профессионалов в сфере финансов, включая и некоторых из самых выдающихся портфельных менеджеров мира, которые распоряжаются астрономическими суммами в размере 2,5 триллиона долларов. Или взять Чарльза Шваба, который, руководствуясь страстным желанием служить индивидуальным инвесторам и защищать их, полностью реформировал эту отрасль и основал компанию, насчитывающую 8,2 миллиона клиентов, а 300 ее филиалов по всему миру управляют активами в размере 2,38 триллиона долларов.

В последующих главах я продемонстрирую вам самые разные пути к победе, то есть к финансовому успеху и богатству в сегодняшнем мире. Несмотря на то что каждый из этих легендарных инвесторов придерживается разных подходов, я обнаружил, что все они исповедуют, по крайней мере, четыре общих принципа.

1. Не допускать потерь. Как бы все мастера ни были настроены на высокие доходы, их *еще больше* волнуют потери. Даже менеджеры самых крупных в мире хедж-фондов, которые, по общему мнению, постоянно идут на огромный риск, на самом деле больше всего настроены на защиту своих инвестиций. И Рэй Далио, и Кайл Бэсс, и Пол Тюдор Джонс твердо уверены, что если ты не допустил потерь, значит, у тебя есть минимум один день для продолжения борьбы. Пол говорит: «Я очень люблю зарабатывать деньги, но еще больше не люблю их терять... Защита для меня значит в десять раз больше, чем нападение... Надо постоянно думать о том, как уберечься от потерь». И это говорит человек, который на протяжении 28 лет подряд делал для своих клиентов большие деньги. Все, казалось бы, просто, но я не устаю повторять эти слова. Почему? Если вы потеряли 50 процентов, то вам надо добиться прибыли в 100 процентов, чтобы только вернуться на исходную позицию. А для этого приходится тратить невозполнимый ресурс — время.

2. Рисковать малым ради больших прибылей. Хотя все инвесторы заняты поиском большого дохода, самые успешные из них настроены на

большее: они хотят, чтобы высокие доходы не требовали высокого риска. Они называют это асимметричным соотношением риска и прибыли.

Вы узнаете, что путь Джона Темплтона к большим деньгам заключался не просто в том, чтобы скупать биржу, а в том, чтобы ждать, пока, по выражению английского аристократа XVIII века барона Ротшильда, «по улицам не потечет кровь» и все в панике не бросятся распродавать активы. Именно в такие моменты совершаются самые лучшие сделки.

Пол Тюдор Джонс тщательно отслеживает рыночные тенденции. В своем интервью он говорит, что не будет инвестировать до тех пор, пока потенциальная прибыль не составит минимум 5 долларов на один вложенный. В этом и заключается вся его экономическая философия!

Из интервью с Кайлом Бэссом вы узнаете, как, рискуя всего 3 процентами, получить стопроцентную прибыль, а затем поставить ее на кон и выиграть еще 600 процентов!

3. Уметь прогнозировать и диверсифицировать. Лучшие из лучших обладают даром предвидения и умеют использовать ситуации с асимметричным соотношением риска и прибыли. Они тщательно выполняют свои домашние задания до тех пор, пока интуитивно не почувствуют, что пришли к правильному решению. А чтобы защитить себя от возможных ошибок, они используют диверсификацию. Ведь все выдающиеся инвесторы принимают решения в условиях дефицита информации. Во время интервью бывший партнер Кайла Бэсса Марк Харт сказал мне: «Многие умные люди являются никудышными инвесторами. Причина в том, что они не в состоянии принять решение при нехватке информации. Но к тому времени, когда у них будет вся информация, она будет известна всем и вы утратите всякое преимущество». Т. Бун Пикенс выражает эту же мысль по-своему: «У большинства людей последовательность команд выглядит так: “Готовься! Целься! Целься!..” До “Пли!” дело так и не доходит».

4. Не останавливаться на достигнутом. Вопреки ожиданиям большинства людей, великие инвесторы никогда не довольствуются тем, что имеют. Они не перестают учиться, развиваться, зарабатывать деньги и делиться ими! Независимо от достигнутых успехов они продолжают работать. Ими всегда движет чувство голода — мощный стимул человеческого гения. Многие думают: «Будь у меня столько денег, я сразу же остановился бы». Но все дело в том, что кому многое дано, с того много и спросится. Эти люди просто любят свою работу.

Мастера денежных игр зарабатывают деньги по-разному и отдают их тоже по-разному. Они делятся с окружающими своим временем, деньгами, создают благотворительные фонды, инвестируют в различные проекты. Каждый из них осознал, что подлинный смысл жизни заключается в том,

чтобы делиться чем-то с другими людьми. Они считают своим долгом использовать данные им способности на благо окружающих. Уинстон Черчилль говорил: «Наше существование строится на том, что мы зарабатываем, а жизнь — на том, что отдаем». Всех их объединяет одна великая истина, гласящая, что жизнь человека на самом деле состоит не из того, что он имеет, а из того, чем делится с другими.

Чем же могут быть полезны для вас жизненные сценарии миллиардеров? Вы будете сидеть рядом со мной, когда я буду задавать вопросы 12 самым великим умам в мире финансов, чтобы попытаться выяснить, как пролегал их путь к финансовой свободе. Вы сможете проникнуть в некоторые тайны, позволившие им взойти на вершину и помогающие сохранять бдительность и готовность ко всему, что может произойти. **Вы узнаете их инвестиционные стратегии, способные пережить любую непогоду, инфляцию и дефляцию, войну и мир, или, говоря словами Джека Богла, «времена печали и радости».**

Глава 6.1

КАРЛ АЙКАН: ПОВЕЛИТЕЛЬ ВСЕЛЕННОЙ

Человек, которого Уолл-стрит боится больше всех



Вопрос: Может ли одно сообщение в Twitter стоить 17 миллиардов долларов?

Ответ: Да, если в нем Карл Айкан сообщает, что акции «Apple» недооценены и он собирается их покупать.

В течение часа после того, как летом 2013 года появился твит Айкана, акции «Apple» подскочили на 19 пунктов. Рынок понял намек: если такой миллиардер и бизнесмен проявил интерес к компании, значит, пришло время покупать. Спустя четыре месяца журнал «Time» поместил его фотографию на обложке под заголовком «Повелитель Вселенной». В статье он был назван «самым влиятельным инвестором Америки». И это правда. За последние четыре десятка лет предприятия Айкана заработали на 50 процентов больше, чем икона инвестиционной отрасли Уоррен Баффет. Из последнего анализа, опубликованного в «Kiplinger's Personal Finance», следует, что, хотя широкая общественность приписывает Баффету самые высокие доходы, на самом деле, если бы я инвестировал в 1968 году так же, как Айкан, к 2013 году заработал бы в общей сложности 31 процент, в то время как компания Баффета «Berkshire Hathaway» — «только» 20 процентов.

Деловые навыки Айкана сделали его одним из самых богатых людей в мире. В последнем перечне «Forbes» он занимает 27-е место, а его личное состояние насчитывает более 23 миллиардов долларов. А ведь он еще заработал многие миллиарды для простых акционеров, которые покупают акции его диверсифицированной холдинговой компании «Icahn Enterprises LP» (биржевое обозначение: IEP) или тех компаний, на которые он обратил свой взор. В чем секрет его успеха? Даже критики скажут вам, что **Карл Айкан не просто ищет благоприятные возможности для своего бизнеса, а создает их.**

Однако большинство непосвященных по-прежнему считают его исчадием Уолл-стрит, беспощадным стервятником, который разоряет другие компании ради собственной выгоды. Если вы введете в поисковую систему Google запрос «корпоративное рейдерство», то автоматически всплывет имя Айкана.

Однако сам Карл опровергает этот устаревший стереотип. Он считает себя «активистом борьбы за права акционеров». Что это значит? «Мы обращаем внимание общественности на публичные компании, которые не дают своим акционерам того, чего они заслуживают», — рассказывал он мне. Он видит свою миссию в том, чтобы прекратить злоупотребления и издевательства над акционерами, заставить руководство лучше управлять корпорациями и нести ответственность за свои действия. За счет этого компании становятся только сильнее, а вместе с ними крепнет и американская экономика.

«New York Times» пишет об Айкане: «Будоража руководство компаний, угрожая им потрясениями и открыто призывая к переменам, он сколотил себе многомиллиардное состояние. Айкан внушает страх генеральным директорам, одновременно вызывая восхищение у инвесторов».

Он скупает акции задолжавших и демонстрирующих плохие результаты компаний, а затем обращает внимание их советов директоров на то, что пора уже встряхнуться и начать работать, иначе им придется бороться с ним за контроль над предприятиями.

Айкан ведет войну с компаниями, наживающимися за счет акционеров. «Тони, многие люди даже не догадываются, как им пудрят мозги», — сказал он мне. По его словам, рядовые инвесторы не подозревают, какие злоупотребления творятся за закрытыми дверями советов директоров. Однако отчасти эта проблема объясняется тем, что акционеры не готовы бороться со сложившимся положением, потому что не считают себя собственниками. Айкан же хорошо знает эту кухню изнутри и не боится пользоваться своими знаниями.

24 МИЛЛИАРДА НА ПООЩРЕНИЕ РУКОВОДСТВА «COCA-COLA»

В качестве примера можно привести действия компании «Coca-Cola», глубоко возмущившие Айкана и вынудившие его выступить с острой критикой. Компания планировала «разбавить» стоимость своих акций за счет выпуска новых на сумму в 24 миллиарда долларов. Зачем? Чтобы найти средства для поощрения своих руководителей высшего звена. Но это существенно обесценило бы пенсионные накопления многих рядовых инвесторов, включая, например, учителей и пожарных, так как многие люди держат в своих пенсионных портфелях акции этой компании.

Айкан опубликовал статью в журнале «*Baron's*», в которой обвинил компанию в использовании мошеннических схем и подверг критике Уоррена Баффета — крупнейшего держателя акций «Coca-Cola» и члена ее совета директоров — за то, что тот не выступил против этого решения. Айкан писал: «Такое поведение лишь поощряет посредственных руководителей».

Баффет ответил, что воздержался от голосования, но был против этого плана. По его словам, он в кулуарах переговорил с руководством и предложил умерить свои аппетиты, однако решил не вступать в открытое противостояние.

Айкан же всегда готов к противоборству. Он не раз вступал в борьбу с такими компаниями, как «US Steel», «Clorox», eBay, «Dell» и Yahoo. Однако на этот раз все было немного иначе: уже не Айкан, а молодой менеджер инвестиционного фонда Дэвид Уинтерс купил значительный пакет акций и подал иск против руководства «Coca-Cola». К неудовольствию заплывших жиром руководителей, повсюду подрастают все новые активисты, вступающие в борьбу, которую Айкан начал еще несколько десятилетий назад.

Разумеется, вскрыв целый ряд корпоративных злоупотреблений, Карл Айкан нажил себе немало врагов и обеспечил массу негативных откликов о себе в прессе. От его критиков часто можно услышать, что он делает все это только ради денег, что специально накачивает, а потом обваливает акции, принося в жертву немедленной выгоде долгосрочные цели компаний. Однако Айкан считает подобные обвинения смехотворными и утверждает, что зачастую держит у себя активы по 10, 15 и даже 30 лет, то есть намного больше, чем полагают многие. А если уж он устанавливает контроль над какой-то компанией, то стоимость ее акций растет на протяжении нескольких лет даже после того, как он ее покидает. Это подтверждает и исследование Люциана Бебчука, профессора Гарвардской школы права, который проанализировал 2 тысячи кампаний, проведенных активиста-

ми с 1994 по 2007 год. Он делает вывод, что «в результате вмешательства активистов управленческий уровень повышается». Исследование также показало, что подобные акции не только не приводят к разрушительным долгосрочным последствиям, но и улучшают результаты работы фирм на протяжении пяти последующих лет.

Карл Айкан не охотится за головами всех без разбору глав корпораций в Америке. Он признает, что есть выдающиеся лидеры и команды, которые по максимуму используют ресурсы компаний и добиваются устойчивых экономических показателей. Однако он всегда ищет возможности напомнить об ответственности перед акционерами руководителям даже самых популярных и успешных фирм.

Взять хотя бы уже упомянутый твит, касающийся «Apple». Карл рассказал мне, что его планы состояли не в том, чтобы поднять цену акций и затем продать их (действительно, в тот день, когда я брал у него интервью, он приобрел дополнительно большое количество акций «Apple»). Он не пытался вмешиваться в управление компанией, которое, на его взгляд, осуществляется успешно. Это сообщение в Twitter было частью кампании, которая должна была заставить «Apple» направить 150 миллиардов из своих резервов ликвидности на дивиденды акционерам. Результатом стало то, что в апреле 2014 года корпорация осуществила программу повышения своей капитализации до 130 миллиардов долларов, в которую, в частности, входило увеличение объема обратного выкупа акций до 90 миллиардов по сравнению с ранее объявленными 60 миллиардами. Одновременно «Apple» объявила о повышении размера квартальных дивидендов и о сплите акций в пропорции семь к одному. Сегодня ее акции стоят на 50 процентов больше, чем в день опубликования твита.

Айкан сам является руководителем компании «Icahn Enterprises», в которой ему принадлежит 88 процентов. Ее акции давали потрясающие доходы даже во время так называемого потерянного десятилетия. **Если бы 1 января 2000 года вы вложили деньги в «Icahn Enterprises», то ваша прибыль по состоянию на 31 июля 2014 года составила бы в общей сложности 1622 процента по сравнению с 73 процентами, которые за тот же период продемонстрировал индекс S&P 500!**

Карл Айкан не родился миллиардером. Он говорит, что рос на улицах Куинса в Нью-Йорке. Его мать была учительницей, а отец, неудавшийся певец, ранее учившийся на юриста, работал кантором в местной синагоге. Чтобы оплатить свою учебу на факультете философии в Принстоне, Карл играл в покер. После непродолжительного периода учебы в медицинской школе и службы в армии (где продолжал играть в покер) он понял, что его главное призвание — делать деньги. Корпоративная Америка в то время была уже не той, что прежде.

Сейчас Айкану 78 лет и он начинает подумывать о завещании. Карл пишет публицистические статьи и время от времени дает интервью о правах инвесторов и акционеров. Однако Айкана раздражает то обстоятельство, что его часто неправильно понимают и цитируют высказывания, вырванные из контекста. Поэтому, не будучи знакомым со мной и не зная моих целей, он попросил меня не снимать интервью на камеру и с самого начала заявил: «Я могу уделить вам только несколько минут».

К моему огромному облегчению, уже после нескольких довольно натянутых секунд в начале встречи Айкан оттаял, а еще полчаса спустя мы с ним уже мирно беседовали, прохаживаясь по коридору, где он познакомил меня со своей очаровательной женой Гейл, с которой они вместе уже 15 лет. В личном общении Карл совсем не такой, как на публике. Он остроумен и любознателен. Друзья называют его добряком. В его речи все еще слышен говор Куинса, а повадки нет-нет да и выдают бывшего уличного дебошира из Нью-Йорка. Айкан говорит, что принадлежит к числу людей, которые не умеют сдаваться, особенно если есть за что сражаться.

ТР: Вы выросли в семье с весьма скромным достатком и ходили в школу не в самом спокойном районе Куинса. Думали ли вы в то время, что однажды станете лучшим инвестором всех времен?

КА: Во мне силен дух соперничества. Мною движет страсть или, если хотите, одержимость. Если уж я что-то делаю, то в полную силу. Когда подошла пора поступать в колледж, учителя говорили мне: «Даже не пытайся соваться в престижные университеты. Таких туда не берут». Но я все же выбрал Принстон. Отец сначала предлагал оплачивать мою учебу полностью, но потом дал задний ход и согласился только на ежегодные взносы в университет, которые — вы не поверите — составляли в те годы 750 долларов. Когда я спросил: «А где я буду жить и чем питаться?», родители ответили: «Ты умный. придумай что-нибудь».

ТР: И что же вы придумали?

КА: Я нашел работу уборщика на пляже в одном из прибрежных клубов. Я был хорошим работником! Однажды владельцы заведения пригласили меня: «Эй, парень, составь нам компанию в покер и проиграй все чаевые, которые заработал за неделю». Но я не умел играть, и меня выгнали из-за стола. Тогда я за две недели прочитал три книги по покеру и стал играть в десять раз лучше, чем любой из них. По тем временам я вел игру по-крупному и выигрывал за лето около 2 тысяч долларов, что в 50-е годы было равносильно сегодняшним 50 тысячам.

ТР: Как вы начали заниматься бизнесом?

- КА: После колледжа я пошел в армию, где продолжал играть в покер. По окончании службы в 1961 году у меня скопилось примерно 20 тысяч долларов и я решил заняться инвестициями на Уолл-стрит. У меня началась прекрасная жизнь. Я обзавелся подружкой модельной внешности и белым кабриолетом «Galaxie». Но в 1962 году биржа рухнула и я все потерял. Сейчас я даже не помню, что у меня пропало первым — подружка или машина!
- ТР: Я читал, что, вернувшись на биржу, вы продавали опционы, а потом решили заняться арбитражными сделками.
- КА: Я занял денег, чтобы купить себе место на Нью-Йоркской бирже. Я был ушлым парнем и уже понял, что попытки переиграть рынок могут быть опасными, поэтому решил использовать свои математические способности, чтобы стать экспертом в определенных областях. Банки ссужали мне 90 процентов денег, необходимых для арбитража, потому что в те времена риск был очень мал и умный человек практически не мог проиграть. Вот тогда-то я и начал зарабатывать *большие* деньги — от полутора до двух миллионов в год.
- ТР: Я бы хотел поговорить с вами об асимметричном соотношении риска и выгоды. Использовали ли вы этот подход, когда взялись за скупку и поглощение недооцененных компаний?
- КА: Я начал искать такие компании и пристально анализировать их деятельность. Это чем-то напоминает арбитраж, хотя мало кто это понимает. Покупая акции компании, вы на самом деле приобретаете ее активы, а потом рассматриваете эти активы и задаете себе вопрос: «Почему они не дают такую отдачу, какую должны?» В 90 процентах случаев причина заключается в плохом управлении. Таким образом, если у меня было достаточно денег, я находил компанию, которая демонстрирует плохие результаты, а потом приходил туда и говорил: «Либо поглощение, либо вы что-то меняете в своей работе и принимаете такие-то и такие-то меры». Нередко руководители соглашались со мной, но иногда вступали в борьбу и дело даже доходило до суда. У меня были качества, которых не хватает многим другим: упорство и готовность рискнуть деньгами. На первый взгляд риск был велик, но на самом деле это не так.
- ТР: Вы не считали затею слишком рискованной, потому что хорошо знали истинную стоимость активов?
- КА: Вся жизнь — это соотношение риска и выгоды. Во всем есть риск, и во всем есть выгода. Главное — понимать, в чем заключается риск и какова выгода. Большинство людей считают те или иные ситуации более рискованными, чем я. Но математика не врет, а они этого просто не понимают.

ТР: Почему?

КА: Потому, что есть много переменных факторов и слишком много аналитиков, которые подталкивают тебя в разных направлениях.

ТР: Значит, это они мешают вам работать?

КА: Дело не в этом. Система настолько прогнила, что выгнать бездарного менеджера просто невозможно. Приведу пример. Допустим, я получил в наследство виноградник на прекрасном участке земли. Спустя шесть месяцев я решаю его продать, потому что он не приносит дохода. И вот тут начинаются проблемы: управляющего виноградником невозможно заставить на месте, потому что он целыми днями играет в гольф. Да он и не заинтересован показывать потенциальным покупателям виноградник, поскольку не хочет, чтобы его продавали. Вы скажете: «Да как же так? Позовите полицию, выгоните его!» Но в публичных акционерных компаниях это невозможно сделать без долгой и трудной борьбы.

ТР: Закон мешает выгнать руководителя, который управляет вашей собственностью?

КА: В том-то и дело. Акционеры корпораций никак не могут добиться того, чтобы их услышали. Но наша IEP вступает в борьбу и нередко выигрывает. Обеспечив себе контроль над компанией, мы порой обнаруживаем, что руководитель не так уж плох. Однако в целом можно утверждать, что в Америке акционерными компаниями управляют очень плохо, а множество правил мешает активистам осуществлять свою деятельность. Но, когда нам удастся установить контроль над компанией, все акционеры включаются в борьбу. Помимо всего прочего, это идет на пользу экономике, потому что в компаниях повышается производительность, причем в долгосрочной перспективе. Иногда мы не продаем их акции по 15–20 лет!

ТР: Как же решить эту проблему?

КА: Надо прекратить порочную практику дополнительной эмиссии акций по сниженным ценам, если кто-то из акционеров приобретает слишком большой пакет, а также модифицировать систему выборов в совет директоров, при которой каждый раз можно менять только часть правления. В этом случае у акционеров появляется право решать, как должно осуществляться управление компанией. Даже политическая система, какой бы плохой она ни была, дает возможность при желании менять президента каждые четыре года. А вот в компании очень трудно избавиться от генерального директора, даже если он работает спустя рукава. Зачастую на этот пост попадает человек, который знаком членам совета директоров еще со студенческих времен. Пусть даже он не отличался большим умом, но зато всегда был хорошим парнем, и для назначения этого оказывается достаточно.

Новости из мира инвестиций**■ IEP обгоняет конкурентов по доходности акций**

	Период	IEP	Berkshire	Leucadia	Loews	S&P 500	Dow Jones	Russell 2000
Окупаемость инвестиций, %	3 года, заканчивающихся 31 июля 2014 г.	164	69	-22	8	59	47	47
	5 лет, заканчивающихся 31 июля 2014 г.	215	94	8	45	117	106	115
	7 лет, заканчивающихся 31 июля 2014 г.	37	71	-29	-7	55	52	59
	С 1 апреля 2009 г. по 31 июля 2014 г.	382	117	78	97	171	151	184
	С 1 января 2000 г. по 31 июля 2014 г.	1622	235	264	372	73	104	168
Средняя доходность за год, %	С 1 апреля 2009 г. по 31 июля 2014 г.	34,3	15,6	11,5	13,6	20,5	18,8	21,6
	С 1 января 2000 г. по 31 июля 2014 г.	21,5	8,7	9,3	11,2	3,8	5,0	7,0

Примечание. 1 апреля 2009 года считается началом восстановления экономики. Данные приведены с учетом реинвестирования дивидендов. За основу взяты цены акций по состоянию на 31 июля 2014 года.

ТР: Иногда вам даже не нужно вступать в борьбу за контроль над компанией, чтобы изменить ее политику. Недавно вы купили большой пакет акций «Netflix», почти 10 процентов, и заработали на этом за два года 2 миллиарда долларов.

КА: На самом деле это сделал мой сын Бретт со своим партнером. Я не слишком разбираюсь в технологиях, но он за 20 минут продемонстрировал мне, какая это отличная сделка. Я только сказал: «Покупайте все, что сможете!» Эта акция не имеет никакого отношения к деятельности активистов.

ТР: Что вы в ней разглядели? Что такого он показал вам за 20 минут и как вы сумели понять, что эти акции недооценены?

КА: Все очень просто. Большинство экспертов обращали внимание не на то, на что нужно. В то время «Netflix» каждый год собирала по 2 миллиарда долларов абонентской платы, но это не отражалось в ее финансовом балансе. Все эксперты думали: «Откуда же они возьмут деньги на покупку фильмов?» А к ним регулярно поступало по 2 миллиарда! Кроме того, подписчики обычно сохраняют верность компании дольше, чем вы можете себе представить. Такой поток денег быстро не иссякает, что бы ни случилось.

ТР: Но вы никогда не пытались поглотить «Netflix»?

КА: Они так считали, но я сказал: «Рид (Хастингс. соучредитель и генеральный директор «Netflix»), я не собираюсь воевать с вами за контроль над компанией. От вас требуется лишь повышение прибыли на 100 процентов!» А потом спросил, знают ли они, в чем заключается правило Айкана. «В чем?» — поинтересовались они. Я ответил: «Тому, кто принесет мне 800 миллионов за три месяца, ничего за это не будет».

ТР (смеется): В конце 2013 года вы продали эти акции.

КА: Когда их цена поднялась до 350 долларов. я расстался с некоторыми из них, но не со всеми.

ТР: Как по-вашему, чего именно люди не понимают в отношении вас?

КА: По-моему, люди не понимают, а может быть, я и сам не понимаю, в чем моя мотивация. Иногда я выражаюсь слишком резко, но на самом деле всего лишь пытаюсь сохранить величие нашей страны. Я хочу, чтобы люди помнили обо мне как о человеке, который изменил порядок ведения бизнеса. Меня очень беспокоит то, что многими великими компаниями так плохо управляют. Я хочу изменить правила так, чтобы руководители и советы директоров несли подлинную ответственность перед акционерами.

Новости из мира инвестиций

■ Карл Айкан считает, что сейчас у активистов самое лучшее время для инвестирования.

— В качестве причин называются:

1) низкие банковские ставки, благодаря которым приобретение компаний обходится дешевле;

2) обилие компаний с большими запасами ликвидности, которые выиграют от синергетического эффекта слияний;

3) осознание многими инвесторами того, что надо что-то предпринимать против никудышной работы руководства и безответственности советов директоров во многих компаниях, если мы хотим справиться с высокой безработицей и сохранить свою конкурентоспособность в мире.

– **Всего один активист может стать катализатором, необходимым для осуществления покупки.**

– Компания IEP долгие годы участвует в движении активистов и считает, что такие катализаторы нужны для расширения процессов слияний, поглощений и консолидации предприятий.

– Низкие банковские ставки повышают способность компаний, контролируемых IEP, осуществлять законные дружественные и не слишком дружественные поглощения с использованием опыта активистов.

■ Подтвержденные данные о доходности свидетельствуют о нашем превосходстве.

• **Общая доходность акций IEP выросла с 1 января 2000 года на 1622 процента*.**

– Индексы S&P 500, «Dow Jones Industrial» и «Russell 2000» продемонстрировали за тот же период примерно 73 процента, 104 процента и 168 процентов соответственно.

• **Результаты работы инвестиционных фондов «Icahn» с начала работы в ноябре 2004 года:**

– Общая доходность составляет около 293 процентов**, а среднегодовая — примерно 15 процентов**.

– Доходность в 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 годах и за 6 месяцев 2014 года составила соответственно 33,3; 15,2; 34,5; 20,2; 30,8 и 10,2 процента.

■ Последние финансовые показатели:

– Скорректированная чистая прибыль «Icahn Enterprises» за шесть месяцев 2014 года — 612 миллионов долларов.

– Индикативная стоимость основных активов по состоянию на 30 июня 2014 года — 10,2 миллиарда долларов.

– Скорректированный доход «Icahn Enterprises» по EBITDA за последний год, заканчивающийся 30 июня 2014 года, — примерно 2,2 миллиарда долларов.

■ Ежегодные дивиденды на 1 акцию — 6 долларов (5,8 процента по состоянию на 31 июля 2014 года).

* Данные приведены с учетом реинвестирования дивидендов. За основу взяты цены акций по состоянию на 31 июля 2014 года.

** Доходность подсчитана по состоянию на 30 июня 2014 года.

ТР: Вы с женой подписали «Клятву дарения». Какие другие благотворительные акции вы проводите?

КА: Я не жадный человек, но мне хотелось бы поддерживать тех, кого я сам выберу. Недавно я пожертвовал 30 миллионов на так называемые независимые альтернативные школы, потому что директора и педагоги в них несут ответственность перед родителями и учениками. Как следствие, такие школы дают ученикам более высокое образование,

чем обычные. Мы великая страна, но, к сожалению, уровень управления компаниями и системой образования находится во многом не на должном уровне. Я надеюсь, что мое богатство поможет изменить сложившееся положение. Если этого не случится, мы, к сожалению, скатимся до уровня второразрядной страны, а может быть, и ниже.

ПОЛЬЗА ОТ ЧЛЕНСТВА АКТИВИСТОВ В СОВЕТАХ ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИЙ

Таблица составлена компанией «Icahn Enterprises» в качестве ответа тем, кто ставит под сомнение включение активистов в состав советов директоров публичных компаний.

С 1 января 2009 года по 30 июня 2014 года назначенные Айканом лица входили в состав совета директоров двадцати трех компаний. В таблице показано, что инвестор, вложивший деньги в компанию в день прихода туда активиста и продавший свой актив в день его ухода (или хранящий актив по состоянию на 30 июня 2014 года, если активист по-прежнему является членом совета директоров), получил бы среднегодовой доход в размере 27 процентов.

№	Название компании	Дата прихода	Дата ухода активиста (или по состоянию на 30 июня 2014 г.)	Гипотетический среднегодовой доход, %
1	Amylin Pharmaceuticals, Inc.	9.06.2009	8.08.2012	38
2	Biogen Idec, Inc.	10.06.2009	30.06.2014	43
3	Chesapeake Energy Corp.	21.06.2012	30.06.2014	33
4	CIT Group, Inc.	18.12.2009	10.05.2011	38
5	Dynegy, Inc.	9.03.2011	1.10.2012	-8,1
6	Ebay, Inc.	17.06.2014	30.06.2014	76
7	Enzon Pharmaceuticals, Inc.	21.05.2009	30.06.2014	-10
8	Forest Laboratories, Inc.	5.08.2012	30.06.2014	77
9	Genzyme Corp.	16.06.2010	11.04.2011	61
10	Herbalife International, Ltd.	25.04.2013	30.06.2014	60
11	Hologic, Inc.	9.12.2013	30.06.2014	28
12	Mentor Graphics Corp.	18.05.2011	30.06.2014	13

№	Название компании	Дата прихода	Дата ухода активиста (или по состоянию на 30 июня 2014 г.)	Гипотетический среднегодовой доход, %
13	MGM Studios	25.04.2012	15.08.2012	96
14	Motorola Mobility, Inc.	3.01.2011	22.05.2012	22
15	Motorola Solutions, Inc.	4.01.2011	1.03.2012	23
16	Navistar International Corp.	8.10.2012	30.06.2014	33
17	Nuance Communications, Inc.	7.10.2013	30.06.2014	2
18	Talisman Energy, Inc.	1.12.2013	30.06.2014	-15
19	Take-Two Interactive Software, Inc.	15.04.2010	26.11.2013	12
20	The Hain Celestial Group, Inc.	7.07.2010	19.11.2013	52
21	Transocean, Ltd.	17.05.2013	30.06.2014	-10
22	Voltari Corp.	17.06.2010	30.06.2014	-62
23	WebMD Health Corp.	24.07.2012	5.08.2013	124

Итого: 27%

Доходность рассчитывалась при условии равных взвешенных величин в каждой инвестиции.

Данные приведены с учетом реинвестирования дивидендов.

Таблица не отражает результативности инвестиционного сегмента IEP и не позволяет судить о будущих доходах этого сегмента.

Глава 6.2

ДЭВИД СВЕНСЕН: ЛЮБИМАЯ РАБОТА СТОИМОСТЬЮ 23,9 МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ

Глава инвестиционного фонда Йельского университета и автор книги
«Нешаблонный успех: Фундаментальный подход к вопросу личных инвестиций»
(«Unconventional Success: A Fundamental Approach to Personal Investment»)



Дэвид Свенсен, пожалуй, самый известный инвестор, о котором вы никогда не слышали. Его называют Уорреном Баффетом институциональных инвестиций. За время, в течение которого он отвечает за инвестиционную деятельность в Йельском университете, его фонд вырос с 1 до 23,9 миллиарда долларов, а инвестиции приносили в среднем 13,9 процента годовых. Таких результатов не добивались даже многие крупные хедж-фонды, которые вот уже 27 лет безуспешно пытаются переманить его к себе.

При первой же встрече со Свенсеном сразу становится заметно, что он занимается этим делом не ради денег. Его главными мотивами являются любовь к игре и чувство служения великому университету. Это нетрудно доказать: в частном секторе он зарабатывал бы намного больше, чем сейчас.

Свенсен по натуре изобретатель и ниспровергатель основ. Свою так называемую йельскую модель инвестирования, которая является одной из версий современной портфельной теории, он разработал совместно с

коллегой и бывшим учеником Дином Такахаси. Идея заключается в том, что портфель делится на 5–6 приблизительно равных частей, и в каждую из них инвестируются разные категории активов. Йельская модель представляет собой долгосрочную стратегию, в основе которой лежит широкая диверсификация. При этом основной упор делается на акции, а не на облигации или сырьевые активы, дающие более низкий доход. Позиция Свенсена по вопросу ликвидности также считается революционной. Он не стремится к приобретению ликвидных активов, объясняя это тем, что они не столь доходны и потраченные на них деньги можно было бы вложить более эффективно.

Прежде чем стать звездой в сфере институционального инвестирования, Свенсен работал на Уолл-стрит в банке «Salomon Brothers». Многие приписывают ему организацию первого в мире валютного свопа, которым стала сделка между компанией IBM и Всемирным банком, приведшая фактически к возникновению рынка свопов на отказ от кредитных обязательств, на котором сегодня обращается свыше триллиона долларов (но не пытайтесь обвинить в этом Свенсена!).

Я имел честь беседовать с Дэвидом в его офисе в Йельском университете, но прежде, чем я вошел под овеванные славой своды этого знаменитого учебного заведения, мне пришлось, словно студенту, испытать на себе, что такое последняя ночь перед экзаменом. Я не хотел явиться неподготовленным, поэтому перед встречей проштудировал 400 страниц «Нешаблонного успеха» — этого манифеста личных инвестиций и диверсификации. Далее следует отредактированная и сильно сокращенная версия нашего почти четырехчасового интервью.

ТР: Вы работаете в одном из крупнейших учебных заведений страны, но при этом глубоко интересуетесь проблемами индивидуальных инвесторов и сочувствуете им. Расскажите мне об этом.

ДС: Я по натуре оптимист, но, когда сталкиваюсь с миром, в котором приходится жить индивидуальным инвесторам, мне становится не по себе.

ТР: Почему?

ДС: Главным образом потому, что у частных лиц нет права выбора, так как взаимные фонды ориентируются только на прибыль. Поймите меня правильно: я капиталист и тоже мыслю категориями прибыли. Однако существует фундаментальный конфликт между нацеленностью на прибыль и ответственностью. Чем выше доход брокера, оказывающего финансовые услуги, тем меньше получает инвестор.

ТР: Если уж говорить об ответственности брокера, то большинство инвесторов даже не понимают, о чем идет речь. А на самом деле это

означает, что интересы инвестора должны быть превыше его личных интересов.

ДС: Проблема в том, что менеджеры взаимных фондов зарабатывают большие деньги на том, что привлекают огромные средства и взимают с клиентов комиссию. А комиссионные проценты прямо противоречат главной цели инвестирования — получению высокой прибыли. Раз за разом алчность фондов побеждает, а инвестор теряет деньги. Существует только две организации, которым этот конфликт несвойствен, — «Vanguard» и TIAA-CREF. Обе они работают на некоммерческой основе и поэтому ставят на первый план интересы клиентов. У них также сильные консультанты, а ответственность независимых консультантов на порядок выше, чем у брокеров.

ТР: Помимо всего прочего, взаимные фонды со всей очевидностью не дотягивают до показателей рынка. Я читал, что с 1984 по 1998 год лишь 4 процента фондов (управлявшие активами свыше 100 миллионов долларов) сумели превзойти по результатам «Vanguard 500». Причем каждый год это были разные 4 процента. Другими словами, 96 процентов всех взаимных фондов не способны победить рынок.

ДС: И эта статистика — только верхушка айсберга. Реальность выглядит еще хуже. Глядя на прошлые результаты, вы анализируете только те фонды, которые существуют в настоящее время.

ТР: Те, что сумели выжить?

ДС: Совершенно верно. В статистике отражены только выжившие. За последние 10 лет сотни взаимных фондов пропали со сцены ввиду плохой работы. И они не просто исчезли, а вошли в результате слияний в состав других фондов, демонстрирующих лучшие результаты.

ТР: Таким образом, 96 процентов нельзя считать окончательной цифрой?

ДС: Все еще хуже.

ТР: Ничего себе!

ДС: Есть еще одна причина, по которой реальность выглядит хуже, чем приводимая вами статистика. Это поведенческие ошибки индивидуальных инвесторов. В погоне за прибылями люди обычно покупают паи фондов, демонстрирующих высокие показатели. Но, когда результаты снижаются, паи продаются. Получается ситуация, когда купили дорого, а продали дешево. Таким способом не заработаешь.

ТР: К чему же в действительности приводит погоня за прибылью?

ДС: Здесь очень велика роль маркетинга. Никто не хочет признаваться в том, что у него на руках куча паев фондов, отмеченных одной или двумя звездами. Все хотят иметь паи четырех- или пятизвездочных фондов и хвастать ими перед коллегами.

ТР: Разумеется.

- ДС: Но четыре или пять звезд, присвоенных фонду, говорят лишь о том, что он хорошо работал *в прошлом*. Это не дает никаких гарантий хороших результатов *в будущем*. Если вы будете систематически покупать паи фондов, которые работали успешно, и продавать те, которые работали плохо, то в конечном итоге потратите больше, чем заработаете. Таким образом, к статистике, свидетельствующей о том, что более 90 процентов фондов не дотягивают до показателей рынка, необходимо приплюсовать ошибки инвесторов, и получится, что истинные результаты еще ниже.
- ТР: Значит, погоня за успешными фондами — это гарантированный путь к снижению дохода или потере денег?
- ДС: Факторы, которые случайным образом способствовали хорошим результатам того или иного фонда, могут измениться и привести к неудаче. Это явление называется регрессией. Его суть в том, что все показатели стремятся к средней величине.
- ТР: Хорошо. Но что тогда делать инвесторам?
- ДС: Существует лишь три инструмента увеличения дохода. Первый — это распределение активов. Какие активы вы намерены поместить в свой портфель? И в какой пропорции? Второй инструмент — тайминг. Вы пытаетесь угадать, какие категории активов в краткосрочной перспективе будут давать больший доход, чем другие.
- ТР: То есть надо решить, на что делать ставку — на облигации, акции или недвижимость?
- ДС: Да. Это попытка угадать, как поведет себя рынок в ближайшее время. А третий инструмент — это обеспечение безопасности. По сути, все сводится к тому, какой должна быть пропорция акций и облигаций в вашем портфеле. Вот и все. У нас есть только три инструмента, и самым главным из них является (как вы уже, должно быть, поняли) распределение активов.
- ТР: Я читал об этом в вашей книге, и данная тема меня очень заинтересовала.
- ДС: Я всегда внушаю своим студентам в Йеле, что **на самом деле от распределения активов зависит более 100 процентов успеха в инвестировании!** Как такое может быть? Дело в том, что тайминг не обходится вам бесплатно. Каждый раз, когда вы покупаете или продаете активы, вам приходится платить брокеру, а это снижает общий процент доходности. То же самое можно сказать и об обеспечении безопасности.
- ТР: Это значит, что мы возвращаемся к индекс-фондам и их пассивному подходу к инвестированию.
- ДС: Правильно. Менеджеры фондов с активным управлением берут с вас высокую комиссию, обещая, что смогут победить рынок, хотя мы

видим, что в большинстве случаев эти ожидания не оправдываются. Но можно избрать пассивный подход и приобрести долю во всем рынке в целом. **А накладные расходы при этом очень и очень низки.**

ТР: Насколько низки?

ДС: Менее 20 базисных пунктов. Вы можете приобрести такой пай в фонде «Vanguard». Если вы разместите свои деньги в дешевом индекс-фонде с пассивным управлением, то окажетесь в победителях.

ТР: Таким образом, вы избавляетесь от комиссий и не пытаетесь одолеть рынок.

ДС: Кроме того, у вас появляется еще одно преимущество — **более низкие налоги.** Это очень важно. Одна из самых серьезных проблем во взаимных фондах (а их там и без того немало) заключается в том, что почти все менеджеры ведут себя так, словно налоги не имеют никакого значения. Но это ошибка. Они имеют колоссальное значение.

ТР: Существует ли какая-то статья расходов, которая по размерам превышает налоги?

ДС: Нет. **И это лишний раз говорит о том, как важно использовать любые доступные налоговые льготы.** Вы должны по максимуму вкладывать деньги в программу 401(k) (или 403(b), если работаете на некоммерческой основе) и хвататься за любую возможность отсрочки налогов при инвестировании.

ТР: Как эффективнее всего распределить активы в портфеле?

ДС: Любой человек, знакомый с азами экономики, слышал, что бесплатных обедов не бывает. Однако Гарри Марковиц, которого называют отцом современной портфельной теории, утверждает, что «диверсификация — это бесплатный обед».

ТР: Почему?

ДС: Потому, что при равном уровне доходности диверсификация позволяет снизить риск, а при равном уровне риска — получить более высокий доход. Вот и получается бесплатный обед. Диверсификация улучшает качество портфеля.

ТР: Какой должна быть минимальная диверсификация?

ДС: Существует два уровня диверсификации. Один связан с обеспечением безопасности. Если вы решили воспользоваться услугами индекс-фонда, то это максимально возможная диверсификация, поскольку вы владеете долей всего рынка. В этом и заключается вся прелесть индекс-фонда, которую Джек Богл подарил американским инвесторам. Он дал им возможность за небольшие деньги приобрести весь рынок. Но если говорить о распределении активов, то диверсификация заключается в том, чтобы вкладывать деньги в разные типы активов. Наибольшее значение имеют шесть из них: акции американских компаний, облигации Казначейства США, казначейские облигации, защищенные от инфляции (TIPS), акции развитых

- зарубежных стран, акции компаний на развивающихся рынках и инвестиционные фонды недвижимости (REIT).
- ТР: Почему вы выделяете именно эти активы и как они распределяются в вашем портфеле?
- ДС: Основу долгосрочного портфеля должны составлять акции. Они являются более рискованным активом, чем облигации, но приносят больший доход, если мир будет развиваться так, как ожидается. Разумеется, день на день и даже год на год не приходится, но если период достаточно продолжительный, то акции выгоднее. У меня в книге есть гипотетический инвестор, и у него в портфеле акции (или схожие по свойствам активы) составляют 70 процентов, а активы, дающие фиксированный доход, — 30 процентов.
- ТР: Давайте начнем с акций, которые составляют 70 процентов портфеля. Одно из ваших правил диверсификации гласит, что ни один вид активов не должен превышать 30 процентов. Это так?
- ДС: Да.
- ТР: И во что же вы вкладываете первые 30 процентов?
- ДС: В американские акции. Я хочу, чтобы вы поняли одну важную вещь: **не следует недооценивать экономику США. Она очень мощная.** Как бы политики ни старались развалить ее, под ней находится прочный фундамент.
- ТР: Именно поэтому вы делаете такой упор на корзину роста, составляющую 70 процентов. Причем речь идет об экономике не только США, но и всего мира.
- ДС: Далее я, пожалуй, вложу 10 процентов в рынки развивающихся стран, 15 — в компании развитых зарубежных стран и 15 — в инвестиционные фонды недвижимости.
- ТР: Теперь перейдем к активам с фиксированной доходностью, которые занимают 30 процентов.
- ДС: Здесь я все вкладываю в казначейские долговые обязательства. Одну половину составляют традиционные облигации, а другую — облигации, защищенные от инфляции. Если вы купите только обычные облигации, то при росте инфляции понесете потери.
- ТР: Многие люди этого не понимают.
- ДС: Помню, в самом начале своей деятельности на Уолл-стрит я шел на встречу к своему первому клиенту и всю дорогу шепотом повторял: «Ставки растут — цены снижаются». Мне ни в коем случае нельзя было это перепутать, потому что в противном случае я оказался бы в идиотском положении.
- ТР: Могут ли индивидуальные инвесторы заработать деньги на бирже в наши дни?
- ДС: В этом-то и заключается преимущество долгосрочной стратегии «купи и держи». **Но необходима диверсификация. Я не настолько умен, чтобы**

предсказать, в какую сторону двинется рынок. В конце 90-х годов люди говорили: «Зачем забивать себе голову какой-то диверсификацией? Нужно всего лишь придерживаться индекса S&P 500». Именно так они и поступали, то есть ориентировались на самый лучший актив, которым в то время была недвижимость. Все остальное они считали пустой тратой времени. И так было не только в Америке. Если бы вы в начале 90-х годов были японским инвестором, то к концу 90-х тоже оказались бы на мели. Вы никогда не получите доход, который был бы сравним с показателями лучшей на данный момент категории активов, и никогда не будете знать, как поведет себя эта категория в дальнейшем.

ТР: Что вы порекомендуете беби-бумерам, которым в ближайшее время предстоит выход на пенсию?

ДС: К сожалению, большинство из них понятия не имеет о том, сколько денег необходимо скопить, чтобы обеспечить себе жизнь в старости. Меня очень беспокоит ситуация, когда человек, глядя на свой счет 401(k), говорит: «У меня пятьдесят или сто тысяч долларов. Это же куча денег». Но если говорить о финансировании жизни на пенсии, это не так уж и много.

ТР: Очень многие просто не могут позволить себе бросить работу и уйти на пенсию.

ДС: Единственный путь для них — это финансовое образование. Я с восхищением наблюдаю, как вы стараетесь дать людям знания, необходимые для принятия разумных решений.

ТР: Я слышал, что у вас были серьезные проблемы со здоровьем. Что вы намерены делать дальше?

ДС: Примерно год назад мне поставили онкологический диагноз. Я не стал составлять список дел, которые необходимо завершить до смерти, не бросил работу и не отправился путешествовать по миру. Я просто продолжил делать то, что в моих силах, чтобы помочь университету. Я хочу управлять инвестиционным портфелем Йеля, пока хватит сил. Именно этим я и занимаюсь. Я люблю свою работу.

ТР: Похвальная позиция.

ДС: Йельский университет — один из самых знаменитых в мире. Если я смогу сделать его еще сильнее и лучше, то буду считать, что прожил свою жизнь не зря.

ТР: Спасибо, Дэвид. Это была замечательная беседа. Я чувствую себя так, словно прослушал курс по формированию портфеля в Йельском университете.

ДС: Считайте, что так и есть.

Глава 6.3

ДЖОН БОГЛ: В АВАНГАРДЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Создатель идеи индекс-фонда, учредитель и бывший глава «Vanguard Group»



Если вы не читали книг Джека Богла и не слышали его глубоких комментариев по телевизору, то можете считать, что прошли мимо одного из американских сокровищ. **Журнал «Fortune» называет Богла одним из четырех столпов инвестирования XX века.** По изобретательности его сравнивают с Бенджаминем Франклином. Некоторые говорят, что он сделал для индивидуальных инвесторов больше, чем кто-либо другой за всю историю бизнеса.

Как ему это удалось? Когда в 1974 году Джек Богл основал «Vanguard Group», индекс был всего лишь академическим понятием. Но Богл был готов доказать, что дешевый инвестиционный фонд с низкими накладными расходами, отражающий движение всего рынка в целом, способен год за годом переигрывать большинство фондов с активным менеджментом. Почему? **Потому, что его инвесторы в своей совокупности не стараются победить рынок, а сами являются рынком.** Это было ниспровержением основ! Поначалу над индекс-фондами посмеивались как над «глупой причудой Богла», а один из конкурентов даже назвал эту идею антиамериканской.

Но Богл не обращал внимания на критиков и продолжал развивать «Vanguard», пока тот не превратился в крупнейший инвестиционный фонд мира, в управлении которого находятся активы в размере 2.86 триллиона долларов. Насколько велика эта сумма? Если бы «Vanguard» был государством, то мог бы сравниться по своей экономической мощи с Велико-

британией. Сегодня, по данным агентства «Morningstar», американские индекс-фонды составляют **более одной трети** всех инвестиционных фондов.

Джек Богл родился в Нью-Джерси в 1929 году, в самом начале Великой депрессии. Его семья не относилась к числу богатых, но Богл был достаточно умен, чтобы получить стипендию для обучения в Принстонском университете, где подрабатывал в студенческой столовой. Свою дипломную работу по экономике Джек посвятил взаимным фондам, и это определило его дальнейшую карьеру. Он до сих пор помнит, как во время летней практики на бирже один из коллег сказал ему: **«Богл, сейчас я поведаю тебе главный биржевой секрет: здесь никто ничего не знает».**

Закончив университет с отличием, он в 1951 году устроился работать в компанию «Wellington Management» в Филадельфии, где дорос до президента. Но в лихие 60-е годы произошло слияние его компании с группой, специализировавшейся на управлении активами. Богл сказал мне: «Это было самой большой ошибкой в моей жизни». Новые партнеры довели инвестиционные фонды до ручки, а затем использовали свой перевес в совете директоров, чтобы уволить Богла.

Как же он поступил? Вместо того чтобы сдаться, Богл обратил свое поражение в величайшую победу, изменившую облик рынка инвестиций. Ввиду особенностей юридической структуры компании Богл по-прежнему возглавлял инвестиционные фонды «Wellington», которые были отделены от управляющей фирмы и имели несколько иной состав совета директоров. Но, оставаясь председателем правления фондов, он не имел возможности *управлять* их активами. «Как же управлять фондами, не имея возможности распоряжаться деньгами? — рассказывал он мне. — Видимо, вы уже сами догадались: основать фонд, не требующий активного менеджмента. **Мы назвали его индекс-фондом, и он получил имя “Vanguard”.** **Поначалу все сочли это шуткой**». Вы только представьте себе: если бы Джек Богл не допустил ошибку, он не основал бы «Vanguard» и многие миллионы частных инвесторов никогда не получили бы шанса избавиться от комиссий и других поборов, по-прежнему теряя миллиарды долларов.

Я встретился с живой легендой в штаб-квартире «Vanguard» в Малверне, штат Пенсильвания. Мы устроились в его кабинете, наблюдая в окно, как с Восточного побережья надвигается снежная буря. Богл по-прежнему каждый день ходит на работу в исследовательский центр «Vanguard», который он возглавил, уйдя в 2000 году с поста председателя правления компании. При встрече Джек сжал мою руку так крепко, как будто был вдвое моложе. Возможно, это объясняется тем, что в 1996 году он перенес операцию по пересадке сердца, которая вдохнула в него новую жизнь и дала возможность продолжать, говоря его словами, «крестовый поход за права инвесторов».

Ниже следует отредактированная и сокращенная версия нашей четырехчасовой беседы.

ТР: Скажите, Джек, откуда вы берете силы для продолжения работы?

ДБ: **Сколько себя помню, я постоянно был чем-то занят.** Уже в девять лет я разносил газеты в своем квартале. Мне всегда нравилось работать. По натуре я в некоторой степени интроверт, а когда ты занят какими-то делами, времени на пустую болтовню не остается. Кроме того, во мне силен дух соперничества. Я всегда настроен на борьбу, даже если в ней нет особой необходимости.

ТР: Вы начали свою карьеру в традиционном взаимном инвестиционном фонде?

ДБ: Тогда я был молод и недостаточно умен, чтобы усвоить исторический урок и поступить в соответствии с ним. **Я считал, что можно найти хорошего инвестиционного менеджера, который постоянно будет добиваться хороших результатов. Но на самом деле таких не бывает. Успехи сменяются неудачами.**

ТР: Почему так получается?

ДБ: В инвестировании огромная доля успеха приходится не на знания и умения, а на везение. Я сказал бы, что на 95 процентов удачи приходится 5 процентов умения. А может быть, я ошибаюсь, и это соотношение составляет 98:2.

ТР: Не в обиду будь сказано активным менеджерам!

ДБ: Судите сами: если вы посадите 1024 человека и предложите им подбрасывать монетки, то среди них обязательно найдется один, который выбросит монетку одной и той же стороной 10 раз подряд. Что вы ему скажете? «Тебе повезло». Правильно? А в инвестиционном бизнесе ему говорят: «Ты гений!» (Смеется.) Вы можете вместо людей взять горилл, и результат будет тот же самый!

ТР: Что вы имеете в виду, когда говорите, что существует большая разница между умным человеком и хорошим инвестором?

ДБ: Ну, во-первых, начнем с того, что инвесторы — это усредненная масса. Все очень просто. **И большинство индивидуальных инвесторов платят слишком высокую цену за то, чтобы быть середнячками.**

ТР: Как это?

ДБ: Активный менеджмент в обычном фонде обходится им в целом примерно в 2 процента (включая 1,2 процента общих затрат, трансакционные затраты, плату за снятие средств со счета, трейдинговые расходы). Таким образом, если рынок поднялся на 7 процентов, они получают только 5 процентов. В индекс-фонде все затраты составляют только 0,05 процента, и на долю клиента в этом случае

придется 6,95 процента. При доходности 6,95 процента годовых вложенный доллар превратится в 30 за 50 лет. А вот при 5 процентах вы за тот же срок получите не 30, а 10 долларов. Что это значит? То, что вы вкладываете 100 процентов средств, берете на себя 100 процентов риска, а получаете только 30 процентов дохода. Вот что происходит на протяжении достаточно долгого периода времени. Но люди этого не понимают, хотя стоило бы задуматься.

ТР: Они не видят аккумулирующего эффекта затрат.

ДБ: Людям пора уже понимать, для чего они покупают акции. Акции дают доход в виде дивидендов и в виде роста курсовой стоимости. **В долгосрочной перспективе половина дохода на фондовом рынке приходится на дивиденды.** Вот отсюда и проистекают все издержки фонда. Задумайтесь на минутку, Тони: в среднем дивиденды составляют 2 процента стоимости акций, но у фонда собственные затраты доходят до 1,2 процента. Он вычитает их из дивидендов. Таким образом, клиент получает только 0,8 процента. **Менеджер берет больше половины ваших дивидендов, чтобы заплатить себе!** На собственные расходы уходит 60 процентов дивидендов, а иногда даже больше. Теперь вы понимаете, почему я для этой отрасли словно бельмо на глазу?

ТР: И все же 100 миллионов людей по-прежнему вкладывают деньги в фонды с активным менеджментом. Почему?

ДБ: Нельзя недооценивать значение маркетинга. Анализ, проведенный в 2000 году, показал, что фонды, рекламировавшие свою деятельность в журнале «Money», заявляли о среднегодовой доходности в размере 41 процента. Многих из них, а может, и большинства, уже не существует. **Инвесторы ожидают, что успешный менеджер будет и впредь достигать высоких результатов, но такого не может быть и никогда не будет.**

ТР: «Vanguard» осуществляет свою деятельность только в интересах клиентов, которые фактически являются его совладельцами. Вы поддерживаете этический стандарт независимых консультантов?

ДБ: Не просто поддерживаю, но и настаиваю на нем. Институт инвестиционных компаний (лоббирующая организация взаимных фондов) говорит: «Нам не нужен федеральный стандарт консультантов. Мы сами являемся этим стандартом». Хорошо, но тогда, во-первых, почему они возражают против стандарта? Это интересный вопрос. А во-вторых, они не понимают, в чем суть конфликта интересов. У менеджера публичной компании, например инвестиционной компании «BlackRock», две обязанности: обеспечить максимальный доход своим клиентам; заработать как можно больше денег для

акционеров своей компании, которые являются ее совладельцами. В результате глава «BlackRock» Лоуренс Финк оказывается перед дилеммой: чтобы повысить доходы клиентов, он должен снизить комиссионные, но, чтобы обеспечить хороший доход акционерам, комиссионные необходимо повысить. Как следствие, он пытается делать то и другое, а компания тем временем зарабатывает больше, чем когда-либо.

ТР: Парадокс.

ДБ: И мы после этого говорим, что живем в великой стране.

ТР: Какие сложности, по-вашему, ожидают нас в ближайшие 10 лет?

ДБ: Я вижу, что корпоративная Америка продолжает расти и развиваться. Не забывайте, что фондовый рынок — это производное от экономики. Он лишь отражает ценности, создаваемые нашими корпорациями. Они зарабатывают и будут продолжать зарабатывать деньги. Возможно, доходы несколько сократились, но компании растут и становятся более эффективными. **Этот рост будет продолжаться, хотя, возможно, и не такими темпами, к которым мы привыкли.**

ТР: Почему, на ваш взгляд, снижается уровень потребления: по демографическим причинам или потому, что мы набрали слишком много долгов?

ДБ: Нам необходимо снижать уровень задолженности. **В стране накопилось слишком много долгов.** В корпоративном секторе это не так заметно. Финансовые балансы компаний не внушают большого опасения. Но государственная задолженность на федеральном уровне и на уровне штатов чрезмерно велика. И с этим надо что-то делать.

Одна из самых больших проблем и серьезный фактор риска состоит в том, что Федеральный резерв в настоящее время создал запасы в размере примерно 4 триллионов долларов. Это на 3 триллиона больше, чем обычно, и накоплены они на протяжении последних 5–6 лет. Этот узел надо как-то развязать. Пока никто не знает как, но всем понятно, что рано или поздно это необходимо будет сделать.

ТР: Надо ли нам тревожиться по поводу очередного финансового кризиса?

ДБ: Если вы хотите мыслить не как рядовой инвестор, а пытаетесь увидеть общую картину, нельзя забывать об истории. Не думайте, что она не повторится. Марк Твен говорил: «История не повторяется, она рифмуется». Конечно, мы учитываем возможность серьезного мирового финансового кризиса и даже мировой депрессии. **Каковы шансы на мировую депрессию? Я сказал бы, один к десяти.** Но не один к тысяче. Поэтому считаю такое развитие маловероятным, но ошибается тот, кто утверждает, что такого не может быть.

ТР: Тот, кто так утверждает, не помнит историю.

ДБ: Да. Поэтому используйте здравый смысл, данный вам Богом. Не поддавайтесь современным причудам и модным течениям. Не успокаивайте себя тенденциями, которым подвержены акции и облигации в данный момент.

ТР: За 64 года, проведенных в бизнесе, вы повидали всякие ситуации на рынках. Как вы устраняете эмоциональный фактор из процесса инвестирования?

ДБ: Этого никто не в состоянии сделать, в том числе и я. Люди спрашивают меня: «Какие чувства вы испытываете, когда рынок обрушивается на 50 процентов?» Я честно отвечаю: «Отвратительные». У меня появляются спазмы в желудке. Что я делаю в таком случае? Читаю книги о том, что надо проявлять выдержку и не сворачивать с выбранного курса!

ТР: Если бы у вас не было возможности оставить своим детям или внукам деньги в наследство, каким принципам вы их обучили бы?

ДБ: Во-первых, я посоветовал бы им обратить внимание на то, в какие активы они вкладывают деньги. Необходимо выбрать модель распределения активов в соответствии со своими целями и отношением к риску. Во-вторых, нужна диверсификация. Лучшую и самую надежную диверсификацию предлагают дешевые индекс-фонды. Об этом нельзя забывать. И, в-третьих, откажитесь от спекуляций. Это самое главное. **Ничего не делайте — просто ждите и сохраняйте спокойствие!** Что бы ни происходило! Проще всего отказаться от различных соблазнов и искушений, если в облигации вложено немного больше денег, чем вам представляется целесообразным.

ТР: Что еще вы могли бы посоветовать инвесторам?

ДБ: Не читайте «Wall Street Journal»! Не смотрите CNBC! Мы в своем кругу просто смеемся над всем этим. Я часто даю интервью каналу CNBC и все время удивляюсь, почему они продолжают меня приглашать. А уж программу Джима Крамера я не в силах выдержать больше 40–50 секунд. **Все эти крики и вопли по поводу того, что надо срочно покупать, а что — продавать, только отвлекают от нормального инвестирования.** Мы тратим слишком много времени и энергии на подобные вещи и в результате все равно приходим к рыночному уровню доходности — где-то больше, где-то меньше. Чаще всего меньше. Так зачем тратить целый день на торговлю индексом «Standard & Poor's 500» в реальном времени, как это предлагалось в рекламной кампании первого фонда ETF?

Тому, кто этим занимается, я бы порекомендовал вернуться к жизни. Сходите с детьми в парк. Сводите жену в ресторан. Если уж и это не помогает, прочитайте хорошую книгу.

ТР: Что деньги значат для вас?

ДБ: **Я рассматриваю их не как цель, а как средство, ведущее к цели.** Я слышал интересную историю о двух писателях — Курте Воннегута и Джо Хеллере. Однажды Курт сказал Джо: «Устроитель нашей вечеринки заработал сегодня миллиард долларов. Всего за один день он делает столько денег, сколько тебе никогда не заработать, даже если ты распродашь весь тираж своей «Уловки-22»». Хеллер посмотрел на Воннегута и ответил: «Зато у меня есть то, чего у него никогда не будет. Я могу сказать себе: «Мне уже хватит»».

Я оставляю своим детям достаточно денег, чтобы они могли заниматься тем, чем захотят, но не столько, чтобы они могли бездельничать. Я как-то сказал им: «Иногда мне хочется, чтобы вы росли, пользуясь всеми теми преимуществами, что были в детстве у меня». «Но у тебя же не было никаких преимуществ», — возразили они. «Нет, дети, были. Они заключались в том, что я сам пробивал себе путь в жизни».

ТР: Понадобились годы, чтобы донести до людей концепцию индексного инвестирования, а сегодня индекс-фонды заполонили весь рынок. **Что вы чувствуете, понимая, что были правы?**

ДБ: Люди говорят, что у меня есть все основания гордиться собой и тем, что я создал. А я отвечаю им: «Возможно, когда-нибудь для этого придет время. Но пока оно не настало». По-моему, Софокл однажды сказал: «Чтобы оценить великолепие дня, надо дожидаться вечера». А у меня еще не вечер. Хочу признаться: я уже давным-давно должен был умереть. Я пережил восемь инфарктов, прежде чем мне пересадили сердце. **Мое сердце остановилось. Меня уже не должно было быть в живых. Но жить — это так здорово!** Я не думаю об этом постоянно, но все же осознаю, что индексное инвестирование переживает, на мой взгляд, триумф. Оно произвело настоящий переворот в умах инвесторов. В этом нет сомнений. Оно изменило Уолл-стрит, сильно сократив его влияние. Было бы жаль, если бы я умер, не увидев всего этого.

ТР: Вы когда-нибудь подумывали о том, чтобы отойти от дел?

ДБ: Это скорее зависит от Бога, чем от меня. Я наслаждаюсь тем, что делаю, и радуюсь тому, что у меня есть возможность протянуть инвесторам руку помощи.

ПРИНЦИПЫ ДЖЕКА БОГЛА ПО ФОРМИРОВАНИЮ ПОРТФЕЛЯ

1. Распределение активов в соответствии с вашими целями и отношением к риску.
2. Диверсификация за счет участия в дешевых индекс-фондах.
3. Доля облигаций в портфеле в процентном отношении должна примерно соответствовать вашему возрасту.

Джеку уже за восемьдесят, но его портфель содержит 40 процентов облигаций, однако он не исключает, что портфель молодого человека может состоять из облигаций на 100 процентов.

«В моем портфеле, включающем личные и пенсионные накопления, 60 процентов активов составляют главным образом акции инвестиционного фонда “Vanguard”. Оставшаяся часть поделена между паями облигационного фонда “Vanguard’s Total Bond Market” и фондов муниципальных облигаций (не облагаемых налогами). Муниципальные облигации, в свою очередь, на две трети представляют собой паи фонда “Vanguard’s Intermediate-Term Tax-Exempt” и на одну треть — “Vanguard’s Limited-Term Tax-Exempt” (по срокам погашения они занимают промежуточное место между краткосрочными и среднесрочными и за счет этого предоставляют больше купонных выплат).

У меня нет необходимости изымать основной капитал из портфеля и платить на него налоги. Выплаты за счет доходности активов не облагаются налогами и составляют порядка 3 процентов, что в абсолютных суммах примерно соответствует 5 процентам доходности у людей с моим уровнем дохода, платящих налоги. Мне больше не нужно. Я доволен и этим.

Конечно, меня немного тревожит стабильность рынка муниципальных облигаций, но высококлассные аналитики компании “Vanguard” заверяют меня, что все будет в порядке. В той части портфеля, на которую распространяется отсрочка налогов, основную долю составляют паи облигационного фонда “Vanguard’s Total Bond Market”. Они включают в себя долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные облигации, в том числе казначейские, ипотечные и корпоративные.

Я доволен доходностью своего портфеля. После спада на 17 процентов в ужасном 2008 году (S&P 500 тогда упал на 37 процентов, то есть вдвое больше) мои доходы постоянно находятся в плюсе, составляя в среднем 10 процентов годовых. Я рад, что придерживаюсь своей линии и остаюсь на курсе».

Глава 6.4

УОРРЕН БАФФЕТ: ПРОРОК ИЗ ОМАХИ

Легенда, которая уже все сказала: глава компании
«Berkshire Hathaway»



Мы сидели в комнате ожидания перед началом телевизионного шоу «Сегодня», когда туда вошел сам Уоррен Баффет, один из величайших инвесторов XX века, обладатель состояния в 67.6 миллиарда долларов, третий из списка самых богатых людей мира. Нам предстояло участвовать в дискуссии за круглым столом вместе с учредительницей компании «Spanx» Сарой Блейкли и будущим министром жилищного строительства и городского развития США Джулианом Кастро. Темой беседы были экономические успехи и взгляды на дальнейшее направление развития американской экономики. Я всегда был большим поклонником Баффета. Как и миллионы других инвесторов во всем мире, я восхищался историей скромного биржевого брокера из Небраски, который превратил находившуюся в полном упадке текстильную фабрику «Berkshire Hathaway» в Новой Англии в пятую по величине компанию мира, активы которой составляют почти полтриллиона долларов и которая имеет существенную долю во многих других компаниях, начиная от «Geico» и заканчивая «See's Candies». Секретом его успеха стало использование «ценностного инвестирования» — системы, которую он усвоил от своего учителя Бена Грэма, а затем усовершенствовал ее. Суть этой системы состоит в поиске недооцененных компаний и покупке их акций в надежде на то, что со временем

они поднимутся в цене. Это одна из самых простых форм асимметричного соотношения риска и выгоды, для которой, правда, требуются обширные исследования, знания и наличие большого количества свободных средств. Именно поэтому в холдинге Баффета большую долю занимают страховые компании, которые снабжают его деньгами для инвестиций.

Уоррен не только добился феноменальных успехов в бизнесе; он известен и как один из самых щедрых филантропов в истории. Он завещал 99 процентов своего личного состояния благотворительному фонду Билла и Мелинды Гейтс. Кроме того, он является, пожалуй, самым цитируемым из лидеров бизнеса. В данной книге вы уже не раз встречались с его яркими и глубокими высказываниями.

Оказавшись в одной комнате с Баффетом, я не смог устоять перед искушением рассказать о замысле своей книги и спросил, не мог бы он выбрать время для интервью на тему «Может ли индивидуальный инвестор одержать победу в условиях волатильного рынка?».

Баффет взглянул на меня и слегка прищурился: «Тони, я рад был бы помочь вам, но боюсь, что уже сказал по этой теме все, что мог».

С этим трудно было спорить. Начиная с 1970 года он ежегодно пишет открытые обращения к своим акционерам, в которых дает советы и комментарии по инвестированию. Кроме того, за это время издано почти 50 книг, на обложке которых красуется его имя (некоторые из них написал он сам).

И все же я продолжал настаивать: «Но теперь, когда вы объявили, что жертвуете почти все свое состояние на благотворительные цели, хотелось бы узнать, какой состав портфеля вы порекомендовали бы своей семье».

Он снова улыбнулся и взял меня за руку: «Все очень просто. Надо идти по пути индексов. Вкладывайте деньги в крупный американский бизнес и не платите комиссионные менеджерам взаимных фондов. Тогда вы в конечном счете окажетесь в выигрыше».

Вот это да! Самый известный в мире охотник за выигрышными акциями вдруг выступает в поддержку индекс-фондов как самого лучшего и дешевого инвестиционного инструмента.

Позднее, когда к Баффету по моей просьбе обратились Стив Форбс и Рэй Далио с предложением дать более развернутое интервью, он передал мне, что в этом нет необходимости. Все самое главное в инвестировании, о чем он мог рассказать, уже опубликовано. Единственное, что он мог бы порекомендовать индивидуальным инвесторам в наше время, — это вкладывать деньги на долгосрочной основе в индекс-фонды, которые предоставляют доступ ко всему рынку и к самым лучшим компаниям мира. Повторение — мать учения. Уоррен, я понял вас! В обращении к акционерам за этот год он вновь подчеркивает данную мысль. Что он

думает о распределении активов? Ниже я привожу инструкцию, которую он оставил своей жене и доверенным попечителям своего состояния на случай смерти:

«Вложите 10 процентов в краткосрочные государственные облигации. а 90 процентов в самые дешевые индекс-фонды S&P 500 (я предлагаю “Vanguard”). Думаю, что в долгосрочной перспективе результаты окажутся лучше, чем у большинства инвесторов, будь то пенсионные фонды, финансовые компании или индивидуальные вкладчики, которые прибегают к помощи высокооплачиваемых менеджеров».

Джек Богл может быть польщен таким советом! Самый уважаемый инвестор Америки поддерживает стратегию, предложенную Джеком почти 40 лет назад!

Кстати, Баффет поспорил на миллион долларов с нью-йоркской компанией «Protégé Partners», что той не удастся, собрав вместе даже пять лучших менеджеров хедж-фондов, превзойти индекс S&P 500 по итогам десяти лет. По состоянию на февраль 2014 года S&P 500 демонстрировал совокупную доходность на уровне 43,8 процента, а пять менеджеров хедж-фондов — только 12,5 процента.

Пророку из Омахи больше нечего сказать!

Глава 6.5

ПОЛ ТЮДОР ДЖОНС: СОВРЕМЕННЫЙ РОБИН ГУД

Учредитель «Tudor Investment Corporation» и «Robin Hood Foundation»



Пол Тюдор Джонс, один из самых успешных трейдеров всех времен, основал свою первую фирму в возрасте 26 лет после того, как успешно провернул десятую сделку по продаже на бирже партии хлопка.

Пол опровергает законы природы, добиваясь положительных результатов на фондовом рынке в течение 28 лет подряд. Он прославился тем, что предсказал «черный понедельник» 1987 года, когда биржа за единственный день рухнула на 22 процента (до сих пор непревзойденный исторический рекорд). В том месяце все подсчитывали убытки, а Пол со своими клиентами добился прибыли в размере 60 процентов. По итогам года его доходы составили почти 200 процентов!

Пол — один из моих ближайших друзей и кумиров. Я имею честь быть его личным советником по вопросам повышения производительности с 1993 года, то есть в течение 21 года из 28 лет непрерывных побед. Но еще больше, чем поразительный финансовый успех, меня впечатляет его неутолимая страсть делиться с окружающими и менять их жизнь к лучшему. Будучи учредителем фонда с говорящим названием «Robin Hood», в работе которого сочетаются как благотворительные, так и коммерческие принципы, он убедил многих самых влиятельных и богатых инвесторов

вступить в борьбу с бедностью в Нью-Йорке. Пол и команда этого фонда выполняют свою работу с не меньшим рвением, чем хедж-фонды, куда вкладывают деньги миллиардеры. Начиная с 1988 года фонд «Robin Hood» инвестировал свыше 1,45 миллиарда долларов в городские программы. Точно так же, как Джонс непрестанно ищет возможности асимметричного соотношения выгоды и риска в финансовых делах (на данный момент это соотношение должно быть не менее 5:1), его благотворительный фонд придерживается схожего подхода. Операционные и административные расходы фонда полностью покрываются членами попечительского совета. Таким образом, спонсоры, вкладывая деньги в дела своего города, получают прибыль в соотношении 15:1. Исполнительный директор Google Эрик Шмидт говорит: «Я не знаю ни одного другого фонда, ни одной организации, которые были бы столь же эффективны!»

Сам Джонс обычно говорит о себе как о трейдере, а не о традиционном инвесторе, но, как и его бывший работодатель Э. Ф. Хаттон, он пользуется огромным авторитетом в среде инвесторов. Будучи трейдером на макроуровне, Джонс проводит технический анализ, изучает фундаментальные факторы, психологию, финансовые потоки, мировые события и их влияние на стоимость активов. Вместо того чтобы концентрироваться на конкретных акциях, он делает ставки на тенденции, определяющие облик мира от США до Китая, курсы валют, стоимость сырья и величину учетных ставок. К нему обращаются за советом самые влиятельные финансовые лидеры планет, министры финансов, главы национальных банков и научных центров.

Чтобы взять интервью у Пола, я приехал в штаб-квартиру его компании в Гринвиче, штат Коннектикут. В ходе беседы мы основательно поработали самые важные инвестиционные принципы, которыми должны руководствоваться индивидуальные инвесторы. В результате вы видите перед собой секреты, которыми он делится со своими трейдерами, а также с небольшой группой студентов университета, которым повезло слушать его лекции. Всю эту мудрость пришлось уместить на шести страницах.

ТР: Пол, ты добился невероятных успехов и в инвестировании, и в трейдерстве. Двадцать восемь успешных лет подряд без единой потери! Разве это по силам смертному?

ПТД: Все мы являемся продуктом окружающей среды. Я начал карьеру в 1976 году, торгуя сырьевыми активами на бирже. В торговле сырьем, будь то хлопок, соевые бобы или апельсиновый сок, важно понимать, что этот рынок чрезвычайно сильно зависит от погодных условий. На протяжении всего трех-четырех лет вы можете стать свидетелем и резких подъемов, и крутых спадов. Я очень быстро

усвоил психологию как «быков», так и «медведей» и понял, как стремительно может поменяться ситуация. Я видел, какие эмоции овладевают людьми в периоды спада и как в такие моменты создаются и теряются целые состояния. На моих глазах Банкер Хант в 1980 году купил на 400 миллионов долларов серебра и заработал на этом 10 миллиардов долларов, что сделало его богатейшим человеком планеты. А затем в течение пяти недель он съехал с 10 миллиардов до 400 миллионов.

ТР: Ничего себе!

ПТД: Вот так я усвоил, как быстро можно всего лишиться и как важно удержать то, что имеешь. Для себя я сделал главный вывод: защита в 10 раз важнее нападения. Богатство настолько эфемерно, что надо постоянно заботиться о его сохранении.

ТР: Ты абсолютно прав.

ПТД: Если у тебя хорошая позиция в какой-то категории активов, на нее можно не обращать внимания: она сама о себе позаботится. Все внимание надо сфокусировать на том, где ты можешь потерять деньги, а вот как раз туда люди и не любят смотреть: «Деньги куда-то уплывают со счета. Даже не хочется открывать финансовый отчет». **Поэтому я разработал процесс, в котором основное место занимает контроль рисков, осуществляемый каждый день.** Я хочу быть уверен, что у меня нет потерь.

ТР: Что ты думаешь о самых больших мифах относительно инвестирования?

ПТД: Ты можешь инвестировать в течение длительного времени, но это не значит, что в долгосрочной перспективе обязательно разбогатеешь, потому что у всего есть своя цена и стоимость, которые со временем меняются. Но я считаю, что постоянное отслеживание ценностных характеристик — это слишком сложная задача для рядового инвестора. Если вы не принадлежите к числу самых информированных людей о каждой категории инвестиций, то наилучший способ защитить себя от неприятностей — это диверсифицированный портфель.

ТР: Разумеется.

ПТД: Я хочу рассказать одну историю. Дело было в 1976 году. К тому времени я работал всего полгода и постоянно надоедал своему боссу, торговцу хлопком Эли Таллису: «Я тоже хочу продавать. Дайте мне возможность поторговать». Он обычно отвечал: «Сынок, тебе пока рано. Может быть, через полгода». Но я настаивал: «Нет, я хочу сейчас». И он сказал: «Послушай, рынок будет здесь и через тридцать лет, а вот останешься ли ты на рынке, это еще вопрос».

ТР: Отлично сказано.

ПТД: Так что спешить здесь некуда. Я считаю, что самое главное, что вы можете сделать, — это диверсифицировать свой портфель. Диверсификация — ключ к успеху. Важно научиться играть в защите и повторю еще раз, оставаться в игре как можно дольше.

ТР: Раз уж мы заговорили о диверсификации, то что ты скажешь о таком средстве защиты, как распределение активов?

ПТД: Никто и никогда не сможет сказать с абсолютной уверенностью, что подобрал себе состав портфеля, который будет идеальным в следующие 5–10 лет. Мир меняется слишком быстро. Если взять нынешний момент, то и облигации, и акции в США переоценены, а наличные деньги обесцениваются. Так что же делать с деньгами? Бывают такие времена, когда их надо придерживать, чтобы вложить позже. Ведь может получиться так, что возникнет благоприятная ситуация, а инвестировать будет нечего.

ТР: Как ты поступаешь в этом случае?

ПТД: Иногда надо просто сказать себе: «На рынке нет ничего ценного и привлекательного. Перейду-ка я в защиту и посижу некоторое время с портфелем, от которого нельзя ожидать больших результатов. Я буду в безопасности, а когда на рынке наметится рост, у меня будут средства для инвестиций».

ТР: Ладно, у тебя есть конкретные стратегии по защите портфеля?

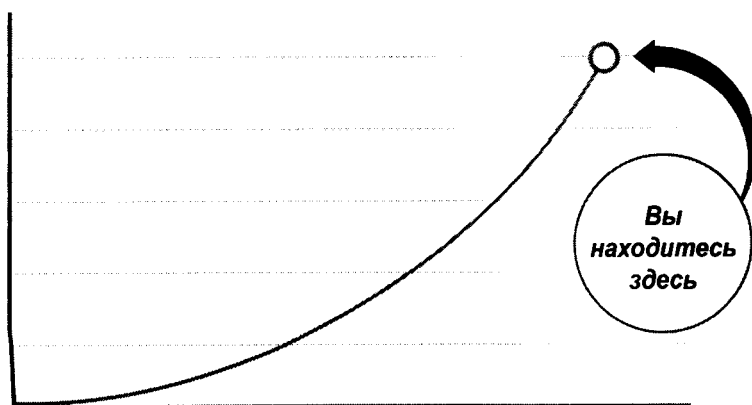
ПТД: Я преподаю на младших курсах в Виргинском университете и всегда говорю своим студентам: «Я хочу, чтобы вы сэкономили 100 тысяч долларов на поступление в бизнес-школу. Я преподам вам всю эту науку в двух фразах. **Вместо того чтобы учиться в бизнес-школе, вам надо запомнить только две вещи. Во-первых, вы всегда должны придерживаться доминирующего тренда.** Никогда не инвестируйте вопреки господствующей тенденции. Как заработали свои деньги два самых богатых человека в Америке — Уоррен Баффет и Билл Гейтс? Билл Гейтс получил пакет акций «Microsoft», который вырос в цене в 800 раз. Он постоянно оставался в тренде. А Уоррен Баффет сказал: «Я буду покупать акции сильных компаний и держать их, потому что в долгосрочном плане закон аккумулирующего эффекта сработает в мою пользу, если я их не продам».

ТР: А средства для этого он получил от своих страховых компаний.

ПТД: Он оседлал самую мощную в истории цивилизации восходящую тенденцию рынка и сумел противостоять искушению предпринимать что-то еще.

ТР: Поразительно. Но тогда у меня следующий вопрос: как ты определяешь тренд?

ПТД: У меня для всего есть один критерий: **средний показатель движения цен на момент закрытия торгов за 200 дней**. Мне слишком часто приходилось видеть, как цена на какие-то акции или сырье опускается до нуля. Главное, о чем должен думать инвестор: «Как уберечься от потери?» Если будешь использовать правило 200 дней, то сможешь обезопасить себя. Это игра в защите, которая спасает от неприятностей. Проходя со студентами тему технического анализа, я предлагаю им одно упражнение. Я рисую на бумаге или на доске приведенный ниже график, который имеет непрерывную восходящую тенденцию.



Потом я задаю вопрос: «Вам известно только то, что вы находитесь в этой точке. Кто из вас при такой тенденции хочет продолжать держать эти активы?» Примерно 60 процентов поднимают руку. «А кто хочет соскочить и продать активы?» Таких находится около 40 процентов. И тогда я говорю: «**Вот эти 40 процентов никогда в жизни не должны заниматься инвестированием! Вы заражены духом противоречия, а это самый верный путь к краху. Это значит, что вы будете покупать активы, которые обесцениваются, и продавать те, которые будут расти до бесконечности. В один прекрасный день вы разоритесь**».

ТР: Отличный и очень наглядный пример. Но некоторые из твоих самых больших побед объясняются как раз тем, что ты сумел уловить поворотную точку. Этим ты и отличаешься от других.

ПТД: Правильно. На крахе 1987 года я сделал большие деньги.

ТР: Расскажи подробнее. Эта сделка считается одной из трех самых крупных в истории! Большинство людей были бы в восторге, если бы получили 20 процентов годовых, а ты только на одной операции заработал 60 процентов в месяц. Тебе помогла твоя теория 200 дней?

ПТД: Да. Она заставила меня насторожиться. В результате в самой верхней точке перед крахом я все распродал.

ТР: Ты ждал точку смены тренда?

ПТД: Совершенно верно.

ТР: Потрясающе! Просто слов нет. Значит, ты не рискуешь, а постоянно думаешь о защите и стараешься соответствовать тренду? А в чем заключается вторая мысль, которую ты сообщаем студентам?

ПТД: Правило «пять к одному».

ТР: Асимметричное соотношение риска и выгоды?

ПТД: Точно. Это правило означает, что я рискую одним долларом, чтобы заработать пять. Это дает возможность принимать верные решения лишь в 20 процентах случаев. Я могу быть полным идиотом и совершать ошибки в четырех случаях из пяти, но все равно ничего не потеряю, если, конечно, в достаточной степени контролирую свой риск. Плохо то, что люди инвестируют совершенно иначе. Человеческая природа такова, что мы ничего заранее не просчитываем. Мы не задумываемся над тем, во что ввязываемся и чем рискуем.

ТР: Но, Пол, ты же не ошибаешься в 80 процентах случаев! Если распределение активов имеет такое значение, позволь задать еще один вопрос: если бы ты не имел возможности оставить детям деньги в наследство, то какой состав портфеля и какие принципы инвестирования ты им передал бы? Я спрашиваю об этом, чтобы помочь рядовым инвесторам сформировать правильный взгляд на то, как надо вкладывать деньги.

ПТД: Я всегда прихожу в сильное замешательство, когда речь идет о рядовом среднестатистическом инвесторе, потому что это действительно очень трудный вопрос. Если бы существовал какой-то простой путь, некая универсальная формула, мы все были бы миллиардерами. С уверенностью могу сказать, что один из принципов заключается в том, чтобы держаться подальше от всего, что не вписывается в правило 200 дней. Второй принцип — это соблюдение правила «пять к одному» и дисциплина. Но я могу посоветовать тебе взять интервью у Рэя Далио. Он знает обо всем этом больше, чем кто-либо. Если хочешь узнать про распределение активов, то это как раз тот человек, который тебе нужен.

ТР: Спасибо, он следующий в моем списке! Хорошо, давай сменим тему. Ты добился феноменальных успехов, тебя считают легендой, хотя ты предпочитаешь об этом скромно молчать. Тогда расскажи мне о себе как о филантропе. Что заставляет тебя проводить такую огромную благотворительную деятельность? Почему ты так заинтересован в том, чтобы изменить жизнь людей к лучшему?

ПТД: В детстве я с мамой часто ходил на большой овощной базар в Мемфисе и хорошо помню, как однажды потерял ее там. А ведь когда тебе всего четыре года, мама для тебя — это все. И тут ко мне подошел очень добрый чернокожий старик и сказал: «Не волнуйся, мы ее отыщем. Хватит плакать, через минуту все будет в порядке». Он взял меня за руку и повел по рядам, пока я не увидел маму. Она заметила, что я плачу, и рассмеялась.

ТР: Надо же!

ПТД: Такие вещи не забываются. Все эти мелочи накапливаются и приобретают огромное значение. **Мы часто забываем, насколько важны даже самые незначительные наши поступки. Лично я считаю, что за добрые дела окружающих надо расплачиваться всю жизнь.**

ТР: Хорошо сказано, Пол. Я могу увидеть и почувствовать влияние того давнего случая на твою сегодняшнюю жизнь. Ты растрогал меня чуть ли не до слез. Спасибо. Хочу задать последний вопрос. Большинство людей находятся под властью иллюзии, что чем больше денег, тем меньше стресса. Так ли это? Ты уже избавился от финансового стресса?

ПТД: Этот день еще не наступил.

ТР: Именно это я и ожидал услышать.

ПТД: Проблема в том, что денег никогда не бывает достаточно. В настоящее время причина финансового стресса заключается для меня в том, что мне может не хватить денег, чтобы реализовать дела, которые сделали бы мою жизнь полной, счастливой и радостной. Есть один грандиозный проект, о котором я узнал примерно месяц назад и который пока, пожалуй, не потяну. Он рассчитан минимум на 100 лет. И я думаю: «О боже! Если бы я мог купить это деревообрабатывающее предприятие, рекультивировать и облагородить землю! Через 100 лет этому месту не будет равных по красоте. Это будет настоящий рай на земле. **Да, пока мне это не по силам, но так хочется! Я буду работать как сумасшедший, потому что это будет мое самое главное наследие для тех, кто будет жить через 100 лет. Они даже не будут знать, кто все это сделал, но им там будет хорошо и они будут счастливы.**»

ТР: Спасибо, Пол. Я люблю тебя, брат.

Глава 6.6

РЭЙ ДАЛИО: ВСЕСЕЗОННЫЙ ЧЕЛОВЕК

Учредитель и член правления «Bridgewater Associates»



Интервью Рэя Далио стали неотъемлемой частью моей книги с того самого момента, как я впервые встретился с ним для интервью в его доме в Коннектикуте. Наша первая беседа длилась почти три часа. Мы разговаривали обо всем: от пользы медитаций («Они настраивают меня на спокойный лад». — утверждает Рэй) до устройства экономики («Это довольно простая машина»). Я уже знал о поразительных результатах его хедж-фонда «Bridgewater», который является самым большим в мире, управляя активами в размере 160 миллиардов долларов. Мне также было известно, что Рэй управляет рисками лучше, чем кто-либо другой на нашей планете, и что к нему обращаются за советами мировые лидеры и крупные финансовые учреждения, ища опору на этом нестабильном рынке. Однако, задавая ему тот же вопрос, что и остальным героям книги («Какой инвестиционный портфель вы порекомендовали бы своим детям, если бы не имели возможности завещать им деньги?»), я даже представить себе не мог, что его ответ станет той чашей святого Грааля, поисками которой я был занят с самого начала. Чем же он со мной поделился? Инвестиционным планом

для индивидуальных инвесторов вроде вас, который годится для любого экономического времени года и позволяет умножать свои накопления без всякого риска. Та щедрость, с которой он делится с миром своими секретами, наполняет меня чувством восхищения и благодарности.

У меня нет необходимости обращаться к жизненному пути Рэя. Вы уже знаете и его историю, и принципы, лежащие в основе его инвестиционного портфеля. Сначала я собирался изложить их в данном разделе, но потом понял, что для этого необходим соответствующий контекст. Если вы перескочили через главы 5.1 и 5.2, обязательно вернитесь к ним! Они произведут переворот в ваших мыслях и изменят вашу жизнь! Если же вы прочитали эти принципы и усвоили их, то пора претворять полученные знания в жизнь. Рэй Далио — мастер, доказавший свое умение инвестировать в любых условиях.

Глава 6.7

МЭРИ КАЛЛАХАН ЭРДОУС: ЖЕНЩИНА НА ТРИЛЛИОН

Директор департамента управления активами «J.P. Morgan»



Мэри Каллахан Эрдоус — руководитель одной из самых авторитетных финансовых организаций мира, входящей в состав крупнейшего банка США. Журнал «Forbes» называет ее «редкой кометой на небосклоне Уолл-стрит, где доминируют преимущественно мужчины», и включает в список 100 самых влиятельных женщин мира. Начиная с 2009 года, когда Мэри возглавила департамент управления активами «J.P. Morgan», стоимость этих активов выросла на *полтриллиона* долларов, то есть более чем на 30 процентов! Сегодня в ее управлении находится 2,5 триллиона долларов, которые вложены различными благотворительными и пенсионными фондами, центральными банками и самыми богатыми людьми планеты. В прессе нередко проскальзывают намеки, что Эрдоус находится в списке самых вероятных преемников главы «J.P. Morgan Chase» Джейми Даймона.

Хотя многие из героев моей книги считают, что пассивный менеджмент в дешевых индекс-фондах дает индивидуальным инвесторам наилучшие результаты в долгосрочной перспективе, Эрдоус настаивает, что фонды, в которых активный менеджмент осуществляют лучшие умы этой отрасли,

вполне оправдывают взимаемые высокие комиссионные. Она говорит, что лучшим доказательством служит лояльность довольных клиентов и постоянно расширяющаяся сфера деятельности.

Управление деньгами у нее в крови. Она была первым ребенком и единственной девочкой в большой ирландской католической семье из Уиннетки, штат Иллинойс. Ее отец Патрик Каллахан работал в инвестиционном банке «Lazard Freres» в Чикаго. В школе Мэри демонстрировала большие успехи в математике и завоевывала призы в конном спорте. Она была единственной девушкой в Джорджтаунском университете, специализировавшейся на математике. Со своим мужем Филипом Эрдоусом она познакомилась, получая степень MBA в Гарвардской школе бизнеса.

Став руководителем финансовой организации, Эрдоус сломала немало стереотипов. Несмотря на то что этот бизнес известен своим агрессивным менеджментом, коллеги описывают ее управленческий стиль как «лояльный», «командный» и «заботливый». Выстраивая карьеру в «J.P. Morgan», она была известна как работник, готовый полететь через всю страну к клиенту, нуждавшемуся в срочной помощи. Сейчас Мэри 47 лет. Она входит в высшее руководящее звено компании, насчитывающей 260 тысяч сотрудников, славится своими выдающимися лидерскими качествами и блестящими финансовыми решениями.

Наша встреча состоялась в штаб-квартире «J.P. Morgan», которая расположена в классическом здании с видом на Парк-авеню и небоскребы Манхэттена. Пока я поднимался в лифте в конференц-зал, директор по связям с общественностью Дейрин Одуойе рассказал мне историю, которая глубоко тронула меня и одновременно позволила лучше понять человека, с которым мне предстояло встретиться. Одуойе всегда хотел работать на радио, но попал в отдел по связям с общественностью «J.P. Morgan». Когда Эрдоус попросила его стать продюсером ежедневной утренней радиопрограммы для сотрудников департамента, он изумился до глубины души:

— Я ведь плохо разбираюсь в инвестициях.

— Но вы же сами говорили мне, что хотели работать на радио, — ответила она. — Теперь у вас есть возможность стать продюсером ток-шоу.

«Она разглядела во мне то, чего я сам о себе не знал», — сказал мне Дейрин.

Эрдоус старается лично познакомиться с каждым из своих подчиненных, какую бы должность в компании он ни занимал. При этом она умудряется периодически находить время, чтобы пообедать с тремя своими дочерьми, и почти каждый день забирает их из школы. Благодаря этому ее считают выдающимся лидером и замечательным человеком.

ТР: Вы возглавляете одну из крупнейших организаций мира по управлению активами. Расскажите, пожалуйста, о своем жизненном пути, о трудностях, с которыми вы сталкивались, и принципах, которыми руководствовались.

МЭ: Я не думаю, что можно заранее наметить путь к своим жизненным целям. Во многом это происходит случайно или в силу каких-то обстоятельств.

Я помню, как у меня впервые появилась акция компании «Union Carbide». Это был подарок от бабушки на день рождения. Тогда мне исполнилось семь или восемь лет. Я была уже достаточно взрослой, чтобы это запомнить, но еще слишком маленькой, чтобы понять, что делать с таким подарком.

Она сказала мне: «Никогда не продавай ее. Если ты сохранишь эту акцию, со временем она будет становиться все дороже». Не знаю, согласилась бы я с ней сегодня или нет, но это накрепко отложилось у меня в памяти, и я с малых лет поняла, какое значение имеет накопление. Уже тогда я начала задумываться о том, как надо обращаться с деньгами. Поскольку я всегда была в ладах с математикой, мне легко было разобраться в концепции роста накоплений.

Помогло и то, что отец работал в этой области, и по выходным мы ходили к нему на работу. Я садилась на его место во главе стола, а мои братья — по бокам. Помню, нам было очень весело. Пожалуй, именно тогда у меня возникла мысль, что финансы — это интересный и увлекательный вид деятельности и бояться его не стоит. Это очень помогло мне в жизни.

ТР: Вы работаете в сфере, в которой традиционно доминируют мужчины. Что для вас труднее всего?

МЭ: Управление активами — это такая деятельность, в которой результаты говорят сами за себя. Создается своего рода заколдованный круг: если ты добиваешься хороших показателей для клиентов, они вкладывают больше денег, а эти деньги, в свою очередь, дают еще больший доход. Сказывается аккумулирующий эффект, о котором я узнала еще от бабушки. Поэтому в данном бизнесе полное равноправие. Если ты хорошо работаешь, то добьешься успеха.

ТР: Что такое лидерство? Как бы вы его определили?

МЭ: Очень важно не путать понятия «управление» и «лидерство». Лидер — это такой человек, который не просит других сделать то, что может сделать сам. Он каждое утро просыпается с мыслью о том, чтобы сделать свою организацию местом, где всем приятно работать. Я искренне считаю, что это я работаю на всех сотрудников своего

департамент, а не они на меня. Поэтому стараюсь смотреть дальше и глубже, чем они.

В прошлом я сама была портфельным менеджером, консультантом и руководила своим бизнесом, поэтому знаю, что мы можем делать для клиентов. Я считаю, что моя работа отчасти заключается в том, чтобы не только руководить командой, но и самой спускаться к людям в окопы и трудиться бок о бок с ними.

Думаю, что человек уже рождается лидером, но это не значит, что над этим качеством не нужно работать, оттачивать его, выделять эффективные методы. Стиль лидерства должен быть разным в зависимости от того, с кем и в какой ситуации ты имеешь дело, но основные принципы остаются неизменными.

ТР: Недавно я брал интервью у доктора Роберта Шиллера после вручения ему Нобелевской премии в области экономики, и он рассказывал мне, как много полезного финансовые учреждения делают для мира, но люди не замечают этого, так как считают чем-то само собой разумеющимся. Почему, на ваш взгляд, репутация финансистов пошатнулась и что можно сделать, чтобы поправить ее?

МЭ: После финансового кризиса люди потеряли доверие к этой отрасли. Конечно, задним числом можно сказать, что какие-то вещи надо было делать иначе, что многие продукты были слишком сложными и вводили в заблуждение. Но в целом финансовая отрасль делает для мира очень многое. Мы снабжаем компании капиталом для роста, а это создает новые рабочие места. Мы помогаем индивидуальным инвесторам накапливать деньги и вкладывать их, чтобы иметь возможность купить себе дом, заплатить за учебу в колледже или безбедно прожить старость. Мы помогаем местным властям финансовым, интеллектуальным и физическим капиталом наших сотрудников.

Я очень горжусь тем, что являюсь частью этой отрасли, а особенно своей работой в «J.P. Morgan». У нас 260 тысяч сотрудников, которые каждый день трудятся на благо клиентов и стараются помочь им, чем могут. Мы считаем, что если кто-то продает продукт, который не посоветовал бы своей бабушке, то ему не место в этом бизнесе. Это, конечно, упрощенный взгляд на вещи, но он позволяет понять общий принцип.

ТР: Я хочу затронуть щекотливую тему. Рэй Далио, Джек Богл, Дэвид Свенсен и Уоррен Баффет утверждают, что активный менеджмент в долгосрочной перспективе неэффективен и что 96 процентов фондов с активным менеджментом не в состоянии превзойти показатели

индексов. Я хотел бы узнать ваше мнение на этот счет, потому что вы добиваетесь экстраординарных результатов.

МЭ: Самая большая проблема инвестирования состоит в том, что не существует одного рецепта на все случаи жизни. Но если взглянуть на самых успешных портфельных менеджеров мира, то можно увидеть, что многие из них активно продают и покупают акции компаний, о которых у них имеется информация, недоступная другим. Их результаты доказывают, что активный менеджмент в течение достаточно продолжительного времени может оказывать большое влияние на доходность портфеля. Задача активного менеджера состоит в том, чтобы, рассматривая две, казалось бы, одинаковые компании, на основе глубоких исследований прийти к выводу, что одна из них в плане вложения денег предпочтительнее другой. В компании «J.P. Morgan» достаточно таких менеджеров, которые успешно работают уже долгое время. Именно поэтому люди доверили нам 2,5 триллиона долларов.

ТР: Великие инвесторы постоянно заняты поиском ситуаций с асимметричным соотношением риска и выгоды. Так поступают и самые богатые люди. Но как, скажите мне, может рядовой инвестор, не располагающий большими деньгами, разбогатеть без риска или хотя бы сведя его к минимуму?

МЭ: Дело не в наличии денег, а в том, чтобы основательно продумать свои действия, получить хороший совет и твердо придерживаться избранного плана. Очень часто бывает так, что люди разрабатывают план диверсификации, но, когда условия на рынке меняются в ту или другую сторону, они пытаются извлечь максимум из текущего момента и либо чрезмерно рискуют, либо перестраховываются. Но это очень опасно, потому что невозможно предсказать, по какому сценарию будут разворачиваться события.

Хорошо диверсифицированный портфель позволяет избежать большого риска, а если вы будете придерживаться намеченного плана, то в долгосрочной перспективе сможете получить весомый доход.

ТР: В чем вы видите сегодня самые благоприятные возможности для инвестирования и самые большие опасности, к которым следует быть готовыми?

МЭ: Я думаю, что через какое-то время, оглянувшись на сегодняшние условия, мы скажем: «Это было отличное время для инвестиций». У нас в системе достаточно количество ликвидных средств, чтобы исправить допущенные в прошлом ошибки. В ближайшие пять лет инвестирование, особенно с дальним прицелом, предоставит

множество отличных возможностей, но думать об этом надо уже сейчас. Большинству инвесторов сегодня нужны хорошая доходность, умеренная волатильность и ликвидность. В настоящее время все еще ощущаются негативные последствия 2008 года, и это многих тревожит. Они думают: «Смогу ли я получить свои деньги, если они понадобятся мне прямо сейчас?» Если эта проблема вас не беспокоит, можете смело инвестировать. Последующие годы обещают быть хорошими, и вы еще не раз с благодарностью их вспомните.

ТР: Удалось ли вам избавиться от финансового стресса?

МЭ: Этот стресс никогда не покинет ни одного человека независимо от уровня его богатства и успеха.

ТР: Почему?

МЭ: Потому, что, сколько бы денег у вас ни было, вы хотите быть уверены в том, что используете их с максимальной эффективностью и при страховании здоровья и жизни, и при обеспечении жизненных потребностей семьи, и при заключении договоров страхования имущества, и при инвестировании, и при пожертвованиях на благотворительные цели.

ТР: Существует ли противоядие от этого стресса?

МЭ: Лично я стараюсь видеть перспективу и концентрироваться только на том, что подвластно моему контролю, то есть каждый день делать все, что в моих силах. Вы никогда не потеряете равновесие, если будете развивать себя как личность, совершенствовать свои профессиональные навыки, заботиться о семье и друзьях, о своей душе и теле. Бывает, что порой что-то идет не так, но это не может продолжаться вечно.

ТР: Если бы вы могли оставить в наследство своим детям только набор правил и стратегий формирования портфеля и распределения активов, то как бы они выглядели?

МЭ: Инвестируйте на долгосрочной основе и изымайте деньги лишь в том случае, когда возникает острая необходимость. Состав портфеля может быть разным для разных людей. Например, у меня три дочери. Все они разного возраста, у них разный уровень знаний и умений. Я не знаю, как сложится их будущее. Возможно, кто-то из них будет расходовать больше денег, кто-то меньше. Кто-то найдет высокооплачиваемую работу, а кто-то по натуре окажется филантропом и будет много тратить на благотворительные нужды. У кого-то могут возникнуть проблемы со здоровьем. Кто-то выйдет замуж, а кто-то не захочет. У одной будут дети, а у другой нет. Со временем жизненные обстоятельства меняются. Поэтому, даже

если бы я с первых дней учила их, как надо распоряжаться своими сбережениями, с годами обязательно все поменялось бы.

ТР: Сколько лет вашим девочкам?

МЭ: Одиннадцать, десять и семь. Они доставляют мне много радости.

ТР: Судя по тому, что я о вас читал, вы сторонница тесной интеграции работы и личной жизни. Расскажите мне об этом.

МЭ: Мне посчастливилось работать в компании, которая заботится о семьях сотрудников и проявляет большую гибкость в организации работы. Поэтому вам всегда пойдут навстречу, если надо уйти чуть пораньше, чтобы успеть на футбольный матч с участием ваших детей, а потом прийти вечером и закончить проект, или привести детей в выходные дни на работу, как это делал в свое время наш отец.

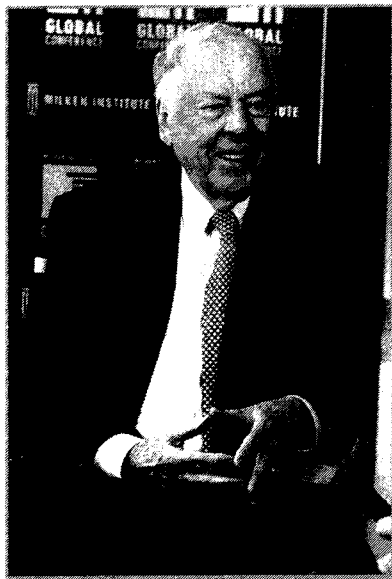
ТР: Значит, и ваши дочери сидят за вашим рабочим столом, готовясь к будущей жизни?

МЭ: Совершенно верно. Работа и семья для меня неразделимы, и я всегда стараюсь извлечь максимум из обеих сторон жизни.

Глава 6.8

Т. БУН ПИКЕНС: ЧЕЛОВЕК, КОТОРОМУ СУЖДЕНО БЫТЬ БОГАТЫМ И ЩЕДРЫМ

Председатель правления и генеральный директор «BP Capital Management»



Т. Бун Пикенс, которого телеканал CNBC называет «нефтяным пророком», всегда опережал свое время. В начале 80-х годов он был одним из первых корпоративных рейдеров, хотя всегда предпочитал говорить о себе как об «активисте борьбы за права акционеров». Он с давних пор ставил во главу угла интересы акционеров. Тогда подобный подход был чем-то неслыханным, но в последнее время стал стандартом корпоративной культуры Америки. Журнал «Forbes» писал: «Идеи Буна, поначалу казавшиеся революционными, теперь считаются краеугольным камнем экономики и воспринимаются всеми как нечто само собой разумеющееся».

В начале 2000-х годов Пикенс возглавил хедж-фонд и **заработал свой первый миллиард, когда ему уже перевалило за семьдесят. Свою вторую карьеру он посвятил инвестированию в энергетические активы.** В последующие 10 лет Пикенс превратил этот миллиард в четыре, из которых два вновь потерял, а один пожертвовал на благотворительные цели.

Будучи неисправимым оптимистом, Бун недавно женился в пятый раз и в свои 86 лет не сходит со страниц светской хроники. Выйдя в прошлом

году из списка 400 самых богатых людей, он опубликовал в Twitter знаменитое сообщение: «Не беспокойтесь. Даже со своими 950 миллионами я чувствую себя прекрасно. Как ни смешно, но миллиард, пожертвованный мною на благотворительность, превышает мое нынешнее состояние». Когда я затронул в беседе эту тему, он сказал: «Тони, ты же меня знаешь. В ближайшие два года я верну себе эти два миллиарда».

Бун родился в годы Великой депрессии и начал свою карьеру с нуля. В 12 лет он разносил газеты и очень быстро расширил свой список адресов с 28 до 156. Позднее он рассказывал, что это был его первый опыт «роста бизнеса за счет захвата чужой территории». Окончив Оклахомский университет в 1951 году и получив ученую степень в области геологии, Пикенс впоследствии создал свою энергетическую империю в Техасе. В 1981 году его «Mesa Petroleum Corporation» превратилась в одну из крупнейших независимых нефтедобывающих компаний мира. В 80-е годы история присоединения к ней таких компаний, как «Gulf Oil», «Phillips Petroleum» и «Unocal», стала одной из легенд мира бизнеса.

Успехи чередовались с неудачами. Когда в 1996 году Пикенс покинул компанию «Mesa» и ее доходы резко пошли на убыль, он потерял 90 процентов своего инвестиционного капитала и многие списали его со счетов. Однако его возвращение в бизнес оказалось не менее громким, чем уход, так как в своем инвестиционном фонде Пикенс сумел **вновь превратить оставшиеся у него 3 миллиона долларов в миллиарды.**

Хотя в последнее время мы сосредоточились главным образом на двух категориях активов — акциях и облигациях, — фонд Буна «BP Capital» идет своим путем. Он делает ставку на энергетические фьючерсы и другие деривативы. Поскольку эта книга посвящена вопросам достижения финансовой независимости, **Бун утверждает, что зависимость США от иностранной нефти является главной угрозой не только национальной безопасности, но и состоянию экономики.** Он всегда выбивался из общего потока и в настоящее время участвует в крестовом походе за избавление страны от зависимости от ОПЕК, разрабатывая план новой энергетической политики.

Бун всегда был моим кумиром, а сегодня я имею честь называть его своим другом. Он не раз оказывал мне любезность, выступая на моих семинарах. Ниже я привожу выдержки из нескольких наших последних бесед о богатстве, защите энергетического будущего Америки и о скромном начале его карьеры.

ТР: Я хотел бы начать с необычной истории вашего появления на свет. Вы часто называете себя самым везучим человеком в мире, и это не просто слова. Расскажите мне об этом.

ТБП: Моя мама забеременела в 1927 году, а роды начались в мае 1928 года в маленьком городке в Оклахоме. Врач сказал моему отцу: «Том, тебе придется принять нелегкое решение. Выжить может только кто-то один: либо жена, либо ребенок». Отец ответил: «Это невозможно. Наверняка есть какой-то другой путь, чтобы сохранить обоих». К счастью, мамин врач (один из двух в нашем городе) оказался по специальности хирургом. Он сказал: «Ладно, Том, но тогда необходимо прибегнуть к кесареву сечению. Я никогда его не делал сам. Только видел со стороны. Я прочитал все, что у меня есть по этой теме». Он подошел к книжной полке, взял учебник и показал отцу полторы страницы, посвященные кесареву сечению. Отец тоже прочитал, а потом взглянул на него и сказал: «Я думаю, ты сможешь это сделать». Они встали на колени, помолились, и врач приступил к операции. **Вот так я и появился на свет в 1928 году.**

ТР: Вот это да!

ТБП: Прошло еще 30 лет, прежде чем в нашей больнице была проведено очередное кесарево сечение.

ТР: **Просто невероятно, что у вашего отца хватило смелости не слушать других, когда речь шла о жизни близких людей!** Он настоял на том, что должен существовать другой способ, и не позволил убедить себя в обратном. Должно быть, этот случай оказал большое влияние на вашу жизнь. Вы ведь тоже не принимаете ответа «нет»?

ТБП: Точно.

ТР: Кроме того, с вами в детстве произошла одна история, которая говорит о вашей честности, хотя многие, к сожалению, считают, что это не самое главное качество в мире финансов. Расскажите об этом.

ТБП: Как-то, разнося газеты, я случайно посмотрел под ноги и заметил в траве пачку денег. Я решил, что они принадлежат хозяину дома по соседству, постучал в дверь и сказал: «Мистер Уайт, я нашел ваши деньги». «О боже! — воскликнул он. — Даже не знаю, что бы я без них делал. Тебя надо отблагодарить». И он дал мне доллар. Я не мог поверить своим глазам. Ведь доллар в то время — это были большие деньги.

ТР: Конечно.

ТБП: Это был 1940 год, мне было 11 лет.

ТР: Могу себе представить.

ТБП: Я весь такой радостный пришел домой и рассказал маме, тете и бабушке, что мистер Уайт подарил мне доллар. Но они только укоризненно покачали головами. Я никак не мог сообразить, в чем

дело: «Вы что, не понимаете? Он же так обрадовался, что я нашел и принес ему деньги». Бабушка посмотрела на меня и сказала: «Малыш, за честность денег не берут». Было решено, что я пойду к мистеру Уайту и верну ему этот доллар.

ТР: Чудесно! Значит, на ваш характер повлияли две истории: о необходимости принимать трудные решения и о честности. Я помню еще одно ваше высказывание, которое прочитал, еще будучи ребенком. Мне всегда было интересно, что отличает лидера от его последователей, а вы тогда сказали, что главное качество лидера — это его решимость.

ТБП: В 1984 году мы приняли решение присоединить к себе «Gulf Oil», так как я считал, что в этой компании слишком слабая управленческая команда. Я тогда сказал себе: «Эти ребята не способны нажать на спусковой крючок. Они только целятся, целятся, целятся, но никак не могут выстрелить!»

ТР: Хорошо сказано. Значит, вы открываете огонь быстрее?

ТБП: Многие люди оказываются в лидерской позиции, но меня просто бесит, когда они тянут с решениями. Они не хотят ничего решать и ждут, пока кто-то сделает это за них. Я всегда чувствую, что у меня созрело хорошее решение, и могу предвидеть результаты.

ТР: Да, это подтверждается практикой. Вы стали миллиардером, поняв значение энергетических ресурсов и воспользовавшись этим к своей выгоде.

ТБП: В 19 случаях из 21 я правильно предсказывал цены на нефть.

ТР: Ничего себе: 19 из 21!

ТБП: Да, в эфире канала CNBC.

ТР: Просто невероятно! Вы ведь еще предсказали, что галлон бензина будет стоить 4 доллара, не так ли? Кто бы мог подумать, что цены так скакнут в 2011 году?

ТБП: Тони, выступая в 2011 году на моем семинаре в Сан-Вэлли, я рискнул предположить, что к 4 июля баррель нефти дойдет до 120 долларов. Так оно и случилось. Помню, я тогда говорил, что глобальный спрос подбирается к отметке 90 миллионов баррелей в сутки и цена неизбежно должна вырасти, чтобы спрос соответствовал предложению.

ТР: Многие участники моей «платиновой группы» заработали тогда неплохие деньги на вашем предсказании. Вы ведь предложили им выгодный синтетический опцион на это повышение цены. С учетом ваших успехов я хотел бы затронуть тему, которую мы обсуждали со всеми выдающимися инвесторами: асимметричное соотношение

риска и выгоды. Как снизить степень риска или привести его к такому уровню, чтобы полученная выгода его оправдывала? Что вы думаете по этому поводу?

ТБП: Ты в свое время получил степень МВА. Вспомни, чему вас учили: необходимо обезопасить себя от потерь и добиться некоторой доходности. На выходе получается выигрыш. Я никогда не руководствуюсь этим принципом при инвестировании.

ТР: Серьезно?

ТБП: Одни сделки сулят больший доход, чем другие. Я считаю, что главное — это проанализировать риски. Но я не могу сказать тебе, как именно я прихожу к такому решению. Я знаю, что могу сесть в лужу, но ведь есть и возможность сорвать огромный куш. Ради большой выгоды я готов пойти на большой риск.

ТР: Хорошо, я вас понял. Тогда позвольте еще один вопрос. Если бы вы не имели возможности завещать детям деньги, а могли только передать им свой подход к инвестированию и стратегию формирования портфеля, то как они выглядели бы? Чему вы их научили бы, чтобы обеспечить на долгие времена?

ТБП: Я искренне считаю, что надо передать им высокую мораль и этику по отношению к работе. А если добавить к этому хорошее образование и готовность трудиться не покладая рук, то успех не обойдет стороной. Я думаю, что моральные принципы были заложены в меня еще в детстве, в маленьком городке в Оклахоме. Я видел, как усердно работали мои бабушка, мать, отец и все, кто меня окружал. Я видел, что люди с хорошим образованием зарабатывают больше.

ТР: Если я правильно понял, надо оставлять детям в наследство не основы формирования портфеля, а мировоззрение и моральные принципы?

ТБП: Правильно.

ТР: Вы зарабатывали и теряли миллиарды долларов. Что для вас значат деньги? Как бы вы определили, что такое богатство?

ТБП: Хочешь, я расскажу тебе, в какой момент почувствовал себя богачом?

ТР: В какой же?

ТБП: Когда завел 12 охотничьих собак.

ТР: Сколько лет вам тогда было?

ТБП: Пятьдесят.

ТР: Серьезно?

ТБП: Я с детства любил охотиться на перепелов, как и отец. И у меня всегда были охотничьи собаки. Одну я держал на заднем дворе. Потом, когда дела пошли получше, завел себе вторую. А когда у меня

их стало двенадцать и пришлось построить псарню, я вдруг в один прекрасный день подумал: «Господи, а ведь я богат. У меня целых 12 собак!»

ТР: Вы использовали свое богатство, чтобы сделать множество добрых дел для общества. Я знаю, что вы один из самых щедрых спонсоров образования и пожертвовали свыше 500 миллионов долларов своей альма-матер — Охклахомскому университету. Просто невероятно!

ТБП: Я всегда хотел, чтобы мой университет был более конкурентоспособным и в спортивном, и в учебном плане. Для меня это большая честь.

ТР: Правду говорят, что ваше пожертвование университету на спортивные цели в 2005 году было самым крупным в истории национального студенческого спорта?

ТБП: Да, правду.

ТР: Поразительно! И я знаю, что это не единственная ваша благотворительная акция. Но давайте сменим тему и поговорим об энергетической независимости. Вы сделали состояние на нефтяной индустрии и вряд ли можете претендовать на роль проповедника, осуждающего зависимость США от нефти, но вот уже семь лет исполняете эту миссию. Расскажите мне о так называемом плане Пикенса.

ТБП: Видишь ли, в чем дело, Тони. **Америка подсела на нефть, и эта зависимость угрожает нашей экономике, окружающей среде и национальной безопасности.** И ситуация с каждым десятилетием становится все хуже. В 1970 году мы импортировали 24 процента необходимой нам нефти. Сегодня мы ввозим почти 70 процентов, и эта цифра продолжает расти.

ТР: И вы стараетесь уберечь нас от этого?

ТБП: Да. Мы отдали свою безопасность в руки потенциально недружественных и нестабильных стран. Если мы на 70 процентов зависим от поставок нефти из-за рубежа, то это очень сомнительная позиция в нашем непредсказуемом мире. А в ближайшие 10 лет мы потратим на закупки нефти 10 триллионов долларов. **Это будет самое большое перераспределение богатства в истории человечества.**

ТР: Трудно даже поверить! Каково же решение?

ТБП: Мы можем много выиграть за счет развития возобновляемых источников энергии, но это не решит проблему, которую ставит перед нами ОПЕК¹⁶. Дело в том, что энергия ветра и солнца не используется в транспортных средствах. Зато для этого хорошо подходит

¹⁶ Организация стран — экспортеров нефти, в которую входят Саудовская Аравия, Иран, Ирак, Кувейт и другие страны.

природный газ. Для нужд транспорта в настоящее время используется 70 процентов всей добываемой нефти. Единственный способ лишить ОПЕК ее козырей — это использовать природный газ или свою собственную нефть.

ТР: И что для этого надо сделать?

ТБП: Мы импортируем примерно 12 миллионов баррелей нефти в день, пять из которых поступают из стран — членов ОПЕК. Чтобы избавиться от такого положения, мы должны добывать природный газ в США. И у нас для этого есть все ресурсы. **Тони, мы сидим на запасах природного газа, которых хватит на 100 лет.** В эквиваленте это составляет по меньшей мере 4 триллиона баррелей нефти. Это втрое больше, чем все нефтяные запасы Саудовской Аравии. Если мы этим не воспользуемся, то будем последними идиотами.

ТР: Невероятно.

ТБП: Природный газ в настоящее время очень дешев. Сто долларов, уплаченных за нефть, эквивалентны примерно 16 долларам за газ. Таких цен за газ мы никогда не видели. Все области использования энергетических ресурсов, будь то транспорт или добыча электричества, должны задуматься о переходе на газ.

ТР: Я знаю, что вы потратили уйму времени, энергии и денег на разработку своего плана. Вы представили его американской общественности и организовали национальную кампанию в средствах массовой информации. Как вы считаете, это сработает?

ТБП: В 2008 году я представил свой план в Вашингтоне, потратив на это 100 миллионов долларов из собственных средств. Мне кажется, я сделал все, что было в моих силах. Да, у Америки будет своя энергетическая программа.

ТР: Я в своей книге много говорю о распределении активов. Практически все ваши активы — это энергетические ресурсы. Я прав?

ТБП: Да, но в энергетической сфере много различных направлений. Мы вкладываем деньги в весь спектр энергетических активов, но не выходим за его пределы.

ТР: Значит, так выглядит ваша версия распределения активов. Если бы сегодня вы были индивидуальным инвестором, располагающим, скажем, 50 тысячами долларов, куда вы их вложили бы?

ТБП: Конечную стадию этой отрасли составляют нефтеочистные и нефтеперерабатывающие предприятия. Лично я большую часть своей жизни посвятил начальной стадии — геологоразведочным работам и добыче нефти. Однако в настоящее время природный газ очень дешев. Это крайне интересная тема, которой надо заниматься. В целом я считаю, что у нефтяной и газовой отрасли большое

будущее ввиду развития технологий. Мы добились невероятного технологического прогресса. **Сегодня наша страна с точки зрения природных ресурсов выглядит намного лучше, чем 10 лет назад.** Тогда у меня не было такой уверенности в будущем.

ТР: Скажите, Бун, в чем источник вашей энергии?

ТБП: Видишь ли, Тони, я люблю зарабатывать деньги и люблю их отдавать. Второе, конечно, не так сильно, как первое, но все же я твердо уверен, что именно в этом и состоит мое земное предназначение — зарабатывать и щедро тратить.

ТР: Вам свойственна щедрость?

ТБП: Одна из моих целей заключается в том, чтобы еще до смерти раздать миллиард долларов. Вы знаете о «Клятве дарения», которую принесли Уоррен Баффет и Билл Гейтс? Они позвонили мне и предложили присоединиться. Я ответил: «Если вы заглянете в “Forbes” за 1983 год, то увидите, что я обещал отдать 90 процентов своего состояния. Почему бы вам не присоединиться ко мне?»

ТР: Показательный факт.

ТБП: Я каждый день хожу на работу и буду продолжать это делать. Так было на протяжении всей моей жизни. Работа для меня — это все. Кто-то скажет: «Нельзя же так. Главное — это семья». Но для меня и то и другое — радость. Я радуюсь, проводя время с семьей. Я радуюсь, работая. Мои результаты нельзя назвать отличными, но они достаточно хороши, чтобы прожить еще один день с мыслью о том, что завтра меня ждет большая удача. Возможно, этого и не случится, но я думаю так каждый день.

ТР: Ваши слова вдохновляют меня и многих других людей в мире. Я в восторге от вашей страсти и упорства. В свои 86 лет вы добились очень многого, но продолжаете расти и делиться с окружающими.

ТБП: Спасибо, Тони. Ты тоже добился больших успехов и помог многим людям. Возможно, даже больше, чем я.

ТР: Ну, не знаю.

ТБП: Но мы с тобой оба победители, потому что умеем делиться.

ТР: Да, согласен. Я очень люблю вас, дружище. Спасибо.

Глава 6.9

КАЙЛ БЭСС: МАСТЕР РИСКА

Учредитель «Hayman Capital Management»



Занимаясь прыжками в воду и участвуя в соревнованиях, Кайл Бэсс разбирается в основных законах физики. Он хорошо знает, что любой предмет, поднятый вверх, должен упасть. Именно поэтому в 2005 году он задумался вопросом о судьбе рынка жилья, переживавшего в то время невиданный бум. Причем это был вопрос, о котором раньше никто не задумывался: «Что будет, если цены на жилье вдруг перестанут расти?» В результате Кайл сорвал огромный куш, сделав в 2008 году ставку на неминуемый крах рынка недвижимости и последовавший за этим экономический кризис. Так он заработал свой первый миллиард. Но Бэсс пошел еще дальше, вложив эти деньги и получив с них прибыль в размере 600 процентов в течение всего 18 месяцев. Это сделало его одним из самых успешных менеджеров хедж-фондов своего времени.

Обычно Кайл очень редко дает интервью, но выяснилось, что моя работа интересовала его еще в колледже, поэтому мне выпала честь встретиться с ним в его небоскребе в Далласе. Бэсс считает свою удаленность от Нью-Йорка конкурентным преимуществом. «Нас, по крайней мере, не угнетает шум», — говорит он.

Бэсс — скромный и доступный человек. Когда я спросил, что привело его к мысли сыграть против рынка недвижимости, он ответил: «Тони, для этого не надо быть семи пядей во лбу. Просто у одного идиота из Далласа возникли некоторые сомнения».

Бэсс живет вместе с женой и детьми в Далласе и работает в попечительском совете Техасского университета, помогая управлять одним из самых крупных университетских инвестиционных фондов в США, активы которого составляют 26 миллиардов долларов. Вы уже вкратце познакомились с Бэссом, читая историю о пятицентовых монетах. Именно он преподавал своим детям урок асимметричного соотношения риска и выгоды, купив пятаков на 2 миллиона долларов в расчете на 25-процентную прибыль. Кайл говорит, что с удовольствием вложил бы в эту операцию все свое состояние, если бы нашел на рынке достаточное количество монет!

Однако, если отвлечься от никелевых монет, постоянные поиски асимметричного соотношения риска и выгоды привели его в 2008 году к двум крупнейшим финансовым операциям века, в которых он воспользовался крахом рынка недвижимости в США и европейским долговым кризисом. На примете у него и третья сделка, которая, по его словам, будет еще крупнее. Ниже следует краткое изложение его интервью, продолжавшегося два с половиной часа.

ТР: Расскажите немного о себе.

КБ: Я долго занимался прыжками в воду. Некоторые считают, что для этого нужны соответствующие физические данные, но на самом деле этот вид спорта на 90 процентов требует определенных ментальных качеств. Фактически это борьба с самим собой. Лично мне спорт принес большую пользу. Я научился дисциплине и умению извлекать уроки из ошибок. Личность человека на самом деле определяется его отношением к неудачам. Отец и мать очень любили меня, но заработать денег за всю свою жизнь так и не смогли. Я поклялся, что никогда не буду так жить. Мои родители курили, а я поклялся никогда не курить. Отрицательная мотивация была у меня всегда сильнее положительной. В этом мои взгляды во многом совпадают с вашими теориями.

ТР: Полностью совпадают. Когда я пытаюсь найти общие черты у людей, добившихся успеха, то наряду с образованием и талантом там всегда присутствует голод.

КБ: Голод и боль.

ТР: Голод является следствием боли. Сильного желания не может возникнуть, если не приходится преодолевать большие трудности.

КБ: Это правда.

ТР: Итак, голод побудил вас основать собственный фонд. Это было в 2006 году, правильно?

КБ: Верно.

- ТР: Меня особенно удивляет скорость, с которой вы начали получать прибыль.
- КБ: Мне повезло.
- ТР: В первый год доходность составила 20 процентов, а на следующий — уже 216 процентов. Так?
- КБ: Правильно. Я достаточно рано заметил, что происходит на рынке недвижимости. Мне всегда нравилось выражение «Удача возникает, когда готовность встречается с возможностью». Мне кажется, я прочитал его в одной из ваших книг, когда учился в колледже. Так вот, я был подготовлен. Мне повезло оказаться в нужное время в нужном месте, потому что у меня были готовы для этого все ресурсы.
- ТР: Многие люди видели эту проблему, но ничего не предпринимали. В чем ваше отличие? Что позволило вам добиться успеха?
- КБ: Если помните, деньги в ту пору доставались практически даром. В 2005 и 2006 годах вы могли получить кредит по ставке LIBOR плюс 250 базисных пунктов (что очень дешево) и купить любую компанию, имея лишь небольшую часть собственного капитала, но зато целую кучу долгов. Однажды мы с моим другом и коллегой Аланом Фурнье обсуждали по телефону, как не допустить потерь на сделках с недвижимостью. В то время все умники твердили: «Цены на жилье являются следствием роста занятости и доходов населения». Они уверяли, что, пока растут доходы и создаются рабочие места, недвижимость будет становиться только дороже. Это, конечно, было ошибкой.
- ТР: Теперь это всем очевидно.
- КБ: В сентябре 2006 года меня пригласили на совещание в Федеральный резерв и сказали: «Кайл, вы новичок в этой области и не понимаете, что рост доходов стимулирует рынок жилья». Рынок жилья действительно шел рука об руку с медианным уровнем доходов на протяжении пятидесяти лет. Однако в последние четыре года цены на жилье увеличивались на 8 процентов в год, а доходы росли только на 1,5 процента. Показатель стандартного отклонения¹⁷ при этом составляет от 5 до 6. Чтобы вернуть это соотношение к норме, необходимо, чтобы доходы выросли почти на 35 процентов или, наоборот, чтобы цены на недвижимость упали на 30 процентов. Поэтому я стал посещать все финансовые компании на Уолл-стрит с одним вопросом: «Покажите мне свою модель развития рынка. Что произойдет, если цены на жилье будут подниматься только на 4 процента, на 2 процента в год или вообще перестанут расти? Так вот, в июне 2006 года ни одна

¹⁷ В мире финансов стандартное отклонение используется как показатель волатильности инвестиций. Его также называют иногда исторической волатильностью.

компания не рассматривала такого сценария, при котором рост цен прекратится.

ТР: Вы серьезно?

КБ: Ни одна.

ТР: Эти ребята слепо верили тому, что сами же придумали.

КБ: Поэтому в ноябре 2006 года я попросил компанию USB разработать модель поведения рынка при прекращении роста цен на жилье. Получилось, что потери пула ипотечных кредитов составят 9 процентов. (Ипотечный пул — это портфель, состоящий из объединенных в общую массу индивидуальных ипотек со схожими сроками погашения и кредитными ставками, на основе которого выпускались ценные бумаги, обеспеченные закладными на недвижимость. Этим ценным бумагам присваивался высокий кредитный рейтинг, и инвесторы покупали их в расчете на доход. При условии роста цен на недвижимость доход обещал быть весьма высоким. Но в условиях прекращения роста эти ценные бумаги должны были потерять 9 процентов.) Тогда я позвонил Алану Фурнье, работавшему в «Pennant Capital Management» (а до этого в «Appaloosa Management» у Дэвида Теппера), и сказал: «Такие вот дела». Затем я учредил генеральное партнерство, которое должно было заниматься этими субстандартными кредитами, и в память об этом телефонном разговоре дал ему название AF GP по имени Алана Фурнье. Для меня этот наш разговор стал поворотной точкой.

ТР: Ясно. Вы можете мне сказать, каким было соотношение риска и выгоды, когда вы с Аланом начали играть против рынка?

КБ: Степень риска составляла 3 процента годовых. То есть при продолжении роста цен на недвижимость я терял 3 цента из каждого вложенного доллара!

ТР: Поразительно, практически никакого риска!

КБ: Да, всего 3 процента.

ТР: Все считали, что этот рынок будет расти до бесконечности. А что касается доходной части?

КБ: При остановке роста или снижении цен мой выигрыш составил бы целый доллар.

ТР: Таким образом, вы потеряли бы 3 процента, если бы ваша ставка не сыграла, но выиграли бы 100 процентов, если бы ваши расчеты оказались верными.

КБ: Да. Хорошо, что я не стал прислушиваться к экспертам по недвижимости. Все они говорили: «Кайл, ты просто не понимаешь, о чем говоришь. Это не твой рынок. Такого не может случиться». Я отвечал: «Возможно, я и не знаю того, что знаете вы, но провел большую

исследовательскую работу». Они не видели леса за деревьями, а для меня он был как на ладони.

ТР: Вы хорошо просчитали соотношение риска и выгоды.

КБ: Мне приходилось слышать и другое: «Такого не может быть, потому что в этом случае рухнет вся финансовая система». Но это тоже не было для меня аргументом. Мы всегда настроены на лучшее — такова уж человеческая природа. Если бы вы не ожидали в будущем ничего хорошего, то вам даже незачем было бы вставать по утрам с кровати. Людям свойствен оптимизм.

ТР: Он помогает во всем, кроме финансов.

КБ: Совершенно верно.

ТР: Еще более удивительно, что сразу после того, как сыграла ваша ставка против рынка недвижимости, вы оказались правы также насчет Европы и Греции. Как это получилось? Мне опять-таки хочется понять ход ваших мыслей.

КБ: В середине 2008 года, уже после банкротства «Bear Stearns» и перед крахом «Lehman Brothers», мы провели совещание, и я сказал: «В результате возникшего кризиса риск должен переместиться из частных финансовых балансов в государственные. Давайте проанализируем финансовые балансы стран Европы, Японии и США, посмотрим, где самая большая задолженность, и попытаемся осмыслить обстановку». При этом я исходил из следующего: «Если бы я был Беном Бернанке (в то время глава Федерального резерва) или Жаном-Клодом Трише (президент Европейского центрального банка), то как бы стал решать эту проблему? Прежде всего надо взять данные по задолженности страны и сравнить их с ВВП и доходной частью бюджета».

ТР: Логично.

КБ: Таким образом мы проанализировали множество стран, а потом у нас возник вопрос: «Насколько надежна их банковская система? Много ли кредитов получено этими странами?» Нам надо было подсчитать, сколько кредитов окажутся невозвратными и как это может сказаться на нашей стране. Поэтому я попросил свою команду обзвонить несколько финансовых компаний и получить данные о надежности банковских систем в этих странах. Как вы думаете, сколько компаний располагало такой информацией в середине 2008 года?

ТР: И сколько же?

КБ: Нисколько. А ведь мы обзвонили всех.

ТР: Ничего себе!

КБ: Мне пришлось самому по уши закопаться в бумаги, чтобы установить размер суверенного долга разных стран. В основном меня интересовали долги развивающихся стран, потому что так уж исторически

сложилось, что именно они постоянно реструктурировали свои задолженности.

ТР: Обычно реструктурируются долги, возникшие в результате войн.

КБ: Правильно. Страны тратят на войну огромные деньги. Они залазят в долги. Все, что останется в результате, достается победителю, а на долю проигравшего выпадают только долги. Так устроен мир. Но в данном случае речь шла о самых колоссальных задолженностях в истории, сформировавшихся в мирное время.

ТР: Потрясающе.

КБ: Итак, насколько надежными были их банковские системы? Мы собрали все имеющиеся данные и использовали для их оценки два критерия: ВВП и налоговые поступления в бюджеты. Нам пришлось нелегко, поскольку раньше мы никогда этим не занимались.

ТР: Похоже, что этим вообще никто не занимался.

КБ: Это никому не было нужно. Просто одному идиоту из Далласа пришлось в голову заняться этой проблемой. После того как мы проделали всю работу, составили таблицы и диаграммы, я попросил: «Теперь расположите их в порядке от худшего к лучшему». Как вы думаете, какая страна оказалась самой худшей?

ТР: Исландия?

КБ: Правильно. Она заняла первое место в списке. А следующая? Тут даже долго думать не надо.

ТР: Греция?

КБ: Да.

ТР: Вот как!

КБ: Проанализировав все материалы, я сказал своей команде: «Такого не может быть. Но если все подсчитано верно, то вы знаете, что надо делать дальше». Я спросил: «Как оцениваются страховые риски по Исландии и Греции?» Мне ответили: «По Греции — 11 базисных пунктов». Одиннадцать базисных пунктов! Это же 0,11 процента. Тогда я распорядился: «Нам надо купить их на миллиард долларов».

ТР: Просто невероятно!

КБ: Учтите, это был третий квартал 2008 года.

ТР: Казалось бы, всем уже должно было быть понятно, чем это грозит.

КБ: Я позвонил профессору Кеннету Рогоффу из Гарвардского университета, который знает меня еще с незапамятных времен, и сказал: «Я потратил несколько месяцев, чтобы составить мировой финансовый баланс, и теперь пытаюсь все это осмыслить. Результаты кажутся мне слишком негативными. Должно быть, я неправильно их трактую. Вы не могли бы назначить мне время, чтобы я мог обсудить их с вами?» Он ответил: «Разумеется».

ТР: Здорово!

КБ: В феврале 2009 года мы просидели с ним два с половиной часа. Я никогда не забуду, как он, держа в руках последний лист с итоговыми данными, откинулся в кресле, сдвинул очки на лоб и сказал: «Кайл, неужели все так плохо?» Я сразу же подумал про себя: «Вот те на! Отец теории оценки суверенных рисков подтверждает мои опасения». Но ведь если даже он раньше не задумывался об этом, то такие мысли наверняка не приходили в голову ни Бернанке, ни Трише. Об этом никто не думал, и ни у кого не было цельного плана.

ТР: Ни у кого?

КБ: Он видел все эти графики и таблицы в первый раз.

ТР: Просто не верится! Теперь я должен задать вопрос насчет Японии, поскольку знаю, что вы обращаете на эту страну пристальное внимание.

КБ: В настоящее время Япония предоставляет самые благоприятные возможности. Конечно, точный момент краха определить невозможно, но выигрыш может быть во много раз больше, чем на рынке недвижимости. **Я считаю, что точка наивысшей напряженности в мире приходится как раз на Японию. А ставки по ее кредитным рискам в настоящее время низки, как никогда.**

ТР: Как вы оцениваете свои затраты?

КБ: Обычно при определении цены опциона учитывается два фактора: безрисковая процентная ставка и волатильность актива. Но представьте себе индейку, которая захотела бы воспользоваться этой теорией. Если она станет оценивать риск быть убитой исходя из прежних показателей волатильности ее жизни, то он окажется нулевым.

ТР: Верно.

КБ: Но только до Дня благодарения.

ТР: Когда будет уже слишком поздно.

КБ: Вернемся к Японии. В течение десяти лет в этой стране сдерживались цены и подавлялась волатильность. Волатильность там держится в средних пределах. **Она так же низка, как и у любой другой категории активов в мире. Степень кредитного риска составляет 0,1 процента.** Поэтому если вы спрашиваете о цене опциона, то по формуле она оказывается практически равной нулю. Если японские облигации вырастут на 150–200 базисных пунктов (1,5–2 процента), наступит конец. Вся система взорвется.

ТР: Ого!

КБ: Моя теория состоит в том (и я не устаю говорить об этом инвесторам), что если что-то способно вырасти в цене на 200 базисных пунктов, то может продолжать расти и до 1500.

ТР: Правильно.

КБ: Либо все останется как прежде, либо разлетится на куски.

ТР: Это только подтверждает вашу идею «хвостов риска». Расскажите что это такое, поскольку данное понятие известно лишь немногим инвесторам.

КБ: Если вы заметили, то на Японию я трачу только 3—4 базисных пункта в год. Это не более 0,4 процента. Если я правильно оцениваю бинарную природу потенциального дохода в этой ситуации, то облигации принесут доход в размере 20 процентов годовых или даже выше. Итак, в течение 10 лет я плачу 0,4 процента за опцион, который потенциально принесет 2000 процентов. **Тони, более выгодного опциона не существовало в мировой истории.** Правда, это всего лишь мое мнение. Я могу и ошибаться. Кстати, пока ничего и не происходит.

ТР: Возможно, вы ошиблись в тайминге.

КБ: Я могу ошибиться на 10 лет, но и через 10 лет сохранится стопроцентный шанс на то, что это когда-нибудь случится. Люди говорят мне «Как ты можешь делать ставку на то, чего еще никогда не было?» А я отвечаю: «А как же можно не воспользоваться предложенным мною сценарием? Забудьте на минутку о том, прав я или не прав. Если взглянуть на соотношение риска и выгоды, то разве позволительно упускать такой шанс? Если ваш дом стоит в пожароопасной местности и 200 лет назад большой пожар опустошил здесь все дотла, то глупо было бы отказываться от страховки».

ТР: Я понял. Это здорово. А теперь хочу задать еще один вопрос: считаете ли вы себя рискованым человеком?

КБ: Нет.

ТР: Я так и думал, поэтому и спросил. Почему вы считаете, что не способны пойти на большой риск?

КБ: Большой риск — это возможность потерять все, а я никогда не подставляюсь под удар, который может отправить меня в нокаут.

ТР: Если бы у вас не было возможности завещать детям деньги и вы могли бы передать им только набор правил по формированию инвестиционного портфеля, то что вы им порекомендовали бы?

КБ: Я дал бы им пару сотен миллионов долларов, чтобы они накопили на них пятицентовых монет. В этом случае им никогда в жизни не придется о чем-то волноваться.

ТР: Они так и сделали. Их портфель сформирован. Боже, что за сумасшедшая идея! Что доставляет вам самую большую радость в жизни?

КБ: Мои дети.

ТР: Это прекрасно!

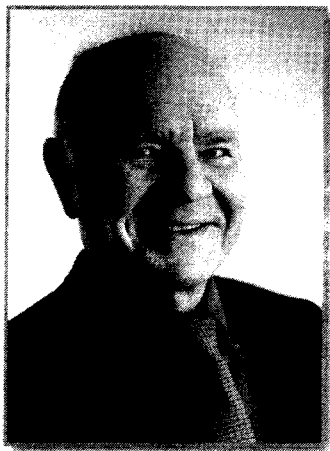
КБ: Полностью с вами согласен.

ТР: Кайл, спасибо за беседу. Было очень интересно. Я узнал много нового!

Глава 6.10

МАРК ФАБЕР: МИЛЛИАРДЕР ПО ПРОЗВИЩУ МИСТЕР АПОКАЛИПСИС

Директор «Marc Faber Limited»,
издатель бюллетеня «Gloom, Boom & Doom»



То, что инвестиционный бюллетень Марка Фабера носит название «Gloom, Boom & Doom»¹⁸, уже позволяет составить себе некоторое представление о его взглядах на рынок! Но этот швейцарский миллиардер — не просто биржевой делец. Марк, которого я уже давно называю своим другом, считается в кругах инвесторов белой вороной и действует вопреки всем тенденциям рынка. Он явно следует советам инвестора XVIII века барона Ротшильда: «Лучшее время для покупок наступает тогда, когда по улицам текут потоки крови». Как и Джон Темплтон, он охотится за сделками, от которых все стараются держаться подальше. Именно поэтому в условиях, когда большинство инвесторов нацелено на американский фондовый рынок, Марк Фабер смотрит почти исключительно в сторону Азии. Кроме того, он яростно критикует все центральные банки, особенно Федеральный резерв США, обвиняя его в том, что он наводняет рынок триллионами ничем не обеспеченных долларов и тем самым дестабилизирует мировую экономику.

Свое прозвище Мистер Апокалипсис Марк заслужил благодаря тому, что регулярно предсказывает крах самых популярных активов, которые

¹⁸ «Тьма, шумиха и гибель». — *Прим. перев.*

считает переоцененными. Лондонская «Sunday Times» пишет: «Марк Фабер говорит вещи, которых никто не хочет слушать». И все же он зачастую оказывается прав. В частности, так было в 1987 году, когда Марк заработал огромные деньги, предугадав обвал американского фондового рынка.

Отец Фабера был хирургом-ортопедом, а мать происходила из семьи швейцарского владельца отеля. Марк получил степень доктора экономики в Цюрихском университете и начал свою финансовую карьеру в инвестиционной фирме «White Weld & Company». В 1973 году он перебрался в Азию и с тех пор не собирается возвращаться назад. Сидя в своем офисе в Гонконге или на вилле в Таиланде, он имеет возможность непосредственно наблюдать невероятную трансформацию Китая из коммунистического захолустья в локомотив, тянущий за собой экономику целого региона. Фабер считается одним из ведущих экспертов по азиатским рынкам.

Марк славится своей эксцентричностью. Он охотно соглашается с тем, что его называют знатоком мирового закулисья, часто выступает на различных финансовых форумах и дает интервью на телевидении. Он является постоянным членом престижного круглого стола журнала «Baggon's», и его рекомендации, по данным независимых наблюдателей, уже на протяжении 12 лет подряд позволяют добиваться чрезвычайно высокой доходности — почти 23 процента годовых. Перу Марка принадлежит несколько книг об Азии. Он возглавляет «Marc Faber Limited» — консультационную и инвестиционную фирму, работающую в Гонконге. Марк говорит по-английски с сильным швейцарским акцентом и никогда не воспринимает самого себя всерьез. Ниже я привожу выдержки из интервью, которое брал у него в 2014 году прямо на сцене во время экономической конференции в Сан-Вэлли.

ТР: Назовите, пожалуйста, три самых распространенных инвестиционных мифа.

МФ: Я все считаю мифом! Послушайте, на самом деле все просто. Я встречал много честных и порядочных людей, но, к сожалению, чаще всего вам попадают финансовые консультанты, которые, по сути, являются продавцами. Могу сказать вам из собственного опыта: все и всегда хотят всучить вам какие-то сказочные инвестиции. Я вхожу в правление многих инвестиционных фондов и вижу, что обычно клиенты зарабатывают очень немного. Зато менеджеры и брокеры получают кучу денег. Все без исключения.

ТР: Что же делать инвестору?

МФ: В мире инвестиций бытует множество теорий. Кто-то проповедует теорию эффективного рынка и говорит, что рынок сам все регулирует. Другими словами, лучше всего вкладывать деньги в индексы,

а подбор конкретных активов в принципе бесполезен. Однако могу сказать, что знаю многих менеджеров фондов, которые на протяжении длительного времени действительно переигрывают рынок, причем существенно. Я считаю, что либо у них хорошие бухгалтеры, либо они действительно обладают способностью анализировать состояние компаний.

ТР: Что вы думаете о рынках в настоящее время?

МФ: Я считаю, что рынки развивающихся стран все еще таят в себе определенный риск. Покупать их валюту и акции пока слишком рано, а вот приобретать американские акции слишком поздно. У меня нет желания приобретать индекс S&P после того, как он достигнет отметки 1800 пунктов. В этом уже нет никакого смысла. Поэтому надо все бросить и идти пить и танцевать! Вы понимаете? Знаменитый трейдер XX века Джесс Ливермор говорил: «Больше всего можно заработать, ничего не делая. Просто сиди и жди». Но это возможно лишь тогда, когда у вас много денег.

В жизни самое главное — не терять деньги. Если вы не видите по-настоящему хороших возможностей, то зачем рисковать? Отличные возможности появляются один раз в три, четыре или пять лет. Вот тогда и надо делать деньги. В конце 2011 года сложилась великолепная возможность на американском рынке жилья. Я тогда приехал в Атланту и Финикс, чтобы присмотреть себе недвижимость. Я не собирался там жить, но обстановка была очень благоприятной. Однако она очень быстро изменилась, а индивидуальные инвесторы не успели ею воспользоваться, поскольку хедж-фонды вышли на рынок с большими деньгами и скупили тысячи домов.

ТР: Как вы считаете, что нас ждет: дефляция или инфляция?

МФ: На мой взгляд, дискуссии об инфляции и дефляции бесполезны. Инфляцию можно определить как увеличение денежной массы. Если количество денег в обороте растет, то увеличивается количество кредитов. Это и есть монетарная инфляция. Подчеркиваю: именно монетарная. Потом начинают проявляться симптомы. Они могут быть самыми разными. Например, повышение потребительских цен, повышение зарплат, но, опять-таки, все не так просто, потому что в США во многих секторах экономики на протяжении последних 20–30 лет происходит реальное снижение зарплат, если учитывать инфляцию. А что происходит с зарплатами во Вьетнаме и Китае? В Китае и других развивающихся странах они растут на 20–25 процентов в год.

Поэтому, отвечая на ваш вопрос, могу сказать, что в рамках общей мировой системы у нас может быть где-то дефляция, которая

затрагивает активы, цены на товары и даже услуги, а где-то — инфляция. Очень редко бывает так, чтобы весь мир двигался в одном направлении и чтобы рост или падение цен происходили везде одинаковой скоростью. Обычно, особенно если мы имеем дело с административной монетарной системой, которая может напечатать столько денег, сколько требуется, деньги никогда не заканчиваются. А вот кредиты могут исчезнуть. Поэтому уровень цен может в целом снизиться.

Но мы, инвесторы, хотим знать, на какие активы цены будут повышаться. Нас интересует, например, будут ли расти цены на нефть. Если да, я, возможно, прикуплю акции нефтяных компаний, а если нет, то приобрету что-нибудь другое.

ТР: Что вы могли бы порекомендовать в плане распределения активов, чтобы можно было сполна воспользоваться текущими возможностями и одновременно защитить себя?

МФ: Обычно у меня в портфеле 25 процентов акций, 25 процентов золота, 25 процентов наличных денег и 25 процентов недвижимости. В настоящее время я сократил количество акций, и теперь у меня больше свободных денежных средств, чем обычно. Во Вьетнаме я повысил долю недвижимости и ценных бумаг.

ТР: Позвольте полюбопытствовать, как это выглядит на данный момент в процентном выражении.

МФ: Мне трудно ответить на этот вопрос.

ТР: Вы не знаете состава собственного портфеля?

МФ (смеется): Дело в том, что я не знаю точно! Я ведь не подсчитываю все каждый день.

ТР: Ну хотя бы приблизительно.

МФ: Если приблизительно, то облигации и наличные составляют где-то 30–35 процентов, акции — около 20 процентов, недвижимость — ну, пусть 30 процентов, золото — 25 процентов. Получается больше 100 процентов, но кого это волнует? Я сам себе казначейство!

ТР: Мы знаем, почему вы держите наличные, но вот что касается облигаций, то многие люди относятся к ним с опаской, поскольку сегодня они дают крайне низкий доход.

МФ: Обычно я держу облигации развивающихся рынков. Их корпоративные облигации в большинстве своем номинированы в долларах и евро. Но мне хотелось бы осветить этот вопрос более подробно. Облигации развивающихся рынков имеют схожие черты с акциями. Если цены на акции идут вниз, то и цены на облигации тоже снижаются. Так, например, в 2008 году они упали до уровня мусорных. Поэтому относиться к ним надо скорее как к акциям, а не как к привычным нам

казначейским долговым обязательствам. Я держу несколько видов таких облигаций. Поэтому когда я говорю, что у меня в портфеле 20 процентов акций, то на самом деле, с учетом особенностей местных облигаций, их, возможно, не 20, а где-то 30 процентов.

Я считаю, что порой инвесторы допускают ошибку, излишне доверяясь своим взглядам и убеждениям. Ведь наши взгляды рынку совершенно безразличны, понимаете? Рынок движется в том или ином направлении независимо от наших убеждений. Поэтому я не проявляю большого оптимизма по отношению к казначейским облигациям, но вполне допускаю, что могут сложиться условия, при которых эти облигации будут хорошей инвестицией даже на протяжении нескольких лет. Да, их доходность составляет всего 2,5–3 процента, но это может оказаться не так уж плохо, если цены на все другие активы будут падать. Понимаете? Если стоимость акций станет, к примеру, снижаться на 5–10 процентов годовых на протяжении следующих трех лет, то вы со своими облигациями, дающими 2,5 или 3 процента, будете королем.

ТР: А что вы скажете о других категориях активов?

МФ: Сейчас много говорят об элитной недвижимости. На мой взгляд, она сильно переоценена. Я не утверждаю, что она не будет и дальше расти в цене, но думаю, что в один прекрасный день ее стоимость значительно упадет. А это значит, что инвесторам понадобится какая-то защита.

ТР: Четверть ваших активов составляет золото. Почему?

МФ: Интересно, что, когда я выступал на эту тему до 2011 года (когда цена начала снижаться), люди спрашивали: «Марк, если уж вы такой сторонник золота, то почему вкладываете в него только 25 процентов денег?» Я отвечал: «Может быть, я ошибаюсь, но мне хочется диверсифицировать свой портфель, потому что цена на золото тоже подвержена изменениям». Золото — это в определенной степени защита, но не самая совершенная, если вы храните его в физической форме. Однако лучше все же вкладывать деньги в него, чем в другие неликвидные активы. Оно тоже может обесцениваться, но не так сильно, как другие материальные активы. При дефляционном сценарии, когда цены на активы будут снижаться, государственные долговые обязательства могут обеспечить надежную защиту на протяжении нескольких лет, во всяком случае, пока не обанкротится правительство!

ТР: Последний вопрос: если бы у вас не было возможности завещать своим детям деньги, то какими принципами формирования портфеля вы посоветовали бы им воспользоваться?

МФ: Самый главный совет, который я могу дать и детям, и всем остальным, заключается в следующем: важно не то, что вы покупаете, а по какой цене. Нужно соблюдать большую осторожность, покупая дорогие активы. Ведь если их стоимость снизится, вы окажетесь в непростой ситуации. Вам нужно сохранять холодную голову и иметь свободные средства в тот момент, когда ваши соседи и все остальные переживают депрессию. Свободные деньги не нужны, когда их в избытке у всех, потому что в этот период все гоняются за активами и создают конкуренцию, отчего покупки становятся дороже.

Кроме того, лично я не знаю, что произойдет через пять или десять минут, не говоря уже о пяти или десяти годах. Мы можем строить какие-то прогнозы. Иногда они оказываются правильными, иногда нет, но никто ничего не знает наверняка. Поэтому я посоветовал бы уделить внимание диверсификации.

Но так поступают далеко не все инвесторы, потому что многие предпочитают вкладывать деньги в собственный бизнес. Будь я, к примеру, Биллом Гейтсом, то вложил бы все деньги в «Microsoft». На определенном этапе это, безусловно, очень хорошая инвестиция. Пожалуй, лучше всего иметь свой бизнес и инвестировать в него, так как здесь вы имеете определенное конкурентное преимущество перед рынком и обладаете инсайдерской информацией. Лично я так и делал бы. Или отдал бы деньги портфельному менеджеру. Если повезет, то он не потеряет ваши деньги, но нужно, чтобы вам очень повезло.

Глава 6.11

ЧАРЛЬЗ ШВАБ: РАЗГОВОР С НАРОДНЫМ БРОКЕРОМ ЧАКОМ

Основатель и председатель правления «Charles Schwab Corporation»



Вы не раз видели его в рекламе: симпатичный седовласый джентльмен смотрит с экрана прямо на вас и убеждает стать хозяином своего будущего. А может быть, вы видели карикатуры, в которых один из персонажей на все вопросы людей, озабоченных судьбой своих инвестиций, неизменно отвечает: «Поговорите с Чаком». Этот стиль личного участия и открытости позволяет Чарльзу Швабу на протяжении 40 лет оставаться на вершине индустрии дисконтных брокерских услуг. Именно он помог Швабу построить финансовую империю, которая управляет активами клиентов на общую сумму 2,38 триллиона долларов, ведет 9.3 миллиона брокерских счетов, имеет 1,4 миллиона корпоративных клиентов, реализующих через нее свои пенсионные программы, 956 тысяч банковских счетов и целую сеть из 7 тысяч сертифицированных консультантов.

До того как Чарльз Шваб появился на рынке, инвесторам для покупки акций надо было пробиться через плотные ряды брокеров и брокерских фирм, сдиравших с них за каждую операцию немислимую комиссию. Но в 1975 году, когда Комиссия по ценным бумагам и биржам вынудила эту отрасль упростить свою работу, Шваб создал одну из первых дисконтных брокерских контор и стал родоначальником совершенно нового направления бизнеса, до основания потрясшего Уолл-стрит. Он возглавил революцию в стане инвесторов, которые теперь получили возможность непосредственно участвовать в работе биржи. Пока брокерские компании типа

«Merrill Lynch» для узкого круга клиентов повышали свои комиссионные. «Charles Schwab» сокращала или вообще устраняла накладные расходы, предлагая целый спектр простых продуктов и услуг без всяких излишеств, что полностью отвечало интересам клиентуры. Так закладывалась модель новой отрасли. Впоследствии эта компания ввела систему электронной торговли и до сих пор продолжает внедрять различные новшества, позволяющие клиентам принимать самостоятельные решения.

В свои 76 лет Чак Шваб по-прежнему подкупает скромностью и честностью. «Люди, похоже, доверяют нам, — говорит он. — Мы стараемся обращаться со всеми так, чтобы ни у кого не возникало сомнений в том, что мы бережно и заботливо обходимся с деньгами клиентов».

Возможно, эта скромность объясняется тем, что Швабу пришлось преодолеть немало трудностей. Взять хотя бы борьбу с дислексией (неспособностью к обучению чтению), которой страдали многие успешные бизнес-лидеры, такие как глава «Virgin Group» Ричард Брэнсон и председатель правления «Cisco Systems» Джон Чемберс. Чак окончил Стэнфордский университет и получил степень MBA в Стэнфордской школе бизнеса. Свою карьеру в мире бизнеса он начал в 1963 году, издавая инвестиционный бюллетень. Чак все время подчеркивал свою независимость от Уолл-стрит и предпочитал работать в своей родной Калифорнии, в Сан-Франциско, где и была основана в 1973 году его брокерская фирма. За 40 лет она пережила множество взлетов и падений рынка, оправляясь от тяжелых ударов в 1987, 2001 и 2008 годах, обходя на поворотах подражателей и конкурентов и всегда находя возможности для инноваций и роста.

Хотя в 2008 году Шваб сложил с себя полномочия генерального директора, он по-прежнему активно участвует в делах компании в качестве председателя правления и крупнейшего акционера. По данным журнала «Forbes», **личное состояние Чака Шваба насчитывает 6,4 миллиарда долларов**. Вместе с женой и дочерью Кэрри Шваб-Померанц он создал семейный благотворительный фонд, который поддерживает предпринимателей, работающих в сфере образования, социальной защиты и здравоохранения. Кроме того, Шваб является председателем попечительского совета Музея современного искусства в Сан-Франциско.

Несмотря на то что и у Чака Шваба, и у меня очень напряженный рабочий график, мы в конце концов смогли встретиться в его офисе в Сан-Франциско накануне выхода этой книги в печать. Вот несколько выдержек из нашей беседы.

ТР: **Имя Чарльза Шваба** известно каждому. Всем знакома организация, носящая ваше имя. Однако лишь немногие знают историю вашей жизни. Может быть, вы немного расскажете о себе? Насколько я

слышал, вы впервые заинтересовались инвестированием еще в тринадцатилетнем возрасте?

ЧШ: Это правда. Тогда мне было тринадцать. Только что закончилась Вторая мировая война, и в мире было не слишком много богатства. Мой отец работал адвокатом в маленьком калифорнийском городке Сакраменто-Вэлли. Семья не относилась к числу зажиточных. Я понимал, что с деньгами жить было бы намного легче и веселее, поэтому меня интересовал вопрос, где можно больше заработать. Я поговорил на эту тему с отцом, и он посоветовал мне почитать биографии известных американцев. Оказалось, что все они в той или иной степени занимались инвестированием. И я сказал себе: «Это занятие как раз для меня!» Поэтому в 13 лет я создал фирму по разведению кур. Потом у меня было много разных других мелких фирм. Таким образом я узнал многое о бизнесе и начал мыслить как бизнесмен.

ТР: Как вы представляли себе свою будущую жизнь? Какими были ваши первые практические шаги? Поделитесь, пожалуйста, тем, как складывалась ваша карьера.

ЧШ: Мне с самого начала везло. Свою финансовую карьеру я начал с должности финансового аналитика, и на этом пути у меня были различные взлеты и падения. Тогда мне было около 35 лет, и я сумел приобрести немалый опыт, прежде чем в 1973 году основал свою компанию. Мне были хорошо известны все препятствия и трудности мира финансов. Знал я и о том, почему финансовые компании не обращаются с людьми так, как они того заслуживают. Просто все они заботились не об интересах клиентов, а в первую очередь о собственных прибылях. Тогда я сказал себе: «Должен существовать какой-то другой путь!»

ТР: В чем заключалось конкурентное преимущество «Charles Schwab»? Ведь, если взять американский инвестиционный рынок, он составляет порядка 32 триллионов долларов, а вы сумели занять в нем весомую долю.

ЧШ: Наша доля в рынке составляет, пожалуй, 5–10 процентов. Видите ли, приходя в этот бизнес, я ставил перед собой цель **смотреть на каждый продукт и на каждую услугу глазами клиента**. Мы хотели создать нечто вроде взаимного фонда, но без накладных расходов. И нам это удалось в полной мере. Уже несколько лет назад мы дали возможность людям **свободно** покупать паи фондов без дополнительной нагрузки. Кто-то может спросить: «А как же вы зарабатываете деньги?» Мы убедили взаимные фонды передать нам часть денег, которые они получают за управление активами. Нашим клиентам это только на

пользу. Индивидуальные инвесторы получают выгоду, приобретая паи множества взаимных фондов и не неся при этом никаких коммиссионных расходов. Создавая «Charles Schwab», мы анализировали его так же, как и все остальные, которые мы предлагаем, то есть оценивали прежде всего с позиций клиентов. **Уолл-стрит всегда поступал наоборот.** Там в основе принятия решения лежало только одно соображение: «Сможем ли мы заработать на этом продукте? Если да, тогда вперед, парни, продавайте его». Они строили свою работу только так. У нас же полностью противоположный подход.

ТР: Изменилось ли у них что-то в этом плане?

ЧШ: Ничего не изменилось. Вот почему этот рынок представляет для нас большой интерес. Видите ли, у нас неограниченные возможности для роста, потому что во главу угла мы ставим выгоду клиента, делаем все, чтобы в первую очередь соблюдались *его* интересы. Конечно, мы на этом тоже кое-что зарабатываем. Мы ведь коммерческая организация. Но в первую очередь думаем о клиенте.

ТР: Назовите два-три мифа, на которые вы хотели бы обратить внимание инвесторов, чтобы уберечь их от ошибок.

ЧШ: Это очень просто. Я много раз наблюдал на Уолл-стрит, как выходит такой лохотечный брокер и говорит: «Мэм, хотите заработать денег?» А кто же не хочет? Естественно, да. И тут он начинает ей заливать: «Эти парни изобрели такую штуковину, *равной которой нет в мире*. Это будет почище, чем “Apple”». Клиент развешивает уши и говорит: «Хорошо, я вложу туда деньги».

Я скажу вам: вероятность того, что эта затея сработает, составляет 1:10 000. Так, может, лучше пойти на конные скачки и сделать ставку на лошадь? Или купить лотерейный билет? Возможно, это утолит ваш азарт. А реальные деньги надо вкладывать в индекс-фонды, где результат в большей степени предсказуемый и доходность достаточно высокая.

ТР: Вся беда в том, что, если люди чего-то не знают, они не задают вопросов, а вы были одними из первых, кто говорил им: «Спрашивайте».

ЧШ: Верно.

ТР: Но ведь мало кто знает, какие именно вопросы надо задавать. Человеку попадается на глаза взаимный фонд, и он видит показатели его доходности. Он считает, что весь этот доход достанется ему. Но мы-то с вами знаем, что это не так.

ЧШ: Так не бывает и никогда не было. Любые прошлые результаты не гарантируют, что они повторятся в будущем. Но есть еще одна причина, по которой мы выступаем за индекс-фонды. Акции — это

лучшее средство вложения денег в долгосрочной перспективе, поскольку компании растут. Я был членом совета директоров шести или семи компаний, входивших в перечень «Fortune 500», и буквально на каждом заседании правления поднимался вопрос обеспечения роста. Что сделать для того, чтобы компания росла? Если она не растёт, надо увольнять руководство и ставить во главе новую команду. Видите красивое здание напротив? Давайте мысленно перенесемся на 100 лет вперед. Это здание будет такого же размера, как и сейчас. Или его снесут. Оно не растёт. А компании растут. Вот почему акции — это лучшие инвестиции. Именно поэтому мы призываем людей обращаться в индекс-фонды, чтобы у них был самый широкий спектр компаний и отраслей. В этом случае их расходы...

ТР: ...будут самыми низкими.

ЧШ: Вот именно. И они будут уверены, что доходность будет соответствовать индексу. А если посмотреть показатели любой отрасли за последние 100 лет, то они были совсем неплохими, и клиенты сделали на этом хорошие деньги.

ТР: Джек Богл и Дэвид Свенсен выступают за пассивный менеджмент, так как 96 процентов взаимных фондов не в состоянии превзойти индекс по доходности на протяжении десяти лет. А что вы посоветовали бы рядовому инвестору: пассивный или активный менеджмент?

ЧШ: У меня смешанный подход. Я вкладываю достаточно много денег в акции конкретных компаний. Но у меня для этого есть время, опыт и образование. Девяносто восемь процентов людей *этим не обладают*. Помимо инвестиций у них много других дел. Они не могут посвящать этому столько же времени и сил, сколько я или Уоррен Баффет. Они профессионалы в других областях. Они могут быть врачами, юристами — кем угодно. Обществу нужны люди всех профессий, но лишь 2 процента из них действительно понимают что-то в инвестировании. Остальным в той или иной степени требуется помощь или совет. Этим мы и занимаемся сегодня. **Я считаю, что 98 процентов должны пользоваться преимущественно услугами индекс-фондов. Там они будут иметь самые предсказуемые доходы.** Во всяком случае, это лучше, чем выбирать активы самостоятельно. Ведь людям еще и работать надо. Невозможно одновременно делать и то и другое.

ТР: Кроме того, люди не понимают, какие расходы они несут. Джек Богл говорит, что каждый процент, который вы выплачиваете фонду за услуги, отнимает в перспективе 20 процентов от ваших будущих доходов.

ЧШ: Да, это так.

ТР: Если вы отдаете фонду 2 процента, то теряете 40. Если 3 — то 60.

- ЧШ: Это большие деньги. А если учитывать налоги, то потери становятся еще больше.
- ТР: Каждый крупный инвестор, с которым я беседовал, говорит о том, что **самое главное для вкладчика — правильно распределить активы**. Вы имеете дело с самыми разными типами инвесторов. Какой подход к этому вопросу вы и ваша команда стараетесь у них сформировать?
- ЧШ: Вообще-то в наше время все стало проще, чем 40 лет назад. Сегодня у нас есть уже упомянутые индекс-фонды, ETF. Поэтому можно выбрать любую часть рынка, и у вас будет достаточная диверсификация. Хотите акции энергетических компаний? Обращайтесь в ETF, который специализируется на таких компаниях. Вас больше привлекают фирмы, выпускающие медицинское оборудование? Есть и такие варианты. Разумеется, лучше всего осуществлять диверсификацию между ведущими компаниями и десятью самыми развитыми отраслями. Это вы можете сделать в индекс-фонде общего направления. В данном случае у вас в портфеле будет всего понемногу, потому что никто не знает, как будут развиваться события. Допустим, сегодня лидирует электронная промышленность, а нефть демонстрирует не столь высокие результаты. Но что будет в следующем году? Возможно, спрос на нефть возрастет, и цена на нее поднимется. И это будет продолжаться постоянно. Такой сбалансированный портфель позволит вам пользоваться преимуществами каждого сектора.
- ТР: А что вы скажете о соотношении американских и зарубежных активов?
- ЧШ: Это уже следующий уровень. Я считаю, что определенная доля в портфеле должна отводиться для иностранных активов хотя бы уже потому, что в настоящее время американская экономика демонстрирует рост в пределах 2–3 процентов в год. Но есть много других стран, таких как Китай, Индонезия и Япония, которые растут быстрее. Честно говоря, если вы хотите больше зарабатывать, то имеет смысл вкладывать деньги туда, где развитие идет быстрее. Но даже если американская экономика в целом растет всего на 2 процента, то в ней есть отдельные секторы, которые развиваются намного быстрее. На них тоже нужно обращать внимание.
- ТР: Как вы считаете, **в каком направлении будет двигаться мир в ближайшие 10 лет?** Какие возможности и риски ожидают инвесторов?
- ЧШ: Думаю, что впереди нас ждут огромные возможности. Пусть даже сегодня экономика развивается не слишком быстро, но это развитие, на мой взгляд, приобретет взрывной характер, как только мы вернемся к прежней политике, поскольку невозможно представить

- себе Америку без роста. Инновационный фактор в нашей стране поистине огромен. Я живу в Сан-Франциско, где этот процесс уже начался, и это можно заметить на каждом шагу.
- ТР: Не надувает ли Федеральный резерв очередной пузырь в экономике, контролируя банковские ставки? В чем вы видите риски, сулящие потенциальные выгоды? Ведь рынок — единственное место размещения денег. Сколько это может продолжаться?
- ЧШ: Я не являюсь большим поклонником нынешней политики Федерального резерва. Думаю, что манипулирование ставками — это не самое правильное решение. Мне кажется, оно создает потенциал для надувания пузыря. Так не может продолжаться вечно, и нам когда-нибудь придется за это заплатить. Но все проходит. То, что мы сегодня делаем, возможно, приведет к росту инфляции, спаду на рынках или к каким-то иным последствиям, но мы с этим справимся, как справлялись и со всеми остальными неверными решениями политиков.
- ТР: Все крупные инвесторы называют в числе своих конкурентных преимуществ асимметричное соотношение риска и выгоды, хотя и используют разные слова для его обозначения. Они рискуют малым в расчете на большее. Способны ли на это рядовые инвесторы? Какими секретами в данном плане вы можете с ними поделиться?
- ЧШ: Мне кажется, все опять сводится к одному и тому же вопросу: **где можно надеяться на самый большой рост? Понимание фундаментальных причин роста очень важно для получения долгосрочной прибыли.** Уоррен Баффет понял это уже в молодости. Он просто скупает активы компаний и никогда не продает их. Почему? Потому, что они продолжают расти. А вместе с ними и он сам становится все богаче и богаче.
- ТР: И еще он не платит налоги.
- ЧШ: Да, не платит налоги, потому что ничего не продает!
- ТР: Достойно подражания.
- ЧШ: В этом весь его секрет. Тайна раскрыта! *Он ничего не продает!*
- ТР: Я слышал, у вас пятеро детей.
- ЧШ: И двенадцать внуков.
- ТР: Двенадцать внуков! Скажите, что вы посоветовали бы своим детям, если бы могли оставить им в наследство только принципы инвестирования и правила формирования портфеля?
- ЧШ: Думаю, для начала им надо научиться самостоятельно зарабатывать деньги и добиться в этом успеха, а затем откладывать часть заработанного.

- Необходимо получить хорошее образование, желательно такое, чтобы оно отвечало потребностям рынка, создающего рабочие места.
- Надо получить высокооплачиваемое место, а выбор таких мест в наше время невелик.
- Затем надо переводить деньги в пенсионные программы 401(k) или IRA. Для этого придется кое от чего отказаться, например от покупки новой машины, от поездки в отпуск. Необходимо создать накопления.
- Только после этого можно приступать непосредственно к инвестированию.

Это довольно простая формула. Многие не понимают подобных вещей, но, думаю, вы научите им людей.

ТР: Надеюсь, что смогу!

ЧШ: Видите ли, я убежден, что каждый должен что-то оставить после себя, но лучше дать детям хорошее образование, чем завещать им большие деньги. Нельзя отнимать у них желание добиться чего-то своими силами. Пусть они сами отыщут свое предназначение. Для этого они должны быть любознательными. Постарайтесь развить это качество в детях, причем необязательно в финансовой сфере.

Поскольку я сам вырос в небогатой семье, для меня это совершенно очевидно. Разумеется, в последние 20 лет я многого добился и многое могу себе позволить. Мы отправляемся с женой в отпуск, не заботясь о расходах. Мы развлекаемся. Я занимаюсь спортом, люблю поиграть в гольф. Мы хотим, чтобы все это продолжалось и чтобы следующие поколения могли иметь все, что имеем мы, и даже больше.

ТР: Вы общаетесь с многими преуспевающими личностями и анализируете действия людей, обеспечивающих рост компаний. Что, по вашему мнению, их объединяет?

ЧШ: Пожалуй, на 99 процентов это фактор необходимости. Но многим другим, обычным, людям нужны дополнительные ресурсы, поскольку им не хватает знаний, иногда мотивации. Иногда они не видят благоприятных возможностей прямо у себя под носом. Как разглядеть эти возможности? Ведь вокруг столько успешных людей! Вы смотрите на них и думаете: «Я тоже так могу». Но как им это удастся? Я не знаю.

ТР: Вам 76 лет, но о том, что у вас дислексия, вы узнали только тогда, когда вам было уже за сорок.

ЧШ: Правильно.

ТР: Многие считают, что это серьезное препятствие в жизни. Почему так получилось, что вам оно не помешало?

ЧШ: Возможно, потому, что я не знал об этом в детском возрасте! Но, когда мой сын пошел в школу, мы повели его на обследование, и оказалось, что у него дислексия. Я подумал тогда: «Господи, да ведь у него те же трудности, которые были и у меня в семь, восемь и девять лет!» Тогда-то мне и стало понятно, что у меня тоже была дислексия. Этим объясняются все мои проблемы в начальной школе. Выучить алфавит было для меня непосильной задачей. А что касается чтения — я до сих пор не читаю романы. Только специальную литературу.

ТР: Подумать только! Но как же объяснить ваши успехи в бизнесе?

ЧШ: Мне хорошо давалась математика, и я умел ладить с людьми. С письмом было хуже, но вокруг меня всегда было много тех, кто умел хорошо писать. Я с детства понял: *невозможно все делать самому*. Надо окружить себя людьми, которые лучше разбираются в том, чего не знаешь ты. Но их надо убедить сообща работать ради достижения общей цели. Этим я и занимался всю свою жизнь.

ТР: Каково ваше главное желание?

ЧШ: Больше всего я хочу убедить людей в необходимости зарабатывать, экономить и инвестировать сэкономленное, так как каждый человек несет ответственность за то, чтобы обеспечить свою старость. Слава Богу, что нам дарована долгая жизнь. Сейчас мне за семьдесят, и есть все шансы, что я проживу до 90 или 95 лет. Это действительно *долго* для неработающего человека. Поэтому необходимо что-то откладывать, чтобы старость проходила в достатке.

ТР: Люди, с которыми я беседовал, говорят, что сегодня энтузиазма у вас не меньше, чем 20 лет назад.

ЧШ: Возможно, даже больше. (Смеется.)

ТР: Замечательно. Чем вы это объясняете? Как вам удалось его сохранить и даже приумножить?

ЧШ: Ну, например, я обнаружил, на что способна благотворительность. Почему я могу реально помогать людям? Потому, что добился финансового успеха. Если бы этого успеха не было, я ничего не смог бы. У меня просто не было бы для этого ресурсов. Но оказать помощь можно и другими способами. Взять, к примеру, дислексию. Я могу помогать детям, участвовать в работе независимых альтернативных школ. Если речь идет о музеях, мы можем создать для них лучшие условия, чтобы у людей была возможность наслаждаться искусством. Я считаю, что финансовый успех дает возможность поделиться с окружающими чем-то таким, что доставит им радость.

ТР: Чем вы могли бы помочь человеку, открывающему совершенно новый вид бизнеса? Какие советы помогут ему пройти путь от молодого человека, думающего о благе клиентов, до владельца огромной компании, управляющей триллионами долларов? На что вы обратили бы его внимание в первую очередь?

ЧШ: Для начала необходимо приобрести все возможные знания и практический опыт. А затем терпеливо претворять их в жизнь день за днем. Это нелегко, можете мне поверить. Представьте себе хозяина ресторана, которому каждый день надо подавать гостям роскошный ужин. Это сложно. Но только так можно завоевать репутацию отличного ресторана. Или взять автомобильного дилера. Ему надо каждый день заниматься сервисом. И здесь не должно быть ни малейших упущений. То же самое и с овладением новыми технологиями. Мы видели немало компаний, которые исчезли с рынка, потому что не способны были идти в ногу с новшествами и не смогли разработать новые товары и услуги, которые приносили бы пользу людям. Они потеряли потребителей. *А клиентов нельзя терять ни в коем случае.* Это очень важно.

ТР: Последний вопрос. Я уверен, что вы проживете еще 20 или 30 лет, поскольку заботитесь о своем здоровье. Но все же каким бы вы хотели остаться в памяти людей? Что останется после вас?

ЧШ: Думаю, много чего. И для семьи, и для других. В профессиональном плане я могу по-настоящему гордиться тем, что внес колоссальные изменения в практику работы финансовых учреждений Уолл-стрит, которая складывалась на протяжении пары сотен лет. Наша маленькая компания с Западного побережья обставила их по всем статьям. Она заставила их по-новому относиться к клиентам. Теперь они работают значительно лучше. Но не лучше, чем мы. (Смеется.) Однако теперь им приходится значительно больше думать о клиентуре.

ТР: Это вы подали им пример.

ЧШ: Большое спасибо.

ТР: Успехов вам. Спасибо за то, что уделили мне время.

Глава 6.12

СЭР ДЖОН ТЕМПЛТОН: ВЕЛИЧАЙШИЙ ИНВЕСТОР XX ВЕКА

Основатель «Templeton Mutual Funds», филантроп,
учредитель премии Темплтона в размере миллиона фунтов



Сэр Джон Темплтон был не просто одним из величайших финансовых деятелей всех времен. Он был грандиозной личностью. Я имел честь считать его одним из своих наставников. У него был девиз: «Сколько бы ты ни знал, стремись знать больше». Этим девизом он руководствовался на протяжении всей своей долгой и яркой жизни первопроходца, ниспровергателя основ, поборника духовности и филантропа. **Сэр Джон славился способностью даже в самых сложных ситуациях находить благоприятные возможности и использовать их для всеобщего блага.**

Джон Темплтон далеко не сразу получил титул сэра Джона. Его небогатое детство прошло в маленьком городке штата Теннесси, где семья привила ему определенные духовные ценности, чувство самодостаточности и дисциплинированность. Отучившись в Йельском и Оксфордском университетах, он в 1937 году, в самый разгар Великой депрессии, нашел работу на Уолл-стрит. С самого начала он действовал вопреки тенденциям рынка, так как был убежден, что акции надо покупать «в момент максимального пессимизма». **Джон считал это самым подходящим временем для инвестирования, даже если весь мир, по убеждению окружающих, катился к своему концу.** Точно так же он начинал распродавать активы, когда все вокруг говорили: «Боже, это самые лучшие времена в истории!»

Осенью 1939 года, когда депрессия еще давала о себе знать и войска Гитлера вторглись в Польшу, положив начало Второй мировой войне. Темплтон впервые испытал свою теорию инвестирования. Собрав все свои сбережения и взяв некоторую сумму в долг, он начал скупать на Нью-Йоркской бирже акции стоимостью от доллара и ниже, вкладывая в каждое наименование по 100 долларов. Этот инвестиционный портфель заложил основу его личного состояния и стал началом финансовой империи. Темплтон стал также первопроходцем в сфере международного инвестирования. В то время, когда американцы отказывались вкладывать деньги за пределами своих границ, он прочесывал весь мир в поисках благоприятных возможностей.

Вместе с ростом богатства росло и желание делиться им с окружающими. В 1972 году он учредил самую большую в мире ежегодную премию за духовные достижения, которая превышала по размерам Нобелевскую. Первым лауреатом премии Темплтона стала мать Тереза. Кроме того, его фонд финансировал научные и технологические исследования. В 1987 году королева Елизавета произвела Темплтона в рыцари за огромные заслуги перед человечеством.

Вплоть до самой смерти в 2008 году в возрасте 95 лет сэр Джон продолжал писать и выступать, вдохновляя миллионы людей своим личным примером честности, предпринимательского духа и веры (кстати, именно на этот год пришелся точно предсказанный им коллапс рынка недвижимости). Ниже я привожу выдержки из интервью, которое взял за несколько месяцев до его смерти. В каждом ответе просматривается его философия, сделавшая Темплтона не только выдающимся инвестором, но и замечательной личностью.

ТР: Сэр Джон, люди в большинстве своем делятся на тех, кто ориентирован на деньги, и тех, кто ориентирован на духовность. Вы же, похоже, нашли способ естественным образом объединить и реализовать оба этих направления. Способны ли на это другие люди?

ДТ: Совершенно определенно! Между ними нет противоречий. Захотели бы вы иметь дело с бизнесменом, которому не доверяете? Нет! Если у него плохая репутация, люди будут его сторониться. Его бизнес придет в упадок. Но, если у человека высокие моральные и духовные принципы, он будет стараться давать своим клиентам и сотрудникам сверх того, что они ожидают. В этом случае его популярность возрастет и у него появится больше клиентов и прибыли. Он сможет сделать много добрых дел, обрести больше друзей и уважения.

Поэтому надо всегда стараться давать больше, чем от вас ожидают, и проявлять честность по отношению к людям. В этом секрет успеха.

Старайтесь никогда не извлекать для себя выгоду за счет окружающих. **Чем больше вы помогаете другим, тем богаче становитесь.**

ТР: Что представляла собой ваша первая инвестиция? Как вы ее нашли и какие результаты она принесла?

ДТ: Я начал свою карьеру в сентябре 1939 года, когда разразилась Вторая мировая война. Мы только что пережили самую масштабную экономическую депрессию, в результате которой обанкротились многие компании. Но война создает повышенный спрос практически на любую продукцию, поэтому в то время почти все компании вновь встали на путь процветания. Поэтому я поручил брокеру купить для меня акции стоимостью 1 доллар и ниже — по 100 долларов за каждое наименование, — а всего их набралось 104. Из них 100 компаний принесли мне прибыль, и только на четырех я понес потери.

Таким образом, спустя три года, когда у нас с женой появилась возможность купить в Нью-Йорке контору одного инвестиционного консультанта, который уходил на пенсию, мы уже располагали для этого достаточной суммой. Поначалу у нас не было ни одного клиента, но мы проработали 25 лет, **продолжая откладывать по 50 центов с каждого заработанного доллара, и смогли накопить себе и на пенсию, и на благотворительность.**

ТР: Могу себе представить, сколько вы накопили, откладывая по 50 центов с каждого доллара. Большинство людей сегодня скажут: «Это невозможно! Никто не может позволить себе экономить и вкладывать 50 процентов заработка». Но вам это удалось, причем во время депрессии! Я также читал, что если бы в 1940 году кто-то вложил в вашу фирму 100 тысяч долларов и после этого не добавил ни цента, то к 1999 году они выросли бы до 55 миллионов! Это точно?

ДТ: Да, при условии реинвестирования дивидендов.

ТР: Позвольте задать вопрос о вашей инвестиционной философии. Когда-то вы говорили мне: «Надо не только совершать покупки в момент максимального пессимизма, но и продавать на пике оптимизма». Вы согласны с этими словами?

ДТ: Согласен. Есть еще одно хорошее высказывание: «Для “медвежьего” рынка характерен пессимизм. Начало подъема сопровождается скептицизмом, продолжение — оптимизмом, а окончание — эйфорией!» Так бывает всегда, и это позволяет определить, на какой рыночной стадии вы находитесь. Поговорив с достаточным количеством инвесторов и выяснив их психологическое состояние, вы всегда сможете понять, можно ли еще вкладывать деньги или уже опасно.

ТР: Какую самую большую ошибку допускают инвесторы?

ДТ: Подавляющее большинство людей не могут создать достаточную

массу накоплений, потому что им не хватает самодисциплины, чтобы каждый месяц откладывать часть дохода. Но это еще не все. Скопив необходимую сумму, вы должны с умом вложить ее, а это не так легко. Редко бывает так, чтобы человек, особенно если он может уделять вопросам инвестирования только свое ограниченное свободное время, мог самостоятельно выбрать правильные активы для покупки. **Вы ведь не захотите быть сами себе врачом или юристом? Так зачем же пытаться стать самому себе инвестиционным менеджером?** Лучше привлечь на помощь профессионала, опытного аналитика.

ТР: Беседуя с вашими партнерами на Багамах, я спросил о вас: «Во что он вкладывает деньги?» Они ответили: «Во все! Он купит даже дерево, если сочтет, что оно даст хорошую прибыль». Тогда я задал вопрос: «Как долго он держит у себя активы?» «Вечно, — ответили они. — Во всяком случае, до тех пор, пока не найдет что-то лучшее». Сэр Джон, в какой момент вы осознаете, что актив пора продавать? Как вы понимаете, что допустили ошибку? Откуда вы это знаете?

ДТ: Это один из самых важных вопросов. Многие говорят: «Я знаю, когда надо покупать, но не знаю, когда продавать». За 54 года, в течение которых я помогаю инвесторам, мне, кажется, удалось найти ответ. Продавать актив надо только тогда, когда вы нашли другой, который доходнее на 50 процентов. Занимаясь поиском новых вложений, сравнивайте их с теми, которыми уже располагаете. Если окажется, что имеющийся актив хуже нового на 50 процентов, продавайте его и покупайте другой. Но и в этом случае вы будете порой допускать ошибки.

ТР: Сэр Джон, почему американцам стоит задуматься о вложении денег в иностранные активы?

ДТ: Подумайте сами: ваша задача — отыскать наилучшие возможности. Этих возможностей будет больше, если вы не будете ограничивать себя рамками одной страны. Но главное, что каждая страна время от времени переживает спад на своем рынке. **Обычно в течение 12 лет каждую крупную страну дважды накрывает серьезный кризис, но это происходит не одновременно.** Поэтому если вы распределите свои вложения между несколькими странами, то не будете страдать от «медвежьих» периодов так, как человек, положивший все яйца в одну корзину.

ТР: Что, по вашему мнению, отличает вас от других инвесторов? Что сделало вас величайшим инвестором всех времен?

ДТ: Спасибо, но я так не считаю. Я не всегда был прав. На это не способен никто, но мы старались быть чуточку лучше конкурентов, давать клиентам больше, чем они ожидали, и использовать новые методы,

чтобы опережать других. Если здесь и есть какой-то секрет, то только один: **старайтесь отдавать больше, чем брать!**

ТР: Сэр Джон, сегодня все слои общества поражены страхом. Как с ним справиться?

ДТ: Лучшее средство от страха — чувство огромной благодарности. Если вы, проснувшись утром, вспомните пять новых вещей, за которые следует быть благодарными, то страх уйдет. Вы будете излучать оптимизм, у вас появится желание работать, к вам потянется больше людей. **Я считаю, что чувство благодарности изгоняет страх.**

ТР: Я хотел бы, чтобы вы взглянули на себя со стороны и сказали, кто такой сэр Джон Темплтон. В чем смысл вашей жизни? Каким вы хотели бы остаться в памяти людей?

ДТ: Я вечный студент, который не перестает учиться. Я грешник, как и все мы. Я всегда стараюсь каждый день быть хоть чуточку лучше, чем вчера. Я постоянно задаю себе вопрос: «В чем замысел Бога? Зачем он создал Вселенную? Чего он ждет от детей своих?» И все больше прихожу к пониманию того, что **он ждет от нас духовного роста**. Он посылает нам испытания и несчастья, но это то же самое, что экзамены в школе, которые помогают расти и развиваться. Жизнь — это вызов, приключение. Чудесное, захватывающее приключение. И мы должны делать все, что в наших силах, пока Бог дает нам возможность жить на этой планете.

ЧАСТЬ 7

**ДЕЙСТВУЙТЕ, РАДУЙТЕСЬ ЖИЗНИ
И ДЕЛИТЕСЬ С ОКРУЖАЮЩИМИ!**

Глава 7.1

БУДУЩЕЕ РАДУЖНЕЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ

Смысл жизни в том, чтобы верить, что лучшее еще впереди.

Питер Устинов

Почему люди стремятся к богатству? Потому, что хотят улучшить качество своей жизни. Лично у меня не вызывает ни тени сомнения, что человек сможет справиться с любыми трудностями, если будет уверен, что завтра будет лучше.

Нам всем хочется лучшего будущего.

Вас удивляет, что в книге, посвященной финансовым вопросам, я собираюсь беседовать с вами о технологических прорывах завтрашнего дня? Дело в том, что технология — это скрытый актив, который каждый день повышает возможность обогатить ваше будущее.

Уже сегодня совершаются открытия, которые вносят кардинальные изменения в качество вашей жизни и жизнь всех остальных людей. В ближайшие месяцы и годы их будет еще больше.

Самое замечательное — это то, что стоимость технологических устройств снижается при одновременном взрывном росте их возможностей. Что это значит для вас в финансовом плане? Даже если вы начали делать накопления относительно поздно, это сулит вам значительное улучшение качества жизни в будущем.

Кроме того, знакомство с новыми направлениями в технологии может открыть перед вами потрясающие инвестиционные возможности. Новые технологии развиваются в геометрической прогрессии. Имеет смысл обратить на них пристальное внимание уже сегодня.

Я надеюсь, что эта глава вдохновит вас на повышенную заботу о себе и своей семье, причем не только в финансовом, но и в физическом плане. Без физического здоровья никакое богатство не в радость. Мы должны жить дольше, чтобы сполна воспользоваться огромными преимуществами, которые предоставляет нам технический прогресс.

Поэтому давайте вкратце рассмотрим технологические возможности, которые ожидают нас в будущем. Предупреждаю заранее: эта глава отражает не только мою чересчур оптимистичную точку зрения, но и взгляды величайших ученых мира. Не тех, кто просто пророчествует, а тех, кто претворяет в жизнь самые смелые прогнозы. Они расшифровали геном

человека, создали первую компьютерную систему распознавания голоса, сконструировали коммерческие космические челноки, способные доставлять людей на Международную космическую станцию и обратно.

Мне хорошо известно, что многие люди придерживаются иных, более скептических взглядов на технологии. Возможно, они и правы. Одним будущим представляется очень мрачным местом, где правят роботы-убийцы вроде Терминатора и генетически измененные монстры. Другие видят в нем летающие автомобили и умные человекоподобные машины, помогающие людям, вроде робота С-3РО из «Звездных войн», а также мясные и растительные продукты, выращенные из одной-единственной клетки и способные ликвидировать голод на земле. Оба диаметрально противоположных сценария — это пока еще дело будущего. Я же призываю вас задуматься над тем, как использовать технический прогресс для улучшения качества жизни. При этом понимаю, что многие боятся новых технологий и высказывают озабоченность по поводу их чрезмерно быстрого развития.

В конце концов, у всего есть обратная сторона. Так, например, новые технологии и в прошлом, и в наши дни зачастую лишают людей работы, вынуждая искать себе новые занятия и приспосабливаться к изменившимся условиям. Влиятельный финансист и экономический обозреватель Стивен Раттнер в своей статье в «New York Times» писал о том, что еще королева Англии Елизавета I в XVI веке отказывалась выдавать патент на вязальную машину из опасения, что это оставит без работы ее бедных подданных: «Но задача заключается не в сохранении старых рабочих мест, а в создании новых. Именно это и происходит с того момента, как было изобретено колесо».

В большинстве случаев новые орудия труда предназначены для того, чтобы улучшать жизнь человека. Сегодня новые технологии помогают решать самые большие проблемы, стоящие перед миром, наподобие избытка углекислого газа в воздухе, нехватки пресной воды и земель для возделывания сельскохозяйственных культур. И все это происходит очень быстро. Правда, в истории всегда были люди, которые превращали любое научное открытие в оружие. Электричество может давать свет, а может и убивать. Но фонарей на улицах в миллионы раз больше, чем электрических стульев. Самолет может переносить нас через океаны, а может использоваться в качестве бомбы, способной убить тысячи человек. Но все-таки самолеты перевозят в миллионы раз больше обычных пассажиров, чем террористов-угонщиков.

Человеку свойственно испытывать страх перед всем новым и неизвестным, а также настраиваться на худшее. Наш мозг запрограммирован на выживание. Именно это позволило нам стать такими, какие мы есть. Воображение может оказывать как позитивное, так и негативное влияние.

Научная фантастика рисует нам множество мрачных футуристических сценариев, связанных, например, с созданием искусственного разума. Но настоящие ученые-футуристы, такие как Рэй Курцвейл, Питер Диамандис и Хуан Энрикес, видят в появлении новых технологий возможность развития и совершенствования человечества.

Поэтому, если вас раздражают оптимистические прогнозы, можете смело переходить к следующей главе! Но, если вы действительно интересуетесь тем, какое влияние новые технологии оказывают на нашу жизнь, думаю, вам будет полезно узнать, что может ожидать нас впереди. Будущее может пугать или радовать, но изменить его не в силах никто.

Почему? Потому, что оно уже наступило.

Самый лучший способ предсказать будущее состоит в том, чтобы изобрести его.

Алан Кэй

Каждые 10 минут в американские больницы доставляют очередного пациента с тяжелыми ожогами. Ожоги сопровождаются сильнейшими болями. Врачи счищают с раны омертвевшую и обугленную плоть и закрывают поврежденное место лоскутом кожи с трупа, чтобы уберечь организм от инфекции. Вы можете себе такое представить? Если пациент выживает, на коже остаются страшные рубцы. Я уверен, что вы видели лица, руки и ноги, обезображенные ожогами. Иногда человеку приходится перенести несколько операций, а выздоровление длится годами.

В один из дней эту печальную статистику пополнил Мэтт Юрам — сорокалетний полицейский. Каким образом? Он сидел у костра, когда кто-то плеснул в огонь керосин. Ожог затронул правую руку и правую половину лица. Врачи действовали быстро. Они очистили пораженные части тела, продезинфицировали рану, нанесли мазь. Обычно такие мучительные процедуры повторяются дважды в день на протяжении нескольких недель или даже месяцев. Но в данном случае команда специалистов работала по новой методике. Они соскоблили слой здоровых клеток с участков его собственной кожи, не подвергшихся ожогу, получили из них культуру стволовых клеток и аккуратно нанесли на раны Мэтта.

Спустя три дня руки и лицо полностью зажили. Вы вряд ли разглядите шрамы и рубцы. Я знаю, что кто-то может счесть это фантастикой, но речь идет о реальной истории, происшедшей в Питтсбурге несколько лет назад.

Хотя в США эта методика лечения находится пока в стадии клинических испытаний, аналогичные процедуры со стволовыми клетками уже сотни раз использовались в Европе и Австралии. Разработан даже «биокарандаш», с помощью которого хирург наносит на ткани здоровую

клеточную культуру. Клетки размножаются и восстанавливают поврежденные ткани. Данная методика позволяет моментально поместить здоровые клетки в любое нужное место. Это лишь один из невероятных новых способов лечения, который вскоре будет доступен каждому.

Вы уже наверняка заметили, что **мир, в котором мы живем, полон чудес. Перемены в нем происходят с такой скоростью, что порой мы их даже не замечаем** или воспринимаем как нечто само собой разумеющееся.

Но, если бы вы в 1980 году, то есть всего 35 лет назад, попытались описать окружающим, какой будет жизнь в 2015 году, все решили бы, что вы рассказываете сказки! Разве не чудо разговаривать с кем-то по телефону, сидя за рулем машины?

Мы привыкли думать, что завтрашний день можно предсказать, основываясь на событиях сегодняшнего или вчерашнего. Но делать это становится все труднее. В прошлом изменения происходили очень редко и настолько медленно, что мы выделяем в истории целые эпохи — бронзовый век, железный век и т. д. Сегодня же развитие все больше ускоряется и совершает гигантские скачки. Все чаще появляются новые изобретения, улучшающие качество жизни и доступные практически каждому.

Обычный человек в наши дни обладает возможностями, о которых не мог мечтать даже самый могущественный египетский фараон. Он многое отдал бы за то, чтобы за несколько часов перелететь по воздуху в другую часть света, а не бороться целыми месяцами с волнами в океане. А вы можете это сделать, купив билет в авиакомпанию.

Даже фараон был бы не в состоянии потратить 200 миллионов долларов на съемки фильма, который развлекает зрителей всего 2 часа. А в США каждую неделю выходит несколько новых фильмов, которые вы можете посмотреть в кинотеатре или в интернете.

Давайте признаем, что мы живем в замечательное время. Буквально на наших глазах средняя продолжительность жизни человека за последние 100 лет увеличилась с 31 до 67 лет — более чем вдвое. В то же самое время средний доход на душу населения (с учетом инфляции) вырос втрое. Сто лет назад большинство американцев тратили 43 процента своих заработков на еду. Сегодня вследствие развития сельского хозяйства и системы распределения этот показатель составляет 7 процентов.

ВАМ ПИСЬМО!

Впервые я встретился с президентом Биллом Клинтоном в начале 90-х годов и отчетливо помню, как сказал ему: «Господин президент, мы могли бы теперь писать друг другу электронные письма». Он удивленно посмотрел на меня, а я продолжил: «Я завел себе такую новую штучковину,

как электронная почта, и у меня есть свой электронный адрес. А у вас?» Он ответил: «Да, я слышал об этом!» Представьте себе: в то время у президента США не было адреса электронной почты! А сегодня мобильный телефон в руках у члена племени в джунглях Амазонки превосходит по возможностям компьютер, который был в распоряжении Клинтона — лидера свободного мира. Он может выйти в интернет, чтобы заказать корм для коров, оплатить учебу детей, бесплатно прослушать лекцию по экономике в Йельском университете или по математике в Массачусетском технологическом институте. Мы живем в совершенно новой вселенной, и это только начало.



«Это чтобы не смотреть на свой телефон каждые 2 секунды».

Жизнь идет вперед все быстрее. «Будущее обещает быть лучше, чем мы думаем, — говорит мой друг Питер Диамандис, основатель фонда “X Prize”, авиационный инженер, врач, предприниматель и просто замечательный человек. — Человечество вступает в период радикальной трансформации, в котором технологии способны существенно повысить базовые стандарты жизни каждого мужчины, женщины и ребенка в мире».

Что это означает для вас? То, что, даже если вам не удастся реализовать все то, о чем говорится в данной книге, и у вас не будет достаточного дохода к старости, будущее все же окажется лучше, чем вы могли себе представить. А для тех, кто выполнил все намеченное, возможности будут поистине безграничными.

*Изобилие начинается там, где ограниченные обстоятельства
встречаются с неограниченной силой мысли.*

Мэриэнн Уильямсон

Технологии избавят вас от опасений перед кажущимся дефицитом. Широко распространено мнение, что нас ожидает нехватка самого необходимого: воды, пищи, денег, ресурсов, времени, пространства, радости, любви. Почему люди стремятся к богатству? Они верят, что деньги обеспечат им все, без чего нельзя обойтись. Этот страх глубоко укоренился в умах.

Однако дефицит не является чем-то раз и навсегда данным. Технологии способны изменить эту ситуацию. Знаете ли вы, что в свое время самым редким и дорогим металлом на земле был... алюминий. Это правда! Его выделение из глинозема было очень сложной и дорогой операцией. Во Франции XIX века обладание алюминием являлось признаком высшего статуса. На государственном приеме в честь короля Сиам Наполеон III приказал выложить на столы не золотые столовые приборы, как обычно, а алюминиевые. Однако уже к концу того века ученые нашли способ массового производства алюминия, и этот внезапно подешевевший металл заполнил все рынки.

Питер Диамандис любит приводить этот пример, чтобы подчеркнуть, что идея дефицита отражает лишь нашу способность (или неспособность) грамотно распоряжаться ресурсами. Он написал прекрасную книгу «Изобилие: будущее лучше, чем вы думаете» («Abundance: The Future Is Better Than You Think»), концепцию которой в сокращенном виде я пытаюсь изложить в данной главе. Мне хотелось бы привести одну цитату из этой книги, позволяющую понять, как технологии могут победить дефицит. Питер пишет: «Представьте себе гигантское апельсиновое дерево, усыпанное плодами. Если вы можете срывать апельсины только с нижних веток, то вскоре возникнет дефицит. Но если кто-то изобретет лестницу, то у вас появятся новые возможности. Проблема решена. Технологии — это механизм, облегчающий доступ к ресурсам».

С учетом того, как растет население Земли, нам требуется все более широкий доступ к ресурсам. Насколько значима эта проблема? Судите сами:

- Прошло более **200 тысяч лет**, прежде чем в **1804 году** население Земли достигло **миллиарда человек**.
- Всего через **123 года (в 1927 году)** количество людей увеличилось до **2 миллиардов**.
- Уже через **33 года (в 1960 году)** население нашей планеты составило **3 миллиарда человек!**
- Еще через **14 лет (в 1974 году)** на Земле жило **4 миллиарда человек**.

И прирост на этом не заканчивается. Несмотря на все меры по ограничению рождаемости (в частности, в Китае, где проживает 1,3 миллиарда человек, принята программа «Одна семья — один ребенок»), за последние

40 лет на земном шаре появилось еще более **3 миллиардов человек!** То есть за эти четыре десятилетия население Земли увеличилось на 300 процентов больше, чем за предыдущие 200 тысяч лет! Сегодня на нашей планете проживает **7,2 миллиарда человек!** Если такие темпы прироста будут сохраняться, то, по оценкам ученых, к **2050 году** население Земли **составит 9,6 миллиарда человек.**

Может ли наша планета прокормить столько людей? Если все будет продолжаться в том же духе, то уместно прислушаться к данным Джима Липа из Всемирного фонда природы, опубликованным в «Wall Street Journal»: «В настоящее время мы потребляем на 50 процентов больше ресурсов, чем может производить Земля. При продолжении прежнего курса нам уже к 2030 году не хватит и двух таких планет».

Однако человеческая изобретательность и технологическое развитие способны удовлетворить все наши потребности.

Я помню время, когда все вокруг считали, что запасы нефти вскоре будут исчерпаны. В начале 70-х годов, когда я еще учился в школе, разразился ближневосточный нефтяной кризис. Если помните, в США было введено rationирование бензина и люди могли заправляться либо по четным, либо по нечетным дням. Тогда я боялся, что горючее закончится еще до того, как я получу права. Но однажды учитель в школе сказал: «Я хочу прочесть вам одну статью». Раньше я уже видел публикацию в журнале «Times» с отчетом о заседании Римского клуба, где высказывались мрачные предсказания относительно того, что запасов нефти хватит всего на несколько ближайших лет, после чего всю экономику ждет коллапс. Статья, которую нам зачитали на уроке, тоже касалась топливного кризиса и мало чем отличалась по стилю и содержанию. Лишь потом учитель показал нам, что она была опубликована в 1850-е годы и речь в ней шла... о китовом жире!

В XIX веке осветительные лампы заправляли китовой ворванью. Без нее в домах не было бы света. Но поголовье китов истреблялось и люди беспокоились, что ворвань окажется в дефиците и цены на нее поднимутся до небес. Однако в 1859 году в Пенсильвании была найдена нефть. Вскоре появились керосиновые лампы, а за ними и двигатель внутреннего сгорания. Как же был преодолен нефтяной кризис 1973 года? Дефицит опять-таки удалось преодолеть с помощью технологий. Были усовершенствованы методы добычи и переработки ископаемого топлива. А сегодня с помощью методики горизонтального бурения мы обнаружили, что у нас больше газа, чем в Саудовской Аравии нефти! Подобные методики меняют не только экономические условия, но и оказывают влияние на геополитику. В 2013 году впервые за последнее десятилетие в США было добыто больше собственной нефти, чем ввезено из стран Ближнего Востока.

Будущее принадлежит таким альтернативным источникам энергии, как биотопливо, а также энергия ветра и солнца. По данным изобретателя и футуриста Рэя Курцвейла, все мировые потребности в энергии могут быть покрыты за счет одной десятитысячной доли солнечного излучения, каждые сутки попадающего на нашу планету. Вся трудность лишь в том, чтобы научиться улавливать и запасать эту энергию по конкурентоспособной цене. Рэй предсказывает, что уже через несколько лет стоимость одного ватта солнечной энергии будет ниже, чем стоимость энергии, получаемой из нефти или угля.

Нам нужно больше людей, специализирующихся на невозможном.

Теодор Рётке

Давайте на минутку задумаемся: откуда берутся новые технологии? Раньше их источниками были Кремниевая долина, НАСА, Агентство по перспективным оборонным научно-исследовательским разработкам, а также крупнейшие университеты и лаборатории. Однако все чаще изобретатели-самоучки, используя огромные ресурсы интернета, находят способы сделать что-то быстрее, лучше и дешевле.

Позвольте рассказать вам об одном подростке, который произвел революцию в области изготовления протезов. Лабораторией ему служила собственная спальня! Истон Лашапель уже в 17 лет работал над созданием роботов по программе НАСА, и для этого ему не понадобилось заканчивать университет. У него был интернет.

Истон вырос в крошечном городке на юго-западе штата Колорадо, где ребенку трудно было найти себе какое-нибудь занятие. Поэтому он развлекался тем, что разбирал и собирал домашнюю технику. В 14 лет он решил изготовить протез руки с использованием принципов робототехники. А почему бы и нет? В городке не было большой библиотеки и университета, поэтому он начал искать необходимую информацию по электронике, программированию и механике в интернете. А затем из подручных средств: детского конструктора «Lego», рыболовной лески, изолянта, небольших бытовых электромоторчиков и датчиков для компьютерной приставки «Nintendo» — собрал прототип протеза.

В 16 лет Истон усовершенствовал свое изобретение и на 3D-принтере слой за слоем распечатал из пластика механическую кисть руки, которую представил на ярмарке научных работ и изобретений. Именно там он познакомился с семилетней девочкой с протезом руки, который обошелся ее родителям в 80 тысяч долларов. Этот протез ей предстояло поменять еще два раза в жизни. Истон подумал: «Кому же под силу такие расходы?» К тому же ее механический протез был снабжен только одним датчиком

и мог совершать всего одно движение, а разработанное им изделие было намного сложнее. В нем было пять подвижных пальцев. Тогда-то Истон и решил создать простой, функциональный и доступный протез, который мог бы помочь таким людям, как эта девочка.

Истон вернулся в свою домашнюю лабораторию и собрал полностью роботизированный протез, способный выполнять все движения человеческой руки и не уступающий ей по силе. Что еще более удивительно, управляется он с помощью шлема, улавливающего биотоки мозга и преобразующего их в Bluetooth-сигналы (до этого подобных вещей не существовало даже в научно-фантастических романах). Протез намного сильнее, чем тот, что стоит 80 тысяч долларов, и весит втрое меньше. С его помощью можно поднять 135 килограммов. Это гигантский технологический скачок. И как вы думаете, сколько стоит это изобретение? Всего 250 долларов!

После встречи с президентом Обамой Истон, которому на тот момент не исполнилось и 18 лет, летом 2013 года был приглашен в космический исследовательский центр НАСА в Хьюстоне, где возглавил команду, разрабатывавшую роботов для Международной космической станции. Однако уже к концу августа он понял, что это занятие ему не по душе, так как работа продвигалась слишком медленно из-за многочисленных бюрократических процедур. Истон вернулся домой и начал работать над созданием экзоскелета для одного мальчика из своей школы, у которого в результате несчастного случая была парализована вся нижняя половина тела. Истон хочет, чтобы к окончанию школы этот ученик уже мог ходить.

Узнав об этом проекте Истона, я понял, что мне необходимо с ним познакомиться. Дело в том, что мне приходилось работать с выжившими жертвами стрельбы в американских городах Ньютауне и Ороре. Многим из них я помог пережить тяжелые психологические последствия, в том числе и потерю близких. Так, например, Эшли Мозер, будучи беременной, была свидетелем того, как у нее на глазах сумасшедший преступник убил ее шестилетнюю дочь, а затем выстрелил и в нее. Две пули убили неродившегося ребенка Эшли и стали причиной паралича нижней части ее тела. Когда я с ней познакомился, она всерьез помышляла о самоубийстве. Я пригласил ее вместе с семьей и врачами на семинар «Откройте в себе внутренние силы», где мы совместными усилиями постарались создать условия для ее эмоциональной реабилитации.

Я хочу, чтобы Эшли вновь смогла ходить, поэтому связался с Истоном и предложил финансировать его проект. **С тех пор мы уже немало сделали в плане создания протезов и других устройств, которые способны помочь многим людям.** Неважно, где они живут и сколько у них денег. Истон считает это своей миссией. Кстати, его школьный друг заканчивает школу в 2015 году, и Истон обещает, что для получения аттестата он выйдет на сцену своими

ногами. Его цель — создать такой тонкий и гибкий экзоскелет, чтобы его можно было носить под одеждой! Вы об этом даже не догадаетесь.

Вторая миссия Истона — убедить молодых людей во всем мире, что они способны быть творцами технологий, а не только их потребителями. «Каждый может быть изобретателем, — говорит Истон. — Если есть доступ к интернету и 3D-технологиям, дети могут создать все, что угодно. Для этого им необязательно поступать в колледж. Есть и другие возможности. Они реально существуют».

Истон Лашапель — действительно экстраординарная личность. Его смело можно назвать гением. Но сколько еще таких Истонов сидят за своими компьютерами в Индии, Танзании, Австралии, Дагестане, Уругвае, Сингапуре и мечтают о том, чтобы сделать этот мир лучше? Для разработки своего протеза Истон использовал открытые источники информации, и при желании любой человек может взять эту технологию и усовершенствовать ее. **Каждый из нас может быть творцом и распространителем идей через интернет.**

Шлюзы открыты, и поток изобретателей-самоучек ширится с каждым днем. Истон Лашапель — это лишь один из многих людей, находящихся на ее переднем крае. Генеральный директор компании «3-D Robotics» называет это явление «новой индустриальной революцией». Сегодня каждый может получить те же знания, что и студенты Гарварда, Стэнфорда и Массачусетского технологического института. Каждый может пообщаться с лучшими учителями и друг с другом, обмениваясь идеями и приемами, создавая различные приспособления и оказывая услуги, которые раньше стоили миллионы, а сегодня доступны всем.

Каждый год по всей Америке проводятся ярмарки изобретателей, в которых участвуют любители и профессиональные инженеры, студенты, учителя, художники и предприниматели. В 2013 году было проведено 100 таких ярмарок, в которых приняло участие свыше 540 тысяч человек, а в 2014 году компания-устроитель «Maker Media» рассчитывает уже на 140 ярмарок. Недавно президент Обама организовал такое мероприятие в Белом доме. Он познакомился с пятиметровым роботом-жиром Расселом, осмотрел портативный складной дом и поиграл на музыкальном инструменте, сделанном из бананов. **Также он встретился с Марком Ротом из Сан-Франциско, который до недавнего времени был бездомным, а потом научился пользоваться 3D-принтером и лазерным резаком и спустя 16 месяцев основал собственный бизнес.**

Обама также обратил внимание на двух девочек-подростков из Северной Каролины, которые основали собственную компанию по производству роботов. Их девиз: «Вы способны сделать все, что можете вообразить».

«Это прекрасный девиз для Америки, — сказал Обама собравшимся. — Благодаря нашему воображению появились железные дороги, линии электропередач, небоскребы и интернет». Он призвал все компании, кол-

леджи и городские власти оказать изобретателям поддержку: «Я уверен, что, сделав это, в ближайшие годы мы сможем создать множество качественных рабочих мест. У нас появятся целые новые отрасли, которых мы пока и представить себе не можем».

Эта революция изобретателей стала возможной за счет взрывного распространения новых технологий и интернета. Десять лет назад интернет объединял 500 миллионов человек, а сегодня — уже 2 миллиарда. По оценкам экспертов, через шесть лет количество пользователей увеличится еще на 3 миллиарда и составит в общей сложности 5 миллиардов человек. Представьте себе, какую силу обретет творчество, объединенное в масштабах всей планеты! Сначала интернет соединял между собой военные ведомства и колледжи, затем в орбиту его действия включились компании, потом он стал средством распространения идей и установления социальных связей. Сегодня же он начинает объединять вещи. Компьютеры и сенсоры встроены в самые разные технические устройства, и они могут обмениваться информацией друг с другом. Машины связываются с другими машинами и с нами, создавая мощную глобальную сеть. А трехмерная печать в сочетании с интернетом позволяет создавать вещи, превосходящие наши самые смелые мечты.

3D-ПРИНТЕРЫ: ОТ НАУЧНОЙ ФАНТАСТИКИ К НАУЧНОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

Вы помните репликаторы, которые в фантастическом фильме «Звездный путь» использовались экипажем космического корабля «Энтерпрайз», чтобы из ничего синтезировать гамбургеры и горячий кофе? В этой книге уже не раз упоминалась трехмерная печать, но, пока не увидишь эту технологию в деле, трудно понять, какие безграничные возможности она в себе несет. 3D-принтеры — это, по сути, мини-заводы, которые, пользуясь чертежами, заложенными в компьютерных файлах, слой за слоем печатают трехмерные объекты. В них может использоваться минимум 200 веществ, переведенных в жидкое или порошкообразное состояние, таких как пластик, стекло, керамика, титан, нейлон, шоколад и даже живые клетки. Что из них можно сделать? Лучше задать вопрос по-другому: есть ли что-то такое, чего нельзя сделать с их помощью?! Уже сейчас на 3D-принтерах изготавливаются беговые кроссовки, золотые браслеты, детали самолетов, столовые приборы, гитары, солнечные батареи, не говоря уже о частях человеческого тела. Как вы уже знаете, существуют достаточно компактные 3D-принтеры, которые могут поместиться в спальне подростка и на которых можно из синтетических материалов «напечатать» действующий протез человеческой конечности. В Китае есть принтеры размером с целый ангар, которые, укладывая бетон слой за слоем, могут безотходным методом за день изготовить десять домов. Стоимость? Домашний принтер

обойдется всего в 5 тысяч долларов. И не надо устраивать дополнительно никакой лаборатории!

Важно и то, что НАСА заключило партнерские отношения с «America Makes» — сетью компаний, использующих технологию трехмерной печати, — и спонсирует всемирный конкурс на создание специальных убежищ от таких природных катастроф, как ураганы, цунами и землетрясения. Представьте себе 3D-принтер, который, используя местные материалы, строит подобное убежище в течение нескольких часов, а не месяцев. При эффективном использовании возможности этой технологии безграничны.

Когда-нибудь вы сможете, не выходя из дому, напечатать себе джинсы любимой марки точно по размеру, **а в отдаленных гималайских деревушках люди смогут скачать из Сети и распечатать инструменты, насосы для воды, школьные принадлежности — все, в чем возникнет нужда.** То же самое смогут сделать и космонавты. Разумеется, с появлением новых технологий вроде трехмерной печати будут уходить в небытие старые. Исчезнут некоторые виды бизнеса. Отпадет нужда в складах запчастей и транспорте для их перевозки. Это, конечно, пойдет на пользу планете, но не водителям грузовиков. Некоторые специалисты утверждают, что в одних только США без работы могут остаться 3,5 миллиона водителей, так как автоматически управляемые грузовики смогут осуществлять перевозки круглосуточно, не нуждаясь в отдыхе каждые 8 часов. Предпринимателям, которые начнут развивать это направление, достаточно будет один раз вложить деньги в создание подобных систем, но зато потом у них отпадет необходимость выплачивать зарплату водителям.

Старые отрасли придут в упадок, на смену им придут новые. Нужно только обучить специалистов, которые будут соответствовать потребностям новой экономики.

Однако трехмерная печать — это лишь одно из направлений развития, обеспечивающих невиданный рост качества жизни. А есть еще нанотехнологии, роботы, регенерация живых тканей. Если вас удивляет, зачем я все это рассказываю, подумайте о том, что технический прогресс, решающий наши самые насущные проблемы, продолжается в любых экономических условиях — при инфляции и дефляции, во время войны и мира.

Вы слышали о демографической волне? Семьдесят семь миллионов человек, родившихся в период беби-бума, своими потребительскими расходами стимулировали американскую экономику на протяжении многих десятилетий. Но сегодня каждый день 10 тысяч представителей этого поколения уходят на пенсию, порождая потенциальную волну кризиса пенсионной системы. А ведь многие из них не сумели накопить себе достаточную сумму на старость.

Америку накрыла долговая волна — самая мощная в мировой истории. Долг составляет 17 триллионов долларов, а кроме того, имеются еще ничем не подкрепленные обязательства по медицинскому и социальному

страхованию на сумму в 100 триллионов. США уже не хватает земель сельскохозяйственного назначения. Но, какими бы высокими ни были все эти волны, технологическая волна еще выше. Она снимет с мели все корабли и перенесет в мир изобилия.



«Я полагаю, что развитие технологий победит любой кризис. — говорил на одной из моих недавних экономических конференций футуролог и венчурный капиталист Хуан Энрикес. — Во время войны в Корее и холодной войны люди изобрели транзисторы. Во время Второй мировой войны люди создали антибиотики. Все эти изобретения оказали на вашу и мою жизнь большее влияние, чем любые войны и спады экономики».

Проблемы накатывают на нас, словно волны, но точно так же приходят и решения.

Я скольжу по гигантским волнам жизни.

Уильям Шетнер

Никто не понимает эту идею лучше, чем мой друг Рэй Курцвейл — изобретатель, автор книг и предприниматель. Это один из ярчайших умов на планете. Его называют Томасом Эдисоном нашего времени. Возможно, вы никогда не слышали об этом человеке, если только не интересуетесь структурой компании Google, где он возглавляет департамент новых разработок. Но Рэй Курцвейл оказал на вашу жизнь такое влияние, какого вы и представить себе не можете. Если вы слушаете музыку в своем смартфоне или интернете, то можете поблагодарить его. Рэй Курцвейл разработал цифровую запись музыки. Если вы когда-нибудь диктовали

своему компьютеру письмо, пользуясь программой Siri или другой системой распознавания голоса, то этим вы тоже обязаны Рэю.

Я познакомился с ним около 20 лет назад и до сих пор помню, как увлеченно он описывал мне будущее. Тогда это казалось сказкой, но все сбылось: и автомобили, способные ездить без водителей, и компьютеры, обыгрывающие в шахматы любого гроссмейстера. К тому времени Рэй уже разработал оптическую систему распознавания букв, которая позволяет слепому человеку читать. Его первым клиентом был Стиви Уандер. Следующей задачей, которую он себе поставил, было создание устройства размером с сигаретную пачку, которое позволило бы слепым распознавать дорожные знаки и указатели, ориентироваться в городе, заказывать блюда в ресторане из меню. Тогда Рэй сказал, что это устройство появится на рынке в 2005 году.

— Откуда ты это знаешь, Рэй? — спросил я.

— Тони, ты не понимаешь. Технологии подпитывают сами себя и развиваются все быстрее и быстрее. Происходит экспоненциальный рост.

Он объяснил мне, что закон Мура, согласно которому быстродействие компьютеров удваивается каждые два года и одновременно в такой же степени снижается их стоимость, может быть применен не только к электронной технике, но и к другим информационным технологиям, а следовательно, и ко всем аспектам нашей жизни.

Что это значит? Если рост происходит не в арифметической прогрессии (1, 2, 3, 4, 5, 6...), а в геометрической (то есть с постоянным удвоением — 1, 2, 4, 8, 16, 32...), то его темп непрерывно увеличивается. Однако люди с трудом усваивают эту концепцию, потому что человеческий мозг на это не запрограммирован.

«Дело в том, что экспоненциальный рост в корне противоречит нашей интуиции, — говорит Рэй. — Интуиция, позволяющая предвидеть будущее, основывается на здравом смысле, который запечатлен в нашем мозге. Тысячи лет назад, когда человек, идя по саванне, замечал краешком глаза какое-то животное, он делал линейное предсказание относительно того, где это животное может оказаться через 20 секунд и что в этом случае можно предпринять». Если же представить себе этот процесс в экспоненциальной прогрессии, то животное сначала делает пару медленных шагов, затем стремительно ускоряется и вдруг оказывается на другом континенте.

Питер Диамандис при объяснении этого феномена использует другую метафору: «Представь, что я прошу тебя сделать 30 шагов. В обычных условиях ты в результате пройдешь около 30 метров. Но если я попрошу тебя сделать 30 не линейных, а экспоненциальных шагов, то ты окажешься от меня **в миллиарде метров**, то есть 26 раз обойдешь весь земной шар!

Поняв суть экспоненциального роста, можно предсказать траекто-

рию движения. Рэй знает, в какой момент технологии созреют для его предвидений. Именно таким образом он предсказал появление на рынке считывающего устройства для слепых и других изобретений. Рэй часто выступает на моих семинарах. Недавно он рассказал, каким образом ему удалось точно предсказать одно из самых невероятных открытий нашего времени — расшифровку человеческого генома.

«В 1990 году, когда только начинался этот проект, я говорил, что он будет завершен через 15 лет. Скептики уверяли, что для расшифровки этого сложнейшего кода понадобится целый век. По прошествии семи с половиной лет проект был реализован всего на 1 процент. Скептики потирали руки, говоря: “Мы же предупреждали. Половина назначенного срока уже прошла, а расшифрован только 1 процент генома. Ты проиграл”. Но Рэй не соглашался с этим и утверждал, что все идет по плану! «Экспоненциальный рост поначалу не столь заметен, так как удваиваются небольшие числа. Создается впечатление, что ничего не происходит. Но, когда проделан 1 процент работы, до 100 процентов остается всего семь шагов удвоения». Человеческий геном был успешно расшифрован в 2003 году, то есть даже раньше срока.

Что же дальше? Мы уже видели, что стволовые клетки способны восстановить человеческую кожу без шрамов и рубцов и что энергия ветра и солнца в будущем может заменить ископаемое топливо. А какие еще серьезные проблемы стоят перед нами?

В условиях быстрого роста населения, особенно в засушливых районах, особую остроту приобретает нехватка питьевой воды. Ее дефицит ощущается повсюду — от Калифорнии до Нигерии. По данным ООН, более 3,4 миллиона человек умирают каждый год от болезней, связанных с дефицитом питьевой воды. Однако новые технологии получения пресной воды из морской уже работают в разных странах от Австралии до Саудовской Аравии. Израильская компания «Water-Gen» производит устройство, добывающее воду из воздуха. Стоимость электричества, затрачиваемого на получение литра воды, составляет всего 2 цента. Для отдаленных селений, где нет электричества, разработана **сооружаемая из природных материалов водяная башня, которая имеет особую форму, позволяющую извлекать влагу из воздуха.**

Удивительный изобретатель Дин Кеймен (он известен как создатель «Segway») заключил договор с компанией «Coca-Cola» на проектирование энергоэффективного устройства размером с бытовую кондиционер, которое очищает загрязненную воду и делает ее пригодной для питья. Он назвал его «Слингшот». Компактное устройство выглядит по сравнению с масштабной проблемой как Давид рядом с Голиафом. С помощью всех вышеперечисленных изобретений дефицит воды может быть устранен уже в ближайшее время.

А как быть с едой? Рэй Курцвейл говорит, что появляются новые технологии производства пищевых продуктов, которые способны решить сразу две взаимосвязанные проблемы: нехватки сельскохозяйственных земель и загрязнения продуктов. Каким образом? За счет выращивания сельскохозяйственных культур не на горизонтальной, а на вертикальной поверхности. Рэй предсказывает, что «в течение ближайших 15 лет в мире распространится вертикальное выращивание культур и производство мяса без убийства животных за счет выращивания мышечной ткани в условиях автоматизированных заводов. Дешевые продукты будут обладать высокими пищевыми свойствами, а их производство не будет негативно влиять на окружающую среду». Никаких инсектицидов. Никаких нитратов. Никаких убийств животных для получения белка. Звучит как сказка, но Рэй уверяет, что все это реально и появится уже очень скоро.

Удовлетворив эти насущные потребности, люди получают шанс жить более насыщенной жизнью, особенно если удастся решить другие проблемы, которые, по мнению Рэя Курцвейла, также могут быть решены. Это проблемы здоровья и долголетия.

Возраст — это то, что существует в наших мыслях.

Если вы о нем не думаете — его нет.

Марк Твен

Все перемены, о которых мы тут рассуждаем, революционны по своей сути, но от перспектив развития технологии в области здравоохранения, о которых говорит Хуан Энрикес, просто захватывает дух. По его словам, жизнь — это одна из форм информационных технологий. Почему? Потому, что наша ДНК, как известно, представляет собой последовательность четырех химических оснований: аденина, цитозина, тимина и гуанина. Другими словами, кирпичики, из которых строится жизнь, могут быть выражены в виде кода. А код можно изменить. Или создать заново. А это уже означает искусственную жизнь. Именно это удалось в 2010 году Крейгу Вентеру, первопроходцу расшифровки человеческого генома. Хуан Энрикес был членом его команды.

Когда Хуан выступал на одном из моих семинаров, я спросил у него: «Как вам и Крейгу Вентеру пришла в голову идея создания искусственной жизни?»

Он улыбнулся и ответил: «Мы сидели в одном баре в Виргинии, и после четвертого виски кто-то сказал: “А неплохо было бы запрограммировать живую клетку с нуля, как мы программируем компьютерные чипы. Интересно, что из этого получится?” Чтобы это выяснить, нам понадобилось пять лет и 30 миллионов долларов». Они извлекли из микроба его генетический код, а затем внедрили в него новый код, искусственно

созданный на компьютере. Так появилось совершенно новое живое существо — первая искусственная форма жизни. Объявляя о своем открытии, Крейг Вентер сказал: **«Это первое самовоспроизводящееся существо на нашей планете, предком которого был компьютер».**

Наши гены похожи на компьютерные программы, которые могут включать или отключать те или иные функции. Что это значит? То, что мы можем использовать клетки как крошечные механизмы и программировать их на выполнение определенных действий, включая самовоспроизводство. «Эти программы могут производить устройства, в которых они работают. Как бы я ни программировал свой ноутбук, он останется одним ноутбуком и не превратится наутро в тысячу. Но если запрограммировать бактерию, то завтра их будут миллиарды», — сказал Хуан.

Похоже на сюжет фантастического фильма, но я вынужден постоянно напоминать себе, что это вовсе не фантастика. Эта технология уже используется в производстве одежды. «Все эти воздухопроницаемые и эластичные ткани, из которых шьется спортивная одежда “Under Armour”, изготовлены не из продуктов нефтепереработки, а из бактерий», — сказал мне Хуан. В Японии бактерии производят синтетический шелк, который прочнее стали. Генетически модифицированные домашние животные используются как фабрики по производству медицинских препаратов. В Новой Англии существует ферма, где коровы производят молоко, которое, возможно, способно излечивать рак.

*Все, что человеческий разум способен понять
и во что способен поверить, достижимо.*

Наполеон Хилл

Как я уже говорил, перед нами совершенно новый мир, и он будет становиться все прекраснее. Успехи нанотехнологий и трехмерной печати приведут к тому, что когда-нибудь медицинские приборы, не превышающие по размеру кровяные тельца, будут курсировать по нашему телу, излечивая людей от болезни Паркинсона и слабоумия. Крошечные имплантированные компьютеры заменят нервные клетки, поврежденные в результате заболеваний. Вживленные миниатюрные слуховые аппараты не только восстановят утраченный слух, но и позволят слышать ранее недоступные нам звуки, издаваемые, например, китами. По словам Рэя, уже ведутся работы по созданию генетически модифицированных красных кровяных телец, которые смогут переносить достаточное количество кислорода, чтобы позволить ныряльщику, не дыша, проводить под водой 40 минут. Они могут также спасти солдату жизнь на поле боя.

Ученые работают над тем, чтобы с помощью 3D-принтеров создавать запасные органы и части тела, которыми можно будет воспользоваться в

случае необходимости без опасных и дорогих операций по пересадке донорских органов. Доктор Энтони Атала, директор Института регенеративной медицины в Уэйк-Форесте, утверждает: «Теоретически все, что растет внутри организма, может быть выращено вне его». Он уже изготавливает в своих лабораториях полностью работоспособные мочевые пузыри и пересаживает их пациентам. **За последние 15 лет ни одна из тканей, выращенных из стволовых клеток, не была отторгнута организмом.** Доктор Атала и другие исследователи уже работают над более сложными органами, такими как сердце, почки и печень. Когда-нибудь в случае инфаркта или другой болезни, поразившей сердечные клапаны, врач просто выпишет вам новые. А может быть, для вас будет выращено целое сердце.

Если у вас есть деньги, то некоторые из этих чудесных методов лечения доступны уже сегодня. Человеку вживляется так называемая внеклеточная матрица, изготовленная из клеток мочевого пузыря свиньи. Помещенные на эту матрицу собственные стволовые клетки человека прорастают сквозь нее, образуя мышцы, связки и даже кости. Этот метод уже использовался для восстановления утраченных кончиков пальцев! Не за горами то время, когда он будет доступен каждому.

Концепция регенеративной медицины проста. Наше тело способно восстанавливать себя. Нам необходимо только понять, как использовать для этого живущие внутри нас стволовые клетки. Мы знаем, что, когда у ребенка выпадают молочные зубы, на их месте вырастают новые. Но знаете ли вы, что, по данным профессора Питтсбургского университета Стивена Бэдилака, если новорожденный ребенок по каким-то причинам утрачивает палец, то на его месте может вырасти новый? По достижении двухлетнего возраста эта способность теряется, поэтому возникает вопрос: как ее возродить? **Саламандры заново отращивают оторванный хвост, так почему человек не может отрастить себе новую конечность или спинномозговые нервы?** Если мы научимся в полной мере использовать стволовые клетки, возможности медицины станут поистине безграничными.

Рэй Курцвейл говорит, что, надеясь на новые открытия в области медицины, которые продлят нашу жизнь, мы должны заботиться о своем здоровье уже сейчас. Это необходимо, чтобы дожить до тех времен, когда появятся новые технологии. Если вы родились в начале нынешнего века, то, скорее всего, доживете. Если же вы принадлежите к поколению беби-бумеров, то еще не поздно сесть на тренажер и перейти на здоровое питание. Рэй в соавторстве с одним врачом пишет книгу под названием «Девять шагов на пути к вечной жизни», в которой излагаются стратегии укрепления здоровья, позволяющие дожить до новых медицинских открытий и существенно увеличить продолжительность жизни.

Перед собой же он поставил цель дожить до того дня, когда компьютеры станут умнее человека. И ждать осталось уже не долго.

КОМПЬЮТЕРЫ ВНУТРИ НАС

Чтобы что-то усвоить, нам порой требуются часы, а компьютеры уже сегодня справляются с этим за секунды. Но к 2020 году, по словам Рэя, компьютер за тысячу долларов будет обладать такой же мощностью разума, как и человеческий мозг. А к 2030 году сможет оперировать знаниями *всего человечества*.

К тому времени мы уже будем не в состоянии выявить разницу между человеческим и искусственным мышлением, но опасаться этого не стоит. Почему? Потому, что компьютеры станут частью нас самих, делая нас умнее, сильнее, здоровее и счастливее. Вы считаете, что это нереально? Но как вы себя чувствуете, когда у вас под рукой нет смартфона? Немного не в своей тарелке? Дело в том, что **технологии уже стали неотъемлемой частью нашей жизни**. Смартфон является как бы нашим «внешним мозгом» — портативной памятью, где хранится так много личной информации, что обойтись без нее уже невозможно. А в ближайшие 20 лет мы перейдем от мобильных телефонов к вживляемым компьютерам.

Представьте себе мир, в котором вам не понадобится читать эту книгу — достаточно будет просто загрузить ее содержание в свой мозг (думаю, многие уже с нетерпением ждут этого дня, глядя на толщину книги!). Вы сможете перекачать свои мысли и всю свою личность в «облако», где они будут храниться вечно. По мнению Рэя Курцвейла и других великих мыслителей и футуристов, это будет означать полное слияние людей и машин, или сингулярность. Когда это произойдет (если произойдет)? Рэй предсказывает, что в 2045 году.

Тот, кто знает, для чего надо жить, практически всегда поймет как.

Виктор Франкл

Будем ли мы жить безопаснее, свободнее, счастливее, если технологии решат проблему дефицита ресурсов? Конечно. Дефицит пробуждает в человеке инстинкт выживания, активизирует самые древние и глубокие части его мозга, которые заставляют его решать дилемму: «либо ты, либо я». Это качество помогает выжить, но зачастую выносит на поверхность самые негативные черты личности, живущей в «цивилизованном» обществе. Наш мозг сформировался 2 миллиона лет назад и с тех пор не очень изменился. Поэтому агрессия и войны всегда будут вызовом, стоящим перед человечеством. Однако с устранением дефицита, возможно, исчезнет спусковой механизм, порождающий насилие.

Согласно статистическим данным, более широкий доступ к новым технологиям делает людей счастливее. Результаты опросов свидетельствуют о

том, что в период с 1981 по 2007 год индекс счастья вырос в сорока пяти из 52 стран. А что происходило в эти годы? Правильно, цифровая революция. По миру распространялась технологическая волна, совершался переход от промышленного общества к информационному. Оценивая полученные результаты, ученые писали, что «экономическое развитие, демократизация и рост общественной толерантности приводят к тому, что у людей появляется больше возможностей свободного выбора, что, в свою очередь, вызывает у них ощущение счастья». Тот же опрос показал, что индекс счастья не связан с количеством денег. Так, например, жители Филиппин в среднем считали себя более счастливыми, чем жители США. **Счастье объясняется скорее наличием внутренних ценностей, чем высоким ВВП.**

Все мы знаем, что работа ради обеспечения средств существования отнимает у нас самый ценный ресурс — время. Я уже говорил о том, что в недавнем прошлом большинство американцев были фермерами и 80 процентов своего времени копались в земле, обеспечивая себе пропитание. Сегодня, чтобы заработать себе на еду, мы тратим около 7 процентов рабочего времени. Чем выше технический уровень, тем больше у нас остается свободного времени для учебы, развития, роста, общения с окружающими — всего того, что делает жизнь полной и насыщенной.

Но рост количества свободного времени имеет и обратную сторону.

Развитие искусственного разума и роботизация распространяются на все большее число областей, где раньше трудились люди. Проведенное в Оксфордском университете исследование показывает, что 47 процентов рынка труда в США в ближайшем будущем будет механизировано. Фактически это означает, что половина всех рабочих будет заменена роботами! Обществу надо будет всерьез обеспокоиться поиском занятий для каждого человека. Всем придется переучиваться для усвоения новых навыков. Несомненно, этот процесс будет болезненным.

Но что может произойти, если в будущем понятие работы как таковой исчезнет, а компьютеры и роботы возьмут на себя весь физический труд и большую часть умственного? Неужели нам в этом случае останется только разъезжать на автомобилях, которыми не надо будет управлять, и ждать, пока беспилотные летательные аппараты доставят нам продукты на дом? Интересный вопрос. Ведь человек обретает силу, только преодолевая сопротивление.

Более десяти лет назад я обсуждал этот вопрос с Рэем Курцвейлом, и он напомнил мне эпизод из телесериала «Сумеречная зона», который смотрел еще в детстве. Не знаю, помните ли вы этот фильм, но в нем были очень интересные серии, каждая из которых заканчивалась сценой, от которой мурашки ползли по коже. В эпизоде, о котором идет речь, заядлый азартный игрок умирает и предстает перед ангелом в белом одеянии,

который заводит его в роскошное казино (именно так и должен выглядеть рай в представлении игрока). Там его приводят в комнату, где он находит в шкафу множество шикарных костюмов и туфель. Все они оказываются ему в самый раз. Затем он открывает ящик стола и видит, что тот набит деньгами. Столько денег ему никогда не доводилось держать в руках. Одевшись и набив карманы деньгами, он спускается к игровым столам, где все его радостно приветствуют. Ему улыбаются красивые женщины. О чем еще можно мечтать? Он садится играть в блек-джек и с первого же раза набирает 21 очко. Отлично! Он сгребает к себе выигранные фишки. Очередная игра — 21 очко. Следующая — опять 21. И так 10 раз подряд. С ума сойти! Перед ним уже целая гора фишек. Он заказывает выпивку, закуску, женщин, и все его желания моментально выполняются. В ту ночь он засыпает абсолютно счастливым и, естественно, не в одиночестве.

Так продолжается день за днем. Через несколько месяцев он вновь сидит за игровым столом. Крупье спрашивает:

— Хотите сыграть в блек-джек?

— Давайте в блек-джек, — вздыхает игрок.

— Двадцать одно! — восклицает крупье. — Вы выиграли!

— Ну еще бы! Я всегда выигрываю! И мне это уже надоело! Что бы ни происходило, я все время в выигрыше!

Он обращается к сопровождающему его ангелу в белом и просит позвать главного. Когда тот появляется, наш игрок раздражается гневной тирадой:

— Да сколько же можно? Так ведь и рехнуться недолго! Тут, должно быть, какая-то ошибка. В конце концов, я был не таким уж и хорошим человеком. Просто я, наверное, не туда попал. Я не заслуживаю рая!

— А почему вы думаете, что вы в раю? — усмехаясь, отвечает ангел.

Так что же произойдет, если мы будем получать все, чего захотим, не прилагая к этому никаких усилий? Через некоторое время эта ситуация покажется нам адом, не правда ли? У нас возникнет новая проблема: **как найти смысл существования в мире изобилия?** Возможно, вызовом, который возникнет перед людьми в будущем, окажется отнюдь не дефицит. Обилие материальных вещей — это не решение. Питер Диамандис говорит: «Под изобилием надо понимать насыщение жизни не вещами, а возможностями».

Поэтому в заключительных главах мы займемся поиском смысла жизни, который поможет нам радоваться и тяжелым испытаниям, и необыкновенным возможностям, находить в себе силы во времена дефицита и изобилия. Необходимо понять, что главное богатство — это жизнь, наполненная смыслом, свершениями и страстью.

Глава 7.2

СИЛА СТРАСТИ

Человек велик лишь тогда, когда его поступки продиктованы страстью.

Бенджамин Дизраэли

Мы с вами прошли длинный путь! Это было невероятное путешествие, и я горжусь тем, что вы выбрали меня в качестве проводника.

Вы избавились от мифов, которые затрудняли продвижение к финансовой свободе, поднялись на вершину горы, научившись накапливать и инвестировать деньги, узнали, каким образом можно безопасно спуститься с нее, обеспечив себе безбедное существование, не работая (или работая, если труд доставляет вам радость, а не диктуется необходимостью).

Вы познакомились с такими финансовыми гениями и замечательными людьми, как Рэй Далио, Пол Тюдор Джонс, Мэри Каллахан Эрдоус, Карл Айкан, Дэвид Свенсен, Джек Богл, Чарльз Шваб, которые помогут вам в пути. Надеюсь, на протяжении своей жизни вы еще не раз будете обращаться к семи простым шагам, с которыми познакомились в данной книге. Это поможет вам придерживаться избранного курса. В ее конце я поместил памятку, которая поможет вам отслеживать свои результаты и планировать новые действия. Используйте ее, чтобы убедиться в том, что вы по-прежнему верны простым принципам, обеспечивающим вашу свободу. Возвращайтесь к этой книге и перечитывайте ее, напоминая себе о том, что вы не жертва обстоятельств, а творец собственной жизни. Не забывайте, что сила не в знаниях, а в действиях! Действия одерживают верх над знаниями на каждом шагу!

Для меня это путешествие стало кульминацией нескольких десятилет, в течение которых я учился сам и учил других. Я писал свою книгу с любовью и дарю вам ее от всего сердца, надеясь, что вы передадите этот дар окружающим. Ведь самое большее, что вы можете сделать для людей, — это прожить свою жизнь так, чтобы начатое вами дело росло и развивалось еще долгие годы.

В конце путешествия хочу еще раз напомнить вам о том, для чего оно совершалось.

*Счастье никто не получает сразу.
Оно приходит благодаря вашим действиям.*

Далай-лама

Мне посчастливилось работать с самыми разными людьми: ведущими политиками, финансистами, артистами, спортсменами и религиозными деятелями. Как-то, работая на Ближнем Востоке, я собрал в рамках программы лидерства молодых израильтян и палестинцев. Поначалу они выражали неприкрытую ненависть друг к другу, но уже через неделю стали большими друзьями (а спустя девять лет все так же продолжали вместе работать над различными мирными проектами).

Узнав об этом, далай-лама приехал ко мне в гости в Сан-Вэлли, а затем пригласил меня принять участие в межконфессиональной конференции в Сан-Франциско, которая состоялась в апреле 2006 года. В том году на протяжении одной недели отмечались большие церковные праздники трех основных религий: христианская Пасха, иудейский Песах и день рождения пророка Мухаммеда. Время проведения было выбрано как нельзя лучше, так как целью конференции было улучшение взаимопонимания между различными вероисповеданиями.

Далай-лама, облаченный в красное с желтым одеяние, встретил меня в холле отеля «Mark Hopkins» улыбкой и объятиями. Он весь излучал тепло и радость, являя собой живое «искусство счастья», которое он проповедует. В конференции принимало участие более тысячи человек, но я имел честь присутствовать на встрече в узком кругу, которую далай-лама проводил для 25 ведущих теологов и духовных лидеров мира, среди которых были индуисты, буддисты, англиканцы, служители языческих верований, католики, иудеи, сунниты, шииты и многие другие.

Это было незабываемое мероприятие. Начало было мирным и вежливым, как на любой другой конференции, но затем начались мелкие препирательства, вспомнились конфликты, которым насчитывается уже не один век. На поверхность всплыли идеологические разногласия и догмы. Беседа становилась все более горячей, все говорили наперебой, и никто по-настоящему не слушал друг друга.

Наконец далай-лама поднял руку, словно ученик в классе. Он размахивал ею, и с его лица не сходила довольная улыбка. Постепенно все обратили на него внимание и притихли, устыдившись своей несдержанности в присутствии устроителя встречи. Когда наступила тишина, он опустил руку.

«Леди и джентльмены, — обратился он к собравшимся. — Думаю, есть одна вещь, с которой согласятся все. Мы представляем здесь великие религии мира, многие из нас являются лидерами своих конфессий. Каждый гордится своими традициями. Но я считаю, что нам нельзя упускать из виду главную цель любой религии и желание всех народов, которые мы представляем: все хотят быть счастливыми. Можно ли найти общий знаменатель между афганским пастухом и финансистом из Нью-Йорка,

вождем африканского племени и многодетной матерью из Аргентины, парижским кутюрье и перуанским ткачом? **Все они хотят счастья.** В этом суть всего. Если все, что мы говорим и делаем, добавит этому миру несчастий, значит, мы не справились со своей задачей».

Но что является источником счастья?

Я всегда говорил, что любой успех оборачивается неудачей, если за ним не стоят внутренние ценности.

Важно всегда помнить, что ваша истинная и главная цель — это радость, свобода, безопасность и любовь. Каждый из нас находит свой путь, который, как мы считаем, должен привести к счастью и исполнению нашего жизненного предназначения. Таких путей много. Одни приходят к счастью через религию, природу и взаимоотношения с людьми. Для других счастье — это красивое тело, деньги, титулы, дети, достижения в бизнесе. Но каждый в глубине души понимает, что подлинное богатство не может быть измерено количеством денег на банковском счете или стоимостью накопленных активов.

В чем же заключается главный секрет богатой жизни? В том, что человек должен радоваться своему богатству и делиться им. Одно старое изречение гласит: если учеба дает тебе только знания, то ты так и останешься глупцом, а если подталкивает к поступкам, то обретишь богатство. Помните, что награду приносят действия, а не рассуждения.

Поэтому прежде, чем вы отложите эту книгу в сторону, пройдитесь по памятке в конце и убедитесь в том, что усвоили семь простых шагов, которые приведут вас к той жизни, о которой вы мечтаете и которой заслуживаете.

А затем сделайте глубокий вдох и вспомните, для чего все это нужно.

Богатство — это способность жить полной жизнью.

Генри Дэвид Торо

Все мы знаем, что богатство бывает разное: эмоциональное, коммуникативное, интеллектуальное, физическое. Оно может выражаться в энергии, силе, жизнерадостности и, разумеется, в духовности, то есть в понимании того, что в нашей жизни заложен глубинный смысл, нечто более высокое, чем мы сами. Одна из самых распространенных ошибок заключается в том, что человек фокусируется на какой-то одной форме богатства за счет других.

В действительности эта книга вовсе не о деньгах, а о качестве жизни. До сих пор мы говорили главным образом об освоении правил денежных игр и о финансовой независимости, потому что деньги оказывают большое влияние на все, начиная от психологии и здоровья и заканчивая челове-

скими отношениями. Но важно помнить и то, что жизнь не будет полной, если вы не усвоите правила общения, духовности и здоровья.

Глупо ставить перед собой цель оказаться самым богатым человеком на кладбище.

Я никогда не забуду, как 30 лет назад повел своих детей на представление цирка дю Солей. Нам повезло достать билеты на самые лучшие места прямо рядом с манежем. До артистов можно было буквально дотянуться рукой.

Перед началом представления я заметил, что три места рядом с нами пустуют, и подумал: «Неужели кому-то не захотелось поприсутствовать на таком зрелище? Однако спустя пару минут по лестнице спустился человек невероятной толщины, который передвигался с помощью палки и двух помощников. Он весил не меньше 180 килограммов. Отдуваясь и вытирая пот, он сел, заняв все три свободных места. Краем уха я услышал, как кто-то за мной шепотом сказал, что это самый богатый человек в Канаде. Да, он действительно был богат, но только в финансовом отношении. И все же, несмотря на его миллиарды, в тот момент я мог думать лишь о том, как тяжело ему живется. И все только потому, что он сосредоточился на деньгах и совершенно запустил свое здоровье. Он в буквальном смысле убивал себя! Этот человек освоил только один аспект жизни и был не в состоянии радоваться тому, чем обладали мы.

*Мы живы лишь в те моменты, когда в душе сознаем
собственную ценность.*

Торнтон Уайлдер

Что толку в больших достижениях, если ваша жизнь лишена баланса? Зачем побеждать в игре, если у вас нет времени насладиться победой? Нет ничего хуже богатого человека, который хронически раздражен и недоволен. Такому состоянию не может быть объяснений, но я очень часто сталкиваюсь с подобным феноменом. Это результат несбалансированной жизни, в которой слишком много ожиданий и слишком мало радости от уже сделанного. Без благодарности за то, что мы уже имеем, невозможно ощутить жизнь во всей полноте. Джон Темплтон сказал однажды: «Если у вас есть миллиард долларов, но отсутствует благодарность, вы бедный человек. Если же у вас мало денег, но вы благодарны и за то, что имеете, то по-настоящему богаты».

Воспитываете ли вы в себе чувство благодарности? Начните следить за тем, что определяет ваши мысли и эмоции.

Качество нашей жизни в конечном счете определяется решениями, которые мы принимаем. Работая на протяжении многих лет с людьми, я пришел

к выводу, что существует **три ключевых решения, которые нам приходится принимать в каждый момент жизни**. Если это делается неосознанно, наша жизнь складывается так же, как и у большинства людей: мы теряем физическую форму, обрастаем финансовыми проблемами, эмоционально истощаемся, наша личная жизнь становится скучной и однообразной.

Но если вы принимаете эти решения осознанно, то жизнь меняется буквально мгновенно! Что же это за решения, от которых зависит качество жизни и которые определяют, каким вы себя чувствуете — богатым или бедным?

РЕШЕНИЕ № 1 НА ЧЕМ НАДО СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ?

Нас постоянно окружают миллионы вещей и явлений. Мы можем сконцентрироваться на том, что происходит прямо здесь и сейчас, на том, что нам будет необходимо в будущем, или на том, что было в прошлом. Мы можем сфокусировать свое внимание на решении крупных проблем, на созерцании красоты текущего момента или на сожалениях по поводу какой-то неудачи в прошлом. Если мы не руководим своим вниманием осознанно, им постоянно пытается завладеть окружающая обстановка.

Миллиарды долларов тратятся на рекламу, которая специально рассчитана на привлечение внимания. То же самое можно сказать о средствах массовой информации, рассказывающих вам страшные истории: «Ваш ребенок может умереть от фруктового сока! Смотрите в 11 часов!» Зачем это делается? Журналисты работают по принципу «чем больше крови, тем интереснее». Если и этого недостаточно, то в борьбу за наше внимание вступают социальные сети. Но необходимо помнить, что **ваша энергия течет туда, куда направлено внимание**. От того, на чем и как вы концентрируетесь, зависит ваша жизнь.

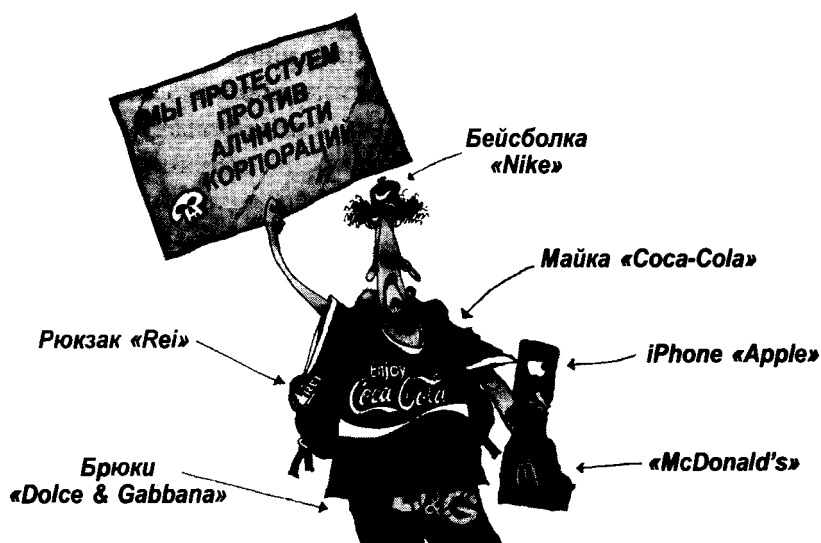
Давайте рассмотрим две модели внимания, которые определяют, насколько вы веселы, счастливы, разочарованы, обозлены, подавлены или удовлетворены.

Первый вопрос: **на чем преимущественно сосредоточены ваши мысли — на том, что у вас есть, или на том, чего не хватает?** Я уверен, что вы думаете и о том и о другом, но, если внимательно присмотреться к своим мыслям, можно обнаружить, что одной стороне уделяется больше внимания, чем другой.

Даже если вы находитесь в крайне тяжелой ситуации, в вашей жизни есть множество вещей, за которые можно испытывать чувство благодарности. **Предположим, вы испытываете финансовые трудности. Возможно, уместно напомнить себе, что даже если вы зарабатываете всего 34 тысячи долларов в год, то в мировом масштабе входите в 1 процент людей с самым**

высоким уровнем дохода. Да, средний заработок людей на нашей планете составляет всего 1480 долларов в месяц. Фактически половина населения Земли, более 3 миллиардов человек, живет менее чем на 2,5 доллара в день, что составляет в год чуть больше 900 долларов. Чашка кофе в «Starbucks» стоит в среднем 3,25 доллара. Если вы в состоянии себе это позволить, то тратите на одну чашку больше, чем половина населения мира на ежедневное пропитание.

Это уже позволяет взглянуть на свою ситуацию другими глазами, не правда ли? Если вы собираетесь выйти на Уолл-стрит с акцией протеста против аппетитов 1 процента богачеев, задумайтесь о том, что 99 процентов населения Земли с удовольствием поменялись бы с вами местами!



Но если серьезно, то вместо того, чтобы размышлять о том, чего вам не хватает, и завидовать тем, кто находится в лучшей финансовой ситуации, лучше было бы подумать о том, что в вашей жизни есть множество прекрасных вещей, которые не имеют ничего общего с деньгами. **Вы должны быть благодарны за то, что здоровы, что у вас есть друзья, благоприятные возможности, своя голова на плечах. Вы можете ездить по дорогам, которых сами не строили, читать книги, которые писал кто-то другой, затратив на это целые годы, пользоваться интернетом, который вам не пришлось изобретать самим.**

На что обычно направлено ваше внимание? На то, что у вас есть, или на то, чего вам не хватает?

Благодарность за все, чем вы обладаете, создает новый эмоциональный уровень, позволяющий чувствовать себя довольным и богатым. Если вы читаете эту книгу, могу предположить, что вы относитесь как раз к этой

категории, но вопрос в том, испытываете ли вы благодарность всем своим разумом, телом, сердцем и душой. Именно такая глубокая благодарность, а не просто понимание умом, создает чувство радости и приносит плоды, которые совсем необязательно должны выражаться в том, что вы заработаете лишний доллар или лишние 10 миллионов.

Давайте теперь обратимся ко второй модели внимания, которая влияет на качество жизни. **На чем вы концентрируете свое внимание: на том, что способны контролировать, или на том, что не поддается вашему контролю?** Я понимаю, что ответ зависит от контекста, который может измениться в любую секунду, но вопрос задан в общем плане. К чему вы склоняетесь больше? Будьте честны с самими собой.

Если мысли крутятся главным образом вокруг того, что вы не можете контролировать, то в вашей жизни, без сомнения, будет больше стрессов. Вы можете контролировать многие аспекты своей жизни, но не способны, например, управлять рынком, состоянием здоровья близких людей или настроением детей.

Да, мы можем влиять на многие вещи, но не управлять ими. Чем больше жизненных аспектов находится вне нашего контроля, тем острее мы ощущаем собственное бессилие. **Наша самооценка, по сути, зависит от того, управляем ли мы происходящими событиями.**

Как только вы сосредоточите на чем-то свое внимание, ваш мозг должен будет принять второе решение.

РЕШЕНИЕ № 2 КАКОЕ ЭТО ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ?

Что это значит? В конечном счете то, как мы оцениваем свою жизнь, не имеет ничего общего с происходящими событиями, финансовым состоянием и успехом. Качество жизни определяется тем, какое значение мы придаем подобным вещам. В большинстве случаев это происходит неосознанно, на уровне подсознания.

Если случается какое-то событие, нарушающее привычный ход жизни, например дорожная авария, болезнь, потеря работы, это для вас конец или начало? Если человек вступает с вами в дискуссию, считаете ли вы, что он оскорбляет вас, учит чему-то новому или искренне заботится о вас? Как вы расцениваете неудачи — как Божью кару, испытание или благоприятную возможность? Ваша жизнь зависит от того, что вы о ней думаете, поскольку значение, которое вы придаете тем или иным событиям, вызывает специфические чувства и эмоции, а именно они и определяют качество жизни.

Придаваемое событиям значение влияет не только на наши чувства, но и на взаимоотношения с окружающими. Одни люди считают, что первые

10 лет семейной жизни — это лишь начало, что супруги только-только начали понимать друг друга и готовы углублять свои отношения. А вот другим хватает и десяти дней. Первую же ссору они воспринимают как конец отношений.

А теперь скажите: как эти две точки зрения способны повлиять на ваше поведение? Небольшое отличие в восприятии может в мгновение ока изменить всю вашу жизнь. Что вы готовы сделать для любимой женщины в самом начале отношений, когда вы еще по уши влюблены друг в друга? Да все, что угодно! Если она попросит вас вынести мусор, вы тут же вскочите с места и скажете: «С удовольствием, дорогая, лишь бы тебе было хорошо!» Но через семь дней (7 или 70 лет) можно услышать совершенно другое: «Я тебе что, уборщик?» Люди не понимают, куда уходит страсть из их отношений. Мне часто приходится иметь дело с супружескими парами, переживающими непростой период, и я всегда говорю им: «Если вы будете поступать так же, как в начале ваших отношений, то у них не будет конца, потому что на начальной стадии вы старались больше дать друг другу, чем взять. Вы не думали о том, кто кому дает больше. Вам намного важнее было доставить друг другу удовольствие, а от этого вы и сами становились счастливее».

Давайте посмотрим, как эти два решения (об объекте сосредоточения и о придаваемом значении) в своей совокупности становятся причиной одной из самых больших проблем современного общества — депрессии. Я убежден, что вас и самих удивляет, почему богатые и знаменитые люди, у которых, казалось бы, есть все, страдают от депрессии. Разве можно себе представить, что кумир миллионов людей, на счетах которого лежат десятки миллионов долларов, вдруг придет к мысли о самоубийстве? Однако мы постоянно наблюдаем подобные случаи, происходящие вроде бы с умными людьми — бизнесменами, актерами, деятелями шоу-бизнеса. Почему такое происходит даже при наличии современных методов лечения?

На своих семинарах я всегда спрашиваю слушателей: **«У кого среди знакомых есть люди, принимающие антидепрессанты, но при этом испытывающие депрессию?»** Где бы я ни задавал этот вопрос, в зале, насчитывающем 5 или даже 10 тысяч людей, поднимается примерно 85–90 процентов рук. Разве так может быть? Ведь есть же медикаменты, которые должны улучшить их самочувствие и настроение.

Надо сказать, что антидепрессанты снабжены предупреждениями о побочных эффектах, одним из которых являются суицидальные наклонности. Однако это не главное. Сколько бы таблеток вы ни принимали, чувство отчаяния никуда не денется, если ваши мысли сосредоточены только на том, чего вам не хватает и что вы не в силах контролировать. Если же к этому добавить еще и мысль о том, что жизнь вообще не имеет

смысла, получается эмоциональный коктейль, с которым не справится ни один антидепрессант.

Однако я с полной уверенностью могу утверждать, что тот же самый человек сможет отыскать смысл жизни и преодолеть любые испытания, выпавшие на его долю, если придаст событиям другое значение, если будет думать о том, что он кому-то нужен, что его кто-то любит, что он еще отдал миру не все, на что способен, и что все еще может измениться. Откуда я это знаю? Я уже 38 лет работаю с людьми, и ни один человек из тысяч тех, кто обращался ко мне, не покончил жизнь самоубийством. Думаю, что таких и не будет (постучу по дереву: гарантий здесь быть не может). Если удастся переключить внимание на другие вещи и побудить человека иначе оценивать события, то из его жизни исчезают всякие ограничения¹⁹.

Смена фокуса и восприятия в течение нескольких минут изменяет биохимические процессы в организме. Научившись этому, вы сможете по желанию менять эмоциональную окраску своей жизни. Чем же еще можно объяснить силу и красоту таких людей, как великий психолог и мыслитель Виктор Франкл, переживший ужасы Освенцима? Даже испытывая самые ужасные страдания, он и подобные ему люди умели найти более глубокий и высокий смысл жизни, который состоял в том, что надо не просто выжить, но и спасти множество будущих поколений, сказав им: «Это никогда не должно повториться». Смысл можно найти во всем, даже в боли. Если это удалось, ощущение боли может остаться, но страдания исчезнут.

Поэтому старайтесь контролировать свои мысли, **всегда помня о том, что значение, которое мы придаем событиям, влияет на эмоции, а эмоции влияют на качество жизни.** Делайте осознанный выбор. Находите ободряющий смысл во всем, и богатство в самом глубоком значении этого слова не обойдет вас стороной.

РЕШЕНИЕ № 3 ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ?

Придав правильное значение событию, вы создаете соответствующую эмоцию. Эта эмоция приводит вас в состояние, в котором вам предстоит принять третье решение: **что необходимо сделать?** Наши действия во многом зависят от эмоционального состояния, в котором мы находимся.

¹⁹ Если у вас есть желание, можете зайти на сайт www.tonyrobbins.com и посмотреть, как происходят такие беседы. После этого мы порой наблюдаем за людьми на протяжении 3–5 лет, чтобы убедиться в том, что изменения носят долговременный характер. Это поможет вам самостоятельно овладеть умением управлять своей жизнью.

Если вы злитесь, то поступите совершенно не так, как если бы находились в веселом расположении духа.

Если вы хотите действовать правильно, измените фокусировку внимания и придайте событиям позитивное значение. Но даже два рассерженных человека могут повести себя по-разному. Один отступит, а второй полезет напролом. Один в состоянии злости молчит, а другой кричит и проявляет агрессию. Кто-то сдерживает свои эмоции, чтобы затем добиться своего при первой же возможности или даже отомстить. А кто-то идет в спортивный зал, чтобы выпустить пар.

Откуда берутся все эти модели поведения? Как правило, мы копируем поведение людей, которых уважаем и любим, которыми восхищаемся. А как обстоит дело с теми, кто нас отталкивает или раздражает? Обычно мы не берем с них пример, но нередко бывает и так, что мы перенимаем негативные образцы поведения, свидетелями которых были в детстве.

Очень важно понимать модель своего поведения в состоянии злости, грусти, одиночества, поскольку, не зная, как вы можете себя повести, вы не сможете изменить свои поступки. Кроме того, если вы не знаете, какое значение имеют упомянутые три решения, вы можете найти для себя ролевую модель, которая не способствует реализации ваших жизненных целей. Я могу с уверенностью сказать, что люди, поддерживающие хорошие отношения с окружающими, сосредоточены совсем на других вещах и придают им совершенно иное значение, чем те, кто постоянно ссорится, конфликтует и осуждает других. Это очевидно. Если вы хорошо поймете разницу в том, как люди принимают эти три решения, перед вами откроется путь к позитивным изменениям во всех сферах.

В 18 лет я решил, что у меня в жизни не будет ни одного плохого дня.

*Я окунулся в бескрайнее море благодарности
и до сих пор не выплыл из него.*

Патч Адамс

Как использовать это для улучшения качества жизни? Оказывается, можно не только научиться сознательно концентрировать свое внимание на нужных вещах, приводить себя в нужное эмоциональное состояние и совершать нужные поступки, но и сделать это своей привычкой. Ведь важно не просто вызывать в себе определенные эмоции, но и жить с ними. Это похоже на то, как спортсмен тренирует свои мышцы. Вы должны упражняться, если хотите, чтобы ваша личная, профессиональная и интимная жизнь была насыщенной, радостной, счастливой и успешной. Вы должны развить свое умение фокусировать внимание на тех или иных вещах и придавать им определенное значение.

Данная практика основывается на психологической концепции **фиксирования установки**, которая заключается в том, что создается прочная связь между стимулами (словами, идеями, ощущениями) и нашей реакцией на них (эмоциями, мотивами и действиями).

Вы, должно быть, удивитесь, узнав, что многие ваши мысли (которые вы считаете *своими*) являются следствием внешнего воздействия или сознательного манипулирования со стороны других людей. Позвольте привести пример.

Два психолога провели эксперимент²⁰, в ходе которого испытуемым давали чашку с горячим или холодным кофе. Затем им предлагали прочитать описание некоего вымышленного лица и вынести суждение о его характере. Результаты оказались поразительными! Те, кто держал в руках чашку с горячим кофе, наделяли это лицо такими чертами, как «теплота» и «щедрость», а те, у кого был холодный кофе, говорили о нем как о «черством» и «эгоистичном» человеке.

В другом эксперименте, проведенном в Вашингтонском университете, женщинам азиатского происхождения предлагали пройти математический тест. Перед этим они заполняли анкету. Если в анкете указывалась только этническая принадлежность, результаты теста были на 20 процентов выше по сравнению с группой, где дополнительно назывался еще и пол. Такова сила фиксирования установки, основанного на культурной традиции. Она влияет на подсознание, ограничивая или, наоборот, стимулируя наш истинный потенциал.

Мы можем использовать этот феномен, каждый день выполняя 10-минутное упражнение, в ходе которого разум и сердце настраиваются на благодарность — эмоцию, изгоняющую злость и страх. Помните, что, если вы испытываете чувство благодарности, у вас не получится одновременно злиться и бояться. Это невозможно!

Я начинаю каждый свой день с упражнения, длящегося минимум 10 минут. Я останавливаюсь, закрываю глаза и примерно 3 минуты думаю о том, за что могу быть благодарным: за ощущение ветерка на лице, за любовь, которая есть в моей жизни, за все возможности, которые у меня появляются. Я не сосредоточиваюсь на каких-то больших делах, а только подмечаю всякие мелочи, которые делают жизнь богаче. Следующие три минуты прошу о здоровье и удаче для всех, кого люблю: для семьи, друзей, клиентов и даже незнакомых людей, с которыми сегодня встречаюсь. Всем им я посылаю свою любовь и благодарность, всем им желаю процветания, как бы наивно это ни звучало.

²⁰ Эксперимент проводился Джоном Баргом (Йельский университет) и Лоуренсом Уильямсом (Колорадский университет) по заданию Национальных институтов здравоохранения.

Оставшееся время я посвящаю трем своим самым большим желаниям, которые мне хочется воплотить в жизнь. Я мысленно представляю себе, что уже исполнил их, и ощущаю при этом радость и благодарность. Фиксирование установки имеет большое значение. Если вы будете выполнять его в течение десяти дней, оно войдет у вас в привычку.

Это простое упражнение очень важно, поскольку многие люди говорят, что им свойственно чувство благодарности, но они просто не находят времени, чтобы *выразить его*. А ведь утратить чувство красоты и благодарности очень легко! Если мы не будем каждый день сознательно засеивать свой разум правильными семенами, в нем прорастут «сорняки»: разочарование, злость, стресс, одиночество. Сорняки не надо сеять — они растут сами по себе. Благодаря своему наставнику Джиму Рону я усвоил: надо каждый день стоять на страже у ворот своего разума и принимать решения относительно того, какие мысли и убеждения можно в него впускать. Ведь именно они определяют, чувствуете ли вы себя богатым и успешным.

И наконец, если вы хотите быть по-настоящему счастливыми, надо выйти за рамки своих нужд и забот.

Человеческий разум — удивительное творение. Он представляет собой механизм выживания, который подмечает, что правильно, а что неправильно, к чему следует стремиться, а чего избегать. Вы постоянно развиваетесь, но структура мозга остается той же, что и 2 миллиона лет назад. Этого мало, если вы хотите жить насыщенной и счастливой жизнью. Вы должны установить над разумом сознательный контроль. Сделать это можно (помимо фиксирования установки) путем реализации двух высших из шести базовых человеческих потребностей — потребности в развитии и стремлении внести свой вклад в жизнь окружающих.

Основная причина, побуждающая человека развиваться, заключается, на мой взгляд, в том, что, развиваясь, мы обязательно должны чем-то делиться с другими. Именно в этом состоит глубинный смысл жизни. Конечно, приятно что-то получать, но ничто не может сравниться с блаженством, когда вы что-то отдаете окружающим, глубоко трогая их душу.

*Великим способен стать каждый, потому что каждый может
служить другим людям.*

Мартин Лютер Кинг

Но, пожалуй, самым ярким подтверждением этой теории являются случаи, когда люди готовы отдать свою жизнь за то, во что они верят. Одним из моих величайших кумиров прошлого века был борец за права человека Мартин Лютер Кинг. Недавно его старший сын, которого тоже,

кстати, зовут Мартин Лютер Кинг, приезжал ко мне на Фиджи, и я имел возможность рассказать ему, как вдохновляла меня жизнь его отца, наполненная чистой страстью. Он знал, для чего живет. Тогда я был еще ребенком, но до сих пор помню его слова: **«Если человек не открыл для себя нечто такое, за что он готов умереть, он не способен полноценно жить».**

Подлинное богатство приходит в вашу жизнь, когда вы обнаруживаете в ней то, ради чего стоит жить, а если надо, то и умереть. В этот момент вы избавляетесь от тирании своего разума, страхов и ограничений. Да, я согласен, это нелегко. Но хорошо знаю, что многие из нас готовы были бы отдать жизнь за своих детей, родителей или супругов. Если вы нашли свою миссию, которая овладела вами без остатка, значит, обнаружили источник энергии и смысла жизни, с которым ничто не может сравниться.

СИЛА СТРАСТИ

Возможно, вы слышали о пакистанской девушке по имени Малала Юсуфзай. Террорист выстрелил ей в голову за то, что она имела смелость заявить, что девочки имеют право учиться в школе. Пуля попала Малале в глаз и пробила череп. Девушка едва не умерла, но мозг каким-то чудом не был затронут. Она выжила после ужасной раны и стала международно признанным борцом за права девочек и женщин. Ранивший ее человек до сих пор на свободе, и талибы по-прежнему угрожают ей смертью, но она открыто презирает их. В 16 лет Малала выступила в ООН и заявила, что никого не боится. «Они думают, что пули могут заставить нас замолчать, но они ошибаются. Вместо одного замолчавшего рождаются тысячи голосов. Террористы думали, что могут заставить меня отказаться от своих целей и убеждений, но моя жизнь не изменилась, если не считать того, что из нее ушли слабость, страх и безнадежность. На их месте родились сила, страсть и смелость».

Репортер CNN Кристиан Аманпур спросила у Малалы, не боится ли она за свою жизнь. Малала ответила: «Да, меня могут убить. Но они убьют только Малалу, а не мою борьбу за образование, за мир и права человека. Дело борьбы за равенство будет жить... **Они могут убить мое тело, но мечту убить невозможно».**

Эта шестнадцатилетняя девушка хорошо освоила умение принимать три решения. Она сфокусирована на главном деле. У нее есть миссия, которая придает смысл жизни. И она действует, не испытывая страха.

Конечно, жизнь не требует от каждого таких жертв, как от Малалы, но любой человек может сделать выбор в пользу смелости, страсти и благодарности. А в завершение нашего путешествия к богатству я хочу поделиться с вами самым главным секретом.

Глава 7.3

ПОСЛЕДНИЙ СЕКРЕТ

Наше существование строится на том, что мы зарабатываем, а жизнь — на том, что отдаем.

Уинстон Черчилль

Делая вместе с вами последние шаги в нашем путешествии, я призываю вас подумать о том, **к чему вы испытываете самую сильную страсть в этом мире. О чем вы больше всего заботитесь? Что вас больше всего радует? Что вы хотели бы оставить после себя? Какие поступки могли бы вызвать у вас гордость за себя? Что вы хотели бы совершить, чтобы понять, что жизнь прожита не напрасно?**

Все эти вопросы подводят нас к **завершающему секрету подлинного богатства**. Но сразу предупреждаю, что он может противоречить вашему здравому смыслу. Мы много говорили о том, как копить и инвестировать деньги, как создать их критическую массу, которая принесет вам свободу и повысит качество жизни. Одновременно звучала мысль о том, **что счастье за деньги не купишь**. В ходе одного из опросов большинство людей высказали мнение, что если их доход удвоится, то и счастья будет вдвое больше. Однако исследования показывают, что на самом деле из числа людей, доход которых увеличился с 25 до 55 тысяч долларов в год, лишь 9 процентов заявили, что стали более счастливыми. Тем не менее, в одной из самых часто цитируемых научных работ говорится о том, что по достижении уровня заработка в 75 тысяч долларов дальнейшее повышение дохода не оказывает видимого влияния на степень удовлетворенности американцев жизнью.

«И что же из этого следует?» — можете спросить вы.

Согласно недавним исследованиям, **деньги все-таки могут принести счастье**. Ученые доказали, что порадовать могут даже лишние 5 долларов в день. Каким образом? Оказывается, дело не в количестве потраченных денег, а в том, как их тратить. **«Каждый день выбор объектов расходования денег вызывает в организме человека целый каскад биологических и эмоциональных реакций, которые можно определить по составу слюны, —** пишут Элизабет Данн и Майкл Нортон из Гарвардского университета в своей блестящей книге **“Счастливые деньги: Наука разумного расходования” (“Happy Money: The Science of Smarter Spending”).** — Хотя за большую сумму можно купить больше разных вещей — от вкусной еды до более

комфортабельного дома. Реальная сила денег заключается не в их количестве, а в том, как мы их тратим».

С помощью научных методов доказано, что существует много способов расходования денег, которые усиливают ощущение счастья. Я не буду перечислять их все, а ограничусь только тремя самыми важными.

1. **Инвестирование в опыт.** В отличие от материальных приобретений, речь идет о путешествиях, освоении новых умений, учебе на всевозможных курсах.
2. **«Покупка» свободного времени.** При любой возможности нанимайте кого-нибудь для выполнения работ, которые не доставляют вам удовольствия (например, чистка унитазов или засорившихся раковин). Уплаченные деньги трансформируются при этом в свободное время, которое можно посвятить любимым занятиям.

Но знаете ли вы, какой еще способ расходования денег может доставить вам огромное удовольствие?

3. **Инвестирование в других людей.** Да, отдавая деньги окружающим, можно испытывать подлинное счастье!

Исследования показывают, что чем больше вы отдаете другим, тем счастливее становитесь сами. Создается своего рода замкнутый круг. На основе экспериментов Данн и Нортон демонстрируют, что **люди испытывают большее удовлетворение, тратя деньги на других, а не на себя.** И речь идет не просто о субъективных ощущениях, а об объективных показателях здоровья.

Другими словами, отдавая деньги окружающим, вы становитесь не только счастливее, но и здоровее.

По данным авторов, этот феномен прослеживается на всех континентах и во всех культурах, в бедных и богатых странах, у людей, принадлежащих к высшим и низшим слоям общества, у молодых и старых. При этом размеры затрат не имеют существенного значения.

В ходе одного эксперимента авторы вручили каждому из участников от 5 до 20 долларов, которые надо было потратить в течение дня. Одной половине было сказано купить что-то для себя, а второй — для кого-нибудь другого. «В тот вечер люди, потратившие деньги на других, написали в отчетах, что чувствовали себя на протяжении дня значительно счастливее, чем те, кто совершал покупки для себя».

Коллега авторов Лара Экнин, психолог из Университета имени Саймона Фрейзера, провела другой эксперимент, в ходе которого участникам были вручены абонементы на посещение кофейни «Starbucks» стоимостью 10 долларов.

- Первая группа испытуемых получила задание **использовать абонементы для себя.**
- Вторая группа получила разрешение **пригласить кого-нибудь на кофе.**
- В третьей группе участник должен был **отдать абонемент кому-то из знакомых**, но имел право пойти вместе с ним в кофейню, если пригласят.
- Четвертая группа получила задание **пригласить с собой другого человека, но расплачиваться абонементом только за себя.**

Как вы думаете, участники какой группы чувствовали себя в итоге счастливее всех? Правильно, те, что угощали кофе своих друзей и знакомых. По данным автора, люди испытывают наибольшее удовлетворение, когда они не просто тратят деньги на окружающих, но и «имеют возможность наблюдать, как реагируют люди на их акты щедрости».

Ощущение счастья, которое мы испытываем, помогая другим, не только более выражено, но и дольше длится. Когда я затронул тему денег и счастья в беседе с известным экономистом Дэном Ариэли, он сказал: «Если спросить у людей, от чего они будут испытывать большее удовольствие: от покупки какой-нибудь вещи для себя или для других, — они ответят: “Разумеется, для себя”. Но это неправда. Исследования показывают, что, купив что-то для себя, люди радуются несколько минут или от силы несколько часов. Если же они купят хотя бы самый маленький подарок для кого-то другого, ощущение счастья длится минимум до вечера, а зачастую несколько дней или даже недель».

Дэн также рассказал мне об изящном эксперименте, в котором работникам одной компании выдали премии в размере 3 тысяч долларов. Одним было разрешено тратить эти деньги на себя, а другим — только на благотворительные цели. Угадайте, кто чувствовал себя более счастливым?

«На протяжении шести месяцев люди из второй группы писали в отчетах, что ощущают значительно бо́льшую удовлетворенность, — рассказывает Дэн. — Я думаю, все объясняется тем, что это сильнее связывает их с окружающими, а такая связь, в свою очередь, обеспечивает целый ряд преимуществ для них самих».

Когда вы тратите деньги на других людей, особенно на незнакомых, а не на родных и близких, ощущение счастья возрастает в геометрической прогрессии. По интенсивности его можно сравнить с ситуацией, когда вам вдвое или втрое увеличили зарплату.

В своей собственной практике я наблюдал немало удивительных случаев, сопровождавших акты дарения. Когда человек поднимается над проблемами собственного выживания и успеха и начинает действовать в интересах окружающих, у него сразу же пропадает страх, уходят все разочарования, боли и несчастья. Я искренне убежден, что, когда вы делитесь с другими людьми,

сама жизнь, Бог и Вселенная начинают действовать в ваших интересах. Не забывайте, что *жизнь поддерживает то, что помогает ее развитию*.

Я хочу рассказать вам о мальчике, который буквально начал жить заново после того, как его сердце и душа почти умерли после ужасной стрельбы в школе Ньютауна. Он сумел избавиться от боли и нашел новый смысл и вдохновение, посвятив свою жизнь другим людям.

СИЛЬНЕЕ БОЛИ

Дж. Т. Льюис, которого все зовут просто Джей Ти, никогда не забудет 14 декабря 2012 года. В то утро свихнувшийся вооруженный преступник ворвался в начальную школу и убил 26 человек, в том числе 20 детей в возрасте от пяти до десяти лет, после чего застрелился сам. В какой-то момент Джесс, шестилетний брат Джей Ти, заметил, что у нападавшего заклинило пистолет, и крикнул своим одноклассникам, чтобы они убегали. Этот смелый малыш спас тем утром много жизней, но, к сожалению, не смог спасти свою. Убийца повернулся к Джессу и застрелил его.

Представьте, как бы вы себя чувствовали, если бы Джесс был вашим сыном или братом. Я познакомился с тринадцатилетним Джеем Ти и его матерью Скарлетт, прилетев в Ньютаун на годовщину этого страшного события, чтобы помочь группе выживших справиться с последствиями трагедии. Как я и ожидал, семьи жертв были подавлены горем. Но, поговорив с Джеем Ти, я с удивлением обнаружил, что его боль и страдания претерпели поразительную трансформацию после общения с группой сирот из Руанды. Молодые люди узнали о потере Джей Ти и решили через океан обратиться к нему со словами поддержки.

Эти осиротевшие дети смогли выжить после одной из самых страшных трагедий в истории человечества. В 1994 году в результате массового геноцида, длившегося 100 дней, в Руанде погибло около миллиона человек из народности тутси. Их убили соседи, хуту. Связавшись с Джеем Ти по скайпу, девочка по имени Шанталь сказала, что тоже скорбит по поводу потери им брата, но хочет, чтобы он знал, что никто не может отнять у человека радость жизни и счастье, кроме него самого. Никакой убийца не в состоянии это сделать.

Она рассказала ему свою историю. Ей было всего восемь лет, когда она стала очевидцем смерти своих родителей, которых жестоко зарубили нападавшие, вооруженные мачете. Затем убийцы взяли за нее. Они полоснули ей мачете по шее и скинули ее тело в общую могилу. Задыхаясь под тяжестью мертвых тел и истекая кровью, Шанталь все же смогла выбраться из могилы и убежать в близлежащие горы. Прячась в лесу, она видела, как огонь дом за домом уничтожает деревню, которую она назы-

вала своим домом, и слышала крики людей, которые были ей близки и дороги. Она целый месяц жила в лесу, ожидая окончания бойни.

Разумеется, у девочки, ставшей очевидцем убийства своих родителей, душевная рана могла остаться на всю жизнь и она могла жить в вечном страхе, но все обернулось иначе. Шанталь оказалась мастером в принятии трех решений, которые определили ее дальнейшее существование.

Она сказала Джей Ти: «Я знаю, что тебе трудно мне поверить, но ты можешь прямо сейчас избавиться от страданий и начать новую, счастливую жизнь. Надо просто каждый день тренироваться, вызывая в себе чувства благодарности, прощения и сочувствия. Будь благодарен за то, что у тебя есть, и не сожалея по поводу того, чего ты лишен. Ты должен простить убийцу и его семью и найти способ служить другим людям. Это избавит тебя от боли». Когда Шанталь это говорила, ее лицо светилось радостью. Джей Ти просто не мог поверить своим глазам, зная о том, что ей пришлось пережить ужасы, которых он был не в состоянии даже представить. Но если ей удалось избавиться от боли, значит, сможет и он. Теперь была его очередь.

Но как это сделать? Джей Ти решил, что должен найти способ вернуть долг этой девушке, которая дотянулась до него через тысячи километров, чтобы передать свою любовь именно тогда, когда он больше всего нуждался в поддержке. Шанталь нашла смысл жизни. Она увидела свое предназначение в том, чтобы помогать другим детям, осиротевшим в результате геноцида. Это стало ее миссией, которая позволила ей отвлечься от собственных переживаний по поводу утраты.

Ее пример служения другим людям глубоко тронул Джея Ти, и он решил во что бы то ни стало отплатить ей добром. Он должен был обеспечить этой замечательной девушке лучшее будущее. Приняв такое решение, Джей стал работать день и ночь, чтобы собрать деньги на ее обучение в колледже. Уже через несколько месяцев тринадцатилетнему мальчику удалось скопить 2100 долларов. Этого должно было хватить на первый год учебы! Когда он сообщил об этом Шанталь по скайпу, та была очень тронута, но, как и для многих других молодых людей в странах третьего мира, высшее образование не казалось ей самым практичным решением, потому что к тому времени она уже начала свой малый торговый бизнес (как вы, наверное, догадываетесь, у молодой женщины с такими сильными волевыми качествами должна быть и предпринимательская жилка). Поэтому, продолжая традицию служения окружающим, Шанталь передала эти деньги своей лучшей подруге Бетти — еще одной сироте, которая тоже участвовала в разговоре с Джейм Ти.

Я был в таком восторге от поступка Джея Ти, что тут же решил оплатить еще три года учебы для Бетти и помочь Шанталь построить новый магазин и дом, где она могла бы жить с усыновленными сиротами.

Сегодня мы продолжаем сотрудничать в поиске новых ресурсов для 75 тысяч осиротевших жертв геноцида²¹.

Я рассказываю все это, чтобы вы поняли: человек способен превозмочь свою боль, если вновь научится ценить красоту жизни и помогать окружающим. Все его дары другим людям вернутся к нему сторицей. Главное — искренне захотеть поделиться с ними. Сделав это своей миссией, вы обретете непреодолимую силу. Именно так можно стать по-настоящему богатым. Жизнь в этом случае становится не просто развлечением, а приобретает смысл.

ЩЕДРОСТЬ И ЗДОРОВЬЕ

Разумеется, говоря о необходимости делиться, я имею в виду не только деньги, но и время, эмоции, общение с детьми и супругами, друзьями и партнерами. Наша работа — это тоже предложение своих услуг окружающим. *Каждому из нас есть чем поделиться с ними*, будь то песня, стихи, транснациональный бизнес, консультации, услуги врача или учителя. Вообще-то плоды нашего труда — это самый ценный после любви дар окружающим. Но оказывается, что добровольная и бескорыстная волонтерская деятельность тоже может принести вам существенную «выгоду».

Моя подруга Арианна Хаффингтон в своей блестящей книге «Прорыв» («Thrive») ссылается на результаты исследований, которые доказывают, что волонтерство улучшает физическое и психическое здоровье. Особенно мне нравится исследование, проведенное в 2013 году медицинской школой Эксетерского университета. Из его результатов следует, что волонтерская деятельность позволяет снизить заболеваемость депрессией, улучшает самочувствие и на 22 процента сокращает смертность! Хаффингтон пишет: «Участие в волонтерском движении хотя бы раз в неделю не только улучшает здоровье, но и позволяет повысить ежегодный доход с 20 до 75 тысяч долларов!»

Так в чем же состоит последний секрет богатства? **Богатство растет быстрее, если вы умеете не только брать, но и отдавать (в любой форме).** Секрет полноценной жизни состоит в том, что надо уметь делать не только деньги, но и добро. Все мы знаем, как трансформировалось наше общество, когда очень богатые люди наконец проснулись и сказали себе: «Жизнь заключается не только в нас самих».

²¹ Мы проводим психологические тренинги и консультации, чтобы научить этих молодых людей практическим навыкам преодоления личных кризисов. Если вы обладаете достаточной квалификацией и хотели бы поучаствовать в этом в качестве волонтеров, свяжитесь с «Anthony Robbins Foundation» (www.anthonyrobbinsfoundation.org).

*Я не стремлюсь к тому, чтобы быть самым богатым на кладбище.
Мне важнее каждый вечер, когда я ложусь спать, говорить себе,
что сегодня мы сделали что-то хорошее.*

Стив Джобс

До XIX века благотворительностью занимались главным образом религиозные организации. Так продолжалось, пока не появился стальной магнат Эндрю Карнеги. Короли и аристократы не были заинтересованы в том, чтобы делиться своим богатством с обществом. Они старались приберечь все для себя и своих наследников. Тех же взглядов придерживалось и большинство бизнесменов. Но Карнеги стал родоначальником эры филантропии, в которой мы живем сегодня.

Он был прожженным дельцом, не знавшим жалости, но из стали, которую он производил, строились железные дороги и небоскребы, изменившие облик Америки. Он приносил обществу пользу, и это повышало его прибыли. В конце концов Карнеги стал богатейшим на то время человеком в мире. Он достиг такого уровня, что мог иметь все, что только пожелает. Но денег было слишком много, и Карнеги понял, что его богатство теряет всякую ценность и смысл, если будет использоваться только для удовлетворения собственных нужд. В результате первую половину своей жизни Карнеги потратил на то, чтобы скопить богатство, а вторую — на то, чтобы его раздать. Трансформацию своего сознания он описал в книге «Евангелие богатства», которую всем было бы полезно почитать и сейчас. Мой друг Роберт Шиллер, лауреат Нобелевской премии и профессор экономики Йельского университета, настаивает на том, чтобы ее прочитали все его студенты, так как они должны знать, что капитализм способен нести добро. Книга Карнеги изменила общество и оказала влияние на других деятелей бизнеса, в частности на его главного соперника Джона Д. Рокфеллера, который, вдохновившись этими идеями, начал вкладывать неимоверные средства в крупнейшие национальные благотворительные фонды. Карнеги создал новый стандарт, согласно которому значимость человека определяется не тем, что он имеет, а тем, что он отдает обществу. Сам он сосредоточился преимущественно на сфере образования. За счет пожертвований Карнеги количество библиотек в США еще при его жизни увеличилось вдвое, что внесло огромный вклад в рост интеллекта населения, пока не появился интернет.

Эстафету Карнеги подхватил в наше время мой друг Чак Фини. Он отдал на благотворительные цели большую часть своего состояния, насчитывавшего 7,5 миллиарда долларов. От Карнеги его отличает лишь то, что до недавнего времени он никому об этом не говорил!

Когда я познакомился с Чаком, ему было 83 года. Он уже не мог долго говорить, но его дела были громче слов. Общение с ним сразу же

убеждало в том, что человек не зря прожил свою жизнь. Это было заметно и по радостному блеску глаз, и по улыбке, и по тому ощущению доброты, которое от него исходило.

Чак Фини, в свою очередь, вдохновил новое поколение бизнесменов и промышленников. Его преемником, по мнению многих, стал Тед Тернер, пожертвовавший миллиард долларов на нужды Организации Объединенных Наций. После этого Билл Гейтс и Уоррен Баффет разработали «Клятву дарения», призвавшую богатых людей отдать не менее половины своего состояния на благотворительность. По последним данным, к ней присоединилось уже более 120 миллиардеров, в том числе и те, о ком говорится в этой книге: Рэй Далио, Т. Бун Пикенс, Сара Блейкли, Карл Айкан и Пол Тюдор Джонс.

Т. Бун Пикенс рассказал мне, что даже слегка переусердствовал со своей филантропией. Недавно он подарил полмиллиарда долларов своей альма-матер — Оклахомскому университету, доведя таким образом общую сумму своих пожертвований до миллиарда долларов. А в последнее время он понес некоторые потери, и его личное состояние сократилось до 950 миллионов долларов, то есть оказалось меньше, чем сумма, потраченная на благотворительность! Но Буна это не тревожит. Ведь ему, в конце концов, всего 86 лет. «Не беспокойся, Тони, — сказал он мне. — В ближайшие годы я планирую заработать еще два миллиарда». Радость, которую он испытывает от своих пожертвований, затмевает сожаление по поводу потерь.

Самые богатые и влиятельные люди мира помогают решать острейшие проблемы, стоящие перед человечеством. Карнеги посвятил себя вопросам просвещения, Билл и Мелинда Гейтс финансируют стипендиальные фонды университетов и проекты по предотвращению эпидемий, Боно отдает все силы списанию долгов, которые лежат тяжким бременем на странах третьего мира. Но значит ли это, что в решении таких проблем могут участвовать только миллиардеры или звезды шоу-бизнеса? В нашем мире, где все переплетено и взаимосвязано, это вовсе не обязательно. Объединив свои усилия с помощью новых технологий, мы все можем внести весомый вклад.

ЛИКВИДАЦИЯ ГОЛОДА, БОЛЕЗНЕЙ И РАБСТВА

Я не знаю, какую миссию вы для себя избрали, но лично меня очень волнуют судьбы нуждающихся семей и детей. Нужно быть совершенно бессердечным человеком, чтобы не сочувствовать страдающим детям. Поэтому прошу вас уделить несколько минут тому, чтобы рассмотреть три самые большие проблемы, с которыми сегодня сталкиваются дети и их родители, а также те меры, которые мы можем без особых усилий принять для их решения.

Первое — это голод. Сколько, по-вашему, людей отправляются каждый вечер спать голодными в богатейшей стране мира? Как бы невероятно это ни звучало, но, по данным Статистического бюро США, каждый четвертый американский ребенок в возрасте до пяти лет живет в бедности, а каждый десятый — в крайней нужде (то есть с уровнем годового дохода ниже 11 746 долларов, или 32 долларов в день, на семью из четырех человек).

Пятьдесят миллионов американцев, включая почти 17 миллионов детей, живут в условиях нехватки продуктов питания. Вот как описывал эту ситуацию член Нью-Йоркской коалиции против голода в интервью Терезе Райли: «В этих семьях не хватает денег для регулярного получения необходимого питания. Им приходится экономить на еде и периодически пропускать прием пищи. Родители зачастую отказываются от еды, чтобы накормить детей». В то же самое время Конгресс США на 8,7 миллиарда долларов сократил ежегодные расходы на выдачу нуждающимся талонов на питание. Это значит, что у полумиллиона американских семей каждый месяц будет одна неделя без еды.

Я тоже жил в одной из таких семей. Именно поэтому так хочу сделать хоть что-то, чтобы изменить ситуацию. Для меня это не статистические данные, а реально страдающие люди.

Я уже рассказывал вам, как в 11 лет День благодарения изменил всю мою жизнь. И дело не в том, что мне подарили продукты, а в том, что это сделал совершенно незнакомый человек. Тот эпизод оказал на меня огромное влияние. После этого я сам продолжаю постоянно делать такие подарки, и на протяжении последних 38 лет мне удалось обеспечить продуктами питания 42 миллиона человек. Я не стал ждать, пока разбогатею. Я начал бороться с этой проблемой, располагая лишь очень незначительной суммой.

Поначалу мне было трудно накормить даже две семьи, но я не останавливался и поставил перед собой задачу накормить четыре. В следующем году их стало восемь, потом шестнадцать. Когда я учредил собственную компанию и мой авторитет вырос, я стал обеспечивать продуктами питания миллион человек в год, а потом и 2 миллиона. Мои пожертвования росли нарастающими темпами, как и инвестиционные вложения. На сегодняшний день я выделил средства на продукты питания в общей сложности для 50 миллионов человек, а вместе с вами мы можем довести эту цифру до 100 миллионов. Когда-то я был мальчиком, который нуждался в таких жертвованиях, а сегодня сам могу кормить других, возвращая то добро, которое было проявлено в отношении нашей семьи.

В мире нет ничего сильнее, чем душа, в которой горит огонь страсти. Этот огонь разожгли во мне забота окружающих и книги. Они переносили меня из мира нужды в мир возможностей. Я мысленно ставил себя на место

авторов, которым удалось изменить свою жизнь к лучшему. Следуя этой традиции, я обратился в издательство «Simon & Schuster» и сказал, что мне хотелось бы снабжать людей не только телесной, но и духовной пищей. Там откликнулись на мой призыв и решили выпустить благотворительный тираж моей книги «Заметки друга», посвященной личностному развитию. Я написал ее, чтобы люди, оказавшиеся в непростой ситуации, могли изменить свою жизнь к лучшему с помощью моих практических советов, стратегий и вдохновляющих историй. Этот тираж будет распространяться через сеть бесплатных столовых «Feeding America», которая признана самой большой и эффективной благотворительной организацией США для бездомных людей.

Но сейчас я прошу вас подумать над тем, чтобы стать моими долгосрочными партнерами в добрых делах. Эта простая стратегия позволит накормить 100 миллионов голодных. Она не потребует от вас каких-то значительных пожертвований. **Предлагаемый мною план позволяет спасать жизни, отдавая на благотворительные цели лишь сдачу после покупок.** Как это сделать? Присоединяйтесь к моим кампаниям «Ликвидируем голод», «Ликвидируем болезни» и «Ликвидируем рабство»!

ПОЖЕРТВУЙТЕ СДАЧЕЙ, ЧТОБЫ СПАСТИ МИР

У меня есть к вам предложение. Моя цель состоит в том, чтобы помочь вам разобраться в финансовых вопросах и вооружить планом, который позволит достичь финансовой безопасности, независимости и свободы для себя и своей семьи. Я одержим желанием сделать вашу жизнь лучше. И все это — в рамках одной книги (хотя, надо сказать, весьма толстой). Я хочу вдохновить вас подняться над бедностью и почувствовать себя богатыми людьми прямо сейчас! Для этого надо начать с искренней радостью делиться с окружающими своим достатком — *каким бы скромным он ни был. Это должно совершаться не по принуждению, не из чувства долга или вины, а исключительно ради собственного удовольствия.*

По данным Бюро трудовой статистики США, 124 миллиона семей в стране тратят на развлечения в среднем по 2604 доллара в год, то есть более 320 миллиардов. Представьте, что какая-то часть этих средств пойдет на решение таких сложных проблем, как ликвидация голода, торговли людьми, обеспечение питьевой водой. В США на 1 доллар можно накормить бесплатным обедом 10 нуждающихся людей. Для 100 миллионов бесплатных обедов потребуется чуть больше 10 миллионов долларов, то есть всего 0,0034 процента тех средств, которые тратятся на развлечения. Это же просто мелочь, завалявшаяся в кармане! Поэтому я вступил в переговоры с лучшими умами в сфере бизнеса и маркетинга, в числе которых были Боб Карузо (бывший исполнительный директор одного из

ста крупнейших хедж-фондов мира «Highbridge Capital Management») и мой друг Марк Бениофф (филантроп, учредитель и глава Salesforce.com), с целью разработки технологии, позволяющей без всякого труда собирать эту мелочь, способную спасти множество жизней.

Потратив менее минуты, вы можете зайти на сайт www.swipeout.com и стать участником этой программы. Каждый раз, когда вы будете расплачиваться кредитной картой, стоимость вашей покупки будет автоматически округляться до следующего целого доллара²². Разница будет перечисляться на счета надежных благотворительных фондов, которые регулярно будут отчитываться перед вами, рассказывая жизненные истории людей, воспользовавшихся вашей помощью. Как работает эта система? Если вы, к примеру, выпили в «Starbucks» чашку кофе за 3,75 доллара, то 25 центов перечисляются на счет заранее выбранной вами благотворительной организации. Для среднестатистического потребителя сумма пожертвований составит порядка 20 долларов в месяц. Вы можете установить предельный лимит, но желательно, чтобы он был не менее 10 долларов.

Что можно сделать за 20 долларов в месяц?

- Приготовить 200 бесплатных обедов для голодных американцев (это 2400 обедов в год).
- Обеспечить чистой питьевой водой 10 детей в Индии (120 детей в год) и тем самым уберечь их от множества болезней.
- Спасти проданную в рабство камбоджийскую девочку и провести курс ее реабилитации.

Вот лишь три проблемы, с которыми сталкиваются дети и их семьи. Для Америки это в первую очередь голод. Именно поэтому я тесно сотрудничаю с организацией «Feeding America».

Самая большая беда для детей во всем мире — это болезни. Знаете ли вы, что загрязненная вода, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), является самой распространенной причиной смерти (3,4 миллиона человек каждый год)? Это значит, что **из-за нехватки чистой воды каждые 20 секунд где-то в мире умирает один ребенок и что общее число умерших превышает количество жертв всех вооруженных конфликтов, происшедших после Второй мировой войны.**

Поэтому второй важнейшей проблемой является снабжение чистой водой максимально возможного количества детей во всем мире. Есть множество организаций и технических решений, которые позволяют всего за 2 доллара обеспечить семью источником питьевой воды.

²² Для этого используются запатентованные технологии, обеспечивающие защиту ваших банковских данных.

КАКОВА ЦЕНА СВОБОДЫ?

На протяжении всей книги мы с вами работали над проблемой достижения финансовой свободы. А что вы скажете, если я предложу вам каждый месяц использовать крошечную часть накопленных средств на то, чтобы вызволить из рабства одного из 8,4 миллиона детей? В 2008 году репортер «ABC News» Дэн Харрис с вымышленной легендой попытался выяснить, сколько времени и денег понадобится для того, чтобы приобрести малолетнего раба. Вылетев из Нью-Йорка, он уже через 10 часов смог купить на Гаити ребенка, сторговавшись всего за 150 долларов. По его словам, в современном мире дешевле купить ребенка, чем iPod.

Невозможно даже вообразить себе, что такое может случиться с вашим собственным ребенком или другим дорогим для вас человеком. **Но попробуйте представить, что ваши действия помогут освободить человека, который годами томится в рабстве.** И это не просто слова. Пока вы спите, ваши пожертвования могут пойти на пользу тем, кто каждый день ведет войну с рабством.

Как же решить столь глобальные проблемы? Это возможно, если мы будем действовать сообща и пожертвуем небольшой частью своего свободного времени. В этом году вы, я и наши друзья совместными усилиями можем накормить 100 миллионов человек. А разве вам не хотелось бы поставить это дело на постоянную основу и кормить 100 миллионов человек каждый год? Я каждый день снабжаю свежей питьевой водой 100 тысяч человек в Индии. Это я считаю своей миссией. Но разве не здорово было бы давать чистую воду 3 миллионам человек в день? А что вы скажете насчет того, чтобы освободить из рабства 5 тысяч детей и обеспечить им обучение и нормальную жизнь?

Все это смогут сделать 100 тысяч человек, объединивших свои усилия. С того момента, как я основал свой благотворительный фонд, события начали разворачиваться в геометрической прогрессии. Если за 10 лет мы вышли на такой уровень, что смогли накормить миллион человек, то в ближайшем будущем дойдем до миллиарда, обеспечим 30 миллионов человек питьевой водой и освободим из рабства 50 тысяч детей. Конечно, это огромные цифры, но спасенная жизнь всего одного ребенка делает наши усилия не напрасными.

Что вы скажете на это? Большинство людей склонны преувеличивать возможные результаты своей деятельности в течение одного года и недооценивать их, когда речь идет о 10–20 годах.

Должен сказать вам, что, когда я обеспечил продуктами две семьи, мне сразу захотелось большего. Тогда я поставил перед собой цель накормить 100 нуждающихся семей. Потом эта цифра постепенно увеличивалась до тысячи, 10 тысяч, миллиона. По мере роста расширяются и возможно-

сти. Все зависит только от нас. Присоединитесь ко мне и, пожертвовав мелочью, измените мир.

Я обнаружила, что, помимо всей той пользы, которую пожертвования приносят дающему, они освобождают его душу.

Майя Энджелоу

Какую бы благотворительную организацию вы ни выбрали, необходимо принять осознанное решение инвестировать часть своего заработка в то, что не приносит вам непосредственной пользы, но зато помогает тому, кто действительно в ней нуждается. Это делается не для того, чтобы хорошо выглядеть в глазах окружающих, а для того, чтобы жить действительно полной жизнью.

В своей книге «Счастливые деньги» Данн и Мортон пишут: «Когда благотворительность является собственным выбором, когда она связывает нас с другими людьми, даже маленькие пожертвования могут доставить большое удовлетворение и создать эффект домино, вызвав целую лавину щедрости».

Вдохновившись этой идеей, Дэн Ариэли и его жена решили внедрить в своей семье простую систему, которая должна была приучить их сыновей к благотворительности. Получая деньги на карманные расходы, дети должны были разделить их между тремя копилками:

- 1-я — для себя;
- 2-я — для знакомых;
- 3-я — для незнакомых.

Заметьте, что две трети получаемых денег предназначается для благотворительных целей, и это, по замыслу родителей, должно доставлять детям радость. Особо следует выделить третью копилку для незнакомых людей. Конечно, тратить деньги на друзей и родственников — это тоже хорошо, но именно третья копилка составляет истинную суть филантропии. Это высшая форма дарения, которая приносит наибольшее удовлетворение.

Кроме того, должен сказать, что особенно важно делиться с окружающими, когда вы сами испытываете нужду. Такие поступки развивают мозг, приучая его исходить из того, что у вас все равно больше денег, чем достаточно. А когда мозг в это поверит, мысль станет убеждением.

Джон Темплтон, будучи не только крупнейшим инвестором, но и одним из самых замечательных людей, 30 лет назад рассказал мне, что не встречал в своей жизни ни одного человека, который уплачивал бы церковную десятину (отдавал на нужды церкви и благотворительности от 8 до 10 процентов всех своих заработков) и через 10 лет не стал бы богатым. И все же многие говорят: «Когда стану богаче, тогда и начну делиться». Мне в свое время тоже были свойственны подобные мысли, но сегодня я с уверенностью могу утверждать: начинать надо прямо сейчас,

даже если вы чувствуете, что пока не можете себе этого позволить. Почему? Потому, что, как я уже говорил в первой главе, если вы не готовы поделиться 10 центами с доллара, то никогда не пожертвуете миллиона с 10 миллионов и не сможете отдать 10 миллионов из ста.

Как пробудить в себе чувство благотворительности? Как найти для этого время и энергию? Можно просто откладывать на эти цели часть своих заработков, а можно присоединиться к программе SwipeOut и, как уже было описано выше, автоматически перечислять сдачу с покупок. **Пожалуйста, сделайте это прямо сейчас, чтобы изменить мир к лучшему. И помните, что самую большую пользу это принесет именно вам. Жизнь филантропа начинается с простого маленького шага. Давайте сделаем его вместе.**

Я думаю не о несчастьях, а о красоте, которая пока еще осталась.

Анна Франк

Кстати, я не всегда думал подобным образом о благодарности и благотворительности. Мне приходилось жить в нужде. Оглядываясь назад, не могу сказать, что моя жизнь была легкой, но она всегда была счастливой, даже если тогда я этого не понимал. Я рос в обстановке вечной нехватки денег, поэтому усердно работал, чтобы выбраться из нищеты. Но я не понимал, что успех приходит не постепенно, а скачками.

Порой требуется много времени, чтобы не просто понять, а по-настоящему усвоить что-то и сделать это неотъемлемой частью своей жизни. В самом начале своей карьеры я пережил ряд досадных неудач. Как я на это отреагировал? Ну уж, во всяком случае, не со светлым чувством благодарности в душе! Я был зол, разочарован, расстроен. Все складывалось не так, как хотелось. А денег оставалось все меньше!

Однажды поздней ночью я ехал по 57-й автостраде вблизи Помоны и думал: «Что же не так? Ведь я работаю не покладая рук. Чего мне не хватает? Почему ничего не выходит? Почему не удастся ничего из задуманного?» И вдруг у меня из глаз потекли слезы, причем с такой силой, что пришлось остановиться на обочине. Я вытащил дневник, который повсюду ношу с собой (он сохранился до сих пор), и при тусклом свете лампочки в салоне нацарапал огромными буквами на всю страницу: **«СЕКРЕТ ЖИЗНИ В ТОМ, ЧТОБЫ ДЕЛИТЬСЯ С ДРУГИМИ».**

Да! Я вспомнил уже подзабытый мною смысл жизни. Вспомнил, что жизнь — это не только я, но и все *мы*.

Снова выехав на дорогу, я почувствовал прилив сил и энтузиазма. Во мне возродилось понимание своей миссии. Некоторое время после этого дела шли неплохо. Но, к сожалению, написанные мною слова были лишь концепцией. Это понимание еще не укоренилось во мне. Мне пришлось столкнуться с новыми трудностями в работе, и через полгода я потерял все

деньги. Уже в скором времени я спал на полу в пустой холостяцкой квартире площадью 37 квадратных метров в Винисе. Я кипел от негодования и обвинял всех подряд за те неудачи, с которыми сталкивается каждый, кто ставит перед собой более или менее значимую цель. Я считал, что люди манипулируют мною и используют меня в своих интересах. «Если бы не они, у меня все было бы в порядке!» — думал я. Меня охватила жалость к самому себе. Чем больше во мне накапливалось раздражения и разочарования, тем хуже шли дела.

Чтобы избавиться от тягостных мыслей, я пристрастился к еде, особенно к фастфуду. Всего за несколько месяцев поправился на 17 килограммов, а это не такая уж простая задача. Для этого надо съедать горы пищи и как можно меньше двигаться! Потом поймал себя на том, что целыми днями смотрю телевизор, хотя раньше посмеивался над подобными привычками. Если я не ел, то смотрел мыльные оперы. Меня затянул сериал «Главный госпиталь». Если вы уже достаточно долго живете, то помните свадьбу его главных героев Люка и Лоры. Так вот, я видел ее вместе с вами!

Сейчас я с юмором (и некоторой долей стыда) вспоминаю, как низко пал. В конце концов у меня осталось всего 19 долларов с какой-то мелочью и никаких перспектив в жизни. Особенно я злился на одного своего друга, который занял у меня 1200 долларов, когда я был при деньгах, но так и не вернул их, когда я оказался на мели. Пытался звонить ему, но он не отвечал на звонки. Я был в бешенстве: «Что же теперь делать? Мне даже поесть не на что!»

Но меня всегда отличал прагматичный склад ума. Я подумал: «Ну хорошо: в семнадцать лет у меня тоже не было ни денег, ни дома. Как же я тогда обходился?» Я ходил в столовые, где был устроен шведский стол, и за небольшие деньги наедался до отвала. Это идея!

Я жил неподалеку от живописной гавани Марина-дель-Рей, где причаливали яхты богачей из Лос-Анджелеса. На берегу стоял ресторан «Эль-Торито» с роскошным шведским столом, за который надо было заплатить около 6 долларов. Мне не хотелось тратить деньги на бензин и парковку, поэтому я прошел 5 километров до ресторана пешком. Сев за столик у окна, я нагружал себе тарелку за тарелкой и ел, словно в последний раз (что, в общем-то, было недалеко от истины).

Поглощая еду, я смотрел на проплывающие яхты и мечтал о красивой жизни. Мое настроение начало постепенно улучшаться, злость куда-то уходила. Заканчивая обед, я заметил маленького мальчика лет семи-восьми в красивом костюме. Он как раз открывал дверь, пропуская вперед свою молодую мать. Проведя ее с важным видом к столу, он вежливо подвинул стул, когда она садилась. У мальчика были хорошие манеры, он буквально воплощал собой чистоту и достоинство. Я был искренне растроган тем, как он вел себя с матерью.

Расплатившись за свой обед, я подошел к их столу и сказал мальчику:

— Извините, я хотел бы высказать свое уважение такому истинному джентльмену, как вы. Не каждый умеет так обходиться с дамами.

— Это моя мама, — признался он.

— Тем более! Как здорово, что вы пригласили свою маму на обед!

Помедлив немного, он тихо сказал:

— Вообще-то я ее не приглашал. Мне ведь нечем заплатить за обед, я еще не работаю.

— У вас есть чем заплатить, — ответил я, залез в карман, выгреб оставшиеся 13 долларов с мелочью и положил на стол.

— Я не могу этого взять, — сказал он, глядя на меня снизу вверх.

— Безусловно можете.

— Почему?

— Потому, что я старше, — ответил я, широко улыбаясь.

Он недоуменно посмотрел на меня, а потом рассмеялся. Я повернулся и пошел к выходу. Домой несясь, словно на крыльях! Конечно, это был безрассудный поступок, потому что у меня больше не осталось ни гроша, но зато я чувствовал себя абсолютно свободным!

Тот день навсегда изменил мою жизнь, **потому что я впервые почувствовал себя богачом.**

Я окончательно освободился от мыслей о бедности и деньгах, которые буквально терроризировали меня. Теперь я мог расставаться с деньгами без страха. В душе появилась уверенность, что я не пропаду. Я знал, что этот случай в моей жизни произошел не случайно, как не случайно и то, что вы сейчас читаете эти строки.

Теперь я понял, что раньше моя голова была настолько забита мыслями о том, где взять денег, что совершенно забыл, что ими надо делиться. А теперь словно заново родился и очистил свою душу.

Я отбросил прочь все оправдания и обвинения. Я уже ни на кого не злился и ни о чем не сожалел. Вы, пожалуй, можете сказать, что мой поступок был не слишком умным, поскольку у меня не было ни малейшего понятия о том, что буду есть в следующий раз. Но мне это даже не приходило в голову. Меня переполняло радостное чувство, будто я отогнал от себя ночной кошмар. Исчезли все мысли о том, что во всех моих бедах виноват кто-то другой.

В тот вечер я составил план дальнейших действий. Я точно знал, что необходимо сделать, чтобы найти работу, и был уверен, что мне это удастся. Правда, надо было еще как-то дожить до зарплаты или хотя бы до следующего обеда.

И тут случилось чудо. На следующее утро я обнаружил в почтовом ящике письмо. Оно было от моего друга, который очень извинялся за то,

что не ответил на мои звонки. Он писал, что я выручил его, когда он был в нужде, а теперь друг узнал, что я и сам попал в неприятную ситуацию. В связи с этим он возвращает мне долг и кое-что сверх того.

Я заглянул в конверт. Там лежал чек на 1300 долларов. Этого было достаточно, чтобы продержаться месяц или даже больше. По моим щекам покатались слезы облегчения. **И я подумал: «Что же это может значить?»**

Возможно, это было случайным совпадением, но я предпочитаю думать, что между этими двумя событиями была связь и что я был вознагражден за свою готовность жертвовать, причем не из чувства долга или страха, а по велению души и сердца.

Могу честно вам сказать, что после этого в жизни у меня, как и у всех, было немало трудных дней в экономическом и эмоциональном плане, но я больше никогда не возвращался к мыслям о бедности и не собираюсь делать это впредь.

Мысль, которую я стараюсь донести до вас в этой книге, очень проста. Она выражается в той фразе, которую я записал в своем дневнике, стоя на обочине: **«Секрет жизни в том, чтобы делиться с другими».**

Делитесь свободно, открыто, легко и радостно. Делитесь даже тогда, когда вам кажется, что делиться нечем, — и вы обнаружите море изобилия в окружающей жизни и внутри себя. Все, что происходит в жизни, случается не *с вами*, а *для вас*. Осознав это, вы станете богатым человеком.

Постижение этой истины позволило мне понять, что я живу для того, чтобы творить добро. Моя жизнь обрела глубокий смысл. Он состоит в том, чтобы **каждый день хоть как-то улучшать жизнь людей, с которыми меня сводит судьба.**

Эту книгу я написал, руководствуясь тем же желанием. Я хочу, чтобы каждая глава, каждая страница, каждая изложенная концепция помогали вам понять, кто вы и для чего живете, и чтобы ваша жизнь была полна созидания и щедрости.

Я от всей души хочу, чтобы книга помогла вам улучшить качество своей жизни и жизни ваших родных и близких. В этом я вижу цель своего служения окружающим.

Надеюсь, что когда-нибудь наши с вами пути пересекутся. Возможно, мы встретимся с вами на одном из моих семинаров или просто посреди улицы, и я с радостью выслушаю историю о том, как вы использовали изложенные в книге принципы для улучшения своей жизни.

Прощаясь с вами, я желаю, чтобы ваша жизнь была наполнена изобилием, радостью, страстью, вызовами, возможностями, ростом и щедростью. Пусть она будет замечательной и неповторимой.

С любовью и наилучшими пожеланиями,
Тони Роббинс

Раз уж вы пришли в этот мир, живите полной жизнью. Испытайте все. Заботьтесь о себе и своих друзьях. Веселитесь, совершайте безрассудные поступки, ошибайтесь! Ошибки будут случаться обязательно, поэтому радуйтесь и им. Учитесь на них, находите корни проблем и устраняйте их. Не пытайтесь быть совершенным. Просто будьте хорошим человеком.

Тони Роббинс

ПАМЯТКА

СЕМЬ ПРОСТЫХ ШАГОВ К УСПЕХУ

Ниже следует краткое изложение содержания книги, которое вы можете использовать в любое время, чтобы понять, на каком этапе находитесь и что еще необходимо сделать на пути к финансовой свободе. Еще раз взгляните на семь простых шагов и убедитесь, что не просто понимаете эти принципы, но и следуете им.

1-й шаг. Примите самое важное финансовое решение в жизни

1. Решили ли вы для себя, что станете инвестором, а не просто потребителем?
2. Приняли ли вы решение откладывать определенный процент заработков в свой фонд свободы?
3. Если откладываемая сумма слишком мала, договорились ли вы со своим работодателем об использовании программы «Завтра экономьте больше»?

2-й шаг. Станьте инсайдером: выучите правила, прежде чем вступать в игру

1. Знакомы ли вы с семью мифами и защищены ли от их влияния?
Предлагаю вам мини-тест:
 - А. Какой процент взаимных фондов способен одерживать верх над рынком на протяжении десяти лет подряд?
 - Б. Какое значение имеют комиссионные сборы фондов и каков средний показатель комиссии во взаимных фондах?
 - В. Если сумма всех сборов фонда составляет не 3 процента, а один, как это скажется на конечной сумме?
 - Г. Проверили ли вы своего брокера? Выяснили ли с помощью имеющихся в интернете программ истинную величину своих текущих расходов и степень риска по сравнению с показателями простых и недорогих инвестиционных фондов за последние 15 лет?
 - Д. Известна ли вам разница между заявленной в рекламных материалах доходностью фонда и тем, что получаете на самом деле?

Е. Знаете ли вы разницу между брокером и независимым финансовым консультантом?

Ж. Являются ли фонды заданной даты лучшим решением?

З. Как по максимуму использовать возможности программы 401(k) и не имеет ли смысла перейти на Roth 401(k)?

И. Необходимо ли идти на большой риск ради повышения дохода? Какие инструменты позволяют пользоваться тенденциями роста рынка без риска потерь при его снижении?

К. Определили ли вы, какие негативные убеждения и эмоции мешали вам в прошлом, и сумели ли от них избавиться?

2. Нашли ли вы независимого финансового консультанта, действующего в ваших интересах?

3. Если вы являетесь владельцем компании или участвуете в программе 401(k), нашли ли время, чтобы сравнить свои результаты с результатами рынка?

4. Если вы владеете бизнесом, выполняете ли вы требования закона, обязывающего сравнивать свою программу 401(k) с другими? Не забывайте, что, по данным Министерства труда США, в 75 процентах проверенных программ 401(k) были выявлены нарушения этого требования, средняя сумма штрафа за которые составила 600 тысяч долларов.

3-й шаг. Убедитесь, что выигрыш возможен

1. Убедились ли вы, что выигрыш возможен?

А. Знаете ли вы реальную сумму своего дохода и накоплений? Выяснили ли вы, сколько денег вам в действительности понадобится для достижения финансовой безопасности, достатка и независимости? Провели ли вы необходимые расчеты?

Б. Если нет, сделайте это прямо сейчас.

В. Помните, что **для достижения успеха требуется ясное понимание.**

2. Определившись с суммой, провели ли вы расчеты и составили ли план, позволяющий понять, сколько лет вам потребуется для достижения финансовой безопасности или независимости при консервативном, умеренном и агрессивном подходе к инвестициям? Если нет, сделайте это прямо сейчас.

3. Знакомы ли вы с пятью факторами ускорения плана и как намерены их использовать, чтобы быстрее достичь финансовой безопасности или независимости?

А. Экономьте больше:

- Проанализировали ли вы уже все возможности экономии? Закладную на дом? Ежедневные покупки?

- Включились ли вы в программу «Завтра экономьте больше» на тот случай, если на сегодняшний день у вас исчерпаны все возможности экономии, но в будущем можно ожидать повышения дохода?

• Есть ли такие статьи расходов, от которых можно с легкостью отказаться (40 долларов, сэкономленных на пицце вместо ресторана, бутилированная вода, «Starbucks»)? Подсчитали ли вы, сколько денег можете дополнительно вложить в этом случае в свой фонд свободы и насколько быстрее достигнете своих целей? Помните, что 40 долларов в неделю — это дополнительно 500 тысяч к пенсионным накоплениям. Вы можете не делать всего этого, если способны осуществить свой план и без дополнительной экономии. Вышеперечисленные опции нужны лишь в том случае, если поставленная цель труднодостижима.

Б. Зарабатывайте больше. Нашли ли вы возможность повысить свою ценность на рынке труда? Нет ли необходимости переквалифицироваться и перейти в другую отрасль? Какие еще способы дополнительного заработка существуют?

В. Сократите налоги и комиссионные расходы. Есть ли у вас возможность использовать на практике знания, касающиеся уменьшения налогов и комиссий?

Г. Добейтесь большей доходности вложений. Есть ли возможность получать больший доход от инвестиций без лишнего риска? Возможно, среди предложенных вариантов портфелей есть тот, который позволит получать больше и одновременно защитит вас от колебаний рынка.

Д. Измените образ жизни к лучшему. Вы еще не думали о переезде в другое место, где жить дешевле, но лучше? Учили ли вы возможности ухода от налогов в различных штатах с целью направления сэкономленных средств на инвестиции, обеспечивающие вашей семье финансовую безопасность и свободу?

4-й шаг. Примите самое важное инвестиционное решение в жизни

1. Распределили ли вы активы таким образом, чтобы не потерять слишком много при любом раскладе? (Не кладите все яйца в одну корзину.)

2. Приняли ли вы решение, какой процент средств будет вложен в корзину с безопасными активами и какие виды инвестиций вы для нее выберете, чтобы обеспечить надежность при максимально возможной доходности? Диверсифицированы ли ваши активы в корзине с безопасными вложениями?

3. Решили ли вы, какой процент средств вложите в корзину риска и роста и из каких категорий активов она будет состоять? Диверсифицированы ли активы в корзине риска и роста?

4. Определили ли вы степень своей склонности к риску?

5. Учили ли вы свой возраст и количество лет, оставшихся до пенсии? (Если вы молоды, то можете позволить себе инвестировать более агрессивно, так как у вас еще есть возможность восстановить возможные потери. Если же дело идет к пенсии, времени остается меньше и вам, пожалуй, следует уделить больше внимания корзине с безопасными активами.)

6. Подсчитали ли вы размер необходимых вам регулярных денежных поступлений и играет ли этот фактор роль в определении уровня консервативности при распределении активов?

7. Определили ли вы соотношение активов в корзине безопасности и корзине риска и роста (50:50, 60:40, 70:30, 30:70, 40:60, 80:20)?

8. Составили ли вы список краткосрочных и долгосрочных целей для корзины мечты? Придется ли вам какое-то время ждать исполнения своих желаний или кое-что можно реализовать прямо сейчас?

9. Намерены ли вы наполнять свою корзину мечты мелкими суммами сбережений или неожиданными доходами из корзины риска и роста?

10. Ребалансировка и усреднение долларовой стоимости.

А. Вкладываете ли вы постоянно одно и то же количество денег независимо от состояния рынка? Помните, что попытка угадать «правильный» момент никогда не приносит успеха.

Б. Осуществляете ли вы регулярную ребалансировку портфеля или это делает за вас финансовый консультант. В любом случае это крайне необходимо для оптимизации доходов и сведения к минимуму риска волатильности.

5-й шаг. Создайте пожизненный источник дохода

1. Достоинства всесезонного подхода:

А. Нашли ли вы время прочитать и понять суть всесезонной тактики Рэя Далио и применить ее на практике? За последние 30 лет эта тактика демонстрировала доходность в 85 процентах случаев и лишь четырежды приносила потери, причем самая крупная из них не превышала 3,93 процента.

Б. Нашли ли вы время, чтобы сравнить свои текущие доходы с результатами всесезонного портфеля (и других вариантов распределения активов), а также оценить, что требуется для того, чтобы всего за несколько минут сформировать всесезонный портфель?

2. Страхование дохода:

А. Сделали ли вы самую важную вещь? Уверены ли вы, что ваши сбережения не закончатся еще до смерти? Смогли ли вы гарантировать себе пожизненный доход?

Б. Знаете ли вы разницу между **немедленными и отсроченными аннуитетами**? Определили ли вы, какие из них являются оптимальными для вас вариантами с учетом вашего возраста?

В. Рассмотрели ли вы возможность приобретения гибридного аннуитета или применения стратегии, которая обеспечивает использование возможностей при росте рынка и оберегает от потерь при его падении? Эта версия аннуитета теперь не зависит от возраста вкладчика и не требует единовременного вложения крупных сумм.

Г. Знаете ли вы, какой доход можно получать в будущем, вкладывая в аннуитеты всего 300 долларов в месяц?

3. Секреты сверхбогачей:

А. Исследовали ли вы возможность сокращения времени для достижения финансовой свободы на 30—50 процентов за счет полисов страхования жизни, предоставляющих налоговые льготы? Помните, что закрытые полисы страхования жизни дают высокий доход, но очень дороги. В то же время полисы, предлагаемые страховой компанией TIAA-CREF, доступны каждому. Если вы еще не знакомы с этими инструментами, обратитесь к квалифицированному финансовому консультанту.

Б. Готовы ли вы внести 250 долларов для оформления договора прижизненной доверительной собственности, чтобы еще при жизни передать активы своим родным и избавить их от дорогостоящей процедуры доказывания завещания в суде, которая может длиться целый год? Обеспечили ли вы защиту состояния не только для себя, но и для своих внуков и правнуков?

6-й шаг. Вкладывайте деньги, как 0,001 процента инвесторов

1. Нашли ли вы время, чтобы прочитать короткие интервью с двенадцатью самыми видными финансистами мира и величайшими инвесторами в истории?

2. Кого в финансовом мире называют повелителем Вселенной? Какую доходность он демонстрирует в сравнении с любыми другими инвесторами, включая Уоррена Баффета, и каким образом вы можете вкладывать деньги вместе с ним?

3. Чему вы научились в плане распределения активов у Дэвида Свенсена и Мэри Каллахан Эрдоус?

4. Чему вы научились у мастеров инвестирования Джека Богла и Марка Фабера?

5. Усвоили ли вы простую стратегию Уоррена Баффета, которую он рекомендует всем, включая собственную жену и тех, кто будет осуществлять доверительное управление его наследством?

6. Понимаете ли вы суть асимметричного соотношения риска и выгоды?

7. Усвоили ли вы курс МВА стоимостью 100 тысяч долларов, который преподавал вам Пол Тюдор Джонс и который заключается в том, что соотношение риска и выгоды должно составлять не менее 1:5, а инвестиции всегда должны соответствовать тенденциям рынка?

8. Посмотрели ли вы фильм Рэя Далио «Как работает машина экономики»?

9. Усвоили ли вы концепцию Кайла Бэсса об инвестировании без потерь? Вспомните пример с никелевыми монетами, в котором правительство США выступает в роли вечного гаранта инвестиции, потенциальная доходность которой составляет 20—30 процентов.

10. Понятны ли вам уроки Чарльза Шваба и сэра Джона Темплтона, сводящиеся к тому, что самая худшая обстановка на рынке, когда кажет-

ся, что мир катится к своему концу, предоставляет самые благоприятные возможности, как это было, например, в период Второй мировой войны, инфляции в Южной Америке, Великой депрессии, а также в послевоенной Японии? Усвоили ли вы стратегическую концепцию Темплтона, которая позволила ему стать первым в истории инвестором-миллиардером?

11. Что вы можете предпринять уже сегодня, чтобы вкладывать деньги, как 0,001 процента инвесторов?

7-й шаг. Действуйте, радуйтесь жизни и делитесь с окружающими!

1. Ваш скрытый актив:

А. Уяснили ли вы, что будущее лучше, чем можно себе представить?

Б. Понятно ли вам, что при всех вызовах и проблемах технология продолжает улучшать качество жизни каждого человека на нашей планете?

2. Приняли ли вы решение ощущать себя богатым человеком уже сейчас, а не когда-нибудь в будущем и быть благодарным за то, что вы уже имеете?

3. Готовы ли вы, не ожидая будущих благ, радоваться жизни прямо сейчас? Настроены ли вы на постоянный прогресс? **Прогресс равнозначен счастью. Жизнь — это непрерывное развитие, дающее возможность делиться с окружающими.**

4. Осознали ли вы, в чем ваша миссия и высшее предназначение? Задумываетесь ли вы о том, что оставите после себя?

5. Приняли ли вы решение пожертвовать сдачей от покупок для того, чтобы изменить мир?

6. Усвоили ли вы истину, которая позволит вам почувствовать себя богатым прямо сейчас: секрет жизни в том, чтобы делиться с другими?

Перед вами краткий обзор всего, что вы прочитали. Если вы чувствуете, что чего-то не поняли, вернитесь назад и прочитайте еще раз. Помните, что повторение — мать учения, а сила приобретается в действиях.

Друзья, знайте, что вы не предоставлены самим себе. Вы можете пользоваться различными источниками информации, но, что бы вы ни выбрали, необходимо как можно быстрее переходить от рассуждений к делу, предварительно убедившись в том, что люди, к услугам которых вы обращаетесь, действуют в ваших интересах. Отправной точкой должно быть подыскание надежного независимого финансового консультанта, который поможет вам составить или усовершенствовать план действий.

Приведенная выше памятка не является исчерпывающей. Она служит лишь спусковым механизмом для начала вашего роста и развития. Помните, что **сила не в знании, а в его практическом применении**. Старайтесь каждый день, каждую неделю добиваться хоть небольшого прогресса и тогда сможете одолеть путь к финансовой свободе.

Я надеюсь, что когда-нибудь мы встретимся с вами лично, а пока продолжайте двигаться вперед и вверх, осваивайте денежные игры и живите полной жизнью.

ОБ АВТОРЕ

Тони Роббинс — автор бестселлеров, предприниматель и филантроп. Более 37 лет миллионы людей имеют возможность присутствовать на его выступлениях и других мероприятиях, посвященных бизнесу и личностному развитию, где он демонстрирует теплое отношение к слушателям, юмор и силу, способную изменить их жизни. Он считается ведущим стратегом в вопросах организации жизни и бизнеса. К нему обращаются за консультациями самые известные спортсмены мира, звезды шоу-бизнеса, руководители компаний, входящих в перечень «Fortune 500», главы государств и правительств.

Роббинс является учредителем и партнером более десятка компаний, работающих в самых разных отраслях — от пятизвездочного курорта на Фиджи до фирмы, изготавливающей человеческие протезы с помощью трехмерных принтеров. С помощью своего благотворительного фонда «Anthony Robbins Foundation» и других партнерских организаций он каждый год обеспечивает продуктами питания 4 миллиона человек в 56 странах. Он также осуществляет благотворительные программы более чем в 1500 школах, 700 тюрьмах и 50 тысячах различных организаций и приютов для бездомных.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Семь шагов к финансовой свободе</i>	3
<i>Предисловие</i>	6
<i>Введение</i>	9
 ЧАСТЬ 1. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ДЖУНГЛИ:	
ПУТЕШЕСТВИЕ НАЧИНАЕТСЯ С ПЕРВОГО ШАГА	13
Глава 1.1. Это ваши деньги! Это ваша жизнь! Держите их под контролем	14
Глава 1.2. Семь шагов к финансовой свободе: создайте источник пожизненного дохода	39
Глава 1.3. Получите доступ к источнику силы: примите самое важное финансовое решение в жизни	57
Глава 1.4. Управление деньгами: время прорыва	76
 ЧАСТЬ 2. СТАНЬТЕ ИНСАЙДЕРОМ: ВЫУЧИТЕ ПРАВИЛА,	
ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВСТУПАТЬ В ИГРУ	85
Глава 2.0. Разоблачение финансовых мифов	86
Глава 2.1. Миф № 1. Ложь на 13 триллионов долларов: «Инвестируйте вместе с нами, и мы победим рынок!»	94
Глава 2.2. Миф № 2. «Наши комиссионные? Это лишь скромная плата за услуги!»	107
Глава 2.3. Миф № 3. «Наши доходы? Они абсолютно прозрачны» ...	118
Глава 2.4. Миф № 4. «Я ваш брокер и хочу помочь вам»	123
Глава 2.5. Миф № 5. «Я не люблю аннуитеты и вам не советую»	138
Глава 2.6. Миф № 6. «Высокие доходы связаны с повышенным риском»	144
Глава 2.7. Миф № 7. Ложь, которую мы сами себе внушаем	155

ЧАСТЬ 3. СКОЛЬКО СТОИТ ВАША МЕЧТА?

УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВЫИГРЫШ ВОЗМОЖЕН	171
Глава 3.1. Сколько стоит ваша мечта?	
Убедитесь, что выигрыш возможен.....	172
Глава 3.2. В чем состоит ваш план?.....	197
Глава 3.3. 1-я ступень ускорения. Экономьте больше и инвестируйте излишки.....	212
Глава 3.4. 2-я ступень ускорения. Зарабатывайте больше и инвестируйте излишки.....	223
Глава 3.5. 3-я ступень ускорения. Сократите налоги, комиссионные расходы и инвестируйте сэкономленное ...	236
Глава 3.6. 4-я ступень ускорения. Добейтесь большей доходности вложений и ускорьте продвижение к победе	244
Глава 3.7. 5-я ступень ускорения. Измените свой образ жизни к лучшему	250

**ЧАСТЬ 4. ПРИМИТЕ САМОЕ ВАЖНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ
РЕШЕНИЕ В ЖИЗНИ**

РЕШЕНИЕ В ЖИЗНИ	257
Глава 4.1. Ваш инвестиционный портфель: распределение активов ...	258
Глава 4.2. Игра на победу: корзина риска и роста	284
Глава 4.3. Корзина, наполненная мечтами	303
Глава 4.4. Главное — правильно выбрать момент	310

ЧАСТЬ 5. ВЫИГРЫШ БЕЗ ПОТЕРЬ:

СОЗДАЙТЕ ПОЖИЗНЕННЫЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА.....	329
Глава 5.1. Непобедимая и непотопляемая стратегия на все времена...	330
Глава 5.2. Время процветания: доходы, неподвластные штормам, и непревзойденные результаты	352
Глава 5.3. Свобода: план пожизненного дохода	364
Глава 5.4. Время побеждать: что вложите, то и получите.....	377
Глава 5.5. Секреты сверхбогатых людей теперь доступны и вам!	399

**ЧАСТЬ 6. ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ, КАК 0,001 ПРОЦЕНТА
ИНВЕСТОРОВ: СЦЕНАРИИ МИЛЛИАРДЕРОВ.....**

ИНВЕСТОРОВ: СЦЕНАРИИ МИЛЛИАРДЕРОВ.....	407
Глава 6.0. Познакомьтесь с мастерами.....	408
Глава 6.1. Карл Айкан: повелитель Вселенной.....	413
Глава 6.2. Дэвид Свенсен: любимая работа стоимостью 23,9 миллиарда долларов.....	425
Глава 6.3. Джон Богл: в авангарде инвестиций	432
Глава 6.4. Уоррен Баффет: пророк из Омахи	440

<i>Содержание</i>	559
Глава 6.5 Пол Тюдор Джонс: современный Робин Гуд.....	443
Глава 6.6. Рэй Далио: всесезонный человек	450
Глава 6.7. Мэри Каллахан Эрдоус: женщина на триллион	452
Глава 6.8. Т. Бун Пикенс: человек, которому суждено быть богатым и щедрым.....	459
Глава 6.9. Кайл Бэсс: мастер риска	467
Глава 6.10. Марк Фабер: миллиардер по прозвищу Мистер Апокалипсис.....	475
Глава 6.11. Чарльз Шваб: разговор с народным брокером Чаком.....	481
Глава 6.12. Сэр Джон Темплтон: величайший инвестор XX века	491
ЧАСТЬ 7. ДЕЙСТВУЙТЕ, РАДУЙТЕСЬ ЖИЗНИ И ДЕЛИТЕСЬ С ОКРУЖАЮЩИМИ!	497
Глава 7.1. Будущее радужнее, чем вы думаете.....	498
Глава 7.2. Сила страсти	519
Глава 7.3. Последний секрет	532
<i>Памятка</i>	550
<i>Об авторе</i>	556

ПО ВОПРОСУ ПРИОБРЕТЕНИЯ КНИГ ОБРАЩАТЬСЯ:

г. Минск, тел. (8-10-375-17) 237-29-75;

e-mail: popuri@mail.ru; www.popuri.ru;

г. Москва, ООО «Издательский дом «Белкнига»,
телефон (495) 276-06-75; e-mail: popuri-mos@mail.ru,
popuri-m@mail.ru.

Научно-популярное издание

РОББИНС Энтони

ДЕНЬГИ. МАСТЕР ИГРЫ

Перевод с английского — *С. Э. Борич*
Художественный редактор — *М. В. Драко*

Подписано в печать 30.06.2015. Формат 70×100/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 45,50.
Уч.-изд. л. 31,24. Тираж 3000 экз. Заказ 9693.

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.39.953.Д.002684.02.10 от 18.02.2010 г.

ООО «Попурри». Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/150 от 24.01.2014 г. Республика Беларусь, 220013,
г. Минск, ул. Мележа, 5, корп. 2, ком. 403.



Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93
www.oaompk.ru, www.OAOMPIK.rf тел.: (495) 745-84-28, (49638) 20-685