

Карл Ричардс
**Психология инвестиций. Как перестать делать глупости со
своими деньгами**

Карл Ричардс
**Психология инвестиций. Как перестать делать глупости со
своими деньгами**

Carl Richards
The Behavior Gap
SIMPLE WAYS TO STOP DOING DUMB THINGS WITH MONEY

© All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition is published by arrangement with Portfolio, a member of Penguin Group (USA) Inc.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

Эту книгу хорошо дополняют:

Вышел хеджер из тумана
Бартон Биггс

Путь хеджера
Бартон Биггс

Кванты
Скотт Паттерсон

Физика фондового рынка
Джеймс Уэзеролл

Предисловие от партнера издания

Как и многие, прочитавшие в свое время «Маленького принца», я считал, что создать еще одну стоящую книгу с картинками практически невозможно. А как человек, много лет проработавший в сфере финансовых услуг, думал, что нельзя разобраться в инвестициях, просто прочитав несколько десятков страниц.

И знаете что? Я был прав.

Ричардс, конечно, не Сент-Экзюпери, и вы точно не станете финансовым гуру, прочитав только эту книгу. Но я бы не променял ее на стопку других учебников по инвестициям. В отличие от них вы не встретите здесь сложных формул и терминов. Сент-Экзюпери, будучи летчиком, не стал писать книгу про элероны, рули высоты или о том, как рассчитать подъемную силу... А автор книги, которую вы держите в руках, будучи финансовым консультантом, не стал писать про фьючерсы, купонные платежи и расчет дюрации.

Ведь что может быть важнее самолетов? Только летчик! Что может быть важнее инвестиций? Только инвестор!

Пристегнитесь! Вам предстоит узнать много нового, и прежде всего – о себе.
Приятного полета!

*Кирилл Шмидт,
исполнительный директор «УК УРАЛСИБ»*

Посвящается Кори, Линдси, Грейс, Самуэлю и Руби Джейн

Введение

Четыре пары лыж

Эта книга о том, как принимать правильные финансовые решения. Я не имею в виду выбор объекта капиталовложений или объем инвестиций в ценные бумаги.

Речь идет о *решениях, которые соответствуют действительности, вашим собственным целям и ценностям.*

Почему бы не принимать именно такие решения?

Бывает, мы приходим в замешательство. Иногда пугаемся. Случается, излишне увлекаемся.

Вот почему эта книга еще и о том, как не сбиться с толку, как справиться со страхом и как сохранить хладнокровие при принятии финансовых решений.

Звучит сурово – и, как мы позже убедимся, претворяется в жизнь не всегда сразу, хотя и достаточно просто. Простота здесь – одно из ключевых понятий.

Я живу в Парк-Сити, некоторые жители которого весьма серьезно занимаются лыжным спортом. Однажды, несколько лет назад, за мной заехал приятель, чтобы вместе отправиться на прогулку. Я побежал в гараж за лыжами. На мгновение я остановился, глядя на четыре разные пары, каждая из которых предназначалась для определенных условий, и меня как будто парализовало. Я никак не мог сделать выбор.

Пока я глазел на лыжное многообразие, приятель сидел в машине и сигналил: «*Ну же, Карл! Шевелись! Солнце поднимается! Снег вот-вот станет мягким!*» Ситуация была совершенно дурацкой. Я потратил кучу денег, времени и сил, чтобы собрать все эти лыжи, чтобы быть ко всему готовым – и вот я оказался в тупике.

Тот день стал для меня поворотным моментом. Я избавился от трех пар и оставил только свои самые любимые лыжи: те, которые позволяли мне делать то, к чему я больше всего стремился, – легко и быстро скользить по загородным склонам.

Лыжи, которые я оставил, подходят не для всех ситуаций. Они абсолютно непригодны при сильном снегопаде или на местности с крутыми подъемами и спусками. Ну и что? В большинстве случаев они вполне удовлетворительно работают и прекрасно зарекомендовали себя как раз в тех условиях, в которых я и предпочитаю кататься.

Сейчас мне не приходится задумываться о том, какие же лыжи взять с собой в поездку. Я просто беру имеющиеся и отправляюсь в путь. Если снаряжение не вполне отвечает моменту, я полагаюсь на свой опыт, интуицию и удачу.

Многие полагают, что для принятия правильных финансовых решений необходимо иметь план действий на каждый случай. Им необходимо подстраховаться от возможного снижения цен, нужны собственные инструменты для любых колебаний рыночной конъюнктуры. Все их расчеты на будущее должны быть отшлифованы, доведены до совершенства, так чтобы никакие изменения не стали сюрпризом. Они стремятся знать и понимать все, что касается финансовых рынков, планируют все свои расходы до последнего

цента.

Такой образ мышления основан на страхе. Мы боимся (и это вполне естественно) непредсказуемости жизни, ее взлетов и падений. И поэтому составляем планы, которые, как мы надеемся, дадут нам возможность контролировать будущее. Если сделаю так, то не случится того-то; если сейчас продам, то сумею избежать последующего спада; если выберу правильные инструменты, то сохраню финансовую безопасность; если не буду сидеть сложа руки, то сумею подготовиться к любому, даже негативному повороту событий.

Но мир – сложная штука: мы не знаем, что произойдет завтра.

А это значит, что большинство наших планов абсолютно бесполезны. И между прочим, когда у меня были четыре пары лыж, я всегда выбирал неподходящие!

Дело в том, что ни один план не сможет предусмотреть всех ситуаций – и это хорошо. Нет необходимости выбирать единственно верный способ вложения денег, копить строго определенную сумму, предсказывать доходность, тратить время на просмотр телешоу о фондовом рынке, разыскивать в интернете курсы акций или составлять планы на все случаи жизни.

Но если решение всех денежных проблем не в планировании, тогда в чем? Проще говоря, что же мы можем сделать для достижения желаемого?

Мы можем перестать питаться иллюзиями . Мы не достигнем цели, пытаюсь переиграть рынок, выбрать наилучшие инструменты или разработать совершенные, «пуленепробиваемые» финансовые планы. На самом деле это путь к большим неприятностям.

Мы можем защитить себя – до определенной степени . Риск – это то, что остается в сухом остатке, когда вы полагаете, что все продумали. Наши рассуждения о будущем практически всегда неверны. Предугадать все не удастся, но чтобы защитить себя от неизбежных жизненных сюрпризов, можно сделать ряд обдуманных шагов.

Мы можем научиться использовать неопределенность . Перемены не всегда влекут за собой проблемы. Многие неожиданные повороты – вероятно, даже большинство из них – связаны с хорошими новостями. Вне ограничения жесткими рамками плана легче распознать и ухватиться за новые возможности, как только они появятся.

Мы можем понять , чего же по -настоящему хотим . Если у вас спросят, чего вы действительно желаете получить от жизни, наверняка в ответ не прозвучат слова о капиталовложениях, которые принесут высокий доход. Как и все мы, вы хотите быть счастливыми и удовлетворенными жизнью. Принимаемые финансовые решения должны соответствовать вашим представлениям о себе и о мире. Чем лучше вы знаете себя, тем более успешными будут ваши инвестиции, то есть они будут соответствовать вашим истинным целям. Понимание своих стремлений требует огромного труда, и в этом одна из причин, по которым большинство из нас так и не приходят к нужному решению. Но как только вы (и ваша семья) осознаете, чего хотите, станет ясным, что нужно делать – какие страховки покупать, куда вкладывать деньги, уходить ли со старой работы и начинать ли новое предприятие.

Мы можем принимать продуманные решения . Не в наших силах контролировать рынки или экономику в целом, но собственное поведение зависит только от нас. Конечно, плоды решений могут быть разными. Можно прийти к верному умозаключению, но получить в итоге плохой результат. Однако разумный выбор, основанный на действительном положении вещей, – лучшая возможность достичь желаемой цели.

Мы можем довериться своей удаче . Большинство специалистов в области финансового планирования не любят упоминать об удаче. Сама мысль о том, что что-то в жизни происходит по простой случайности, может показаться пугающей. Но, на мой взгляд, отсутствие власти над судьбой – это здорово. Мы вольны оставаться открытыми и готовыми

к поиску творческих решений. Кроме того, иногда случайные происшествия приносят больше удачи, нежели самый лучший план.

Мы с женой, тогда еще студенты колледжа, впервые встретились в магазине лыжных принадлежностей (*удача*). Мы поженились (разумный поступок, по крайней мере с моей стороны) в 1995 году, когда я учился в Университете штата Юта, но еще не выбрал специализацию и копал рвы, работая на занимающуюся архитектурно-ландшафтным дизайном компанию. Кори решила, что в долгосрочной перспективе копание рвов – не лучший для меня путь построения карьеры. Мы нашли объявление о приеме на работу, которая, как предположили, была связана с обеспечением безопасности ценностей – то ли охранник, то ли оператор системы сигнализации.

На деле работа оказалась связанной с рынком ценных бумаг во взаимном фонде (*удача*). После собеседований круг претендентов на должность сузился до двух человек. Мы со вторым кандидатом ожидали в приемной, пока интервьюеры определялись с выбором. Дверь открылась. Девушка объявила нам, что на работу берут второго парня. Он посмотрел на меня и сказал: «Мне не нужно это место. Можешь занимать его» (*удача*).

Так я получил работу. Последние 15 лет я провел, раздавая финансовые советы. Все многочисленные успехи этого периода как минимум частично были делом случая. Даже неудачи многому научили меня, некоторые такие эпизоды я попытался разобрать в этой книге. Один из подобных уроков – невозможно отвечать за все. Сделайте что сможете, а затем просто расслабьтесь.

Мы можем довериться себе. Конечно, удача – лишь часть всего. Как-то моя начальница во все том же взаимном фонде сообщила мне об изменении графика работы и что мне теперь придется работать по воскресеньям. У меня были другие планы на выходные, о чем я ей и сказал. Она поставила меня перед выбором, и я уволился. Так я пришел к своей следующей работе, которая привела к еще одной, которая, в свою очередь, привела меня в мой сегодняшний бизнес, который привел к постоянной колонке в *The New York Times*, к этой книге и многим другим замечательным вещам.

Я отстоял то, что было действительно важным для меня (выходные по воскресеньям), и потерял работу. Катастрофа, не так ли? Но именно это решение – и эта катастрофа – дали толчок изменениям, ощущаемым по крайней мере до сих пор.

Не думаю, что есть какой-то секрет обретения богатства. Ведь в конечном счете все финансовые решения связаны не с обогащением. В их основе воплощение в жизнь мечты о счастье. А если и существует секрет того, как стать счастливым, он заключается в следующем: будьте верны себе.

Знакомые слова, правда?

Но бьюсь об заклад, вы никогда не читали ничего подобного в книгах о финансах.

Глава 1

Не мы утрем рынку нос, а он нам

Компании вроде Morningstar и Dalbar провели множество исследований, стремясь количественно выразить влияние поведения инвестора на реальную доходность. Такого рода анализ, как правило, направлен на сравнение дохода, полученного отдельным владельцем ценных бумаг в инвестиционном фонде, с доходностью самих фондов. Чтобы было понятнее: они пытаются сравнить доходность, которую получают *инвесторы*, с доходностью самих *инвестиций*.

Есть ли разница? Вы себе даже не представляете какая. Как правило, в рамках таких исследований приходят к выводу, что долгосрочная доходность инвесторов намного ниже

доходности среднестатистического инструмента.

Что это значит? Лишь то, что мы выбрасываем деньги на ветер.

Возьмем, к примеру, взаимный фонд. Все, что требовалось, – это вложить деньги в обычный взаимный фонд и оставить их там.

Но большинство инвесторов действовали иначе. Они постоянно то вкладывали деньги в фонд, то забирали их оттуда. Время было ограничено – и потери наблюдались колоссальные.

Чтобы обозначить разницу между доходностью инвестиций и доходностью инвестора, я придумал термин «поведенческая пропасть» и везде, где только появлялась возможность, начал делать наброски, представленные вниманию читателей на страницах этой книги. С тех пор я использую словосочетание «поведенческая пропасть» для описания всех ситуаций, в которых наше поведение приводит к неудовлетворительным результатам. Множество рисунков были сделаны мною для того, чтобы помочь клиентам и читателям понять, чем на самом деле мотивированы их действия. А началось все с простой зарисовки (см. рис. 1).

Очевидно, что покупка паев, пусть даже в ничем особенно не выдающемся взаимном фонде, и их долгосрочное удержание – довольно выгодная стратегия. Но в действительности никто и никогда так не распоряжается своими деньгам. Мы торгуемся. Мы смотрим канал CNBC и слушаем вопли Джима Крамера. Мы покупаем по высокой цене и продаем по низкой – другими словами, мы совершаем поступки, которые полностью противоречат здравому смыслу.

Когда читатели моего блога в The New York Times начинают заваливать меня электронными письмами с призывами докупить акции и увеличить свой портфель, я понимаю, что настало время проявить бдительность. Точно так же о том, что, возможно, пришло время скрестить пальцы в надежде на улучшение рыночных перспектив, я узнаю из стремления своих друзей и коллег продать имеющиеся у них акции.

Что самое интересное, они тоже все понимают! Мы вместе над этим смеемся. Они знают, что их порывы купить или продать опасны, и надеются, что я помогу им контролировать эмоции.

Весной 2009 года моих клиентов охватило чрезвычайное волнение. В один прекрасный день ко мне за консультацией пришли сразу трое. Как и большинство из нас тогда, они были до смерти напуганы. Рынок рухнул, и они понесли колоссальные потери.

Разговор быстро переключился на пугающую ситуацию на рынке ценных бумаг.

Они: «Карл, нам кажется, что пришло время продавать акции».

Я: «Вы считаете, что нужно продавать акции только потому, что их цена упала на 30 %?»

Они: «Ну... ты понимаешь... нам что, просто сидеть и ждать, когда рынок полностью обвалится?»

Я: «Ребята, все, что могло случиться, уже случилось. Возможно, вам кажется, что пришло время избавляться от акций, но есть ли смысл в том, чтобы их продавать именно сейчас?»

Они: «Но ситуация угрожающая!»

Я: «Ваши опасения понятны, но поддаваться страху – не лучшая идея».

Они: «Обстоятельства складываются не в нашу пользу! Такими темпами к концу года мы останемся без средств!»

Я: «На самом деле, когда акции стоили дороже, вы рисковали сильнее. Но на тот момент вы почему-то с радостью за них держались. Так зачем продавать их сейчас?»

Они: «И что нам делать?»

Мой ответ был простым. Я сказал им, что мы не будем ничего предпринимать. Подождем немного, пока все уляжется, а затем пересмотрим планы и при необходимости скорректируем их.

Прошло несколько лет. Все те же три клиента снова пришли ко мне. Акции снова поднялись в цене, и между нами происходит уже совершенно другой разговор.

Они: «Стоит ли нам вложить в акции дополнительные средства?»

Я: «Хм, зачем?»

Они: «Потому что в последнее время рынок не перестает нас радовать!»

Я: «То есть вы хотите сказать, что собираетесь приобрести акции только по той причине, что они сейчас дорогие?»

Они: «Ну, они ведь могут еще сильнее подняться в цене!»

Я: «Мы не имеем ни малейшего понятия о том, каким образом рынок поведет себя в будущем. Почему бы нам не придерживаться нашего плана и дальше?»

Подобные беседы я веду очень часто. В начале 2011 года, когда за два с лишним года цены на золото выросли на 80 %, всем хотелось знать, стоит ли вкладываться в этот драгметалл. Одно время это был самый популярный из задаваемых мне вопросов.

Я объяснял, что сейчас операции с золотом стали намного более рискованными, чем когда бы то ни было. Если ничего подобного не было заявлено в первоначальных планах, то зачем вносить поправки теперь?

Мои друзья и клиенты (часто это одни и те же люди) – не единственные инвесторы, испытывающие искушение сделать неправильный выбор. В 2008, 2009 и большей части 2010 года владельцы паев взаимных фондов постоянно выводили из них больше денег, чем вкладывали.

Только в декабре 2010 года из взаимных фондов было выведено 10,6 млрд долларов.

Затем в январе 2011 года как будто кто-то вдруг переключил тумблер: вливания в рынок составили около 30 млрд долларов. Инвесторы решили, что настало время снова вкладывать деньги в акции, – и это пришло им в голову после практически 100 %-ной доходности, впервые полученной после 2008 года, когда цены на рынке достигли исторических минимумов.

Разумно ли вкладывать деньги в активы, цена на которые удвоилась менее чем за два года? Купили бы вы дом, цена на который за последние пару лет выросла с 300 до 600 тысяч долларов? (Что-что? Именно так вы и сделали? Как это вас угораздило?)

Давайте вернемся в начало 2000 года. Рынок доткомов процветает. За предыдущий год NASDAQ вырос более чем на 80 %. Многие берут займы под залог собственной недвижимости и используют деньги для приобретения акций; особой популярностью пользуются высокотехнологичные компании.

По данным Института инвестиционных компаний (ICI), в январе 2000 года инвесторы вложили во взаимные фонды около 44 млрд долларов, побив рекорд предыдущего месяца – 28,5 млрд долларов.

Все мы знаем, что произошло потом. Поток инвестиций в фонды все не иссякал, в феврале и марте были зафиксированы новые рекорды. Индекс NASDAQ достиг своего максимума в 5000 пунктов, после чего за последующие шесть месяцев произошло его обвальное падение – он потерял около половины своей стоимости.

Но если вы думаете, что здравый смысл покидает лишь тех, кто оказался на вершине рынка, то не торопитесь и посмотрите на поведение тех, кто очутился на его дне. Октябрь 2002 года стал пятым месяцем кряду, когда инвесторы вывели из взаимных фондов больше

средств, чем вложили; подобное произошло впервые в истории.

А теперь угадайте с первой попытки, когда рынок достиг своей низшей точки? В октябре!

Задумайтесь об этом хотя бы на секунду. На пике развития рынка люди брали кредиты под залог своих домов, чтобы купить акции высокотехнологичных компаний. В момент максимального падения рынка они не смогли достаточно быстро продать эти активы. Где же были все эти деньги? Инвесторы использовали их для вложений в фонды облигаций, которые в тот период зафиксировали рекорд притока наличности даже несмотря на то, что цены облигации по некоторым показателям были выше фиксировавшихся ранее на протяжении более 40 лет.

В этом нет ничего нового. Картина неизменна. То же самое происходило и с развивающимися рынками в 2004 году, и с недвижимостью в 2006 и 2007 годах... И это будет повторяться до тех пор, пока все не разорвется!

Неудивительно, что большинство людей не испытывают удовлетворения от своего инвестиционного опыта.

Чем дороже акции (или недвижимость), тем они рискованнее, но, как правило, именно в эти моменты они кажутся нам наиболее привлекательными. Одним словом, инвесторы, если их рассматривать как особую группу, крайне неудачно выбирают время для операций на рынке.

Гораздо разумнее – не обращать внимания на действия толпы и руководствоваться в инвестиционных решениях собственными целями, а затем придерживаться плана, невзирая на возможные проявления страха и жадности. Живому человеку так сложно это сделать!

Мы отнюдь не глупы. Мы стараемся избегать боли и стремимся к удовольствию и безопасности. Решение кажется таким верным: продавать, когда окружающие напуганы, и покупать, когда все чувствуют себя вполне уверенно.

Возможно, такое решение действительно выглядит правильным. Но оно неразумно.

Ошибки в инвестициях – это ошибки инвесторов

Сейчас я больше, чем когда бы то ни было, убежден в том, что все ошибки в инвестициях на самом деле ошибки инвесторов.

Инвестиции не совершают ошибок. В отличие от инвесторов.

Инвестирование – это выбор. Именно об этой составляющей мы часто забываем. В какой-то момент мы сделали выбор в пользу инвестиций. До этого момента у нас в руках был сосредоточен контроль над всем процессом. Мы решили, что нам нужно получить ответы на некоторые вопросы (если таковые появились). Решили, у кого спросить. Решили, сколько и когда вкладывать.

Когда инвестиции эффективны, мы рады себя похвалить: «Я поставил на победителя». Конечно, когда дела идут хорошо, приятно приписывать себе все заслуги.

Но если наши вложения стали убыточными, то это непременно чья-то вина. Мы обвиняем того, кто убедил нас в необходимости этого вложения, обвиняем жуликов-банкиров, которые разрушили экономику, неконтролируемые государственные расходы, лживые средства массовой информации, плохую погоду в Бразилии... подойдет любой козел отпущения.

Все это напоминает мне случай в детстве, когда я снес газонокосилкой верхушку дождевателя. Помню, как я забежал в дом и сказал маме, что газонокосилка сломала

дождеватель. Она терпеливо объяснила мне, что не газонокосилки ломают дождеватели, а десятилетние мальчишки. Когда дело доходит до инвестиций, ситуация повторяется. Положительный результат недостижим без тщательного изучения рынка (выяснения, где установлены дождеватели) или при неверных действиях (столкновение с дождевателем).

Инвестиционные инструменты не виноваты в наших ошибках. В какой-то момент нужно взять ответственность на себя. В противном случае мы обречены на одни и те же ошибки. При таком раскладе можно вовсе отказаться от попыток инвестировать, положить все сбережения в банк под фиксированную ставку и наслаждаться жизнью.

Одно из определений безумия звучит примерно так: безумие – это состояние, при котором человек продолжает делать то же самое (в данном случае обвинять инструменты в своих убытках) и ожидает при этом другой результат (в данном случае хороший доход).

Давайте прекратим вести себя как безумцы.

Долгосрочное беспамятство

Существуют способы, при помощи которых можно попробовать ликвидировать поведенческую пропасть. Но перед тем как решиться на перемены в поведении, нужно попытаться понять его.

Для новичков: человек естественным образом склонен избегать боли и стремиться к удовольствию. Кроме того, мы абсолютно не умеем предсказывать будущее.

Циклы бума и спада в значительной степени зависят от наших коллективных ожиданий. Ожидания управляют поведением, но они практически всегда ошибочны.

Обычно в основе наших ожиданий лежит недавний, зачастую совсем свежий опыт. Например, соседи очень выгодно продали свой дом. Через некоторое время брат продает свой дом по еще более выгодной цене. Ситуация изменилась. Спустя какое-то время вы корректируете свои ожидания. Постепенно мысль о том, что цены продолжают расти, начинает восприниматься как аксиома. И на основании этих ожиданий вы начинаете вести себя по-другому. Возможно, берете кредит под залог дома, который растет в цене, и тратите деньги на красивую машину или отдых с семьей.

Цены на жилье (и соответственно, связанное с этим поведение) рано или поздно достигают своей критической планки. И тут значения могут резко упасть ниже реальной оценки стоимости, которая держалась в течение многих лет. В циклы бума и спада цены зачастую доходят до невероятных экстремальных уровней в обоих направлениях. Оглядываясь назад, мы практически всегда болезненно осознаем, что позволили своим ожиданиями выйти за разумные пределы. Хотя в тот момент все не столь очевидно.

Важно избегать попадания в подобные ловушки. Один из способов это сделать – *продление устоявшейся оценки прошлого*.

История имеет большое значение. Считается, что три самых главных слова английского языка – remember, remember, remember (помнить, помнить, помнить).

Если говорить более конкретно, то важно не забывать тенденции совсем недавнего прошлого и те моменты, когда в размеренном течении жизни происходили резкие, действительно поразительные перемены.

В поисках полезных примеров нет необходимости обращаться к античной истории.

Большинство из нас еще помнит пузырь доткомов, лопнувший всего десятилетие назад, концовку бума жилищного строительства, долговой кризис 2008 года, который отбросил рынки на несколько лет назад...

Кажется, подобные события легко восстановить в памяти. Но зачастую такие воспоминания игнорируются, особенно когда дела идут в гору. И причина этого в том, что нам *нравится* новый тренд. Когда цены на дома росли, нас это действительно радовало. Зачем думать о прошлом, когда настоящее так лучезарно?

А затем, что, как писал историк и философ Джордж Сантаяна (передаю его слова по памяти), люди, забывшие свое прошлое, обречены переживать его снова и снова.

Недостаток опыта может оказаться опасным

Пренебрежение историей ведет к ограниченности: все наши действия в таком случае основываются лишь на собственном опыте. Это может оказаться очень опасным.

При первом своем восхождении на Гранд-Титон я был предельно осторожен. Как и большинство альпинистов, мы с напарником поднялись в горы и остались там на ночевку, чтобы рано утром встать и до восхода солнца подняться на вершину. Все твердили нам, что лучше добраться до цели как можно раньше, а к десяти часам утра уже спуститься вниз, чтобы не попасть под дневную грозу.

Стоял прекрасный день – теплый, солнечный, почти безветренный. В шортах и майках мы расположились на вершине, чтобы вздремнуть. Около полудня начали спуск. Никаких поводов для беспокойства.

Исходя из приобретенного опыта, при своем следующем восхождении на гору я выбрал иной подход. На этот раз напарником был мой отец. Меня уже не волновала необходимость ранних подъема и спуска. Мы отправились в путь поздно и попали в высокую облачность. Шел снег. На вершине нас застала гроза. Волосы вставали дыбом, металлические ледорубы вибрировали. Удары молний сбили с ног отца – и не один раз, а дважды.

Оказывается, альпинисты предпочитают рано спускаться с Гранд-Титона не без причины. На вершине горы в августе часто бывают грозы. Мы были похожи на туристов, которые солнечным днем приезжают в Сиэтл и делают вывод, что все рассказы о сильных дождях – всего лишь миф, придуманный местными жителями, чтобы отбить желание у туристов приезжать в их город.

Многие сегодняшние инвесторы предпенсионного возраста только достигли совершеннолетия в то время, когда около 30 лет назад зарождался крупнейший в истории ценовой бум. Им казалось, что инвестирование – это просто. Они брали на себя все большие и большие риски. А потом тучи сгустились.

Горы опасны. Это вовсе не значит, что вы не пойдете на восхождение (хотя, *возможно*, действительно и не пойдете). Но если хотите остаться в живых, то нужно учитывать все риски.

Это утверждение верно и для ценных бумаг. Они связаны с риском. Делая вид, что это не так, мы навлекаем на себя неприятности.

Эмоциональная отравка: выберите свою

Мы часто думаем, что страх и жадность – основные причины большинства крупных поведенческих ошибок инвесторов – обратные стороны одной медали. Однако это две совершенно разные эмоции. Важно понять, какая из них для вас первостепенна. Осознание этого поможет вам справиться с собой в периоды страха и периоды жадности.

Если ваш ответ окажется сходным с ответом большинства, то запомните: для вас мучения от убытков перевешивают удовольствие от получения дохода. Это значит, в ваших силах так управлять своим портфелем, что болевые ощущения снизятся до уровня, при котором можно справиться даже с самыми сокрушительными обвалами рынка. Просто-напросто нужно оставаться более консервативным при выборе инвестиционных инструментов. Вы можете упустить какие-то выигрышные шансы при подъемах рынка, но зато будете уверены, что рискуете оправданно.

Но что если у вас все с точностью до наоборот? Что если вы просто не в состоянии скромно стоять в сторонке, довольствуясь синглами и даблами, пока шурин хвастает хоум-ранами? Тогда вам обязательно нужно работать со своим портфелем и активно инвестировать, обеспечив тем самым свою долю дохода, пока на Уолл-стрит свирепствует жадность.

Если вы следуете подобной несколько агрессивной стратегии инвестирования, то постоянно будете ориентироваться на «бычий рынок» – восходящие фазы общего цикла, но при этом пострадаете от удара следующего экономического спада. Это не угроза – достаточно просто убедиться, что ваша натура не настолько агрессивна, чтобы не пережить тяжелые времена.

Всем этим я хочу показать, что нельзя одновременно потакать обеим слабостям. Построение стратегии инвестирования, которая основана на управлении страхом, – это хорошо. Стратегии, основанной на управлении жадностью, – тоже хорошо. Каждый путь приносит как прибыль, так и убытки. Смысл в том, чтобы нащупать баланс, который отразит ваши собственные эмоциональные силу и слабость так, чтобы не пришлось входить и выходить из фондового рынка, разрываясь между более агрессивным (справляющимся с жадностью) и более консервативным (справляющимся со страхом) подходами.

Повторюсь: невозможно усидеть на двух стульях.

И тем не менее мы все равно постоянно пытаемся угнаться за обоими зайцами. Когда рынок вступает в черную полосу, возникает естественное стремление что-то предпринять, и предпринять максимально оперативно. Естественная реакция – продавать, получив дурные вести (когда рынок находится на спаде), и покупать под хорошие новости (после того, как рынок снова начинает восстанавливаться), потворствуя *одновременно* и страху, и жадности.

Подобная стратегия невыполнима.

Самонадеянность

Самонадеянность – очень серьезная проблема. Если вам кажется, что это не про вас, значит, вы самонадеянны.

Факт: наиболее самонадеянные люди реже, чем кто бы то ни было, способны поставить себе подобный диагноз.

Более того, с ростом уровня самонадеянности растет и цена совершаемых ошибок, поскольку самонадеянность подталкивает к все большему риску.

Управление хедж-фондом Long Term Capital Management было сосредоточено в руках очень умных людей (кстати, обладателей Нобелевской премии). Эти гении полагали, что максимально возможные дневные потери составляют 35 млн долларов. И вот в один прекрасный день 1998 года они лишились 553 млн долларов.

Закончилось все тем, что фонд потерял 4,5 млрд долларов.

Алан Гринспен, председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы (ФРС) США на протяжении четырех президентских сроков и объект бесконечных похвал финансовой прессы, никогда не принимал неверных решений. Тем не менее непоколебимая уверенность Гринспена в надежности почти сорок лет применявшихся им моделей внесла свой вклад в сильнейшее со времен Великой депрессии падение рынка. В октябре 2008 года Гринспен признался Конгрессу, что был шокирован тем, что модель, в действительности которой не было ни малейших сомнений, оказалась «несовершенной».

Эх, если бы самонадеянностью страдали только лауреаты Нобелевской премии и Совет управляющих ФРС! Масса исследований показывает: у всех остальных та же проблема. К счастью, кое-что можно исправить.

Каждому под силу прийти к осознанию того, что он не такой блистательный интеллект, каким себя считает. На самом деле самые разумные инвесторы – это те, кто понимает, что они *недостаточно* умны, чтобы делать прогнозы, выбирать лучшую акцию, избегать мошенничеств и т. д.

В следующий раз перед принятием инвестиционного решения, будучи уверенным в собственной правоте, остановитесь на минуту и пообщайтесь тет-а-тет со своей самонадеянностью. Я называю этот по-настоящему мощный инструмент, помогающий избежать ошибок, беседой с самоуверенностью.

Попросите друга, супругу или партнера – любого, кому доверяете, – разыграть диалог, задавая вам следующие вопросы:

- *Если я внесу изменения в портфель и окажусь прав, как это отразится на моей жизни?*

- *Что получится, если я ошибаюсь?*

- *Ошибался ли я когда-нибудь раньше?*

Один мой знакомый вложил свои средства в акции собственной компании. У него было достаточно сбережений, чтобы на пенсии чувствовать себя вполне комфортно. Но он считал, что, весьма вероятно, стоимость акций продолжит расти, возможно, даже удвоится. Он никак не мог определиться, продавать ли акции по выходе на пенсию или же ждать дальнейшего роста цен.

Мы провели «беседу с самоуверенностью». Вопросы задавал я, отвечали вместе.

Первый вопрос: «Что случится, если вы придержите акции и окажетесь правы, – цена на них увеличится вдвое?»

Ответ: «Заработаю немного денег».

Второй вопрос: «А что если вы придержите акции и при этом ошибетесь?»

Ответ: «Придется вернуться на работу – лет этак на двадцать».

Третий вопрос: «Ошибались ли вы раньше?»

Ответ: «Да».

(Он продал акции.)

Записные дураки и ваши деньги

Помните конец 1990-х годов, когда все хватало кредиты под залог собственного жилья для приобретения акций высокотехнологичных компаний?

Ажиотаж не подкреплялся серьезными аналитическими выкладками и длился так долго лишь потому, что казалось, будто рынок не может двигаться ни в каком другом направлении, кроме как вверх. Совершенно глупая ситуация. Более того – бессмысленная.

Многие инвесторы понимали, что эти акции значительно переоценены, но все равно их покупали. Зачем? Потому что рассчитывали найти какого-нибудь Записного Дурака

(действующего на фондовом рынке игрока, превосходящего в глупости их самих) и продать ему акции даже по самой что ни на есть идиотской цене.

Но что происходит, когда записные дураки заканчиваются?

Вспоминается высказывание Уоррена Баффета: «Когда прилив сменится отливом, станет ясно, кто купался голышом».

Перед тем как вкладывать с трудом заработанные деньги, спросите себя: вы принимаете решение, потому что считаете такое вложение удачным? Или же полагаетесь на Записного Дурака? И если это так – без обид, – не выставляете ли вы себя таким же дураком?

Модель проигрыша

Как-то, просматривая газету, я натолкнулся на подготовленный Американской ассоциацией индивидуальных инвесторов еженедельный обзор настроений инвесторов. В нем отмечалось, что со времени прохождения пика несколько месяцев назад инвесторы никогда еще не были настроены столь оптимистично.

Та-а-ак... Тут я вспомнил, как за пару недель до этого в таком же обзоре говорилось о том, что впервые за год инвесторы настолько пессимистичны.

Что же изменилось за две недели? Единственное, что известно наверняка, так это то, что за время между моментом, когда инвесторы стремились продавать, и моментом, когда они же бросились покупать, рынок вырос на 5 %. Обычное умопомешательство.

Еще раз: начавшийся рост цен вдохновлял на покупки.

Успокойтесь. Это наше обычное поведение. Мы ведем себя так, потому что наши инвестиционные решения основываются на том, *что нам кажется*, а не на том, *что мы знаем*. Падение акций пугает, рост привлекает. Но известно, что покупка по высокой цене и продажа по низкой приводят к убыткам, и если мы все же нацелены на иные результаты, то пора изменить свои привычки.

А в состоянии ли мы остановиться? Кто-то – да. Но у большинства из нас не получается помогать себе самому. И мы все так же продолжаем избавляться от «причиняющих боль» акций.

Если вы пришли к пониманию, что слишком часто ошибаетесь с выбором момента покупки и продажи, то самое время что-то поменять. Единственная альтернатива – признаю, крайне радикальная – навсегда уйти с фондового рынка.

Я не шучу. Если не дюж (а исследования четко показывают, что таково большинство людей), не мешай другим братья за гуж. Что бы ни утверждали эксперты, уход с рынка – не глупость. Вы всего лишь последуете совету Уилла Роджерса: сконцентрируетесь *возврате* своих денег, а не на получении *дохода* от них.

Конечно, прекратив играть на фондовом рынке, вы откажетесь и от возможных доходов. Придется делать большие сбережения или пересмотреть цели.

Это лучше, чем продолжать покупать по высоким ценам и продавать по низким.

Впрочем, есть и другая, более привлекательная альтернатива. Что если вы обратитесь за помощью к профессионалу, который поможет вам избежать ошибок, к кому-то, кому вы действительно доверяете? Порой нам просто нужен тот, кто подскажет, как уберечься от жадности легкой наживы, и тем самым предотвратит очередную глупость.

Но даже опираясь на надежное плечо профессионала, не прекращайте интересоваться происходящим. Схему вашей совместной работы можно представить следующим образом.

- **Составьте объективный план.** Нет-нет, не толстую книгу под заголовком «Финансовый план». Я говорю о понимании текущей ситуации, целей, к которым вы стремитесь, и правил поведения, следование которым позволит вам решить поставленные задачи.

- **Подберите инвестиционные инструменты для реализации своего плана.** По этому пункту определяйтесь *в конце* планирования, *после* того как будут очерчены цели и намечен план их достижения. Вы же не тратите свое время на обсуждение того, как ехать – самолетом, поездом или на машине, – до того как решите, куда ехать.

- **Признайте наличие проблемы.** Первый шаг на пути к избавлению от разрушительной привычки – признать наличие проблемы. В этом поможет пересмотр ваших прошлых решений. Попались ли вы на удочку пузыря доткомов в 1999 году? А что насчет недвижимости в 2006 году? Продавали ли вы ценные бумаги в 2002 году, в конце 2008 – начале 2009 года?

- **Осознайте тот факт, что получение наличных не поможет преодолеть кризис.** Выпрыгивать из сковородки в открытый огонь – вот что такое выходить в деньги, пока все не «прояснится». Обычно так делают, чтобы смягчить стресс: люди просто не могут больше мучить себя. Но после продажи появляется новая проблема: как возместить убытки. Самое распространенное «решение» проблемы – снова начать покупать, когда все «прояснится». Конечно, когда это произойдет, рынок начнет подъем. Таким образом, становится ясно, что ваш план включает в себя осознанные продажу по низкой цене (сейчас) и покупку по высокой цене (позже). Это плохой план.

- **Составьте список вопросов, которые необходимо прояснить перед принятием финансовых решений.** Каковы ваши ощущения? Ваши действия мотивированы страхом или жадностью – или вы четко представляете себе, что происходит? Реагируете ли вы на средства массовой информации? Следуете за толпой? Стоит ли ей подражать? Соответствует ли принимаемое решение вашему плану и целям? Такой подход к составлению списка вопросов отлично работает у летчиков и врачей. В любом случае он поможет вам избежать ошибок при инвестировании.

- **Не спешите.** Старайтесь записывать все намеченные изменения инвестиционного портфеля и возвращайтесь к ним спустя сутки. Возможно, перед внесением корректив стоит позвонить надежному другу или консультанту и поделиться с ним своими размышлениями. Зачастую достаточно послушать самого себя, чтобы убедиться, что игра не стоит свеч.

- **Используйте новую информацию постепенно.** Возможно, в момент коррекции рынка вы услышите какие-то новости; эта информация способна повлиять на вашу стратегию и ваши цели. Во время обвала рынка в 2008–2009 годах многие из нас усвоили урок, что риск – это не просто абстрактное понятие. Подобный опыт может привести к пересмотру целей, что, в свою очередь, послужит поводом для внесения изменений в структуру вашего портфеля инструментов (как вариант, вы станете менее агрессивным). Просто не спешите. Подождите, пока все наладится, пока появится возможность взвешенно обдумать следующий шаг.

- **Сконцентрируйтесь на собственном поведении, а не на поведении рынка.** «Слыхали, что творится на рынке?» Эти слова часто произносят в состоянии шока или возбуждения. Инвесторы готовы закрывать свои позиции по бумагам и выходить в деньги до тех пор, пока все не «прояснится», или продолжают активно закупаться, пока не станет «слишком поздно». Присмотритесь, прямо сейчас на рынке «что-то происходит». На самом же деле нам доступна информация только об уже произошедшем. Все, что нам известно, – это то, что рынок может расти и падать и что он готов сменить направление.

Нам не известно, что будет происходить на финансовых рынках в дальнейшем. Единственное, что мы способны контролировать, и контролировать полностью, – это наше собственное поведение. И в конечном счете именно оно окажет влияние на наш финансовый успех и личное счастье.

Другими словами, мы сами и только сами наводим мосты через поведенческую пропасть.

Глава 2

Идеальные инвестиции

Не так давно я услышал историю об управляющем хедж-фондом, который пытался купить мировые запасы шоколада. Этот рассказ заставил меня задуматься о безумии как отличительной черте мировых рынков. Как нам их понять, когда находящийся в Лондоне управляющий хедж-фондом, который имеет офисы в Западной Африке, скупает на биржах всего мира акции компаний по производству шоколада и, быть может (кто знает наверняка?), увеличивает шоколадный бюджет моей жены прямо здесь, в Парк-Сити?

Как бы там ни было, кто-то из инвесторов воспримет новости о массовом приобретении топ-менеджером хедж-фонда акций шоколадных компаний как сигнал о том, что пришло время пойти и «закупиться» фьючерсами на шоколад (да, есть и такие). Возможно, идея не самая лучшая, учитывая, какое количество факторов влияет на стоимость шоколада, а также то, что мы лично не знакомы с управляющим хедж-фондом. Вдруг он помешанный? Может быть, он скупает шоколад исключительно потому, что обожает его. Или думает, что шоколад защитит его от очередной рецессии (шоколад весьма популярен в период спада, не так ли?).

Фьючерсы на шоколад могут стать идеальным инвестиционным инструментом. Но я практически ничего не знаю ни о шоколаде, ни об управляющем хедж-фондом, ни о том, почему он решил, что выгодно вкладывать деньги именно в шоколад. Поэтому, вполне вероятно, самым правильным решением будет пойти угоститься шоколадным батончиком и забыть обо всем этом.

В поисках финансового баланса

Планировать финансовое будущее – значит идти на компромисс. По большому счету, это напряженное столкновение между необходимостью жить сегодняшним днем и стремлением откладывать средства на черный день.

То, что на первый взгляд кажется сложным процессом (настолько сложным, что мы зачастую выходим из игры еще до ее начала), на самом деле просто выбор наиболее подходящего – компромиссного решения. Думаю, ответы на несколько заданных самому себе вопросов помогут заключить этот процесс в определенные рамки:

- *Сколько вы объективно можете откладывать?*
- *Какова будет доходность?*
- *Сколько вам нужно денег?*
- *Когда они вам потребуются?*

И пусть эти вопросы на первый взгляд покажутся легкими, на них порой не так-то

просто ответить. Безусловно, существует множество других финансовых тем, которые можно было бы обсудить во внутреннем диалоге, но эти четыре – основа основ.

Только один из вопросов – второй – связан с инвестициями. Что бы ни говорили, прогнозная доходность представляется самым волнующим сюжетом из всех, связанных с деньгами.

Доходность – только одна, относительно небольшая часть уравнения. Стремление к более высокой доходности инвестиций положительно влияет на наши перспективы, означая, что, скорее всего, все пойдет по намеченному плану. Для прочей уверенности можно предпринять и другие, не менее эффективные меры – не стоит надеяться на авось! По возможности откладывайте чуть больше. Кроме того, всегда можно перенести срок выхода на пенсию или получить вторую специальность.

Планирование финансового будущего – скорее компромиссное решение, а не однозначное стремление к более высоким доходам. Объективное планирование требует осмысленности, частой корректировки курса и, помимо всего прочего, усилий по сохранению баланса. Путь к компромиссу у каждого свой.

В поиске лучших в мире инвестиций

Много времени и энергии затрачивается на попытки найти «лучшие» акции, взаимные фонды и другие инструменты. О них пишут на первых страницах журналов, издают специальную литературу. Целые отрасли выстроены вокруг этого сумасбродства.

Предлагаю расставить все по своим местам: такого понятия, как идеальные инструменты, не существует.

Распространенное мнение о том, что где-то существует акция, в которую выгоднее всего вкладывать деньги, попросту нелогично. Нет таких инструментов, которые бы подошли всем и каждому. Подбор наиболее подходящих именно вам инструментов зависит от ваших же индивидуальных особенностей – целей, личных качеств, имеющихся активов, баланса по кредитке. Этот список можно продолжать до бесконечности.

Финансовые продукты, включая банковские счета и страховые полисы, равно как и инвестиции, должны рассматриваться с позиции их эффективности при достижении заявленных целей. А поскольку они у каждого человека индивидуальны, то, что подойдет одному, вероятнее всего, навредит другому.

Кроме того, выбираемые вами конкретные акции, вероятнее всего, не смогут придать определенности вашим финансовым перспективам. Я часто встречаю людей, которые тратят уйму времени на поиск идеальных инвестиций, игнорируя при этом более значимые аспекты своего финансового положения.

Бывает, ко мне приходят за советом по поводу каких-нибудь популярных акций. Я задаю несколько вопросов и узнаю, что у моего посетителя нет ни полиса страхования жизни, ни страховки на случай потери трудоспособности. Или же новый клиент, зайдя ко мне в кабинет в поисках высокодоходного сберегательного счета, демонстрирует кредитную карту со ставкой 18 % годовых. В такие моменты я хочу задать только один, главный вопрос, например такой: *«Какой смысл искать лишние полпроцента дохода по депозитным сертификатам? А что если использовать часть сбережений для оплаты задолженности по кредитной карте – это практически то же самое, что получить доходность в 18 %?»*

У меня есть знакомый, который завершил карьеру врача и стал финансовым консультантом. Клиенты, концентрирующиеся на высокой доходности и игнорирующие при

этом более глобальные финансовые аспекты, напоминают ему одного из его пациентов – курильщика, страдавшего гипертонией.

Такого рода больные иногда приходят и расспрашивают о том, какое же лекарство от высокого давления подойдет им лучше всего, а затем бесконечно долго распространяются на эту тему.

Всякий раз мой друг не мог поверить своим ушам, еле сдерживаясь, чтобы не осадить пациента. Его воображаемый монолог звучал бы примерно так:

«И тем не менее вы продолжаете курить! К чему бесконечные дискуссии о препаратах, если ВЫ ПРОДОЛЖАЕТЕ КУРИТЬ! Нет практически никакого значения, какое лекарство вы выберете, и вообще, вы не имеете ни малейшего понятия, о чем говорите! Вы же не врач!»

Курильщик должен бросить курить. В этом все дело, и решение подвластно только ему самому. Точно так же заемщик с колоссальной задолженностью по кредитной карте должен наконец выключить CNBC и найти способ рассчитаться с долгами, тем самым обеспечивая себе мгновенную, гарантированную 18 %-ную доходность. Человек, который не позаботился о страховании жизни, обязан что-то предпринять и обезопасить свою семью вместо того, чтобы тратить время на прочтение статьи об акциях с кричащими иллюстрациями на обложке журнала.

Стремление найти идеальные инвестиции может отвлечь вас от более важных вещей. Ко всему прочему этот метод еще и не работает.

(Не) скупайте все подряд!

Представьте, что каждая имеющаяся у вас акция – это нитка в гобелене. Она должна находиться в инвестиционном портфеле по какой-то конкретной причине, а не потому, что вам кажется, что именно она является кандидатом на звание «лучшей в мире».

Некоторые склонны скупать ценные бумаги, как раньше дети собирали карточки с бейсбольными игроками. В этом году они приобретают паи взаимных фондов, о которых прочитали в журнале Smart Money. В следующем сезоне они нацеливаются на паи десяти фондов, рекомендованных журналом Money. А еще через год они покупают паи двух-трех новых международных фондов, которые оказались на главной странице Forbes.com.

Сами того не осознавая, эти коллекционеры накапливают целую кучу не связанных между собой акций, не имея единой стратегии того, как заставить свои инвестиции работать.

Что еще хуже, такие инструменты, как правило, относятся к одному типу активов, будь то акции компании высокой капитализации или долгосрочные облигации. Так, коллекционер целенаправленно собирает карточки своей любимой бейсбольной команды Boston Red Sox. Я часто встречаю людей, которые считают свои вложения диверсифицированными только потому, что владеют паями 15–20 взаимных фондов. Но у различных фондов могут быть очень схожие инвестиционные стратегии. И когда цена паев одного фонда падает, цена паев других фондов со схожей стратегией также понизится.

Кроме этого, владение таким многообразием ценных бумаг связано с существенными издержками, не говоря уже про время и усилия, которые приходится затрачивать, чтобы весь этот массив держать в голове.

Помните, что вы не коллекционер. Вы инвестор. В ваших интересах, чтобы осуществленные вложения работали кооперированно, сокращая пропасть между своим

владельцем и его финансовыми целями. Также вам необходима уверенность в своих активах, в том, что они не подвергают вас риску, с которым вы не сможете справиться.

Лежащую на журнальном столике финансовую прессу можно сравнить с дантистом или, скажем, с шурином. Да, возможно, они играют в вашей жизни значительную роль. Но им неведомо, в какие инструменты выгоднее всего инвестировать, и уж тем более они не разбираются в том, что лучше всего подходит именно вам.

В поисках Питера Линча

Всякий раз, когда взаимный фонд оглашает результаты своей деятельности, Комиссия по ценным бумагам и биржам требует, чтобы в отчет был включен дисклеймер о том, что «прошлая доходность не является гарантией будущей доходности».

В исследовании, проведенном Университетом штата Аризона и Юридической школой Уэйк Форест, указывается, что такого предупреждения недостаточно. Эксперты рекомендуют использовать нечто более весомое: «Не ждите повторения в будущем прошлых успехов фонда. Согласно нашей статистике инвестиционные фонды, однажды обогнавшие конкурентов, как правило, больше на вершину успеха не поднимаются. Очень часто прошлые высокие показатели – результат случайности».

Несмотря на предупреждение Комиссии по ценным бумагам и биржам и достаточно убедительные доказательства того, что в показателях прошлых периодов нет существенной прогнозной ценности, большинство из нас продолжают рассматривать ранее опубликованные данные о доходности как предопределяющий фактор при выборе инвестиционных инструментов.

Здесь практика инвестирования вступает в противоречие с жизненным опытом. Когда вы затеваете в своем доме масштабный ремонт и приглашаете для этого специалистов, ваш первый шаг – просмотр портфолио соответствующих компаний (строительных, дизайнерских). Это логично: оценивая уровень уже завершенных подрядчиком проектов, мы надеемся, что наш заказ будет выполнен как минимум не хуже, а может быть, и лучше.

Однако при прогнозировании доходности взаимных фондов прошлые заслуги не играют практически никакой роли. Некоторые тратят годы на создание собственных методик построения подобных прогнозов; учитываются как образование и опыт управляющих, так и, конечно, показатели прошлых лет.

Но оказывается, единственный фактор, достоверно отражающий состояние фонда, – это размер комиссионных. Чем выше коэффициент расходов, то есть стоимость владения паями фонда, тем ниже доходы инвесторов. Выходит, вы получаете совсем не то, за что платили.

И даже несмотря на это, мы перед принятием решения о том, куда же поместить средства, все равно снова и снова обращаемся к рейтингам вроде «Десять самых привлекательных для инвестора фондов», которые, как правило, составляются на основе прошлых показателей деятельности.

Один мой приятель, автор статей на финансовую тему, как-то опубликовал материал о том, удастся ли найти еще одного Питера Линча. Линч как раз в это время покинул свой пост, чем поверг в шок многих инвесторов, и начались поиски преемника. В самом конце статьи были приведены имена возможных кандидатов на должность – все они руководили фондами, которые на протяжении последних пяти и более лет демонстрировали хорошие результаты.

Как показало будущее, большинство из попавших в этот список управляющих проявили себя как достойные профессионалы. Один-два добились успеха, столько же потерпели крах; остальных можно назвать твердыми середнячками. Не так уж плохо, но таких не назовут легендарными.

Попытки вычислить фонд, который станет лучшим в следующем квартале, или в следующем году, или в следующем десятилетии, – провальная затея. Вместо этого лучше сконцентрироваться на низкозатратных инвестициях, они помогут долгое время держаться на плаву.

Очередное яблоко? Не спешите откусывать

Шансы на то, что вы найдете очередную «горячую» акцию наподобие Google или Apple, крайне малы. Тем не менее подобно вводящей в заблуждение рекламе лотерей циркулирующие в массах рассказы об очередном «большом» инструменте настойчиво внушают веру в удачу.

Через несколько лет после безуспешной попытки найти нового Питера Линча мой приятель написал статью под названием «Finding the Next Microsoft». Работать над материалом было интересно: вместе со своей командой он взял интервью у десятков видных финансистов – топ-менеджеров и аналитиков, стараясь понять, в чем заключался секрет популярности Microsoft. Потом журналисты начали искать другие компании со схожими характеристиками. Это было увлекательно и познавательно, но новый Microsoft так и не был найден. Статью номинировали на национальную премию – текст был продуман до мелочей и читался с удовольствием, – однако сейчас ее автор уже не может вспомнить названия тех компаний, которым некогда прочил большое будущее.

Со временем мой друг отошел от темы поиска выгодных акций. «Это похоже на работу репортера на скачках, – говорит он. – Приятно проводишь время, узнаешь много нового о функционировании компаний, о том, каким образом разные люди пытаются оценить акции. Сначала твоя статья помогает кому-то отсеять самые невыгодные предложения на рынке акций, а в потом вдруг наталкиваешься на что-то действительно стоящее, и самому кажется, что все это происходит исключительно благодаря твоим прозорливости и уму. Но в конечном итоге это лишь развлечение. Сам все понимаешь и надеешься, что никто не примет твои выкладки всерьез. Хотя на самом деле знаешь: кто-нибудь обязательно поверит в написанное тобой».

Казалось бы, что может быть пагубнее поиска очередных «горячих» акций? Оказывается, еще больший урон могут принести вложения в акции, которые пользуются большим сиюминутным спросом.

Натан Пинджер из YCharts отмечает, что с августа 2004 года по декабрь 2010 года цена одной акции Google выросла с 10 до 600 долларов. Акции Apple с конца 2000 года по конец 2010 года поднялись в цене более чем на 4000 %. В результате многие решили, что эти бумаги просто обязаны стать украшением их инвестиционных портфелей. Увы, Пинджер добавляет сноску: «Попытка определить будущий рост цены акции, исходя из предыдущей динамики, равносильна утверждению, что при следующем подбрасывании монеты выпадет орел, потому что перед этим выпал именно он. Предыдущий бросок не значит ровным счетом ничего».

В самом деле, задумайтесь, прежде чем вкладывать средства в тех, кто сегодня на коне.

Чем популярнее акция, тем выше риск. Брат друга моего друга в 2010 году скупил огромное количество серебра и сколотил на этом целое состояние – где-то около 200 тысяч долларов. Он рискнул – и не прогадал. Поэтому решил купить еще, полагая, что если операция была выгодной тогда, при первоначальном уровне цен, то теперь, когда цифры утроились, ее прибыльность увеличится в разы.

Неизвестно, насколько удачными будут инвестиции этого парня. Но неужели его поведение представляется вам разумным? А он в этом уверен! В конце концов, он ведь проштудировал множество статей, в которых утверждалось, что цены на серебро будут продолжать расти!

Это напомнило мне еще об одной проблеме, с которой сталкивается каждый инвестор. Существует тенденция: люди считают известное им более важным, чем неизвестное. Этот поклонник серебра прочел миллион публикаций, подготовленных стремившимися всучить ему пресловутый драгметалл компаниями. Ему и в голову не могло прийти, что, возможно, существует огромное количество причин *не инвестировать* в серебро. А он бестрепетно вложил все свои пенсионные сбережения в металл, да еще и предложил брату сделать то же самое. (Если уж принимать «братские» инвестиционные советы не вполне разумно, то советовать родне, куда вкладывать средства, еще хуже. В том случае, о котором рассказываю, брат не стал рассыпаться в благодарностях...)

Время от времени мне звонит кто-нибудь из клиентов с сообщением, что в поле его зрения попало очередное новое «мегавыгодное» вложение. И он уже готов отказаться от прежнего плана, забыть о своих собственных целях и поставить все свое будущее на кон, руководствуясь – внимание! – подсказкой кума, свата или брата, которому посчастливилось закупиться акциями, когда те упали в цене.

Стремление броситься в биржевой омут с головой имеет определенный эмоциональный смысл. Люди взрослеют, надеясь и даже в некоторой степени веря в супергероев и волшебство. Они болеют за неудачников, даже если знают, что их победа над фаворитами – скорее сказка, чем реальность. Они даже покупают лотерейные билеты. И совсем не кажется странной вера в то, что однажды звезды выстроятся в ряд и одно-единственное верное финансовое решение навсегда изменит жизнь. Ну согласитесь, очень приятное чувство!

Проблема в том, что, гоняясь за неким определенным инвестиционным инструментом, упускаешь из виду по-настоящему важные моменты, например свои цели и планы.

Мечта хороша до тех пор, пока остается мечтой. Когда-то, в конце 1999 года, я боролся с искушением вложиться в акции высокотехнологичных компаний, и этот соблазн месяц от месяца становился сильнее и сильнее. Все вокруг – друзья, родственники, клиенты – уговаривали меня инвестировать в доткомы. Хворост в огонь подбрасывал шурин, как раз работавший в этой отрасли, который то и дело рассказывал мне все новые истории о том, как кто-то заработал на высоких технологиях легкие деньги.

И что же? В итоге я сдался! Выбрал самые популярные акции, которые только смог найти (Infospace!), и вложил в них немало средств.

С декабря 1999 по март 2000 года цена этих акций взлетела до небес – со 149 до 1305 долларов, – но уже к марту 2001 года упала на 98 %, составив всего 22 доллара.

Именно так все и бывает. Злая ирония этой истории заключается в том, что как раз те, кто сильнее остальных старается придерживаться намеченного плана, – те, кто дольше всех сопротивляется, прежде чем капитулировать, – как правило, именно они попадают в число наиболее пострадавших, поскольку скупают акции почти по наибольшей цене. Стоит этим бескомпромиссным, на первый взгляд, людям сдать оборону, знайте, пиковые уровни уже

близки, поскольку не осталось больше ни одного желающего приобрести пользующиеся бешеной популярностью акции.

Если вы зайдете ко мне в офис, то заметите висящий на стене оправленный в рамочку сертификат о праве собственности на ценные бумаги. Присмотритесь: это мои акции компании Infospace. Я попросил выслать мне сертификат, чтобы изо дня в день иметь перед глазами доказательство своей глупости. Сначала было очень обидно (да и сейчас еще досада осталась), но полученный урок стоил того.

99,99 % из нас погоня за акциями компаний наподобие Google и Apple приведет к разочарованию.

А между тем шансы на финансовый успех намного выше, если просто работать, откладывать сбережения и формировать инвестиционный портфель с опорой на действительность.

Результат не всегда справедлив

Безусловно, не из всех историй инвестиционных успехов может быть выведена однозначная, жизнеутверждающая мораль. Порой вознаграждается глупость, в то время как здравый смысл и рассудительность наказываются – по крайней мере в ближайшей временной перспективе. Именно поэтому я оцениваю рекомендации по инвестированию не в разрезе возможной отдачи, а по обоснованности принципов, лежащих в основе этих советов.

Как-то раз ко мне обратился один клиент по поводу акций принадлежавшей его бабушке горнодобывающей компании. Семья потеряла миллионы долларов, пытаясь спасти дело, которое было очень важной частью истории их рода. Цена акций упала до двух долларов. Клиент пытался разобраться, что же делать дальше. Он волновался – продаст акции, а они вновь поднимутся в цене! И он сам, и его родные будут тогда корить себя за то, что не оставили активы в собственных руках.

Я сказал ему: да, вы будете чувствовать себя отвратительно, если сейчас продадите акции, а они, что вполне вероятно, вырастут в цене вдвое или втрое. Но с другой стороны, есть риск почувствовать себя много хуже в случае полного обесценивания сохраненных бумаг.

При принятии правильных инвестиционных решений очень важно быть эмоционально подготовленным к тому, что результат претворения решения в жизнь может оказаться болезненным. Тем не менее необходимо продолжать придерживаться верного пути. В конечном итоге эта стратегия более выгодна, чем неправильные решения.

Вспоминается история одного 27-летнего англичанина, который продал все, что у него было, и, взяв с собой вырученные деньги (136 тысяч долларов), поехал в Лас-Вегас, чтобы один-единственный раз сыграть в рулетку.

Хорошее решение или плохое?

Судьба оказалась к нему благосклонна. Он выиграл и удвоил свое состояние.

Что скажете теперь?

Ответ: каков бы ни был итог, само решение отвратительно.

Другой клиент пришел ко мне после того, как компания, в которой он работал, была поглощена другой организацией. Он был вынужден рано выйти на пенсию, но у него остался значительный пакет акций прежнего работодателя. В этих ценных бумагах было сосредоточено 90 % всего его капитала. Мой клиент был предан своей старой компании, и необходимость выйти на пенсию раньше положенного стала для него ударом.

А сейчас я убеждал его продать акции – оборвать последнюю ниточку, которая связывала его с прошлым.

Клиент: «Зачем? Вы думаете, они упадут?»

Я: «Нет. Мой совет не имеет ничего общего с ценой акций или предполагаемой мною динамикой ее изменения. Я понятия не имею, какой будет цена, так что мое мнение на этот счет тут вообще не важно».

Клиент: «А что если акции пойдут в рост?»

Я: «Ваши ощущения будут не из приятных. Но это неважно. Удержание 90 % всего капитала в акциях одной компании – ужасная идея».

Я настаивал на том, что решения должны основываться на принципах, а не на субъективных ощущениях будущих событий. В данном случае решение базировалось на следующем правиле: очень плохо, когда львиная доля капитала сконцентрирована в однотипных акциях, не говоря уже о доминировании в портфеле бумаг одного эмитента.

Клиент продал акции. Через некоторое время они упали в цене более чем на 90 %. Он до сих пор называет меня Санта-Клаусом. Я все время напоминаю ему о том, что продажа этих его активов в любом случае была бы правильным шагом, даже если бы они показали двойное увеличение цены.

Не существует идеального *инструмента*. Но иногда очевидно лучшее *решение*.

Глава 3

Не обращайтесь внимания на советы и прогнозы

Все мы любим советовать. Так мы чувствуем себя нужными, полезными, важными. Но давайте посмотрим правде в глаза: большая часть данных нами советов (и полученных, кстати, тоже) бесполезна.

Один мой друг вместе с женой недавно построил небольшой домик на уединенном пляже в Центральной Америке. Они решили провести там несколько месяцев, и по приезде все соседи зашли их поприветствовать. Каждый гость пришел со своим советом – как правило, завуалированным, преподнесенным в виде предупреждения. Один сосед пострадал от термитов. Он предсказывал, что дом моего знакомого будет съеден жуками, и фонтанировал идеями, как этого можно избежать. Их общую соседку обокрали. Ее рассказ звучал зловеще и сопровождался массой советов о необходимых мерах безопасности. Другая соседка была напугана молнией, которая ударила в стоящее у нее во дворе дерево, поэтому она убеждала слушателей быть бдительными. Еще один местный житель потерял в суде все свое имущество. В его речи то и дело проскальзывали предостережения и советы продать дом, пока риск еще не слишком велик.

Моему приятелю вся эта ситуация казалась забавной. «У меня не осталось сомнений, что через некоторое время с нашим домом обязательно случится что-то плохое, – говорил он. – Но не то, о чем нас предупреждали, нет. Катастрофа постигнет *нас самих*».

Его история заставила меня задуматься о природе советов. Зачастую люди дают их, основываясь на собственных страхах, опыте, знаниях и мотивах. В подавляющем большинстве случаев их советы не имеют ничего общего с обстоятельствами чужой жизни. Даже друзья и родственники, которые, как принято считать, знают нас достаточно хорошо, часто ошибаются в своих рекомендациях.

Большая часть советов, которые можно почерпнуть из средств массовой информации (включая книги!), еще хуже. Чаще всего они бесконечно далеки от реальности. Да и как такой совет может быть дельным, если тот, кто его дает, даже не знаком с вами?

Прогнозы, в которых в явной или завуалированной форме содержатся советы о том, что нужно делать, – наихудший из вариантов. Еще в 2010 году The New York Times напечатала статью под названием A Market Forecast that Says to Take Cover. В ней содержались

рекомендации эксперта, который полагал, что частные инвесторы должны «немедленно уйти с рынка и несколько лет держать свои активы в наличных деньгах и их эквивалентах, скажем, в казначейских векселях».

Публикация привлекла огромное внимание. В течение нескольких дней она была одним из самых популярных материалов газеты, в редакцию поступило множество электронных писем от читателей.

Что вы сделаете с полученной информацией? Прислушаетесь к совету «спрятаться», закрыв глаза на собственные жизненные обстоятельства – возраст, индивидуальные цели и ситуацию в семье? Подумайте, зачем кому-то раздавать совершенно посторонним людям советы по инвестированию, причем советы, задающие некое четкое направление? Вы готовы воспользоваться рекомендациями прохожего на улице, пусть он даже облачен в дорогой костюм? Тогда зачем принимать его же советы, напечатанные в газете?

А как насчет популярных гуру в управлении личными финансами, чье мнение доносят до нас книги, телепередачи и различные СМИ? Порой в них содержится дельная информация. Но неужели этот обобщенный совет применим лично к вам? Быть может, да. А быть может, и нет.

Возьмем, к примеру, аннуитетные выплаты – ренту, которая гарантирует получение ежемесячного дохода (при условии существенных предварительных вложений, конечно). Лучшие специалисты советуют своим читателям держаться от аннуитетов как можно дальше – и в этом обычно они правы. Для большинства людей рента – наихудший вариант из возможных, в основном из-за высокой комиссии. Я сам отношусь к таким вещам с опаской. Десятки раз я подумывал о периодических выплатах и только дважды прибежал к ним. Но как раз в тех двух случаях они и сработали.

Героиней одной из этих историй стала вдова, у которой средств было ровно столько, чтобы получать пенсию. Она не могла позволить себе рисковать своим капиталом, но ей требовалось больше денег, чем было возможно заработать на депозитных сертификатах. Внимательно изучив все варианты, мы пришли к выводу, что в ее случае самым оптимальным решением была именно рента с гарантированной ставкой дохода.

Это произошло в 1999 году. Зная теперь, как все обернулось, ее сын до сих пор звонит мне и благодарит за то, что я удержал его мать вдали от рынка ценных бумаг. Вот его собственные слова: «Если бы тогда мы поступили иначе, она, скорее всего, лишилась бы всего и была бы вынуждена переехать к нам».

Повторю, существует железное правило: аннуитетные выплаты – не самый хороший способ распорядиться капиталом. Но я уверен, что жесткие установки таят в себе опасность, особенно если их создатели не знакомы с вами лично. Скажу даже больше: лишь малую часть этих самых «железных правил» можно к кому-либо применить. В лучшем случае они послужат отправной точкой.

Что же касается того знаменитого финансового консультанта из The New York Times, то вполне возможно, он гений. Возможно, его советы многим помогли. Однако не забывайте: с вами он не знаком. Он не *ваш* финансовый консультант.

Личные финансы – это личное дело каждого

Прислушайтесь к моему совету (совету незнакомого вам человека): следуя советам незнакомцев, берегитесь подводных камней. Допустим, вы планируете поехать в отпуск. В каком-то журнале вам попала на глаза статья о некоем человеке, который отлично провел время на ранчо в штате Монтана. Фотографии великолепные. Вы отправляетесь туда, и вот вокруг вас вьются тучи сводящих с ума насекомых, и вы уже ненавидите жару, местную еду и лошадей. Вполне вероятно, что автору статьи действительно было здесь очень комфортно. Но

вы же не он.

Финансовые журналисты, пишущие о личных финансах блогеры и авторы бестселлеров – все они воспринимаются нами как источники информации. Возможно, какие-то их идеи действительно интересны и могут оказаться для вас полезными. Но никто из этих людей не сможет подсказать вам, каким образом полученная информация и заинтересовавшие идеи подходят для вашей конкретной ситуации. Они вас не знают. Что еще важнее, они *не* вы.

Тим Морер – специалист по финансовому планированию, педагог, писатель и мой друг. У него есть любимая фраза: «Личные финансы больше личные, чем финансы».

Так и есть. Планирование финансового будущего – слишком личное дело. Так и должно быть. Толковый план, разработанный для конкретных обстоятельств, уникален, и то, что идеально подходит для вас, может обернуться катастрофой для вашего соседа. Поэтому прежде чем принять важное финансовое решение, серьезно подумайте, как полученный совет соотносится с вашей личной ситуацией.

Ваши деньги и чужие прогнозы

Однажды несколько лет тому назад ко мне в кабинет зашел взволнованный приятель. Причиной его волнения оказалась так называемая «сделка Бен Ладена». Тогда ходили слухи, что некий таинственный инвестор сделал большую ставку на катастрофическое падение фондовой биржи в сентябре 2007 года. Поговаривали, что этот некто (возможно, сам Осам Бен Ладен!) знает о готовящейся террористической атаке, в результате которой цены на акции обрушатся. Мой посетитель решил проконсультироваться, стоит ли ему продать все свои бумаги во избежание возможного скорого коллапса.

Все это было мало похоже на правду. Я порекомендовал не обращать внимания на слухи и связанные с ними прогнозы. Как в итоге оказалось, не было ни заговора террористов, ни таинственного инвестора, и прогнозы падения не оправдались.

Более того, даже если бы эти толки оказались близки к действительности, все равно правильнее было бы их проигнорировать.

За редким исключением рыночные и экономические прогнозы – не более чем предположения, причем некоторые из них совершенно безумные. Но чем туманнее экономическое будущее, тем сильнее искушение обратиться к финансовым гуру. Хочется, чтобы кто-нибудь поведал, что день грядущий нам готовит, чтобы действовать соответствующим образом. Всем нравится верить в то, что будущее можно предсказать, а к предстоящим событиям подготовиться.

Но так не бывает.

Читая прогноз, не забудьте два правила.

Никому не под силу предсказывать будущее. Знание истории тут не очень поможет, разве что в очередной раз напомнит: что-либо точно предсказать очень сложно.

Если прогнозов много, то хотя бы некоторые из них сбудутся. Даже сломанные часы два раза в сутки показывают точное время. Поэтому не стоит слишком серьезно воспринимать тех, кто время от времени предугадывает следующий поворот рынка. Скорее всего, им просто повезло.

Однажды в газете The Boston Globe я наткнулся на историю, написанную Джимом Кеоханом. В статье рассказывалось о Нуриэле Рубини, экономисте из Нью-Йоркского

университета. В далеком 2006 году Рубини предсказал, что экономика стремительно приближается к кризису. Когда наступила Великая рецессия, его возвели в ранг провидца. Но Рубини делал и другие, не менее масштабные прогнозы и при этом часто ошибался. Приведу один пример: в марте 2009 года он предсказал, что индекс S&P 500 упадет ниже 600, однако год закончился на отметке 1115. Прирост составил 23,5 % за 12 месяцев.

Те, кто время от времени своими глобальными прогнозами попадает в точку, на самом деле не столь надежны, как их более скромные коллеги. Кеохан приводит любопытную статистику, полученную в 2010 году экономистом из Оксфорда Джеркером Денреллом и исследовательницей из Нью-Йоркского университета Кристиной Фанг. Они проанализировали данные из опубликованной в The Wall Street Journal статьи «Survey of Economic Forecasts».

Денрелл и Фанг пришли к выводу, что те экономисты, которым удается предугадать отдельные неожиданные повороты событий, в целом показывают худшие результаты. Аналитик, давший больше всех правильных *экстремальных* прогнозов, также отличался самой плохой *общей* картиной.

Если задуматься, то все логично. Смелые заявления очень часто оказываются неверными – их авторы постоянно балансируют на грани. Порой они оказываются правы, и тогда их объявляют гениями. Но чаще они просто сидят на скамейке запасных.

Сделайте невероятно точный рыночный прогноз, и о вас еще долго будут говорить. вспомните тех, кто вышел из тени, поскольку, как оказалось, они сумели предсказать коллапс 2008 года. Большинству из них просто повезло.

Вдумчивые экономисты и рыночные аналитики могут дать дельные советы относительно настоящего. Но не в их силах предсказать будущее.

Они не могут этого сделать. И никто не может.

Профессионалы правы до тех пор, пока не ошибутся

В июле 2010 года известный рыночный прогнозист Роберт Пречтер, поборник так называемой волновой теории Эллиотта, дал следующий прогноз: «Индекс Доу-Джонса, который сейчас находится на отметке 9686,48, вероятно, упадет ниже 1000 в течение, скорее всего, последующих пяти или шести лет, знаменуя окончание большого рыночного цикла».

В начале 2011 года Роберт Шиллер из Йельского университета предсказал, что индекс S&P 500 в течение следующих десяти лет поднимется с 1280 пунктов (по состоянию на 10 января 2011 года) до 1430, то есть годовой прирост составит 1,3 %.

В июне 2011 года маститый обозреватель Лазло Бириньи сделал прогноз о том, что индекс S&P вечером 4 сентября 2013 года (запомните этот день) достигнет отметки 2854.

Вот такая картина. Три профессионала с тремя абсолютно разными прогнозами, причем каждый довольно-таки экстремальный. И все три прогноза опубликованы в крупнейших новостных изданиях.

Как должен действовать и что думать инвестор?

Просто игнорировать их.

Вы можете весело обсудить свое мнение о фондовом рынке с коллегами или знакомыми. Порой кажется, что любой уважающий себя американец считает своим долгом иметь личное мнение о рынке и экономике.

Однако никто не сможет вам сказать, куда движется фондовый, равно как и любой другой рынок.

И даже если бы кто-то и обладал такой способностью, то каким образом вы или я смогли бы отличить такого человека от шарлатанов, которые периодически ловят удачу за хвост? К кому бы вы прислушались – к Пречтеру, Шиллеру, Бириньи или к кому-либо еще?

Зачем нам чьи-то советы?

Все мы люди, ничто человеческое нам не чуждо, и потому прогнозы привлекают наше внимание. Легкой мишенью для предсказателей нас делают вполне определенные факторы.

Во-первых, инстинкт выживания заставляет постоянно отслеживать таящиеся в кустах опасности. А поскольку человек – существо социальное, мы обожаем быть в курсе событий. Нам нравится постить новости на Facebook или в Twitter. Подчиняясь первобытному инстинкту, мы стремимся быть высоко оцененными окружающими, быть теми, кто предупреждает других об опасности или предлагает им полезную информацию.

А между тем нельзя не признавать, что большая часть происходящего – случайность, в то время как перемены – самая постоянная составляющая действительности. При принятии практически каждого решения мы ориентируемся на предсказания и прогнозы, включая погоду, время на дорогу от дома до работы и обратно, выбор костюма на завтра. Страшно даже представить, что большинство прогнозов (как наши собственные, так и чужие) в лучшем случае не вполне точны. И поэтому мы признательны, когда другие – особенно знаменитые, уважаемые люди, чьи слова цитируются в популярных изданиях, – делятся с нами своими предположениями относительно будущего.

Хорошо. Конечно, поначалу отказ от привычки полагаться в денежных вопросах на чужие советы или прогнозы ближайшего будущего финансовых рынков пугает. На самом же деле это первый шаг на пути к определенной степени свободы.

Постоянное стремление прислушиваться к чужим рекомендациям и предсказаниям – без учета собственного опыта, без принятия во внимание того факта, что многие исследователи прямо говорят о том, что, вероятно, их выкладки окажутся для кого-то бесполезными, – прекрасно иллюстрирует всю сложность принятия правильных инвестиционных решений. Пусть кто-то другой подскажет нам, что делать. Но в конечном итоге нужно признать, что будущее непредсказуемо. Советы и прогнозы, как правило, отвлекают решения насущной, реальной задачи: понять себя и свои цели, сделать соответствующий выбор, подготовиться к возможным сюрпризам, которые поджидают нас в пути.

Эволюция подарила нам способность получать необходимую информацию – «сканировать горизонт» – и быстро принимать решения. Эндрю Ло, профессор финансов из Массачусетского технологического института, как-то раз заметил: если бы некто был вынужден ежедневно перебирать весь свой гардероб, чтобы найти идеальные сочетания предметов одежды, то ему пришлось бы проанализировать тысячи возможных комбинаций.

То же самое происходит и в сфере инвестиций. Существуют миллионы способов, пригодных для использования в чьей-то конкретной личной финансовой жизни. И так приятно верить, что ответ на вопрос «что делать?» может прийти извне или кто-то поделится информацией, которая облегчит выбор (*акции растут в цене; скушайте акции*).

Так как же себя вести, если понимаешь, что совет слишком расплывчат, а на прогнозы нельзя положиться? Ведь это же серьезная проблема, разве не так? На самом деле нет. Не нужно искать идеальные инструменты или идеальный инвестиционный портфель.

В конце концов, вам вряд ли захочется, чтобы кто-то посторонний, исходя из субъективной оценки вашей розовой рубашки или из своих предположений о ваших планах на день и о возможных встречах, решал за вас, что надеть утром. Нет, вы наверняка предпочтете свой собственный опыт, свое собственное мнение, свой собственный вкус.

А еще у нас есть такой инструмент, как гибкость: если допустим промашку, то приспособимся. Предположим, на улице оказалось жарче, чем ожидалось, значит, снимем пиджак. Оказались одеты не по случаю? Всегда можно извиниться. Ничего страшного. Если же нужно объективное мнение, то спросим у кого-нибудь: «Как я выгляжу?»

Таким же образом можно сформировать инвестиционный портфель, который будет максимально соответствовать нашему текущему пониманию того, как работают финансовые рынки и чего хотим добиться в будущем. Когда придут перемены, адаптируемся.

Если понадобится взгляд со стороны, то мы всегда сможем обратиться к тем, кто заслуживает доверия, но не к ведущему ток-шоу на кабельном телевидении.

Оставайтесь собой

Несколько лет назад у меня состоялся разговор с человеком, который был недоволен результатами своей инвестиционной стратегии. Мы обсудили способ, при помощи которого он мог изменить ситуацию, и тут прозвучал вопрос: «Если этот метод так хорош, то почему им не пользуются в Гарварде?».

Вопрос меня совершенно не удивил. Мой посетитель был профессором, а как раз в это время в прессе часто упоминались Гарвардский и Йельский университеты в связи с доходностью их эндаумент-фондов (фондов целевого капитала).

Я ответил, что совершенно не представляю, как эти университеты распоряжаются своими портфелями (некоторое представление я имел, но деталей не знал). Кроме того, цели образовательных учреждений, безусловно, сильно отличаются от целей частного лица.

Цели Гарварда могут отражать все что угодно – от размера вложений до решения построить новый университетский городок, скажем, в Эквадоре.

Инвестиционные цели отдельного человека или семьи будут скорее учитывать необходимость дать образование детям (может, даже и в Гарварде!) или помочь престарелым родителям, которые хотят оставаться финансово независимыми.

Также не надо забывать, что организации совершают со своими активами самые разные сделки. Комиссии, взимаемые по альтернативным вложениям, и стратегии хеджирования делают их недоступными для нас с вами. Эндаумент-фонды – совершенно другой случай, поскольку они вправе инвестировать большие суммы. В результате они могут полностью полагаться на подобные инструменты.

В общем, ваш инвестиционный портфель – не эндаумент-фонд университета. Ожидать, что те же инвестиционные стратегии будут работать и для вас, – не самая удачная мысль.

Ладно, возможно, вам никогда не приходило в голову использовать инвестиционную модель Гарвардского, Йельского или какого-нибудь другого университета. А что насчет искушения следовать стратегиям других успешных инвесторов?

Порой образцом для подражания становятся друзья и родственники. Гораздо более часто в подобной роли выступают известные управляющие капиталом, авторы книг-бестселлеров. Тут применим тот же подход: их портфели отличаются от вашего размерами, ваши цели разнятся, равно как и восприимчивость к рискам. Возможно, вы почерпнете что-то полезное из их опыта, но тем не менее вам потребуется собственная, подходящая именно вам стратегия.

Кто-то понимает, что нельзя прислушиваться к финансовым советам членов семьи: практически всегда это приводит к неудачам. А как же поступать с советами Уоррена Баффетта, «Оракула из Омахи»? Все согласятся, что он гениальный инвестор и что его

подход абсолютно логичен. Но ведь данная методика соответствует личности автора, его целям, а также целям акционеров Berkshire Hathaway.

Он всегда любил инвестировать – это его воздух, его хлеб и вода (и Cherry Coke, фу!). Он учился у Бенджамина Грэхема, отца современного анализа ценных бумаг, но пошел дальше своего учителя и разработал метод инвестирования в стоимость, основанный на поиске, приобретении и управлении крупнейшими компаниями – а ведь это занятие на полный рабочий день, пусть даже вы и гений. Баффетт зарабатывает на большинстве своих приобретений, поскольку другие крупные игроки хотят видеть его среди своих партнеров.

Разве так обстоят дела у нас с вами? Баффетт самостоятельно строит свой бизнес, обеспечивая своим акционерам, имеющим собственные планы, долгосрочную доходность. Все это очень сложно, и порой даже он ошибается.

Можно почерпнуть у Баффетта несколько общих принципов. Но у большинства из нас не получится инвестировать «как Баффетт», и неважно, сколько книг мы прочтем.

Не хочу вас огорчать, но вы не Уоррен Баффетт. Даже не будущий Уоррен Баффетт. К счастью, вам и не надо им быть.

Вы можете оставаться самим собой.

Глава 4

Планирование финансовой жизни

Я затрачиваю много времени на обсуждение и описание наиболее неблагоприятных сценариев инвестирования (принятие неправильных решений, потеря пенсионных вложений и т. д.).

Не стоит забывать о причине столь серьезного внимания к вопросам личной финансовой безопасности. Нам хочется быть счастливыми самим и обеспечить достойную жизнь родным и близким.

Следующий рисунок – один из моих любимых, несмотря на отсутствие в нем даже намек на деньги. Просыпаясь утром, я думаю о том, что делает меня счастливым, – о времени, проведенном с теми, кого люблю. Когда при принятии решения эта цель рассматривается в качестве основной, тогда намного легче концентрироваться на действительно важных для инвестирования моментах: например, на упорной работе, экономии и мудром финансовом поведении.

Что можно купить за деньги

Счастье – скорее ожидания и желания, нежели доход. Одна моя знакомая, недавно вернувшаяся из длительной поездки в Непал, была поражена тем, насколько малым довольствуются жители этой страны, и насколько счастливыми они при этом кажутся. Она провела там всего несколько недель, но успела понять, что бедность является в Непале серьезной проблемой, она приносит много страданий. Но тем не менее непальцы выглядят вполне счастливыми.

В ходе недавнего исследования, проведенного Даниэлем Канеманом, лауреатом Нобелевской премии по экономике, в соавторстве с Ангусом Дитоном, выяснилось, что

американцы говорят о повышении уровня счастья, когда их ежегодный доход достигает 75 тысяч долларов. После прохождения этой точки влияние увеличивающегося благосостояния на счастье обычно выравнивается.

Это логично. Понятно, что очень сложно быть счастливым, если нет еды, крыши над головой или медицинского обслуживания, а кроме того, деньги помогают разнообразить нашу жизнь через хобби, социальную активность, путешествия, наконец. Тот, кто может все это себе позволить, направляет свое внимание уже на более глубокие потребности (любовь, личностный рост), которые за деньги не купишь.

Что же это нам дает? Скажем так: большинству из нас требуется хотя бы немного денег, чтобы отвоевать собственный кусочек счастья. Да, деньги могут послужить инструментом для достижения счастья, но они не подскажут нам, что конкретно сделает нас счастливыми.

Все это означает, что сначала каждому необходимо для себя решить, что же именно делает его счастливым, а уже потом принимать финансовые решения в поддержку заявленных целей. Если человеку важны чувство единения с другими и общие устремления, то, возможно, ему следует забыть о больших деньгах в частном секторе и пойти работать в некоммерческую организацию. Это хорошее финансовое решение или плохое? Вопрос поставлен неверно: это вообще не финансовое решение.

Это *жизненное* решение.

Финансовые решения практически всегда совпадают с жизненными. Прежде чем определиться с финансовыми целями, сначала необходимо выбрать цели в жизни.

Когда вы связываете финансовые решения с жизненными, перед вами сразу возникают проблемы совершенно иного характера. Финансовая ситуация любого отдельно взятого человека уникальна, ведь цели у каждого тоже уникальны. Больше нет абстрактных понятий «спокойная старость» или «университетское образование» – теперь речь идет уже о *вашем* видении своего пенсионного обеспечения и об образовании *вашего* ребенка. То, что сделает вас счастливым, не обязательно сделает счастливым вашего соседа, ну, а построенный по шаблону план не принесет успеха ни одному из вас.

На подсознательном уровне мы все это знаем и тем не менее продолжаем действовать так, как если бы зависимость от денег и доходов была простой и большие деньги сами по себе способны были сделать нас счастливее. Подобным образом ведут себя даже богатые люди (или, быть может, как раз особенно они?).

Я не настолько оторван от жизни, чтобы всерьез утверждать, что, мол, не в деньгах счастье. Деньги, безусловно, могут снять стресс, а уменьшение количества переживаний, безусловно, может привести к увеличению уровня счастья. Так что связь существует, хотя мне она и не до конца ясна.

Меня интересует ответ на такой вопрос: не является ли желание связать счастье и деньги частью нашего общего стремления все измерить, сравнить и посоревноваться друг с другом? Насколько мне известно, нет такой единицы измерения, как «счастлив». Нет и количественного способа ее измерения. Но если увязать счастье с деньгами, то сразу все становится понятным: я получаю возможность сравнивать свой уровень счастья с вашим.

К сожалению, чем больше мы стараемся выявить, измерить счастье, чем чаще меряемся своим счастьем с другими, тем сложнее его достичь.

Кроме того, слишком часто мы сравниваем свои жизненные обстоятельства с чужими, измеряем свое счастье по шкале достижений соседей. И от этого становимся менее счастливыми.

Так все-таки какова же связь между счастьем и деньгами, если вообще таковая

существует?

Во-первых, счастье можно купить за деньги – до определенного момента. Да, чтобы быть счастливым, требуется определенное количество денег, однако как только базовые проблемы решены, связь быстро размывается.

Во-вторых, переживания, опыт важнее вещей, материальных предметов. Помните тот восторг, который испытали, когда наконец получили новую блестящую игрушку? По прошествии времени она слегка обтрепалась и утратила часть своего блеска. А помните то великолепное путешествие, в которое вы отправились всей семьей? Оно, возможно, длилось всего несколько дней, но долгие, на всю жизнь, воспоминания о нем доставят вам намного больше радости, нежели новый гаджет, купленный на прошлой неделе.

В-третьих, счастье приходит к тому, кто для него открыт. У каждого есть неотъемлемое право стремиться к счастью, но это вовсе не означает, что всем нам удастся найти свою Синюю птицу. Может так случиться, что, увлеченные самим процессом поиска, мы попросту пропустим самые счастливые мгновения.

Когда мастера дзен спросили, что он делает, чтобы достичь озарения, он ответил: «Рублю дрова, ношу воду».

Когда его спросили, что он делает, когда уже достиг озарения, он снова ответил: «Рублю дрова, ношу воду».

Может быть, счастье легче всего найти, забыв о нем, – в работе, в заботах о детях, в уборке снега или домашних делах?..

Любовь или деньги?

Вместо того чтобы тратить время на поиски наилучшего финансового проекта, лучше подумать над тем, что действительно важно, а затем сопоставить подлинные ценности и использование своего капитала. Точно так же прочтение свежего списка «Лучших в мире инвестиционных инструментов посткризисного мира» менее продуктивно, чем размышления о главных жизненных целях.

Давайте начнем с такого вопроса: «Что делает вас счастливым?»

Дэвид Брукс, автор колонки в *The New York Times*, написал интересную статью сразу после того, как Сандра Буллок получила Оскар в номинации «Лучшая актриса». Возможно, вы помните, что как раз в это время она узнала об изменах мужа.

Брукс спросил своих читателей: «А вы согласились бы на такую сделку? Всеобщее признание профессиональных заслуг в обмен на крах личной жизни?»

Думаю, вы не удивитесь, узнав, что счастье в семейной жизни как критерий уровня личностного счастья было признано более важным, нежели успех в работе.

Кроме того, Брукс отметил, что связь между доходами и счастьем крайне сложна, и она не так уж сильна, как может показаться в начале. Как мы уже видели, стоит человеку пополнить собой ряды среднего класса, как становится не так уж важен размер заработка.

С другой стороны, личные отношения – это абсолютно необходимый компонент счастья. Брукс отметил, что попадание в группу респондентов, которые встречаются со своими любимыми раз в месяц, дает столько же счастья, сколько и удвоение доходов (ого!). Простой факт наличия обручального кольца равносителен (в среднем) 100 тысячам долларов в год в части эмоционального дохода.

Вывод Брукса: современное общество построено на неверных посылах. Правительства отслеживают экономические тенденции, но уделяют мало внимания влиянию социальных программ и институтов на уровень счастья своих граждан. Точно так же сами люди слишком сильно волнуются по поводу денег, забывая про такие вещи, как веселье и... и, скажем, любовь.

Каким образом это связано с финансовым планированием? Если вы размышляете о том, сколько сбережений вам потребуется для выхода на пенсию, не закидывайтесь на стоимости дома своей мечты. Убедитесь, что у вас хватит средств, чтобы навестить детей, оплатить членство в гольф-клубе и, возможно, посетить семейного психолога, если дома не все гладко.

Страх, жадность и альтернатива

В 2009 году, примерно через полгода после того, как финансовый кризис всколыхнул мировые рынки, писательница и радиоведущая Криста Типпетт взяла несколько интервью в прямом эфире. Она опрашивала религиозных деятелей, ученых, экономистов и художников: в разгар кризиса они рассказывали о человеческих ценностях.

Доктор Рейчел Наоми Ремен, новатор в области холистического подхода к здоровью, говорила о кризисе как о возможности духовного самопознания. Она видела в нем шанс спросить себя: «Что помогает мне удерживаться на плаву? Что мне требуется, чтобы жить?»

Итак, давайте задумаемся над первым вопросом. Что поможет пережить сложный период: более просторный дом? Или дальнейшее развитие личных взаимоотношений? А может, крепкое здоровье?

Все это в некотором смысле финансовые цели. Ясно, что дом большего размера стоит больше, чем маленький. Менее очевидно, что для поддержания здоровья, вероятно, потребуются определенные расходы на регулярные медицинские обследования, даже если страховка полностью их не покрывает. Более серьезные взаимоотношения, возможно, заставят тратить меньше времени на работу – или даже согласиться на понижение зарплаты, – чтобы иметь возможность больше времени проводить с детьми.

Ремен и несколько других участников интервью отметили, что принимаемые финансовые решения очень часто отражают наши замешательство или страхи. Если вам кажется, что вы одиноки – и если это соответствует действительности, – то может возникнуть ощущение незащищенности. Если вы не чувствуете себя в безопасности, то начинаете искать пути ее достижения – стремитесь стать частью сообщества. Для этого вам, возможно, придется купить такую же машину или одежду, как у соседей, или же поехать на такой же дорогой курорт. В конечном итоге от одиночества вы не избавитесь, но вот финансовой безопасностью в полусознательном стремлении достичь эмоционального благополучия точно пожертвуете.

Мы говорим о страхе и жадности как побудительных мотивах, на что можно возразить: по сути, они являются одним и тем же. Наша жадность питается и произрастает из страха. И оба этих качества приводят к тому, что мы тратим деньги таким образом, что забываем и о своей индивидуальности, и о реальных потребностях.

Мораль: предпринимайте любые шаги, чтобы понять себя. Определитесь, кто вы есть и каковы ваши потребности. После этого вы сможете прекратить тратить жизненную энергию и деньги на то, что не имеет для вас значения, и придете к финансовым решениям, которые, в свою очередь, приблизят вас к осуществлению истинных целей.

Планирование жизни vs. финансовое планирование

Последние несколько лет в наши разговоры о политике – как в средствах массовой

информации, так и за столиками кафе – стали вклиниваться рассуждения о деньгах, что ведет к необходимости затрагивать все более сложные вопросы. Кому можно доверять? Зачем нам нужны деньги? Десять лет назад большинство посчитало бы это дикостью, вывертом сознания нового века. А сегодня эти вопросы кажутся не такими уж и сумасшедшими.

Джордж Киндер рассматривает финансовое планирование в очень широком смысле – он предпочитает называть это планированием жизни. Планирование жизни, говорит он, направлено на «выявление самых глубоких и самых важных целей человека...»

Киндер задает своим клиентам три ключевых вопроса.

Во-первых, представьте, что находитесь в полной финансовой безопасности. Как вы постройте свою жизнь? Что вы поменяете?

Затем представьте, что врач сообщает о том, что жить вам осталось не более пяти – десяти лет, но эти годы вы проведете в хорошем самочувствии. Как вы распорядитесь отведенным вам временем? И наконец, доктор говорит, что начался отсчет ваших последних двадцати четырех часов.

Что вы чувствуете? Что упустили в жизни?

По ходу поиска ответов на поставленные вопросы вы, вероятно, сможете определить самые важные для себя темы. Большинство называют семью и друзей, то есть отношения. В ответах часто фигурирует индивидуальность, духовность, творчество (кто-то хочет, например, написать роман или сочинить музыку). Кроме того, многие хотят оставить после себя добрую память или ощутить единение с родной природой.

Какие бы ответы ни пришли вам сейчас на ум, вспомните о них, когда будете принимать финансовые решения. Тем самым вы повысите свои шансы сделать выбор, в котором с максимальной точностью отразятся ваши ценности.

Самопознание может быть болезненным. Наберитесь терпения. Постоянно напоминайте себе, что важны не деньги.

Важна ваша жизнь.

Срочное в противовес важному

Я пишу эти строки в начале весны. Несмотря на то что здесь, в Парк-Сити, земля еще скрыта под снегом, я неожиданно понял, что уже пролетела почти четверть года.

Как и у многих, январь для меня – месяц решений. Я планировал завершить многие важные дела и в течение нескольких недель успешно справлялся с этой задачей.

Но на дворе уже март. И часть меня паникует: сколько всего еще нужно сделать! Но другая моя половина, расположившаяся на противоположной чаше весов, успокаивает: «Что за спешка? У меня впереди еще девять месяцев».

Финансовый консультант Боб Голдман утверждает, что в его бизнесе подъем приходится на январь-февраль, когда после Нового года многие задаются целью обновить свой инвестиционный портфель или сформировать схему распределения имущества. По крайней мере пытаются подступиться к этим вопросам. Потом они на годы пропадают из поля видимости Голдмана.

Крупные начинания быстро теряет свое значение в списке приоритетов, когда мы сталкиваемся с насущными жизненными потребностями. У каждого из нас есть масса дел, которые хочется завершить, которые нужно завершить, которые необходимо завершить.

Как же нам справиться с противоположными по вектору задачами? В этом поможет распределение возникающих проблем на *срочные* (неотложные, сиюминутные) и *важные*

(составляющие основу для достижения наших целей).

Некоторые задачи одновременно срочные *и* важные. Они находятся в верхних строчках вашего списка. Какие-то задачи срочные, но не столь важные, в то время как другие – важные, но не срочные. Обычно выполненными оказываются срочные, но не важные задачи. Мы отвечаем на телефонный звонок, откликаемся на пост однокурсника на Facebook.

Тем временем важные, но несрочные задачи оказываются в конце списка приоритетов, да там и остаются. Это может стать причиной больших проблем. Мечты крайне важны, но их воплощение в жизнь не кажется нам столь уж спешным делом. Так они тоже попадают в конец списка. Возможно, вам нужно отремонтировать машину – это может быть задачей как срочной, так и достаточно важной. А покупка новой доски для серфинга? Вполне вероятно, она кажется остро необходимой, однако не так уж и важна, в отличие от чего-то не столь срочного, но способного обеспечить безопасность вашей семьи в долгосрочной перспективе. (Серфингисты вряд ли согласятся с этим высказыванием.) А вопрос о том, кто позаботится о ваших детях в случае вашей смерти? Проблема не рассматривается как насущная, хотя ее решение может оказаться крайне важным.

Конечно, в повседневности проще быстро решать наиболее животрепещущие вопросы, откладывая не столь срочные важные дела на потом. Что вы сделаете сначала: помоете машину или обновите завещание? Машина ведь такая грязная! Ну, а завещание? Куда торопиться?

Более того, внесение изменений в завещание, равно как и оформление страховки или открытие сберегательного счета для оплаты учебы в колледже, – процесс долгий. Помыть машину куда проще.

Да и к тому же чувство, с которым мы вычеркиваем из списка срочные (не всегда важные) задачи, нельзя не признать приятным. Некоторые срочные дела (например, покупка доски для серфинга) даже приносят удовольствие. По сравнению с этим проработка деталей своей личной и финансовой жизни, как может многим показаться, не доставляет немедленного удовлетворения (хотя кому как).

В конечном счете важное все равно становится срочным. Но к этому моменту может быть уже слишком поздно. Вспомните своих друзей и коллег, которые занимаются решением сложных имущественных проблем из-за того, что члены их семей позволили срочному взять верх над важным. Или представьте себе родителей, которые не предполагали, что 18 лет пролетят быстро, и теперь они не уверены, смогут ли заплатить за обучение своего ребенка в колледже.

Один мой друг, адвокат по имущественному планированию, заметил, что зачастую люди обращаются к нему в панике прямо перед поездкой, куда они отправляются без детей. Прокручивая в голове наихудшие сценарии развития событий, эти семейные пары хотят составить завещание на случай, если разобьется самолет или потонет корабль. А поскольку имущественное планирование занимает много времени, часто завершить все процедуры до отъезда просто не получается. Потом от этих родителей ни слуху ни духу... До очередного путешествия.

Стандартная ситуация, не так ли?

Каждый месяц распределяйте свое время так, чтобы была возможность взяться за решение подобных важных, но на первый взгляд несрочных вопросов. Наверняка возникнет соблазн отложить их до следующего месяца. Так делать не надо.

После каждого финансового кризиса люди часто задаются вопросом: «Как же мы смогли не заметить признаки надвигающейся грозы?» На самом же деле крупномасштабный

финансовый кризис предсказать трудно, не говоря уже о том, чтобы его предотвратить.

В этом его отличие от личного финансового кризиса, который станет практически неизбежным, если вы не приступите к решению важных задач *до* того, как они станут срочными.

Глава 5

Слишком много информации

Рынки чувствительны. Прошлой зимой мой приятель сидел в баре на пляже, расположенном в центральном американском городке под названием Соль-и-Мар. Он беседовал с парнем по имени Гритти, электриком, ветераном войны.

В баре работал телевизор, какой-то умник вещал о повышении цен на нефть из-за беспорядков в Ливии. Гритти сказал, что это глупость:

– Ливия? Черт возьми, они нам не так много нефти экспортируют. Дело тут в чем-то другом...

Мой знакомый (проработавший на финансовом рынке уже три десятка лет) обдумал эти слова и пришел к выводу, что Гритти прав. Согласен с этим и я.

Вот что говорит в своей статье под названием «Money Watch Africa» Джошуа Браун:

«Являясь чистым экспортером нефти, Ливия – лишь 17-я страна по уровню запасов черного золота, не экспортирующая его напрямую в Соединенные Штаты. Поэтому обеспокоенность инвесторов относительно сокращения нефтедобычи в Ливии представляется надуманной. Члены ОПЕК и другие нефтедобывающие страны в состоянии компенсировать недостаток нефти повышением уровня собственной добычи...»

Ладно. Но, быть может, инвесторы были напуганы перспективой распространения протестной волны и на такие крупные нефтяные страны, как Саудовская Аравия. Есть также вероятность, что они просто поддались панике или продают активы из-за обеспокоенности тем, что *другие* тоже начнут продавать.

Вопрос вопросов: кто в курсе происходящего? Не я. И даже не Гритти (хотя, вероятно, у него есть собственная теория на этот счет).

При мысли об этом мне вспомнилось, как из незначительного информационного зернышка вырастает целый куст обстоятельств, подпитываемый жадностью и страхом. Такое «растение» может чрезвычайно быстро привести к большим финансовым проблемам.

Случается, инвестор отклоняется от своего плана, реагируя на какой-то фрагмент из выпуска новостей, который на поверку имеет совершенно иной смысл, нежели тот, который вкладываем мы. У кого-то даже формируется привычка смотреть новости в надежде получить подсказку, что же делать дальше.

Безобразие. Вот это то, что называется по-настоящему *дурная идея*.

Запомните: лишь немного поддается вашему контролю. Обращайте внимание на то, что происходит вокруг, но не переоценивайте значение происходящего ни по отношению к себе, ни по отношению к своим планам.

С учетом вышесказанного ответьте мне, послужат ли высокие цены на нефть сигналом к изменению инвестиционного портфеля, даже если предположить, что они останутся высокими?

Ответ: нет.

Ухмылка читателя журнала The Economist

Уж не знаю, что такого особенного, заставляющего читателей чувствовать себя умнее

всех в мире, содержится в журнале The Economist, но картина именно такова. Одно время я выписывал это издание, и мне всегда казалось, что свежий выпуск, просто лежащий на моем столе, сам по себе уже делает меня умнее.

Как будто мне было известно что-то, чего не знали другие.

Совсем недавно я открыл интереснейшее явление под названием «ухмылка читателя The Economist». Такая ухмылка словно намекает на то, что у человека есть секрет, что он состоит в сообществе избранных, сообществе, члены которого с глубоким пониманием размышляют над глобальными проблемами и обладают информацией, необходимой для того, чтобы лучше других ориентироваться в мире.

Я поделился придумкой со своей приятельницей, которая, как оказалось, была преданным читателем этого издания. Она посчитала мою теорию глупой. Переверачивая страницы The Economist, она даже и не думает ухмыляться, а делает это только тогда, когда видит кого-то, кто читает Time или Newsweek *вместо* The Economist.

Конечно, сама идея о том, что что-то прочитанное в журнале (увиденное по телевидению, услышанное по радио или найденное в интернете) представляет собой секрет, абсурдна. The Economist еженедельно расходуется по миру более чем миллионным тиражом. Множество людей в это же самое время точно так же считают себя самыми умными.

И тем не менее довольно часто мы стремимся последовать полученному из СМИ совету, как будто стали единственными обладателями важной тайны, единственными, кто включил в тот день телевизор. *Надо действовать быстро, пока информация не просочилась дальше!*

Увы, она уже просочилась.

Все так делают

Приятно думать, что ты единственный, кто посвящен в курсе дел, потому что на каком-то подсознательном уровне понимаешь, что при инвестировании следование за толпой может ой как аукнуться. Ведь бумаги, которые скупают все вокруг, являются самыми дорогими (и потому рискованными для владения), и наоборот, массово сбываемые активы уходят по бросовым ценам (и поэтому они потенциально привлекательны).

Все это знают, но в окружении других ощущают себя в большей безопасности. Делая то же самое, что и остальные, человек успокаивается от мысли, что даже если он ошибается, то не в одиночку, вместе с ним наступают на грабли сотни других людей.

Подобное поведение – следование за толпой – может привести к катастрофическим результатам. Именно оно послужило причиной ажиотажного приобретения инвесторами акций высокотехнологичных компаний в 1990-х годах, скупке облигаций в 2002 году и недвижимости в 2006 году. Пагубный процесс все не останавливается, а поведенческая пропасть продолжает расти.

Журнал – не ваш финансовый консультант

Я люблю рассматривать обложки журналов о рынках и экономике.

Однажды весной 2011 года журнал Newsweek вступил на опасную территорию прогнозов, смело заявив на своей обложке: «Америка возвращается». В анонсировавшейся статье говорилось о появлении некоторых положительных (но краткосрочных) признаках

восстановления экономики: создание рабочих мест, рост производительности и индекса Доу-Джонса на 70 %.

Как выяснилось впоследствии, прогноз оказался ошибочным. Рост экономики снова затормозился, ее опять залихорадило, и это привело к падению рынка осенью того же 2011 года. Так что не стоит принимать инвестиционные решения на основании информации с журнальной обложки, увиденной в витрине газетного киоска.

Давайте на секунду задумаемся. Если вы что-то продали в предгрозовой обстановке (Помните? Обложки всех изданий пестрили сообщениями о конце света?), то наверняка упустили хорошую прибыль. А когда журнал заявляет: «Америка возвращается», значит ли это, что пришло время вернуть деньги на вроде как поднимающийся с колен рынок?

Если вы вышли из акций и подумываете о возвращении только потому, что ситуация на рынке улучшается, будьте осторожны. То, что вы, как и многие другие, в сложный период продали все свои бумаги, – ценная информация. Не важно, насколько благоприятной ситуация кажется сейчас, придет время – и рынок снова внесет свои корректировки.

Что же в таком случае делать?

Надеюсь, сам факт продажи акций при возникновении затруднений натолкнет вас на верные мысли. Быть может, вам необходим план, которого будете придерживаться, – план с меньшими инвестиционными рисками.

С другой стороны, если в преддверии прогнозирувавшихся рыночных пертурбаций вы не поддались панике и принимали инвестиционные решения, основываясь на собственных финансовых целях, тогда какая вам разница, о чем пишут на обложке журнала?

Я не знаю, что можно считать плохим или хорошим периодом для инвестирования. Для того чтобы разорвать порочный круг продаж по низкой цене и покупок по высокой, время всегда подходящее. Разве так уж важны публикации в Newsweek? Сконцентрируйтесь на своих целях. Постройте план с максимальными шансами на их достижение и живите сегодняшним днем.

Вы станете счастливее. И богаче.

Сохраняем спокойствие несмотря ни на что

Когда собеседники узнают, что я владелец бизнеса по управлению активами и при этом много пишу о личных финансах, они сразу же начинают задавать мне вопросы, обычно о фондовом рынке.

Чаще всего диалог строится по такой схеме.

Новый знакомый: «И все-таки, что сегодня происходит на рынке?»

Я: «М-мм, извините, ничего не могу вам сказать по этому поводу».

Новый знакомый озадаченно молчит.

Я: «Я имею в виду, сказал бы, если бы знал. Но я не знаю».

Новый знакомый молчит еще более удивленно.

Или вот так:

Новый знакомый: «В каком направлении, по-вашему, движется рынок?»

Я: «Бог мой! Не имею ни малейшего представления. Извините. Я действительно не в курсе».

Новый знакомый: «Ох, простите. Я думал, что вы управляете активами и пишете о личных финансах... Напомните, чем вы занимаетесь?»

Собеседники разочарованы: я не знаю, в каком направлении движется рынок. Еще

больше они удивляются, когда узнают, что меня это *и не интересует* .

Как-то один расстроенный родственник спросил меня о перспективах рынка. Я ответил как обычно.

Его реакция: «Тогда чем ты занимаешься, если не следишь за рынком?»

Я сказал ему, что помогаю людям принимать правильные решения относительно их денег, чтобы со временем они смогли накопить средства и сохранить свое состояние. Я сказал ему, что подобная работа не требует от меня знания того, что произошло сегодня на рынке, или того, куда рынок движется.

И добавил: поверите или нет, но способность накапливать и сохранять свое богатство зачастую находится в обратной зависимости от понимания того, что происходит на рынке. И уж точно подобная зависимость прослеживается при анализе предпринимаемых инвесторами действий в случае «знания» ими перспектив рынка.

Я сказал ему то же самое, что и своим клиентам: пытаться предсказывать конъюнктуру рынка – порочная практика. Отслеживание динамики рынка, просмотр телепередач о фондовом рынке по CNBC и повышенное внимание к финансовым прогнозам отнимают уйму времени. Это вселяет тревогу в сердца, а встревоженные люди часто ошибаются.

Задумайтесь: пробовали ли вы когда-нибудь чем-нибудь заниматься, будучи в состоянии тревоги? Оставаться спокойным всегда лучше.

Что происходит со взволнованными гольфистами? По свидетельству Джека Никлауса, мало кому удается держать клюшку достаточно легко. Один из моих приятелей, который пытался научить меня гольфу, говорил, что клюшку нужно держать так, словно у вас в руках птенец. Встревоженный, вы хватаетесь за клюшку сильнее – и мяч летит мимо лунки.

Что случается с встревоженными байдарочниками? Оказавшись впервые в байдарке – это случилось на реке Снейк близ местечка под названием Джексон Хоул, – я был поражен тем, как важно держать бедра в расслабленном состоянии. Когда мои бедра были расслаблены, я легко двигался вместе с лодкой. Как только начинал нервничать, я деревенел – а как только я деревенел, малейшая волна могла перевернуть лодку.

А как обстоят дела с разнервничавшимися инвесторами? При слишком усердном сосредоточивании на конъюнктуре рынка малейшая волна опрокидывает их лодки. Беспокойные люди склонны к покупке по высоким ценам (волнуются, что упустят большую прибыль) и продаже по низким ценам (волнуются из-за продолжающихся расти убытков).

Встревоженные инвесторы ищут успокоения в чем-то знакомом. Например, они под завязку закупаются акциями собственного работодателя, что может быть крайне рискованным, или приобретают акции просто из-за того, что что-то слышали о такой-то компании или знакомы с ее продукцией.

Обеспокоенные люди заикливаются на прошлом. Скажем, принадлежащие вам акции упали в цене. Понятно, что вам станет лучше, если акции вернуться хотя бы на прежний уровень, но они продолжают падать. И что теперь? Уровень беспокойства идет вверх, количество неверных решений тоже.

Отслеживание подъемов и спадов фондового рынка повышает тревожность.

Попытки предсказать будущее тоже повышают тревожность.

Тревога может превратить нас в нищих.

Слишком много информации!

Должен признать, сбор необходимой для принятия рациональных решений информации

способен снизить уровень беспокойности. Но слишком большое количество данных может еще больше усугубить чувство тревоги.

В последнее время часто обсуждается влияние технологий на нашу жизнь, в частности, постоянного, круглосуточного доступа к информации. Проверить состояние портфеля акций теперь можно посреди ночи, находясь в отпуске, на свадьбе дочери... и ведь проверяют!

Почему? Что притягательного таится в этой информации? Чем она нам помогает? Как вредит? Полагаю, это важные вопросы.

Не так давно известный блог VoingVoing опубликовал интервью с независимым разработчиком компьютерных игр Джонатаном Блоу. Когда его попросили рассказать о популярной игре FarmVille, Блоу объяснил, что разработана она совсем не для улучшения самочувствия игроков.

Предполагается, что игра должна выглядеть привлекательно и излучать «позитив». На самом же деле целью разработчиков было заставить участников, отходя от компьютера, беспокоиться о том, что происходит в виртуале. Это отвлекает внимание от повседневной жизни и заставляет возвращаться к игре.

Как часто мысли о деньгах вызывают у вас такие же чувства? Ежедневный просмотр канала CNBC или постоянное посещение сайта Bloomberg вряд ли укрепляют вашу уверенность в себе и своих финансовых решениях. Но вы все равно продолжаете беспокоиться и контролировать, беспокоиться и контролировать...

К себе на телефон я подключил множество подписок на любимые новостные ресурсы, сотни подкастов, все новостные рассылки, приходящие мне на электронную почту, массу книг. Как только выдается тихая минутка, я почти автоматически заполняю это свободное время просмотром информации. Я чувствую себя сладкоежкой, попавшим в магазине сладостей. Так просто схватить что угодно – только протяни руку.

Все труднее и труднее становится выделить из этого шума настоящий сигнал. Большинство из нас хотят знать, что происходит вокруг. Нам кажется, что мы обязаны быть информированными, изучать международные рынки, оставаться в курсе политических событий и идти в ногу с миром спорта. И если этого не сделать, то можно упустить что-то важное или выпасть из разговора.

К сожалению, бурный поток новостей практически не оставляет нам шансов отбросить слухи (а значительнейшая часть получаемой информации именно таковыми и является) и выделить факты. И даже хуже: мы утрачиваем способность отличать правду от слухов. Что действительно важно? А что всего лишь сотрясение воздуха?

Освободите свой ум

Исследования последних лет показали, что мысли могут изменять структуру мозга, поэтому со временем определенные модели мышления становятся для нас привычными. Чем сильнее мы волнуемся за происходящее на рынке, тем более важной нам кажется эта тема.

Это означает, что проверка доходности инвестиций или финансовых рынков в какой-то момент может стать своего рода манией. Чем больше мы ею увлекаемся, тем сильнее она становится. Постепенно возникает информационная зависимость. Самочувствие ухудшается по мере роста информированности, и в конечном счете мы начинаем действовать из страха.

И на кону не только деньги. Мне вспоминается статья из The Wall Street Journal, в которой рассказывалось, как новые технологии влияют на семейные отношения. Одно из высказываний меня ошарашило: «Технологии должны быть включены в список основных причин разводов наравне с деньгами, сексом и воспитанием детей».

Решение: надо менять привычки. Не тратьте время на беспокойство о деньгах, старайтесь не поддаваться чувству тревоги и желанию держать все под своим контролем.

Если получится, то вскоре вы поймете, что не так уж и важно знать о происходившем на той неделе на Уолл-стрит. Важно то, что мы сделали или не сделали, чтобы приблизиться к своим целям.

Освободив головы от всякого хлама, мы восстановим связь со своими целями и с путями их достижения. У нас появится больше времени и на общение с семьей, и на важную работу. Понятие самореализации наполнится для нас большим смыслом. Когда до меня доходит меньшее количество информации, мое ощущение собственного благополучия повышается. Чем меньше знаю, тем лучше себя чувствую.

Попробуйте. В следующий раз, включая новости, вместо того чтобы поддаваться первой же реакции, серьезно подумайте, как бы вы сами хотели поступить. И вообще, так ли уж вам нужно знать, что сегодня происходило в мире?

Оказывается, что если пропустить новости за пару дней, то снова войти в курс событий довольно просто. Когда в начале 2011 года индекс Доу-Джонса достиг уровня в 12 000 пунктов (перед последующим обвалом), в средствах массовой информации велось множество дискуссий о том, что значит для инвесторов достижение данной отметки. Но кого это волнует? Перед нами всего лишь цифры. Можно было спокойно их пропустить.

Я призываю отключиться от всего этого и начать действовать.

Идея заключается в следующем: устройте себе информационное голодание. Задайтесь целью не читать, не смотреть, не слушать и даже не думать об экономике, финансовых рынках или о своих инвестициях. Если мысли о рынке все-таки вас посетят, прогоните их. Отправьтесь на велосипедную прогулку.

Возможно, наилучший выход – уехать в отпуск куда-нибудь в такое место, куда не доходят электронные письма и где не работает сотовая связь. Не удивляйтесь, если обнаружите у себя симптомы «ломки». Они могут проявиться даже физически. Как-то раз я провел две недели, совпавшие с напряженным периодом на фондовом рынке, на острове у побережья Южной Каролины. Через день или два у меня, отрезанного от всех новостных лент, появилась странная сыпь. На острове работали два доктора. Оба они пришли к выводу, что это, должно быть, результат выведения токсинов, попавших в мой организм из средств массовой информации. Я до сих пор не вполне уверен, шутили они или нет.

Полезным будет даже один день тишины, но по возможности постарайтесь продлить информационную диету хотя бы на несколько дней. Всего три дня без сотовой связи – и желание тянуться к телефону исчезает. Появляется ощущение пространства и времени, и начинаешь замечать, как стихает тревога.

Подобное отключение от мира может войти в привычку.

Знаю, такая идея на первый взгляд покажется кому-то пугающей. Сразу оговорюсь: я не призываю прятать голову в песок. Просто, на мой взгляд, необходимо поддерживать баланс между возникающими тревогами и объективным восприятием. Проверьте новости и следите за сообщениями о состоянии рынка, но не надо посвящать этому все дни напролет.

Одолевают мысли о деньгах? Подумайте о своих целях, о том, что представляет для вас непреходящую ценность. На другом конце света происходят очередные катаклизмы, но какое отношение они имеют к вам? Вы ничего не можете с ними поделать. И для вас, и для мира в целом будет лучше, если вы сосредоточитесь на собственных делах.

Скажем, вы хотите, чтобы ваши дети продолжили свое образование в колледже. Прекрасная мысль. Отслеживание недельных колебаний индекса Доу-Джонса никоим образом не приблизит вас к достижению этой цели. Вместо этого лучше пообщаться с детьми, узнать, как у них обстоят дела в школе.

Это правило применимо к любым финансовым целям. Да, временами будет накачивать чувство тревоги. Жизнь продолжается, и время от времени возникает вопрос: а все ли необходимые шаги предприняты? Акции падают, и, возможно, следует увеличить размер

сбережений, откладываемых на черный день.

Но ни в коем случае не позволяйте своим страхам править бал.

Еще раз повторю: практически ничего из того, что передают по CNBC, не имеет большого значения. Гарантирую, ничего страшного не произойдет, если вы пропустите бесконечные комментарии по поводу последнего заявления ФРС.

Коль скоро успех инвестиций напрямую зависит от правильного поведения и выбора активов в соответствии с принятым планом, то события, ежедневно происходящие на рынке, не должны влиять на принятие вами решений.

Попробуйте. Посмотрите, что произойдет, если выключить всю эту болтовню и уделить больше внимания происходящему вокруг.

Тревогу победит осведомленность

Собирать информацию и думать, что держишь руку на пульсе, совсем не то же самое, что быть внимательным и осведомленным, понимать, что происходит, что скрывается за новостями, слухами и прочими малозначащими подробностями.

Часто наши размышления о деньгах сводятся либо к воспоминаниям об ошибках прошлого, либо к тревогам за будущее. И та и другая мысль мешают думать о настоящем.

Многие после совершения финансовых промахов склонны к самобичеванию. Не тратьте время на пустые терзания по поводу того, что могли или должны были сделать иначе.

Вместо этого используйте свой опыт, чтобы помочь себе и другим впредь избегать тех же ошибок, это поможет избавиться от чувства вины или стыда. Нужно выносить уроки из своих оплошностей и продолжать жить дальше.

Время, потраченное на беспокойство о будущем, может негативно сказаться на чувстве удовлетворенности настоящим. Эта тема для меня непростая, поскольку вся моя работа заключается в том, чтобы настраивать людей на более осмысленные рассуждения о роли денег в их жизни, и обычно такие рассуждения ориентированы на будущее.

Одно из решений – провести грань между временем, потраченным на планирование, и временем, проживаемым здесь и сейчас. Планировать будущее важно, но делать это нужно в одиночестве, чтобы не омрачать радость от настоящего.

Подумайте о необходимости каждый месяц выделять время на оценку своего финансового поведения. Попробуйте выявить все допущенные промашки и запомните опыт, из которого нужно вынести урок. Подумайте о своих целях и о том, что нужно сделать, чтобы продвигаться к их достижению.

Полностью проработав эту тему, вернитесь в день сегодняшний.

Решения, связанные с деньгами, – решения эмоциональные, и их принятие требует эмоциональной ясности. Уделите связанным с деньгами эмоциям максимальное внимание. Это не так сложно сделать, если удастся проанализировать чувства, которые возникают у вас при получении ежемесячной выписки по инвестиционному счету или присланного по почте медицинского счета. Понимание этих чувств и осознание их возможного влияния на принимаемые решения может иметь большое значение, часто не вполне очевидное заранее.

Я поймал себя на мысли, что в последние годы стал задаваться принципиальными вопросами. Кому я могу доверять? Что для меня действительно важно? Что я действительно ценю? Сколько денег мне необходимо и достаточно? На что я должен тратить свое время?

Я видел, как мои близкие друзья из-за денег теряли свой бизнес, недвижимость и даже друзей. Я сопереживал знакомым, которые старались найти работу, вместо того чтобы

наслаждаться пенсией. Другие были вынуждены отправлять своих родителей в дома престарелых, и не в самые лучшие, а в те, которые они могли себе позволить. Я замечал разочарование в глазах моих собственных детей, когда мне приходилось говорить им, что мы не можем себе позволить что-то очень для них желанное.

Переживая такой опыт, мы можем начать жалеть себя и злиться.

А можем проанализировать допущенные ошибки, использовать самосознание и действовать исходя из глубочайших инстинктов.

Какой подход приблизит нас к достижению самых значимых для нас целей?

Глава 6 Планы ничего не стоят

Заявление о том, что планы ничего не стоят, вероятно, смешно слышать из уст человека, который зарабатывает на жизнь как специалист по финансовому планированию.

Но оно отлично звучит, поэтому повторяю: *планы ничего не стоят*.

Существует множество причин, почему мы не решаемся заняться планированием своего финансового будущего. Это дело требует времени, оно вызывает чувство тревоги, мы не знаем точно, с какого конца к нему подступиться.

На мой взгляд, есть еще одна причина, самая важная и не всегда очевидная. Мне кажется, люди путают процесс планирования с его предполагаемым конечным результатом – финансовым планом.

Финансовые планы не несут в себе никакой ценности, а вот *процесс финансового планирования* жизненно важен. План предполагает, что вам известно будущее положение вещей, даже если это не так. *Процесс планирования*, напротив, основан на реальности и предусматривает непредсказуемость жизни. При планировании от нас требуется принятие решений, основанных на происходящем в действительности, а не на надеждах, ожиданиях или страхах.

Традиционно финансовый план начинается с множества предположений. Они обычно касаются таких аспектов, как будущий уровень инфляции, развитие ситуации на фондовом рынке, размер возможных накоплений, возраст выхода на пенсию, траты в период пенсии и даже вероятное время смерти.

Если вы хоть раз были вовлечены в этот процесс, вам знакомо вызываемое им ощущение дискомфорта. Одна из причин этого заключается в том, что, как бы старательно мы ни пытались прогнозировать будущее, ошибки неизбежны.

Неизвестно, будет ли ежегодная инфляция составлять в среднем около 3 %, а рост капитализации фондового рынка – 8 %, сможем ли мы откладывать десятую часть заработка и сколько будем зарабатывать, когда выйдем на пенсию (может, у нас не будет выбора) и во что нам это обойдется, когда умрем (в 61 год? в 78? в 92? в 37?).

Время от времени я встречаюсь с клиентами, жизнь которых в корне поменялась – к лучшему или худшему, – полностью расстроив их планы. Одна пара решила откладывать 10 % от своего заработка, составлявшего на то время 180 тысяч долларов в год. Постепенно бизнес жены стал расширяться, доход увеличился в два раза, и поменялся весь жизненный план. Другая семья выстраивала финансовую сторону своей жизни так, чтобы к пенсии перебраться в Панаму, но один из них влюбился в кого-то другого, и пара развелась. Потеря работы, получение наследства, рост цен на рынке, рождение внуков...

Посмотрим правде в глаза: один телефонный звонок может полностью изменить вашу жизнь, ваши планы, ваши обязательства, ваши средства. Помните старую поговорку? Человек предполагает, а Бог располагает.

Анализируя собственный опыт, я понимаю, что в финансовой сфере неожиданные повороты – скорее правило, нежели исключение. В 2004 году мы с семьей переехали в Лас-Вегас и там приобрели дом за 575 тысяч долларов. Парень, который его нам продал, когда-то заплатил за него меньше 400 тысяч. В 2007 году на пике роста цен на недвижимость в Лас-Вегасе стоимость дома возросла до миллиона.

Свой финансовый план я строил отнюдь не на основе предположения о росте цен на жилье в данном регионе. И это оказалось правильным. К тому времени, когда мы вернулись в Юту (сам переезд тоже был незапланированным), рынок недвижимости Лас-Вегаса рухнул, и наша задолженность банку превысила стоимость жилья. Нам пришлось пойти на сделку: мы продали дом за 425 тысяч долларов, и банк простил нам остаток долга.

Итак, поговорим о неожиданностях. Мы, конечно, не планировали того, что стоимость дома вырастет с 575 тысяч до миллиона. Точно так же мы не предполагали резкого падения цен. Не существует способа, позволившего бы нам предвидеть хоть одно из этих событий. Вот и сюрприз!

В конце 1990-х годов один мой приятель создал бизнес с нуля; стартовой площадкой был его собственный подвал. В какой-то момент у него появились потенциальные покупатели, готовые заплатить за его компанию более 50 миллионов долларов. Исходя из этого, он начал продумывать план основания благотворительного фонда для поддержки детского образования. Бум прошел, и стоимость его дела составила всего полтора миллиона. Никакой трагедии – он продолжил вполне успешно работать, однако ему пришлось внести в свой курс некоторые коррективы.

Другая моя знакомая вышла замуж за человека, который получил в наследство целое состояние. Муж жил на широкую ногу и умудрился потратить все деньги на скоростные автомобили. Неожиданно он унаследовал еще восемь миллионов от какого-то дальнего родственника. Часть из этих денег он снова растранижил, а остальное потерял на торгах, в которых участвовал за спиной жены.

Сейчас ей за шестьдесят, и она впервые в жизни ищет работу. Совсем не то, что она планировала...

Жестокая ирония любого планирования: приступая к нему, вы лишены необходимой информации. Это означает, что ваш план, каким бы он ни был, основан, по большому счету, на более или менее правдоподобном вымысле или же на откровенной фантазии.

Оптимист, пессимист, реалист

Существует синдром, который я называю «время выхода на пенсию». Семейная пара, обеспокоенная выходом на пенсию, обращается к финансовому консультанту. Тот, опираясь на различные допущения, составляет план, и супруги понимают, что не смогут достичь своих целей. Они все обговаривают, и консультант меняет некоторые вводные данные. Клиенты видят: все получится, если они больше заработают на инвестировании и выйдут на пенсию на несколько лет позже. Пара возвращается к своему обычному поведению; втайне они все еще обеспокоены, поскольку знают, что все эти допущения – полная ерунда. (Это приводит меня к еще одному выводу: *неискренность – не порок, но только до тех пор, пока она не влияет на поведение.*)

Чрезмерный оптимизм – всего лишь одна сторона проблемы. Иногда допущения могут быть слишком *пессимистичными*. Заглядывая в будущее, вы можете обнаружить, что при текущем уровне сбережений никогда не достигнете своих целей, и в итоге вообще перестанете откладывать деньги. Но ведь всегда есть шанс, что со временем получится «отчислить в резерв» гораздо больше. Некий писатель, 30 лет назад с трудом зарабатывавший себе на жизнь в Нью-Йорке, откладывал по 15 % от своего более чем скромного дохода в надежде, что когда-нибудь сможет выйти на пенсию. Он устал от работы, уехал из города и открыл собственное дело – издательскую компанию. И преуспел в этом. Три года спустя его заработок увеличился втрое; примерно с 45 лет он занят неполный день.

Пессимистичные предположения зачастую мешают что-либо предпринимать для улучшения перспектив. Будущее чревато как приятными сюрпризами, так и рисками. Мы настолько сосредотачиваемся на том, чтобы уберечься от неприятных неожиданностей, таких как потеря работы, инвалидность, развод, смерть (просто катастрофа!), что забываем о положительных моментах – повышении, развитии бизнеса, новой работе, росте рынка, которые иногда могут полностью изменить наши планы.

Запомните: *хорошее тоже случается*.

Смысл всего вышесказанного в том, что наши предположения – это всего лишь догадки. Сколько денег нам будет нужно для комфортного существования на пенсии? Ответ зависит от инфляции, ставки налогов, здоровья... Список бесконечен. И мы не можем предсказать значение ни одной из этих переменных.

Давно, более десяти лет назад, у меня состоялся разговор с другом, который одновременно был моим клиентом. В его семье только-только родился ребенок. Я спросил у него, сколько, по его мнению, он должен скопить на обучение дочери в колледже. Вот что он мне ответил: «Карл, у меня появилась идея. Что если я отложу столько, сколько получится?»

Нет, я не отговариваю от планирования. Планировать нужно. Но если мы смиримся с фактом, что даже самый лучший план может обернуться футуристической фантазией, то сосредоточим свою энергию на *процессе* планирования, а не заиклимся на предположениях.

Процесс планирования, вероятно – или даже скорее всего, – потребует от нас наметить направление, в котором мы собираемся двигаться. На этом этапе возникнет необходимость сделать несколько допущений. Но планирование, основанное на реальном положении вещей, учитывает, что подобные предположения – всего лишь догадки. Мы должны постараться, чтобы они были максимально реалистичными. Затем можно перейти к более продуктивному процессу – изучению наших нынешних мотивов и обстоятельств, ведь мы хотим видеть в основе своих действий понимание. Не надежду, не страх, а ясность.

Я предупреждаю своих клиентов, что не требую от них точности при планировании. Высказывайте предположения – и двигайтесь дальше. Определите свою цель на следующие 30 лет, представьте ее как своеобразный указатель, который вы потом, когда в вашем распоряжении окажется больше фактов, всегда сможете повернуть.

Какая разница между планом полета и реальным полетом? План полета – это всего лишь наилучший из вариантов, построенный на предположениях пилота, например, о погоде. И не важно, сколько времени пилот потратил на составление плана, реальность все равно внесет в него свои исправления.

Крайне редко полет проходит в соответствии с запланированной пилотом схемой. Слишком уж много переменных. План, безусловно, важен, но гарантией безопасного приземления выступает способность летчика вносить в курс небольшие и последовательные поправки. Суть не в плане, а в корректировке курса.

Два или три года назад мы с другом совершали восхождение на гору. Едва добрались до базы, как начался дождь. Другие группы стали возвращаться назад, предполагая, что подъем будет опасным.

Мы с Брэдом планировали подняться по довольно сложному маршруту, но в сложившихся обстоятельствах решили отправиться по другому, более легкому пути – он был проще, серьезное восхождение начиналось значительно выше, уже на самом пике. Так в нашем распоряжении оказался временной запас, чтобы понять, как дальше будет развиваться ситуация с погодой (погода в горах, знаете ли, очень изменчива).

Постепенно тучи сгущались. Впрочем, уровень опасности был невысок, поэтому мы продолжали двигаться вперед; потом остановились под прикрытием горы, выпили чаю и стали ждать. Погода немного улучшилась, и мы продвинулись немного выше. Все это время нам на встречу попадались другие альпинисты, они разворачивались и спускались вниз. Но мы продолжали идти.

В конце концов выглянуло солнце и высушило склоны. Поднимаясь с помощью веревок, мы приближались к вершине. Восхождение получилось просто фантастическим, и его окончание прошло совершенно безопасно.

Этот опыт принес нам чувство глубокого удовлетворения собой, ведь мы знали, что при первых же признаках ухудшения погоды могли развернуться и пойти обратно. Вместо этого мы продолжали анализировать меняющуюся ситуацию и подстраивались под нее. Мы не строили никаких прогнозов о том, какая будет погода, а наблюдали за ней и действовали исходя из обстоятельств. В итоге был выбран другой путь, и все равно мы покорили вершину.

Краткосрочное планирование для достижения долгосрочных результатов

Как только у вас сложится общее представление о направлении, в котором предстоит двигаться, сконцентрируйте свое внимание на планировании дел в краткосрочной перспективе. Сосредоточьтесь на трех ближайших годах. Подобное сужение временных рамок заставляет нас действовать, основываясь на реальном положении вещей. Такое поведение является гораздо более разумным, нежели забота о том, что, возможно, произойдет в течение следующих 15 (или даже пяти) лет. Помните: далекое будущее нам неведомо.

Именно поэтому так важно жить здесь и сейчас. Настоящее – вот единственная точка, в которой мы *можем* существовать. Живя настоящим, мы готовы к переменам, касающимся как нас самих, так и мира в целом. Дальнейшие наши действия будут базироваться на осведомленности. В свою очередь, финансовое планирование, основанное на реальности, зачастую позволяет достичь лучших результатов.

И наоборот, если жить будущим, то легко потеряться в фантазиях или страхах; если прошлым – в сожалении или ностальгии. Финансовое планирование, в фундамент которого положены фантазии, страхи, сожаления и ностальгия, вряд ли приведет к чему-то другому.

Задайте курс, смиритесь с неизбежностью ошибок и составляйте план, постоянно внося в него корректировки. Не забывайте: постоянное планирование – не сам план – удержит вас на пути к избранным целям и уберезет от падения в поведенческую пропасть.

Риск инвестирования со временем возрастает

Часто в своих размышлениях о будущем мы опираемся на старые результаты. И это кажется разумным. Однако даже если прошлое и преподает нам уроки (и иногда весьма полезные), тут же возникает другая проблема: неверная интерпретация.

Рассмотрим, например, такое понятие, как риск. При составлении финансовых планов люди обычно тратят свое время и энергию на то, чтобы решить, насколько высокий риск они готовы на себя принять. Если в поисках решения проблемы вы обратитесь за советом к менеджеру по продажам финансовых услуг или консультанту в секции «Инвестиции»

какого-нибудь крупного книжного магазина, то они, несомненно, скажут вам, что со временем риск снижается.

Объяснения обычно сопровождаются «поучительным» рисунком вроде наброска выше. Смысл его таков: со временем диапазон потенциальных доходов от инвестирования сужается до среднего долгосрочного уровня в 10 %.

Другими словами, если рассматривать максимальную и минимальную доходность фондового рынка за год, то можно или потерять более 40 %, или заработать более 60 %. Диапазон возможностей очень широк.

Если же взять в расчет 20-летний период, то наименьший среднегодовой доход составит около 3 %, а наибольший – около 15 %. Такой диапазон гораздо уже. За 30 лет показатели еще больше приблизятся к среднему значению.

Проблема в том, что, как показывает практика, живые люди, живущие в реальном мире, на самом деле не обращают никакого внимания на ставки. Они думают о деньгах. При всем старании за процентную ставку не купить еды, не заплатить за колледж и не выйти на пенсию.

И вот что интересно: измеряя тот же диапазон потенциальной доходности в долларах, мы получаем противоположную картину. Потенциальная доходность со временем становится выше.

Как же это происходит?

Если вместо запланированных 7 % вы заработали пять, то по итогам года разница в доходе будет не очень большая, зато в перспективе двадцати или тридцати лет разрыв получится значительный.

И снова показательным примером нам послужит авиарейс. Представьте себе перелет через Соединенные Штаты по маршруту из Лос-Анджелеса в Майами. Если при взлете самолет на сантиметр отклонится от курса, то, пролетая над Лас-Вегасом, пассажиры вряд ли что-нибудь почувствуют. Но стоит не скорректировать курс в дальнейшем, и лайнер рискует приземлиться в штате Мэн вместо Майами.

Если в основе вашего плана лежит долгосрочная доходность фондового рынка и при этом вы никогда не вносите в него поправки, то очень рискуете оказаться в итоге не там, где хотели. С другой стороны, если вы выбрали маршрут, а затем, обнаружив отклонения от заданного курса, немного скорректировали его, то все равно благополучно прибудете к месту назначения.

Финансовые вопросы нашей зоны контроля

Человек постоянно подвергается информационным атакам: тут и сообщения о подъемах и спадах рынка, и газетные заголовки об авариях на атомных станциях, и репортажи о народных волнениях за рубежом. Что самое интересное, никто не знает, что все это значит и к чему ведет.

Когда мы сталкиваемся с чем-то непонятным, у нас может возникнуть чувство тревоги, страха. Стремясь держать руку на пульсе событий, мы как будто становимся одержимыми последствиями еще не произошедших событий, и это при том, что они практически всегда находятся вне зоны нашего контроля.

Вам кажется, что вы теряете контроль над ситуацией? Не понимаете грядущих мировых изменений? Вспомните о трех принципах.

Во-первых, прямо сейчас предмет беспокойства не создает вам проблем.

Когда меня охватывает беспокойство о будущем, я понимаю, что полезнее всего для меня сейчас сконцентрироваться на текущих делах. И часто оказывается, что на данный момент у меня нет проблем.

Нет, конечно, я не засовываю голову в песок, делая вид, что вокруг не происходит ничего такого, что могло бы в значительной степени повлиять на мою жизнь. Несомненно, размышлять над подобными проблемами, беспокоиться о них нужно и важно, но необходимо отделять их от своей повседневной жизни.

Во-вторых, сосредоточьтесь на личных сбережениях и перестаньте думать о глобальной экономике.

Многое, очень многое окажется под вашим контролем, если вы сфокусируете свое внимание на собственных финансовых обстоятельствах. Вот почему мне представляется правильным высказывание инвестора Джима Роджерса: «Государство, ориентирующееся на сбережения, инвестиции и усердный труд, всегда в будущем победит страны, которые потребляют, берут займы и тратят».

В неоднозначной, сложной ситуации часто помогает концентрация внимания на личных обстоятельствах. Я всегда могу изобрести способ тратить меньше, чем зарабатываю, и вкладывать в собственное развитие и собственный бизнес (эти моменты я вполне могу контролировать). Мой выход – стараться выбраться из создавшегося положения и усиленно работать.

Забудьте о том, что происходит в Китае, о мировом спросе на доллар и о цене на золото. Вместо этого предпринимайте действия, способные изменить ваше финансовое положение, – например, работайте, пытайтесь найти способ сэкономить или больше зарабатывать.

В-третьих, тот же принцип действует и в случае возникновения идеи о том, что ключ к достижению финансовых целей – более высокая доходность инвестиций. Бывает, люди даже лелеют мысли о том, что инвестиции избавят их от надоевшего образа жизни. Да, можно бросить работу, оставить волнения, уехать после выхода на пенсию в Мексику – изменить то, что не нравится.

Но акции – это не лотерея с более высокими шансами. Скачок доходности вряд ли кардинально изменит ваши финансовые перспективы, не говоря уже обо всей жизни.

К счастью, все это нам вполне подвластно. Принимать мудрые решения о вложении средств важно, но гораздо важнее усердно работать и больше откладывать, не говоря уже о том, чтобы начать собственное дело, вернуться в школу или заняться самосовершенствованием.

Мне вспоминается один знакомый, который в двадцать с небольшим лет страдал депрессией. Он предпринял смелый шаг: взял кредит под залог собственного дома, чтобы оплатить курс интенсивной разговорной психотерапии. Спустя пять лет он почувствовал, что пора уходить с бесперспективной работы и начинать карьеру писателя. С того времени он продал полмиллиона своих книг и несметное число статей. По его словам, курс терапии был лучшим вложением средств, которое он когда-либо делал.

Я считаю, что нужно относиться к зарабатыванию денег как к работе, а к инвестированию – как к способу *защиты* заработанного. Конечно, это значит, что за следующим подъемом рынка мне, вероятно, придется наблюдать со скамейки запасных. Но если подобный подход позволит мне сосредоточиться на том, чтобы больше заработать, начать бизнес, или просто придаст спокойствия, то в долгосрочной перспективе это сможет привести к лучшему результату.

Важно помнить, что рынок вам абсолютно неподвластен, зато у вас есть хоть какой-то

контроль над собственными поступками.

В следующий раз, когда вам покажется, что жизнь слишком сложна и выходит из-под контроля, вспомните, что можно сменить ориентир, сосредоточившись на чем-то простом (обратите внимание: я не сказал легком) и доступном, и это окажет положительное влияние на ваши сбережения.

Мудрость как финансовая стратегия

Существует древняя дзенская притча. Две молодые рыбы проплывают коралловый риф. Старая рыба наблюдает за ними издалека и кричит им: «Эй, как там вода?»

Молодые рыбы озадаченно смотрят друг на друга, и одна из них отвечает старой: «Какая еще вода?»

Эта притча заставляет меня задуматься над нашим отношением к деньгам. Мы плывем по морю связанных с финансами проблем, тревог и надежд, хотя так до конца и не осознаем той роли (ключевой роли!), которую деньги играют в нашей жизни.

Наше отношение к деньгам меняется тогда, когда приходит осознание их важности. Как только это случается, мы начинаем понимать, как важны финансовые решения, которые избавят нас от тревоги и замешательства.

С приходом ясности понимания человек может начать вкладывать деньги в будущее. Возникает осознание того, что деньги – это не критерий оценки успеха и уж тем более не гарантия счастья. Сумма на счету мало или вовсе ничего не говорит о том, насколько человек состоялся, и совсем не обязательно определяет качество жизни.

Деньги – это всего лишь одна из множества переменных наряду с другими, основными, такими как опыт, талант, благородство, мораль, любовь, удача; список очень длинный.

Наш личный финансовый интерес заключается в том, чтобы тратить меньше времени на размышления и тревоги по поводу денег, а вместо этого сосредоточиться на формировании основных качеств, которые помогут накопить больше в долгосрочной перспективе – мудрости, здоровья, опыта и т. д. (Зарабатывать деньги сложнее, когда человек глуп, болен и сбит с толку...)

Глубинные инстинкты (если к ним прислушиваться) подсказывают, что деньги как таковые ничего не значат: они лишь инструмент для достижения целей. И под целями я совершенно не имею в виду высокую ставку доходности, превышение индекса S&P 500 или удачный поиск очередного гениального управляющего взаимным фондом.

Под целями я подразумеваю все то, что важно именно для вас. Это и учеба ваших детей в колледже, и открытие своего дела, и получение квалификации инструктора по йоге, и поездка в отпуск, и выход на пенсию в 60 лет, и проведенное с детьми свободное время, и покупка машины мечты, и сплав на каяках по Гранд-Каньону, и помощь престарелым родителям.

Перемещение акцента с множества финансовых волнений разной степени беспорядочности на истинные цели прояснит ваш разум. Вы перестанете тревожиться из-за псевдоцелей (выбор правильных инвестиционных инструментов) и потеряете интерес к ложным целям (обязательная постройка дома больше, чем у соседа, даже если в глубине души вам наплевать на это соперничество).

Свобода восприятия позволит вам тратить больше времени и энергии (как умственной, так и эмоциональной) на действительно желанное, действительно важное. Вы станете принимать решения исходя из личных ценностей, а не из-за страха или заблуждения.

Конечно, по-прежнему нужно будет думать о способах достижения целей. Но сделать это будет легче, когда поймете, что ваша финансовая стратегия – это всего лишь средство, ведущее к конечной цели (которую можно назвать чем-то вроде «счастья»).

Сосредоточьтесь на собственных целях

В нашем распоряжении много времени и энергии. Их нужно использовать с умом. Как это сделать?

У меня есть простое правило: направлять все внимание только на то, что соответствует двум критериям – важно и подконтрольно.

Среди моих клиентов есть пожилая женщина, которая живет в сельской местности. Однажды она позвонила мне и поинтересовалась, как происходящее на Ближнем Востоке может повлиять на ее портфель акций. Оказалось, из-за событий в Ливане у нее началась настоящая паника.

Я сказал ей: «Первое: Ливан не играет главной роли в вашей жизни. Второе: вы никак не можете повлиять на события в Ливане».

Затем я задал ей вопрос: «Принимая во внимание эти два факта, почему мы вообще говорим о Ливане?»

У меня есть еще сотня таких же историй. Вот два клиента – семейная пара, оба врачи. Самое начало 2000-х годов они пережили прекрасно. «Проблема-2000», крах домкомов – все эти ужасы их не трогали. Но затем наступил 2003 год, принесший эпидемию атипичной пневмонии.

Помните атипичную пневмонию, известную также как «тяжелый острый респираторный синдром»? Зимой 2002–2003 года от этой болезни умерло более 780 человек, преимущественно в Китае и Гонконге. В Соединенных Штатах не было зафиксировано ни одного смертельного случая, вызванного данным заболеванием. Эта трагедия – одна из многих, происходящих на планете каждую неделю.

Мои молодые друзья-врачи очень беспокоились из-за того, как атипичная пневмония может повлиять на их инвестиционный портфель. Более того, они хотели совсем уйти с фондового рынка.

Я удивился. Кроме них, ни один из моих клиентов не выражал беспокойства по поводу влияния атипичной пневмонии на частные финансовые планы. Да и вообще с точки зрения инвестиций эпидемия не представляла собой чего-то значительного. Если некий риск и существовал, то способа его избежать без нарушения финансовых планов не было, а это означало принятие еще большего финансового риска. Проще говоря, если даже атипичная пневмония несла в себе финансовый риск, с ней все равно ничего нельзя было поделать.

Мне все это кажется весьма интересным. Люди так сильно беспокоятся о чем-то находящемся вне сферы их контроля!

Решение одно: сосредоточьтесь на том, что в ваших глазах имеет ценность и что зависит от вашего поведения.

И забудьте обо всем остальном.

Глава 7 Чувства

Чувства могут дорого обойтись. Например, если держаться за активы из эмоциональных соображений, то можно остаться без гроша в кармане. Одной из моих клиенток, 82-летней женщине, после смерти супруга досталось немного акций, в которых

было сосредоточено все ее состояние. Эти бумаги не соответствовали инвестиционному портфелю пары, когда муж моей клиентки еще был жив, и еще меньше они подходили для престарелой вдовы.

Я попытался ей это объяснить, но женщина меня не слышала. Ничего из того, что я говорил, не могло заставить ее расстаться с акциями. Их приобрел ее муж, а она всегда ему доверяла. Я сказал, что не самая лучшая идея – держать 90 % капитала в стопке акций, а в ее ситуации все вообще может плохо кончиться. Никакой реакции.

Зачастую чувства заставляют людей держаться за акции своего работодателя, даже если подобные активы совершенно им не подходят.

Знаете, как это бывает? Сотрудник некоей компании Икс усердно трудится, компания растет, цена ее акций тоже растет, сотрудник начинает задумываться о раннем выходе на пенсию. Он знает, что ему следует продать некоторые акции – в конце концов, они составляют 80 % всех его сбережений, – но тем не менее продолжает за них держаться. Это ведь здорово! Кроме того, он верит в то, чем занимается компания! Он участвует в развитии своей отрасли!

Потом неожиданно компанию настигает крах, и человек теряет все – не только работу, но еще и сбережения всей своей жизни.

Скажите, совсем уж крайний пример? Но вспомните Тусо, Enron, Lehman Brothers. А как насчет General Motors? Никто не верит в то, что с их компанией может случиться что-то дурное, однако иногда именно так и происходит. Несколько моих друзей работали на Тусо; до тех пор, пока не грянул гром, они понятия не имели о надвигающейся угрозе. Enron? Еще незадолго до того, как его компания пошла ко дну, Джефф Скиллинг был центральной фигурой бизнес-сообщества.

Когда я рассказываю об этом своим клиентам, они с пониманием кивают головой, соглашаясь: мол, да, работники этих компаний сгруппировались, когда решили хранить все сбережения в акциях своих работодателей. Но как только начинается обсуждение акций их собственных компаний, моментально возникает сопротивление. (Просто попробуйте уговорить сотрудника Apple продать часть его акций Apple.) Не раз я встречал людей, большая часть капитала которых была сосредоточена в бумагах компании-работодателя. Они всего лишь стараются проявить лояльность!

И именно поэтому они подвергают свою пенсию огромному риску.

Еще чаще случается, что люди держатся за какие-то отдельные инструменты только потому, что они у них уже есть. Инертность – мощная сила в деле управления инвестиционным портфелем.

Привычное удобно. Эти акции принадлежали нам всегда, поэтому кажется правильным продолжать владеть ими, несмотря даже на то, что уже давно забыта изначальная причина их приобретения. К тому же мы рискуем оказаться в глупом положении: продадим акции, а их стоимость увеличится. Никому не хочется чувствовать себя дураком, особенно если этого можно избежать, просто ничего не делая.

Проблема в том, что бездействие само по себе глупо. Необходимо время от времени тщательно анализировать имеющийся инвестиционный портфель и сверять его содержимое со своими целями.

«Испытание одной ночи»

Один мой знакомый рекомендует использовать метод, называемый им «Испытание

одной ночи». Представьте ситуацию: является некто и в течение одной ночи распродает все ваши акции. Наутро вы просыпаетесь и обнаруживаете, что на вашем счету исключительно наличность.

А вот и сам тест: вам предлагается заново сформировать инвестиционный портфель той же стоимости. Повторите ли вы прежний состав портфеля? Если нет, то какие изменения в него внесете? Почему сейчас вы не проводите такие же корректировки?

Сложные вопросы, поиски ответов на них требуют времени. Возможно, владельцы этих пресловутых акций уже давно забыли, зачем когда-то вложили деньги именно в эти инструменты (но ведь должна же была быть *какая-то* причина, правда ведь?). Точно так же бывает и в человеческих взаимоотношениях: люди отдаляются друг от друга, их жизни текут по разным руслам, и им больше не о чем поговорить. И тем не менее они все еще вместе, потому что расставание потребует усилий.

В случае с инвестированием подобная инертность недопустима. Вам нужны соответствующие вашим целям активы, а это значит, что необходим анализ целей, проведение которых обязательно потребует усилий. Именно поэтому некоторые клиенты, которым я предложил пройти «Испытание одной ночи», просили (слезно просили!) вернуть им назад старый инвестиционный портфель. Скорее всего, они сами не осознают, что на самом деле просто не хотят утруждать себя созданием нового портфеля.

Я понимаю. Все мы люди занятые. Наши головы переполнены мыслями и событиями. Кому хочется добавлять к списку дел еще один пункт (в данном случае это «анализ инвестиционного портфеля»)? Должен вас расстроить, но именно эту задачу крайне важно выполнить.

Я не ратую за перемены ради перемен. Покупка и продажа акций стоит денег. Я говорю о том, что вы должны знать, чем владеете и почему.

Как узнать, когда продавать

Как понять, когда наступил наиболее благоприятный момент для продажи? Этот вопрос приходит мне на ум каждый раз, когда я слышу, как разворачивается обсуждение масштабных новостей с Уолл-стрит – рекордных заработков, поглощений компаний или последних IPO.

В конце 1990-х годов такие разговоры были особенно популярны. Вспомните это время. У инвесторов дела шли хорошо просто потому, что они вкладывались в акции высокотехнологичных компаний (доткомов). В то время держатели акций продавали их крайне неохотно, поскольку не хотели подпасть под налоги (зачастую колоссальные), которыми облагались доходы. Кроме того, люди верили – или хотели верить, – что принадлежащие им акции будут дорожать бесконечно. Если цена уже удвоилась, то сможет и утроиться!

В решении продавать или не продавать эмоции играют огромную роль. Желания платить налоги нет ни у кого: часть доходов нужно отдать Дяде Сэму, а это не прибавляет бодрости. Другое объяснение – боязнь отказаться от мечты о счастливых акциях, которые станут входным билетом в богатое будущее. Или же просто нравится осознавать себя владельцем последних, самых «крутых» акций и время от времени упоминать об этом в разговоре.

Но позволяя эмоциям мешать объективному восприятию действительности (например, того факта, что акции становятся более рискованными по мере роста цен на них), мы сами себя подставляем под удар. Бывает, сила этого удара оказывается такой, что приводит к колоссальным убыткам, способным перевернуть всю жизнь.

Поэтому так важен ответ на вопрос: если в вашем портфеле оказалось несколько

выигрышных акций, как принять логичное и разумное решение?

Во-первых, будьте честными сами с собой. Допустим, вы покупали акции по 10 долларов, а затем их цена возросла до 30. Причина произошедшего в вашей проницательности или вам просто повезло? Если вы наедине с собой не станете лукавить (что не всегда легко сделать, поскольку эволюция запрограммировала наш мозг на определенное количество самообмана), то, скорее всего, признаете, что появлением в вашем портфеле супервысокодоходных акций вы, по меньшей мере, в равной степени обязаны и удаче, и мастерству.

Во-вторых, необходимо пройти «Испытание одной ночи». Купили бы вы сейчас эти акции, основываясь на перспективах и стоимости компании или фонда? (Если не знаете, то ответ отрицательный.)

В-третьих, проанализируйте потенциальную роль инвестиций в продвижении к поставленной цели. Покупка акций очередного Apple не является финансовой целью. Финансовые цели предполагают накопление средств для выхода на пенсию или наличие достаточного количества денег на оплату обучения в колледже ваших детей. Как только определитесь с причинами, то есть с целями, которые изначально мотивируют вас вкладывать средства, – принять инвестиционное решение станет намного проще.

Принимая это во внимание, спросите себя: играют ли какие-либо акции особую роль в вашем портфеле? Диверсифицируют ли они ваш портфель, или, может быть, являются необходимым вливанием для обеспечения потенциала роста, или приносят любые другие преимущества в ваш портфель? Другими словами, в чем важность именно этих акций в вашем стремлении достичь целей? Если ничего подобного нет, то смело продавайте.

В-четвертых, уходите и не оглядывайтесь назад. Вполне может так случиться, что как только вы решите продать несоответствующие вашим целям акции, так цены на них взлетят. Точно так же активы, за которые вы будете держаться как за идеально отвечающие разработанному плану, могут в одночасье рухнуть с обрыва или как минимум спотыкнуться о кочку.

Помня об этом, необходимо эмоционально подготовиться к той минуте, когда придется поставить под сомнение веру в принятые абсолютно здравые, основанные на реальности решения. Это правило, безусловно, применимо к любому инвестиционному решению, не только к решению о продаже или приобретению бумаг.

Но не будем усложнять проблему. Прийти к решению продать или придержать актив не составит большого труда, если отдавать себе отчет в таких ловушках, как страх или жадность. Также не стоит забывать, что если вы владеете акциями, цена которых увеличилась втрое, и при этом приобретены эти бумаги были исключительно благодаря удаче, то самым логичным действием с вашей стороны будет фиксирование прибыли с последующим вложением вырученных от продажи денег во что-нибудь другое, что действительно отражает ваши планы.

Как всегда, принимать правильные решения очень просто. Может, нелегко. Но просто.

Опасное обаяние цифр

Одна из наиболее распространенных поведенческих ошибок, совершаемых в момент принятия инвестиционных решений, – одержимость определенной ценностью или ценой. Это может привести к дорогостоящим промахам.

Допустим, несколько лет назад вы заплатили за дом 800 тысяч долларов, а сегодня его необходимо продать. Вы хотите получить по крайней мере столько же, сколько вы за него заплатили, поэтому настаиваете на том, чтобы выставить эту недвижимость на продажу по исходной стоимости, несмотря на то что прекрасно понимаете: цены на рынке недвижимости

упали. Три месяца спустя вы снижаете запрос до 750 тысяч. Еще через полгода вы надеетесь получить хотя бы 700 тысяч, а первая цена теперь выглядит недостижимой мечтой.

Поймите, рынку все равно, сколько вы когда-то заплатили за дом. Ему безразлично, сколько вы в него вложили и уж тем более сколько заплатили за благоустройство и озеленение территории. Значение имеет только его сегодняшняя реальная цена.

Другой пример: вы покупаете акции по 50 долларов, а через шесть месяцев их цена падает до сорока. Да, в любом случае эти акции не очень подходят к вашему инвестиционному портфелю, однако вы не спешите их продавать, пока не отыграете убытки.

Идея удерживать инструменты, которые больше вам не подходят или которые изначально не стоило приобретать, нелогична. Тот факт, что некогда вы заплатили за акции по 50 долларов, не имеет никакого отношения к тому, что вам следует предпринять сейчас.

Думаю, не ошибусь, если скажу, что стремление «отбить» вложения *никогда* не станет достаточно веской причиной для того, чтобы держаться за активы.

Еще один пример, который я наблюдаю постоянно. На своем пике ваш инвестиционный портфель стоил 500 тысяч долларов. Вы вспоминаете об этой планке каждый раз, открывая выписку по счету и видя, что сегодня те же самые акции стоят уже меньше. Вам очень, очень хочется вернуться к той самой верхней отметке в 500 тысяч. Нередко вы ловите себя на мысли, что грезите об этом подобно тому, как ваш сосед до сих пор рассказывает истории о тех памятных днях, когда он играл за школьную команду, вместо того чтобы найти себе новое занятие, которое принесет ему новые победы или поражения.

Прошлое осталось в прошлом. Сейчас только одно важно – принять правильное на сегодняшний день решение.

Глупые деньги

Все мы слышали о так называемых умных деньгах: деньги, которые знают, когда и что покупать и продавать. (Кстати, открою секрет: таких денег в природе не существует.) А как насчет глупых денег? Именно так некоторые деятели Уолл-стрит называют тех, кто постоянно продает акции по низкой цене, чтобы вернуться позже и снова приобрести их уже по высокой, как это делает большинство из нас.

Устали быть глупыми деньгами? Тогда придется научиться делать правильный выбор.

Самый важный выбор звучит так: действуем ли мы исходя из полученных знаний или под влиянием охвативших эмоций?

В упражнении на сообразительность побеждают знания (покупаем по низкой цене, продаем по высокой!). Но мы запрограммированы таким образом, что стремимся к тому, что обеспечивает удовольствие или безопасность, и со всех ног бежим от того, что причиняет боль. Если бы дела обстояли иначе, нас еще много лет назад сожрали бы саблезубые тигры. Это означает, что очень часто вместо знаний нами управляют эмоции.

В декабре 2008 года журнал *The Economist* представил читателям потрясающую обложку с изображением бездонной черной дыры. Меня поразило, насколько точно картинка передавала мое собственное состояние. Когда я снова через два года увидел ту же самую обложку, она вызвала во мне бурю эмоций: черная дыра снова пробудила во мне прежние чувства.

Мысли, которые вызвало во мне изображение, были типичными для того времени – депрессия и безнадежность. Я чувствовал себя дураком, потому что не собрал те крупницы золота, что еще у меня оставались, и не закопал их под домом прежде, чем все провалилось в бездну, чей образ был запечатлен на обложке.

Почему сейчас я об этом вспомнил? Дело в том, что, невзирая на шквал эмоций, я знал, что чувствами руководствоваться нельзя. Поэтому я ничего не продал.

Инвестиционные решения должны основываться на том, что мы знаем, а не на том, что чувствуем.

Размышляя над тем, чтобы внезапно внести изменения в свой инвестиционный портфель, спросите себя, на чем основано это решение – на знании или на чувствах? Базируется ли оно на сиюминутных ощущениях, вызванных ситуацией на рынке, или же на инвестиционном плане, который был вами разработан в ясном уме и твердой памяти?

Существует такая притча: не делайте ничего просто ради действия – проявите терпение. Когда речь идет об инвестициях, многих не покидает ощущение, что необходимо хоть *что-то делать*.

Бездействие подразумевает потерю шанса или совершение ошибки. Вырастить сад – тяжелая работа, но в определенный момент садовнику нужно просто оставить растения в покое, чтобы они спокойно росли. У вас есть план? Так пусть все идет по плану.

И даже если вы уверены в том, что непременно обязаны что-то предпринять, все же возьмите тайм-аут. Напишите самому себе письмо, в котором объясните, что вы именно намерены сделать и почему. Представьте, что пытаетесь убедить мудрого друга в логичности предлагаемого шага. Не менее полезной будет и беседа с кем-то, кому вы доверяете и с кем можете обговорить все спорные моменты.

И отдельная просьба. Пожалуйста, выведите за скобки свое «шестое чувство», якобы позволяющее вам строить прогнозы о динамике развития фондового рынка. Точно и не скажу уже, сколько раз при мне ссылались на это самое «шестое чувство» для оправдания покупки или продажи акций – и почти всегда оно подводило.

Конечно, я согласен: глупо думать, что удастся полностью освободить процесс принятия решений от эмоций. Но это не означает того, что упорная работа не принесет своих плодов – особую нишу для знаний, так необходимых нам при принятии финансовых решений.

Неизвестность – это нормально

Инвестирование, как и сама жизнь, заставляет нас принимать решения, в которых таится неизвестность. Никто не застрахован от ошибок. Можно контролировать процесс принятия решений, но не результат. От нас требуется, чтобы каждое решение основывалось на всей доступной нам информации: наблюдениях за результатом, анализе новой информации по мере ее поступления, своевременной корректировке курса – процесс повторяется снова и снова.

Большую часть времени вы вообще не должны реагировать на новости. Но иногда все же следует выйти из информационной тени. Как понять, когда наступит такой момент? Для этого попробуйте задать себе всего два вопроса:

- Если я воспользуюсь новой информацией и она окажется правильной, как изменится моя жизнь?
- Если я воспользуюсь новой информацией и она окажется ложной, как тогда изменится моя жизнь?

Принуждая себя самостоятельно оценивать вероятность ошибки, можно научиться принимать гораздо более успешные инвестиционные решения.

Глава 8

Ответственность за решения и неподконтрольность их результатов

Большую часть последних двух десятилетий Бернард Мейдофф управлял крупнейшей в истории финансовой пирамидой, жертвами его обмана стали тысячи инвесторов, потерявшие миллиарды долларов. Многие из них имели репутацию людей умных и искушенных. В их числе оказались руководители крупных компаний с Уолл-стрит. Так что же произошло?

История стара как мир. Он обещал достать луну с неба, а нам так хотелось верить в его силы.

Звучали и предупреждающие сигналы. Многим обитателям Уолл-стрит Мейдофф казался подозрительным. Некоторые были уверены в том, что он мошенник, и пытались объяснить это Комиссии по ценным бумагам и биржам и другим регуляторам. Часть компаний с Уолл-стрит вообще избегала вести какие бы то ни было дела с этим человеком.

В то же время другие продолжали направлять к нему клиентов.

Конечно, проще всего обвинить в случившемся нескольких отпетых мошенников. Но не все так просто. Отчасти проблема заключается в нашей общей склонности верить в то, во что хочется верить. Очень сложно устоять перед сделкой, которая выглядит неправдоподобно выгодной, да к тому же если одновременно с вами на удочку попадаются и другие.

Я понимаю, почему многие решили доверить свои деньги в Мейдоффу. Его послужной список был прекрасен, репутация – безупречной. Почти ни у кого не возникало никаких вопросов. Все стремились заработать и верили, что финансовые консультанты их защитят. Те же, в свою очередь, доверяли надзорным органам, которые, судя по всему, не справились с задачей.

Все это уже не важно. Факт остается фактом: некоторые весьма искушенные в своем деле специалисты не проверили факты, прежде чем поставить на кон деньги – как свои собственные, так и своих клиентов.

Подобное происходит постоянно. Лишь у некоторых из нас возникали вопросы, когда самые что ни на есть консервативные банкиры вдруг ни с того ни с сего начали предлагать инвесторам новые высокодоходные, но рискованные продукты – скажем, производные финансовые инструменты и ценные бумаги, обеспеченные кредитами низкого кредитного качества. Ну, а мы продолжали набирать займы, несмотря на сомнения: например, ипотека без первого взноса была абсолютно нелогичной с финансовой точки зрения. Банки предлагали дешевые деньги, поэтому мы обходились без лишних вопросов, брали кредиты и надеялись на лучшее.

Вам, мне, всем остальным необходимо собраться с духом, чтобы поставить под сомнение то, что кажется слишком хорошим, чтобы быть правдой. Как обычно, наша финансовая безопасность – наша личная ответственность. А это значит, что порой надо быть скептиками.

Погоня за доходностью негативно сказывается на активах

Сейчас я часто общаюсь с пожилыми инвесторами, живущими на выплаты по ценным

бумагам с фиксированным доходом. Они сильно обеспокоены, поскольку ставки по банковским депозитным сертификатам и счетам денежного рынка снизились; в некоторых случаях ставки упали практически до нуля. Инвесторам нужно, чтобы их вложения работали, поэтому они ищут более высокую доходность.

Случалось такое, что ко мне приходит пенсионер, и наш разговор выглядит приблизительно следующим образом:

Пенсионер: «Эй, Карл, мне недавно рассказали об одном новом, действительно интересном продукте. Его доходность составляет 4,5 %, и он очень схож с банковским депозитным сертификатом. Может, стоит вложиться?»

Я: «Звучит весьма заманчиво, особенно если учесть, что 12-месячные депозитные сертификаты приносят примерно 1 % дохода. Мне интересно, каким образом новый продукт даст в четыре раза больше. Может, стоит задать несколько вопросов? Например, что они делают с полученными деньгами для обеспечения столь высокой доходности. Обеспечена ли такая доходность хоть какой-то гарантией Федеральной корпорации по страхованию депозитов (FDIC)».

Пенсионер: «Не знаю. Они сказали, это как депозитный сертификат...»

Я: «Хм. Сказали, говорите? Меня беспокоит вот что: если этот продукт так похож на депозитный сертификат, почему доходность настолько сильно отличается?»

Пенсионер: «Откуда мне знать? Мне просто нужен доход».

Действительно, доход в 4,5 % был бы для него совсем не лишним. В конце концов, нужно ведь оплачивать счета. Но именно поэтому инвестору и следует быть предельно осторожным.

Чем более мы уязвимы, тем сильнее искушение подписаться на «сделку века», не задавая лишних вопросов. Но тут очень быстро можно попасть впросак.

Не забывайте про облигации компаний, имеющих очень низкий рейтинг кредитоспособности – так называемый рынок мусорных облигаций. По таким бумагам обычно предлагается высокая доходность, поскольку они являются более рискованными, чем казначейские облигации. Время от времени этот рынок напоминает нам о том, как опасно гнаться за доходностью. И тем не менее компании – эмитенты мусорных облигаций умудрились в 2010 году реализовать их на рекордную сумму в 287,6 млрд долларов, как раз в то время, когда потенциальные заемщики с внушительными задолженностями пытались получить ипотечные кредиты.

Инвесторы жадно скупали весь этот «мусор», поскольку им предлагали более высокую доходность, чем по рейтинговым облигациям. Они даже не задавались вопросом, каким образом данные инструменты могли обеспечивать подобный уровень доходности. По правде говоря, они и не стремились это узнать. В критический момент многие инвесторы осознают, что, когда они соглашались на такие вложения, степень принимаемого риска была для них неочевидна. Но когда перед вами неожиданно откроется финансовая возможность – *особенно* если она будет выглядеть бесконечно соблазнительно, – придется научиться задавать сложные вопросы.

Возможно, не лишним будет вспомнить один непреложный закон инвестирования: если велик потенциальный доход, риск тоже высок. (Это вам подтвердит любой экономист.) Соответственно, когда ставка доходности взлетает до небес, то же самое делают и риски.

Миф о беспристрастном совете

Было бы приятно думать, что интересы вашего финансового консультанта всегда идут рука об руку с вашими собственными. Однако это не так.

Отпетые жулики наподобие Берни Мейдоффа скорее исключение. Большинство финансовых консультантов пытаются заработать себе на жизнь, помогая своим клиентам. Впрочем, иногда случается, что указанные цели идут вразрез друг с другом. В этом нет ничего страшного, но только в том случае, если нам известно о конфликте интересов.

Меня часто просят написать перечень пунктов, по которым удобно выбирать финансового консультанта. Такой список в представлении моих собеседников обычно начинается с запрашиваемого гонорара. Ведь если эта сумма известна, то становится понятным, грозит ли вам обман со стороны консультанта: какова вероятность того, что он порекомендует неподходящие для вас инструменты, чтобы наполнить собственные карманы (например, через комиссионное вознаграждение).

Мое мнение таково: конфликт интересов присутствует практически в любой ситуации, если речь идет об оплате совета. Адвокаты, бухгалтеры, финансовые консультанты, автомеханики – всем нам приходится справляться с обстоятельствами, когда наши интересы, возможно, не до конца соответствуют интересам наших клиентов, по крайней мере в краткосрочной перспективе.

Ваша задача – определить такие конфликты, а затем учесть их при принятии решения. Представьте себе следующую ситуацию: потенциальный покупатель заходит в салон Toyota. Он, конечно же, не ждет, что тамошние сотрудники скажут ему, что самыми лучшими в мире автомобилями являются машины марки Honda. Он надеется на их честность, но знает, что попытаются ему продать именно Toyota, – и принимает соответствующее решение.

Обращаясь к финансовому консультанту, важно знать, сколько он получает за свою работу. Существует три основные модели: почасовая оплата, оплата взноса, равного определенному проценту от стоимости активов клиента, или же можно нанять специалиста, который будет получать комиссию от продажи ваших продуктов.

Многие консультанты стараются сочетать две, а то и все три модели. Другие ограничиваются процентом от активов, а третьи живут исключительно за счет комиссионных.

Обсуждения, какая из моделей наиболее выгодна, ведутся уже давно. Ответ зависит от конкретной ситуации – от совета, который вам нужен, от вашего бюджета и т. д. И хотя получение консультантом комиссии от продаж представляется наиболее благоприятной почвой для развития конфликта интересов, все же ни одна из моделей не может полностью его исключить. Консультант, берущий процент от стоимости активов, теряет деньги, когда клиент выводит средства, чтобы уплатить взнос по ипотеке, а ведь для клиента это правильное решение. Вот вам и потенциальный конфликт интересов.

Отличительная черта хороших консультантов – честность. Заявляют ли они о конфликтах открыто, готовы ли их решать?

Не всегда легко судить о честности консультанта. Для этого нужно наладить доверительные отношения, и на ранних стадиях, возможно, вам придется много и усердно работать, тратить много времени, чтобы убедиться, что вам действительно понятен полученный совет.

Постепенно процесс, возможно, упростится, но в любом случае основой отношений должно быть партнерство. Становясь на этот путь, не забывайте про следующие моменты.

Во-первых, занятие бизнесом на Уолл-стрит означает деятельность по продаже всего, что только может прийти на ум. Это, если угодно, ее миссия на земле. У компаний с Уолл-стрит есть обязательства перед акционерами по максимизации прибыли, и никто не

говорит о том, что они должны делиться этой прибылью с клиентами. Существуют, конечно, исключения, но глупо притворяться, что собеседники, расположившиеся по другую сторону стола, должны ставить ваши интересы превыше интересов работодателя.

Во-вторых, финансовые консультанты обязаны раскрывать перед вами всю необходимую для принятия взвешенного решения информацию. Ваша задача – прочитать все представленные ими материалы и затем задавать вопросы до тех пор, пока не наступит полная ясность по всем пунктам и вы не почувствуете себя готовым принять решение. Словосочетание «Как скажете!» – не самый лучший ответ на вопрос «Как, на ваш взгляд, нам следует поступить с вашим портфелем?». Лучше ответить так: «Я не знаю. Огласите свою точку зрения, а потом я задам вам как минимум 65 уточняющих вопросов».

В-третьих, львиная доля рекламных объявлений, в которых говорится о финансовом консультировании, специально нацелена на формирование образа независимого советника, хотя в большинстве случаев это не так.

Финансовые советы поступают от тех, чьи интересы часто прямо противоположны нашим. И это нормально ровно до тех пор, пока мы отдаем себе в этом отчет. Нет ничего незаконного в том, чтобы попытаться продать что-нибудь кому-нибудь.

В-четвертых, никто не заставляет вас что-либо покупать. Продолжайте задавать вопросы до тех пор, пока не разберетесь во всех деталях. И только потом начинайте действовать.

Надежда – неподходящая стратегия для формирования бюджета

Возможно, вы уже познали эту истину самостоятельно, методом проб и ошибок, и тем не менее повторю: мир не станет платить за BMW вашей мечты.

Если вы поклонник бестселлера The Secret, популярного несколько лет назад, то мое утверждение ввергнет вас в изумление. Напомню суть этой книги: человек энергией своих мыслей может создавать себе реальность. Стоит чего-то очень сильно захотеть, и желаемое обязательно сбудется.

Многие из нас замечали, что положительные мысли, как правило, делают людей счастливее и привлекательнее. Кроме того, есть некая логика в стратегии «играй роль, пока она не станет тобой». В конце концов, сколько из претендующих на вакансию соискателей действительно обладают необходимой квалификацией, требующейся на новой работе?

Реальность не изменится от одного чьего-то желания, а когда речь идет о деньгах, подобные мысли попросту опасны.

Одно дело – использовать позитивное мышление как мотивационное средство при принятии здравых финансовых решений. Совсем иначе выглядит лизинг BMW, который вы не можете себе позволить, но все равно подписываете договор в надежде, что весь мир будет вносить за вас платежи лишь потому, что вам очень этого хочется и вы «сильно» об этом думаете.

Возможно, это покажется вам глупым, но я изо дня в день вижу, как происходит что-то подобное. Мне постоянно встречаются люди, которые свято верят, что переход на следующий уровень, каким бы он им не представлялся, предполагает принятие определенной непосильной роли и использование материальных ценностей как части хитрой игры.

За примерами не надо далеко ходить. Припомните своих знакомых, считающих, что казаться более успешными им помогут дорогая одежда или бросающаяся в глаза машина, а это, в свою очередь, придаст импульс к заключению большего количества сделок,

продвижению по службе или в рамках какого-то проекта. На самом же деле вопрос совсем в другом: что стоит за всем этим лоском?

Положительные перемены предполагают тяжелый труд, терпение и дисциплину. Это и есть тайна, о которой умолчали авторы The Secret.

Инвестирование – не развлечение

Путаєте инвестирование с развлечением?

Тогда вас ждут неприятности.

Лет десять назад инвестирование стало любимым спортивным зрелищем американцев. Куда бы вы ни пошли, все тогда говорили о том, как найти доходные акции, фонд или альтернативные инвестиции. Заголовки на обложках журналов зазывали: «Десять лучших фондов для инвестирования!», «Пять «горячих» акций!» – и привносили в инвестирование некую долю азарта. Невозможно было включить телевизор и не услышать, как какой-нибудь очередной неуч кричал: «Купи! Купи! Купи!» Медийное освещение фондового рынка по большей части было разработано таким образом, чтобы потакать мечтам о быстром богатстве – самым безумным надеждам и грезам потребителей. И многие американцы были готовы поверить в истории стремительного обогащения путем рыночных спекуляций. И даже подспудное понимание того, что выбор момента сделки, подбор акций и внутрисуточные сделки потенциально опасны для личного благосостояния, мало кого останавливало.

Каждый из этих инвесторов ничего бы не потерял, если бы обратился к самому себе с вопросами: я вкладываю средства для достижения своих наиболее важных финансовых целей или же инвестирую ради развлечения? Реалистично ли я смотрю на ситуацию или позволяю своим фантазиям управлять моими решениями?

Безусловно, инвестирование – дело веселое, правда, только до тех пор, пока вы в плюсе. Приятно иногда помечтать о легком и быстром обогащении. Но мы с вами не в «Монополию» играем. Это жизнь. Здесь мы имеем дело с реальными целями и реальными деньгами. Забывая об этом, путая инвестирование и развлечение, мы практически всегда обрекаем себя на неверные решения.

Поэтому, когда в следующий раз вам захочется «поиграть на фондовом рынке», воспользуйтесь советом: сходите вместо этого в кино.

Финансы не терпят плакс

Я почти уверен, что чем больше времени мы тратим, жалуясь на крупные банки и Уолл-стрит, тем хуже становится наша личная финансовая ситуация.

Понимаю, что некоторые обладающие финансовой властью люди и институты совершают преступления и поэтому заслуживают наказания. Но вам-то какая польза от обсуждения их вины? Не лучше ли всем нам будет, если мы направим свою энергию на улучшение собственной финансовой ситуации?

Жалобы не помогают. Безусловно, на некоторое время наше самочувствие улучшится или же появится тема для разговора на кухне. Однако все это может отвлечь от размышлений над нашим собственным вкладом в неприятную ситуацию.

Да, больно признавать, что отчасти мы сами виноваты в убытках. Но очень важно не побояться и принять на себя ответственность. Признав собственную роль в разыгравшейся драме, вы можете извлечь из своих ошибок урок. Если же будете винить других, история

снова повторится и у вас снова возникнут неприятности.

Порой причитания являются отражением ложной веры в то, что кто-то или что-то сможет (или должен) спасти нас от последствий наших же поступков. Это чревато рискованными решениями. Почему бы и нет? В конце концов, кто-нибудь обязательно подставит плечо, если мы попытаемся прыгнуть выше головы.

Но стóит друзьям, родственникам или государству действительно вызволить нас из неприятностей, как мы почему-то начинаем брать на себя еще более высокий риск. (Это что-то наподобие проблемы «морального риска», о которой говорят экономисты: в эпоху взаимопомощи финансовые учреждения принимают больший риск, чем обычно.) А потом, когда что-то снова идет наперекосяк и никто не спешит на выручку, нам кажется, что нас предали. Мы виним других и громко хнычем.

Не поймите меня неправильно. Знаю, бывают ситуации, в которых действительно виноват кто-то другой. Уверен, что в большинстве случаев, когда человек сталкивается с финансовыми трудностями, семья, друзья и правительство обязаны вмешаться и помочь. Когда-то и я сам был по ту сторону баррикад, и мне была необходима помощь.

Однако, как правило, ничто не меняется до тех пор, пока человек сам не примет осознанное решение: он должен нести ответственность за свое финансовое положение. И даже когда очевидна вина другой стороны, лучше направить энергию на то, чтобы извлечь уроки и двигаться дальше.

Линнетт Халфани-Кокс – автор книг о личных финансах современного человека, а еще десять лет назад ее долг по кредитным картам составлял более 100 тысяч долларов. Существенную часть ее жизни занимало общение с коллекторами по взысканию долгов и специалистами по операциям РЕПО. Ее долг состоял отнюдь не из оплаты страховки на неотложную медицинскую помощь, да и возник он не из-за потери работы. Она просто любила сорить деньгами – тратила на что угодно, начиная от вложений в земельные участки и заканчивая платой за обучение в частных школах. По ее словам, она зарабатывала шестизначную сумму, а тратила так, как будто в ее распоряжении была семизначная.

Когда эмитенты кредиток перестали выдавать ей займы, жизнь девушки пошла под откос, и тогда она решила, что настало время перемен. Она очень сильно урезала свои расходы и использовала каждый лишний цент, чтобы погасить хотя бы малую часть долга. Она увеличила вдвое, а затем и втрое свои минимальные взносы по картам. Через три года она выплатила 70 тысяч долларов, а затем продала часть земельных участков и закрыла оставшиеся долги.

«Проблема не в кредитных картах, – рассказала она в интервью. – Проблема в нас самих».

Все изменилось для Линнетт Халфани-Кокс, едва она перестала жаловаться на причиненные крупными кредитными компаниями обиды, извлекла из случившегося урок и взяла на себя ответственность за свои поступки.

Иллюзорная важность

Чтобы достичь цели, необходимо внимательно анализировать поступки, которые, как нам *кажется*, направлены на благо. В погоне за финансовым успехом мы часто оказываемся вовлеченными в решение совершенно бесполезных задач. Почему? Возможно, потому что такого рода активность выступает своеобразным оправданием нашего бездействия в других, гораздо более важных вопросах.

Мне вспоминается один случай, произошедший со мной прошлой зимой. Как-то раз тусклым пасмурным днем я свернул с привычной дороги и отправился к ближайшему филиалу Costco, чтобы дешево заправиться. Я не собирался закупаться ни туалетной

бумагой, ни парой сотен литров молока, мне нужен был только бензин.

По пути я задумался о странной склонности человека: он упрямо стремится сэкономить в чем-то конкретном и при этом полностью игнорирует сопутствующие обстоятельства. Все-таки старая добрая присказка «пьем шампанское, но выгадываем на спичках» сохраняет актуальность. Заправив машину в Costco, я выгадал примерно по три цента на каждом литре бензина, то есть при 75-литровом баке экономия составила около двух долларов. Едва ли это покрыло мои затраты на горючее, которое я потратил, чтобы туда добраться, уже не говоря про потерянное время и стояние в пробках.

Ложные сбережения – достаточно распространенная проблема. Посмотрите, быть может, какие-то из описанных ниже ситуаций вам знакомы.

Самостоятельный расчет налогов сэкономит несколько долларов. При этом может быть упущена гораздо более значительная налоговая выгода, а также целый год системного и управляемого учета ваших финансов.

Покупка экономящей бензин машины. Lexus выпустил гибридный автомобиль, который сберегает около 7,5 л за 10 км, но при этом он стоит около 30 тысяч долларов, что выше стоимости классической модели. Барри Ритгольц, автор книги *Bailout Nation* и мой хороший приятель, не так давно дал критическую оценку обзору этого автомобиля, помещенному в газете *Wagon's*. Там, в частности, утверждалось, что при стоимости бензина около 1,1–1,2 долларов за литр владельцу нового гибрида потребуется 200 лет при ежегодном пробеге примерно в 24 тысячи километров, чтобы машина окупилась.

Инвестиционные решения мотивированы налоговыми соображениями. Один мой знакомый работал в Oracle в конце 1999 – начале 2000 года, как раз тогда, когда в компании проводилось техническое переоборудование. Однажды за обедом он сказал мне, что хочет приобрести два снегохода. Свободных денег у него на тот момент не было, поскольку все его средства были вложены в резко возросшие в цене акции Oracle. Продавать бумаги ему не хотелось, ведь тогда бы пришлось заплатить 20 %-ный налог на увеличение рыночной стоимости капитала. В скором времени проблема выбора разрешилась: стоимость акций упала примерно на 50 %.

Государственные институты тоже допускают подобные просчеты. Однажды Налоговая служба США (IRS) направила двух агентов для получения задолженности в четыре цента. Может быть, конечно, они пытались что-то этим доказать, но тем не менее...

Безусловно, заправка машины в Costco выгодна, но только если бы я все равно туда ехал за упаковкой туалетной бумаги. Порой есть смысл и в самостоятельном расчете налогов, и, быть может, какие-то субъективные причины послужат оправданием для приобретения гибридного Lexus. Я же хочу только сказать, что при принятии финансовых решений необходимо уметь выделять самое важное – то, что действительно имеет значение.

Личная ответственность и контролирование результатов

Размышляя о своей финансовой ситуации, убедитесь, что вам понятна общая картина – тот контекст, в котором вам предстоит действовать. Один-единственный шаг может повлечь за собой серьезные финансовые последствия, которые поначалу не вполне очевидны. К примеру, вы решаете открыть собственное дело. Летом вы привлекаете к совместной работе свою дочь, и в итоге в ее руки переходит руководство производственными процессами. Это может стать как толковым, так и ошибочным решением, но уж точно незапланированным.

Затем вы отправляете дочь учиться в Гарвард, поскольку это представляется вам

хорошим вложением в ее финансовое будущее, а она (вот тебе раз!) после окончания университета обучает старшекласников в пригородной школе за 19 тысяч долларов в год. Возможно, такой поворот станет для вас неожиданностью. (Вполне вероятно, что результат *правильный*, но это уже совсем другая история.)

Понимаете? Обстоятельства могут выйти из-под вашего контроля, *даже если вы принимаете мудрые решения*. Поэтому не стоит делать выбор исключительно из финансовых соображений – наилучшими станут те решения, которые соответствуют вашему пониманию нравственности, мудрости и здравого смысла.

И помните: вы несете ответственность за свое поведение, но его результаты вам неподконтрольны.

Глава 9

Разговоры о деньгах

Беседы о деньгах часто оставляют после себя чувство замешательства, непонимания и даже злости. В чем причины?

Одна из них заключается в том, что деньгами мы подменяем более глубокие проблемы, которые не хотим обсуждать. Вот вам самый типичный пример: мы, бывает, говорим, что не можем себе что-то позволить, поскольку волнуемся о будущем или потому что, как нам кажется, не заслуживаем желаемого.

Гораздо легче пойти на разговор обо всем этом, чем признаться самому себе в своих чувствах и оказаться с ними лицом к лицу. Поэтому мы обсуждаем дорогую кожаную куртку или поездку к морю (или даже спорим о них), в то время как эмоциональная подоплека происходящего на самом деле намного глубже – и намного, намного интереснее.

Так же как религия и политика (тоже не самые простые предметы для обсуждения), деньги вызывают дискомфорт. У кого-то может возникнуть чувство вины за траты или же он испытает от этого огромное удовольствие, или и то и другое одновременно. Кем-то деньги используются для обеспечения чувства безопасности: если счет 401(k) полон, то можно спать спокойно. У кого-то благодаря деньгам появляется контроль над близкими, или, наоборот, он сам подпадает под контроль более обеспеченного человека.

Как правило, собеседник, бросающий фразу «Это всего лишь деньги», неправ. Связанные с финансами эмоции глубоки и зачастую очень сложны, а иногда и достаточно запутанны. Неудивительно, что, когда речь заходит о деньгах, ситуация накаляется. Деньги могут сломать брак, разрушить семью, разлучить друзей, порвать связи между членами сообщества, даже уничтожить целые страны.

Разговоры о деньгах дополнительно осложняются тем, что очень немногие разбираются в вопросах личных финансов или инвестирования. При выборе ипотеки или кредитной карты – а сегодня этот процесс значительно усложнился – не ошибутся лишь немногие из нас. То же самое верно и для инвестиций.

Тема крайне серьезная, едва ли не пугающая, а у всех нас есть естественная склонность избегать всего непонятного. Человек запрограммирован природой при малейших признаках опасности или «делать ноги», или «выходить на бой». Из-за этого-то мы и уклоняемся от разговоров о деньгах или же вступаем в спор.

Деньги – слишком важный предмет, чтобы его избегать, и никакое противоборство тут не поможет. Для обсуждения финансов нам необходимо выработать более глубокое

понимание того, о чем говорим. Также при этом нам нужны более понятный язык и более простые понятия.

О чем стоит говорить

Некоторое время назад я принимал участие в национальной конференции Ассоциации по финансовому планированию (FPA) в Денвере. Несмотря на то что я более полутора десятков лет работаю в финансовой индустрии, посещать данный форум мне еще не приходилось, поэтому я не знал, чего от него следует ожидать. Я предполагал, что встречу множество странных личностей, не выпускающих из рук калькуляторы и обсуждающих непонятные финансовые материи. Вместо этого я, к своему удивлению, оказался в кругу замечательных людей, которые обсуждали роль денег в нашей жизни и возможную помощь другим в преодолении сложностей.

Я уезжал с конференции, потрясенный тем, насколько, оказывается, сильное влияние на поведение могут оказать важные, значимые разговоры. Хотя многие из нас с детства привыкли к тому, что говорить о деньгах невежливо, тем не менее везде, куда ни глянь, слышны подобные диалоги. Люди интересуются ответами на вопросы, которые никогда раньше не задавали, и заново переосмысливают утверждения, казавшиеся им до этого абсолютной истиной. Эти вопросы касаются широкого спектра проблем – доверия, счастья и смысла слова «достаточно», а также более конкретных моментов, как, скажем, понимания риска или общих прогнозов состояния фондового рынка.

Вопросы такого рода и мы должны задавать себе снова и снова. Постепенно приходит понимание того, что настоящим предметом развернутых бесед о деньгах на самом деле является жизнь. Этот подход включает в себя и признание традиционного подхода к индустрии финансовых услуг недостаточным для принятия гарантированно верных решений. Сбережение средств, составление бюджета, инвестирование, страхование, налоговое и имущественное планирование должны быть обусловлены в большей степени вашими жизнью, целями и ценностями.

Уверен, самое лучшее, что можно сделать перед принятием финансового решения, – это поговорить с доверенным лицом: другом, родственником или приглашенным профессионалом.

В разговоре с ними коснитесь всех волнующих вас тем.

Какую роль играют деньги в вашей жизни?

Что должно произойти в ближайшие несколько лет, чтобы вы почувствовали себя на правильном финансовом пути?

Какие финансовые ошибки вы допустили в прошлом и хотите избежать в будущем?

Слишком много финансовых разговоров вертится вокруг поисков идеального инвестиционного инструмента или самого выгодного страхования жизни.

Старайтесь говорить о том, что важно именно для вас.

Она говорит, он говорит

Если мы стремимся к правильным финансовым решениям, то должны принимать их в более широком жизненном контексте. Это означает включение в расчеты и личной истории, и страхов, и желаний, и талантов, и имеющихся ограничений.

В следующий раз, будучи вовлеченным в эмоционально сложный, интимный

финансовый разговор, сделайте шаг назад и спросите себя, действительно ли речь идет о деньгах. Какое чувство это у вас вызывает? Можете ли об этом говорить?

Недавно мне пришло от друга электронное письмо, в котором как раз описывалась данная проблема. Он признал, что избегает разговаривать с женой о деньгах, поскольку считает, что у него нет толкового финансового плана, и поэтому обсуждение финансовых проблем семьи крайне для него неприятно.

Отсутствие финансового плана стало для супругов привычной фигурой умолчания. Они знают, что столкнулись с трудностями, но упорно молчат о них.

Так происходит со многими. Искренне переживая по поводу денег, они не представляют, как вырваться из замкнутого круга. И какой тогда смысл от разговоров?

Какой смысл? Самый очевидный: если продолжать отводить глаза от насущной проблемы, то ничего не изменится. Хотя нет, даже не так: станет хуже.

Конечно, стóит затронуть тему денег, так как ситуация, вполне вероятно, осложнится, по крайней мере на время. Взгляды на денежные вопросы у всех разные. В индивидуальной манере размышления и обсуждения денег существенную роль играют воспитание, опыт, образование и личные качества. Каждый из нас ведет финансовые беседы со своим собственным багажом.

В отличие от своего друга я не избегаю разговоров о деньгах. Скорее наоборот: я иногда вспоминаю о деньгах в самый неподходящий момент.

Как-то раз моя жена упомянула, что ее подруга недавно сделала на кухне ремонт. По мере того как она рассказывала обо всех элементах нового дизайна, я начал делать в уме подсчеты, которые очень быстро сложились в некую весьма значительную сумму. Вместо того чтобы поддержать приятную беседу с женой о том, чем именно ей понравилась кухня и чем конкретно привлек якобы великолепный новый дизайн, я ответил как обычно: «Мы не можем себе этого позволить».

Жена посмотрела на меня в замешательстве: «О чем это ты?»

Очевидно, после пятнадцати лет совместной жизни я так и не понял, что если моя супруга заводит разговор о чьей-то новой кухне, это вовсе не значит, что она хочет отремонтировать *свою*. Она просто рассуждала на тему, которая, как ей думалось, окажется интересной не только ей самой, но и мне.

Не впервые я допускал промашку, усмотрев в разговоре о жизни разговор о деньгах. Каждый раз, когда жена говорит, что кто-то из ее знакомых собирается поехать с семьей отдыхать на Гавайи, я тут же начинаю подсчитывать в уме стоимость поездки. Точно так же обсуждение с друзьями университетов, в которые они планируют отправить учиться своих детей, заставляет меня задуматься о деньгах.

То, что я принял за завуалированное требование «Хочу новую кухню», было всего лишь желанием рассказать о чем-то интересном. Сколько раз подобное происходило между вами и вашей второй половинкой?

Скорее всего, никуда мои арифметические упражнения, фоном сопровождающие разговоры с женой, не денутся, но если я буду помнить, что в 99 % случаев она просто говорит о том, что ее заинтересовало, то смогу обуздать свою финансовую обеспокоенность.

Речь не о том, кто прав, а кто нет. Это шанс понять, что свои финансовые ожидания и взгляды на деньги не нужно проецировать на других людей.

Та самая пресловутая фигура умолчания, возможно, представляется вам в одном свете, а вашей жене – совсем в ином. Но вам все же придется поговорить о ней.

Вы и я – мы разные

Мое предположение о том, что все думают и говорят о деньгах по-разному, может кого-то расстроить, но факт остается фактом. При этом я вовсе не провожу границ между мужчинами и женщинами. Не все так просто.

Тем не менее нельзя не упомянуть вот о чем: супружеские разговоры о деньгах зачастую осложняются из-за обусловленных полом различий между мужем и женой. (Универсальны ли такие различия? Где кроются их корни – в воспитании или природе? Я не знаю. Но при определенных обстоятельствах они проявляются.)

Притворяться, что мы все одинаковые, опасно. Заблуждения по поводу различий могут вызвать разочарование и тревогу и даже стать причиной разрыва отношений.

Одна моя знакомая прошлой весной вышла замуж. У ее мужа была работа, а вскоре после свадьбы ей тоже удалось устроиться. Кроме того, они выгодно приобрели дом.

Через месяц муж уволился. Вначале его супруга не сильно беспокоилась по этому поводу. Казалось, он был уверен, что вскоре получит новую работу. Время от времени у него появлялись краткосрочные подработки, но ни в одной компании он не задерживался дольше недели-двух. Более того, создавалось впечатление, что он и не старается найти что-то постоянное.

Жена переживала. Чтобы увеличить семейный доход, она начала искать вторую работу. Реакция мужа: «Чего ты так волнуешься? Скоро у меня появится работа».

Спустя полгода над женщиной нависла угроза потери *ее собственной* работы, а супруг тем временем так ничего и не нашел. По ее словам, он ждет работу своей мечты и уверяет, что держит ситуацию под контролем.

Ребята по-разному относились и к вопросу одалживания денег. Она воспитывалась в убеждении, что надо всячески избегать долгов (покупать подержанные автомобили, не полагаться на кредитки), он же рос в семье, в которой деньги тратились с относительной легкостью.

Каждый раз, когда женщина выражала свою озабоченность финансовым состоянием семьи, супруг попросту отмахивался от нее.

На чьей стороне правда? У жены было что сказать в защиту своей точки зрения – действительно, финансовая ситуация пары требует внимания, – но я хочу обратить внимание на другое. Меня больше интересует тот факт, что два любящих друг друга человека настолько по-разному относятся к происходящему. Супруга прагматична и даже несколько напряжена из-за финансовых проблем. Ее муж расслаблен, если не сказать беспечен. Поэтому ни один из них не слышит своего собеседника, и в итоге они так и не сдвигаются с мертвой точки.

Когда дело доходит до денег, каждый вносит свою лепту в их обсуждение. И нужно внимательно слушать – так внимательно, как, возможно, никогда никого другого не слушали! – чтобы понять мотивы своей второй половины.

Одновременно необходимо осознать и собственные установки, найти подходящий язык, способ выражения своих идей и денежных чаяний.

Подобная методика работы над собой может помочь в подготовке к продуктивным обсуждениям и другим тем. Сопереживание и честность в отношениях – мощные инструменты. Их применение может стать прекрасной инвестицией в ваше общее финансовое будущее.

У меня все в порядке. А у вас?

Многие склонны полагать, что следование финансовым рекомендациям – это своего рода гарантия безопасности. На самом же деле ощущение безопасности зависит от семейных обстоятельств, образования, опыта работы и отношения к риску в целом.

В доказательство этого утверждения приведу один диалог о финансовой защищенности, свидетелем которого я неоднократно становился. Это спор между мужем и женой о том, как поступить с дополнительными деньгами – вложить их в акции или заплатить за ипотеку.

Один из супругов говорит: «Нам следует приобрести эти бумаги!» Второй твердит: «А я хочу погасить часть ипотечного кредита!» Такого рода обсуждения (зачастую перерастающие в ссоры) становятся особенно актуальными в периоды финансовых затруднений и могут вызвать напряженность в отношениях.

К счастью, неприятностей можно избежать и даже кое-чему поучиться у своего партнера, но для этого нужно слушать друг друга. Когда вам в следующий раз скажут: «Я хочу заплатить за ипотеку» или «Я хочу купить больше акций», возьмите паузу и попросите: «Объясни, почему для тебя так важен именно этот шаг».

Непросто поддерживать такие разговоры; особенно тяжелы они для пар, которые плохо разбираются в финансовых вопросах. Еще сложнее они для тех, кто воспитывался в семьях, где избегали обсуждать тему денег. Если вы из их числа, то детальная словесная проработка личных параметров финансовой безопасности доставит вам существенное неудобство.

Иногда к общему решению получается прийти, просто посмотрев на цифры: сколько вам нужно откладывать, когда планируете выйти на пенсию и т. д.

Но как вы, наверное, знаете из собственного опыта, то, что позволяет нам чувствовать себя в безопасности, может противоречить цифрам. И тогда – повторяюсь – мы должны открыто поговорить с близкими обо всех тревожных или, наоборот, позитивных моментах.

Конфликт поколений

Большинство разговоров отцов и детей о деньгах происходят следующим образом.

Родители: *«Мы не можем себе этого позволить»* .

Ребенок: *«Ну пожалуйста...»*

И так далее.

Мне кажется, что серьезно разговаривать с детьми о деньгах нам мешает страх. Мы боимся, что подобные обсуждения их расстроят или приведут в замешательство. Другой вариант – мы просто не знаем, что сказать. Еще таких разговоров избегают по привычке, из-за культурных табу или семейных традиций.

Несомненно, к денежной теме нужно подходить с большой осторожностью, но ее обязательно нужно обсуждать.

Недавний опыт одного моего знакомого и его старшего сына прекрасно иллюстрирует мою точку зрения. Отец с матерью всегда считали важным научить своих детей тому, что есть границы финансовых возможностей семьи. Как и у многих из нас, все объяснения сводились к одной-единственной фразе: «Мы не можем себе это позволить», которую они повторяли каждый раз, когда дети что-то просили.

И вот несколько месяцев назад его 14-летний сын спросил: «Папа, представь себе шкалу от одного до десяти, где 1 – это бездомный, а 10 – Билл Гейтс. Скажи, сколько у нас денег по этой шкале?»

В ходе обсуждения этой ситуации выяснилось, что сын задал такой вопрос не из-за

того, что хотел что-то себе купить, а потому что волновался, все ли дома в порядке.

Мой друг заверил мальчика, что тому не о чем беспокоиться, но при этом объяснил, что семейный бюджет имеет ограничения. Они должны тратить деньги на важное и необходимое, избегая ненужных покупок.

Очень хороший и логичный ответ.

Дети часто знают больше, чем мы предполагаем. Они волнуются, хотя и не всегда связывают тревогу с деньгами. Родители могут испугать их, если будут говорить одно, а думать о другом.

«Мы не можем себе это позволить» совсем не то же самое, что *«Лучше мы потратим эти деньги на что-то более важное»*. Вторая формулировка переводит рассуждения из разряда *«Мы бедные, разве не так?»* в совершенно иную плоскость – *«Что важнее всего для нашей семьи?»*.

Прекрасный вопрос!

Глава 10 Просто. Нелегко

Мы можем утверждать, что стремимся к простоте, однако на самом деле склонны все усложнять.

Откуда взялось это противоречие? Мы как будто мечемся между двумя противоположными позициями. С одной стороны, говорим себе, что надо все упрощать, упрощать и упрощать. С другой стороны, твердим, что решение важной проблемы должно быть комплексным.

В какой-то степени мы все понимаем, что простота – это абсолютная форма совершенства. Увлекаясь альпинизмом, я люблю читать о достижениях своих коллег-скалолазов. Те, кто добились выдающихся успехов в этом виде спорта, например Эд Вистурс и Стив Хаус, понимают не только ценность, но и красоту простоты. Они покоряют высочайшие, опаснейшие горы, неся с собой лишь то, что умещается в рюкзаке, – огромный прогресс по сравнению с экспедициями прошлых десятилетий, прокладывавшими путь к пику в компании носильщиков и с кучей оборудования.

Простота и прекрасна, и функциональна. И все же некоторые из моих клиентов выглядят разочарованными, когда я предлагаю им простые решения проблем, возникших при инвестиционном или финансовом планировании. Мои советы зачастую сводятся к простым расчетам на обратной стороне салфетки. Но многих беспокойство заставляет искать утешения в 60-страничных отчетах с множеством графиков, таблиц, списков и расчетов.

Тяга к усложнению проявляется даже в приемном покое «Скорой помощи». Один знакомый врач рассказывал мне, что отдельные его пациенты, бывает, чувствуют себя едва ли не обманутыми, когда он дает им простые рекомендации: «Идите домой и немного отдохните» или «Бросьте курить и ешьте меньше вредных продуктов». Действительно, некоторые обращаются к врачам в ожидании такого диагноза, после постановки которого им потребуется профессиональное лечение (*Возможно, мне понадобится операция!*). Им не верится, что в их случае есть простое решение, отсюда и разочарование.

Почему именно разочарование? Вероятно, вы уже догадались: сопротивление простым решениям обусловлено тем, что они требуют от нас изменить свое поведение.

Вот так мы и тратим по 40 млрд долларов в год на программы похудения и специальные

продукты, вместо того чтобы просто взять себя в руки: есть меньше калорийной пищи, заниматься физкультурой и сжигать больше калорий (или делать и то и другое одновременно). Скорее мы начнем искать волшебное суперсредство: что-то, что сделает ненужными ежедневные простые, но скучные занятия.

Как-то я наткнулся в Reuters на статью о семье, которая смогла оплатить учебу детей в колледже и при этом не взяла ни одного кредита. В их распоряжении был лишь скромный семейный доход, они ездили десять лет на одной и той же машине и месяц за месяцем откладывали деньги. Автор статьи задается вопросом: «Это сказка?»

Утвердительный ответ будет означать, что мы забыли основные составляющие финансового успеха. Сберегать каждый доллар и сторониться спекулятивных инвестиций, и так постоянно, снова и снова; правило может показаться не слишком соблазнительным, но ведь работает!

Наша склонность к усложнению искажает восприятие финансовых целей. Простые средства, оказывающие существеннейшее влияние на финансовый успех, требуют дисциплины, терпения и усердной работы. Необходимо постоянно, из года в год, придерживаться этих основополагающих принципов. Конечно, гораздо проще тешить себя фантазиями об инвестициях, которые принесут фантастический доход, чем откладывать чуть больше каждый месяц. Иллюзии бесплотны, в какой-то момент они исчезнут.

Надежды оправдает работа.

Радость может обернуться бедой

Несколько лет назад на Amazon.com была разработана премиальная программа под названием Amazon Prime. При приобретении товара по рекламной цене клиенты получали бонус в виде бесплатной экспресс-доставки – заказ привозили всего за один-два дня.

Business Week заявила, что «Amazon Prime, возможно, самая оригинальная и эффективная программа лояльности клиентов в сфере электронной коммерции, если не во всей розничной торговле». Она «подсадила» на Amazon обычных покупателей, «которые с жадностью проглотили такой подарок-наживку – получение покупок через два дня после заказа».

Мне запомнились слова «с жадностью проглотили подарок-наживку».

Совсем недавно в Newsweek я прочитал статью о том, как американцы тратят деньги независимо от того, могут они себе это позволить или нет. Еще два года назад средства массовой информации заявляли, что целое поколение изменило свои потребительские привычки и идеалы из-за пережитых экономических коллизий. Но происходящее вокруг свидетельствует о том, что многие уже забыли, что значит быть на грани.

Всем знакома старая поговорка «Привычка – вторая натура»; кажется, она лучше всего характеризует привычку к тратам. Изменить этот стиль поведения крайне сложно.

Меня поражает та частота, с которой употребляется выражение «американские потребители». Иногда даже кажется, что мы перестали быть гражданами и превратились в потребителей. Доминирующую позицию заняла идея шопинга как эквивалента счастья: считается, что траты – неотъемлемая составляющая человеческой сущности. Более того, слышны высказывания, мол, больше покупать – это патриотично, так как направлено на поддержание экономики.

Лично я считаю, что для экономики было бы лучше, если бы деньги тратились разумнее.

Вам и вашей семье так тоже будет лучше. В 1960-х годах в Стэнфорде стартовала долгосрочная исследовательская программа по изучению способности откладывать удовлетворение. Было обнаружено, что те люди, которые отсрочивали исполнение своих желаний вместо того, чтобы немедленно их удовлетворять, достигали больших успехов, чем те, кто делал наоборот.

Тут можно возразить, что планирование расходов – такое скучное занятие. Но ведь нельзя не признать, что успех – это приятно. Итак, как же сохранить в своем кошельке больше денег?

Попробуйте применить режим ожидания. Прежде чем что-то купить, остановитесь. Включите это что-то в список планируемых приобретений и отложите его на три дня. Затем пересмотрите список.

Удивительно: через три дня мы полностью теряем интерес к тому, что непременно нужно было купить. Мне кажется, это в особенности касается печатной продукции. Вскоре после регистрации в Amazon Prime я обнаружил в доме кучу книг, которые так и не начал читать.

Сейчас на Amazon я пользуюсь списком желаний или корзиной – оставляю там «вылеживаться» потенциальные покупки. Мой список желаний содержит длинный список книг, которые я так никогда и не заказал, но мир от этого не перестал вращаться.

Придерживайтесь многонедельного воздержания от покупок. Посмотрите, как долго у вас получится не тратить деньги без особой необходимости.

В моем случае это начало работать, когда я вручную стал вводить каждую операцию в Quicken. В какой-то момент мне надоело заносить множество транзакций, поэтому я попытался сократить количество покупок.

Если вам не чужда некоторая сумасшедшинка, попробуйте найти во всем этом развлекательный элемент. Выведите свой месячный минимум транзакций. Если вы являетесь держателем кредитной или дебетовой карты, посмотрите, насколько короткой может быть выписка по счету за месяц.

Отслеживайте свои расходы. Да-да-да, именно так. Я знаю, такое предложение может вам не понравиться, но подсчитывать свои расходы и следить за ними необходимо. Все, что получается измерить, практически всегда становится лучше.

Определите стоимость своих целей. Вы представляете себе, сколько будет стоить учеба вашего сына или дочери в университете? Насколько это для вас важно? Важнее, чем покупка плазменного телевизора?

Учитывайте налоги. Если федеральный, местный налог или налог штата составляет 35 % от вашего заработка, то для того, чтобы получать чистыми 200 долларов, нужно зарабатывать около 300. Узнайте свой класс налогообложения и каждый раз перед покупкой делайте расчеты. Возможно, вы начнете тратить деньги разумнее, когда поймете, что для того, чтобы заплатить две сотни за ужин, вы должны сначала три заработать.

Подумайте, сколько бы вы заработали, если бы вложили эти деньги вместо того, чтобы их потратить. Скажем, например, за выходные, проведенные на горнолыжной базе, вы тратите 600 долларов. Представьте, что для того, чтобы заплатить за эту поездку, вы должны зарабатывать без налогов 900 долларов. А если положить эти 900 долларов на счет 401(k)? Не нужно бросать лыжи – достаточно пропустить всего один уик-энд, чтобы пополнить свои пенсионные накопления.

Все это очень простые решения, но они требуют дисциплинированности.

Простые. Но нелегкие.

Секрет

Несколько лет назад у меня состоялся интересный разговор с одним уважаемым человеком, который сумел превратить некогда полученное сравнительно небольшое наследство в очень значительный капитал. Теперь его дни заполнены рыбалкой на собственном ранчо в Юте, серфингом на Гавайях и тому подобными занятиями.

В тот день, когда мы встретились с ним в моем офисе, шел сильный снег; мой гость был одет в джинсы и пуховик, самую обычную зимнюю одежду. В разговоре я спросил, в чем его секрет. Как он сумел достичь такого финансового успеха?

Он смущенно посмотрел на меня и после секундной заминки сказал: «Извини, не уверен, что понимаю вопрос».

Я пояснил: ваш жизненный опыт уникален, и быть может, у вас есть какой-то секрет, которым вы могли бы поделиться.

Он ответил: «Карл, я просто никогда не оставлял без внимания финансовую рутину, и через 30 лет мои старания дали результат».

Оказалось, секрет заключался в том, что не было никакого секрета. Всего лишь скучные, рутинные действия: тратить меньше, чем зарабатываешь, откладывать на черный день, своевременно погашать кредиты и излишне не рисковать. Вот и все.

Просто. Скучно. И при этом, безусловно, нелегко.

Медленный и стабильный капитал

Всем нам знакома басня о черепахе и зайце: победа достается тому, кто не суетится и методично движется к цели.

Это замечательное правило легко забыть в создаваемом финансовой прессой информационном шуме. Несуетливое и методичное не обеспечит журналу хороших продаж и не накрутит сайту трафик.

Я видел многих горе-инвесторов, которые в гонке за идеальными инструментами сами себе переходили дорогу. Это заставило меня обратить пристальное внимание на идею о медленном и стабильном инвестировании. Мне нравится определение, которое впервые я услышал от венчурного инвестора Фреда Уилсона: «медленный капитал». Я бы только еще добавил «стабильный».

«Медленный и стабильный капитал» – это описание лучше всего подходит для характеристики моего инвестиционного идеала.

Медленный и стабильный капитал тесно связан с минимизацией риска больших потерь, а вот погоня за очередным выгодным инструментом под эту стратегию не подпадает. Быть медленным и стабильным равносильно отказу от драки из опасения оказаться побитым.

Медленный и стабильный капитал означает нормальную жизнь. Соглашаясь с тем, что лавры достанутся медленному и стабильному, и примеряя к себе этот способ инвестирования, вы оставите за дверью суеты Уолл-стрит.

Один мой клиент работал в больнице, которая располагалась в непосредственной близости от одного из лучших в Штатах беговых маршрутов. За возможность работать в таком замечательном месте приходилось бороться. По словам моего собеседника, неоднократно, направляясь в обеденный перерыв на пробежку в горы за больницей, он видел, как другие врачи, многие из которых тоже были любителями бега по пересеченной местности, теснились вокруг настроенного на канал CNBC телевизора, словно Джим Крамер вот-вот раскроет им секрет бесконечного богатства. Рассказчик не знал, смеяться ему или плакать при виде подобной картины. Приверженность идее медленного и стабильного

капитала позволит игнорировать всю эту чепуху и спокойно отправляться на пробежку.

Медленный и стабильный капитал знает, что задача инвестирования – накопление средств, которые необходимы вам для реализации наиболее значимых для вас целей. Конечно, если ваша цель – поддержание разговора на очередной вечеринке у соседей, тогда да, вам нужно попробовать что-то другое.

Медленный и стабильный не значит легкий. Со стороны всегда кажется, что чужое богатство быстро прирастает. Но если приглядеться к изнаночной стороне, можно обнаружить нечто неожиданное.

Не так давно я беседовал с одним потенциальным клиентом, который сказал мне, что ему удалось преуспеть благодаря агрессивной стратегии. Я так давно слышу подобные истории, что понял: у всех у нас краткосрочная память крайне избирательна. Иногда достаточно нескольких побед, чтобы забыть о поражениях.

Этот случай ничем не отличался от предыдущих. Да, действительно, последние несколько месяцев для моего потенциального клиента шли хорошо. Но в 2008 году в результате обвала рынка он потерял около половины своих сбережений, и его теперешний рост происходил при гораздо меньшем первичном капитале. Принимая все это во внимание, получается, что он обладатель очень плохой инвестиционной истории. Отсюда мораль: если вы решаете действовать медленно и методично, то помните, что к историям о стремительном богатстве нужно относиться с большой долей скептицизма.

В краткосрочной перспективе медленный и стабильный капитал – это скучно.

Но в долгосрочной – крайне заманчиво.

Заключение

Эта книга – не пошаговое руководство к действию. Мне бы хотелось помочь вам в решении возникающих проблем, но поскольку мы не знакомы, я не смогу подобрать подходящий рецепт лично для вас. Помните: принимать финансовые советы от посторонних – дело опасное.

Тем не менее эта книга не бесполезна. Она задает общее направление к разумному использованию денег. Первый шаг на этом пути – сделать глубокий вдох и провести ревизию своих прошлых решений. Все мы совершаем ошибки, но сейчас самое время подвести под ними черту, определить личные, характерные именно для вас критические точки и составить план, как избегать их в будущем.

Суть концепции заключается не в постоянном поиске «идеальных» финансовых решений, а в максимально продуктивных действиях и поступательном движении вперед. Но сначала необходимо определить пункт назначения, будь то пенсия, путешествие или оплата учебы в колледже. Установив ориентир, придерживайтесь решений, которые будут способствовать движению в нужном направлении. Скорее всего, в какие-то моменты вам понадобится скорректировать курс, но если у вас будет четкое представление о цели, то обогнуть подводные камни станет гораздо проще.

И даже если ваши будущие решения нельзя будет назвать совершенно безупречными (цель не в этом!), они будут лучшими из возможных. А в большинстве случаев этого достаточно.

Благодарности

Эта книга появилась на свет в результате совершенно неправдоподобной, почти волшебной цепочки счастливых случайностей. Не забывайте, о чем здесь идет речь:

специалист по финансовому планированию из Парк-Сити разбирает сложные финансовые вопросы при помощи маркера и салфетки. Кто в здравом уме захочет принимать участие в подобной аванюре? К счастью для меня, нашлись безумцы, которые поддержали эту идею.

Мэрион Эснес стал одним из тех, кто первым заметил ценность работы, которой я занимался в своем скромном маленьком уголке сообщества специалистов по финансовому планированию.

Рон Либер рискнул задействовать меня как первого (и, я уверен, последнего) орудующего обычной ручкой автора блога Bucks, публикуемого под эгидой New York Times. Вера Рона в мою способность добираться до эмоциональной сути финансовых вопросов была лучом света, даже если вокруг царил тьма.

Убежденность Кристи Флетчер в значимости моего труда, ее вера в мои способности стали для меня настоящим источником вдохновения. Кристи не просто мой агент, но и партнер, и друг.

Не думаю, что еще есть такие люди, как Клинт Уиллис. Будучи превосходным, одаренным писателем, он не просто с готовностью помогал мне в старой доброй вычитке текста, но и действительно наслаждался процессом, в ходе которого убеждался в том, что я излагаю именно то, что хочу рассказать.

Одним из поворотных событий в моей профессиональной жизни стал послеполуденный час пятницы, когда, как гром среди ясного неба, мне позвонила Кортни Янг и спросила, не подумываю ли я о написании книги. До сих пор помню, как в тот момент я стоял на парковке местного лыжного магазинчика, собираясь забрать свои только что навощенные лыжи и прокатиться круг-другой по северному маршруту. Это был один из тех немногих телефонных звонков, которые заставили меня отложить лыжи.

В глубине души у меня была мечта когда-нибудь поработать над книгой, и этот опыт более чем оправдал мои ожидания. Кортни и вся ее команда великолепны. Хочу выразить свою благодарность Эрику Мейерсу за его терпеливые напоминания, Уиллу Уэйзеру – за глубокое понимание, а Аманде Притцкер – за то, что вытягивала из меня слова. Работать со всеми вами – истинное удовольствие.

Эта часть книги стала единственным разделом, с которым я не уложился в сроки. Так произошло потому, что я просто не мог найти слов, чтобы выразить свою благодарность Бритт Рэйбоулд. Что бы вы сказали тому, кто работает над проектом годами (особенно если вы и есть этот проект), не зная наверняка, принесет ли он когда-нибудь результат? Менеджеру проекта, издателю, психотерапевту, коучу и близкому другу в одном лице? Думаю, вы сказали бы «СПАСИБО!».

Парадоксально, но часто у меня складывалось впечатление, что я как-то помогаю всем тем, кого считаю своими настоящими друзьями, тогда как на самом деле, и это было несложно заметить, в этих отношениях я всегда больше брал, чем отдавал. Так было с Брэдом Петерсоном, Джэйсоном Слэттером, Мэтом Холлом, Веруаном Чипманом и Джоном Стефенсом. Спасибо вам, ребята!

Все те беседы, которые я проводил с замечательными клиентами своей фирмы по управлению состояниями, оказали влияние практически на каждую страницу этой книги. Я бесконечно благодарен за их терпение и доверие – то, к чему я отношусь очень серьезно!

И еще несколько слов... У меня удивительная МАМА (да, здесь все буквы должны быть заглавными), которая всегда обо мне заботится. Помню, когда я впервые что-то написал для New York Times и получил в ответ множество комментариев, МАМА позвонила мне и спросила, как я переживу нападки всех этих «гнусных людишек». Как же здорово знать, что она всегда рядом, всегда в курсе моих дел. Спасибо, МАМА!

Об авторе

Карл Ричардс – специалист по финансовому планированию, основатель Prasad Capital Management.

Кроме того, Карл частый гость на конференциях по финансовому планированию, и его визуальные учебные материалы известны во всем мире. Благодаря простым наброскам Карл превращает сложные финансовые понятия в простые. Именно эти рисунки послужили основой для его книги «Психология инвестиций. Как перестать делать глупости со своими деньгами».