

**Мурад Керимов**

# Финансовая грамотность 21 века

*https://litres.ru/74809677*
*SelfPub; 2026*

## Аннотация

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.

# 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. Внут-

ри — 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 пирамиды: 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 харак-

тер 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 на-

жатие 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 тяжё-

лый 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 ка-

питал 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 вся-

ких 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 сверх-

плановые — 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.