2 ШАГА
К ПАССИВНОМУ
ДОХОДУ
INVESTORmat.com

Оглавление

Подготовка
Три типа дохода 4
Учет - фундамент инвестиций 11
Оптимальный план потребления 19

Первый шаг
Мотивация 28
Оптимизация расходов 36
Увеличение доходов 40

Второй шаг
Диверсифицированное Инвестирование.. 43
Психология и энергия денег 51
Благотворительность 58

Развитие и блаженство
Безопасность 64
Налоги 71
Жизнь после цели 77

Заключение 83

Введение

«Не переживать из-за денег — почти то же самое, что не переживать из-за смерти.» (***Марио Пьюзо)***

«Тот, кто не может располагать 2/3 дня лично для себя, должен быть назван рабом.» (Фридрих Ницше)

В современном мире, где нестабильность экономики, быстрые изменения на рынке труда и высокая конкуренция стали нормой, тема пассивного дохода приобретает всё большую актуальность.

Независимо от возраста, профессии, уровня образования или социального статуса, каждый человек может и должен стремиться к созданию источников пассивного дохода.

Это не просто модное направление или «фишка» из бизнес-литературы — это реальный инструмент для достижения финансовой свободы, стабильности и уверенности в завтрашнем дне.

Пассивный доход — это деньги, которые продолжают поступать независимо от вашего ежедневного участия в процессе их получения. Это может быть доход от крипто-активов, недвижимости, цифровых продуктов, авторских прав, онлайн-платформ и многих других источников. Главное преимущество пассивного дохода — свобода: свобода распоряжаться своим временем, выбирать, чем заниматься, и где находиться.

Для многих людей пассивный доход становится не просто дополнительным источником финансов, а настоящей подушкой безопасности. Он даёт

возможность спокойно переживать кризисы, терять работу без страха и стрессов, путешествовать, заниматься любимыми делами и даже выходить на пенсию раньше срока.

Эта книга написана для всех, кто стремится взять финансовую жизнь в свои руки. Неважно, сколько вам лет, где вы живёте и какая у вас профессия — создать пассивный доход может каждый. Да, это требует времени, некоторых усилий, знаний и дисциплины, но результат того стоит. Перед вами не просто теория, а практическое руководство, в котором разобраны стратегии, примеры и реальные пути создания пассивного дохода, который работает на вас — даже когда вы спите.

Если бы мне дали эту книгу в самом начале моей самостоятельной финансовой жизни и познакомили с подходами формирования пассивного дохода, мой путь к формированию необходимых навыков занял бы намного меньше времени. Однако, тогда не появилось бы желания написать это руководство по инвестированию. Ведь, основная масса литературы, посвященная данной тематике фокусируется на отдельных аспектах, поверхностно освещает практические моменты или сводится к мотивирующей функции, рассказывающей о том, как полезно работать над своим финансовым благополучием.

Этот путь прошли до вас тысячи людей. Теперь ваша очередь. Давайте пройдём путь к финансовой независимости вместе.

1 Шаг

„Чистый разум и свежие идеи – вот самая благодатная почва для роста доходов, а вдохновение – лучшая мотивация для успешного бизнеса." (Дэвид Рокфеллер)

Как вы уже поняли, в этой книге мы будем говорить о финансах, инвестировании и пассивном доходе. Но, прежде чем переходить к практическим навыкам и приемам, нам нужно определиться с пониманием основ и главного направления в котором мы хотим двигаться и для которого нам нужны эти самые навыки и приемы.

Так как финансовая свобода и независимость напрямую связана с управлением доходами и их уровнем относительно потребностей, давайте вначале определимся с этими уровнями и найдем тот, на котором находимся.

В мире личных финансов существует множество моделей и классификаций уровней дохода, но для целей понимания инвестиций и анализа мы выделим три основных типа.

Три типа дохода

Тип 1. **Доходы незначительно выше (не более 40%) или меньше расходов, пассивный доход незначителен (менее 10% от общего дохода).**

Тип 2. **Доходы выше расходов (на 40% и более), пассивный доход составляет значительную часть расходов (50% и выше).**

Тип 3. **Пассивный доход превышает расходы и позволяет реинвестировать излишки.**

Первый тип дохода - доходы незначительно больше или меньше расходов.

Это самый распространённый, но и самый опасный тип финансового положения. В нем существует свыше 90% всех людей. Люди, находящиеся на этом уровне, живут "от зарплаты до зарплаты", часто влезают в долги и не имеют никаких накоплений.

Характерные черты данного положения:

• Отсутствие финансовой подушки (мы считаем, что финансовая подушка составляет размер от 2-х до 6 месяцев всех ваших трат. Если исключить все ваши источники дохода, то финансовая подушка должна позволить вам жить в прежнем режиме несколько месяцев).

• Жизнь на потребительские кредиты или займы.

• Нулевая или отрицательная способность к сбережениям.

• Эмоциональное напряжение из-за постоянного финансового стресса.

Если вы находитесь в данном типе дохода — не переживайте по данному поводу.

Во-первых, — это совершенно нормально. Многие миллионеры начинают с данного типа и иногда, в критических ситуациях, снова оказываются в нем.

Во-вторых, навыки, которые вы приобретаете,

находясь в данном типе, невозможно получить в других. Это базовый уровень, который является основой для всех остальных. Освойтесь в нем, не считайте его позорным или стеснительным, лучше используйте ситуацию для личного развития и усвоения навыков, по выходу из этого типа дохода.

Как ни странно, но даже люди, по финансовым показателям не относящиеся к данной категории иногда соответствуют характеристикам данного типа дохода. Например, у них нет финансовой подушки или они не способны инвестировать и сохранять заработанные средства. Это частая ошибка — считать, что ты уже прошел этот тип дохода, если ты зарабатываешь больше чем тратишь, но на самом деле продолжаешь думать и действовать в соответствии с этим типом. Важно понимать, что мышление и действия, свойственные данному типу, принято считать нормой в обществе: банкам выгодно, чтобы люди брали кредиты, системе управления государством проще функционировать и планировать, зная, что основная масса людей находятся в определенном экономическом положении, которое позволяет планировать и управлять.
Как вы сами увидите - Финансовые показатели второго и третьего типов, связаны не только с более широкими финансовыми свободами, но и с возможностью и даже необходимостью определенного выбора в других, смежных сферах, который должен усилить вашу независимость и предотвратить возвращение к первому типу дохода. Но, если случится так, что вы снова

окажетесь в первом типе дохода (жизнь не предсказуема и никто не гарантирован от совершения тех или иных ошибочных шагов)— возвращение из первого, ко второму и третьему типу, с усвоенным опытом шагов и решений будет вопросом времени.

Как вы понимаете, из первого типа дохода стоит вырваться как можно скорее, как по финансовым, так и по психологическим показателям. По сути, это основной и самый сложный шаг, который вам предстоит сделать, в первую очередь с психологической точки зрения. Принять решение и действовать в соответствии с планом, соблюдая дисциплину, не обращать внимание на то, как поступает ваше окружение и не реагировать на неудачи - является самым сложным для большинства инвесторов. Но, сформировав эти навыки, второй и третий уровень будут для вас намного проще.

Второй тип дохода - Доходы существенно выше расходов (на 40% и более), из которых не менее 50% — пассивные

На этом уровне вы уже более стабильны. У вас есть стабильный доход, позволяющий вам покрывать не только все свои траты, но и распоряжаться теми значительными средствами, которые у вас остаются.

Характерные черты данного типа дохода:

- Стабильный доход, значительно превышающий

необходимые расходы.

- Наличие инвестиционного портфеля.
- Финансовая подушка на 6+ месяцев жизни.
- Психологическое спокойствие и уверенность в завтрашнем дне.

Многим может показаться, что данный этап конечная цель финансового пути, ведь у вас есть хороший доход, теперь можно и расслабиться. Однако, опыт показывает, что стабильность и спокойствие данного периода часто ошибочна. Жизненные ситуации непредсказуемы - травма, долгая болезнь, изменение законодательства или экономическая ситуация в той или иной сфере могут привести к значительному сокращению доходов и быстро отбросить вас назад, заставляя снова выживать и искать новые решения оптимизации расходов и увеличения дохода.

Поэтому, если вы вышли на этот тип дохода, думая, что неплохо справились с решением задач предыдущего уровня, фокусируйтесь на новых навыках, которые вам позволят не только удержаться на данном уровне при различных ситуациях, но и перейти на третий тип дохода, когда ваша ситуация будет настолько стабильной, что вы можете заслужено выйти на пенсию и заниматься только тем, что вам нравится не думая о проблеме дохода. У этого уровня есть свои сложности, вызванные искажением понимания того, каковы на самом деле финансовые риски. Вы стали получать стабильный доход, у вас даже есть один или несколько источников пассивного дохода — не пора ли расслабиться и «жить на полную»? Это вполне

естественная мысль человека осознающего ограниченность времени своей жизни, у которого есть желания. Но будьте осторожны. Опасности отступления от вашего изначального плана часто не оправданны, как с точки зрения ощущения счастья и полноценности жизни, так и с финансовой точки зрения. Кроме того, ошибки сделанные на данном этапе не позволят вам достичь третьего типа дохода.

Третий тип дохода - Пассивный доход полностью покрывает расходы и позволяет реинвестировать излишки

Это уровень финансовой свободы. Человек не работает ради денег — деньги работают на него. Он может выбирать, чем заниматься: бизнесом, творчеством, путешествиями или благотворительностью. Его богатство растёт, даже если он не делает ничего.

Характерные черты данного типа дохода:

- Независимость от работы, помощи родителей, пенсий, стипендий и каких-либо других внешних источников финансирования, которые не зависят от вас.
- Наличие множества источников пассивного дохода.
- Регулярное реинвестирование прибыли.
- Финансовая стратегия на десятилетия вперёд.
- Наличие большого ресурса свободного времени, которое тратится на саморазвитие и улучшение окружающей жизни.

Это тип дохода, можно назвать конечной целью и это тип, достойный каждого, независимо от образования, навыков или способностей. Общество и экономика в котором более половины людей принадлежат к данному типу дохода и действуют ответственно, становится настолько устойчивым, что не нуждается во многих государственных институтах, мерах стимулирования и контроля. Несмотря на то, что достижение данного типа дохода и можно назвать финальной целью, это не означает прекращение какой-либо деятельности и прекращение работы по оттачиванию своих финансовых и личных навыков и качеств. Скорее наоборот, сформировав свои качества и навыки, благодаря которым вы смогли сформировать свой пассивный доход, вы обретаете возможность изучения новых форм инвестирования, саморазвития и приложения своего опыта. Можно сказать, что самое интересное начинается как раз на этом этапе, а эта книга только готовит вас к тому состоянию, когда вы сформировали свой пассивный доход и обрели ту степень свободы, которой у вас не было раньше.

Учет как фундамент инвестиций

"Составление бюджета — ключ к тому, чтобы иметь достаточно денег." (Элизабет Уоррен).

Прежде чем приступить к инвестированию, необходимо освоить одну из важнейших привычек финансово грамотного человека — ведение личного или семейного учета доходов и расходов. Это простое, но мощное действие позволяет вам видеть реальную картину ваших финансов, принимать обоснованные решения и, самое главное, высвобождать средства для инвестиций.

Почему учет важен?

Если вы не знаете, куда утекают деньги — вы не контролируете свои финансы. Без учета невозможно понять, сколько вы действительно зарабатываете, на что уходят ваши средства, где вы можете сэкономить и сколько вы можете инвестировать.

Именно учет, сможет честно ответить вам на такие вопросы, как

- могу я себе купить Феррари или только подержанную машину?
- могу ли я подарить своей жене только букет цветов или смогу приложить к нему в подарок путешествие?

Цифры никогда не обманывают и позволяют вам

адекватно оценивать свои возможности, а также показывают направления роста и необходимые изменения.

Поэтому, **ведение бюджета** — это не ограничение, а инструмент осознанности и свободы.

Когда вы начинаете следить за своими финансами, вы обнаруживаете закономерности: регулярные лишние траты, забытые подписки, расходы на импульсивные покупки. Все эти «мелочи» в сумме могут стать весомым ресурсом для вложений. **Финансовый учет** — это зеркало, в котором вы видите свои привычки. Только увидев их, вы сможете их изменить.

Баланс между точностью и удобством

Ошибкой начинающих часто становится попытка записывать каждый потраченный цент вручную. Это быстро надоедает, вызывает усталость и в итоге приводит к отказу от учета вообще. На самом деле, эффективный учет не требует фанатичной детализации. Достаточно фиксировать основные категории доходов и расходов, чтобы понять динамику и выявить зоны для оптимизации. Задача на начальном этапе - выделить основные категории трат и доходов и научиться работать с ним. По мере роста уровня самоорганизации и опыта, вы сможете самостоятельно группировать свои траты по тем или иным категориям, в зависимости от ваших предпочтений и ситуации.

Для нашей основной задачи — формирование психологии и взглядов Инвестора, предлагаем вам следующую систематизацию трат и доходов.

Основные категории Дохода:

• Активный доход (зарплата, стипендия, фриланс, подработки, бизнес)

• Пассивный доход (инвестиции, дивиденды, проценты, авторские выплаты, дивиденты, роялти..)

• Прочие поступления (подарки, возвраты долга, случайные заработки)

Основные категории Трат:

• Базовые и Текущие платежи (коммуналка, ипотека, аренда, кредиты, продукты питания, транспорт, связь и интернет, медицина, одежда, подписки)

• Вложение в себя (обучение, спорт, досуг)

• Благотворительность (средства, выделяемые, на проекты и помощь улучшающих мир)

• Фонд непредвиденных расходов (это ваши сбережения на случай форс-мажора)

• Сбережения и инвестиции (ваши инвестиции обеспечивающие вам пассивный доход)

---------- Пояснения по категориям Расходов------

- ***Базовые и текущие платежи*** — в этой категории все ваши расходы, связанные с обеспечением жизни, без которых ваша жизнь невозможна или будет намного сложнее

- ***Вложение в себя*** — те траты, которые позволяют

вам сохранять должный уровень физического и умственного развития. Траты на спорт и спортивные хобби, курсы изучения языков и новых знаний должны быть у вас в рационе. Без развития и поддержания себя в хорошей физической и ментальной форме, вы не сможете быть высокопроизводительным и принимать мудрые решения.

– ***Благотворительность и помощь другим*** — эта статья расходов должна составлять часть от средств, которые у вас остаются после удовлетворения всех базовых трат на себя (подробнее смотрите главу Благотворительность)

– ***Фонд непредвиденных расходов*** представляет собой отложенные деньги, которы могут вам понадобиться в случае каких-то непредвиденных ситуаций. Например потеря работы и всех источников дохода, болезнь, стихийные бедствия. Рекомендуем довести его до размера 6 месячного размера ваших базовых трат.

– ***Сбережения и инвестиции***- это вложения в ваш пассивный доход. Без регулярных отчислений на эти цели, вы так и не сможете сформировать ваш инвестиционный доход.

Прежде чем продолжить, предлагаю заполнить прямо сейчас предложенную таблицу, указав по возможности максимально точно ваш месячный размер трат и доходов по каждой категории.

Категория	Сумма Дохода	Сумма Трат
Активные доходы (зарплата, стипендия, фриланс, подработки, бизнес)		XXX
Пассивные доходы (инвестиции, дивиденды, проценты, авторские выплаты, дивиденты, роялти)		XXX
Прочие поступления (подарки, возвраты долга, случайные заработки и поступления)		XXX
Базовые и текущие платежи (коммуналка, ипотека, аренда, кредиты, продукты питания, транспорт, одежда, подписки...)	XXX	
Траты на себя (обучение, спорт, досуг)	XXX	
Благотворительность (средства, выделяемые, на проекты и помощь улучшающих мир)	XXX	
Фонд непредвиденных трат (это ваши сбережения на случай форс-мажора)	XXX	
Инвестиции и сбережения (ваши инвестиции обеспечивающие вам пассивный доход)	XXX	
ВСЕГО ДОХОДОВ:		
ВСЕГО РАСХОДОВ:		

Заполнив таблицу, даже если у вас только примерные суммы - давайте проанализируем ее и выявим ваши слабые и сильные стороны вашего финансового положения.

Если у вас более 90% приходится на Активный доход, вы только в начале своего Инвестиционного пути.
Если строки «Инвестиции и сбережения», «Благотворительность», «Фонд непредвиденных трат» у вас пустуют или составляют менее 10% при наличии свободных средств, вам следует пересмотреть ваш подход к тому, как вы тратите.
Обратите внимание также на разницу между вашими доходами и расходами. Чем она меньше, тем ниже ваш инвестиционный потенциал и тем больше вам нужно уделить внимание оптимизации трат и увеличению доходов.

Данные таблицы расходов и доходов могут очень многое сказать о человеке. Важное тут не столько сами цифры, сколько процентное соотношение категорий трат и доходов. Работая над улучшением соотношения Активного и пассивного дохода, а также увеличивая долю трат на инвестирование, вы фактически работаете над собой и своими качествами необходимыми для того, чтобы стать успешным инвестором. Цифры — это индикаторы того, насколько хорошо у вас это получается.

Удобные инструменты для учета

Сегодня вести учет стало проще, чем когда-либо. Существует множество приложений и сервисов, которые позволяют быстро фиксировать расходы, синхронизировать данные между устройствами и даже автоматически анализировать ваши финансы. Вот несколько популярных вариантов:

- **Zen-Money** — интеграция с банками, автоматическое распознавание трат, гибкая настройка категорий.
- **CoinKeeper** — визуальное представление бюджета, простота использования, цели и лимиты.
- **Money Manager** — понятный интерфейс, удобные графики, поддержка разных валют.
- **Google Таблицы / Excel** — подходит для тех, кто предпочитает контроль и индивидуальные настройки.
- **Мой бюджет** — простое приложение с базовыми функциями учета.

Финансовая осознанность — основа успешного инвестора

Начните с малого: записывайте свои доходы и расходы по предложенной системе каждый месяц. Даже простое наблюдение уже даст понимание, на чем вы теряете деньги. Не нужно быть бухгалтером — достаточно быть внимательным к себе.

Инвестиции начинаются не с выбора акций, а с ясности: сколько вы зарабатываете, сколько тратите и

сколько можете направить на рост капитала.

Учет — это не скучная рутина, а ключ к финансовой свободе. Сделайте его частью своей жизни — и вы увидите, как меняется не только ваш бюджет, но и ваше мышление.

Оптимальный план расходов — фундамент пассивного дохода

«Богатство состоит не в обладании большим имуществом, а в наличии немногих желаний» (Эпиктет)

Надеюсь, после прочтения предыдущей главы для вас стало очевидно, что ведение учета — неотъемлемый элемент вашего пути к успешному инвестору и достатку. Второй элемент, который представляет из себя ловушку для многих инвесторов и является вторым по важности документом, помимо денежного учета — это ваш Оптимальный план расходов.

Оптимальный план расходов — не следует путать со статьей Расходы, в вашем текущем плане. Текущий план отражает вашу настоящую картину трат, а оптимальный — вашу ожидаемую. Это подобие дорожной карты или финансовой мечты, выраженной в цифрах и показателях к которым вы стремитесь. Оптимальный план нужно составлять так, чтобы включить в него все те траты и расходы, которые были бы у вас при достижении желаемого уровня финансового дохода и свободы.

Почему это важно? Потому, что на пути к финансовому благополучию всех поджидает одна и та же ловушка:

По мере увеличения дохода, растут и траты.

Это закономерно. Ведь мы хотим самое лучшее для себя и своих близких, и если мы можем позволить себе тратить в несколько раз больше, то почему бы не делать этого? - так говорит нам обычная бытовая логика, рядом с которой крутятся такие избитые выражения, как «живем один раз», «если Бог дал — нужно тратить», «Жить нужно в кайф», «Себя нужно баловать», «Душа требует праздника» и пр.

Однако, с точки зрения логики и математики — такой подход и стиль мышления найдет повод потратить весь остаток денежных средств, который бы у вас не появился. В качестве доказательства, иллюстрирующего ущербность такой логики не только для формирования пассивного дохода, но и для самого человека, который исповедует данные принципы, приведем статистику тех, кто неожиданно становился миллионером в результате выигрыша в лотерею. Не подготовленный человек, без оптимального плана трат, который только мечтал о том, чтобы «жить красиво», сразу после получения выигрыша обычно пускался спускать свое состояние на столь желанные объекты, которые по его мнению должны сделать его жизнь счастливой и беззаботной. Так, миллионы тратились на дорогую недвижимость, автомобили, украшения и прочие предметы, которые приносили радость непродолжительное время, а отсутствие плана и финансовая халатность приводили к еще большим тратам. В итоге, статистика выигрыше показывает, что — 70% тех, кто выигрывали в лотерею теряли все, или возвращались к своему прежнему уровню жизни всего

через несколько лет.

- 1\3 выигравших заявила, что после выигрыша оказались в намного более худшем финансовом и психологическом положении, чем до этого.

Исследование Brickman, Coates & Janoff-Bulman (данные которого можете найти в интернете), объясняет это, выявляя высокую адаптивность психики человека к резкому улучшению качества жизни. В итоге, миллионеры, возвращались к обычному уровню счастья и удовольствия от жизни спустя очень короткое время.

Поэтому, научные исследования и знания о психике не оправдывают устоявшиеся тезисы, следование которым необратимо не только сделает вас беднее, но и несчастнее.

Как же бороться с этим?

Во первых, стоит усвоить истину - от того, насколько грамотно вы планируете траты, зависит не только ваш путь к финансовой свободе, но и ощущение счастья и удовольствие от жизни. Глупо, быть богатым и несчастным не так ли?

Во вторых, запомните, что финансовая дисциплина — это не удел тех, кто зарабатывает мало. Люди с высокими доходами тоже сталкиваются с нехваткой денег, если их расходы растут быстрее, чем доходы. Чем больше вы зарабатываете, тем легче вам почувствовать ложную уверенность и начать тратить неразумно.

В третьих, не зная как бы вы хотели жить на самом деле, вы будете преследовать чужие мечты и представления о счастье. Многие, кто совершал дорогие покупки не следуя своему плану, а под

воздействием чужих или рекламных шаблонов и стандартов богатства и счастья, разочаровывались не только в этих покупках, но и в себе и своих способностях принимать правильные решения.

Оптимальный план расходов призван уложить все в одну систему и не позволит вам ошибиться, если вы будете ему следовать.

Закончив, с объяснением и достаточно мотивировав вас для составления Оптимального плана расходов, давайте перейдем к практической части.

Для этого, нужно выделить 1-2 часа времени, когда, вас никто не будет отвлекать, вы не будете уставшим и сможете полностью отдаться этому занятию. В идеале это должен быть выходной день, после того, как вы хорошо выспались и позанимались своим любимым занятием. Уединение в вашем любимом уголке дома или на природе будет самым лучшим вариантом. Вам понадобится бумага или блокнот, несколько цветных карандашей или ручек и перекус, чтобы вы могли сделать приятный и полезный перерыв, получив удовольствие от процесса.

Первое, что вам нужно сделать — полностью отвлечься от вашей текущей ситуации, проблем и прочих ограничений и представить ваш идеальный день. Начните с того, в каком месте вы просыпаетесь, что делаете, в какой компании. Представьте все дела, которыми бы хотели заняться, при наличии неограниченного времени и средств. Запишите все дела, по порядку. Их может быть больше, чем можно

успеть сделать в течение одного идеального дня, но это не важно. Вы можете указать и те дела, для которых у вас еще нет навыка или вам предстоит их освоить. Не торопитесь, вспомните что вам приносит настоящее радость и удовлетворение. Чем бы вы могли заниматься каждый день, что вас по настоящему вдохновляет. Составив полный список дел, представьте то место, которое лучше всего подходит для этого и которое больше всего вам нравится. Где бы вы хотели притворять все эти дела в жизнь. Не обязательно чтобы вы знали это место или уже бывали в нем. Просто опишите место, максимально подробно. Можете использовать карандаши, чтобы нарисовать его и представить еще более ярко. Определившись с делами и местом, где вы будете заниматься ими, перейдите к описанию бытовых моментов. Опишите дом или квартиру, где вы бы хотели жить. Какие свойства должны быть у вашего жилья, чтобы удовлетворять вашим критериям. Должен это быть город или тихое, удаленное место на природе. Хотите ли вы, чтобы у вас были соседи и активная социальная жизнь у вас дома или вам по душе более замкнутый образ жизни. Не торопитесь, записывая какой-то аспект, делайте паузу и сразу представляйте его в привязке к другим критериям и вашим другим желаниям.

После того, как у вас наконец-то сложилась единая картина и при мысли о том, что вы уже живете и занимаетесь теми делами, которые описали, у вас появляется легкая улыбка на лице, а внутри начинают «летать бабочки», вы можете перейти ко второму шагу

— составление примерной сметы трат.

Смету сложно составить, особенно в отношении дел и услуг, которые вы описали и не пользовались ранее, но нам не нужна высокая точность. Если вы не знаете даже примерной цены, используйте данные из Интернета. Если и это не помогло, то учитывая ваш опыт в ведении семейного и личного бюджета вы сами сможете проставить примерную цену и это не должно быть сложно для вас.

В результате, все ваши виды трат сгруппируйте в 3 категории, с указанием общей суммы трат в месяц по категориям и графой Всего. Например:

Бытовые и текущие траты	1200
Затраты на любимые занятия	900
Прочие траты	400
ВСЕГО:	2 500

Теперь выдохните и посмотрите на результат. Сравните результат с данными таких сайтов как numbeo.com, где показаны средние цены жизни по странам и городам в настоящий момент. Если у вас показатели сильно расходятся — пересмотрите, скорректируйте их и пересчитайте заново.

Убедившись, что вы ничего не упустили и ваши подсчеты верны, сохраните как итоговые данные, так и все ваши черновые наброски, а итоговую сумму запомните, в качестве бюджета вашего Оптимального

плана расходов.

Поздравляем, у вас теперь есть не только размытые и не сформулированные желания о лучшей жизни — у вас теперь есть и примерная сумма пассивного дохода, которая сможет обеспечить вам реализацию своей мечты.

Мы рекомендуем вам периодически возвращаться к этому плану, особенно в моментах, когда ваши доходы резко возрастают, чтобы напоминать себе, к чему вы стремитесь и какой путь вами уже был пройден. С изменением вашего финансового положения, у вас конечно будет возникать соблазн внести изменения в план, что вполне естественно, однако, старайтесь вносить только те изменения, которые действительно необходимы. Не впадайте в азарт «богатого образа жизни» и свойственного ему уровню трат — это не то, что способно сделать вас счастливым. До того момента, пока вы не сформировали уровень пассивного дохода, перекрывающий уровень ваших трат с большим запасом (не менее 20%), не рекомендуем вам существенно менять его. На наш взгляд — не личные траты способны сделать человека по настоящему счастливым, а со-участие в жизни людей вокруг, совместные занятия и социальные проекты приносит настоящее счастье и удовлетворение (подробнее читайте в разделе о благотворительности).

Поэтому, оптимальный план расходов для каждого должен стать системой, в которой каждая статья затрат

осмысленна, имеет цель и не выходит за рамки. Эта система не только позволяет контролировать финансы, но и создает внутреннее ощущение порядка и уверенности. Это как финансовая карта, по которой вы движетесь к своей цели — независимости и достатку.

Главным бонусом наличия такого плана — выступает также спокойствие и уверенность, ведь вы знаете не только то, куда вы движетесь и фокусируетесь на поставленных целях, но и формируете в себе правильное отношение к богатству и деньгам, которое позволит вам при достижении определенного уровня дохода, совместить его с чувством удовлетворения и ощущения наполненности вашей жизни. Ведь проблема большинства тех, кто заработал много — не только в том, как потратить средства, но и потеря интереса к дальнейшему росту. Люди забывают ради чего они хотят зарабатывать больше и когда это происходит без осознанного понимания того, ради чего были все усилия, единственное что им приходит в голову — тратить больше, чтобы зарабатывать еще больше. И как вы понимаете такой подход обречен на бесконечное повторение, и конечное разочарование из-за бессмысленности и бесконечности такого процесса.

Оптимальный план расходов формирует зрелое отношение к деньгам: уходит тревожность, появляется чувство достаточности, развивается способность ценить то, что у вас есть.

Что, если все начнут жить по плану?

Если бы каждый человек следовал оптимальному плану расходов, изменилось бы многое. Уровень долгов в обществе снизился бы. Люди стали бы меньше зависеть от кредитов и больше — от своих активов. Это дало бы миллионам возможность инвестировать, поддерживать благотворительные проекты и развивать собственное дело. Финансовая грамотность — это не только про личную выгоду, но и про вклад в более здоровую экономику и общество.

Оптимальный план расходов позволяет выстроить жизнь, в которой деньги работают на вас, а не вы — на деньги. Управляя своими расходами, вы берёте под контроль не только свои финансы, но и своё будущее.

Интересный факт, если все богатые жители Европы, применили Оптимальный план расходов и сверх-прибылью делились со всем остальным населением Европы, то каждый житель, получал бы сумму эквивалентную минимальному прожиточному минимуму. Не нужны были бы никакие социальные программы от государства, пенсии и пособия... Представляете, как изменилась бы жизнь, если бы даже небольшая часть финансово-обеспеченной части населения, следовала Оптимальному плану расходов и осознавало его социальную значимость.

Ознакомившись с базовыми навыками и получив персональные данные о вашем текущем и «идеальном» бюджете, можно переходить к наведению порядка в финансовых делах и навыках.

ШАГ 1 — Приводим финансы в порядок

Мотивация - Главное это захотеть!

«Люди переоценивают, чего могут достичь за год, и недооценивают, чего могут добиться за десять»
— Билл Гейтс

Первое, с чего стоит начать — это осознание того, хотите ли вы на самом деле изменений, связанных с финансовой свободой и независимостью. Если ответ на этот вопрос в явной или скрытой форме будет содержать сомнения, вы неизбежно будете сбиваться с пути, «буксовать» на месте и в конечном итоге поставленные и сформулированные цели так и останутся недостижимым миражом на горизонте.

Каждый, кто начинает путь к любой своей цели, сталкивается с одним и тем же вопросом: «А стоит ли оно того?» В случае с финансовой дисциплиной - отказаться от лишнего кофе, новой одежды или очередного гаджета, систематизировать свои траты и формировать новые подходы в мышлении — это не только про деньги. Это про комплексный подход, затрагивающий ваш образ жизни и мысли. Без сомнений, изменения, связанные с вашим финансовым состояние затронут все сферы вашей жизни. Осознавая все эти изменения, можно начать сомневаться и подумать — «это все не для меня», «я же жил как-то без этого», «лучшее враг хорошего», «все это слишком сложно» и пр.

Я не буду спорить с вашими сомнениями и стараться вас убеждать в чем-то, потому что ваше желание,

сомнение или страх — это не объективная вещь. Ваши сомнения, желания или НЕ желания это вопрос вашего личного выбора. Все, что я могу сделать, это постараться показать, вам, что скрывается за понятиями «пассивного дохода», «финансовой свободы» и «инвестированием», чтобы вы сами определились хотите ли вы что-то менять или вас все устраивает в вашем финансовом положении. И если вы решите что-то поменять, показать как это можно сделать используя лучшие практики и инструменты.

Итак, пассивный доход — это действительно не просто цифры и деньги. Как вы уже понимаете, в первую очередь это про внутренне отношение к средствам, которые у вас есть и которых у вас нет, но к которым вы стремитесь, а также ваше внутреннее состояние. Поэтому, первое, к чему ведет пассивный доход и инвестиции — это состояние свободы. Направляя усилия на формирование своего пассивного дохода, вы движетесь на пути свободы.

- Свободы не работать на нелюбимой работе, а заниматься только занятиями, которые наполняют вас и делают мир вокруг вас лучше.
- Свободы выбирать, с кем ты живёшь, в каком месте или стране. Берег озера или океана. Вершина холма или тихий лес. Сам или в сообществе единомышленников.
- Свободы не зависеть от пенсии государства или капризов начальника.
- Свободу сказать «нет» всему, что не соответствует твоим ценностям.
- Свобода пребывать в том состоянии, которое ты

выбираешь сам, исключая воздействие политики государства и негативных новостей на свой внутренний мир.

- Свобода предложить своим детям и родителям больше возможностей и проводить больше времени вместе.
- Свобода практически неограниченно заниматься любимым хобби.

Рассматривая необходимые ограничения и работу над собой с точки зрения свобод, которые вы получаете при этом, выходит, что вы не лишаетесь чего-то или отказываете себе в чем-то — вы инвестируете в себя и свое будущее. Когда ты не тратишь лишние €50 на ужин, ты не экономишь, ты покупаешь себе будущий месяц свободы. Когда вместо просмотра телевизора, вы осваиваете новый навык или планируете новую инвестицию, вы не лишаете себя удовольствия, вы прокладываете дорогу к новым формам радости и удовлетворения.

Не сомневаюсь, что периодически напоминая себе о том, какие новые возможности и свободы вы обретаете, вы захотите их получить. Однако, минутное желание часто пропадает и сделав небольшое усилие многие сдаются. Вот самые частые причины потери мотивации:

Нет быстрых результатов.

Первые шаги всегда медленные. И начальные накопления часто растут медленно, особенно если вы еще не выстроили свой доход и он крошечный. Но в инвестициях - как в спорте, сила приходит после дисциплины. Относитесь к изменениям как к вашим

новым привычкам и образу жизни и вы скоро начнете замечать позитивные изменения.

Сравнивание себя с другими

Вокруг вас может быть картинка, что у всех успех, богатство, путешествия, а у вас ничего. Но это не так. У большинства людей нет подушки безопасности, многие живут от зарплаты до зарплаты, выплачивая иногда непомерные кредиты, даже имея в гараже Porsche. У меня много примеров «успешных» историй, когда внешне счастливый и состоятельный человек, с фотографиями в социальных сетях о богатой жизни, в доверительной беседе признавался, что основные вещи у него куплены в кредит, ему до сих пор помогают родители и он со страхом смотрит в завтрашний день, переживая о том, что может все потерять. Он бы с радостью отдал свой Porsche и Rolex, чтобы чувствовать себя уверенно и спокойно, но только он понимает, что это возможно еще больше усугубит ситуацию, сделав его в глазах окружающих неудачником. Поэтому, смотреть на внешние картинки других не стоит. Ваш взор должен быть обращен на ваше внутреннее состояние и свои планы. Не важно, что при этом думают или делают другие. Следуйте за своими мечтами, не пытайтесь быть чужим для себя.

Нет понимания, зачем я это делаю.

Без чёткого «зачем» — всё кажется бессмысленным и теряется мотивация. Напоминайте себе периодически к чему вы стремитесь, откуда начали и куда идете. Пересматривайте свой Оптимальный план расходов, следите за уже пройденным отрезком и у вас не будет падать мотивация, скорее наоборот.

Отсутствие дисциплины

Дисциплина часто воспринимается как ограничение. Поэтому, она часто избегается. Но как мы уже поняли, на самом деле дисциплина — это путь к вашей свободе. Она обеспечивает поступательное движение к вашей цели и вам стоит воспринимать ее как плату за проезд к нужному вам месту, а не как стену, ограждающую вас от райского места. Кроме того, дисциплина со временем превращается в привычку и замещает мотивацию, которой свойственно непостоянство. Поэтому, подружитесь с дисциплиной, она должна стать вашим другом, а не врагом.

Бороться с нежелательными свойствами переменчивой мотивации и продвигаться по пути к пассивному доходу помогут следующие приемы:

Создай яркое видение будущего

Образ, созданный в Оптимальном плане расходов требует постоянной визуализации. Представляйте себе как можно чаще, что вы уже живете в соответствии с описаным. Добавляйте детали, наполняйте радостными эмоциями. С точки зрения многих авторов и психотехник это не только один из самых эффективных способов само-мотивации, но и один из самых действенных методов преобразования своей реальности. Так устроен мозг — он притягивает подобное себе и видит только те возможности, на которые настроен. Визуализация перед сном, во время медитации или прогулки самый действенный метод настройки мозга.

Празднуйте маленькие победы

Разбейте свой длинный путь на небольшие этапы, и окончание каждого этапа празднуйте как небольшую победу. Отмечайте увеличение вашего пассивного дохода на каждые 50 — 100 долларов. Отмечайте увеличение дохода каждый месяц. Вы можете найти сами свои поводы для небольших радостей. Так ваша большая цель не будет казаться недостижимой, а процесс будет приносить больше радости и мотивации. Также можно вести график накоплений и инвестиций и отмечать, сколько времени ты «выкупил» (например, если пассивный доход 200€/мес — это 2 дня свободы в месяц.)

Используй приложения, таблички, наклейки — всё, что помогает, вам видеть ваше продвижение к цели и получать положительные эмоции от процесса.

Не бойся быть "странным"

Твои друзья могут не понимать, почему ты не идёшь в дорогой ресторан, если можешь себе это позволить. Это нормально. Многие работают на комфорт сегодня, а вы формируете свою свободу завтра. Ищите единомышленников в своем окружении и по возможности проводите время с ними. Вместе, вы сможете делиться своими достижениями и поддерживать друг друга.

Вы боритесь за независимость

В самые сложные моменты отсутствия мотивации и упадка сил, можно напоминать себе, что находясь на

пути к пассивному доходу - вы боритесь за собственную независимость, а любая борьба это всегда усилия. Без усилий — не победить. Объекты вашей борьбы это
Зависимость от зарплаты
Зависимость от политики, пенсий, курсов валют
Зависимость от рынка труда, возраста и здоровья
Вам сложно, потому что вы ломаете устоявшуюся систему лени и освобождаетесь от всех обстоятельств, которые давят и ограничивают вас, возвращая себе свободу и независимость от них.

Помните - Финансовая свобода — это стиль жизни. Это не проект на год. Это привычка, как спорт, как правильное питание, как забота о себе.

Оптимизация расходов.

"Если вы не можете контролировать свои расходы, вы не можете контролировать свою жизнь." (Неизв.)

Иногда наши расходы содержат необдуманные, не нужные и импульсивные траты. Часто у нас активны подписки на услуги и продукты, которыми мы не пользуемся или можем их заменить или оптимизировать. Например, неограниченный абонемент в фитнесс-центр, куда вы приходите только 2 раза в неделю, можно заменить на более подходящий. Наши привычки, совершать те или иные покупки или траты, способны удерживать нас на первом уровне дохода и не давать возможность покинуть его. Особенно это касается пристрастий к азартным играм или тратам на свое хобби, которые можно было не совершать. Главный принцип при сокращении доходов — разумная оптимизация. Она включает в себя, как отказ от трат, замену на бесплатные или более дешевые альтернативы, а в некоторых случаях объединение, или даже повышение отдельных трат, если это действительно приводит к сокращению расходов. Например, групповые занятия йогой, можно заменить на индивидуальные, и отказаться от услуг массажа или физиотерапевта, в случае если занятия имеют корректирующий и расслабляющий эффект. Развивайте это навык постоянно. Чем более оптимально вы учитесь планировать ваши траты, тем проще вам будет принимать другие финансовые решения, связанные с

инвестированием в дальнейшем.

Важным моментом также является не переусердствовать в экономии. Если вы будете слишком усердны в оптимизации трат, вы можете начать урезать свои потребности, в еде, одежде, физической или социальной активности. Оптимизация трат не призвана из вас сделать аскета-отшельника, который экономит на всем чем, можно, превращаясь в затворника.

Оптимизация должна убрать все лишнее и не нужное вам, чтобы оставить время и ресурсы на то, что делает вас более счастливым, активным и вдохновленным. Неверно истолкованный навык оптимизации способен сделать из вас скрягу, чей образ в деталях расписан в литературе через такие образы как Плюшкин, Скрудж, Гарпагон. Эти образы не достойны подражания - не уподобляйтесь им.

Оптимальное распределение расходов между необходимостью и излишеством может показаться сложным, но практикуя данный навык, вы научитесь определить какие траты являются для вас необходимыми для ощущения полноты жизни, а какие выступают излишеством.

Как определить необходимую трату от излишества?

Каждую трату пропускайте через 3 вопроса:

1. Есть ли существующая альтернатива тому, на что я собираюсь потратить средства?

Если новая модель Iphone не сильно отличается от старой и тот телефон, что уже есть у вас выполняет свои функции, то эта трата - излишество.

2. Принесет ли мне эта трата пользу через 1-2 года?

Трата на игровую приставку, водный мотоцикл или очередную вазу, в большинстве случаев являются прихотью и капризом. Намного разумнее рассмотреть альтернативные варианты — водный мотоцикл брать в аренду только когда он необходим, играть лучше на спортивной площадке в приятной компании друзей, а не на диване, а вазу если старая еще не разбилась можно попросить в подарок.

3. Входит ли трата в заранее предусмотренный бюджет и запланирована ли она? Этот вопрос предотвращает вас от импульсивных и бессознательных трат. Мы все находимся под воздействием информационного поля и принадлежим к определенному кругу людей, считающих определенные траты просто необходимыми. Если вы принадлежите определенному кругу важных для вас или вашей карьеры людей, в котором принято на вечеринку приходить в смокинге и приезжать на дорогой машине, посещать дорогие салоны красоты и носить одежду определенных известных брендов — либо отнеситесь к этим тратам как к неизбежным, или смиритесь с последствиями игнорирования этих трат. Но ни в коем случае не позволяйте себе тратить средства, под влиянием чужих мыслей, мечтаний и образов. Это внутренняя работа над собой и осознанием тех факторов, которые влияют на принятие решений о тратах — важный момент становления для любого инвестора. Не научившись принимать взвешеные и независимые решения, инвестор обречен на повторение одних и тех ошибок, по совершению бессмысленных трат, которые только отодвигают его от формирования

пассивного дохода.

Приведем еще несколько приемов для того, чтобы вы могли лучше контролировать свои траты.

Правило 48 часов

Для контроля необдуманных трат, рекомендуем использовать Правило 48 часов. Перед каждой тратой, которая не относится к удовлетворению базовых потребностей дайте себе паузу 2 дня. Если, спустя 48 часов, желание совершить трату ослабеет, то скорее всего вам не стоит совершать эту покупку и подумать о более рациональном использовании средств.

Метод конвертов

В быту удобно использовать «конвертный метод» (физически или виртуально): разделите расходы на категории, выделите на каждую категорию ограниченную сумму на месяц и положите ее в отдельный конверт. Вместо конвертов, можно использовать разные банковские карты или банковские счета. Совершая траты из конверта или со счета, который предназначен для данной категории трат вам будет легче контролировать сколько на самом деле вы потратили на те или иные цели без необходимости детального подсчета каждой траты, а также избегать перерасхода. ***Средства, оставшиеся в конце месяца в конвертах или на счетах — инвестируйте.***

Увеличение дохода.

«Деньги, которыми обладаешь, – орудие свободы; те, за которыми гонишься, — орудие рабства.» (Жан-Жак Руссо)

Оптимизация ваших трат, это одна сторона формирования свободных средств на инвестирование, вторая часть — увеличение дохода. Эти два метода дополняют и усиливают друг-друга, поэтому их нужно использовать одновременно.

Доход, при первом типе это чаще всего заработная плата (при работе по найму) или оплата за ваш товар или услуги (когда вы работаете на себя).

Если вы самостоятельно оказываете услуги, то подумайте о том, как вы можете увеличить выручку через увеличение количество выполняемых заказов, делегирование части обязанностей, расширением спектра услуг, продукции или производства, добавление новых услуг. Вы сами можете определить направление развития своего дела, независимо от его сложности или сферы. Консультируйтесь со специалистами, повышайте квалификацию и не забывайте, по мере увеличения доходов, распределять прибыль в соответствии с продуманной стратегией, делая упор на формирование пассивного дохода.

В случае с работой по найму вариантов, по тому, как увеличить доход по месту работы не так много, но они все равно есть. Помимо карьерного роста, которому можно посвятить отдельную книгу, хочу обратить внимание на возможность совмещать работу и

самостоятельную деятельность. Это может быть какая-то репетиторская или инструкторская деятельность по вечерам или по выходным. Выберите ту сферу в которой вы уже разбираетесь, например танцы, какой-то вид спорта, язык которым вы владеете, музыкальный инструмент или хобби и превратите имеющийся у вас навык в в предложение услуги по обучению, помощи в освоении, консультации или мастер-классы. Если вы еще не пробовали сочетать, то у вас скорее всего есть определенные опасения или страхи по поводу того, получится ли у вас, насколько вы хороши в этом или может быть вы думаете, что не можете себе это позволить по организационным и финансовым соображениям. Это типичные страхи, которые не позволяют миллионам людей начать делиться своими навыками и знаниями и взаимодействовать с окружающим миром через призму своего уникального опыта, который может быть полезен другим. Если у вас тоже есть эти страхи, которые не давали вам попробовать себя в самостоятельном деле, или страхи появились после первых неудачных попыток своих или чужих, то просто вспоминайте истории успешных людей, которые вынужденны были пробовать десятки и сотни раз прежде чем у них что-то получалось по настоящему великое. В небольших масштабах работает тот же самый принцип — успех - результат опыта, а опыт — следствие ошибок. Поэтому страхи и пассивность это главные препятствия на пути к опыту и успеху. А ошибки и неудачи это та ценность, которая отличает вас от других и позволяет набираться опыта. Поэтому, пробуйте и ошибайтесь как можно больше,

чтобы стать лучше, опытнее и сильнее. Другого пути просто не существует.

Если вы застряли на данном этапе, не можете понять что делаете не так, нуждаетесь в разборке вашей ситуации и совете как поступить — обращайтесь к специалистам. Услуга может стоить денег, но не продвигаясь вперед вы теряете намного больше.

«Если вы считаете, что обучение стоит дорого, попробуйте узнать, сколько стоит невежество.» (Роберт Кийосаки)

В дополнение вы можете посещать тематические мероприятия, презентации книг, читать профильные форумы, чтобы найти ответы на ваши личные вопросы и знакомиться с единомышленниками, обмениваясь личным опытом.

Постоянно совершенствуя применение 3 приемов — учета, оптимизации трат и увеличения доходов, вы неизбежно окажетесь в ситуации, когда ваши доходы начинают расти и значительно превышать ваш доход и вы, сформировав ваш Фонд непредвиденных расходов (запас средств достаточный для 6 месяцев жизни без каких либо доходов) постепенно начинаете инвестировать средства, которые начинают вам приносить пассивный доход. Теперь вам не обойтись без знаний и навыков из следующей главы.

ШАГ 2 — начало инвестирования

В этом разделе описываются основные подходы к инвестированию, проверенные временем и разными авторами.

Диверсифицированное Инвестирование.

Первый навык, который стоит развить в себе — это грамотное использование свободных средств. Это своего рода продолжение навыка оптимизации расходов, но немного в другую сторону. Тут, вам нужно научиться не сокращать, а научиться правильным приемам распределения того, что у вас есть.

Для начала вы должны понять, что такое инвестиция. Многие подразумевают под инвестированием — любое вложение средств в какие-то ценные вещи или предметы. Например, золото, недвижимость, машина. Может они где-то слышали или видели, что так делают богатые люди, следовательно это верно и я так буду делать. На самом деле, приобретение того или иного предмета или актива, можно назвать инвестированием только при определенных условиях. Например, вы собрали некую сумму и купили недвижимость. Это можно назвать инвестицией, только если вы начали сдавать эту недвижимость в аренду и она приносит вам доход. Даже если при этом вы сами снимаете другую недвижимость за которую платите намного больше. Недвижимость или любой предмет, приносящий вам доход — это актив и инвестиция.

Если же вы купили дом или квартиру и стали сами в

ней жить, то это никак нельзя назвать инвестицией. Тут нет дохода, скорее всего наоборот — вы постоянно будете тратить средства на улучшение или поддержание данной недвижимости в хорошем состоянии. Такая недвижимость — это пассив.

Конечно, недвижимость, в которой вы живете, растет в цене, но вы не всегда сможете извлечь прибыль, если продадите недвижимость и купите другую, рассчитывая заработать на разнице. Ведь вам нужно где-то жить, а налоги на оформление сделки, подводные камни новой недвижимости, на устранение которых могут потребоваться траты, которые невозможно оценить на стадии покупки — превращают такие сделки в лотерею.

Правда, можно увидеть, что люди занимающиеся ремонтом действительно так, делают — покупают дом, нуждающийся в ремонте за низкую цену и после ремонта сразу продают его за намного большую цену и снова покупают дом, нуждающийся в ремонте. Однако, жить в доме где постоянно идет ремонт — отдельный вызов, который не все могут выдержать, не говоря о том, что далеко не все из нас строители.

Аналогично — с любой другой «инвестицией». Инвестицией можно назвать покупку, если она приносит вам доход. Если при покупке вы не можете даже примерно подсчитать доход, который будете получать в результате, то это в большинстве случаев просто трата или покупка.

Чтобы стать эффективным инвестором — нужно понимать эту разницу между инвестицией и тратой,

активом и пассивом.

Покупка недвижимости, яхты, машины для сдачи в аренду — Инвестиция.
Покупка недвижимости, яхты, машины для себя — трата.
Ваша задача — увеличивать количество активов и сразу определять и избегать пассивов.

Одновременно с определением того, что является активом, вам необходимо соблюдать и принцип диверсификации. Для диверсификации - активы должны быть из разных сфер экономики, чтобы обеспечить устойчивость ваших инвестиций. Размещение активов в разных сферах значительно снижает риски как потерять актив, так и оказаться в ситуации, когда активы перестают работать.
Только диверсифицированные инвестиции можно считать стабильными и устойчивыми к кризисам в той или иной сфере экономики.

Хороший пример диверсификации:
30% инвестиций в недвижимости,
20% в акциях,
30% в крипто-валюте,
20% в бизнесе.

Плохой пример диверсификации:
80% в жилой недвижимости,
20% в коммерческой недвижимости.

При определенных условиях «плохой» пример, приведенный выше, может приносить больше прибыли, по сравнению с «хорошим», но с точки зрения анализа рисков и математической вероятности — он представляет собой модель не адаптированную к кризисным ситуациям. А задача инвестора — минимизировать риски, связанные с форс-мажорами и различными непредвиденными ситуациями.

В примере с недвижимостью, которая считается одним из самых стабильных активов, всегда есть вариант стихийного бедствия (пожар, наводнение, землетрясение...), в результате которого, даже в случае покрытия страховой всех потерь, этот актив в период восстановления, который может длиться годами, перестает работать.

Вероятность того, что активы, в не связанных между собой сферах перестают работать одновременно — минимальный. Именно поэтому, вы должны стремиться, чтобы разнообразие ваших активов было максимальным. От недвижимости и долей в бизнесе, размещенных в различных географических регионах, до крипто-активов, акций, золота и облигаций.

Не старайтесь найти один самый прибыльный и наименее рискованный актив — такого не существует. Стремитесь соединить различные типы активов в вашем инвестиционном портфеле так, чтобы максимально снизить риски лишиться пассивного дохода, от этих активов при любой сложной экономической ситуации.

В задачи этой книги не входит разбираться во всех возможных типах активов, подходящих для инвестирования, однако мы не можем не осветить основные виды активов и не предложить варианты, чтобы вы могли начать инвестировать сегодня.

Популярные виды активов и их свойства:

Актив	Свойства
Недвижимость	Доходность от 2% до 20% в год. Большой порог входа. Необходимость обслуживания. Один из самых защищенных активов.
Акции, облигации,	Доходность — 4- 15%. Невысокий порог входа. Сложно предсказываемый доход. Если инвестировать в акции отдельных компаний, а не в индексы (например **S&P 500)** требует вашего внимания и отслеживания новостей, для того, чтобы вовремя выйти или войти в рынок.
Крипто-активы	Доходность — зависит от типа актива. Высокая волатильность и риски, но и высокая доходность. Низки порог входа (от нескольких долларов). Требует особой осторожности, из-за наличия большого числа мошенничества.
Золото, и драгоценности	Доходность — 8% (средняя за 20 лет) Низкий порог входа. Универсальность, стабильность и распространенность.
Авторские права и технологии	Доходность — зависит от актива. Ограниченный для доступа широкого круга

	лиц. Требует понимания, а в ряде случаев обслуживания, для извлечения прибыли.
Start-up и бизнес	Доходность — зависит от актива. В основном высокий порог входа и не подходит для большинства, так-как требует определенной квалификации и понимания бизнесс-процессов в той или иной сфере.
Займы и вклады	Доходность 2-20% Порог входа и доход зависят от страны, банка или компании, которой вы доверяете средства.

*- В таблице приведены основные популярные виды активов. В вашем случае активы могут быть представлены совершенно разными видами. Если вы работаете в определенной сфере и видите тенденцию резкого повышения цен на сырье, то вы можете инвестировать в сырье, извлекая доход из изменения цены на данное сырье. Будьте открыты новым возможностям, но соблюдайте осторожность и не торопитесь с принятием финансовых решений.

Мы считаем оптимальным уровнем диверсификации наличие не менее пяти, не связанных друг с другом активов, относящихся к трем разным сферам\видам.

Например: у вас может быть 3 бизнеса, в различных сферах (производство, услуги в сфере ИТ и туристические услуги), квартира для сдачи в аренду и инвестиция в Bitcoin. В данном случае, у вас 5 источников дохода, в трех разных сферах.

Актив	**Сфера**	**Доля инвестиций**
Производство	Start-up и бизнес*	15,00%
Услуги ИТ	Start-up и бизнес*	20,00%
Туристические	Start-up и бизнес*	30,00%

услуги		
Квартира	Недвижимость	25,00%
Bitcoin	Крипто-актив	10,00%

* - В данном примере инвестор не обязательно должен быть единственным собственником и лицом которое непосредственно занимается оказанием всех услуг и производством. В основном, это либо часть бизнеса, которая не требует полноценной занятости или статус учредителя\со-учредителя, когда бизнесом управляет другое лицо.

Приведем конечно и плохой пример инвестиций, который многим может показаться диверсифицированным.

Актив	**Сфера**	**Доля инвестиций**
Ethereum	Крипто-актив	10,00%
Bitcoin	Крипто-актив	5,00%
Ripple	Крипто-актив	5,00%
Квартира	Недвижимость	30,00%
Коммерческое помещение	Недвижимость	50,00%

В данном случае инвестиции распределены по двум видам активов — Крипто-активы и недвижимость. При этом основная часть (80%) находится в недвижимости. В данной ситуации стоит рассмотреть продажу части или одного из активов и перевод его в другую форму. Например можно продать любой из крипто-активов или объектов недвижимости и перевести его в другой вид. Также стоит сбалансировать распределение

активов по сферам, в данном случае, на недвижимость уже приходится более 80%, что не выглядит оптимальным.

Данные примеры мы привели только для демонстрации идеи диверсификации, не следует их принимать как эталон для подражания, ведь ситуация и возможности у каждого индивидуальны и искусственно стараться повторить чужую схему может не соответствовать оптимальному пути инвестирования в вашем случае.

Психология и энергия денег

«Деньги – это эквивалент жизненной энергии, которая, как воздух, всегда и везде доступна в необходимых количествах» (Неизв.)

Одним из важных моментов при работе с деньгами - выступает то, как мы относимся к ним. Так-называемая «психология денег», энергия о которой много стали писать и говорить в последнее время, для инвестора — не должно быть модным, «трендовым» и уж тем более мистическим понятием, а понятной и устойчивой концепцией.

Феномен денег, сложно описать со всех сторон в одной главе или даже книге. Деньгам посвящены тысячи исследований, книг и миллионы публикаций. Наша задача — высветить в океане информации о деньгах те механизмы, которые позволили бы нам использовать их для роста пассивного дохода и вписать в общую картину и подхода инвестирования.

Для упрощения, давайте представим деньги — в виде потока или энергии. Смещение внимания с денег как актива, ценности, статуса, цели или источника благосостояния, на предложенный подход, позволит не только управлять финансами эффективнее, но и выстраивать с ними здоровые и живые отношения, в которых нет страха, стресса или ощущения нехватки.

Если задуматься, деньги сами по себе — это ничего.

Бумага, цифры на экране, символы. Их сила проявляется не в материальности, а в том, какие возможности они дают, в энергии, которую они олицетворяют. Ведь энергии доверия, труда, ценности, времени, взаимного обмена — это все, то что связано с деньгами.

При использовании денег, эта энергия передается из рук в руки, меняя свою форму, и назначение, но сохраняя определенные свойства и подчиняясь определенным законам.

Вот некоторые из них:
Когда ты получаешь деньги — это энергия, которую кто-то вкладывает или доверяет тебе.
Когда ты тратишь деньги — ты передаёшь эту энергию дальше.
Когда ты инвестируешь — ты запускаешь цикл роста этой энергии, позволяя ей работать и развиваться.
Когда ты копишь — ты блокируешь движение энергии.
Когда ты совершаешь бессмысленные траты и «бросаешь деньги на ветер» - ты уничтожаешь потенциал энергии.
Когда ты делишься во благо — ты усиливаешь её.

Пример свойств денег как энергии.
Отложите в сторону 1 000 Евро и не трогайте их несколько лет. Через несколько лет, бумага на которой напечатаны деньги не изменится (если хранить в сухом месте), но возможности этой суммы значительно сократятся. То количество благ, которые связаны с

этой суммой значительно изменится. А через 10 лет, возможно это будет просто бумага, представляющая исключительно нумизматическую ценность, на которую вы ничего не сможете купить. То же самое происходит и с электрической батареей, если ее зарядить и оставить в покое на долгое время.
Этот пример показывает, что деньги — это энергия, закодированная в материальной форме и они любят движение — как и любая энергия.

В физике, любой замкнутый, стоячий поток энергии начинает разрушать систему вызывая перегрев, застой, блокировки. То же и с деньгами:

- Если деньги не двигаются — они теряют ценность (инфляция, упущенные возможности).
- Если деньги двигаются хаотично — энергия рассеивается (импульсивные траты, незрелые инвестиции).
- Если деньги двигаются с намерением — они растут и приносят пользу (инвестирование, благотворительность, развитие навыков).

Так же, как и электричество требует проводника, а вода — русло, денежная энергия требует структуры: бюджета, стратегии, целей. Только тогда она становится конструктивной силой.

У денег есть механизмы саморегуляции.
В энергетике есть понятие баланса систем — когда вход и выход энергии регулируются для оптимального функционирования. Это похоже на здоровую

финансовую систему. В этой системе

Инвестиции — это аккумуляция энергии с будущей отдачей. Как в солнечных батареях: ты собираешь сейчас, чтобы питаться позже.

Потребление — это разряд. Отсутствие разряда — разрушает систему, а слишком частые разряды "обесточивают".

Благотворительность — это заземление.

Чтобы энергия не "ударила током", она должна правильно уходить. Делиться ресурсом во благо — это не потеря, а защита от перегрузки. Это баланс.

Пассивный доход — как автономный источник энергии. Представь себе дом с собственной электростанцией. Он независим. Так же и тут, имея источники пассивного дохода, становишься финансово автономным.

В такой энергетической системе есть и незаметные на первый взгляд потери и блоки.

Энергия утекает, если:

- Тратить действуя из страха, стыда или давления.
- Иметь незавершённые долги, обязательства или "висящие" обещания.
- Откладывать важные решения, связанные с деньгами.
- Хранить деньги в пассивной, "мертвой" форме (под матрасом, в не-доходных счетах).

Описанные выше финансовые привычки, подобно протекающей трубе или проводу без изоляции незаметно, но верно приводят к потерям. Отслеживайте их у себя, чтобы избежать ненужных и лишних потерь.

Поддерживайте свою денежно-энергетическую систему в форме.

Следующие правила и практики, помогут вам настроить денежный поток как эффективную энергетическую систему.

1. Поддерживайте прозрачность системы (держите проводник в чистоте).

Отслеживай доходы и расходы. Не избегай цифр, которые вам не нравятся и не завышайте свои финансовые и энергетические показатели. Смотрите правде в глаза и ведите учет своим доходам, расходам и инвестициям. Это правило помогает навести порядок в электросхеме — подскажет где утекает энергия или есть короткое замыкание.

2. Совершайте регулярные действия (поддерживайте стабильное напряжение).

Постоянные инвестиции, регулярные откладывания, ритмичное распределение денег создают устойчивый поток. Нарушение регулярности из-за лени или отсутствия мотивации ослабит и ваш финансовый поток.

3. Не забывайте напоминать себе об интенции и мотивации (задавайте направление потока).

Задай себе вопрос: Зачем мне деньги? Деньги без смысла рассеиваются. Деньги с направлением — приумножаются.

4. Будьте щедрыми (запускайте дополнительную циркуляцию энергии).

Замкнутая система перегревается и застаивается. Добро сделанное вами, возвращается и делает мир лучше. Благотворительность это одновременно и

вентиль, который сбрасывает излишек давления, поддерживает поток, и способ придания энергии определенного положительного заряда и направление на изменения вашего окружающего мира.

Можно долго рассуждать и философствовать на тему энергии и психологии денег, какие психологические или ментальные блоки не позволяют запустить финансовый поток в том или ином случае и как это исправить.... но это не входит в нашу задачу и вы всегда можете обратиться за советом в вашей индивидуальной ситуации к автору или любому профильному специалисту за советом или решением.

Подводя итог, обобщим в сформулируем основные тезисы о психологии и энергии денег.

Быть в финансовом потоке — значит управлять энергией денег осознанно.

Когда ты воспринимаешь деньги не как "проблему", "цель" или "трофей", а как форму энергии, ты перестаешь бороться с ними. Ты начинаешь с ними взаимодействовать. Это живой процесс.

Деньги не приходят к тем, кто их жадно держит. Они приходят к тем, кто умеет их направлять.

Настраивая свой денежный поток как энергетическую систему — ты не просто увеличиваешь свой личный доход - ты изменяешь мир вокруг себя.

Финансовый поток — это поток изобилия, где деньги становятся не целью, а партнёром в создании жизни, о которой ты мечтаешь.

Благотворительность.

"Зарабатывать деньги - это счастье. Делать других людей счастливыми - это тоже счастье. Так почему бы нам не сделать и то, и другое и максимизировать наше счастье?" (Мухаммад Юнус)

Благотворительность и щедрость уже упоминались как ключ к изобилию, но этот важный навык и несколько необычная форма мышления часто вызывает сомнения и вопросы у многих стремящихся к достатку. Действительно, как самому можно стать богаче, если при этом ты отдаешь часть средств другим?

Тут действует немного другая математика и принципы, о которых мы немного говорили в предыдущем разделе.

При разговоре о пассивном доходе, чаще всего фокус смещается на стратегию: инвестиции, дивиденды, недвижимость, финансовое планирование. Всё это, безусловно, важно. Но есть некоторые менее осязаемые, но не менее мощные элементы, которые объединяют всех по-настоящему успешных и богатых людей. Благотворительность и щедрость — один из них.

Финансово успешные люди мыслят категориями достатка, а не нехватки. Это не значит, что у них всегда всё идеально. Это значит, что они осознают: ресурсы приходят и уходят, но способность делиться тем, что у тебя есть, — признак того, что ты уже имеешь достаточно. Тут находится очень важное понимание денег, себя и своих установок. Если вы по-настоящему ощущаете и адекватно оцениваете свой достаток, то

подход «делиться тем, чего у вас в избытке» не должен вызывать у вас никаких вопросов и внутренних противоречий. Выделяя до 10% своего дохода на благотворительность, вы не ухудшите свое финансовое положение и не нарушите предлагаемый план вашего финансового развития, заранее заложив туда эти траты. А вот если у вас в плане нет такой статьи расходов или вы испытываете определенные сложности с регулярным выделением средств на благо других, то это говорит о недостаточном понимании или слабой проработке внутреннего отношения к деньгам.

Щедрость и благотворительность — это своего рода психологическая декларация:
«Я в изобилии. У меня есть больше, чем мне нужно. И я готов делиться этим с другими».

Как не странно, но такое мышление запускает внутренний цикл трансформации:

- Ты делишься — даже малым, потому что чувствуешь себя изобильным — ведь отдаёт только тот, у кого есть.
- Из чувства изобилия приходит осознание, того, что деньги — это не предел, а инструмент.
- Осознавая деньги как инструмент - ты привлекаешь ещё больше средств и возможностей — потому что действуешь из доверия, а не страха потерять то, что у тебя есть.

Мы уже говорили, что деньги, как и энергия, должны циркулировать. Застой убивает потенциал денежных

средств. Также как в теле есть вдох и выдох, в финансовой системе выдох, с мыслями о других преобразует вас не только на материальном, но и духовном плане. Благотворительность не должна быть для вас «жертвой», это акт участия в жизни других, это инвестиция в реальность, в которой ты сам хочешь жить. Это подтверждение делом вашего более широкого, свободного отношения к миру, без которого стремиться заработать больше, чем достаточно, не имеет смысла. Делясь тем, что у вас есть — вы проявляете свою способность влиять не только на себя, но и на жизнь других и быть частью чего-то большего.

Это чувство связи и силы возвращается сторицей. Деньги идут туда, где они приносят пользу и начинает действовать парадокс: отдавая — получаешь больше.

Это может звучать странно, но каждый, кто регулярно и осознанно помогает другим, рано или поздно сталкивается с эффектом, того, что деньги начинают приходить легче и открываются новые возможности.
Тут одновременно срабатывает принцип бумеранга и взаимности. Как ты относишься к миру, так и он относится к тебе.

Срабатывает также психологический эффект переключения с состояния «мне самому нужнее» - на «потребности другого для меня не чужды», который транслируется вовне: в твои решения, в твои инвестиции, в твой бизнес и возможности, которые сами собой начинают раскрываться перед вами.

Частично из-за того, что вы лучше начинаете чувствовать потребности других, отчасти из-за того, что окружающие начинают воспринимать вас как человека с большими возможностями, вы становитесь магнитом этих новых возможностей.

Поэтому, благотворительность — это не просто этика. Это стратегия роста, которая даже в краткосрочной перспективе имеет прямые последствия:

- Укрепляет твою психологическую устойчивость.
- Убирает страх потери.
- Делает деньги союзником, а не господином.
- Помогает строить репутацию человека, которому можно доверять.

Одновременно, не забывайте, что благотворительность работает только тогда, когда это действительно во благо и без встречных обязательств. Если вы не действуете по принципу - «отдал и забыл», а начнете подсчитывать или ждать личную выгоду для себя от таких действий, то чуда не произойдет, потому, что относясь к благотворительному действие с корыстью, расчетом и мыслями о выгоде для себя, вы блокируете в себе описанные выше психологические механизмы, которые способны изменить как вас, так и отношение к вам окружающих. В связи с этим, для некоторых Благотворительность может стать камнем преткновения и адаптация своего мышления к ней может представлять определеную сложность.

Следующие приемы помогут вам справиться с

возможными сложностями при внедрении Благотворительности в свою жизнь:

1. **Определите процент**. Начните с 1–5% от пассивного дохода. Если есть сложности с благотворительностью, используйте принцип - «немного, но регулярно».
2. **Выберите направление**, которое вам близко. Образование, экология, помощь детям, животным, пожилым — важно, чтобы вы чувствовали сопричастность и интерес к тому, что пытаетесь изменить.
3. **Отдавайте не только деньгами**. Твое время, знания, внимание — это тоже ценный ресурс.
4. **Делайте это анонимно или искренне**. Не ради лайков, а ради внутреннего ощущения: я — источник изобилия.
5. **Ведите дневник щедрости**. Записывай, что ты отдал, как это повлияло на тебя, какие психологические изменения вы ощутили и как это в итоге изменило вас и жизнь других.

Постепенно, вы начнете не только понимать умом, но и чувствовать, что финансовая свобода невозможна без духовной, и что отсутствие внутренней, духовной свободы, невозможно заменить никаким уровнем финансового состояния и пассивного дохода.

Помните:

Пассивный доход — это не только о том, как ты живёшь, но и зачем. Когда ты начинаешь помогать другим не «по остаточному принципу», а как часть своей финансовой философии, ты перестаёшь быть просто получателем благ — ты становишься их

источником. А тот, кто отдаёт как источник, никогда не останется без потока.

Деньги не делают тебя щедрым. Щедрость делает тебя богатым.

Шаг 3 — СОВЕРШЕНСТВУЕМ НАВЫКИ

В этом разделе, мы фокусируемся на нескольких аспектах, связанных с деятельностью инвестора. Тем моментам, которые важны для сохранения и приумножении инвестиций. Речь пойдет о безопасности ваших средств, планировании налогов при инвестировании и дальнейшем развитии инвестора. Данный раздел также полезен тем, кто еще даже не начинал инвестировать, так-как содержит информацию, по безопасности активов, которую важно знать всем.

Безопасность инвестора (как защитить капитал, информацию и самого себя)

"Уберечь свои деньги стоит больших трудов, чем добыть их."

Инвестиции и достаток — это не только путь к финансовой свободе, но и зона повышенного риска. Там, где есть деньги, всегда находятся те, кто хочет завладеть ими обманом, насилием или хитростью. Поэтому каждый, кто стремится к пассивному доходу, должен воспринимать безопасность как неотъемлемую часть инвестиционной стратегии. Безопасность еще более актуальна при первых шагах в инвестировании, когда без опыта намного сложнее определить обман или хитро построенную схему получения данных о вас.

В этой главе мы разберем три ключевых аспекта безопасности инвестора: финансовую, информационную и физическую. Понимание угроз и

грамотное поведение помогут вам сохранить и приумножить капитал, не став жертвой мошенников или собственной беспечности.

1. Финансовая безопасность - не потеряй больше, чем вкладываешь

Финансовая безопасность — это защита от потерь, вызванных мошенничеством, непроверенными инвестиционными инструментами, неадекватной диверсификацией и жадностью.

Основные угрозы представляют собой:

- **Финансовые пирамиды.** Они обещают высокий доход без риска, привлекают много вкладчиков, но всегда заканчиваются крахом. Примеры — МММ, BitConnect, OneCoin.
- **Мошеннические брокеры и «колл-центры».** Предлагают "уникальные" инвестиции, берут деньги под управление и исчезают.
- **Непроверенные инвестиции.** Сулят высокодоходные вложения в стартапы, криптовалюты, форекс или чужие бизнесы без анализа и юридических гарантий.

Как защититься?

Без большого опыта в данной сфере очень сложно сразу определить является ли предлагаемая инвестиция обманом или нет. Попробуйте использовать следующий подход при анализе предложения по инвестированию.

Во-первых, задайте себе вопросы о том, что я знаю

о проекте?
Знаете ли вы лично людей, которые стоят за данным проектом? Есть у данного проекта физический офис, лицензии? Как давно работает проект? Есть ли у проекта положительные отзывы и насколько широко сообщество тех, кто получает прибыль? Знаете ли вы лично людей, которые достоверно могут подтвердить периодическое получение прибыли?

Во-вторых, спросите себя — понимаете ли вы как проект получает прибыль? Понятна ли вам схема, по которой работает проект? Знаете ли вы во что вкладываются средства и какие риски существуют для проекта при описанной схеме работы.

В-третьих, не использует ли проект психологические приемы, для принятия необдуманного и поспешного решения? Есть ли в предложении формулировки и условия, которые стимулируют вас инвестировать прямо сейчас? Говорят ли вам, что это уникальное предложение, которое скоро закончится? Обещают ли вам вознаграждение, за привлечение новых клиентов?

Ответив на эти вопросы, вы сможете с высокой долей вероятности определить уровень риска, при инвестировании в данный проект.
Если вы мало знаете о проекте, не понимаете как он работает, вам обещают высокие проценты и завлекают партнерскими отчислениями от привлеченных пользователей — скорее всего это обман.
Если же о проекте вы узнали от знакомого, который

достоверно получает прибыль от проекта продолжительное время и при этом сам знакомый не получает вознаграждение за привлечение новых клиентов, вам понятно за счет чего проект извлекает прибыль, и размер обещанной прибыли не напоминает вам игру в казино, то стоит присмотреться к данному предложению внимательнее.

Совет: перед принятием окончательного решения, посоветуйтесь с местным или знакомым экспертом в области финансов и инвестирования. Его платная консультация, в случае успешной инвестиции окупится, а в случае если поможет определить обман, сохранит вам средства.

Также, проверенные варианты инвестирования приводятся в конце книги.

2. Информационная безопасность: не дай себя взломать

Инвесторы часто становятся мишенью кибермошенников. Ваши данные, доступы к банковским и инвестиционным счетам могут быть украдены и использованы против вас.

Основные информационные угрозы не только для инвестора исходят от:

- Фишинга. Мошенники рассылают письма или создают сайты, похожие на реальные, чтобы выманить ваши логины, пароли и данные

банковских карт или секретных фраз от крипто-активов.

- Халатности. Слабые пароли и отсутствие двухфакторной аутентификации часто приводят к потере средств. Часто всего один взломанный пароль без дополнительных методов защиты может привести вас к потери средств.
- Утечки данных. Если вы используете незащищенные публичные Wi-Fi-сети или небезопасные приложения, информация может быть перехвачена.
- Социальной инженерии. Вас могут обмануть на доверии: позвонить якобы от имени банка, полиции или службы поддержки какого-то оператора.

Как защититься?

- Используйте сложные пароли и двухфакторную аутентификацию (2FA) для всех финансовых сервисов.
- При работе в публичных местах Используйте проверенные сервисы VPN
- Старайтесь разделять устройства, на которых вы управляете финансами и делаете все остальное (проверяете почту, открываете сайты в интернете и пр.)
- Никогда не переходите по сомнительным ссылкам в письмах и сообщениях.
- Храните доступы в проверенных менеджерах паролей.
- Не обсуждайте публично свои инвестиции и

финансовые успехи — это привлекает внимание злоумышленников.

3. Физическая безопасность: когда знают, что у вас есть деньги

Даже в современном цифровом мире физическая угроза остаётся актуальной для состоятельных инвесторов, особенно в нестабильных странах. Если о вашем богатстве знают слишком многие — это может стать проблемой. Вы можете столкнуться с такими ситуациями как

- Шантаж, угрозы, вымогательство.
- Попытки кражи с проникновением.
- Прямые нападения или похищения.

Для повышения уровня физической безопасности вы можете предпринять следующие меры:

- Избегайте излишней демонстрации достатка. Машины, часы, поездки и возможности, которыми так хочется похвастаться — всё это привлекает внимание не только подписчиков и поклонников, но и тех, с кем бы вам не хотелось встретиться лицом к лицу.
- Минимизируйте публичную информацию о себе. Настройте приватность в социальных сетях, особенно если вы — публичная личность.
- При определенном уровне достатка — в обязательную базовую физическую безопасность начинают входить — охрана при посещении публичных мест, сигнализация, защита дома.
- Не рассказывайте широкому кругу людей о

размерах ваших инвестиций и доходах.

Заключение

Инвестор — это не только человек, который умеет приумножать деньги, но и тот, кто умеет их сохранить. Не существует пассивного дохода без активной ответственности за свою безопасность. Финансовая грамотность должна идти рука об руку с финансовой, информационной и физической самозащитой.

Пассивный доход — это свобода, но только при условии, что вы умеете защитить свой капитал, свои данные и свою личную безопасность, в противном случае она может стать проблемой.

Налоги — искусство платить меньше, соблюдая закон.

„В этом мире ни в чем нельзя быть абсолютно уверенным, кроме неотвратимости смерти и налогов." (Бенджамин Франклин)

Когда вы начинаете получать пассивный доход — от аренды недвижимости, дивидендов, процентов, инвестиций в ценные бумаги или онлайн-бизнеса — вам неизбежно предстоит столкнуться с налогами. И если на начальном этапе суммы могут быть небольшими, то с ростом капитала и потоков их влияние становится заметным: налоги могут "съедать" до 60% от вашей прибыли.

Давайте разберемся, какие налоги платят инвесторы, как они влияют на доходность и как законно оптимизировать налоговую нагрузку, не превращаясь в "серого" предпринимателя.

Для начала, давайте рассмотрим виды дохода, и как он облагается налогами.
Если вы получаете доход от бизнеса, недвижимости или работы расположенных в определенной стране, а не в Интернете, то вариантов снизить налоговое бремя не так много. Дело в том, что при таких формах дохода, все ваши поступления прозрачны для государства, скрыть и уменьшить их сложно. Для минимизации налогов, можно рассмотреть вариант получения дохода не как работник, а как само-занятое лицо или самостоятельная фирма. В обоих случаях в

большинстве стран, налоговое бремя будет уже не таким большим. В некоторых странах, также возможен вариант оформления дохода на иностранную компанию, где налоговые ставки намного меньше.
Так например, если вы работаете программистом в Испании, фирма из вашей заработной платы, оплачивает государству до 30% и вы платите в социальный фонд еще около 6%. Если же вы оказываете эту же услугу из-за границы или как независимое лицо, то налоговое обязательство снижается до 24%.
Таких примеров много и в связи с тем, что законодательство часто меняется и страны выявляют новые способы как они называют «борьбы с укрыванием доходов» без помощи специалиста в вашем конкретном случае вам скорее всего не обойтись. Не старайтесь сэкономить на платной консультации специалиста, если ваш доход находится выше среднего, потому что штрафы во многих странах за налоговые преступления достаточно серьезные и платная консультация окупится в любом случае.

Давайте рассмотрим где и как можно сэкономить в зависимости от вида дохода.

Заработная плата

Самый налогооблагаемый доход по сравнению со всеми остальными и практически не подлежащий оптимизации. Инвестору нужно стараться минимизировать данный вид поступлений в общей доле доходов и переходить на самозанятость и другие источники дохода.

Дивиденды *(выплаты владельцам акций предприятия или совладельцам бизнеса).*

В связи с тем, что относятся к деятельности бизнеса и подлежат отчетности слабо оптимизируются. В большинстве стран облагаются по фиксированной ставке: 10–30%, и это всегда дешевле, чем получить доход от фирмы в качестве заработной платы. Для уменьшения налогового бремени постарайтесь начислять минимальные дивиденды и как в случае с деятельностью бизнеса, лучше ре-инвестируйте и расширяйте бизнес, выводя и фиксируя прибыль в смежных компаниях, находящиеся в юрисдикциях с меньшими или нулевыми налогами на дивиденды.

Доход от аренды недвижимости.

Обычно облагается как обычный доход физического лица и при официальной сдаче в аренду слабо оптимизируется. Возможны налоговые вычеты за ремонт, амортизацию, обслуживание. Также, вариант оформления деятельности на юридическое лицо, может снизить налоговые обязательства.

Проценты по депозитам и облигациям.

Ставки налога зависят от юрисдикции, часто удерживаются автоматически и также слабо оптимизируются.

В ряде стран — освобождаются до определённого лимита.

Продажа активов (капитальный прирост).

Доход от роста стоимости акций, криптовалют, недвижимости. Сумма, подлежащая налогу обычно фиксируется при продаже. Сам налог зависит от срока владения и страны (в некоторых случаях применяется

нулевая ставка при долгосрочном владении от 1 года до 3х лет).

Онлайн-бизнесы и роялти (оплата за авторские права и использование интеллектуальной собственности).

Облагаются как предпринимательский доход. Широкие возможности по оптимизации дохода. В ряде случаев доход можно перенести на фирму, в юрисдикции с нулевой ставкой налогообложения.

Как вы убедились, доход от капитализации активов и онлайн-бизнес — самые гибкие и оптимизируемые источники дохода.

Так-как мы не можем давать практических рекомендаций не зная вашей индивидуальной ситуации — стране налогового резидентства, типе и размере дохода, источнике поступления средств и прочее. Просто перечислим еще раз самые популярные методы налогового планирования.

Использование налоговых вычетов и льгот

- ведите учет вашим тратам и используйте ваши льготы.

Стратегическое планирование продажи активов

- Разбивка продажи по годам может уменьшить налоговую нагрузку.

Выбор юрисдикции

- Возможность переезда налогового резидентства (при длительном и стабильном пассивном доходе) может существенно снизить нагрузку.

Регистрация юрлица или ИП
- Юрлицо может оптимизировать налогообложение, использовать вычеты и переносить убытки на будущие периоды.
Использование Соглашений об избежании двойного налогообложения.
- При доходах из-за границы, действуют Соглашения об Избежании Двойного Налогообложения, которые снижают налоговую нагрузку и помогают сэкономить на налогах.

Как упоминалось ранее, в случае, если ваш доход превышает уровень среднего дохода, у вас есть доход из нескольких источников или из-за границы — помощь налогового специалиста вам точно пригодится. Специалист вам поможет легально минимизировать налоговую нагрузку, избежать штрафов и блокировок, выстроить структуру владения активами с учётом законов вашей и других стран.

Не можем не сказать и о пользе оплаты налогов и полном декларировании собственного дохода.
Самым распространенным мнением считается — необходимо всеми способами избегать оплаты налогов, а там где это невозможно — стараться минимизировать. Законное право налогоплательщика гласит: налогоплательщик не обязан платить больше, если он может платить меньше.
Но, высокая оплата налогов может быть и преимуществом. Высокий официальный доход и оплата налогов делает вас кредитоспособным с точки

зрения банка и вы можете воспользоваться данным обстоятельством. Процентные ставки по кредитам в странах, где высокие налоги, обычно ниже роста стоимости цен на недвижимость, а также процентных ставок во многих других странах. Это делает крайне выгодным использование кредитных средств с целью приобретения недвижимости или использования для инвестирования. И хотя кредиты воспринимаются как нечто не желательное, но если вы можете кредитные деньги превратить в доход, покрывающий все проценты по этому кредиту с большим запасом, то почему бы не использовать эту возможность?

Чем больше вы зарабатываете — тем важнее думать о том, сколько вы реально оставляете себе.

Одно из самых главных отличий хорошего инвестора, выступает его отношение к налогам. Инвестор понимает, что налоги — это не враг, а часть игры. Иногда они неизбежны. Часто налоги можно оптимизировать и использовать их для своих целей. Пассивный доход делает вас не просто гражданином, а налогоплательщиком, от которого государство ждёт сознательности, и в случае грубых нарушений наказание будет достаточно серьезным. Поэтому, заигрываться с налогами не стоит. Защищая свое право на снижение налога используйте все доступные и легальные механизмы оптимизации. Не откз

Жизнь после цели

чем заняться инвестору, после формирования пассивного дохода

«Нет пути к счастью, счастье — это путь» (Будда).

Как ни странно, но добившись определенного уровня пассивного дохода, появляется целый комплекс психологических и эмоциональных состояний, способных перечеркнуть достижения и отбросить вас в начальную точку вашего пути. В основном это связано с тем, что появляется много свободного времени и много возможностей, от которых можно потерять голову. Именно поэтому, так важно с самого начала знать к чему вы стремитесь и следовать Оптимальному плану расходов, составленному в самом начале, адаптируя его к поменявшимся вкусам и возможностям. Если вы этого не делали, то тогда у вас возможна дезориентация при достижении намеченного уровня дохода.

Возникает удивительный — и непростой — вопрос: а что дальше? Многие думают, что финансовая свобода — это вечный отпуск. Но спустя месяц-два безделья приходит скука, потеря смысла и мотивации. Ведь деньги — это лишь инструмент, а не цель.

Чем занимается инвестор, освободившийся от необходимости работать ради денег? Какие возможности открывает свободное время, какие новые увлечения, проекты и тренды выбирают современные свободные люди?

1. Саморазвитие: время инвестировать в себя

Когда сформирован достаточный пассивный доход, наконец появляется время заняться собой. Время наверстать то, что откладывалось на потом, или что не вписывалось в связи с высокой занятостью.

Популярные направления:

- Изучение новых языков. Многие инвесторы изучают английский, испанский, китайский или итальянский — не ради диплома, а ради удовольствия и расширения горизонтов. Хороший способ изучения — временный переезд в страну, где говорят на этом языке или пребывание в обществе с человеком-носителем языка.
- Получение новых знаний. Онлайн-курсы по философии, истории, психологии, технологиям, инвестициям. Наш мозг — тоже часть тела и поддается тренировке. Отсутствие тренировок ослабляет тело и мозг. Лучшая тренировка — приобретение новых знаний.
- Чтение книг. Люди с пассивным доходом часто возвращаются к чтению, которое откладывали из-за занятости.
- Физическое развитие. Фитнес, йога, плавание, марафоны, танцы — сделайте спорт частью стиля жизни. Спорт в разумных пределах способен создать прочные дружеские связи и поддерживать нужный уровень мотивации для занятия спортом и активности, чтобы чувствовать себя в форме.

2. Творчество и самовыражение

Свободные и независимые люди всё чаще становятся создателями, а не только потребителями.

Примеры творческих направлений, которые стоит попробовать если вы не знаете с чего начать:

- Писательство. Кто-то можно начать писать блог, книгу, делиться опытом инвестирования.
- Музыка и искусство. Попробуйте заняться живописью, фотографией, гитарой, вокалом.
- Контент-мейкинг. Многих увлекает создание и редактирование видео-контента, с последующим размещением видео на YouTube и других социальных сетях.

3. Бизнес и инвестиции нового уровня

Парадоксально, но часто люди с пассивным доходом не "уходят на покой", а создают новые источники дохода — уже не из нужды, а из интереса. Если вам понравился ваш путь к пассивному доходу и вы готовы его продолжить — то не останавливайтесь. Продолжайте его, расширяя формы и инструменты инвестирования, вовлекая новых людей и делитесь своим опытом.

Вас могут заинтересовать одно или несколько направлений применения ваших навыков и знаний по инвестированию:

- Ангельские инвестиции в стартапы.
- Создание образовательных продуктов (курсы, наставничество, комьюнити).
- Запуск небольших бизнесов в сферах ваших увлечений — кофейня, коворкинг, крафт-производство.
- Инвестиции в искусство, NFT, коллекционные активы.

Обычно такой бизнес уже создается не ради выживания, а ради игры и пользы для окружающих. Ощущение нужным другим — одно из самых мотивирующих ощущений доступных человеку.

4. Помощь другим: альтруизм и наставничество

Многие, обретя свободу, чувствуют желание делиться опытом, ресурсами и временем.

Форматы:

- Наставничество начинающим предпринимателям или инвесторам.
- Благотворительность, фонды, поддержка образовательных проектов.
- Добровольчество в локальных или международных инициативах.
- Создание собственных фондов или социально-ориентированных проектов.

Тренд последних лет — сочетание пассивного дохода и социальной пользы.

5. Путешествия и «географическая свобода»

Финансово свободный человек не привязан к месту. Появляется возможность:

- Жить в разных странах (цифровое кочевничество).
- Проводить зиму на Бали, весну в Европе, лето в Скандинавии.
- Узнавать новые культуры изнутри, а не по туристическим маршрутам.
- Вести блог о путешествиях, помогать другим планировать маршруты.

Популярные направления среди инвесторов:

- Южная Европа (Португалия, Италия, Испания).
- Юго-Восточная Азия (Таиланд, Вьетнам, Индонезия).
- Латинская Америка (Мексика, Колумбия, Коста-Рика).
- Гибридные локации для Digital Nomads: Дубай, Тбилиси, Лиссабон.

Совершая постоянные путешествуя как стиль жизни, многие инвесторы заводят travel-блоги или делятся лайфхаками, привлекая множество поклонников.

6. Семья и глубокие отношения

Пассивный доход освобождает главное — время для близких. Без спешки и выгорания появляется возможность:

- Проводить больше времени с детьми, родителями, супругом(ой).
- Участвовать в их развитии, быть рядом, а не "вечно занят".
- Строить отношения не на остаточном принципе, а осознанно.

7. Актуальные тренды среди финансово свободных людей

- Минимализм. Меньше вещей, больше свободы. Жить не ради потребления.
- Уход в оффлайн. Меньше соцсетей, больше природы, тишины, живого общения.
- Осознанность и медитация. Популярны ретриты, йога-туризм, практики внутренней тишины.
- Slow life. Медленный, качественный ритм жизни вместо вечной гонки.
- Эко-образ жизни. Переезд в деревню, устойчивое потребление, фермерство, пермакультура.

Сформированный пассивный доход — это не точка, а запятая. Он не освобождает от вопросов, он создаёт их на новом уровне: кто ты, если деньги больше не цель? Чем ты хочешь заниматься, когда можешь делать всё, что угодно?

Ответы на эти вопросы рождаются не в графиках и инвестиционных портфелях, а в глубине вашего внутреннего мира. И только вы можете найти свои собственные смыслы — теперь, когда у вас наконец есть на это время.

Вместо заключения.

Вместо заключения, приведем ответы на часто задаваемые вопросы, с которыми сталкиваются все инвесторы, на разных этапах своего становления.

1. **Когда у тебя есть деньги, и у тебя просят в долг: давать или нет?**

Когда у тебя есть деньги, рано или поздно это становится известно. А вместе с этим приходят и просьбы: «Займи немного», «Помоги временно», «Выручи, потом верну». Особенно сложно, когда просят друзья, родственники, знакомые — те, кто живёт гораздо скромнее. Отказать неудобно, дать страшно: а вдруг не вернут? А вдруг втянусь в череду бесконечных просьб? А вдруг это ухудшит наши отношения?

Так как поступать?

Суть данного конфликта - выбор между добротой и личными границами.
С одной стороны — сочувствие, желание помочь.
С другой — страх потерять деньги, отношения или быть использованным. Особенно тяжело, если просит человек в бедственном положении и твой близкий знакомый. А также тот, кто играет на чувствах: «Ты же не заметишь этой суммы», «У тебя есть, а у меня — ничего».

Но ключевая мысль здесь не про наличие или отсутствие денег, а про границы и разумность. Если вы следуете рекомендациям, то у вас уже должен быть свой план на благотворительность, в соответствии с которым вы уже помогаете обществу разумно и в пределах личных границ. Поэтому, до того, как принимать решение одолжить или нет — давайте вспомним несколько моментов, о которых мы говорили ранее:

а) Деньги = энергия.
Ты отдаёшь часть своего труда, времени и опыта. Только ты имеешь право решать, куда она пойдёт и ты отвечаешь, за последствия бесполезной растраты этой энергии. Даже когда ее у тебя много.

б) Денежные отношения = личные отношения.
Когда за помощью обращаются к вам, любой ответ, который вы бы не дали скажется на ваших отношениях. Если вы согласитесь, вы формируете отношение, когда к вам можно обратиться за помощью, если откажете сформируете отношения того, кто не помогает и это также скажется на отношениях. Тут важен не столько сам ответ, сколько форма, в которой вы его дадите.

в) Отдавая в долг — вы можете не получить ничего взамен.
Не из злого умысла, а из-за неорганизованности, безответственности, бедности как образа мышления. Если человек уже оказался в ситуации, что ему нужны деньги, высока вероятность, что без изменения

мышления и алгоритмов решения финансовых проблем они никогда не появятся.

Исходя из этого, рекомендуем выработать свой алгоритм, когда вы даете в долг, а когда отказываете, или использовать предложенный ниже.

«Я даю в долг в следующих ситуациях»:

• Сумма вписывается в мой бюджет, предназначенный на благотворительность и я готов к тому, что сумма не вернется.
• Я уверен в человеке — знаю, что цель использования средств не расходится с моими личными взглядами и убеждениями (не для потребление алкоголя, наркотиков, противоправной деятельности и пр.).
• Это разовая просьба, а не начало системы.

«Я не даю в долг в следующих случаях»

• Сумма не вписывается в мой бюджет благотворительности.
• У меня есть внутреннее сопротивление, тревога, неуверенность в цели или человеке.
• Просьба сопровождается давлением, виной, манипуляцией («Ты богатый, тебе что, жалко?»).
• Видно, что займ не решит проблемы, а только отложит их на время (просьба связана с оплатой другого долга, текущими счетами или покупкой, которая не решит финансовые проблемы.)

Как правильно вести диалог об отказе, чтобы не портить отношения?

• Говорите честно и уважительно. Скажите, «У меня есть свои финансовые правила и они не связаны лично с тобой.» «Я не могу одолжить, но могу помочь подумать, как решить ситуацию иначе». Вникните в ситуацию человека, возможно ваш совет поможет ему намного больше чем те деньги, которые он у вас просит.
• Не используйте оправданий. И объяснений о том, что у вас тоже есть свои расходы и планы. Это только спровоцирует жалобы или торг. Пример хорошей фразы - «У меня есть свои финансовые планы и обязательства, которые я не могу нарушить.»
• Если единственное, что вас смущает — это размер суммы, то оцените, сколько вы можете выделить средств из вашего личного бюджета на благотворительность и просто помогите без обязательств. Можете сказать: «Я не даю в долг, но могу помочь — без обязательств возврата только этой суммой».

В любом случае — помни: Ты имеешь полное право не давать в долг, не чувствовать вины и не объяснять причины. И, наоборот, ты можешь помогать — если чувствуешь в этом смысл, и если это не разрушает твой комфорт и не противоречит принципам.
Помощь — это выбор. Не обязанность.

2. Как оценивать инвестиции?

Одним из самых частых решений, которое приходится принимать инвестору — в какой объект инвестиций стоит вкладываться. Часто, заманчивые предложения, оказываются пустышкой, а невзрачное на первый взгляд предложение способно принести куда больший результат.

Предлагаем вам следующую схему оценки любой инвестиции, для того, чтобы вам было проще понять представляет она для вас интерес или нет.

I. Алгоритм оценки инвестиционного объекта

Шаг 1. Определите тип инвестиции

Первым делом определите, с каким типом дохода вы имеете дело:

• Активный или пассивный.

Активный доход потребует от вас не только финансовых вложений, но и временных. Участие в деятельности Start-up-ов, обслуживание недвижимости, заключение сделок или торговля на бирже, все это активная инвестиция, прибыль от которой зависит как от вложенных вами усилий, так и определенного момента удачи.

Пассивная инвестиция, требует от вас только вложения

средств, оставляя вам возможность распоряжаться своим временем как вы хотите.
По сути, инвестицией можно назвать только Пассивный доход, потому что Активная инвестиция, не сильно отличается от работы по найму и ее часто маскируют под этим видом.
Все предложения, в которых для того, чтобы начать получать доход вам нужно:
- чему-то учиться,
- постоянно, совершать какие-то действия,
- поддерживать работоспособность актива, оборудования, объекта инвестирования,
- находиться в контакте с командой или другими людьми
НЕ ИНВЕСТИЦИЯ!

Примеры того, как под инвестицией, скрывается постоянная работа и труд:
- вложение в оборудование для майнинга — когда оборудование нужно постоянно обслуживать, проводить мониторинг и настраивать.
- вложение в популярный ныне Арбитраж, где вы используя подсказки или сигналы, для получения прибыли совершаете сделки по купле или продаже активов.
- инвестиция в перспективный проект, с партнерской программой (МЛМ), доход в которой зависит от того, сколько людей вы привлечете к участию в проекте.

Не рекомендуем вам связываться с такими проектами или участвовать в них. Ваше время — самое ценное что

у вас есть.

Шаг 2. Изучите бизнес-модель или структуру инвестиции

Ответьте на следующие вопросы, до принятия решения

• Как объект генерирует доход?
Понимаете ли вы как именно образуется доход от вашей инвестиции, и как ваша инвестиция влияет на него. Находится ли ваша инвестиция в прямой зависимости от того, как вы получаете доход.

• Кто управляет активом?
Остается ли у вас контроль над объектом инвестирования или вы полностью теряете контроль над их управлением

• Насколько устойчив спрос на продукт или услугу?
Если вы вкладываете в проект, связанный с товаром или услугой, оцените насколько рынок нуждается в данном продукте, есть ли более дешевые и популярные аналоги, какова вероятность сохранения спроса в долгосрочной перспективе?

ВАЖНО: избегайте непрозрачных моделей, "обещающих" сверх-доходность без объяснения механизмов, а также проектов, где ваш доход образуется от сопутствующей деятельности — привлечение новых клиентов, совершение каких-то действий или деятельности.

Шаг 3. Проведите финансовый анализ

1. Оцените доходность:

• Сравните потенциальную доходность с альтернативными инвестициями и инфляцией.

2. Подсчитайте окупаемость:

• Рассчитайте срок окупаемости (payback period), IRR и ROI.

3. Учтите все сопутствующие расходы:

• Учитывайте не только стартовые вложения, но и операционные расходы (OPEX), налоги, комиссии и возможные простои.

ВАЖНО: перепроверяйте информацию в открытых источниках, используйте данные аналогичных предложений и проектов в соседних областях и специализациях, обращайтесь с вопросами к специалистам.

Шаг 4. Проанализируйте риски

Постарайтесь представить все возможные риски, связанные с данной инвестицией.

• Рыночные (изменение цен, спроса, трендов)
• Валютные
• Регуляторные (законодательные изменения)
• Географические и политические
• Операционные (качество управления, технические проблемы)
• Ликвидность (насколько легко будет продать актив позже)

Составьте таблицу рисков с вероятностью и потенциальным убытком по каждому риску и подумайте, как можно сократить или полностью застраховаться от рисков. Мерами по минимизации рисков выступает, заключение договора с гарантией или поручительством, страхование объекта инвестирования, обеспечение суммы инвестиции частично или полностью (Например: при вложении в недвижимость - вы становитесь со-владельцем, получаете акции компании или гарантийные обязательства.)

Шаг 4. Сравните с альтернативами

Вашим конечным шагом, должен быть вопрос о лучших вариантах инвестирования. Есть ли у вас возможность инвестировать средства более безопасно или с большей прибылью? На этот вопрос невозможно ответить, если вы оценили только один вариант инвестирования. Потратьте время и оцените как можно больше вариантов инвестирования, чтобы вам было с чем сравнить. Принимайте положительное решение только если инвестиция:

• По доходности соответствует вашим ожиданиям (не слишком сказочный, исчисляемый в многократном увеличении капитала и не слишком низкий — едва покрывающий уровень инфляции, в зависимости от региона — 5% - 15% в год). Какой ожидаемый риск/доходность у других инструментов (акции, недвижимость, стартапы и т.д.)?

• Находится в приемлемом диапазоне рисков и дает необходимый уровень гарантий

• Выступает лучшим вариантом, по доходности и рискам, чем остальные варианты.

Не торопитесь, обращайтесь к специалистам, и не стесняйтесь задавать себе и другим «неудобные» вопросы про гарантии и риски.

Вывод

Оценка инвестиционного объекта требует системного подхода. Это не разовая задача, а постоянный процесс проверки, анализа и корректировки. Не поддавайтесь эмоциям и обещаниям быстрой прибыли. Стройте стратегию на холодной логике, цифрах и механизмах защиты — только тогда инвестиции станут источником роста, а не стресса.