

КАРЛ РИЧАРДС

Всемирно известный специалист по финансовому
планированию

ДАВАЙ ПОГОВОРИМ *о твоих* -ДОХОДАХ- *и* РАСХОДАХ

научись правильно
тратить деньги
и богатеть



Карл Ричардс
Давай поговорим о
твоих доходах и расходах
Серия «Бизнес. Лучший мировой опыт»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23997453
Давай поговорим о твоих доходах и расходах / Карл Ричардс: Э; Москва;
2017
ISBN 978-5-699-85028-0

Аннотация

Расходы превышают доходы, жизнь в кредит, страх потерять работу. Узнаете себя?

Эта книга написана специально для вас.

Консультант по инвестированию Карл Ричардс рассказывает про финансовую грамотность, поможет вам создать гибкий бюджет.

Выполняя задания, вы научитесь тратить осознанно, сможете откладывать деньги на будущее, погасите долги и будете четко идти к своим финансовым целям, обретя уверенность в завтрашнем дне.

Книга «Давай поговорим о твоих доходах и расходах» ответит на вопросы:

- как покупать все, что хочешь, и не оставаться без гроша в кармане?
- как правильно откладывать деньги, чтобы разбогатеть?
- как обеспечить себе финансовую безопасность?
- как распорядиться деньгами сейчас, чтобы не думать о них в старости?

Содержание

Введение	6
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Карл Ричардс

Давай поговорим о

твоих доходах и расходах

Carl Richards

THE ONE-PAGE FINANCIAL PLAN:

A Simple Way to Be Smart About Your Money

© Перевод. Н. Бокарева, 2017

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

* * *

*Тайному обществу настоящих финансовых
консультантов:*

Спасибо за ваш вклад, меняющий мир

Введение

Некоторое время назад я переписывался по электронной почте с Дэном Хизом. Он писатель, причем успешный. На его счету – в соавторстве с братом Чипом – несколько бестселлеров, отмеченных газетой New York Times. Он поинтересовался, над чем я работаю. Я поделился с ним парой идей, которые в то время разрабатывал для своих книг, а потом вдогонку упомянул еще кое-что, о чем подумывал уже лет десять, – книге, которую я собирался когда-нибудь написать: «Страничный финансовый план».

«Я бы такую купил», – ответил он.

Меня его ответ удивил, и я решил уточнить. Мне стало интересно: я ведь сообщил ему лишь заглавие. Что, по его мнению, он собрался купить? Почему вдруг это его заинтересовало?

«Мне кажется, написать финансовый план так сложно, – сказал он. – Придется идти к юристу и консультанту по финансовому планированию, решать, каковы мои цели на всю оставшуюся жизнь, чтобы в конце концов выяснить, чего стоит достойная старость (судя по всему, к 65 нужно накопить 7,8 млн долларов, иначе – готовься перебиваться собачьими консервами). А потом выбирать из тысячи паевых фондов... А есть ведь еще частный пенсионный план 401

(k)¹ со всеми латиноамериканскими гособлигациями и тому подобным, так что единственный разумный ход – *не составлять* никакого финансового плана».



¹ Пенсионный план 401 (k) – наиболее популярный накопительный пенсионный счет частной пенсионной системы США. Свое название план получил по номеру статьи Налогового кодекса США 401 (k).

Неудивительная реакция, если учесть, как часто нам приходится делать выбор. Даже после похода в магазин иногда чувствуешь себя опустошенным и сбитым с толку. У меня в Нью-Йорке есть приятельница, которая живет недалеко от магазина, где продают только майонез. Казалось бы, сколько сортов майонеза нам на самом деле необходимо? (Она мне призналась, что пробовала несколько видов, и все очень вкусные.)

И конечно, особенно неуютно чувствуешь себя, когда речь идет о вопросах более серьезных, чем, например, выбор начинки для сэндвича. Недавно у меня была такая история с моим псом Зиком. У него было что-то с желудком (позвольте мне избавить вас от подробностей, как именно я это понял), и стало ясно, что придется обратиться в ветеринарную клинику. Я, как, наверное, и вы, все время занят. Когда Зик заболел, мы с семьей собирались в отпуск, и накопилось много работы, да к тому же детей с их секциями и кружками нужно было то куда-то отвозить, то откуда-то забирать.

К счастью, ветклиника была буквально в двухстах метрах от моего офиса. Я привез Зика и сказал ветврачу, что мне нужно съездить по делам. «Можно я вернусь за ним через несколько часов, а у вас, таким образом, будет время, чтобы сделать полный осмотр?»

Когда я приехал через несколько часов, ветеринар сказала, что собаку полностью обследовали и сделали все необходимые анализы.

«Могу предложить три варианта», – сказала она.

В этот момент у меня все замельтешило перед глазами.

Как только она произнесла «три варианта», меня охватила паника. Мне казалось, что мозг сейчас взорвется.

Не успел я опомниться, как она стала рассказывать мне о первом. Примерно на середине объяснения я понял, что больше не могу слушать.

Я жестом остановил ее: «Подождите. Просто скажите, если бы Зик был вашей собакой, что бы вы сделали?»

Она снова принялась перечислять мне варианты. Я снова ее перебил. Она снова за свое – еще альтернативы.

Наконец я поднес палец к губам: «Шшш». Потом сказал, очень медленно: «Пожалуйста. Не надо перечислять мне варианты, которые я не в состоянии квалифицированно оценить. Очень вас прошу. Просто скажите мне, как поступить».

Переживания,
если что-то
не складывается



С большинством книг, журналов и интернет-ресурсов на тему финансов дело обстоит так же, как в истории с ветврачом: все они предлагают вам список альтернатив, которые только больше сбивают вас с толку. Неудивительно, что мой приятель отказался от идеи составлять финансовый план: он даже не понимал, с чего начать.

И не только он. Во время дружеских обедов или когда я рассказываю кому-то, чем я занимаюсь, разговор неизбежно сводится к тому, как все это безнадежно – пытаться спланировать свою пенсию или продумать инвестиционные планы. Не раз ко мне обращались с той же просьбой, которую я озвучил в ветклинике: «Просто скажи мне, как поступить».

Отмечу, что все мои собеседники – умные люди. Они отличные специалисты в своей сфере. Многие – абсолютные звезды: эксперты в области бизнеса, науки, искусства, но, когда речь заходит о личных финансах, они не знают, что сказать. Они боятся принять неверное решение.

Меня не удивляет, что самые успешные из моих друзей теряются, когда дело касается сбережений и пенсии. Если они что-то задумали, то стараются сделать все правильно. Они ждут не просто хорошего совета, им нужен *лучший* вариант. Часто у них полно книг об инвестировании и финансах, но нет времени действительно вникнуть в тему, поэтому, чтобы не ошибиться с выбором, они предпочитают ничего не предпринимать.

Разумеется, от решительных действий нас удерживает не только страх совершить ошибку, но и те ошибки, которые мы уже допустили и которые нам не хочется признавать. Часто сама мысль о том, чтобы взглянуть на свои банковские выписки, вызывает стресс, поэтому мы позволяем им скапливаться, надеясь, что что-то произойдет и ситуация поменяется самостоятельно. Но что на самом деле должно обяза-

тельно измениться, так это наше поведение. Правда, проще сказать, чем сделать.

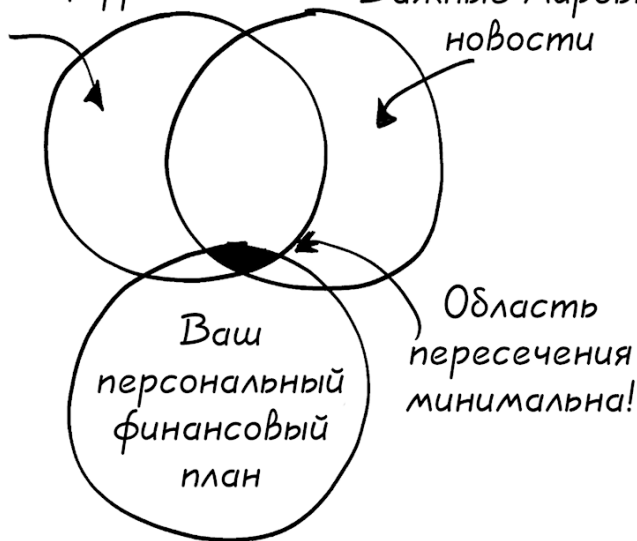
* * *

Сегодня известно множество случаев, когда люди лишились средств из-за бума и последовавшего за ним кризиса на рынке недвижимости. Но история о том, как я потерял свое жилье в 2010 году, немного другое дело.

Я финансовый консультант. Мне платят за то, что я помогаю делать разумный финансовый выбор. Я должен был понимать, что мы не можем позволить себе дом, стоящий почти вдвое больше той суммы, на которую мы изначально рассчитывали. Я должен был понимать, что что-то не так, если можно взять кредит в размере 100 % от стоимости приобретаемого объекта. Я должен был прислушаться к шестому чувству, которое подсказывало мне: *«Здесь что-то не так»*.

Большие, толстые,
полные цифр книги

Важные мировые
новости



Я финансовый консультант, но я не удосужился подумать, что за этим стоит, почему это работает. Я просто хотел верить нашему агенту, несмотря на то что он на этой сделке зарабатывал деньги. И было так просто верить, что он прав, — во всяком случае, поначалу. Нам очень понравился наш новый дом. Дети пошли в отличную государственную школу, у нас появились прекрасные друзья. Я мог кататься на велосипеде в Ред-Рокс и наслаждаться красотой природы. И на время рынок недвижимости смахнул все мои сомнения, ко-

торые у меня, возможно, возникали.

Все шло в гору, пока... вы сами понимаете.

Да, я финансовый консультант. Но в горячке того времени, когда мои доходы стремительно росли, когда цены на недвижимость неугомонно росли, я не рассуждал как финансовый консультант.

Кто-то может сказать, что я вообще не думал. Я просто шел за толпой.

Когда я увидел, что мое жилье выросло в стоимости почти в три раза, я использовал часть этого капитала, чтобы открыть свое дело, рынок недвижимости обвалился так стремительно, что никто из нас не успел ничего понять. Всего через несколько коротких месяцев мы столкнулись с тем, что нужно возвращаться в Юту и что остались должны мы больше, чем стоит наше жилье. После долгих переговоров с банком в течение почти целого года мы пришли к общему мнению: лучше всего будет продать жилье по цене, не покрывающей сумму долга.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.