

Майкл Соснин

Личные финансы

Майкл Соснин

Личные финансы

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23304961
ISBN 9785448388873

Аннотация

Изначальный текст книги – русский. Переводы выполнены на английский, немецкий, французский, испанский, итальянский, португальский, датский, японский. Соответствующие варианты книги продаются по всему миру через основного партнера LRI – Amazon Digital Services LLC. Каждая из 12 глав книги издается в качестве отдельной книги. Также полная версия книги доступна для покупки. Общее количество самостоятельных книг составляет $13 \times 9 = 117$.

Содержание

Explanation	5
Каждый человек должен иметь достаточный	19
уровень дохода для покрытия его потребностей	
Каждый человек	32
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Личные финансы

Майкл Соснин

© Майкл Соснин, 2022

ISBN 978-5-4483-8887-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Explanation

Каждый человек должен иметь достаточный уровень дохода для покрытия его потребностей.

И

Этот доход обязан быть абсолютным.

По идее в этих двух коротких предложениях содержится вся суть науки по управлению личными финансами.

На следующих 100 страницах я постараюсь доказать что такое положение вещей вполне реально для каждого живущего сегодня человека.

И достижимо.

Я предвижу большое количество вопросов и непонимания со стороны читателей.

Причина этому – сильное лобби со стороны крупнейших международных институтов и корпораций.

Обычно после того как я пишу на доске во время лекции

вышеуказанное, половина студентов покидает лекцию.

Вторая половина покидает лекцию после того что я скажу далее.

Шутка.

Но рано или поздно они все уходят.

Факт.

В особенности такая ситуация свойственна для стран с молодой экономической моделью, таких как Россия например.

Я уверен в том что если читатель держит в руках данную книгу и читает ее в этом месте он может достигнуть такого состояния которое описано выше.

Я подозреваю что вышеназванные правила управления личными финансами (вообще финансами) требуют детального прояснения, но хочу сказать что основной миссией данной книги является заложить именно первый камень в фундамент знаний о финансах и лидерстве частью которого является дисциплина управления личными финансами (вообще финансами).

Мне приходится делать подобные оговорки, поскольку в России существует скрещивание понятий, идущее из советского прошлого этой страны и живущее в умах живших или родившихся тогда людей.

Молодое поколение свободно от подобной путаницы.

Но я предвижу большое количество читателей именно возраста от 60 лет.

Что касается вопроса достижимости двух правил – да, многие люди не поверят и будут спорить.

На лекциях это постоянно происходит.

На тренингах реже – там стоимость участия довольно высока.

Лекции всегда открыты и бесплатны.

Но то что я пишу подтверждается примером моим собственным, а также примером моих студентов и клиентов.

Данная книга скорее о вопросах нежели чем об ответах.

Ниже читатель увидит какие вопросы я имею ввиду.

Естественно ответы я тоже даю, но я имею ввиду что кроме вас самих лучше никто не знает вашу историю и ситуацию в которой вы находитесь.

Скажу по секрету что ни один консультант ни за 300 в час ни за 800 никогда не знает что нужно именно вам, уметь продавать он умеет, это да... за 800 долларов в час каждый человек хорошо продает.

Ни один человек на земле на самом деле не знает вашу жизнь так как знаете ее вы.

Еще одной важной миссией, с которой я надеюсь я нахожусь в этом мире и о которой эта книга – я хочу показать читателю что этот факт существенен и важен.

Когда я говорю ТЫ я имею ввиду твою семью.

Да, жена и дети это тоже ты.

Категорически как бы так.

Постоянно я получаю много вопросов об этом, но на самом деле в России люди уже начинают впитывать это прави-

ло, еще раз – советское прошлое этой страны оно неплохое, но оно слишком сильно экспериментальное.

В Хиросиме была испытана бомба, а в советском союзе особый стиль менеджмента территории.

Да, жена и дети это тоже ты.

Когда твоим детям 60 и более это правило остается тем же.

Однажды появившись на свет они навсегда становятся теми о ком ты обязан заботиться.

Как читатель видит, книга очень сильно пропитана вещами философскими, высокими, несколько моральными и поучительными.

Я не хотел никого задеть.

Порой вещи будут казаться духовными, spiritual.

Но да.

Обычно для принятия важных решений (а деньги это важная вещь) мне стоит задумываться о базовых принципах

устройства жизни.

Соглашусь с тем что вещи на самом деле очень спорные и постоянно многими оспариваются, но не решив для себя этого дальше идти не стоит.

Что я хочу сказать – когда вы принимаете любое решение, у вас всегда есть причина по которой вы это делаете.

Так?

Думаю что да.

Признаться, правила по которым я предлагаю устраивать жизнь людей – они взяты из философских размышлений, а затем подвергнуты практической проверке.

Я пришел к такому пониманию пройдя множество состояний и испробовав множество методик по управлению и по сохранению.

Я имел нескольких великолепных дорогих консультантов по управлению личными финансами или asset management.

Также источником знаний явились книги многих признанных международных авторов в области экономики, фи-

лософии и религии.

Ведь речь идет об очень серьезных вещах по сути и консультация с богом – одна из вещей через которую надо пройти когда речь идет о детях.

Организуя финансы для своих детей мы организуем их жизнь по сути.

Мы становимся как бы богом по отношению к ним.

И если мой сын которому допустим 50 лет приходит просить деньги на новую феррари я являюсь для него богом.

То же с женой.

В конечном итоге я прихожу к вещам очень и очень высоким.

Однажды поняв что мой сын имеет достаточно денег для свободной жизни я был вынужден задуматься.

Мне пришлось задуматься и искать ответ а что он будет делать в жизни если у него уже есть свобода от рождения.

Есть финансовая свобода по рождению, есть по приобре-

тению.

Как дворянские титулы.

Сложно.

Очень сложный вопрос.

Таким образом эта книга также о вещах высоких и серьезных.

Вообще то о смысле жизни но я бы не стал употреблять эту формулировку, но да, через этот вопрос пройти придется тоже.

Но давайте согласимся что мы понимаем.

Когда жизнь уже прожита мы думаем о детях.

В книге мне бы хотелось остановиться на двух вещах.

Первое – практические инструменты такие как банки, рынок недвижимости и международные сделки капитала.

Второе – я бы хотел больше времени посвятить вещам, которыми люди объясняют свои поступки – философия, на-

зовем это так, мировоззрение.

Время задать читателю справедливый вопрос готов ли он воспринимать подобную информацию.

Я стараюсь быть как можно более открытым чтобы избежать недопонимания.

На лекциях часто возникают вопросы об отсутствии просто практических советов.

Да, скорее я предлагаю подумать как бы вы хотели организовать свою финансовую жизнь и жизнь ваших детей, почему и будет ли так всегда.

Человек так устроен что он хочет информацию прямо и коротко.

Но я считаю нужно сначала разобраться с вопросами общего порядка, а потом идти за конкретикой.

Если моя консультация в совокупности обойдется вам в 3000 долларов, то инвестиция 300 000 просто так обойдется дороже, возможно вообще не стоило этого делать.

Да, моя консультация позволила вам не делать эту инве-

стицию и вы не рискнули, но вы сэкономили.

Управление финансами – это образ мышления, не практические транзакции или обмен валют или покупка чего-то.

Вы согласны?

Что я имею ввиду?

Я имею ввиду что на самом деле наука об управлении финансами – не про банки и про трасты в оффшорных зонах.

Я имею ввиду что на самом деле наука об управлении финансами – это про то как ты думаешь о своей жизни и о жизни своих детей и жены.

Что еще?

Очередной вопрос для проверки: каково было намерение, желание для покупки этой книги?

Почему это важно?

И когда мы уже начнем организовывать финансовые схемы?!

Ну... если ты ждешь от этой книги этого, то я советую

прекратить читать уже здесь, не идти дальше.

Эта книга скорее научит тебя тому как правильно думать.

Ты сам нарисуешь свой идеальный финансовый план инвестиций только если сначала обретишь правильное мышление.

Мышление лидера я бы добавил.

И ни одна компания – консультант или банк не сделает это лучше тебя.

Эта книга как видит читатель написана очень простым языком.

Я родился в России, русский язык мой родной, но мне проще писать и говорить на английском.

Другие языки я учил но безуспешно, я считаю человек должен знать свой родной язык и международный язык для общения с мировым бизнесом, это английский.

Моя страна долгое время находилась в очень специфическом поле управления, сейчас она проходит процесс перехода к глобальному рынку.

Который уже сформирован.

А Россия к нему присоединяется, постепенно подгоняя скажем так свои системы под установленные в системе пра-вила.

По сути, датой начала складывания глобального мира можно считать дату основания ООН – 24 октября 1945 года.

СССР как вы знаете официально была закрыта для мира – существовал так называемый железный занавес.

Навык управления личными финансами является частью основополагающих навыков человека глобального мира, успешно осваиваемым людьми развитой части человечества.

Этот навык необходим человеку который входит в контакт с другими людьми.

Сегодня этот процесс дошел до России в первую очередь благодаря сети интернет.

Не секрет что на территории России блокируется некая часть глобальных сайтов, но часть все же доступна, и фило-

софия этих систем она в том числе подразумевает знание основ жизни, таких как финансовая грамотность.

Не секрет так же и то что финансовая грамотность напрямую конфликтует с системой эго человека.

Главное здесь понять следующее: наука об управлении личными финансами (ее еще называют наукой про личное благосостояние, wealth management) говорит о выгоде для человека, все прочие системы говорят о выгоде для общества.

С точки зрения общества человек обязан тратить.

С точки зрения wealth management человек обязан прийти к такому состоянию когда он и его семья, а также будущие нисходящие поколения избавлены от необходимости искать источник денег... ну как то так очень грубо.

Принципы управления личными финансами они очень простые.

Но есть проблема – проблема мышления.

Я попробую это показать.

Я знаю вам это не понравится)))

Этот процесс слегка напоминает занятие фитнесом.

Тренер в зале делает похожие вещи но с телом.

Моя задача тренировать мозг – to train a brain.

Я не являюсь консультантом по финансам или юристом или банкиром, эти люди важны при принятии решения, да.

Я скорее тренер, инструктор, преподаватель.

Я стараюсь говорить с людьми о базовых вещах, о которых говорить не принято.

Об очень простых вещах, которые понимает даже ребенок, но следовать которым удастся единицам – скажем так 1% от 1% от 1% человечества может быть.

И как правило человек проходит долгий процесс изменения прежде чем он начинает понимать эти вещи.

Каждый человек должен иметь достаточный уровень дохода для покрытия его потребностей

Эта часть книги посвящена очень странной на первый взгляд вещи, которую я собираюсь сделать.

Мне хотелось бы объяснить в отдельности каждое слово из названия части.

Надеюсь читатель найдет это полезным для себя.

Без понимания этих на первый взгляд очень простых вещей нет смысла идти дальше, искать консультантов по конкретным сферам личных финансов.

Читатель может сказать примерно следующее: когда я прихожу в один из банков Швейцарии это будет очень сложно сделать ошибку и если я сделал ошибку то это было непосредственное воздействие на меня высших сил.

Пожалуй мы все же коснулись одной практической вещи, случайно, я акцентирую на этом внимание еще один раз – если мы говорим о деньгах мы говорим о банках Швейца-

рии, да.

Это одно из правил.

Однажды решив начать делать с деньгами нечто отличное от того как только их тратить я сталкиваюсь с такой страной как Швейцария.

Что именно я тут имею ввиду?

В современном глобальном мире каждая страна имеет свою специализацию.

Россия – нефть и газ, Китай – заводы, Турция – туризм, Греция – оливы и пляжи, Финляндия – рыба, Франция – мода, Америка – доллар... и Швейцария – банковская сфера.

И соответственно когда я хочу купить оливковое масло я еду в Грецию, а когда я хочу иметь дело с деньгами я еду в Швейцарию.

В современном глобальном мире нет необходимости физически ехать в ту или иную страну, но знать принципы устройства этого мира я обязан.

Принципы глобального разделения труда, разделения

функций, специализаций.

Я также должен отдавать скажем так дань уважения тому что случилось с миром – да, именно так – случилось, потому что никто из отдельно взятых людей не планировал такого.

Время от времени я вижу странные проекты по постройке скажем фермы по выращиванию олив где-то в Сибири... да, сегодня возможно все, но люди которые это делают они не знакомы с принципами глобального мира.

То что они делают разрушает мировой баланс в экономике.

И точно такой же принцип с деньгами – когда вы услышите о новом проекте по управлению семейным капиталом в той же Сибири – вы уже будете относиться к этому с известной долей иронии и никогда по крайней мере не понесете туда свои сбережения.

Так?

Я начал говорить про банки после вопроса о том зачем мне знать эти правила когда есть другое правило – нанимать лучших из лучших.

Конечно, всегда нужно нанимать только самых лучших.

Но нужно учитывать два момента:

как я знаю что они лучшие

каковы будут мои инструкции для них.

Первый аспект не является предметом данной книги, но принцип остается тем же – мировое разделение труда – ищем людей в той стране за что она отвечает сегодня в мире.

Как узнать что данная страна отвечает за тот или иной аспект?

Можете спросить у меня)))

Эта информация содержится в самом общем виде в ежегодных выпусках международных консалтинговых компаний, в учебниках по мировой экономике и финансам и т. д.

Второй же аспект – то что придется делать вам.

Моя задача помочь вам в этом.

Давайте попробуем это сделать.

Главное здесь – помнить что мы говорим про управление

личным капиталом – вопрос относящийся к сфере личного капитала, это важно – не публичного.

Таким образом мы будем говорить именно про это и искать специалистов – в городе, стране или мире в этой области.

Еще раз – в современном мире существует жесткое разделение труда, помните об этом.

Ища хорошего консультанта по личным финансам человек спрашивает себя о цели этого действия, о том что именно ему придется рассказать своему консультанту.

Каждый человек должен иметь достаточный уровень дохода для покрытия его потребностей.

По сути это то что мы им говорим.

Но это очень общая фраза.

Давайте начнем анализировать это правило и мы будем продвигаться к ответу для самих себя на тот вопрос ради которого задумывалась эта книга.

На самом деле я хочу показать насколько важно каждое

слово в этой фразе – каждый человек должен иметь достаточный уровень дохода для покрытия его потребностей.

Обычно я всегда спрашиваю своих клиентов на этом месте – готовы ли они идти дальше и анализировать свою жизнь чтобы ответить на вопрос.

Для меня это тоже большая сложность, гораздо большая чем для моих клиентов – я не имею права советовать, мне позволено только задавать вопросы.

И так мы строим их финансовую стратегию.

По сути мои клиенты это делают сами, я же просто подвожу их к ответам, которые у них уже и так есть, просто не достает готовности их реализовать.

Так, вот аспекты над которыми мы будем думать, или вы будете думать что правильнее, взяв чашку хорошего кофе или чая и поместив себя в то место где вам лучше всего думается.

каждый человек

должен иметь

достаточный уровень

дохода

для покрытия его

личных

потребностей

Далее вот две вещи:

примите решение относительно каждого пункта, поскольку это не слова обычного лексикона (коими они да являются) но это термины науки по управлению личными финансами

увидьте что это было важно.

Но прежде еще немного теории.

Несколько слов которые помогут продвинуться в направлении которое мы обозначили выше.

Что такое управление личными финансами или asset management?

Как это связано с лидерством?

Лидерство – это способ достигать ваших целей, помощь в этом, если очень в общем.

Важно здесь то что лидерство говорит скорее о человеке, не о социальном статусе и профессии, но о личности.

Разница очень тонкая и ее практически невозможно увидеть обычным зрением, для этого существуют консультанты по лидерству.

Однако без объяснения в двух слова что же такое все таки лидерство дальше идти будет сложно.

Я рекомендую читателям прочитать какое то количество книг по частному лидерству с тем чтобы иметь в голове определенное количество идей и терминов этой науки.

Asset management – часть частного лидерства, а частное лидерство – часть лидерства.

Asset management говорит о том как организовать жизнь чтобы достигать частных целей человека.

Я хочу намекнуть что соответственно без разбора такой

вещи как личные цели человека, не возможно понять что такое asset management и лидерство вообще.

Давайте примем что частные цели – это те цели, которые не имеют связи с обществом, миром вообще.

Клиенты гораздо умнее меня.

Они всегда говорят что такого не может быть.

Цель всегда имеет связь с обществом и миром.

Ну конечно это так, при определенном пути хода мысли все они правы, я не прав.

На самом деле нет.

Есть цели, более правильное слово может быть аспекты жизни человека, которые не связаны с обществом.

Я настаиваю на том чтобы такой образ мыслей у вас появился.

Это важно.

Начните думать что существует то что в вашей жизни с об-

ществом связано.

Есть то что с обществом не связано.

Пока так.

Мы называем это частными или личными целями или сферами.

Цели связаны с потребностями.

Каждый человек имеет одинаковые с другими потребности.

еда

деньги

власть

знания

познание смысла жизни

В этой книге нет объяснения этих вещей более подробно, они нужны для дальнейшей работы, они кажутся не относя-

щимися к делу, но пройти через это надо.

Сделайте еще вот что.

Вы должны принять то о чем я пишу.

Если есть сомнения ладно, можете продолжать.

Если же вы ощущаете что совсем не согласны, лучше оставить чтение.

У меня нет цели убеждать кого-то в чем-то.

Человек или принимает мнение другого или не принимает.

Я работаю только с теми кто готов принимать вещи о которых я говорю.

Почему?

Не почему.

Просто.

Я могу привести доказательства, но это также не цель кни-

ги.

Мне важно направить читателя на правильное мышление, чтобы оно было подготовлено к тому чем мы занимаемся... скажем моя бабушка не готова воспринимать вообще, и ради бога)))

Еще раз.

Есть наука о лидерстве.

Она говорит как достигать цели.

Публичное лидерство говорит о публичных целях, частное лидерство говорит о частных целях.

Личные финансы – часть лидерства.

Личные финансы говорят про то как обеспечить фундамент для достижения личных целей.

Публичные финансы говорят про то как обеспечить фундамент для достижения публичных целей.

Моя сфера интересов лежит в области частной жизни, частных целей, частного управления личными финансами.

Клиенты часто этого не понимают и мы приходим к недопониманию друг друга.

Читатель теперь по иному посмотрит на эту книгу и на эту главу книги.

Моя задача разрушить ваш мозг, да)))

Дальше идти крайне сложно без четкого разграничения между понятиями

публичные и частные цели

публичное и частное лидерство

управление публичными и личными финансами

Далее речь пойдет о более подробном объяснении всего вышесказанного.

Каждый человек

Когда мы начинаем разбирать принцип взаимодействия с личными финансами с такого положения... я привык что у людей возникают разные чувства. Люди привыкли (особенно в России) к тому что консультанты и более практические работники сразу приступают к делу. То есть уже как будто известно ЧТО мы делаем, я же склонен считать что скорее это важнее – понять ЧТО следует делать в той или иной ситуации и вообще, нежели сразу хвататься за реализацию и говорить о том КАК.

Это ставит консультанта в довольно сложное положение. Поясню в чем заключается эта сложность, чтобы вам было проще воспринимать материал книги. Важно чтобы у вас было такое отношение – я готов воспринимать. Я хочу сказать что существует форма когда человек как бы проверяет себя – способен ли он скажем так терпеть то или иное явление. Нет, в случае с данной книгой и вообще с подходом здесь предлагаемым следует проверять свое отношение именно степени согласия. Если вы чувствуете что не согласны, не читайте дальше.

Я приведу пример консультанта по недвижимости. Не агента по недвижимости что принято в России, а именно

консультанта. Скажем вы занимаетесь коммерческой недвижимостью и к вам приходит клиент, который планирует расширение сети офисов продаж по России. В чем заключается функция агента или группы агентов если мы говорим о федеральном уровне от функции консультанта? Агент берет готовое желание заказчика и реализует его. Консультант обязан в силу своей профессии или точнее отношения к профессии потому что базовое образование у людей может быть одинаковым желания прояснять.

И это процесс зачастую воспринимается клиентами даже агрессивно. И здесь существует следующее противоречие. Обычно работа консультанта не связана с реализацией проекта и он получает оплату именно за факт консультирования. Правосознание в России порой не позволяет так относиться. Частные клиенты и бизнес просто не знают об этой разнице.

Я приведу совсем крайний пример. Вы являетесь консультантом по жилой недвижимости. Я прихожу к вам с просьбой подобрать жилье для моей бабушки. Как агент вы меня попросите описать то что вы хотите найти скажем по 20 пунктам. Если вы хороший агент вы быстро найдете нужный дом и бабушка переедет. Через год вы снова меня увидите с похожей просьбой. Что бы вы сделали в этой же ситуации как консультант? Вы бы спросили зачем я вообще затеял все это? И так ли это необходимо сейчас – затевать вопрос с пере-

ездом бабушки? За эти вопросы агентов сразу увольняют. За отсутствие этих вопросов увольняют консультантов.

С личными финансами то же самое, только на более высоком уровне. Когда речь касается денег вопрос ответственности всегда очень высок, а когда речь идет о деньгах, которые служат источником жизни семьи... тут объяснять не нужно.

В Европе и США можно найти случаи самоубийств на почве потери источника дохода, но и убийств – реакция эго человека непредсказуема и может быть в той или другой форме. Я очень трепетно отношусь к деньгам вообще и в особенности к деньгам своих клиентов. Я знаю что в России люди готовы на любые поступки и считаю важным заходить так сильно издалека и столь постепенно.

Эта глава называется «каждый человек» – как часть общего правила «каждый человек должен иметь достаточный уровень дохода для покрытия его потребностей». Я попробую объяснить что скрывается за этими словами и как следует к ним относиться при принятии решений в области личных финансов.

Первое на что я обращаю внимание своих клиентов – это на то, что мы говорим лично о них. Второе – мы говорим о семье.

Существует некая сложность в том чтобы анализировать себя лично и свою семью. С чем связана эта сложность. Она связана с тем, что каждый человек хочет всего и сразу. Я помню как однажды меня попросили сводить сына одного моего школьного приятеля в магазин игрушек в Москве. Тот день был днем когда я принял решение никогда не иметь детей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.