

Мурад Керимов

Финансовая грамотность 21 века

«Автор»
2026

Керимов М. Ф.

Финансовая грамотность 21 века / М. Ф. Керимов — «Автор», 2026

Дорогой читатель, «Финансовая грамотность 21 века» — это честный план построения капитала от Мурада: как из зарплаты в 160 тысяч собрать пассивный доход, закрыть долги и к 40 годам жить спокойно в Баку. Книга объединяет личный опыт оператора с промысла и отца троих детей: пирамиды накоплений, портфель с ежемесячными выплатами, вычеты, семейный бюджет и расчёт переезда. Практические таблицы, календарь выплат и «Правила Мурада» помогут внедрить систему уже в первый месяц — без сложных терминов, но с живыми цифрами и реальными сценариями.

© Керимов М. Ф., 2026
© Автор, 2026

Мурад Керимов
Финансовая грамотность 21 века

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ
21 ВЕКА

Пирамиды, дисциплина и путь к спокойствию

Мурад Керимов

Новый Уренгой
2026

«Деньги любят счёт и дисциплину»

Не покупай то, что покажешь.
Строй то, чем будешь пользоваться всю жизнь.

Аннотация

Это книга о деньгах, написанная не экономистом, а обычным человеком: тридцать лет, жена, трое детей, ипотека и план выйти на финансовую свободу к сорока годам. Внутри — две авторские системы: Треугольник Мурада (облигации, вклад, недвижимость в аренде — три актива, которые страхуют друг друга) и правило «Копи Болван» (10 процентов — инвестиции, 30 — радость, 60 — база). Плюс: учёт расходов, подушка безопасности, выход из долгов, налоговые вычеты, портфель ежемесячного дохода, календарь выплат, крипта без иллюзий, защита от мошенников, страховки, бюджет праздников и план внедрения за 30 дней. Без высшей математики и «секретных схем» — только дисциплина, счёт и время, работающее на тебя.

Оглавление

ЧАСТЬ I. ХАРАКТЕР ДЕНЕГ
Глава 1. Деньги — это не сумма. Это характер
Глава 2. Первый закон: доход не спасает
Глава 3. Учёт — это приборная панель
Глава 4. Деньги любят счёт и дисциплину
Глава 5. Треугольник Мурада
Глава 6. Правило «Копи, Болван»
ЧАСТЬ II. ФУНДАМЕНТ
Глава 7. Пирамиды на реальных деньгах: расчёт на 160 тысяч
Глава 8. Как я считаю месяц: разбор одной зарплаты
Глава 9. Подушка безопасности: резерв, который покупает спокойствие
Глава 10. Долг — это инструмент. Долг — это яма
Глава 11. Долги: разбор на живом примере
Глава 12. Кризис: план на чёрный месяц
ЧАСТЬ III. ТРЕУГОЛЬНИК МУРАДА: СТОРОНЫ В ДЕТАЛЯХ
Глава 13. Вершина: облигации — спокойный фундамент
Глава 14. Левый угол: вклад — быстрая резерва
Глава 15. Правый угол: недвижимость — работающий актив

ЧАСТЬ IV. ПЛАН «СОРОК»
Глава 16. План «Сорок»: не мечта, а расчёт
Глава 17. Брокерский счёт: с чего начать тому, кто не знает, с чего начать
Глава 18. Мелкие кредиты: как я закрываю свои
Глава 19. Поколение потребителей. Жёсткая правда
Глава 20. Рост дохода: вторая рука
ЧАСТЬ V. ГОСУДАРСТВО И ПОРТФЕЛЬ
Глава 21. Портфель ежемесячного дохода: календарь вместо графиков
Глава 22. Государство возвращает: вычеты, которые теряют 90 процентов людей
Глава 23. Урок с ИИС: как я копил в обёртку без конфеты
Глава 24. Календарь семьи: деньги, которые не должны теряться
ЧАСТЬ VI. СЕМЬЯ И ДЕНЬГИ
Глава 25. Общий бюджет — это распределение, а не проверка
Глава 26. Дети: умеренность в первые годы — это не экономия, это воспитание
Глава 27. Праздник — редкость, потому что он праздник
Глава 28. Деньги и сон: как перестать тревожиться
Глава 29. Капитал для родителей: забота, которая считается
Глава 30. Деньги и праздники: бюджет Нового года
ЧАСТЬ VII. БАКУ: КАК СЧИТАТЬ ПЕРЕЕЗД
Глава 31. Переезд — это не чувство. Это расчёт с чувствами
ЧАСТЬ VIII. ОПАСНОСТИ И ХАРАКТЕР
Глава 32. Крипта: честная глава
Глава 33. Страх и жадность: два врага портфеля
Глава 34. Инфляция: тихий вор
Глава 35. Мошенники: как не отдать своё
Глава 36. Страховки: броня капитала
Глава 37. Деньги и характер: щедрость без расточительности
Глава 38. Чек-лист перед крупной покупкой
Глава 39. Десять ошибок новичка
ЧАСТЬ IX. ФИНАЛ
Глава 40. Сложный процент: единственное волшебство
Глава 41. Письмо деньгам
Глава 42. Система за 30 дней: план внедрения
Глава 43. Год второй и год третий: как растёт система
Глава 44. Правила Мурада: десять принципов
Глава 45. Заключение: путь в сорок
Приложение. Ответы на частые вопросы
Приложение. Практические таблицы
Глоссарий инвестора
Послесловие автора

Предисловие

Эту книгу я писал не для экономистов и не для тех, кто носит костюмы на деловых встречах. Я писал её для обычных людей: для того, кто получает зарплату и не понимает, куда она уходит; для того, кто хочет копить, но не знает, с чего начать; для того, кто в тридцать лет смотрит на будущее с тревогой, а не с планом.

Внутри нет высшей математики. Нет заграничных советов, которые не работают на нашей земле. Есть система — простая, как гаечный ключ, и надёжная, как стальная опора. Две пира-

миды: одна копит и вкладывает, другая распределяет каждый доход. Три стороны капитала, которые страхуют друг друга. И десять лет дисциплины, за которые меняется всё.

Мне тридцать лет. У меня жена и трое детей, ипотека и план выйти на финансовую свободу к сорока — с пассивным доходом, который позволит жить так, как я хочу и где я хочу. Эта книга — одновременно мой план и мой дневник: в ней я записал всё, что понял о деньгах к этому возрасту.

Если тебе двадцать пять — тебе повезло больше всех, кто прочитает эти строки. Если сорок — начинай сегодня, и через пять лет ты скажешь себе спасибо. В любом возрасте правило одно: начать раньше, чем «когда-нибудь».

М. К.

ЧАСТЬ I. ХАРАКТЕР ДЕНЕГ

«Характер денег проявляется не тогда, когда всё хорошо, а когда трудно»

Глава 1. Деньги — это не сумма. Это характер

В 21 веке деньги стали почти невидимыми. Они не шуршат в кармане, не звенят мелочью, а тихо уходят со счёта одним нажатием. Из-за этой тишины легко поверить, что деньги — просто цифры на экране. Но это обман. Деньги — это отношения. С собой, с семьёй, с будущим.

Я не буду обещать, что эта книга сделает тебя богатым. Она сделает тебя спокойнее. Потому что настоящая финансовая грамотность — это не про «как заработать миллион», а про «как не потерять сон из-за денег».

Когда я только начинал думать о бюджете, мне казалось, что это скучно. Как вести учёт, если и так всё понятно? Оказалось, что «всё понятно» — это иллюзия. Пока не запишешь траты, ты не видишь, куда уходит время и силы. А деньги — это и есть время, упакованное в цифры.

И ещё я понял одну вещь: характер денег похож на характер человека. Он проявляется не тогда, когда всё хорошо, а когда трудно. В хорошие месяцы легко откладывать. В трудные месяцы видно, есть ли у тебя система или ты просто надеялся на удачу.

Эта книга — про систему, которую можно построить в обычной жизни. Без экстремальных мер, без отказа от всего, но с ясными правилами. И эти правила будут простыми: сначала проверь, потом действуй; если не уверен — спроси; не делай на авось.

У меня в семье долго говорили о деньгах коротко: «До зарплаты дожили — и слава богу». Я не осуждаю такое время — выжить в него уже было подвигом. Но система «дотянуть» хитра: у неё нет потолка. Зарплата выросла — расходы выросли. Пришли дополнительные деньги — купили что-то «нужное». И через десять лет человек стоит там же, где стоял: на нуле за неделю до получки.

Характер денег нельзя купить, унаследовать или выиграть. Его можно только построить — шаг за шагом, месяц за месяцем, как строят что-то надёжное: не торопясь и не бросая на полпути.

Наблюдение, которое мне открыло глаза: деньги в 21 веке тратятся легче всего в те минуты, когда мы даже не тратимся — когда «просто смотрим». Лента подсказывает, реклама шепчет, рассрочка услужливо разбивает цену на «всего лишь по чуть-чуть в месяц». Никто не крадёт у тебя деньги — они уходят с согласия, оформленного красиво. Одно нажатие в приложении стоит больше, чем вся наличная неделя из детства моих родителей. И потому первый навык финансового характера — не зарабатывать и не экономить, а замечать: «сейчас я принимаю решение, или решение принимает кто-то за меня?»

Глава 2. Первый закон: доход не спасает

Есть популярное заблуждение: «Вот будет зарплата больше — тогда и начну копить». В 21 веке это самая дорогая иллюзия. Потому что с ростом дохода растут и ожидания: хочется лучшего жилья, лучшей техники, лучшего отдыха. И в итоге человек с высокой зарплатой живёт так же, как раньше, только в более дорогих декорациях.

Посмотри на людей вокруг. Богатые и бедные есть среди людей с любой зарплатой. Человек получает втрое больше соседа — и живёт от зарплаты до зарплаты, как и сосед. Просто его «до зарплаты» дороже.

Вывод неприятно простой: доход не спасает. Спасает система.

Представь два дома. В одном живёт семья с обычной зарплатой, но с правилом: каждый месяц, в день получки, определённая сумма уходит на отдельный счёт. Автоматически, как налог. Живут на остаток. Через десять лет у этой семьи — резерв, спокойствие, возможность сказать «нет» плохому кредитному договору и «да» хорошему шансу.

В другом живёт семья с зарплатой вдвое больше. Правил нет. Откладывают «что останется». Остаётся всегда немного или ничего. Через десять лет у них — накопленный быт, хорошие вещи и ноль резервов. Одна поломка машины или одна болезнь — и они берут в долг.

Разница не в деньгах. Разница в правиле. И правило можно ввести в любой семье — хоть с сегодня, хоть с понедельника, хоть с первого числа. Формула одна, запомни её:

Доход − сбережения = расходы.

Не наоборот. Не «потратил, что осталось — отложил». А сначала — отложил. Потом — живёшь. Даже если это тысяча рублей. Даже если смешно. Смешное, повторяемое годами, превращается в капитал. Большое, брошенное после первого месяца, превращается в разочарование.

Почему это работает психологически? Потому что ты меняешь фокус: ты не «отказываешься от чего-то», ты «инвестируешь в свою безопасность». И эта безопасность — не про страх. Она про свободу: когда знаешь, что есть подушка, ты можешь спокойно выбирать работу, спокойно говорить «нет» невыгодным предложениям, спокойно планировать отпуск.

У меня перед глазами два знакомых, которые начинали одинаково: одна работа, одна зарплата, один город. Один ввёл правило — и через годы имеет счёт, квартиру в аренде и спокойный взгляд. Второй «не откладывал специально, но и не сорился» — и через те же годы имеет витрину покупок, пару рассрочек и чувство, что «все деньги куда-то уходят». Они оба честные, оба работают. Разница — в одном правиле, введённом десять лет назад. Это и поражает больше всего: вся пропасть между «дотянуть до зарплаты» и «капитал» начинается с одного решения, которое не требует ни таланта, ни образования — только повторения.

Глава 3. Учёт — это приборная панель

Представь, что ты ведёшь машину без приборов. Ты видишь дорогу, слышишь мотор, чувствуешь руль. Но ты не знаешь, сколько бензина в баке, какая температура двигателя, какая скорость. Ты едешь «по ощущениям». Рано или поздно это закончится неприятностями.

С деньгами то же самое. Мы привыкли полагаться на ощущения: «вроде хватает», «вроде не тратил лишнего». Но ощущения обманывают.

Поэтому первый шаг — увидеть деньги. Один честный месяц учёта. Всё подряд: продукты, проезд, кофе, подписки, мелкие покупки. Не для того, чтобы ругать себя, а чтобы увидеть картину.

Когда я начал вести учёт, жена посмотрела на меня как на сумасшедшего: «Что ты записываешь, и так всё понятно?» Теперь она сама ведёт таблицу для детей на кружки и еду. Дисциплина заразительна — это проверено.

Что обычно открывается за этот месяц:

Подписки. Те самые, которые оформили «на пробный месяц», а они тихо списываются год за годом.

Мелкие траты. Кофе, батон, жвачка — по отдельности копейки, вместе — ощутимая сумма.

Импульсы. Покупки, которые не были в планах, но «просто попались на глаза».

После месяца учёта ты не обязан резко всё менять. Ты получаешь данные. А с данными уже можно принимать решения: где оставить, где сократить, где автоматизировать.

Учёт — это не бухгалтерия и не наказание. Это знание. А знание — это уже власть над ситуацией. Без учёта ты ведёшь машину с закрытыми глазами. С ним — видишь, куда едешь, и можешь повернуть руль.

Как выглядит учёт на практике? Вечером — шестьдесят секунд и пять строк: что потратил, на что, сколько. На первой неделе это бесит. На второй — становится привычкой. На третьей — начинается самое интересное: ты начинаешь видеть закономерности, которых не видел никогда. Что «стрессовые» дни у тебя совпадают с доставкой еды. Что большая часть «мелочей» случается не по необходимости, а по скуке. Учёт — это не про деньги в первую очередь. Это зеркало, в котором ты впервые видишь свои привычки в цифрах. И одно правило здесь не обсуждается: не врать. Пропущенная покупка в учёте — это не оплошность, это трещина в фундаменте.

Глава 4. Деньги любят счёт и дисциплину

Нам с детства твердят: сколотить состояние — это тяжёлый труд. Нужно знать высшую математику, разбираться в графиках, читать классиков экономики на языке оригинала. Я скажу проще: создать капитал несложно. Сложно — не выпендриваться.

Главные враги капитала — не кривые на бирже и не кризисы. Главный враг — собственное «хочу» с экрана: телефон за сто тысяч, машина в кредит, чтобы соседи видели. Дисциплина — это когда ты умеешь хотеть не то, что показывают, а то, что сделает тебя свободнее через пять лет.

И второй враг — подушка под матрасом. Деньги, которые просто лежат и греются, на самом деле тают: инфляция съедает их тихо, без свидетелей. Отложенные деньги должны работать — во вкладе, в облигациях, в арендной недвижимости. Не в лотерейных билетах, не в «сигналах из телеграма» — в простых, скучных, проверенных инструментах.

Биржу специально окружают ореолом сложности: графики, термины, «эксперты». Отчасти это правда рынка, отчасти — бизнес тех, кто продаёт «секретные схемы» за деньги. А на деле базовые вещи просты: облигация приносит купон, вклад — процент, квартира — аренду. Всё остальное — надстройки.

Люди любят правду, хоть она и бывает жестока. Так вот правда такая: никто не придёт и не разбогатет за тебя. Ни государство, ни начальник, ни лотерея. Но и никакая сложность тебе не нужна. Нужны три вещи: считать, откладывать первым и вкладывать в работающие инструменты. Всё остальное — время.

Сложный процент — единственное волшебство, которое в финансах существует на самом деле. Сумма, которая лежит и работает, растёт не по прямой, а по кривой: проценты на проценты. В первые годы кривая почти незаметна. Потом она начинает срываться вверх — и вот там, на восьмом-десятом году, человеку, который начал рано, становится видно то, чего не видно тому, кто ждал.

Смотри на соседей по двору. У одного новая машина в кредит, дорогой телефон и вечная «временная» нехватка денег. У второго машина попроще, телефон прошлогодний — и тишина в финансах. Прошло десять лет: у первого — тот же кредит на новую машину, у второго — арендная квартира и счёт с купонами. Оба считали себя нормальными. Один построил капитал, другой — чужой бизнес. И никто из них не гений: второй просто не выпендривался. Вот и вся «высшая математика» — она умещается в одну привычку.

Глава 5. Треугольник Мурада

Первая система, которую я выстроил для своей семьи, — это три стороны опоры. Я называю её Треугольником Мурада — потому что треугольник не складывается, если убрать одну сторону. Три актива, которые подстраховывают друг друга:

Вершина — облигации на фондовом рынке. Ты одалживаешь государству или компании — они платят тебе купонный доход. Доход известен заранее, приходит по расписанию. Это спокойный, несущий фундамент.

Левый угол — вклад в банке. Да, инфляция подгрызает, но вклад даёт мгновенный доступ к деньгам и приносит процентный доход. Это твоя оперативная резерва: не трогаешь, пока не надо, но знаешь, что он есть.

Правый угол — недвижимость в аренде. Неважно, сколько её и какая — важно, что она сдаётся и приносит доход каждый месяц. Даже одна квартира способна приносить ощутимую сумму ежемесячно. Это уже не мечта, это работающий актив.

Теперь главное — зачем именно треугольник. Смотри, как стороны страхуют друг друга:

Ушёл квартирант — подстрахуют купоны и вклад.

Понадобились срочно деньги — снимаешь со вклада, а просевший доход закрывают купоны и аренда.

Просел рынок облигаций — аренда и вклад продолжают капать, ты ничего не продаёшь в панике.

Магии не бывает: чтобы все три стороны сломались одновременно, должен случиться конец света. Всегда есть резерв. Он закольцован и взаимозаменяем — как исправная система, у которой нет единой точки отказа.

Именно поэтому я не верю в «одну супер-идею». Человек, у которого всё вложено в одно, — это человек с одной ногой. Человек с треугольником стоит на трёх.

Как это выглядит в реальном месяце? Пришёл платёж от квартиранта — ушёл на счёт. Пришёл купон — ушёл на счёт. Начислил фонд — ушёл на счёт. Каждый поток в свой момент, как смены на графике. И вот раз в год один поток ломается — допустим, квартирант уехал, а новый ещё не нашёлся. Два других продолжают капать. Дом не стоит на одной ноге — он стоит на трёх. Это и есть ответ на вопрос, почему я не расстраиваюсь, когда что-то в системе даёт сбой: сбой — это не авария, это запланированная страховка сработала так, как должна.

Глава 6. Правило «Копи, Болван»

Вторая система — распределение каждого дохода. Три части:

10 процентов — инвестиции. Снимается в первую же очередь, в день зарплаты, до любых трат. Это не «остаток», это первоочередный платёж — себе.

30 процентов — хотелки и развлечения. Да, тридцать — это много, и это сознательно. Потому что система, которая запрещает радоваться, ломается за месяц. Система, в которой есть жить-радость, работает годами.

60 процентов — первоочередные нужды. Коммуналка, еда, обязательные платежи.

И вот тонкость, на которой я настаиваю: если у тебя есть ипотека, эти 60 процентов — это не чистый расход. Каждый платёж по ипотеке — это покупка недвижимости. Ты буквально оплачиваешь свой актив из пирамиды, наращивая капитал даже тогда, когда «просто платишь за квартиру». Долг превращается в собственность — это не трата, это приобретение.

Меняй проценты, как угодно — каждому своё. Но неизменны два принципа: копить первым, а не из остатка, и не выпендриваться. Хочешь телефон за сто тысяч? Купи — из своих 30 процентов, не из чужих и не из будущего.

Заметь ещё одну вещь: 10 процентов — это минимум, а не потолок. Всё, что приходит сверх зарплаты — премии, тринадцатая зарплата, подарки, — это не «подарок для хотелок».

Это топливо для первой пирамиды. Система, в которой сверхплановые деньги идут в капитал, растёт в разы быстрее системы, где они идут в витрину.

В магазине я задаю себе один вопрос: «Это из моих тридцати — или из моего будущего?» Если из тридцати — беру спокойно, без чувства вины, радуюсь. Если из будущего — кладу обратно. И вот что странно: через минуту, проведённую с этой мыслью, девять из десяти «хотелок» растворяются сами. Не потому что я жалкий — а потому что желание было чужим: его в меня поместили реклама, чужая сторис, скука. Настоящее желание — то, что остаётся и через день. Деньги любят счёт — а счёт начинается с вопроса в магазине.

ЧАСТЬ II. ФУНДАМЕНТ

«Сначала платим себе — потом всем остальным»

Глава 7. Пирамиды на реальных деньгах: расчёт на 160 тысяч

Теория без цифр — это лекция. Теория с цифрами — это инструмент. Разберём мою вторую пирамиду, «Копи Болван», на конкретном доходе — моём.

Зарплата — 160 000 рублей в месяц. Делим:

10 процентов — инвестиции: 16 000 рублей. Эти деньги уходят в день зарплаты, до всего. Автоплатёжем — на брокерский счёт и на вклад. Не «если останется», а первым платежом. За год это 192 000 рублей — уже капитал, а не мечта.

30 процентов — хотелки: 48 000 рублей. Это не маленькая сумма. На эти деньги можно и детям игрушки без чувства вины, и жене цветы не только 8 марта, и себе нормальные кроссовки, и поездку. Тридцать процентов — это разрешённая радость. Она нужна, чтобы система не сломалась.

60 процентов — база: 96 000 рублей. Коммуналка, еда на семью из пяти человек, проезд, связь, школьные расходы — и ипотечный платёж.

И вот здесь — та самая тонкость, о которой я говорил. Ипотечный платёж сидит в этих 60 процентах, но он не сгорает. Каждый месяц он превращает чужую квартиру в твою. Ты платишь банку, но капитал капает тебе. Через годы у тебя на руках актив — а у того, кто эту же сумму платил за аренду чужой квартиры, актив ноль.

Получается так: из моих 160 тысяч 16 уходят в пирамиду номер один — облигации, вклад, недвижимость. А часть из 96 работает в ту же пирамиду через ипотеку. Две системы завязаны друг на друга, и обе строят одно — свободу семьи.

Теперь честный вопрос, который задаст любой внимательный читатель: а если денег не хватает? Трое детей — это не три праздника, это три постоянные статьи расходов: кружки, обувь, которая мала через полгода, лекарства, школа. Отвечаю так, как отвечаю себе.

Правило приоритетов, если месяц тяжёлый:

Инвестиции не трогаем. Урезаем до минимума — хоть до тысячи, но не до нуля. Ноль — это сигнал мозгу «система отменена», и потом её не собрать.

Хотелки режем первыми и глубоко. До 10–15 процентов, если надо. Развлечение — гибкая часть, это её функция.

База не трогаем. Коммуналка, еда, ипотека — святое. Долги по ЖКХ и просрочки по ипотеке дороже любых развлечений.

Так система гнётся, но не ломается.

Теперь о премиях. Пришла премия — скажем, сорок тысяч. Что делаю? Шестьдесят процентов — в пирамиду: это 24 тысячи в облигации, фонд или на погашение ипотеки досрочно. Сорок процентов — на семью: поездка, что-то для дома, подарок. И вот интересно: часть семьи я чувствую как праздник именно потому, что её не жалко — она спланирована. А та премия,

которая ушла в пирамиду, через годы даст купоны, которые будут платить каждый год — уже без всяких премий. Премия живёт месяц. Купон живёт десятилетиями.

Глава 8. Как я считаю месяц: разбор одной зарплаты

Разберём один настоящий месяц — от зарплаты до последнего рубля. Не абстрактную схему, а живой расчёт моей семьи: доход 160 000 рублей, жена, трое детей, ипотека.

Первое число. Пришла зарплата. Первое действие — не магазин, не оплата счетов, а автоплатёж: 16 000 рублей уходят на брокерский счёт и накопительный вклад. Это правило сработало раньше, чем я проснулся. Я не решаю «копить или нет» — система уже решила за меня.

Дальше — обязательное. Ипотечный платёж: в этих деньгах живёт актив, который каждый месяц становится на шаг ближе к тому, чтобы кормить меня сам. Автокредит — его держит жена: это её фронт и её вклад в общую безопасность. Мелкие кредиты — по плану снежного кома: самый дорогой получаю усиленный платёж, остальные — минимум. Коммуналка — вовремя и без долгов: просрочка здесь — самая дорогая из «мелочей», потому что пеня считается с первого дня.

Теперь — еда. Семья из пяти человек живёт на 50–55 тысяч в месяц. Не на грани — просто по-взрослому: супы, мясо, овощи, крупы, готовка на несколько дней, закупки по списку, а не «что увидел — то взял». Заодно — здоровье: то, что мы не тратим на бургеры и газировку, возвращается не только в кошелёк, но и в анализы.

Транспорт, связь, школьные расходы, быт — ещё 15–20 тысяч. Всё это — база: примерно 96 000 рублей, те самые 60 процентов.

Что осталось — 48 000 рублей хотелок. Часть — на детей: что-то из одежды, подарок, билет в кино. Часть — на нас с женой: не только «нужно», но и «хочется». Часть — откладывается: копилка на крупную покупку — без кредита, просто терпением. Тридцать процентов — это не аскеза, это запланированная радость, которая не разрушает ничего.

И вот что важно понять в конце этого месяца: он не идеальный. Бывает, что еда выходит дороже, бывает — что ломается стиральная машина и «хотелки» превращаются в «нужное». Система гибкая: она не требует идеальности, она требует порядка приоритетов. Пока автоплатёж сработал и база закрыта — месяц не потерян.

А теперь — месяц с премией. Пришло 40 000 сверху. Шестьдесят процентов — 24 000 — в пирамиду: в облигацию или на досрочное погашение ипотеки. Сорок процентов — 16 000 — на семью: поездка, подарок жене, что-то, что откладывалось. Премия прожита, премия отработана — и часть её работает уже на годы вперёд, потому что купоны не помнят, откуда пришли деньги: они просто капают.

Если разложить год на строках, выходит так: двенадцать месяцев по 16 000 в пирамиду — это 192 000, плюс сверхплановые — ещё 150–200 тысяч, плюс купоны и проценты на всё, что уже лежит. Капитал растёт не потому, что я гений, а потому, что я поставил движение в расписание и не нарушаю его.

Глава 9. Подушка безопасности: резерв, который покупает спокойствие

В первой пирамиде вклад — левый угол. Но прежде чем строить инвестиции, нужен фундамент — подушка безопасности. Это деньги, которые лежат отдельно, доступны в любой день и трогаются только в настоящий форс-мажор: потеря работы, болезнь, срочный ремонт, которого не ждал.

Сколько нужно? Классика — от трёх до шести месяцев жизни семьи. Возьмём для примера мою семью: база из 60 процентов — это 96 тысяч в месяц. Значит, полная подушка — от 288 до 576 тысяч рублей. Сумма выглядит страшно? Разберём: если откладывать те же 10 процентов — 16 тысяч, — подушка в шесть месяцев собирается за три года. За три года ты один раз строишь стену, за которой живёшь спокойно десятилетиями.

Сколько именно нужно именно тебе — решать тебе. Для кого-то 500 тысяч — космос, а кому-то и десять миллионов мало. Подушка — величина личная. Есть только одно общее правило: она должна закрывать твои базовые расходы на срок, за который ты найдёшь новое решение, если старое рухнет. Три месяца — минимум для спокойного сна. Шесть — комфорт.

Где держать подушку — три правила:

На вкладе с возможностью снятия. Не на «непополнимых» и не на длинных депозитах без доступа. Накопительный счёт или вклад с частичным снятием.

Не на брокерском счёте. Если рынок падёт одновременно с потерей работы — а такое бывает, — продавать активы в яме худший сценарий.

Не под матрасом. Подушка под матрасом тает от инфляции и соблазнов. Пусть лежит и капает хоть какие-то проценты.

Подушка — это не инвестиция, это страховка. Она не обязана много зарабатывать. Она обязана быть рядом, когда всё пойдёт не так. С подушкой ты говоришь работодателю «нет» плохим условиям, а кредитору — «нет» плохим ставкам. Без подушки ты соглашаешься на первое попавшееся, потому что страшно.

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.