

Зміст

Вступ Чому стоїцизм допомагає СТВОРИТИ БАГАТСТВО

1	Моя гонитва за стійким добробутом	9
2	Створіть багатство, застосовуючи стародавню мудрість	21
3	Як створити стоїчну перевагу за три кроки	26

Перший принцип ІНВЕСТИЙТЕ В СЕБЕ

4	Цінні вміння кращі за гроші	37
5	Приховані принципи ринку	50
6	Послідовність окупується: інвестування — це звичка	65

Другий принцип ПРИЙМАЙТЕ ВТРАТИ

7	Змиріться з короточасними збитками	79
8	Намагайтеся не втратити всіх своїх грошей	92
9	Жадова — це недобре	106

ТРЕТІЙ ПРИНЦИП
ПРИМНОЖУЙТЕ СВОЇ ГРОШІ

10	Дозвольте грошам працювати	121
11	Довіряйте власним судженням	132
12	Дотримуйтеся своєї інвестиційної стратегії	144

СТОЇЧНІ МЕТОДИ ІНВЕСТУВАННЯ

13	Як почати інвестувати в акції	157
14	Вийдіть на пенсію як стоїк	165
15	Правило спекуляції 90/10	169

Висновок. Будьте гранітом

179

Подяки

182

Примітки

184

Вступ

**ЧОМУ СТОЇЦИЗМ
ДОПОМАГАЄ
СТВОРИТИ БАГАТСТВО**



Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Моя гонитва за стійким добробутом

Я народився в Тегерані в розпал війни з Іраком — у 1987 році. Рік по тому моя мати переїхала до Нідерландів, куди її родичі перебралися за кілька місяців до того. Мій батько не міг покинути країну під час війни, тож матері довелося вирушити в подорож самій. До нідерландської імміграційної служби вона прибула без копійки, із собою мала лише одну валізу — більш нічого. Батько приїхав у 1990 році без ніякого майна. Йому довелося подорожувати сушею, і ця дорога зайняла майже два місяці. Звучить драматично, та це історія мільйонів людей у всьому світі. Якщо людина живе у Сполучених Штатах, країні іммігрантів, то її батьки, бабусі-дідусі чи прабабусі-прадідусі, либонь, приїхали до країни за схожих обставин.

Усі, хто покидає рідну країну з нагальної потреби, мусять починати з нуля. Моїм батькам довелося знову здобути освіту, вивчити нову мову, адаптуватися до нової культури, сформувати нове оточення і збудувати краще майбутнє для себе, мого брата й мене. Скільки себе пам'ятаю, наша сім'я перебивалася з копійки на копійку; ми були по вуха в боргах. Усе в нашому домі крутилося навколо грошей — чи радше їх *відсутності*.

Батьки робили все від них залежне, щоб ростити нас у комфорті, але вони завжди сперечалися про вартість усього — від продуктів до одягу. Попри обмежені статки, брат і я ніколи

не лягали спати надголодь — ми навіть мали ігрову приставку нінтендо. І все ж я почувався винним — наче я був причиною їхніх фінансових негараздів. Хай навіть я і не знав деталей батьківських фінансових проблем, проте відчував постійне напруження в домі. Я боявся втратити все, що ми мали. Мені постійно крутилося в голові: *якби не я, їм не доводилося б стільки витратити й вони не сварилися б*. Зараз я розумію, що то були думки надміру відповідальної дитини. Та моє дитинство таки вселило в мене відчуття завзятості. Я постановив собі стати багатим, щоб нам не довелося більше так жити.

Саме це і спонукало мене вивчати економіку й фінанси в коледжі. Пригадую, як сильно мучилися мої однокласники, обираючи собі належну професію. Для мене ж цього питання взагалі не стояло. Єдиною моєю метою було заробити багато грошей, і я вважав, що ступінь з економіки, найімовірніше, допоможе мені в цьому.

У 2007 році, ще в коледжі, я отримав роботу в ING — міжнародному нідерландському банку. У той час ING стрімко розростався за кордоном і мав відділення в усьому світі. То було ще до всесвітньої фінансової кризи, і галузь набагато менше, ніж тепер, підлягала регулюванню. Вечорами я працював в ING — спочатку у відділі персонального банкінгу, де допомагав клієнтам з рутинними завданнями на кшталт запиту кредитних карток чи подання на персональні позики. За три місяці я продав багато кредитних карток клієнтам, і мені запропонували посаду радника зі взаємних фондів в інвестиційному відділі. Здійснилася заповітна мрія. Підлітком я любив світ фінансів, оспіваний у фільмах, як-от «Волл-стріт» (Wall Street) та «У топці» (Boiler Room). Отримавши цю можливість, я уявляв, як продаватиму акції телефоном, достоту як герой Чарлі Шина, Бад Фокс, у «Волл-стріт». Хоч я продавав не акції окремих компаній, як Бад, а взаємні фонди, кошики акцій, це здавалося мені вельми схожим. *Я почувався біржовим брокером.*

У той час стати радником у нідерландській індустрії фінансових послуг було надзвичайно легко. Я пройшов тритижневу навчальну програму — і вуаля. Моє завдання було просте:

телефонувати наявним клієнтам, які вже інвестували у фінансові продукти, і переконувати їх вкласти гроші в найновіші взаємні фонди, які створив банк. Коротка презентація була розкішною, а дзвінки клієнтам — чудовим досвідом. Тоді люди ще любили поговорити з кимось зі свого банку, адже ще довіряли банкірам.

Однак, оглядаючись, я не можу не думати: *як міг двадцятирічний юнак із тритижневою навчальною програмою за плечима радити клієнтам, у що їм варто інвестувати?* Ішлося лише про прибуток. Банк постійно створював нові взаємні фонди з конкретною спеціалізацією, наприклад сталі джерела енергії, ринки, що розвиваються, технології — та що завгодно. Взаємний фонд — це кошик акцій, які обирає менеджер фонду. Коли ви інвестуєте в ці фонди, то користуєтеся потенційним успіхом менеджера фонду. Мета була в тому, щоб зібрати якомога більше інвесторів, оскільки банк заробляв комісію з інвестованих грошей клієнтів. А залучати клієнтів було легко, бо хто ж опиратиметься обіцянці заробити гроші без зусиль? Просто інвестуйте у фонд і чекайте, доки розбагатієте.

Після перших угод я вирішив, що став інвестиційним генієм. Я говорив про роботу з усіма: сім'єю, друзями, однокурсниками, викладачами. Навіть придбав акцій ING на гроші, зароблені в банку. Придбав і вже потирав руки в очікуванні розбагатіти: ціна була 27 доларів за акцію. Та всього лише за рік ING Direct торгувалися за ціною 3 долари за акцію. Я почав інвестувати на піку бульбашки на ринку нерухомості, що спричинила фінансову кризу 2008–2009 років. Мені аж нутроці повивертало, коли я втратив стільки грошей. Це відчуття переслідувало мене потім роками.

Я не продав акції на дні: протримав їх до 2011 року, коли вже більше не міг упоратися з емоційними гойдалками, і віддав їх за ціною 11 доларів за акцію. За чотири роки я втратив 60% своїх грошей. Тим часом ширший ринок уже відбив втрати й піднявся навіть вище за рівень перед фінансовою кризою. Хоч я інвестував усього 2000 доларів, втратити понад половину було боляче незалежно від суми. Наче мені недостатньо було

зростати у фінансових труднощах, то я ще й обпікся на фондовому ринку. Інвестування виявилось надто складним. Як усі, хто втрачає гроші на фондовому ринку, я думав, що це для багатіїв або банкірів з Волл-стріт у костюмах-трійках. Хоча до того часу я вже мав ступінь магістра з бізнес-адміністрування й спеціалізувався на фінансах, мені бракувало впевненості у створенні достатку через фондовий ринок. Я здався того дня, коли продав свої акції.

Та правда полягає в тому, що ми не можемо дозволити собі не інвестувати. Щодня життя стає дорожчим. Ціни на харчі, пальне, страхові поліси, електрику і майже все інше ростуть. Багато хто не може придбати будинок. Ба більше, не всі заробітні плати ростуть разом з інфляцією². Насправді щороку ваш капітал стагнує або й зменшується... хіба що ви володієте активами. Графік на наступній сторінці показує, що інфляція з часом робить із вашими грошима. З 1980 до 2022 року інфляція в США дорівнювала в середньому 3,06 % на рік (включно з високим рівнем інфляції у 2021 і 2022 роках)².

Для порівняння: ринок (коли я говорю про «ринок», то завжди маю на увазі індекс S&P 500, куди входять п'ятсот найбільших публічних компаній США) з 1980 року досягнув середньорічної прибутковості на рівні 11,44 %³. З моменту створення S&P 500 у 1928 році прибутковість індексу становила приблизно 10 % на рік⁴. З поправкою на інфляцію ринок давав прибуток розміром 8,38 % на рік. Не особливо вражає, але погляньмо на альтернативу — якщо, наприклад, зберігати готівку.

Для тих, хто тримає готівку, ситуація складається неприємно. Уявіть собі, що 1980 року ви поклали 1000 доларів під матрац. За сорок два роки, у 2022-му, ці гроші мали б реальну вартість 240 доларів⁵. Але якби ви вклали ці кошти в індекс S&P 500, то отримали б реальну (з поправкою на інфляцію) вартість 29 632,50 долара⁶. За цей час ми пережили війни, рецесії, природні катаклізми, політичні тертя, бульбашки на фондовому ринку, підвищення відсоткових ставок і серйозну фінансову кризу. Також ми пройшли світову пандемію, яка призвела до майже семи мільйонів смертей⁷ і низки другорядних проблем,

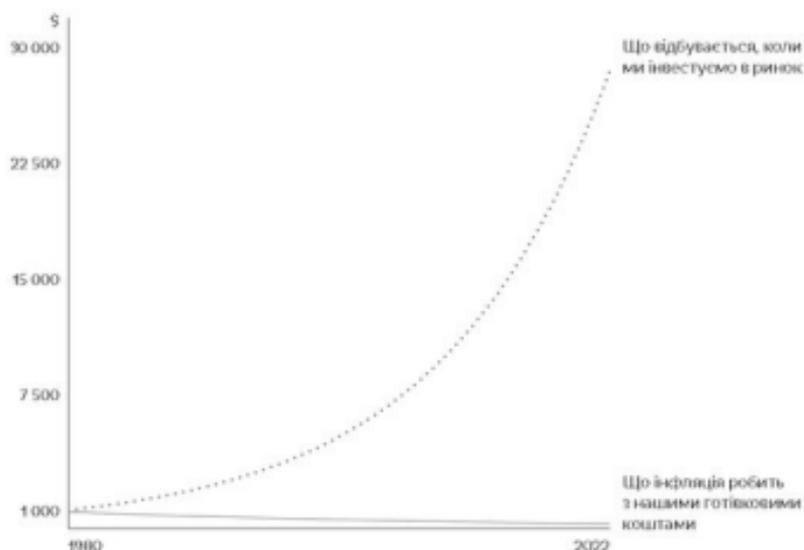


Рисунок 1. Різниця між позитивним складним відсотком на фондовому ринку і негативним складним відсотком через інфляцію (зменшення купівельної спроможності)

як-от двозначної інфляції, труднощів з ланцюгами постачання й нестачі робочої сили. І весь цей час ціни на активи росли. Проблема в тому, що не всі володіють активами, а це спричиняє розрив у достатку.

Майже кожна країна у світі, незалежно від рівня розвитку, має проблеми зі зростанням нерівності. Наприклад, у найбагатшій і найуспішнішій державі світу, Сполучених Штатах Америки, з 1989 до 2016 року розрив у достатку між найбагатшими і найбіднішими сім'ями подвоївся⁸.

Не дивно, що економічна нерівність привертала увагу політиків та економістів протягом останніх кількох десятиліть. Та попри це мало що змінилося, бо більшість людей зосереджується на підвищенні власної заробітної плати. І навіть якщо більший заробіток може забезпечити вам фінансове полегшення тут і зараз, це не той шлях, який веде до довготермінового достатку. Дані свідчать, що для 99 % платників податків, які заробляють