

**КАК ЭТО
РАБОТАЕТ
В РОССИИ**

ВЛАДИМИР САВЕНОК

ПРАВИЛО БОГАТСТВА НОМЕР ОДИН

**личный
финансовый план**

БОМБОРА™

Москва 2021

УДК 336.7
ББК 65.26
С12

Исправленное и переработанное издание книги
«Как составить личный финансовый план и как его реализовать»

Савенок, Владимир Степанович.

С12 Правило богатства № 1 — личный финансовый план / Владимир Савенок. — Москва : Эксмо, 2021. — 320 с. — (Бизнес. Как это работает в России).

ISBN 978-5-04-106329-0

Главная книга по приумножению личных финансов. Владимир Савенок, эксперт с 30-летним опытом инвестирования, рассказывает, как выйти на высокий уровень благосостояния. Вы узнаете, как достичь крупные материальные цели (квартира, обучение детей, автомобиль) с помощью личного финансового плана, управлять рисками в жизни и инвестициях, избавиться от кредитов, быть готовым к кризисам и обрести уверенность в завтрашнем дне. Книга написана простым языком, приводится множество примеров из жизни реальных людей.

УДК 336.7
ББК 65.26

ISBN 978-5-04-106329-0

© Текст. Савенок В., 2020
© Правообладатель ООО «Личный капитал»
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----------|
| От автора | 9 |
| ГЛАВА 1. КАК ВЗЯТЬ СВОИ ДЕНЬГИ ПОД КОНТРОЛЬ | 17 |
| 1.1. Финансовое планирование — путь к финансовой независимости | 20 |
| 1.2. Личные финансовые отчеты | 29 |
| <i>Активы и пассивы: что у меня есть и кому я должен</i> | <i>31</i> |
| <i>Практикум: составление личного финансового отчета</i> | <i>35</i> |
| <i>И еще немного о пассивах</i> | <i>39</i> |
| <i>Доходы и расходы</i> | <i>46</i> |
| <i>Шаг 1. Определите статьи доходов и расходов</i> | <i>48</i> |
| <i>Шаг 2. Запишите все ваши доходы и расходы</i> | <i>52</i> |
| <i>Шаг 3. Поставьте цели и сформируйте бюджет</i> | <i>61</i> |
| 1.3. Время и капитализация — две составляющие для создания личного капитала | 75 |
| <i>Как превратить \$1000 в \$1 000 000, или Как сделать вашего ребенка богаче, чем вы были когда-либо?</i> | <i>79</i> |
| <i>Как организовать такое инвестирование?</i> | <i>83</i> |
| <i>Капитализация работает не только в одну сторону</i> | <i>86</i> |

| | |
|---|-----|
| ГЛАВА 2. КАК ПОСТРОИТЬ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН | 95 |
| 2.1. Для чего нужен личный финансовый план | 98 |
| 2.2. Этапы построения личного финансового плана | 101 |
| <i>Первый этап: постановка целей</i> | 101 |
| <i>Второй этап: построение и анализ личной финансовой отчетности</i> | 106 |
| <i>Третий этап: корректировка целей</i> | 108 |
| <i>Четвертый этап: определение путей достижения целей (план инвестирования)</i> | 110 |
| 2.3. План накопления на будущее детей | 118 |
| 2.4. Управление инвестиционными рисками | 130 |
| <i>Рыночный риск</i> | 130 |
| <i>Валютный риск</i> | 141 |
| <i>Консервативное инвестирование</i> | 146 |
| <i>Агрессивное инвестирование</i> | 148 |
| <i>Что такое агрессивное инвестирование?</i> | 148 |
| <i>Какую доходность можно получить при агрессивном инвестировании?</i> | 153 |
| <i>Финансовые инструменты и их риски</i> | 154 |
| <i>Гарантии сохранения капитала и получения доходности</i> | 156 |
| 2.5. Вопросы для построения личного финансового плана | 158 |
| 2.6. План финансовой защиты — основа финансового плана | 164 |
| <i>Резервный фонд</i> | 175 |
| <i>Зачем нужен резервный фонд</i> | 175 |

| | |
|--|-----|
| <i>Сколько должно быть средств в резервном фонде</i> | 176 |
| <i>Где держать резервный фонд</i> | 178 |
| <i>Как создать резервный фонд</i> | 179 |
| 2.7. Как оценить надежность компании, которой вы доверяете деньги | 182 |
| <i>Критерий № 1: рейтинг компании (банка)</i> | 183 |
| <i>Критерий № 2: структура активов</i> | 186 |
| <i>Критерий № 3: основные учредители</i> | 188 |
| <i>Критерий № 4: финансовая отчетность</i> | 190 |
| 2.8. Как выбрать финансового консультанта | 196 |
| <i>Что должен уметь финансовый консультант?</i> | 197 |
| | |
| ГЛАВА 3. КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН | 201 |
| | |
| 3.1. Инвестиционные инструменты | 204 |
| <i>Как выбрать банк для вложения денег</i> | 204 |
| <i>Страховые компании</i> | 210 |
| <i>Фондовый рынок и ценные бумаги</i> | 222 |
| <i>Облигации</i> | 223 |
| <i>Акции</i> | 232 |
| <i>Паевые инвестиционные фонды</i> | 243 |
| <i>ETF (Exchange Traded Funds)</i> | 257 |
| <i>Недвижимость</i> | 262 |
| <i>Драгоценные металлы</i> | 278 |
| <i>Способы инвестирования за рубежом</i> | 286 |
| <i>Покупка ценных бумаг через брокера</i> | 287 |

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| <i>Инвестиционный счет в коммерческом банке</i> | 289 |
| <i>Накопительные программы в страховых компаниях</i> | 290 |
| <i>Защита капитала</i> | 294 |
| 3.2. Несколько слов о самой эффективной стратегии инвестирования | 297 |
| Заключение | 301 |
| Об авторе | 306 |
| Алфавитный указатель | 308 |

ОТ АВТОРА

Жили-были две подружки. Звали их Светлана и Ольга.

Хотя они и дружили, но к жизни относились по-разному.

Светлана, когда ей было 15 лет, большую часть времени проводила дома за чтением книг. Она не любила тусовки, дискотеки и прочие шумные развлечения, столь привлекательные для ее ровесников.

Каждый год родители давали ей \$1000, которые она могла тратить по своему усмотрению. Но расходы у нее были невелики, и она решила инвестировать эти деньги. Родители открыли для нее брокерский счет и стали покупать акции. Без риска, со сравнительно небольшим процентом.

Вплоть до своего 25-летия Светлана ежегодно вкладывала в акции \$1000 и, таким образом, за десять лет инвестировала \$10 000. Средняя доходность от инвестиций на фондовом рынке составляет 12% годовых.

Когда Светлане исполнилось двадцать пять, она вдруг подумала, что жизнь проходит мимо. С этого момента она прекратила инвестировать и тратила каждый заработанный доллар на развлечения. Но ранее отложенные деньги Светлана не трогала – они продолжали работать на фондовом рынке.

Ольга, в отличие от своей подруги, с 15 лет тратила все деньги, которые ей давали родители. Она, не думая об инвестициях, развлекалась со своими ровесниками на дискотеках и в клубах. В 22 года Ольга начала работать, но по-прежнему не делала долгосрочных вложений.

Когда Ольге исполнилось 40 лет, она услышала первый тревожный звонок: ее родители, у которых не было никаких накоплений, в старости стали жить лишь на государственную пенсию (можно назвать это государственным пособием).

Уровень жизни родителей Ольги заметно снизился, и, чтобы не повторить их ошибку, она в течение следующих 25 лет ежегодно откладывала по \$10 000. Впереди у нее было еще много времени, и она надеялась собрать значительный пенсионный капитал.

Когда нашим героиням исполнилось по 65 лет, они ушли на заслуженный отдых. Сколько же средств оказалось на их пенсионных счетах к этому времени? Попробуйте догадаться, кто из них накопил больше.

Светлана, в целом вложившая \$10 000 (такую же сумму Ольга инвестировала ежегодно), получила к своему пенсионному возрасту \$1 600 000.

Ольга, которая в целом инвестировала \$250 000 ($\$10\,000 \times 25$ лет), к 65 годам накопила \$1 000 000.

Конечно, никто из них не умрет от голода, но обратите внимание на разницу! Из-за того что Ольга начала инвестировать на 25 лет позже, чем Светлана, размер накопленного ею фонда оказался меньше в полтора раза, хотя сумма ее ежегодных вложений была в десять раз больше.

Эта книга поможет вам научиться работать с вашими деньгами, чувствовать и понимать их движение. Если вы будете достаточно терпеливыми, то увидите, что контроль и планирование денежных потоков позволяет устранить имеющиеся финансовые проблемы и избежать подобных трудностей в будущем. Деньги будут работать под вашим контролем, и вам в полной мере удастся испытать удовольствие от того, что *вы хозяин своих денег*.

С 2000 года отношение россиян к инвестированию несколько раз менялось. До 2008 года история Светланы обычно заставляла слушателей улыбнуться: средняя доходность в 12% интересовала немногих. Даже поступок Ольги, в 40 лет решившей все-таки начать откладывать по \$10 000 в год, вызывал непонимание.

В основном тогда руководствовались принципом «Все деньги — в бизнес!». Или рисковали всем, быстро где-то что-то покупали и сразу перепродавали со стопроцентной маржой — такой подход использовался поначалу в реальном секторе экономики, а потом и на фондовом рынке.

Спустя два года после шоковой терапии мы отрезвели и стали понимать разницу между «заработать» и «сохранить». И многие инвесторы поняли, что иногда доход в 2% намного лучше, чем минус 50%. Но что надо сделать для того, чтобы заработанное стало сохраненным и приносило доход?

Немного отвлекусь и расскажу еще одну историю. Однажды два американских экономиста Томас Стэнли и Уильям Данко решили провести исследование и узнать все о миллионерах: как и где они живут, что едят, как одеваются, куда вкладывают деньги. Авторы исследования стремились понять, *почему миллионеры стали миллионерами*. Лучший способ собрать такую информацию — спросить обо всем у самих миллионеров. Для своего первого интервью Стэнли и Данко арендовали роскошные апартаменты на крыше небоскреба в престижном районе Нью-Йорка, чтобы респонденты чувствовали себя в привычной обстановке. Два специально нанятых кулинара составили меню закусок с паштетами четырех видов и тремя видами икры. Подчеркнуть это гастрономическое великолепие должны были два ящика вина: дорогое бордо урожая 1970 года и восхитительное каберне совиньон 1973 года.

Все подготовив, Стэнли и Данко стали ждать прибытия декамиллионеров, капитал каждого из которых оценивался не менее чем в \$10 000 000.

Первым пришел мистер Бад — 69-летний миллионер в первом поколении, самостоятельно создавший свой капитал, а не получивший его в наследство, владелец дорогой недвижимости

в Нью-Йорке и двух предприятий. По его внешности нельзя было сказать, что у него огромное состояние: заурядная одежда, порядком поношенные костюм и пальто.

Но интервьюеры хотели показать мистеру Баду, что они прекрасно разбираются в гастрономических пристрастиях американских миллионеров, и один из них предложил гостю бокал бордо.

Мистер Бад посмотрел с недоумением и сказал: «Я пью только виски и пиво двух сортов — «Будвайзер» и бесплатное».

Постепенно собрались остальные гости.

Интервью продолжалось два часа. Девять декамиллионеров ерзали в креслах, иногда поглядывая на накрытый стол, однако к напиткам и коллекционным винам так и не притронулись. Они не прочь были закусить, но ели только сухие крекеры для паштетов.

После того как гости разошлись, изысканными закусками и винами насладились менеджеры из соседних офисов и авторы исследования.

С тех пор во время интервью Стэнли и Данко предлагали гораздо более скромное, но привычное их респондентам угощение: кофе, напитки, пиво, виски, бутерброды. И конечно, они платили за интервью от \$100 до \$250. Иногда предлагали другие виды вознаграждения, но ни один миллионер не предпочел взять у них вместо денег, например, большого и дорогого игрушечного медведя для своего внука.

Из этой истории понятно, что миллионеры очень внимательно планируют свои денежные потоки, анализируют свои вложения. Они любят посидеть вечерком в своем кабинете и посмотреть, что произошло за неделю с капиталом, какие активы выросли, а какие упали, есть ли интересные варианты для инвестирования и т. д.



НЕТ ИНВЕСТИЦИЙ —

НЕТ КАПИТАЛА —

НЕТ ПАССИВНОГО ДОХОДА.

ВАС ЖДЕТ НЕПРОСТАЯ ЖИЗНЬ
НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПЕНСИЮ.



Кроме того, настоящие миллионеры, как и герой Ильи Ильфа и Евгения Петрова подпольный миллионер Корейко, живут довольно скромно. Это наглядно показали Томас Стэнли и Уильям Данко в своей книге «Мой сосед — миллионер»¹, развеяв мифы о роскошной жизни миллионеров.

Моя книга предназначена для всех, кто хочет научиться управлять своими финансами, с помощью взвешенного и продуманного инвестирования приумножать свои доходы. В ней рассказано о том, как составить личный финансовый план и как его воплотить, какими инструментами инвестирования воспользоваться. В этой книге, как и в своей работе, я постарался говорить понятно для всех. Совсем без терминов, конечно, не обойтись, но, надеюсь, и мои собеседники, и мои читатели меня понимают.

Помню, как в начале 1990-х годов работал в Национальном банке Республики Беларусь. В те годы формировались независимые банковские системы стран — бывших республик СССР. Это была совершенно новая деятельность. В Беларуси, как и в других постсоветских странах, не было специалистов, детально разбиравшихся в работе Центрального банка, и все — начиная от служащих младшего звена и заканчивая председателем банка — самостоятельно учились новым операциям.

Во главе Национального банка стоял очень грамотный экономист, настоящий профессионал и опытный преподаватель, профессор экономического университета.

На одном из совещаний у председателя начальник отдела платежного баланса докладывала о состоянии баланса Беларуси. Доклад пестрел множеством новых терминов и определений, которые остальные присутствующие на совещании не понима-

¹ Т. Стэнли, У. Данко. Мой сосед — миллионер. М.: Попурри, 2005.

ли, но переспрашивать не решались, чтобы не показать свою неграмотность.

Вскоре докладчицу перебил председатель: «Что вы нам здесь рассказываете?! Какие-то термины, которых мы не понимаем! — Он всегда не говорил спокойно, а восклицал: — Говорите по-русски!»

Потом председатель обратился ко всем присутствовавшим: «Вы работники государственной структуры! Вы общаетесь с народом! Поэтому вы должны изъясняться так, чтобы вас понял даже второклассник! А Ирина Михайловна говорит так, что даже финансисты понять ничего не могут! — И велел докладчице: — Начинайте все сначала, и чтобы все всем было понятно!»

Я запомнил эти слова надолго. С тех пор, если я встречаю человека, который, желая показать свой высокий профессионализм, оперирует множеством узкоспециальных терминов, то даже не пытаюсь понять смысл его речи и либо прошу повторить все сначала понятным языком, либо раскланиваюсь.

Должен заметить, что нередко, беседа с финансистами, я, человек, профессионально занимающийся финансами на протяжении 14 лет, не могу понять, что они хотят сказать. Любопытно, как их понимают клиенты?

Эта книга тоже написана языком, доступным для всех. Большую часть своего рабочего времени я разговариваю не с профессиональными финансистами, а с теми, кто не знает, что такое финансовые риски, как работают ПИФы и страховые компании, кто никогда не сталкивался с хедж-фондами. Причем среди моих собеседников есть и наемные работники, и крупные бизнесмены, которые, как ни странно, также имеют слабое представление об инвестиционных инструментах и о стратегиях инвестирования.