

Оглавление

Введение

Четыре пары лыж 7

1. Не мы утрем рынку нос, а он нам 13

2. Идеальные инвестиции..... 41

3. Не обращайтесь внимания на советы и прогнозы .. 63

4. Планирование финансовой жизни 81

5. Слишком много информации..... 99

6. Планы ничего не стоят..... 119

7. Чувства 141

8. ответственность за решения
и неподконтрольность их результатов..... 155

9. Разговоры о деньгах 175

10. Просто. Нелегко 191

Заключение..... 203

Благодарности 204

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. Не будучи ограниченными 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 г., 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 – 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 занять 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.

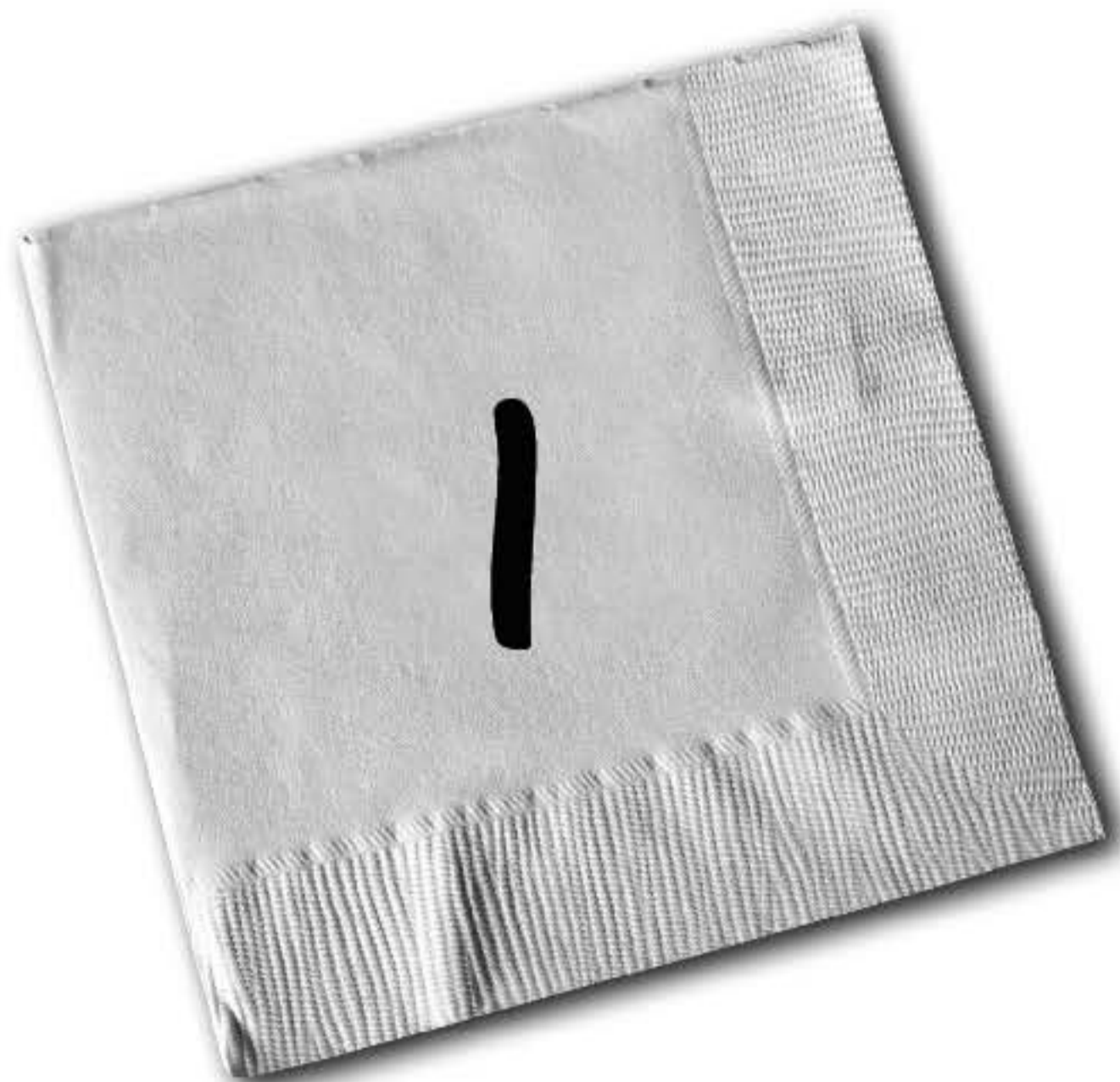
Мы можем довериться себе. Конечно, удача – лишь часть всего. Как-то моя начальница во все том же взаимном фонде сообщила мне об изменении графика работы, которое подразумевало, что мне теперь придется работать по воскресеньям. У меня были другие планы на выходные, о чем я ей и сказал. Она поставила меня 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.



**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, нацелен 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:

