



СЕКРЕТЫ УОЛЛ-СТРИТ

которые не хотят,
чтобы вы знали

Майкл Голдштейн

Майкл Голдштейн

Секреты Уолл-стрит, которые не хотят, чтобы вы знали

<https://litres.ru/74363298>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не учебник по экономике и не сборник скучных советов. Это дерзкое расследование того, как на самом деле устроен мир больших денег. Автор срывает маски с Уолл-стрит, разоблачает мифы о «надёжных» инвестициях, скрытых комиссиях и дивидендных ловушках. Вы узнаете, почему советы «купи и держи» работают только против вас, как инфляция крадёт ваши сбережения, и почему диверсификация часто оказывается ловушкой. Книга научит вас читать финансовые отчёты как детектив, управлять эмоциями во время кризисов, использовать арбитраж и опционы, а главное — превращать свои привычки в капитал. Без заумных терминов, рекламы и пирамид. Только честные знания, которые изменят ваше отношение к деньгам и помогут обрести настоящую финансовую свободу. Время стать хозяином своих денег, а не их рабом.

Содержание

Вступление. Почему Уолл-стрит — это казино, но с зеркалами	4
Глава 1. Величайшая ложь о «Долгосрочных инвестициях»	15
Глава 2. Тайная жизнь денег	34
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Майкл Голдштейн Секреты Уолл-стрит, которые не хотят, чтобы вы знали

Вступление. Почему Уолл-стрит — это казино, но с зеркалами

Представьте себе огромный, шумный, сверкающий неоновом зал. Высоченные потолки, под ними кружат голуби — живые, настоящие, хотя это кажется странным для помещения. В центре стоят столы, покрытые зелёным сукном. За каждым столом сидят люди в идеально выглаженных костюмах. Они улыбаются вам. Они говорят: «Подходите, сделайте ставку. Сегодня ваш счастливый день». Вокруг снуют официанты с подносами, на которых вместо шампанского — графики, цифры, распечатки отчётов и блестящие ручки, чтобы вы могли расписаться за свой выигрыш, не вставая с места.

Это казино? Нет, это лишь одна из тысяч брокерских контор, которые притворяются инвестиционными центрами. Но если вы закроете глаза и прислушаетесь, вы услышите тот же самый звон: звон монет, которые падают в чужой карман,

звон разбитых надежд и тихий, почти неуловимый звук — звук того, как ваши деньги перетекают из вашего кармана в карман того самого ловкого крупье, который только что пододвинул вам стул.

Уолл-стрит. Это слово стало символом могущества, богатства, американской мечты, а в последние десятилетия — ещё и символом глобального финансового водоворота. Для обычного человека это звучит почти как название другой галактики. Там, на Уолл-стрит, живут люди с непроницаемыми лицами, которые утром пьют кофе из чашек, стоящих больше, чем ваша зарплата, а вечером принимают решения, от которых зависит, подорожает ли хлеб в вашем ближайшем магазине или упадёт цена на бензин, который вы заливаете в свой старенький седан.

Но вот что интересно: несмотря на всю эту мощь, несмотря на все эти небоскрёбы из стекла и стали, несмотря на терминалы, которые показывают больше цифр, чем в центре управления полётами, — Уолл-стрит — это на самом деле очень простое место. Оно простое до примитивности. За всей этой мишурой сложных формул и экономических прогнозов скрывается одна единственная сущность, которую человечество знает уже тысячи лет. И сущность эта — азартная игра. Игра, в которой правила написаны на языке, понятном только избранным, а все остальные обречены либо на бедность, либо на рабское следование чужим советам.

Но почему же тогда весь мир продолжает играть? Поче-

му тысячи людей каждый день открывают брокерские счета, вносят кровные, иногда последние сбережения и начинают нажимать кнопки «купить» и «продать», будучи абсолютно уверенными, что они отличаются от игроков в рулетку? Ответ лежит на поверхности, но он тщательно замаскирован. Ответ заключается в том, что Уолл-стрит создала гениальную систему зеркал.

Что такое зеркала? Это иллюзия. Когда вы стоите в комнате, увешанной зеркалами, вы видите бесконечное множество своих отражений. Вам кажется, что коридор уходит в бесконечность, что там, в глубине, скрывается что-то прекрасное или таинственное. Но если вы протяните руку, вы упрётесь в холодное стекло. За стеклом — ничего. Так же и с финансами: вам показывают бесконечные графики, вам рисуют линии трендов, уровни поддержки и сопротивления — эти линии выглядят как карта сокровищ. Они внушают вам чувство контроля. Вам кажется, что если вы научитесь понимать эти линии, вы сможете предсказать будущее. Но линии — это всего лишь отражение прошлого. А прошлое, как мы знаем, не равно будущему. Но держать в руках график, на котором кривая идёт вверх, чертовски приятно. Это успокаивает. Это создаёт ощущение, что ты не игрок в рулетку, а серьёзный аналитик, стратег, почти пророк.

Индустрия финансовых услуг, весь этот гигантский осьминог, который именуется «рынком», живёт за счёт одного простого принципа: **чем больше вы торгуете, тем**

больше они зарабатывают. Запомните эту фразу, потому что она станет лейтмотивом всей нашей книги. Финансовые компании не зарабатывают на том, что вы богатеете. Они зарабатывают на том, что вы совершаете действия. Каждое ваше нажатие кнопки, каждая ваша покупка или продажа — это комиссия. Это как игровой автомат: вы ставите жетон, дергаете рычаг, — автомат забирает вашу энергию, ваше время, ваши деньги, а взамен даёт шанс. Шанс, а не гарантию.

Но есть и вторая сторона медали, более глубокая и циничная. Уолл-стрит — это не просто казино. Это казино с подкрученными колёсами. И знаете, кто их крутит? Сами владельцы казино. В мире финансов существует чёткое разделение на «своих» и «чужих». «Свои» — это те, кто работает внутри системы: крупные банки, управляющие компании, хедж-фонды. Они получают информацию на день, на два, иногда на неделю раньше, чем она появляется в газетах или на новостных порталах. Они знают, где будет «дождь», и успевают продать зонты до того, как начнётся ливень. Они знают, где сломается мост, и успевают купить акции строительной компании, которая получит подряд на ремонт. Это не магия, это просто информационное преимущество. И это преимущество продаётся и покупается за баснословные деньги, которых у вас, скорее всего, нет.

И вот тут возникает главный парадокс, который и будет раскрывать наша книга. Вам, обычному человеку, продают сказку: «Стань инвестором! Купи акции популярной компа-

нии! Держи их десять лет, и ты разбогатеешь!» Звучит красиво. Звучит как дорога в рай. Но на самом деле, когда вы покупаете акции популярной компании, вы покупаете билет в толпу. Вы становитесь частью стада. Вы двигаетесь туда, куда дует ветер. А ветер, как мы знаем, дует в сторону того, кто управляет погодой.

Взгляните на историю любого крупного финансового пузыря. Пузырь доткомов, пузырь на рынке недвижимости в двухтысячных, недавняя лихорадка вокруг разных цифровых активов. Что объединяет все эти события? Паника. Эйфория. И снова паника. Сначала люди видят, что сосед разбогател. Затем приходят СМИ и говорят: «Срочно покупайте, пока не поздно!». Затем ваша тётя, которая никогда не интересовалась экономикой, начинает говорить о том, как она купила «эти штуки» и заработала. Вы смотрите на график — он ползёт вверх. Внутри вас просыпается древний механизм выживания, который ошибочно истолковывает эту ситуацию как шанс. Вы боитесь опоздать. Вы боитесь, что вас оставят у разбитого корыта. И вы кидаетесь покупать. Вы входите в рынок.

А теперь посмотрите, что происходит дальше в девяноста девяти случаях из ста. Вы входите. График продолжает немного расти. Вы чувствуете себя гением. Вы думаете: «Вот она, тайная дверь к богатству!». Вы начинаете рассказывать друзьям о своей прозорливости. Затем рынок делает паузу. Потом он слегка качается вниз. Вы не продаёте, потому что

помните: «надо держать долгосрочно». Потом рынок обваливается. Вы теряете двадцать, тридцать, пятьдесят процентов. Вы сидите и смотрите на убытки, как на приговор. Ваше сердце колотится. Вы перестаёте спать. И в тот момент, когда боль становится невыносимой, — именно в тот самый момент, когда вы продаёте свои позиции, чтобы «сохранить хоть что-то», — кто-то крупный, кто-то «свой», заходит на рынок и скупает всё по дешёвке. Потому что он знает, что через полгода рынок восстановится.

Это называется «эффектом толпы», или, более научно, «поведенческим финансами». Это не жадность и не глупость, это физиология. Наш мозг не приспособлен к жизни в мире абстрактных цифр и фьючерсов. Наш мозг был создан для того, чтобы искать пищу, избегать хищников и находить пару для размножения. Когда вы смотрите на падающий график, ваш мозг видит ту самую чёрную пантеру, которая крадётся к вам из джунглей. Вы впадаете в состояние стресса. Ваше тело выбрасывает гормон кортизол. Ваши сосуды сужаются. Вы принимаете решение спастись бегством. Вы продаёте. И вы проигрываете. Не потому что вы глупый, а потому что ваши инстинкты оказались сильнее вашего разума. А те, кто строит зеркальные лабиринты на Уолл-стрит, прекрасно это знают. Они играют на вашем страхе так же виртуозно, как пианист играет на рояле.

И вот тут возникает самый главный, самый сокровенный секрет, который не хотят, чтобы вы знали. Он звучит пара-

доксально, но именно в нём заключается суть финансовой свободы. Готовы?

Ваши знания и ваше спокойствие стоят больше, чем ваши деньги.

Звучит красиво, правда? Но давайте разберём, что это значит на практике. Уолл-стрит хочет, чтобы вы были эмоциональными. Они хотят, чтобы вы читали новости и пугались. Они хотят, чтобы вы слушали «экспертов» по телевизору, которые кричат: «Кризис! Крах! Спасайтесь!». Или наоборот: «Бум! Ракета!». Потому что только в состоянии крайнего возбуждения вы готовы совершать иррациональные поступки. Только тогда вы соглашаетесь продать свой дом за полцены или купить акции компании, которая через месяц обанкротится, по завышенной в десять раз цене.

Но если вы сохраняете спокойствие, если вы перестаёте быть стадным животным, если вы начинаете видеть систему зеркал такой, какая она есть, — вы перестаёте быть добычей. Вы становитесь тем самым наблюдателем, который стоит в центре зала и видит, где настоящее стекло, а где просто отражение.

Я помню один случай из жизни, который отлично иллюстрирует эту мысль. Мой знакомый, назовём его Сергей, был обычным менеджером по продажам. Он не имел экономического образования. Его познания в финансах ограничивались умением правильно заполнить налоговую декларацию и помнить о том, что кредитную карту нужно гасить вовремя.

Однажды, в разгар какого-то локального финансового кризиса, все вокруг начали паниковать. Новости трубили о дефолте, банки закрывали отделения, люди бежали в обменники, скупая доллары по невероятному курсу. Сергей, который ничего не понимал в этих макроэкономических играх, просто заметил одну странную вещь. Он заметил, что в его любимом баре, куда он ходил по пятницам, скидка на виски стала больше, а в ресторане, где он иногда обедал, появились «специальные предложения» из трёх блюд по цене одного.

Он не смотрел на графики. Он просто понял, что экономика *реального* мира замедляется. Люди перестали тратить деньги на еду вне дома. Он не побежал продавать рубли и покупать валюту. Он не купил акции. Он просто подождал три месяца. А через три месяца, когда паника улеглась, правительство начало вливать деньги в экономику, и рынок «реального» бара и ресторанов снова ожил. Сергей не заработал миллион на этом. Но он сохранил свои нервы и свои деньги, потому что в отличие от своих соседей, он не покупал доллары на пике курса, а потом не продавал их в убыток, когда курс выровнялся.

Сергей, сам того не осознавая, применил главный принцип, который мы будем изучать в этой книге: **принцип реальности**. Он посмотрел на улицу, а не в монитор. Он посмотрел на поведение людей, а не на поведение цифр. Уолл-стрит строит свои зеркала именно для того, чтобы оторвать вас от реальности. Они хотят, чтобы вы смотрели в

экран, а не на жизнь вокруг. Потому что, когда вы смотрите в экран, вы видите то, что они хотят вам показать.

Наша книга — это не просто руководство по заработку. Это инструкция по отрезвлению. Мы пройдем путь от полного невежества до понимания того, как на самом деле устроены денежные потоки. Мы разберём, почему ваша работа не делает вас богатым (и никогда не сделает, если вы не измените своё мышление). Мы выясним, куда деваются ваши налоги и как государство, банки и крупные корпорации играют в одну игру, а вам оставляют роль статиста. Мы научимся читать финансовую отчётность так, как её читают профессиональные хищники, а не как её преподносят в красивых буклетах.

Но самое главное — мы научимся управлять страхом. Мы разберёмся, что такое настоящий риск. Ведь самый большой риск в вашей жизни — это не потерять десять тысяч рублей на бирже. Самый большой риск — это прожить всю жизнь в состоянии финансового рабства, так и не узнав, что существовала возможность вырваться. Самый большой риск — это доверить свои сбережения чужому дяде в пиджаке, потому что «он профессионал». Самый большой риск — это умереть с мыслью: «А что, если бы я попробовал?».

Уолл-стрит не хочет, чтобы вы знали, что система в её основе уязвима. Что те самые «непотопляемые» банки банкротятся каждые десять лет. Что те самые «надёжные» облигации иногда превращаются в фантики. Что те самые «зо-

лотые» акции могут упасть в цене в одночасье из-за одного неудачного твита какого-нибудь начальника. Уолл-стрит держится не на золоте и не на нефти. Она держится на вашей вере. Вера в то, что завтра будет лучше. Вера в то, что у них есть план. Вера в то, что они знают, что делают. Но они не знают. Они просто делают вид.

Мы с вами расколем этот фасад. Мы увидим голые стены за зеркалами. И когда мы увидим их, мы перестанем быть игроками. Мы станем архитекторами своего благосостояния. Мы перестанем бегать за графиками и начнём создавать активы, которые будут приносить деньги, пока мы спим, едим или читаем книги.

Впереди у нас долгий путь. Мы будем говорить о сложных вещах простым языком. Мы будем смеяться над жадностью и плакать над глупостью (в основном, над собственной). Мы будем извлекать уроки из чужих ошибок и, надеюсь, избежим своих собственных. Это будет похоже на захватывающий детектив, где главный злодей — это невежество, а главный герой — ваша финансовая дисциплина.

Запомните сейчас, на первой странице этого вступления, одну простую вещь: **никто не придёт и не спасёт вас**. Государство не спасёт — у него своих забот полно. Банк не спасёт — ему нужны только ваши проценты. Брокер не спасёт — он зарабатывает на ваших действиях, а не на вашем состоянии. Спасёте себя только вы сами. С помощью знаний. С помощью холодного расчёта и горячего желания жить луч-

ше.

Я не обещаю вам лёгких путей. Если кто-то обещает вам «золотую гору» за три дня, это мошенник. Мы не будем заниматься пирамидами, мы не будем рекламировать ни один банк или компанию. Мы будем говорить о вас, о вашем сознании, о ваших привычках. Мы будем лечить вашу финансовую грамотность, а не пичкать её «волшебными таблетками» в виде сомнительных инвестиционных предложений.

Вы готовы снять розовые очки? Готовы посмотреть на мир денег таким, какой он есть — жестоким, циничным, но справедливым? Потому что у этого мира есть одно железное правило: **он награждает тех, кто понимает его язык, и наказывает тех, кто не хочет учиться.**

Мы начнём наше путешествие. Сейчас, со следующей главы, мы войдём в этот зеркальный лабиринт. Мы будем разбивать стёкла, за которыми прячется ложь. Мы будем прокладывать свой собственный маршрут. И поверьте мне, даже если вы ничего не смыслите в экономике сейчас, через несколько сотен страниц вы будете смотреть на новости по телевизору с такой же иронией, с какой смотрите на рекламу дешёвого шампуня. Потому что вы будете знать. Вы будете знать секреты, которые не хотят, чтобы вы знали.

Поехали.

Глава 1. Величайшая ложь о «Долгосрочных инвестициях»

Когда я был маленьким, мой дедушка любил повторять одну фразу. Он говорил: «Сынок, главное в жизни — это терпение. Посадил семечко — жди, поливай, и вырастет дерево. Так и с деньгами: положил в кубышку — лежат, и ладно. Не трогай их, и они прирастут». Мой дедушка был мудрым человеком, но он родился в эпоху, когда деньги ещё имели реальное обеспечение, а инфляция была настолько медленной, что её можно было не замечать десятилетиями. Он свято верил в то, что «кубышка» — это святое. И он передал эту веру моему отцу. А мой отец, уже в девяностые годы, когда страну лихорадило от гиперинфляции и ценники менялись быстрее, чем погода за окном, попытался применить дедушкин метод. Он «инвестировал» в надёжный, как ему казалось, государственный облигационный заём. Через год эти облигации превратились в пыль. Инфляция съела их быстрее, чем мыши съедают сыр в старом амбаре. И тогда отец сказал мне, уже взрослому: «Запомни, сынок: деньги любят движение. Лежащий камень, даже самый красивый и большой, рано или поздно обрастает мхом, а потом рассыпается».

И вот теперь, спустя годы, я смотрю на рекламные буклеты крупных брокерских домов. Я открываю интернет, и

на меня смотрит симпатичный дяденька в дорогом костюме, с аккуратной стрижкой и голливудской улыбкой. Он говорит мне ровно то же самое, что говорил мой дедушка, но с поправкой на современность. Он говорит: «Инвестируйте в акции надёжных компаний и держите их долгосрочно. Десять лет, двадцать лет. Не обращайтесь внимания на колебания рынка. Помните: рынок всегда растёт. Купи и держи». Звучит знакомо, правда? Соблазнительно. И очень, очень удобно. Вам не нужно ничего делать. Не нужно думать. Не нужно анализировать. Просто отдайте им деньги, нажмите одну кнопку и забыли. Через двадцать лет вы проснётесь миллионером.

Эта сказка — самая дорогостоящая ложь, которую когда-либо продавали человечеству. И сегодня мы разберем её на атомы. Мы заглянем под капот этой красивой машины с лакированным кузовом и увидим, что внутри у неё не двигатель, а ржавый велосипед с погнутой цепью.

Почему совет «купи и держи» выгоден только брокерам

Давайте начнём с простого вопроса: кто зарабатывает на том, что вы держите акции двадцать лет? Ответ вас удивит, но если быть честным до конца, ответ — никто. Вернее, не совсем никто. Вы, как инвестор, *можете* заработать, если компания действительно вырастет и рынок не рухнет в тот самый момент, когда вы решите выходить. Но брокер, посредник, управляющая компания — они зарабатывают на

вас *всегда*, независимо от того, растут ваши акции или падают. И они зарабатывают тем больше, чем дольше вы сидите и ничего не делаете.

Как так? А вот как. Представьте себе, что вы открываете брокерский счёт. Вы вносите на него один миллион рублей. Вы решаете следовать священному совету «купи и держи». Вы покупаете акции. Брокер, с вашего согласия, удерживает комиссию за сделку. Она кажется мизерной — полпроцента, ну, максимум один. Вы платите пять тысяч, десять тысяч — неважно. Вы их даже не замечаете. Они как мелкие песчинки. И вы успокаиваете себя: «Ну, это же просто плата за сервис».

Но услуги — это только начало. Брокер не может жить на разовые комиссии, он хочет есть каждый день. И поэтому он придумал систему, которая называется *ежегодное обслуживание счёта*. Это как плата за гардероб в театре: вы заплатили за билет, теперь заплатите за то, чтобы ваше пальто повесили на вешалку. Обычно это небольшой процент от суммы ваших активов. Допустим, один или полтора процента годовых. На первый взгляд — сущие копейки. Но давайте посчитаем вместе.

У вас миллион. Проходит год. Ваши акции, предположим, выросли на десять процентов. Теперь у вас на счету один миллион сто тысяч. Брокер списывает свой процент — около шестнадцати тысяч рублей. Вы не чувствуете боли, потому что вы всё равно в плюсе. Проходит второй год. Рынок чуть

качнулся вниз, но вы держите, потому что вы долгосрочный инвестор. Ваш счет становится один миллион пятьдесят тысяч. Брокер снова списывает свой полтора процента — уже около пятнадцати тысяч. Вы морщитесь, но помните дедушкин завет: «Терпи, сынок».

А теперь включаем математику, которую никто не любит, но которая объективна. Эти полтора процента, которые вы отдаёте каждый год, на самом деле стоят не полтора процента. Они стоят десятки процентов от вашей *будущей прибыли*. Потому что эти деньги могли бы остаться у вас и работать на вас. Они могли бы приносить новые деньги, на которые тоже начислялись бы проценты. Но вы отдаёте их брокеру. Это называется «сложный процент наоборот», или, проще говоря, *снежный ком*, который катится с горы в чужой карман.

Но и это ещё не всё. Самый страшный зверь, который притаился в совете «купи и держи», — это инфляция. Помните, мы говорили о том, что деньги любят движение? Так вот, когда вы покупаете акции и держите их, вы, по идее, защищаетесь от инфляции, потому что акции должны расти вместе с ценами. В теории. На практике же происходит примерно следующее. Вы покупаете акции компании, которая кажется вам надёжной. Вы её изучали, вы читали отчёты, вы верили в её продукт. Но проходит пять лет. За это время мир меняется. Вчерашние лидеры становятся аутсайдерами. Появляются новые технологии, новые конкуренты. Компания, которая гремела пять лет назад, сегодня с трудом сводит концы

с концами. Её акции топчутся на месте или даже падают. И вы всё держите. Вы держите, потому что вам сказали: «Купи и держи».

А теперь представьте, что брокер, который получает с вас комиссию каждый год, абсолютно счастлив. Ему всё равно, какие у вас там активы. Он счастлив, пока вы ничего не продаёте, потому что вы продолжаете платить за хранение. И знаете что? Чем дольше вы держите, тем больше он зарабатывает. Если вы продадите акции и выйдете в деньги, он потеряет клиента. Поэтому он заинтересован в том, чтобы вы сидели и не дёргались.

Это похоже на ситуацию с тренажёрным залом. Вы купили годовой абонемент. Тренер советует вам: «Просто ходите регулярно, и через год вы будете в форме». Вы ходите, занимаетесь, но через полгода замечаете, что вес не уходит. Вы спрашиваете тренера: «В чём дело?» А он пожимает плечами: «Продолжайте, это долгосрочный процесс». А то, что вы неправильно питаетесь и делаете упражнения, которые вам не подходят, он вам не говорит. Потому что если вы добьётесь результата за три месяца, вы перестанете платить. Вы уйдёте. В финансовом мире та же история. Если вы начнёте активно управлять своими деньгами, если вы начнёте покупать и продавать вовремя, вы перестанете быть «удойной коровой» для брокера. Поэтому вам продают идею долгосрочного терпения.

Но давайте будем честными сами с собой. Как часто вы

встречали людей, которые разбогатели просто потому, что купили акции какой-то компании и держали их двадцать лет? Да, такие примеры есть. Один раз на десять миллионов случаев. Это те самые счастливики, которые купили акции молодой компании, которая потом стала мировым гигантом. Но вы не слышите о миллионах тех, кто купил акции компаний, которые обанкротились, или застряли в боковом тренде на десятилетия, или были поглощены конкурентами с потерей всех накоплений. Они молчат. Им стыдно. А те, кто разбогател, кричат на каждом углу: «Смотрите, как я был умён!».

Величайшая ложь «купи и держи» заключается в том, что вы отдаёте управление своей судьбой в чужие руки. Вы перестаёте анализировать. Вы перестаёте задавать вопросы: «Почему эта акция растёт?», «Что изменилось в бизнесе компании?», «Кто продаёт сейчас, а кто покупает?». Вы превращаетесь в пассивного наблюдателя, который смотрит на график и надеется. Надежда — это плохая инвестиционная стратегия. Надежда — это то, что делает казино богатым, а игроков бедными.

Брокер хочет, чтобы вы были пассивным. Потому что с пассивного клиента проще брать деньги. Он не будет звонить каждый день и требовать объяснений. Он не будет судиться, если что-то пошло не так. Он просто сядет и будет ждать двадцать лет. А через двадцать лет он придёт к вам и скажет: «Извините, ваши деньги обесценились на семьдесят процен-

тов из-за инфляции, и ещё тридцать мы съели комиссиями. Но вы же помните — рынок всегда растёт! Просто не в этот раз».

И вот тут я хочу открыть вам маленькую тайну, которую профессиональные управляющие знают, но никогда не озвучивают. Настоящие деньги в финансах делаются не на долгосрочном «сидении», а на **правильном входе и правильном выходе**. Это называется активным управлением. Это когда вы покупаете не потому, что вам «пора купить», а потому что актив недооценён. И продаёте вы не тогда, когда «пришло время продавать», а когда актив переоценён и вот-вот рухнет. Профессиональные игроки не сидят двадцать лет. Они сидят столько, сколько нужно для того, чтобы получить профит, а потом выходят и ищут следующую сделку. У них нет привязанности к акциям. У них есть привязанность к деньгам. Они, как хищники, которые не защищают одну тушу до конца, а отрывают кусок и бегут за новой добычей.

Так что, когда в следующий раз вы увидите рекламу с красивым дядей, который говорит «купи и держи», вспомните, что это говорит вам не друг, не наставник и не гуру. Это говорит вам продавец. Продавец, который хочет, чтобы вы сидели смирно и не мешали ему делать деньги на ваших комиссиях. Ваша лучшая защита от этой лжи — не переставать думать. Никогда не переставайте задавать вопрос: «Почему я должен это держать сегодня, если завтра это может стать дешевле?».

Скрытые издержки, которые съедают 60% вашей будущей пенсии

Теперь давайте поговорим о том, что я называю «тихими убийцами» вашего капитала. Представьте себе, что вы плывёте на лодке по реке. Вода прозрачная, солнце светит, вы расслабились и наслаждаетесь. Вы даже не замечаете, что в днище вашей лодки есть маленькая пробоина. Она такая маленькая, что туда просачивается всего по капельке воды. Вы не обращаете на это внимания, потому что вам тепло и уютно. Вы плывёте дальше. Через час вы замечаете, что уровень воды в лодке поднялся до щиколотки, но вы думаете: «Ну, это же немного, вычерпаю потом». Ещё через час вода доходит до колен. Вы начинаете паниковать, но лодка уже тонет. Этот сценарий — точная метафора того, что происходит с вашими пенсионными накоплениями, когда вы следуете стратегии «купи и держи» без учёта скрытых издержек.

Давайте назовём этих «тихих убийц» поимённо. Первый — это **комиссия за управление**. О ней мы уже упоминали, но давайте копнём глубже. В большинстве стран мира существует система обязательного пенсионного страхования. Часть вашей зарплаты каждый месяц перечисляется в негосударственные пенсионные фонды или управляющие компании. Эти фонды берут ваши деньги, покупают на них облигации и акции, а затем... ждут. Ждут, когда вы выйдете на пенсию. И за это ожидание они берут с вас комиссию. Каждый год, каждый месяц. И эта комиссия, как я уже говорил,

составляет примерно один-два процента от суммы ваших накоплений.

Но вот в чём фокус. Эти один-два процента, которые они берут, они берут не от вашего *дохода*, а от *всей суммы*. То есть, даже если ваши накопления не принесли никакой прибыли, если рынок упал и вы потеряли десять процентов, комиссия всё равно будет списана. Вы потеряли десять процентов, и ещё вы заплатили комиссию за то, что потеряли. Это звучит как издевательство, но это реальность пенсионной системы во многих странах. И эта комиссия начисляется не на ту сумму, которую вы внесли двадцать лет назад, а на ту сумму, которая *есть сейчас*. Если рынок вырос, комиссия становится больше в абсолютных цифрах. Если рынок упал, комиссия становится чуть меньше, но она всё равно есть.

Теперь представьте, что вы работаете сорок лет. Каждый год вы отчисляете деньги в фонд. Предположим, что средняя доходность фонда за этот период составила семь процентов годовых (это стандартная цифра, которую любят показывать в рекламных проспектах). Но из этих семи процентов вы отдаёте два процента в виде комиссии. Чистая доходность становится пять процентов. Разница между семью и пятью процентами на протяжении сорока лет — это не просто два процента. Это, грубо говоря, половина вашего будущего капитала. Я не оговорился. Если бы вы могли инвестировать без этих комиссий, у вас было бы почти в два раза больше денег, чем в пенсионном фонде. Потому что эти два процента,

которые вы отдаёте каждый год, тоже могли бы работать и приносить новые проценты.

Давайте посчитаем на простом примере, чтобы вы почувствовали масштаб катастрофы. Вы вносите по десять тысяч рублей в месяц на протяжении сорока лет. Без комиссии, при доходности семь процентов, у вас на выходе будет примерно двадцать пять миллионов рублей. С комиссией в два процента у вас на выходе будет около двенадцати миллионов. Тринадцать миллионов — это плата за вашу пассивность. Тринадцать миллионов — это цена того, что вы доверились системе и не задали ей вопрос: «А куда идут мои деньги?». Эти тринадцать миллионов могли стать вашей новой квартирой, вашим образованием, вашей поездкой вокруг света. Вместо этого они стали бонусами для менеджеров управляющей компании, которые сидят в своих стеклянных офисах и пьют кофе.

Второй убийца — это **налоги**. Но не те налоги, которые вы платите с зарплаты, а налоги на прирост капитала. В большинстве стран, когда вы продаёте свои акции или облигации дороже, чем купили, вы должны заплатить налог на полученную прибыль. Это справедливо. Но система построена таким образом, что государство берёт этот налог в тот момент, когда вы фиксируете прибыль, даже если вы не выводите деньги со счёта, а просто реинвестируете их в другие активы. Это называется «налоговый тормоз». И он замедляет рост вашего капитала.

Представьте, что вы купили акции на десять миллионов, они выросли до двадцати. Вы продали их, чтобы купить другие акции. С прибыли в десять миллионов вы должны заплатить государству, допустим, тринадцать процентов — это чуть больше миллиона. Эти деньги вы уже не инвестируете, они ушли в бюджет. Таким образом, каждый раз, когда вы перекладываете свои накопления, государство отрезает себе кусок. Стратегия «купи и держи» на первый взгляд обходит эту проблему, потому что вы не продаёте и не платите налоги. Но проблема в том, что рано или поздно вы всё равно продадите. Вы захотите купить дом, оплатить операцию, помочь детям. И тогда вы заплатите налог сразу и единовременно на всю сумму, которая у вас накопилась. И это будет гигантский удар по вашему кошельку.

Но есть и третий, самый незаметный убийца. Это **инфляция**. О ней мы уже говорили, но сейчас я хочу дать ей новое определение. Инфляция — это налог на тех, кто сидит сложа руки. Государство печатает новые деньги, цены растут, а ваши сбережения, которые лежат в виде акций, вроде как должны расти вместе с ценами. Но в том-то и загвоздка, что рынок акций не всегда поспевает за инфляцией. Бывают периоды, когда инфляция резко ускоряется, а акции крупных компаний падают, потому что инвесторы боятся и продают всё подряд. В такие моменты ваш портфель проседает на двадцать-тридцать процентов, а инфляция съедает ещё десять. Вы сидите, держите, а ваше богатство тает, как снег

весной.

И когда вы всё это складываете — комиссии, налоги, инфляцию — вы получаете ту самую цифру в шестьдесят процентов, о которой говорится в заголовке. Шестьдесят процентов вашей будущей пенсии уходят в никуда, в карманы посредников, государству и на компенсацию общего удорожания жизни. И это не чья-то злая воля, это просто математика. Математика, которая работает против вас, если вы не знаете её правил.

Я знаю одну женщину, назовём её Анна. Анна проработала инженером на крупном заводе тридцать пять лет. Все эти годы она платила в пенсионный фонд, честно и регулярно. Она не снимала деньги, она не перекладывала их, она свято верила в то, что государство и фонд позаботятся о её старости. Когда она вышла на пенсию, она пришла в фонд, чтобы забрать свои накопления. И ей сообщили, что сумма на её счету в пересчёте на сегодняшние цены равна примерно стоимости одного подержанного автомобиля. Анна была в шоке. «Как так? — спросила она. — Я же платила тридцать пять лет!». Ей объяснили: «Инфляция, комиссии, и рынок был нестабилен». Анна до сих пор работает консьержкой в подъезде, потому что её пенсии не хватает даже на еду. Она не сделала ничего плохого. Она просто была послушной и доверчивой. И она стала жертвой самого простого финансового преступления — преступления, совершённого у неё на глазах и с её молчаливого согласия.

Математика сложного процента: как Уолл-стрит использует вашу лень против вас

Теперь перейдём к самому интересному. К тому, что воспевают гуру «пассивного инвестирования». К сложному проценту. Это та самая «восьмое чудо света», которое, по легенде, Альберт Эйнштейн назвал самой великой силой во Вселенной. И действительно, сила сложного процента колоссальна. Если вы вложите сто рублей под десять процентов годовых, через двадцать лет у вас будет почти семьсот рублей. Магия. Числа растут не линейно, а по экспоненте. Чем дольше срок, тем быстрее разгоняется этот снежный ком.

Однако, как и любой инструмент, сложный процент может быть направлен как во благо, так и во вред. И Уолл-стрит, будучи виртуозным фокусником, научилась использовать его против вас так же эффективно, как и для вас. Они говорят вам о сложном проценте, чтобы вы поверили в долгосрочный рост. Но они умалчивают о том, что сложный процент работает только при одном условии: если доходность стабильна и положительна. А в реальном мире доходность рынка акций никогда не бывает стабильной. Один год вы получаете двадцать процентов, на следующий год вы теряете десять, потом вы получаете пятнадцать, потом пять.

И вот тут происходит ключевой математический нюанс, который гуру предпочитают обходить стороной. Если вы потеряли пятьдесят процентов, вам нужно заработать сто процентов, чтобы просто вернуться в исходную точку. Верни-

тись к этому предложению ещё раз. Это очень важно. Пятьдесят процентов убытка съедают столько же, сколько сто процентов прибыли. Это называется «асимметрией доходности». Уолл-стрит любит, когда вы теряете, потому что, когда вы потеряли, вы находитесь в панике и готовы принимать любые советы. Вы готовы купить очередной курс, заплатить очередному консультанту, чтобы он сказал вам, как «отыграть» потери. Но математика неумолима: отыграть потери тем же инструментом, которым вы их нажили, практически невозможно в краткосрочной перспективе.

А теперь представьте, что ваша стратегия «купи и держи» приводит к тому, что вы терпите убыток, сидите в нём несколько лет, потом рынок восстанавливается, потом снова падает. Ваш «сложный процент» работает не на вас, а против вас, потому что вы упускаете возможности. Вы продаёте в панике внизу, потому что не выдерживаете эмоционального давления, и покупаете наверху, когда рынок уже разогрет. Это называется «эффект усреднения», но наоборот. Это «эффект ухудшения». Вы усредняете свои убытки.

Вот простой пример из жизни, который я наблюдал со своим соседом, человеком по имени Виктор. Виктор был успешным врачом. Он получал хороший доход. Он решил инвестировать в акции одного известного технологического гиганта, потому что его друг, который «шарит» в финансах, сказал ему: «Эта компания будет расти вечно». Виктор купил акций на пятьсот тысяч рублей. Акции выросли на десять процен-

тов. Виктор подумал: «Надо ещё докупить, ведь это же надёжно». Он купил ещё на двести тысяч. Акции выросли ещё на двадцать процентов. Виктор почувствовал себя королём мира. Он рассказывал всем на работе о своём гениальном решении. Он купил ещё на триста тысяч. В тот момент, когда он купил последнюю партию, акции достигли своего исторического пика. А затем началось падение. Быстрое, как обвал в горах. За три месяца акции потеряли сорок процентов стоимости.

Виктор впал в ступор. Он не знал, что делать. Он перестал смотреть новости, потому что ему было физически больно видеть красные цифры. Он решил «не паниковать» и «держаться», потому что помнил совет про долгосрочность. Он держал их ещё год. Акции не восстановились. Они болтались на одном уровне, плюс-минус. Виктору надоело ждать. Он продал свои акции с убытком в тридцать процентов. В тот самый момент, когда он продал, через две недели, акции неожиданно пошли вверх, и через год они побили свой исторический максимум. Если бы Виктор подождал ещё год, он бы не только отбил свои потери, но и заработал. Но он не выдержал. Он продал на эмоциях, потому что совет «купи и держи» работал только до тех пор, пока рынок был спокоен. Как только началась буря, совет разбился о скалы реальности.

Что спасло бы Виктора? Не пассивное сидение, а активное планирование. Знание того, что он будет делать, если акции

упадут на десять процентов, что он будет делать, если они упадут на двадцать, и что он будет делать, если они упадут на сорок. У него не было плана. У него была только вера. А вера, как мы уже выяснили, — это плохая стратегия.

Уолл-стрит использует математику сложного процента против вас, делая вас ленивыми. Они дают вам удобную формулу: «просто жди». Они знают, что человек по природе своей склонен к экономии энергии. Наш мозг тратит огромное количество ресурсов на принятие решений, поэтому он любит готовые шаблоны. «Купи и держи» — это самый простой шаблон. Он не требует напряжения. Он не требует изучения балансовых отчётов. Он не требует понимания макроэкономики. Он позволяет вам спокойно заниматься своими делами, ходить на работу, смотреть сериалы и не думать о том, что ваши деньги лежат под рискованным активом. Уолл-стрит создаёт иллюзию, что вы «инвестор», в то время как на самом деле вы просто пассивный владелец бумажки, цена которой зависит от настроения тысяч других таких же напуганных или жадных людей.

Но давайте посмотрим правде в глаза. Если бы стратегия «купи и держи» действительно работала так хорошо, как они говорят, почему же тогда сами профессиональные управляющие не следуют ей на все сто процентов? Почему они постоянно переключаются на активы, используют сложные стратегии хеджирования, покупают и продают опционы, фьючерсы, коротят акции? Почему они не просто купили индекс

и не пошли в отпуск на двадцать лет? Потому что они знают: рынок непредсказуем. И они не хотят рисковать своим богатством, полагаясь на один единственный сценарий. Они диверсифицируют *во времени*. Они входят и выходят, они используют моменты паники и эйфории. Они не сидят сложа руки. Они работают. А вам предлагают сидеть и не мешать.

Так как же нам противостоять этой великой лжи? Очень просто. Нам нужно перестать быть «пассивными держателями» и стать «активными распорядителями». Это не значит, что мы должны торговать каждый день и смотреть на котировки с утра до вечера. Это значит, что мы должны перестать доверять слепо и начать задавать правильные вопросы.

Первый вопрос: «Почему я владею именно этой акцией и именно сегодня?». Второй вопрос: «Могу ли я найти более выгодное вложение с тем же уровнем риска?». Третий вопрос: «Насколько комиссии, которые я плачу, соответствуют той ценности, которую я получаю?». Четвёртый вопрос: «Готов ли я к тому, что рынок упадёт на пятьдесят процентов завтра, и есть ли у меня план действий в этом случае?».

Если у вас есть ответы на эти вопросы, вы уже на шаг впереди девяноста процентов инвесторов. Вы больше не овца, которую ведут на заклание. Вы пастух. Или, по крайней мере, собака, которая рядом с пастухом.

Помните историю про Сергея из вступления? Он не покупал акции, которые ему советовали по телевизору. Он смотрел на реальную экономику. Он видел, как люди меняют своё

поведение. И он принимал решения, исходя из этого. Он не использовал сложный процент в качестве мантры. Он использовал его в качестве инструмента, но только тогда, когда условия были благоприятными.

Секрет стратегии «купи и держи» заключается в том, что она перестаёт работать, как только вы перестаёте думать. Она работает только для тех, кто понимает, что *держать* — это не пассивное действие, а *активный выбор*. Каждое утро, когда вы просыпаетесь и не продаёте свои акции, вы делаете выбор. Вы решаете, что они по-прежнему выгодны для вас. Если вы перестаёте это осознавать, если вы просто позволяете им лежать по инерции, вы становитесь жертвой. Вы становитесь тем, кого используют.

В этой главе мы разобрали самую сладкую и самую опасную ложь финансового мира. Мы поняли, что комиссии, налоги и инфляция — это не баги системы, это её фичи. Это то, что позволяет системе перераспределять богатство от тех, кто не знает, к тем, кто знает. Мы увидели, что сложный процент — это обоюдоострый меч, который можно направить как против себя, так и в свою пользу.

Теперь, когда вы знаете об этой лжи, вы никогда не сможете на неё купиться. Вы будете видеть её везде — в рекламе, в советах друзей, в обещаниях управляющих. И каждый раз, когда вы будете её видеть, вы будете вспоминать эту главу. Вы будете вспоминать комиссии, которые ушли в никуда. Вы будете вспоминать Анну, которая работает консьержкой.

И вы будете делать свой собственный выбор. Активный, осознанный, свободный.

А мы переходим к следующей главе, которая будет посвящена ещё более фундаментальной вещи. Мы поговорим о том, что такое деньги на самом деле. И я обещаю вам, что после этой главы вы никогда не будете смотреть на купюры в своём кошельке так же, как раньше.

Глава 2. Тайная жизнь денег

Когда мы думаем о деньгах, мы представляем себе что-то материальное. Вот лежат в моём кошельке разноцветные бумажки с портретами выдающихся людей и изображениями архитектурных памятников. Я могу их потрогать, могу сложить их стопочкой, могу протянуть продавцу в магазине и получить за них хлеб или молоко. Это создаёт иллюзию, что деньги — это вещь. Что это ценность сама по себе. Что это некий эталон, с которым можно сравнивать всё остальное. Именно так мы привыкли думать. Именно так нас учили в школе. Именно так нам говорят по телевизору. Но правда, как всегда, гораздо сложнее и одновременно гораздо проще.

Правда заключается в том, что деньги — это не вещь. Это идея. Это обещание. Это долг. Запомните эту фразу, потому что она станет ключом к пониманию того, как устроен весь современный мир, и почему ваши сбережения никогда не будут в безопасности, если вы не знаете этого секрета: **Деньги — это долг, записанный на бумажке.**

Чтобы понять эту мысль до конца, давайте совершим короткое путешествие в прошлое. Представьте себе мир до появления денег. Это был мир бартера. Вы выращивали пшеницу, а ваш сосед разводил кур. Вы меняли мешок пшеницы на десять кур. Всё было просто и понятно. Но в этом мире была одна огромная проблема. Она называется «двойное

совпадение желаний». Что, если ваш сосед не хочет пшеницу, а хочет козу? А у вас нет козы. Что, если вы хотите кузнечный молот, а кузнец не хочет вашу пшеницу, потому что у него полный амбар пшеницы? Обмен становится невозможным. Транзакции застревают. Экономика тормозит.

И тогда люди придумали гениальное решение. Они придумали посредника. Они придумали некий товар, который был бы удобен для обмена на что угодно. Этот товар должен был быть редким, но не слишком, удобным в хранении и делении. Сначала это были ракушки, потом скот, потом меха, потом благородные металлы — золото и серебро. Золото стало идеальным деньгами, потому что оно не ржавеет, не портится, его можно разделить на мелкие части, и оно красивое. В те времена каждая монета действительно стоила столько, сколько весило золото в ней. Это называлось «полноценные деньги».

Но мир не стоит на месте. Золото тяжело носить с собой. Золото сложно пересчитывать, когда у тебя миллион монет. Золото можно подделать. И тогда кто-то придумал ещё более гениальную вещь. Он сказал: «Давайте я буду хранить ваше золото в своём надёжном подвале, а вам буду выдавать расписки. Вы сможете обменивать эти расписки на товары, а когда захотите, придёте и заберёте своё золото обратно». Так появились первые банки. А расписки стали прообразом современных бумажных денег. Люди верили, что за каждой бумажкой стоит реальное золото. Эта вера была настолько

сильной, что банкиры поняли одну хитрость: они могут выдавать расписок больше, чем у них есть золота в подвале. Потому что все люди не придут забирать золото одновременно. Это называется «дробное резервирование». Если у банка есть сто золотых слитков, он может выдать расписок на двести слитков, ведь в один день все двести человек не прибегут и не потребуют свои слитки обратно. И это работало столетиями.

Но в семидесятых годах двадцатого века случилось событие, которое навсегда изменило природу денег. Президент Соединённых Штатов Ричард Никсон отменил привязку доллара к золоту. С этого момента доллар перестал быть распиской на золото. Он стал просто бумажкой, которую государство объявляет деньгами. Это называется «фиатные деньги». Слово «фиат» переводится как «декрет» или «повеление». То есть, эти деньги существуют только потому, что государство сказало: «Они существуют». Более того, государство сказало: «Вы обязаны принимать их в уплату налогов». И именно это придаёт им силу. Не золото, не серебро, не нефть. А принуждение и вера.

А теперь приготовьтесь к самому шокирующему открытию. Поскольку деньги больше не привязаны ни к чему материальному, государство и банки могут создавать их буквально из воздуха. Когда центральный банк решает напечатать новые деньги, он не идёт в шахту за золотом. Он просто делает запись в компьютере. Одна запись. Всё. И этих денег

становится больше в системе. Но вместе с ними не появляется больше товаров. Не появляется больше еды, машин, домов, одежды. Количество товаров остаётся прежним, а количество денег увеличилось. Что происходит? Правильно. Каждая отдельная единица денег начинает стоить меньше. Она обесценивается. Это и есть инфляция.

Инфляция — это самый главный налог в мире, потому что он взимается не с вашей зарплаты, а с вашего богатства. Он взимается с тех сбережений, которые вы честно откладываете в «кубышку» или на банковский депозит. Государство, печатая деньги, незаметно «срезает» кусочек от каждого рубля, доллара, евро, который у вас есть. И оно делает это без вашего ведома. Вы видите только то, что цены в магазинах растут. Вы ругаете продавцов, вы ругаете производителей, вы ругаете нефтяников. Но настоящий виновник — это эмиссия. Это печатный станок, который работает на благо государства, но во вред вам.

Давайте представим себе простую экономику из ста человек. В этой экономике есть всего сто яблок. И есть сто рублей. Каждое яблоко стоит один рубль. Теперь правительство решает напечатать ещё сто рублей. В обращении становится двести рублей, а яблок по-прежнему сто. Что происходит? Продавцы яблок понимают, что спрос растёт, они начинают поднимать цену. В итоге яблоко начинает стоить два рубля. Рубли в вашем кармане как были сто, так и остались сто. Но теперь вы можете купить на них не сто яблок, а только пять-

десять. Ваша покупательная способность упала на пятьдесят процентов. Вы обеднели наполовину. И вы даже не совершили ни одной покупки, не потеряли ни копейки. Просто кто-то напечатал лишние деньги.

Вот так работает инфляция. Это тонкий, изощрённый способ конфискации. Древние правители, когда им нужны были деньги на войны или на дворцы, просто переплавляли монеты, добавляли в них дешёвый металл и выпускали в оборот. Это называлось «порча монеты». Сегодня порча монеты происходит мгновенно, нажатием одной клавиши, без всякой переплавки. Результат тот же: вы становитесь беднее, а государство получает ресурсы для своих нужд.

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.