

Виталий Гурьев



**ИНВЕСТИЦИИ С НУЛЯ**  
как собрать портфель  
на 1000 рублей в месяц

**Виталий Гурьев**  
**Инвестиции с нуля: как  
собрать портфель на  
1000 рублей в месяц**  
Серия «Книги по инвестициям  
для начинающих и опытных  
инвесторов», книга 1

*<https://litres.ru/74194207>  
SelfPub; 2026*

**Аннотация**

Мечтаете о финансовой свободе, но уверены, что для инвестиций нужны миллионы? Эта книга разрушит главный миф фондового рынка! «Инвестиции с нуля» — честное и практичное руководство для обычных людей, готовых начинать с малого и регулярно откладывать всего 1000 рублей в месяц.

Мы разберем всё максимально простым языком: как безопасно открыть счет, какие инструменты реально доступны при старте с данной суммы и как не потерять первые накопления. Вы узнаете, как собрать сбалансированный портфель из акций, облигаций и фондов, настроить стабильный пассивный денежный поток и

грамотно защитить капитал от инфляции и макроэкономических шоков в современных российских реалиях.

Забудьте о сложной терминологии, трейдинге и безумных рисках. Только понятные шаги, проверенные стратегии и железная дисциплина. Читайте, делайте первые уверенные шаги и заставьте свои деньги работать на ваше достойное и светлое будущее уже прямо сегодня!

# Содержание

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| Глава 1. Психология и математика маленьких  | 5  |
| шагов: почему 1000 рублей — это уже капитал |    |
| Г                                           | 58 |
| Конец ознакомительного фрагмента.           | 59 |

# **Виталий Гурьев**

## **Инвестиции с нуля: как собрать портфель на 1000 рублей в месяц**

### **Глава 1. Психология и математика маленьких шагов: почему 1000 рублей — это уже капитал**

Если вы открыли эту книгу, значит, вы приняли одно из самых важных решений в своей жизни. Вы решили взять ответственность за свое финансовое будущее в свои руки. Самое прекрасное в этом решении то, что для его реализации вам не нужно быть миллионером, не нужно иметь экономическое образование и не нужно ждать, пока ваша зарплата вырастет в десять раз.

Мы живем в стране, где доходы большинства людей далеки от глянцевых картинок. Мы привыкли считать копейки в магазине, откладывать крупные покупки на неопределенный срок и думать, что инвестиции — это удел избранных, тех, у кого на счетах лежат миллионы. Эта книга создана, чтобы

разрушить этот стереотип. Мы будем говорить о реальном мире, о реальных российских зарплатах и о том, как с помощью всего одной тысячи рублей в месяц можно построить фундамент финансового благополучия.

Тысяча рублей сегодня — это не так много. Это стоимость пары походов в магазин за базовыми продуктами, это чек в недорогом кафе или подписка на сервисы. Но в мире финансов эта сумма обладает скрытой, почти магической силой. В этой главе мы не будем говорить о сложных биржевых терминах. Мы займемся фундаментом. Мы перепрограммируем ваше мышление, посмотрим правде в глаза и поймем, почему ваш путь к капиталу начинается не с миллионов, а с тысячи рублей и железной дисциплины.

## **Магия сложного процента: как работает время и почему регулярность важнее стартовой суммы**

Когда люди впервые слышат слово «инвестиции», они чаще всего представляют себе человека, который за один удачный день заработал состояние. В массовом сознании укоренился миф о том, что богатство создается быстро, резко и благодаря каким-то секретным знаниям. Но правда, которую скрывают продавцы успешного успеха, гораздо прозаичнее и в то же время гораздо красивее. Настоящее богатство создается не размером стартового капитала, а временем и математикой. И главный инструмент этой математики — сложный

процент.

Альберт Эйнштейн якобы называл сложный процент восьмым чудом света. Тот, кто его понимает, зарабатывает его; тот, кто не понимает, платит его. Давайте разберемся, что это такое, без сложных академических определений.

Простой процент — это когда вы получаете доход только на свою первоначальную сумму.

Сложный процент — это когда вы получаете доход на свою первоначальную сумму и на все ранее полученные доходы. То есть ваши деньги начинают зарабатывать новые деньги, а эти новые деньги тоже начинают зарабатывать деньги. Это и есть та самая снежная лавина, которая в народной мудрости называется «снежным комом».

Чтобы понять магию сложного процента, давайте посмотрим на историю Рональда Рида. Рональд был обычным уборщиком в одной из американских школ и заправщиком на бензоколонке. Он не зарабатывал много, не имел высшего образования и никогда не пользовался услугами дорогих финансовых консультантов. Но у Рональда была одна привычка: он покупал акции надежных, скучных компаний и реинвестировал дивиденды. Он делал это десятилетиями. Когда Рональд умер в возрасте 97 лет, его портфель, состоявший из акций голубых фишек, оценивался в восемь миллионов долларов. Уборщик оставил после себя состояние, которое не снилось многим топ-менеджерам. Секрет Рональда не в гениальном выборе акций. Его секретом были время, регу-

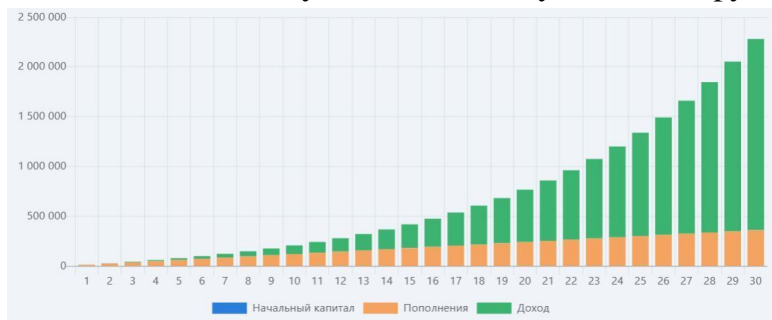
лярность и сила сложного процента.

Давайте перенесем эту математику на российские реалии и на вашу ситуацию. Представим, что вы начинаете инвестировать ровно одну тысячу рублей в месяц. Это двенадцать тысяч рублей в год. Казалось бы, смехотворные деньги. Но давайте посмотрим, что с ними произойдет, если мы предположим, что вы будете получать среднюю доходность рынка, скажем, десять процентов годовых, и, что критически важно, будете реинвестировать все полученные дивиденды и купоны, то есть направлять их обратно на покупку новых активов.

В конце первого года вы вложили двенадцать тысяч рублей. С учетом процентов ваш капитал составит около двенадцати с половиной тысяч. Разница с простой суммой на вашем банковском счете покажется вам незначительной. Но давайте перенесемся на десятый год. За десять лет вы из своего кармана, из своей зарплаты, откладывая по тысяче рублей, внесли ровно сто двадцать тысяч рублей. Но благодаря тому, что ваши проценты начали приносить свои проценты, на вашем счете будет уже около двухсот тридцати тысяч рублей. То есть почти половина вашего капитала — это деньги, которые заработали ваши деньги. Вы не работали за эти сто десять тысяч, они появились благодаря магии сложного процента.

А теперь давайте посмотрим на горизонт в двадцать лет. Вы вложили из зарплаты двести сорок тысяч рублей. Но на вашем счете будет уже около семисот шестидесяти тысяч

рублей. Более шестидесяти процентов вашего капитала — это чистый доход от реинвестирования. И, наконец, тридцать лет. Вы вложили триста шестьдесят тысяч рублей. А ваш капитал составит более двух миллионов двухсот тысяч рублей.



Посмотрите на эту кривую. Первые десять и даже пятнадцать лет кажутся медленными, скучными и демотивирующими. Вы смотрите на свой счет и видите, что откладываете деньги, а результат не вызывает восторга. Это самый сложный психологический этап. Большинство людей сдаются именно здесь, на пятом или седьмом году, потому что им кажется, что «это не работает». Но именно в этот период закладывается фундамент. Снежный ком только набирает массу. А вот после пятнадцатого-двадцатого года кривая уходит резко вверх. Это и есть тот самый момент, когда сложный процент раскрывает свою полную мощь.

Из этой математики вытекают два важнейших правила для начинающего инвестора с небольшим капиталом.

**Первое правило: время важнее суммы.** Если у вас есть выбор: начать инвестировать тысячу рублей в месяц в двадцать пять лет или десять тысяч рублей в месяц в сорок пять лет, математически более выгодным в долгосрочной перспективе может оказаться первый вариант. У первого инвестора есть время, чтобы сложный процент сделал свою работу. У второго инвестора есть сумма, но ему не хватит времени, чтобы кривая ушла резко вверх. Время — это ваш главный актив, пока вы молоды и только начинаете.

**Второе правило: регулярность важнее размера.** Рынок не заботится о том, сколько вы внесли за один раз. Рынок заботится о том, как долго вы остаетесь в игре. Откладывать тысячу рублей каждый месяц, как часы, гораздо эффективнее и безопаснее, чем пытаться угадать момент и внести крупные суммы раз в полгода. Регулярность формирует привычку, она убирает эмоциональный фактор и, что самое главное, она позволяет использовать эффект усреднения. Когда вы покупаете активы каждый месяц на одну и ту же сумму, вы автоматически покупаете больше единиц актива, когда они дешевеют, и меньше, когда они дорожают. Это защищает вас от ошибок и снимает необходимость предсказывать поведение рынка.

Магия сложного процента не требует от вас гениальности. Она требует от вас терпения. Ваша задача на старте — не заработать миллион за год. Ваша задача — запустить механизм, который будет работать на вас десятилетиями. И ты-

сяча рублей — это именно тот ключ, который запускает этот невероятный механизм.

## **Инфляция — невидимый враг: почему хранение денег «под матрасом» гарантированно ведет к бедности**

Прежде чем мы двинемся дальше и начнем говорить о том, куда именно вкладывать вашу первую тысячу рублей, нам нужно разобраться с главным врагом, который незримо присутствует в каждой российской семье. Этот враг не стучится в дверь, он не приходит с повесткой, но он забирает больше денег, чем любые налоги и кризисы. Этот враг — инфляция.

В школьных учебниках инфляцию описывают как «устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги». Звучит сухо и академично. Но давайте переведем это на язык реальной жизни. Инфляция — это невидимый налог на ваше бездействие. Это процесс, при котором ваши деньги, лежащие без дела, постепенно теряют свою покупательную способность. То, что сегодня вы можете купить на тысячу рублей, через год вы сможете купить только на девятьсот, а через десять лет — на пятьсот.

Многие люди, особенно старшего поколения, испытывают иррациональный страх перед биржей и инвестициями, но при этом абсолютно спокойно относятся к хранению налич-

ных денег дома, в сейфе или на текущем банковском счете без процентов. Им кажется, что если бумажные купюры лежат в шкафу, то они в безопасности. Они физически видят деньги, могут их потрогать, и это дает им иллюзию контроля и защищенности. Но эта иллюзия разрушительна.

Давайте проведем мысленный эксперимент и посмотрим на историю ваших собственных денег. Вспомните цены десятилетней, а лучше двадцатилетней давности. Вспомните, сколько стоил проезд в метро, буханка хлеба, литр бензина или квадратный метр в новостройке в вашем городе. Теперь сравните это с сегодняшними реалиями. Если вы отложили сто тысяч рублей «под матрас» в две тысячи четырнадцатом году, вам казалось, что вы сохранили свою тяжелую работу. Вы берегли эти деньги на черный день, на покупку машины или на старость. Но когда наступил этот день, на эти сто тысяч вы могли купить гораздо меньше, чем планировали. Ваша машина стала дороже, квадратные метры ушли в цену, а товары повседневного спроса съели значительную часть вашей покупательной способности.

Хранение денег под матрасом — это не стратегия сохранения. Это стратегия гарантированного, медленного, но неуклонного обеднения. Математика здесь беспощадна. Если официальная инфляция составляет восемь процентов в год, то каждые десять лет покупательная способность ваших наличных денег уменьшается ровно вдвое. То есть, если сегодня на ваши сбережения вы можете купить поддержан-

ный автомобиль, то через десять лет на эту же стопку купюр вы сможете купить только хороший велосипед. А через двадцать лет — только пару хороших смартфонов. Вы не теряете деньги физически, они никуда не исчезают из вашего шкафа. Но они перестают выполнять свою главную функцию — функцию обмена на товары и услуги.

Особенно коварна инфляция для тех, кто копит на долгосрочные цели, такие как пенсия или образование детей. Государственная пенсия в России, к глубокому сожалению, редко позволяет поддерживать привычный уровень жизни. Она покрывает лишь базовые потребности, и с каждым годом разрыв между размером пенсии и реальными ценами в магазинах только увеличивается. Если вы рассчитываете прожить на государственную пенсию так же, как жили на работе, вы жестоко ошибаетесь. Инфляция съест эту пенсию еще до того, как вы получите первую выплату.

Но есть и другая сторона медали. Инфляция — это не только враг. Для инвестора, который понимает правила игры, инфляция — это друг. Почему? Потому что инфляция обесценивает не только деньги, но и долги. Если вы взяли ипотеку или кредит на развитие бизнеса с фиксированной ставкой, инфляция работает на вас, уменьшая реальную стоимость вашего долга. Но самое главное, инфляция толкает вверх стоимость реальных активов. Земля, недвижимость, акции успешных компаний, сырьевые ресурсы — все это дорожает вместе с инфляцией, а часто и опережает ее.

Когда вы покупаете акции крупного российского банка или нефтяной компании, вы покупаете долю в бизнесе, который продает свои товары и услуги по текущим, растущим ценам. Если бензин дорожает, выручка нефтяной компании растет, ее прибыль растет, и, следовательно, растут дивиденды и стоимость ее акций. Таким образом, инвестируя в реальные активы, вы не просто защищаете себя от инфляции, вы используете ее как топливо для роста своего капитала.

Понимание этого факта должно стать для вас переломным моментом. Инвестиции — это не способ быстро разбогатеть. Инвестиции — это единственный легальный и работающий способ защитить себя от невидимого вора, который каждый день залезает в ваш карман. Ваша первая тысяча рублей, направленная не на покупку ненужной мелочи, а на покупку доли в реальном бизнесе или государственном долге, — это ваш щит от инфляции. Это ваш личный контур финансовой обороны. И чем раньше вы начнете выстраивать эту оборону, тем больше богатства вы сохраните для себя и своей семьи в будущем.

## **Постановка финансовых целей: как превратить абстрактное «хочу богатеть» в конкретные цифры**

Одна из главных причин, почему люди бросают начинать инвестировать или срываются в рискованные спекуляции,

заключается в отсутствии четких целей. Когда человек говорит: «Я хочу начать инвестировать, чтобы стать богатым», он обречен на провал. «Богатство» — это абстракция. Для кого-то это миллион рублей, для кого-то — десять миллионов, а для кого-то — возможность купить яхту. Без конкретики ваш мозг не понимает, зачем ему терпеть неудобства, зачем отказываться от сиюминутных удовольствий ради какой-то призрачной идеи.

Чтобы ваш путь с одной тысячи рублей в месяц был успешным, вам нужно превратить абстрактные желания в строгие, оцифрованные финансовые цели. Финансовая цель должна отвечать на три вопроса: сколько именно денег вам нужно, для какой конкретной цели и к какому сроку.

В мире личных финансов все цели принято делить на три временных горизонта: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. И для каждого горизонта нужны свои инструменты и свои подходы. Давайте разберем их подробно, адаптируя под реалии человека с небольшим, но стабильным доходом.

Первая и самая главная цель, с которой должен начать любой инвестор, — это формирование подушки безопасности. Это ваш финансовый щит. Подушка безопасности — это сумма денег, которая позволяет вам и вашей семье поддерживать привычный уровень жизни в случае потери работы, болезни, внезапного ремонта или любого другого форс-мажора. Главная ошибка новичков — начинать инвестировать

в акции или облигации, не имея подушки безопасности. Если у вас нет этого запаса, то любая непредвиденная трата заставит вас продавать ваши инвестиции в самый неподходящий момент, часто — в убыток.

Как рассчитать размер подушки безопасности? Очень просто. Вам нужно посчитать свои обязательные ежемесячные расходы. Не те, которые вы тратите в идеальном месяце, а те, которые необходимы для выживания: еда, коммуналка, транспорт, базовая одежда, платежи по кредитам. Допустим, эта сумма составляет тридцать тысяч рублей в месяц. Классическое правило личных финансов гласит, что подушка безопасности должна равняться сумме ваших обязательных расходов, умноженной на количество месяцев, за которые вы сможете найти новую работу или решить проблему. Обычно это от трех до шести месяцев. То есть ваша цель — накопить от девяноста до ста восьмидесяти тысяч рублей.

Важнейшее правило подушки безопасности: эти деньги не должны быть инвестированы в рискованные активы. Они не должны лежать в акциях, которые могут упасть на тридцать процентов именно тогда, когда вам срочно понадобятся деньги. Подушка безопасности должна лежать в инструментах с мгновенной доступностью и нулевым риском: на накопительных счетах с возможностью снятия в любой момент или в коротких банковских вкладах с возможностью досрочного снятия без потери процентов. Ваша задача — сначала закрыть эту цель, откладывая все свои свободные деньги сю-

да, и только когда подушка сформирована, переходить к следующему шагу.

Вторая категория — среднесрочные цели. Это цели со сроком достижения от одного года до пяти лет. Например, вы хотите накопить на первоначальный взнос по ипотеке, на покупку автомобиля, на качественный ремонт или на оплату обучения ребенка. Для этих целей горизонт слишком мал для агрессивных инвестиций в акции, но слишком велик, чтобы просто держать деньги под матрасом и терять их от инфляции. Здесь вам понадобятся консервативные инструменты, такие как облигации федерального займа или надежные банковские депозиты, которые дадут доходность, перекрывающую инфляцию, но при этом сохранят ваше тело капитала.

И, наконец, третья категория — долгосрочные цели. Это горизонт от десяти лет и до бесконечности. Сюда относится формирование независимого пассивного дохода, создание капитала для безбедной пенсии, накопление на образование новорожденного ребенка. Вот здесь в игру вступает та самая тысяча рублей в месяц, о которой мы говорим в этой книге. Долгосрочный горизонт позволяет вам не бояться временных просадок рынка, потому что у вас есть время на восстановление. Здесь вы можете использовать более доходные, но и более волатильные инструменты, такие как акции и фонды, чтобы сложный процент раскрыл свою полную мощь.

Постановка целей решает еще одну важнейшую психоло-

гическую задачу. Когда у вас есть цель «накопить на пенсию через двадцать лет», вам не нужно каждый день смотреть на биржевые котировки и нервничать из-за того, что рынок сегодня упал на два процента. Вам все равно, что делает рынок сегодня, потому что эти деньги вам не понадобятся через двадцать лет. Цели создают для вас эмоциональный каркас. Они превращают инвестирование из азартной игры в скучный, но надежный инженерный проект по строительству вашего будущего.

Возьмите лист бумаги прямо сейчас. Напишите три цели. Первая: сумма для подушки безопасности и срок ее достижения. Вторая: крупная покупка, которую вы планируете в ближайшие три-пять лет. Третья: ваша пенсионная цель или цель по созданию пассивного дохода. Оцифруйте их. Напишите точные суммы. И только после этого вы будете готовы двигаться дальше, потому что теперь вы знаете, не просто куда вы идете, но и зачем.

## **Бюджетирование для начинающих: практические методы, как найти лишнюю тысячу рублей в месяц без ущерба для качества жизни**

Мы подошли к самому больному и практичному вопросу. Все красивые слова о сложном проценте и финансовых це-

лях разбиваются о суровую реальность, если в конце месяца у вас просто не остается денег. «Откуда мне взять тысячу рублей, если я и так еле свожу концы с концами?» — это главный вопрос, который задает себе каждый начинающий инвестор с небольшим доходом. И ответ на него кроется не в том, чтобы зарабатывать больше (хотя это тоже важно в долгосрочной перспективе), а в том, чтобы научиться управлять тем, что у вас уже есть.

Бюджетирование для многих людей звучит как приговор. Слово «бюджет» ассоциируется с ограничениями, экономией на спичках, отказом от маленьких радостей и жизнью впроголодь. Но это глубоко неверный подход. Бюджетирование — это не про то, как себе во всем отказывать. Бюджетирование — это про осознанность. Это про то, чтобы ваши деньги тратились на то, что действительно делает вас счастливым, а не утекали в никуда через микротранзакции и импульсивные покупки.

Давайте разберем психологию мелких трат. В финансовой литературе популярен термин «фактор латте». Считается, что, если вы будете отказываться от чашки кофе в кофейне каждый день, вы сэкономите огромные деньги. Но давайте будем честны: для человека, который живет на небольшую зарплату, чашка кофе может быть единственным источником радости и маленьким ритуалом, который помогает пережить тяжелый день. Отказываться от этого не нужно. Психологическое выгорание от жесткой экономии приведет к сры-

ву, и вы потратите еще больше.

Вместо этого вам нужно найти свои «черные дыры» — статьи расходов, которые не приносят вам никакой радости, но регулярно опустошают ваш кошелек. Это могут быть забытые платные подписки на сервисы, которыми вы не пользуетесь. Это могут быть регулярные покупки снеков и газировки в супермаркете, которые вы совершаете на автомате, не замечая, как в чеке набирается лишняя тысяча рублей. Это могут быть комиссии за обслуживание карт, которые вам не нужны, или переплаты за страховки, встроенные в кредиты.

Первый практический шаг к поиску вашей тысячи рублей — это тотальный аудит расходов. В течение одного месяца вам придется записывать абсолютно каждую трату. Не нужно урезать расходы, просто фиксируйте их. Сегодня для этого не нужно носить с собой блокнот. Существуют десятки бесплатных приложений для ведения бюджета, которые синхронизируются с вашими банковскими картами и автоматически переносят ваши траты в категории. Либо используйте старый добрый метод: сохраняйте все бумажные чеки и вечером вносите их в таблицу на компьютере.

Когда через месяц вы посмотрите на общую картину, вы, скорее всего, удивитесь. Вы увидите, что значительная часть ваших денег уходит на категории, которые вы даже не считали важными. Возможно, вы обнаружите, что тратите три тысячи рублей в месяц на доставку еды, которая вам не осо-

бо нравится, но вы заказываете ее от лени. Или вы увидите, что пять тысяч рублей уходят на импульсивные покупки мелочевки на маркетплейсах.

Как только вы увидели эти «черные дыры», вам будет гораздо проще принять решение об их оптимизации. Найти тысячу рублей не в том, чтобы перестать покупать любимые продукты или одежду, а в том, чтобы отменить две ненужные подписки, начать брать обед на работу из дома два раза в неделю вместо покупки в кафе и перестать покупать мелочевку на кассе супермаркета. Для человека с небольшим доходом поиск тысячи рублей — это всегда поиск компромиссов, а не тотальный отказ от жизни.

Существует популярное правило бюджета «пятьдесят тридцать двадцать». Пятьдесят процентов дохода уходит на обязательные нужды (еда, жилье, коммуналка, транспорт). Тридцать процентов — на личные желания и развлечения. И двадцать процентов — на сбережения и инвестиции. В реалиях российской жизни с небольшими доходами это правило часто не работает в чистом виде, потому что обязательные нужды могут съедать семьдесят или восемьдесят процентов зарплаты.

Но не отчаивайтесь. Правило можно адаптировать. Если вы не можете откладывать двадцать процентов, начните с пяти. Если ваша зарплата пятьдесят тысяч рублей, два процента — это одна тысяча рублей. Это та самая сумма, о которой мы говорим в этой книге. Ваша задача — найти в своем

бюджете именно эту тысячу рублей.

Есть еще один мощный психологический прием, который помогает найти деньги, не урезая свои базовые потребности. Это оптимизация структурных расходов. Например, переход на более энергоэффективные лампочки, которые окупаются за полгода и начинают экономить вам деньги каждый месяц. Покупка некоторых базовых продуктов, таких как крупы, макароны или бытовая химия, оптом или в больших упаковках через маркетплейсы, что всегда дешевле в пересчете на единицу товара. Отказ от покупки новой одежды в ущерб качеству в пользу поиска вещей на распродажах. Эти действия не требуют от вас ежедневного урезания рациона, но они высвобождают регулярный денежный поток.

И самое главное правило бюджетирования для начинающего инвестора: найдя эту тысячу рублей, вы должны относиться к ней не как к свободным деньгам, а как к обязательному платежу. Представьте, что вы получили счет за коммунальные платежи или от вашего будущего «Я». Этот счет нельзя не оплатить. Вы не можете сказать: «В этом месяце я не буду инвестировать, потому что мне захотелось купить новые кроссовки». Кроссовки подождут, а платеж в свое будущее должен быть проведен.

Бюджетирование — это не про то, как стать скуперджем. Это про то, как стать хозяином своих денег. Когда вы начинаете контролировать каждую копейку, вы перестаете быть жертвой обстоятельств и маркетинга. Вы начинаете на-

правлять ресурсы туда, где они действительно работают. Именно эта осознанность позволит вам безболезненно выделять тысячу рублей каждый месяц, даже если вам кажется, что вам не хватает на базовые вещи. Вы просто расставляете приоритеты, выбирая свое будущее вместо сиюминутных иллюзий.

## **Разница между спекуляциями и инвестированием: почему нам не нужен трейдинг, графики и предсказание будущего**

Прежде чем мы перейдем к практическим шагам по формированию вашего финансового плана, нам нужно провести четкую границу между двумя совершенно разными мирами, которые в массовом сознании часто сливаются в одно понятие «игра на бирже». Это **мир инвестирования и мир спекуляций**. И от того, к какому из этих миров вы себя отнесете, зависит не только размер вашего будущего капитала, но и сохранность ваших нервных клеток, вашего свободного времени и, в конечном счете, вашего финансового здоровья.

**Спекуляция — это попытка заработать на краткосрочном изменении цены актива.** Спекулянт, или, как его чаще называют в обиходе, трейдер, покупает актив не потому, что верит в долгосрочный успех компании или государства, выпустившего облигации. Он покупает его потому, что предполагает, что через час, день или неделю этот

актив подорожает, и он сможет продать его дороже. Его прибыль — это разница между ценой покупки и ценой продажи. Его главный инструмент — это графики, технический анализ, паттерны, уровни поддержки и сопротивления, индикаторы вроде RSI и MACD. Его главный враг — время, потому что каждый день простоя — это упущенная возможность для новой сделки.

**Инвестирование — это принципиально иная философия.** Инвестор покупает актив, потому что верит в его фундаментальную ценность и долгосрочный рост. Когда вы покупаете акцию крупного российского банка, вы становитесь совладельцем этого банка. Вы понимаете, что банк будет работать и через год, и через пять, и через двадцать лет. Вы понимаете, что банк будет выдавать кредиты, брать депозиты, зарабатывать прибыль и делиться этой прибылью со своими акционерами в виде дивидендов. Ваша прибыль складывается из двух компонентов: роста стоимости самого бизнеса по мере его развития и регулярных выплат дивидендов. Ваш главный инструмент — это терпение. Ваш главный союзник — время. Ваш главный враг — собственное нетерпение и желание постоянно что-то делать.

Почему для человека с доходом, позволяющим откладывать тысячу рублей в месяц, спекуляции категорически противопоказаны? На это есть несколько фундаментальных причин, и первая из них — математическая.

Профессиональный трейдинг — это игра с нулевой, а ча-

ще с отрицательной суммой. Чтобы трейдер заработал, кто-то другой должен потерять. И в этой игре вы соревнуетесь не с такими же новичками, как вы. Ваши оппоненты — это алгоритмы высокочастотного трейдинга, которые анализируют тысячи сделок в секунду. Это команды математиков и программистов крупных банков, которые тратят миллионы долларов на инфраструктуру. Это инсайдеры, которые получают информацию раньше, чем она попадает на экраны ваших мониторов. У вас нет ни времени следить за рынком круглосуточно, ни капитала, чтобы диверсифицировать риски, ни знаний, чтобы конкурировать с этими игроками. Пытаться заработать на краткосрочных колебаниях с тысячей рублей — это как пытаться выиграть у гроссмейстера в шахматы, зная только, как ходит конь.

Вторая причина — психологическая. Трейдинг — это эмоциональные качели, которые разрушительны для неподготовленного человека. Представьте, что вы купили акцию за сто рублей, рассчитывая продать ее через неделю за сто десять. Но через день она упала до девяноста пяти. Что вы будете делать? Продавать в убыток, чтобы зафиксировать потерю? Или держать до последнего, надеясь на отскок, и в итоге продать за семьдесят, когда терпение лопнет? А если она выросла до ста двадцати? Продадите ли вы, зафиксировав прибыль, или будете жадничать, ожидая большего, и в итоге увидите, как цена возвращается к ста рублям? Каждая такая ситуация — это микростресс, который накапливается и ве-

дет к принятию иррациональных решений.

Исследования поведения розничных трейдеров неумолимы. Более семидесяти процентов частных лиц, пытающихся зарабатывать на краткосрочных спекуляциях, теряют деньги в течение первого года. Девяносто процентов — в течение трех лет. И только крошечный процент, менее одного процента, стабильно зарабатывает на рынке в долгосрочной перспективе. Это не казино, где шанс пятьдесят на пятьдесят. Это игра, где правила написаны против вас, если вы не профессионал.

Третья причина — экономическая. Даже если предположить, что вы гений и вам удалось научиться предсказывать краткосрочные движения цены, вы столкнетесь с издержками. Комиссии брокера, налог на каждую прибыльную сделку, спред между ценой покупки и продажи — все это съедает прибыль. При небольших суммах, таких как тысяча рублей в месяц, эти издержки могут полностью обнулить ваш потенциальный доход. Вы будете работать на брокера и государство, а не на себя.

Инвестирование, напротив, идеально подходит для человека с небольшим, но стабильным доходом. Вам не нужно следить за рынком каждый день. Вам не нужно принимать десятки решений в день. Вам нужно принять одно решение — какую долю в каких компаниях и государственных бумагах вы хотите купить — и потом просто ждать. Ждать годы и десятилетия. Ваше бездействие в этом случае — это

не лень, а стратегия. Как говорил один из величайших инвесторов в истории, Уоррен Баффет: **«Фондовый рынок — это устройство для перекачки денег от нетерпеливых к терпеливым»**.

Когда вы инвестируете тысячу рублей в месяц в широкий индексный фонд, который включает в себя десятки крупнейших компаний страны, вы не пытаетесь угадать, какая из этих компаний покажет лучший результат в следующем квартале. Вы ставите на то, что экономика в целом будет расти, что компании будут адаптироваться к изменениям, что одни будут приходить на смену другим, но в совокупности бизнес будет создавать добавленную стоимость. Это ставка на цивилизацию, на человеческий гений, на способность компаний решать проблемы и создавать продукты. История показывает, что эта ставка всегда выигрывает в долгосрочной перспективе.

Более того, инвестирование позволяет вам спать спокойно. Если вы купили долю в надежном бизнесе и цена его акций временно упала на двадцать процентов из-за паники на рынке, вы не должны испытывать страх. Вы должны испытывать радость, потому что на вашу следующую тысячу рублей вы сможете купить больше единиц этого бизнеса по сниженной цене. Это принципиально иное отношение к рыночным колебаниям. Для спекулянта падение — это катастрофа. Для инвестора падение — это распродажа и возможность.

Именно поэтому в этой книге мы полностью отвергаем

мир спекуляций. Мы не будем учиться читать графики, мы не будем искать «точки входа» и «точки выхода». Мы не будем гадать, что сделает Центральный банк на следующем заседании или как повлияют на рынок новости из-за рубежа. Мы будем делать то, что доступно каждому: покупать доли в реальном бизнесе и в государственном долге, регулярно, независимо от новостей и настроений, и держать эти активы годами. Это скучно. Это не дает острых ощущений, но именно этот путь ведет к богатству, а не к потере последних денег.

## **Личный финансовый план: простая формула расчета необходимого капитала для достижения ваших целей**

Теперь, когда мы определились с философией инвестирования и отбросили иллюзии быстрого обогащения, пришло время перейти к конкретике. Инвестиции без плана — это как путешествие без карты. Вы можете двигаться очень быстро, но, если вы движетесь не в том направлении, вы только дальше уходите от своей цели. Личный финансовый план — это ваш маршрут. Это документ, который превращает ваши мечты в цифры, а цифры — в конкретные ежемесячные действия.

Создание финансового плана начинается с ответа на вопрос: сколько денег вам нужно для того, чтобы чувствовать себя финансово независимым? Под финансовой независи-

мостью мы понимаем не обязательно полную свободу от работы, а состояние, при котором доходы от вашего капитала покрывают ваши базовые потребности, и вы можете работать по желанию, а не по необходимости.

Существует простая и элегантная формула, которая позволяет рассчитать необходимый капитал. Она называется «правило четырех процентов» или, в более консервативном варианте для российских реалий, «правило трех процентов». Суть правила такова: вы можете ежегодно безопасно изымать из своего инвестиционного портфеля сумму, равную трем-четырем процентам от его начального размера, и с высокой вероятностью этот капитал никогда не иссякнет, потому что доходность активов будет компенсировать как изъятия, так и инфляцию.

Давайте применим эту формулу к вашей ситуации. Предположим, что для комфортной жизни на пенсии или для достижения финансовой независимости вам необходимо иметь пассивный доход в размере тридцати тысяч рублей в месяц. Это триста шестьдесят тысяч рублей в год. Используя консервативное правило трех процентов, мы делим триста шестьдесят тысяч на ноль целых и три десятых, и получаем двенадцать миллионов рублей. Это тот капитал, который вам необходимо накопить, чтобы генерировать нужный вам денежный поток.

Цифра двенадцать миллионов может показаться вам астрономической, особенно если вы сейчас откладываете тыся-

чу рублей в месяц. Но давайте посмотрим на эту задачу через призму времени и сложного процента, о которых мы говорили в начале главы. Если вы начнете инвестировать тысячу рублей в месяц в двадцать пять лет и будете получать среднюю доходность двенадцать процентов годовых (что вполне реально для российского фондового рынка с учетом дивидендов и роста), то к шестидесяти годам, то есть через тридцать пять лет, ваш капитал составит более семидесяти миллионов рублей. Вы не только достигнете цели в двенадцать миллионов, но и многократно ее превзойдете.

Но что, если вам сорок лет, и вы только начинаете? У вас остается двадцать лет до пенсии. Чтобы накопить двенадцать миллионов за двадцать лет при доходности двенадцать процентов, вам нужно откладывать уже не тысячу, а около одиннадцать тысяч рублей в месяц. Это уже другая сумма, и она может быть для вас неподъемной. И здесь вступает в силу важнейший принцип финансового планирования: если вы не можете увеличить сумму ежемесячных отчислений, вы должны либо скорректировать свои ожидания, либо найти способы увеличить доходность, либо, что наиболее важно, увеличить свои доходы в реальной жизни.

Личный финансовый план — это не статичный документ. Это живой инструмент, который вы должны пересматривать раз в год. Ваша жизнь меняется: вы получаете повышение, у вас рождаются дети, меняются ваши потребности и цели. Ваш план должен адаптироваться к этим изменениям. Но его

основа, его фундамент — это понимание того, сколько денег вам нужно и как вы будете к этой сумме двигаться.

Давайте разобьем процесс создания финансового плана на конкретные шаги.

**Шаг первый.** Определите вашу цель в денежном выражении. Не «хочу на пенсию», а «хочу получать пятьдесят тысяч рублей в месяц пассивного дохода к пятидесяти пяти годам». Это пятьсот тысяч рублей в год, что при правиле трех процентов требует капитал в размере шестнадцати миллионов семьсот тысяч рублей.

**Шаг второй.** Оцените вашу стартовую точку. Сколько у вас уже есть сбережений? Какие у вас есть долги? Каков ваш текущий ежемесячный доход и расход? Это ваша финансовая координата «здесь и сейчас».

**Шаг третий.** Определите ваш инвестиционный горизонт. Сколько лет осталось до достижения цели? Это ваш временной параметр.

**Шаг четвертый.** Рассчитайте необходимую сумму ежемесячных отчислений. Для этого существуют финансовые калькуляторы, которые учитывают сложную формулу сложного процента. Вы вводите целевую сумму, срок и предполагаемую доходность, и калькулятор показывает, сколько вам нужно откладывать каждый месяц. Если сумма получается неподъемной, вы возвращаетесь к шагу первому и корректируете цель, либо к шагу третьему и ищите способы увеличить доход.

**Шаг пятый.** Определите структуру вашего портфеля. В зависимости от срока до цели и вашей толерантности к риску, которую мы обсудим ниже, вы решаете, какую долю в портфеле будут занимать акции, какую — облигации, какую — денежные инструменты. Чем больше срок до цели, тем больше может быть доля акций. Чем ближе цель, тем больше должна быть доля консервативных инструментов.

**Шаг шестой.** Зафиксируйте план на бумаге или в электронном виде. Запишите все цифры, предположения и ваши ежемесячные обязательства. Это ваш контракт с самим собой.

**Шаг седьмой.** Пересматривайте план раз в год. Корректируйте его в соответствии с изменениями в жизни, но не меняйте его из-за временных колебаний рынка.

Важнейший аспект финансового плана — это реалистичность предположений. Многие новички совершают ошибку, закладывая в расчеты завышенную доходность. Они видят, что в прошлом году рынок вырос на тридцать процентов, и предполагают, что так будет всегда. Это путь к разочарованию. Закладывайте в расчеты консервативную, но достижимую доходность. Для российского рынка в рублях это может быть десять-двенадцать процентов годовых с учетом реинвестирования дивидендов. Для консервативной части портфеля в облигациях — восемь-десять процентов. Лучше получить приятный сюрприз, когда реальная доходность окажется выше плановой, чем обнаружить, что вы не достигаете

цели из-за завышенных ожиданий.

Финансовый план также помогает вам расставить приоритеты, если у вас несколько целей. Например, вы хотите и накопить на квартиру через пять лет, и сформировать пенсионный капитал через двадцать лет. План покажет, сколько вам нужно откладывать на каждую из этих целей, и вы сможете решить, готовы ли вы жертвовать сегодняшним комфортом ради будущего, или вам нужно скорректировать сроки.

Помните, что личный финансовый план — это не гарантия того, что все пойдет точно по сценарию. Жизнь вносит свои коррективы, но план дает вам нечто гораздо более ценное — он дает вам направление. Он превращает хаос финансовых решений в упорядоченную систему. И когда вы понимаете, что каждая тысяча рублей, которую вы откладываете сегодня, приближает вас к конкретной, оцифрованной цели, мотивация действовать многократно возрастает.

## **Правило «сначала заплати себе»: как настроить автопополнение брокерского счета в день зарплаты**

Мы подошли к одному из самых важных психологических приемов в личных финансах, который отделяет тех, кто действительно строит капитал, от тех, кто лишь мечтает об этом. Это правило «сначала заплати себе». Его суть проста до гениальности и сложна в исполнении до боли.

Традиционный подход к сбережениям выглядит так: человек получает зарплату, оплачивает все обязательные счета, тратит деньги на жизнь, развлечения, мелкие покупки, а то, что остается в конце месяца, откладывает. И что же остается? В лучшем случае — несколько сотен рублей. В худшем — ничего. Часто человек еще и уходит в минус, потому что расходы имеют свойство растягиваться под размер дохода. Этот подход обречен на провал, потому что он ставит сбережения в конец очереди всех финансовых приоритетов. Сбережения — это то, что остается после всех остальных трат, а после всех остальных трат не остается ничего.

Правило «сначала заплати себе» переворачивает эту логику с ног на голову. Оно гласит: как только вы получили доход, первой вашей финансовой операцией должно быть направление заранее определенной суммы на сбережения или инвестиции. Не после оплаты коммуналки, не после похода в магазин, не после покупки кофе. Сразу. В первую очередь. Вы платите себе — своему будущему «Я» — прежде чем вы платите кому-либо еще.

Представьте, что вы должны самому себе тысячу рублей в месяц. Это не долг, который можно отложить или не оплатить. Это обязательный платеж, такой же, как налог или оплата аренды. Как только зарплата пришла на карту, вы немедленно переводите тысячу рублей на брокерский счет. И только после этого вы начинаете планировать остальные расходы. Оставшиеся деньги — это ваш бюджет на месяц.

Вы должны научиться жить на эту сумму, как бы ни было сложно поначалу.

Почему этот прием работает так эффективно? Потому что он обходит главный враг сбережений — человеческую психологию. Мы, люди, существа привычки. Мы склонны тратить деньги по мере их поступления. Если деньги лежат на текущем счете, они манят нас, они просят быть потраченными. Каждое решение о покупке — это маленькое испытание силы воли. И к концу дня, к концу недели, к концу месяца наша сила воли истощается, и мы тратим то, что должны были сберечь.

Когда вы автоматизируете процесс сбережений, вы исключаете необходимость принимать решение. Вам не нужно каждый месяц бороться с собой, решать, отложить ли в этот раз или нет. Решение принято один раз, в момент, когда вы настраивали автоплатеж, и дальше все происходит само, без вашего участия. Вы убираете соблазн, вы убираете необходимость в силе воли, и вы гарантируете, что сбережения будут происходить регулярно.

Настройка автопополнения брокерского счета — это технически простая задача, которая занимает пятнадцать минут, но последствия этого действия будут сопровождать вас всю жизнь. Большинство современных российских брокеров предоставляют возможность настроить регулярное пополнение счета с привязкой к дате. Вы выбираете день, например, день после получения зарплаты, указываете сумму — тыся-

чу рублей — и источник — вашу зарплатную карту. И все. Дальше система будет работать как часы.

Но есть несколько нюансов, которые важно учесть при настройке автопополнения.

Первый нюанс — это выбор правильной даты. Идеально, чтобы пополнение происходило на следующий день после получения зарплаты. Если вы получаете зарплату пятого числа, настройте автоплатеж на шестое. Если вы получаете зарплату два раза в месяц, вы можете настроить два автоплатежа по пятьсот рублей или один на тысячу рублей после основной зарплаты. Главное — чтобы этот платеж был первым в вашем финансовом месяце.

Второй нюанс — это выбор источника средств. Лучше всего использовать отдельную карту или счет, на который приходит зарплата, и с которого автоматически списывается тысяча рублей. Не используйте кредитные карты для автопополнения — это путь к долговой яме. И убедитесь, что на карте всегда есть достаточная сумма для покрытия этого платежа, чтобы избежать комиссий за недостаточность средств.

Третий нюанс — это психологическая адаптация. Первые два-три месяца вам будет казаться, что денег катастрофически не хватает. Вы будете ловить себя на мысли, что могли бы потратить эту тысячу рублей на что-то более приятное. Это нормально. Это ваша психика сопротивляется изменению привычки. Но через два-три месяца вы заметите уди-

вительную вещь: вы адаптировались. Вы научились жить на оставшуюся сумму. Вы нашли способы оптимизировать расходы, о которых мы говорили в разделе про бюджетирование. И вы обнаружите, что ваше качество жизни не ухудшилось, а вот чувство удовлетворения от того, что вы строите свое будущее, значительно выросло.

Четвертый нюанс — это увеличение суммы по мере роста доходов. Правило «сначала заплати себе» не означает, что вы навсегда зафиксировали сумму в тысячу рублей. Когда вы получаете повышение, когда вы находите дополнительный источник дохода, первым делом увеличьте сумму автопополнения. Если ваша зарплата выросла на пять тысяч рублей, направьте хотя бы половину этого увеличения на инвестиции. Это называется «избежать инфляции образа жизни». Большинство людей, получая повышение, сразу же увеличивают свои расходы: покупают машину подороже, начинают чаще есть в ресторанах. Их уровень жизни растет, но их богатство — нет. Вы же будете делать иначе. Вы будете направлять растущий доход на ускорение роста вашего капитала.

Правило «сначала заплати себе» — это не просто технический прием. Это философия отношения к себе и своему будущему. Когда вы в первую очередь оплачиваете свои собственные цели, вы посылаете себе мощный психологический сигнал: «Я важен. Мое будущее важно. Я заслуживаю того, чтобы о себе заботиться». Это меняет ваше отношение к

деньгам на глубинном уровне. Вы перестаете быть потребителем, который тратит все до копейки, и становитесь создателем, который строит свой капитал.

И еще один важный аспект. Когда вы настроите автопополнение, вы обнаружите, что сумма на брокерском счете начинает расти даже в те месяцы, когда рынок падает. Это нормально и даже хорошо. Потому что на падающем рынке ваша тысяча рублей покупает больше единиц актива. Ваше регулярное пополнение в сочетании с эффектом усреднения — это мощнейший инструмент, который работает на вас, пока вы занимаетесь своими делами, спите, работаете, проводите время с семьей. Ваш капитал растет автоматически, благодаря одному простому решению, принятому в самом начале пути.

## **Оценка собственной толерантности к риску: тест на понимание того, как вы эмоционально отреагируете на временную просадку портфеля**

Прежде чем мы перейдем к обсуждению конкретных инструментов, в которые вы будете вкладывать свою тысячу рублей, нам нужно поговорить о самом важном факторе, который определяет успех или провал любого инвестора. Это не знание рынка, не умение читать финансовые отчеты и не доступ к инсайдерской информации. Это ваша способность управлять собственными эмоциями, или, говоря професси-

ональным языком, ваша толерантность к риску.

Толерантность к риску — это не абстрактное понятие из учебника. Это очень конкретное измерение того, как вы реагируете на потерю денег. И поверьте, потеря денег — это неотъемлемая часть инвестиционного процесса. Даже самые успешные инвесторы в истории сталкивались с периодами, когда их портфели падали на двадцать, тридцать, а иногда и на пятьдесят процентов. Вопрос не в том, будет ли ваш портфель падать. Вопрос в том, как вы будете себя чувствовать, когда это произойдет, и какие решения вы примете под давлением этих эмоций.

Давайте проведем мысленный эксперимент. Представьте, что вы инвестировали сто тысяч рублей, откладывая по тысяче в месяц в течение нескольких лет. Вы купили широкий набор акций российских компаний. Прошел год, и на рынке начался кризис. Экономические новости плохие, компании отчитываются о снижении прибыли, иностранные инвесторы продают российские активы. Ваш портфель, который стоил сто тысяч рублей, теперь стоит семьдесят пять тысяч. Вы потеряли двадцать пять тысяч рублей за несколько месяцев. Это четверть вашего капитала, который вы копили так долго.

Что вы чувствуете в этот момент? Вариантов может быть несколько.

Первый вариант: вы испытываете панику. Вы не можете спать по ночам. Вы постоянно проверяете котировки. Вы видите, как каждая новая плохая новость дополнительно сни-

жает стоимость вашего портфеля. Вы начинаете читать в интернете мнения «экспертов», которые говорят, что рынок упадет еще ниже, что экономика рухнет, что нужно срочно все продать, пока не потеряно еще больше. И в какой-то момент, не выдержав давления, вы продаете все свои активы, фиксируете убыток в двадцать пять тысяч рублей и возвращаетесь к хранению денег под матрасом.

Второй вариант: вам неприятно, вы расстроены, но вы понимаете, что это временное явление. Вы помните, что ваши цели — долгосрочные, что деньги вам не понадобятся в ближайшие десять лет. Вы продолжаете регулярно откладывать свою тысячу рублей и даже покупаете дополнительные активы, потому что цены стали привлекательнее. Вы не смотрите на котировки каждый день. Вы ждете.

Третий вариант: вы вообще не обращаете внимания на краткосрочные колебания. Вы настроили автоплатеж, вы покупаете активы регулярно, и вас не волнует, какая сегодня цена. Вы понимаете, что через двадцать лет сегодняшние семьдесят пять тысяч рублей будут казаться вам смешной суммой, и вы даже не будете помнить, из-за чего вы переживали.

Если вы выбрали первый вариант, ваша толерантность к риску низкая. Если второй — средняя. Если третий — высокая. И от этого зависит, какую структуру должен иметь ваш портфель.

Люди с низкой толерантностью к риску должны держать

большую часть капитала в консервативных инструментах: облигациях, депозитах, денежных фондах. Их портфель будет расти медленнее, но они смогут спать спокойно и не паниковать при временных просадках.

Люди с высокой толерантностью к риску могут позволить себе держать большую часть капитала в акциях. Их портфель будет расти быстрее в долгосрочной перспективе, но они должны быть готовы к тому, что в отдельные годы они будут видеть значительные временные убытки.

Большинство людей переоценивают свою толерантность к риску, когда рынок растет. В периоды эйфории всем кажется, что они готовы к любым потрясениям. Но настоящая проверка приходит только во время кризисов. И именно поэтому важно честно оценить себя до того, как вы начнете инвестировать, и выбрать такую структуру портфеля, которая позволит вам оставаться в игре даже в самые тяжелые времена.

Существуют формализованные тесты на толерантность к риску, которые предлагают брокеры при открытии счета. Но они часто слишком упрощены. Давайте проведем более глубокий самоанализ. Ответьте честно на следующие вопросы.

Первый вопрос: как вы реагировали в прошлом на финансовые потери? Вспомните ситуации, когда вы теряли деньги. Может быть, вы купили телефон, который через месяц подешевел на треть. Может быть, вы вложились в какую-то авантюру и потеряли часть денег. Как вы себя чувствовали? Если

вы до сих пор с болью вспоминаете эти потери, скорее всего, ваша толерантность к риску ниже, чем вам кажется.

Второй вопрос: какой процент вашего капитала вы готовы потерять временно, чтобы получить шанс на более высокую доходность? Если ответ — ноль процентов, вам подходят только инструменты с гарантированной доходностью, такие как депозиты или облигации федерального займа с погашением в короткий срок. Если вы готовы к временной просадке в десять-пятнадцать процентов, вы можете добавить в портфель корпоративные облигации. Если вы готовы видеть временное снижение на двадцать-тридцать процентов, вы можете инвестировать в акции.

Третий вопрос: как долго вы можете не видеть свои деньги без ущерба для психологического комфорта? Если вам важно знать, что вы можете получить доступ к своим сбережениям в любой момент, вам нужны ликвидные инструменты. Если вы готовы заморозить деньги на пять-десять лет, вы можете использовать менее ликвидные, но потенциально более доходные инструменты.

Четвертый вопрос: как новости о падении рынка влияют на ваше настроение? Если вы читаете заголовок «Рынок упал на три процента» и это портит вам день на весь, вам точно не стоит держать большую часть капитала в акциях. Если вы видите этот заголовок и думаете: «Ну, бывает, посмотрим, что будет через год», — у вас здоровое отношение к рынку.

Оценка толерантности к риску — это не разовое действие.

Это процесс самопознания, который продолжается всю вашу инвестиционную жизнь. Вы можете обнаружить, что с возрастом ваша толерантность снижается, и это нормально. Молодой человек может позволить себе больше риска, потому что у него впереди десятилетия, чтобы восстановиться от любых потерь. Человек предпенсионного возраста должен быть более консервативным, потому что у него нет времени на восстановление.

Важнейший вывод из этого раздела: ваш портфель должен соответствовать вашей психологии, а не вашим амбициям. Нет смысла составлять портфель из ста процентов акций, если вы знаете, что при первой же серьезной просадке вы запаникуете и продадите все в убыток. Лучше иметь портфель, который растет медленнее, но который вы сможете держать годами, не дергаясь от каждого движения рынка. Успешное инвестирование — это не про то, чтобы заработать максимум. Это про то, чтобы остаться в игре достаточно долго, чтобы сложный процент сделал свою работу. И для этого ваш портфель должен быть таким, чтобы вы могли с ним жить, спать и не сходить с ума.

## **Мифы об инвестициях: развенчание главных страхов новичков**

Прежде чем мы перейдем к практическим шагам по построению вашего портфеля, нам нужно разобрать те барье-

ры, которые стоят в головах большинства потенциальных инвесторов. Это мифы, страхи и заблуждения, которые передаются из уст в уста, от родителей к детям, и которые мешают миллионам людей начать строить свое финансовое будущее. Давайте разберем самые распространенные из них и посмотрим, что за ними стоит на самом деле.

Миф первый: «Для инвестиций нужно быть богатым». Это, пожалуй, самый разрушительный миф, который удерживает людей от старта. В массовом сознании инвестиции ассоциируются с дядюшками в дорогих костюмах, которые сидят в офисах на верхних этажах небоскребов и оперируют миллионами долларов. Кажется, что если у тебя нет хотя бы миллиона рублей свободных денег, то на бирже тебе делать нечего.

Реальность совершенно иная. Современная финансовая система демократизировалась до такой степени, что начать инвестировать может практически любой человек. Минимальный порог входа на Московской бирже — это стоимость одной акции или одного лота. Для многих компаний это несколько сотен рублей. Для облигаций — еще меньше. Брокерские счета открываются бесплатно, комиссии минимальны. Вы можете начать с пятидесяти рублей, если хотите. Ограничение в тысячу рублей в месяц, о котором мы говорим в этой книге, — это не ограничение рынка, это ограничение, которое мы накладываем сами, исходя из своих возможностей.

Более того, регулярные небольшие вложения часто оказываются эффективнее, чем крупные разовые. Потому что регулярность формирует привычку, а привычка — это основа долгосрочного успеха. Миф о том, что нужно быть богатым, — это миф, который выгоден тем, кто уже богат. Потому что пока вы верите, что инвестиции — это не для вас, ваш капитал продолжает работать на тех, кто уже начал инвестировать.

Миф второй: «Нужно быть экономистом или математиком, чтобы разобраться в инвестициях». Этот миф создает иллюзию, что для успешного инвестирования нужно знать высшую математику, уметь читать сложные финансовые модели и понимать макроэкономические процессы на уровне профессора университета.

Реальность такова, что для базового инвестирования, которое мы предлагаем в этой книге, не нужно ничего из перечисленного. Вам не нужно уметь рассчитывать бета-коэффициент или строить дисконтированные денежные потоки. Вам нужно понимать несколько простых принципов: что такое акция и облигация, как работает сложный процент, почему важна диверсификация и почему нельзя поддаваться эмоциям. Это знания, которые доступны любому человеку с любым образованием. Если вы можете прочитать эту книгу и понять ее, значит, вы уже обладаете достаточными знаниями для старта.

Более того, сложные стратегии, требующие глубоких эконо-

номических знаний, часто проигрывают простым стратегиям. Исследования показывают, что портфели, составленные из широких индексных фондов, в долгосрочной перспективе обгоняют портфели, которыми управляют профессиональные аналитики. Потому что простота означает низкие издержки, низкую частоту сделок и отсутствие ошибок, связанных с попытками предсказать рынок. Вам не нужно быть умнее рынка. Вам нужно быть терпеливее рынка.

Миф третий: «Биржа — это казино». Этот миф особенно популярен среди людей старшего поколения, которые помнят лихие девяностые, когда на рынке действительно было много мошенничества и манипуляций. Они переносят этот опыт на современную реальность и считают, что биржа — это место, где честные люди теряют деньги, а жулики их зарабатывают.

Реальность заключается в том, что современная биржа — это один из самых регулируемых и прозрачных финансовых институтов. Все сделки фиксируются, все участники известны, все правила прописаны. Московская биржа — это не подпольное казино, а крупная инфраструктурная организация, которая работает по строгим правилам, установленным государством.

Конечно, на рынке есть риски. Компании могут банкротиться, экономика может входить в кризисы, цены могут падать. Но это не риски казино, где все зависит от случайности. Это риски бизнеса, которые можно анализировать, диверси-

фицировать и которыми можно управлять. Когда вы покупаете акцию крупного российского банка, вы не ставите на красное или черное. Вы становитесь совладельцем реального бизнеса, который работает в реальной экономике, нанимает реальных сотрудников, производит реальные продукты. Это принципиально иное, чем игра в рулетку.

Миф четвертый: «Сейчас не время начинать инвестировать». Этот миф проявляется в разных формах. «Сейчас кризис, нужно переждать». «Сейчас рынок на максимумах, скоро будет обвал». «Сейчас нестабильная политическая ситуация, нужно подождать». Люди постоянно ищут причину отложить старт, и рынок всегда дает им такие причины.

Реальность такова, что **идеального момента для начала инвестирования не существует**. Если вы попытаетесь угадать момент, вы с высокой вероятностью ошибетесь. Исследования показывают, что время, проведенное на рынке, важнее, чем попытка выбрать правильный момент для входа. Даже если вы начнете инвестировать накануне кризиса, в долгосрочной перспективе, через десять-двадцать лет, вы все равно будете в плюсе, потому что рынок исторически растет. А если вы будете ждать идеального момента, вы упустите годы роста и сложного процента.

**Лучшее время для начала инвестирования — это сегодня.** Не завтра, не после Нового года не после того, как вы получите повышение. Сегодня, потому что каждый день, который вы откладываете, — это день, который вы отнима-

ете у сложного процента.

Миф пятый: «Инвестиции — это для молодых, мне уже поздно начинать». Этот миф часто можно услышать от людей в возрасте сорока-пятидесяти лет, которые считают, что они упустили свой шанс и теперь уже ничего не изменится.

Реальность такова, что начинать никогда не поздно. Да, если вам пятьдесят лет, у вас меньше времени до пенсии, чем у двадцатилетнего. Но у вас есть то, чего нет у двадцатилетнего: большой доход, большая финансовая дисциплина, больше жизненного опыта. Вы можете откладывать не тысячу, а пять, десять, двадцать тысяч рублей в месяц. И даже за десять-пятнадцать лет вы можете создать значительный капитал, который существенно улучшит вашу жизнь на пенсии.

Кроме того, инвестиции — это не только про пенсию. Это про финансовую безопасность здесь и сейчас. Даже если вы начнете инвестировать в сорок пять лет, через пять лет у вас будет подушка безопасности, которая защитит вас в случае потери работы. Через десять лет у вас будет капитал, который позволит вам оплатить образование детям или сделать ремонт. Инвестиции — это не только про далекое будущее, это про улучшение качества жизни в настоящем.

Миф шестой: «Я потеряю все деньги, если начну инвестировать». Этот миф основан на страхах, связанных с историями о людях, которые потеряли все во время кризисов. Но эти истории, как правило, связаны с неправильным поведе-

нием инвесторов: они инвестировали все деньги в один актив, они использовали заемные средства, они паниковали и продавали в момент падения.

Реальность такова, что при правильном подходе риск полной потери денег минимален. Если вы диверсифицируете портфель, если вы не используете кредитные плечи, если вы не продаете в панике, ваш капитал будет колебаться, но он не исчезнет полностью. Более того, история показывает, что те, кто остается в рынке во время кризисов, в конечном счете зарабатывают больше, чем те, кто выходит из рынка и пытается вернуться, когда «все успокоится».

Развенчание этих мифов — это первый шаг к освобождению вашего разума от оков страха. Когда вы понимаете, что для старта не нужно быть богатым, что не нужно быть экономистом, что биржа — это не казино, что идеального момента не существует, что начинать никогда не поздно и что при правильном подходе вы не потеряете все, вы получаете разрешение начать. И это разрешение — самое ценное, что вы можете себе дать на пути к финансовому благополучию.

## **Фатальные ошибки на старте: чего категорически нельзя делать в первый год, чтобы не потерять мотивацию**

Мы завершаем первую главу, и теперь вы вооружены знаниями о психологии инвестиций, о силе сложного процента,

о важности постановки целей и о том, как преодолеть внутренние барьеры. Но знания — это только половина успеха. Вторая половина — это умение избежать ошибок, которые могут не просто замедлить ваш прогресс, но и полностью демотивировать вас, заставив бросить инвестирование на самом старте.

Первый год — это самый критичный период в жизни начинающего инвестора. Это период, когда вы еще не успели прочувствовать силу сложного процента, когда результаты кажутся незначительными, а соблазны совершить ошибку максимальны. Если вы допустите фатальную ошибку в первый год, вы можете не только потерять деньги, но и потерять веру в саму идею инвестирования. А потеря веры — это гораздо страшнее, чем потеря денег. Потому что деньги можно заработать снова, а веру в себя и в свой путь восстановить гораздо сложнее.

Давайте разберем главные ошибки, которых нужно избегать любой ценой.

Ошибка первая: инвестирование без подушки безопасности. Мы уже говорили об этом в разделе про постановку целей, но повторим еще раз, потому что это критически важно. Никогда, ни при каких обстоятельствах не начинайте инвестировать в рискованные активы, если у вас нет запаса денег на три-шесть месяцев жизни. Если вы вложите последние деньги в акции, а затем у вас сломается машина, заболеет родственник или вас сократят на работе, вам придется

продавать акции в самый неподходящий момент, часто — с большим убытком. И этот убыток станет для вас доказательством того, что «инвестиции — это зло», хотя на самом деле вы просто нарушили базовое правило финансовой безопасности. Сначала подушка, потом инвестиции. Никаких исключений.

Ошибка вторая: использование кредитных средств для инвестиций. Это, пожалуй, самая разрушительная ошибка, которую может совершить начинающий инвестор. Взять потребительский кредит, оформить кредитную карту или, что еще хуже, взять микрозайм, чтобы вложить эти деньги на биржу — это путь в финансовую пропасть. Почему? Потому что стоимость кредита почти всегда выше, чем потенциальная доходность инвестиций. Если вы берете кредит под двадцать пять процентов годовых, а на бирже зарабатываете двенадцать, вы не зарабатываете, вы теряете. Более того, кредит создает психологическое давление. Когда вы инвестируете свои деньги, вы можете позволить себе ждать, пока рынок восстановится после падения. Когда вы инвестируете кредитные деньги, каждый день промедления — это дополнительные проценты, которые вы платите банку. Вы будете вынуждены продавать в убыток, чтобы закрыть кредит, и это гарантированно приведет к потерям. Инвестируйте только свободные деньги, которые вы можете позволить себе не трогать годами. Никогда не инвестируйте в долг.

Ошибка третья: попытка быстро разбогатеть через риско-

ванные активы. Начинающие инвесторы часто слышат истории о том, как кто-то заработал тысячи процентов на криптовалюте, на акциях молодых технологических компаний или на каких-то экзотических инструментах. И у них возникает желание повторить этот успех. Они вкладывают все свои сбережения в один рискованный актив, рассчитывая удвоить или утроить капитал за несколько месяцев.

Реальность такова, что за каждой историей успеха стоят сотни и тысячи историй провала. Люди, которые заработали на криптовалюте в две тысячи семнадцатом, часто потеряли все в две тысячи восемнадцатом. Те, кто купил акции молодой компании на хайпе, часто видели, как эти акции падали на девяносто процентов. Высокая доходность всегда сопровождается высоким риском, и начинающий инвестор, как правило, не готов к этому риску ни финансово, ни психологически.

Ваша задача в первый год — не заработать максимум. Ваша задача — сохранить капитал, научиться управлять эмоциями и выработать привычку регулярного инвестирования. Для этого вам нужны надежные, понятные инструменты: облигации федерального займа, широкие индексные фонды, акции крупных, стабильных компаний с историей. Скучные, предсказуемые, надежные. Именно на таких инструментах строятся состояния, а не на попытках угадать следующую «ракету».

Ошибка четвертая: чрезмерная диверсификация или ее

отсутствие. Обе крайности опасны. С одной стороны, если вы вложите всю тысячу рублей в одну акцию, вы подвергаете себя неоправданному риску. Если эта компания обанкротится, вы потеряете все. С другой стороны, если вы попытаетесь купить по одной акции пятидесяти разных компаний, вы не только усложните себе жизнь, но и размоете свою доходность до среднего уровня рынка, заплатив при этом лишние комиссии.

Золотая середина для начинающего инвестора с небольшой суммой — это использование фондов, которые уже содержат в себе диверсификацию. Покупая один пай индексного фонда, вы автоматически становитесь владельцем десятков или даже сотен компаний. Это оптимальный баланс между диверсификацией и простотой управления.

Ошибка пятая: постоянная слежка за котировками и эмоциональные решения. Это ошибка, которая убивает больше инвестиционных карьер, чем все кризисы вместе взятые. Начинающий инвестор открывает приложение брокера десять раз в день, смотрит, как меняются цены, и принимает решения на основе сиюминутных эмоций. Рынок вырос — он чувствует эйфорию и хочет докупить. Рынок упал — он чувствует страх и хочет продать.

Такое поведение гарантирует, что вы будете покупать на максимумах и продавать на минимумах, то есть делать ровно то, что нужно для того, чтобы потерять деньги. Более того, постоянная слежка за котировками вызывает хронический

стресс, который негативно сказывается на здоровье и качестве жизни.

Решение простое: перестаньте смотреть на котировки каждый день. Настройте автопополнение, купите активы и закройте приложение. Проверяйте свой портфель раз в месяц или раз в квартал, чтобы оценить прогресс и, при необходимости, ребалансировать. Ваше бездействие — это ваша стратегия. Чем меньше вы вмешиваетесь, тем лучше.

Ошибка шестая: следование советам «экспертов» из интернета и социальных сетей. В эпоху социальных сетей каждый второй считает себя финансовым гуру. В мессенджерах, ДЗЕНе, рутубе полно людей, которые обещают научить вас зарабатывать на бирже, показывают свои «успешные сделки» и дают конкретные рекомендации, что покупать.

Большинство этих «экспертов» либо сами не понимают, что делают, либо зарабатывают не на инвестициях, а на продаже своих курсов и подписок. Их рекомендации часто основаны на эмоциях, на хайпе или на желании привлечь внимание. Следовать их советам — это как доверить управление своим автомобилем человеку, который только что посмотрел несколько видео в рутубе.

Если вы хотите получать информацию о рынке, обращайтесь к авторитетным источникам: официальным отчетам компаний, аналитике крупных инвестиционных домов, книгам классиков инвестирования. Но даже самая лучшая аналитика — это не руководство к действию. Ваше решение

должно быть основано на вашем финансовом плане, ваших целях и вашей толерантности к риску, а не на чьих-то прогнозах.

Ошибка седьмая: отказ от обучения и самодовольство. Некоторые начинающие инвесторы, прочитав одну книгу или посмотрев несколько видео, считают, что они уже все знают, и перестают развиваться. Они начинают совершать сложные операции, использовать заемные средства, торговать деривативами, не понимая до конца рисков.

Инвестиции — это область, где нужно учиться всю жизнь. Рынок меняется, появляются новые инструменты, меняются экономические условия. Даже самые успешные инвесторы в мире постоянно читают, анализируют и учатся. Даже я, формулируя эту книгу в процессе написания, чему-то учусь, так как структурирую информацию. Ваша задача в первый год — заложить фундамент знаний, а затем продолжать строить его всю жизнь. Читайте книги, изучайте историю рынка, анализируйте свои ошибки. Но делайте это спокойно, без спешки, без желания сразу применить каждое новое знание на практике.

Ошибка восьмая: сравнение себя с другими. Это психологическая ошибка, которая может разрушить вашу мотивацию быстрее, чем любой финансовый кризис. Вы открываете социальные сети и видите, что ваш знакомый заработал сто процентов за год на какой-то акции. Вы чувствуете зависть, разочарование и желание догнать его, даже если для этого

придется нарушить все правила.

Помните: вы не видите полной картины. Вы не знаете, сколько этот человек потерял до этого. Вы не знаете, какой у него стартовый капитал. Вы не знаете, какой риск он на себя взял. И самое главное, вы не знаете, сохранит ли он эти деньги через год, через три, через десять.

Ваш путь — это ваш путь. Ваш темп — это ваш темп. Ваша тысяча рублей в месяц — это ваше оружие. **Сравнивайте себя только с собой вчерашним.** Стал ли ваш капитал больше, чем месяц назад? Приблизились ли вы к своей цели? Соблюдаете ли вы свой план? Если ответы положительные, вы на правильном пути, независимо от того, что делают другие.

Избегая этих фатальных ошибок, вы гарантируете себе самое важное — вы гарантируете, что останетесь в игре. А в инвестировании, как мы уже говорили, выигрывает тот, кто остается в игре достаточно долго. Если вы не потеряете деньги в первый год, если вы не потеряете мотивацию, если вы продолжите откладывать свою тысячу рублей месяц за месяцем, год за годом, математика сложного процента сделает остальное. И через десять, двадцать, тридцать лет вы оглянетесь назад и удивитесь, как маленькая привычка, которую вы начали с такой незначительной суммы, превратилась в капитал, который изменил вашу жизнь.

На этом мы завершаем первую главу. Вы получили фундамент — психологический, математический и эмоциональ-

ный — для того, чтобы начать свой инвестиционный путь. Вы поняли, что тысяча рублей — это не мелочь, а мощный инструмент в руках терпеливого человека. Вы узнали, что инфляция — это враг, которого можно победить только инвестируя. Вы научились ставить финансовые цели, управлять бюджетом, отличать инвестирование от спекуляций, оценивать свои риски и избегать фатальных ошибок.

В следующих главах мы перейдем от теории к практике. Мы разберем конкретные инструменты, доступные на российском рынке, научимся открывать брокерский счет, выбирать первые активы и строить портфель, который будет работать на вас. Но все это будет построено на том фундаменте, который вы заложили сегодня. И помните: ваш путь начался не с миллионов, а с решения. Это решение — самое ценное, что вы приняли.

**Г**

# 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.