

Это означает, что через 16 лет Вы сможете при инфляции 4,5% купить за свои деньги только половину того, что Вы можете купить сегодня. Один литр молока, например, будет стоить не 0,5 евро, а 1 евро. А за 0,5 евро Вы сможете купить только 0,5 литра.

Но относительно Вашего залога это означает, что через 16 лет инфляция съест его на половину. Соответственно, с Вашим относительно повысившимся заработком. Вы должны тратить, например, не 30% Вашего месячного заработка, а 15% на погашение ссуды за дом.

Вернемся к нашему примеру. В таблице Вы видите, что через 10 лет Вы должны будете использовать только лишь 14,39% Вашего месячного заработка, через 20 лет всего лишь 6,13%, а через 30 лет - только 2,61%.

Если Вы сделаете капиталовложения в ценные бумаги с фиксированным уровнем процентных ставок, тогда Вы почувствуете разрушительную силу инфляции. Если Вам сегодня, например, 40 лет, и в возрасте 65 лет Вы захотите иметь в наличии 3 000 евро ежемесячно, то Вам нужно иметь 7 690 евро, в зависимости от Вашей сегодняшней покупательской способности. (Средняя инфляция в 4% имеет более низкий уровень, чем средняя инфляция за прошедшие 30 лет).

На этом основные расчеты заканчиваются. Но Вы хотите по возможности продолжать жить дальше. В 75 лет Вы тогда должны иметь 11 383 евро, чтобы иметь ту же самую покупательскую возможность на сумму 3 000 евро, какую Вы имеете и теперь.

И если Вы хотите и в 85 лет быть во всеоружии и владеть 3 000 евро Вашей покупательской способности, тогда Вы должны зарабатывать уже 16 850 евро ежемесячно.

На этом примере Вы отчетливо видите, что Вы должны делать капиталовложения не только в ценные бумаги с фиксированным уровнем процентных ставок.

Инфляция обесценивает деньги. Но Вы можете использовать этот вредный эффект инфляции в свою пользу, когда Вы выплачиваете кредит под низкие проценты. И тогда инфляция будет уничтожать Ваш залог.

### **Три ограничения**

**Первое ограничение** к этой рекомендации мы уже называли: разница в процентных ставках, выгодная Вам, возникает лишь тогда, когда Вы делаете капиталовложения на рынке акций. Но для этого Вы должны владеть способностью и готовностью рисковать. Бейсболист Фредерик Вилькоккс однажды сказал: «Прогресс всегда имеет долю риска. Нельзя достичь второго уровня и в то же время одной ногой стоять на первом уровне». Абсолютной безопасности, как и высоких прибылей, не существует. Кто думает иначе - врет. За высокие доходы мы должны платить высокую пену. Эта цена -

готовность рисковать. Вы должны в этом случае сами принимать решения.

На практике доказано, что женщинам намного труднее рисковать, чем мужчинам. Но с другой стороны, этому есть первоначальное объяснение: они чаще всего не имеют дела с капиталовложениями. Мой Вам совет: вложите хотя бы часть Ваших денег в рынок акций - в акции или фонды. Вы сами потом узнаете, насколько это удивительно и прекрасно. И, в действительности, риск не так уж высок.

**Второе ограничение:** Вы должны брать только один (высокий) кредит на покупку дома, если Вы сможете выплатить отсюда вытекающие ежемесячные проценты из своей чистой прибыли. Вы никогда не должны зависеть от прибыли Ваших инвестированных денег для того, чтобы оплатить ежемесячные процентные ставки. Потому что, когда дело касается прибылей, мы всегда имеем в виду средние цифры. Это значит, что прибыли может и не быть как в этом, так и в следующем году. Но если бы Вы не смогли больше выплачивать процентные ставки, так как Ваш месячный доход беспроцентных прибылей не давал на это возможность, у Вас тогда появилась бы серьезная проблема, и Вы бы подвергли опасности свой дом.

**Третье ограничение:** Вы должны при этом чувствовать себя хорошо и уверенно. Когда Вы ночью не можете больше спать от страха, тогда цена слишком высока. (За исключением, если Вам нравится чувствовать себя неправомочным). Легкое беспокойство до некоторой степени - это абсолютно нормально, и его мы не берем здесь во внимание. Пускай Вас не пугает и нервное беспокойство по этому поводу.

Возможно и такое, что Вам просто необходимо чувствовать, что можете с уверенностью сказать: "Все долги за дом выплачены, и он принадлежит только мне". Но если это чувство - стоимостью в 5.000 евро за год, тогда нечего больше дискутировать на эту тему.

### ***Важные советы***

Подумайте, а нужно ли Вам брать высокие ссуды для Вашего дома для того, чтобы вложить Ваши деньги в рынок акций, приносящий прибыль.

- Пока Ваши деньги находятся в недвижимости, это не приносит Вам никакой процентной прибыли.
- Возможные прибыли от 12-ти% минимально в среднем превышают расходы на выплату залоговых процентов (5%) на 7%. Если Вы добились только 8% прибыли, Вы всегда будете иметь процентное преимущество 3%.
- Если Вы выплачиваете кредиты под низкие проценты, инфляция со временем съедает и уменьшает Ваш залог.
- Вы более подвижны. У Вас есть больше возможностей выбирать. Вы можете, например, вложить Ваши деньги обратно

в недвижимость.

- Убедитесь в том, что Вы сможете оплатить проценты Вашего текущего чистого заработка. Проверьте свою готовность рисковать. Потому что все имеет правдивый смысл лишь тогда, когда Вы делаете капиталовложения на рынке акций. И подумайте, до какой степени может повлиять это мероприятие на Ваше самочувствие и хорошее расположение духа.
- Не вкладывайте свободные деньги, которые Вы получили от этого мероприятия, бездумно и рискованно. Оставьте себе в наличных резервах хотя бы 20%, а оставшиеся 25% вложите в пенсионные фонды и 25% - в широко распространенные международные акционерные фонды. И только оставшиеся 30% Вы должны вложить в отдельные ценные бумаги или специальные фонды.

### **Что делать, если у Вас строгие кредитные договора?**

Понимать, что Вы сможете себе позволить лишь один минимальный взнос - это одно. Но переубедить в этом Вашего банкира в случае, если Вы уже зависите от высокой выплаты долгов через кредитные договора - это совсем другое.

В основном, мы должны различать потребительские кредиты и кредиты на покупку дома в залог.

Начнем с потребительских долгов. Важным условием в этой ситуации для того, чтобы добиться изменений, является Ваша непоколебимая решительность. Потому что Вы знаете, что это касается уровня Вашей жизни и Вашего финансового будущего. И Вы не имеете права подвергать их опасности только потому, что в прошлом Вы поступали неправильно.

После того, как Вы решили выплачивать свои долги минимальными суммами ежемесячно, обращайтесь к Вашему банку. Попросите учтиво и вежливо о более низкой ставке возвращения кредита. Банкир знает лучше, чем Вы, как это осуществить. Кроме того. Вы не должны говорить об истинной причине Вашего требования. Вас не поймут.

Вы определите, что Вы сможете вести переговоры со многими банкирами. Большинство из них - понимающие люди. Банкир, как правило, предлагает Вам, как продлить термин кредита, или реконструировать его в финансовом отношении.

Есть такие банкиры, которые просто не захотят с Вами говорить. Но, даже в таком случае, Вы не должны отступать от Ваших намерений. Если банкир окажется упрямым, тогда Вы в любом случае можете поговорить с его подчиненными. Но если это не поможет, Вы просто можете открыть текущий счет в каком-нибудь другом банке. Если не делали выплаты по кредитному договору в старом банке в течении двух, трех месяцев, тогда упрямый, неуступчивый банкир захочет с Вами немедленно поговорить. Вам не нужно бояться таких

мер, потому что в течение трех месяцев ничего страшного не произойдет. Вам будут постоянно надоедать звонками, и засыпать письмами, полными недовольства и злости. Но Вам не нужно этого пугаться, потому что это часть Вашего плана. И, как уже сказано, за три месяца ничего не произойдет.

Я не хочу этим сказать, что Вы должны легкомысленно уклоняться от своих обязательств. Когда Вы погрязли в долгах. Вы должны их вернуть. Но Вы должны это делать относительно Вашего нового познания так, чтоб не повредить уровень Вашей жизни и Ваше будущее.

### **Как мне получать удовольствие от жизни, несмотря ни на что?**

Прежде всего, не допускайте, чтобы долги отравляли Вашу жизнь. Вы спросите: как я могу оставаться радостной и счастливой, несмотря на мои долги?

Жизнь - слишком коротка для того, чтобы разрешать долгам ее испортить.

Долги тоже имеют свои преимущества. Один голландец как-то сказал по этому поводу: “С долгами, как и с блинами. Они всегда имеют две стороны - темную и светлую”. Мы должны узнавать и признавать только светлую, хорошую и поучительную сторону наших долгов. Наши долги, в конце то концов, - это большой урок для нас.

### **Реконструкция залога**

Когда Вы внезапно хотите разорвать залоговый контракт - это немного сложнее. Но теоретически это возможно - банк должен дать согласие и разорвать с Вами договор.

Кроме того, он может потребовать от Вас возмещения убытков на случай какого-то происшествия. На это есть следующая причина:

условно Вы принимаете деньги в процентном отношении — 9%. В этом случае банк должен установить более высокую ставку для денег, которые он Вам возвращает. Если Вы хотите вернуть деньги только за залог, потому что Вы нашли себе другой банк, где Вы можете взять кредит под более низкие проценты, тогда этот банк получает убытки. Он требует от Вас по условиям договора 9%. Если банк получит от Вас деньги на возмещение ущерба и потом установит кредитную ставку в размере 5%, тогда Вы потеряете 4%. Для банка этот ущерб составляет не 4%, а на 80% меньше, чем бы Вы могли иметь. Вы должны понести этот ущерб.

Ваш банк должен Вам выдать письменное подтверждение для возмещения убытков на случай какого-то непредвиденного происшествия. Вы должны попросить специалиста проверить, придерживался ли банк, при подсчете этого, норм, установленных высокой судейской администрацией юрисдикции. (По этому поводу существует одно четкое судебное решение). Потому что некоторые

банки не стараются придерживаться этих норм.

Когда все компенсации ущерба подсчитаны, в соответствии с этими юридическими нормами (что случается довольно редко), тогда это образец чистого подсчета. Но в этом случае Вы опять должны посоветоваться со специалистом, который Вам поможет точно подсчитать выше ли процентные сбережения от выплачиваемой компенсации.

### **Правильное обращение с банками**

Когда мы с Вами думали о том, как Вы можете снизить процентные ставки, мы не приняли во внимание то, что существенно легче, когда мы знаем, как необходимо обращаться с банками. Этого основания достаточно, чтобы задуматься. Дело в том, что у многих женщин такое чувство, что банкиры не будут воспринимать их с полным уважением и почтением. У многих складывается такое впечатление, что они не могут себя вести, как хозяева положения. Нам было бы намного легче, если бы мы переложили всю вину на банкира. Но не все банкиры — плохие служащие. Все больше людей научились переосмысливать свое отношение к банкирам. Для одних посещение банка — это приятное событие. Для других такое представление и отношение не отвечают принципу ответственности за себя. Подумайте над тем, что кто виноват, тот и силен.

Вы же хотите сами управлять и властвовать над своей жизнью, не так ли? Именно в обращении с банками и банкирами существует единственная и основополагающая вещь, которую Вы можете и должны делать. От Вас самих очень сильно зависит то, насколько дружелюбно относиться к Вам банкир, и как он может угадывать Ваши желания.

### **Ищите правильный банк**

Существуют банки, в которых Вы не получаете услуги, каких заслуживаете. Эти банки не отвечают Вашему личному стилю. Это Вы можете очень просто узнать по внешним признакам, как, например, интерьер и обстановка, по обслуживающему персоналу, по клиентам этих банков. Если Вы входите в банк, и не чувствуете себя там хорошо, зачем тогда Вам нужно там оставаться?

Потом, существуют банки, которые рассматривают только служащих как самостоятельных клиентов. Хотя речь здесь идет о ясном представлении банка, это часто незаметно на первый взгляд и про это не говорят.

Если Вы самостоятельны, тогда выбор подходящего банка — это одно из самых важных финансовых решений, которые Вы должны принять. Поэтому Вы должны выбирать банк очень обдуманно и внимательно. Не спешите с этим. Узнайте, знаком ли персонал в банке со сферами, в которых Вы работаете. Если они ничего не знают о сферах Вашей деятельности, тогда мой Вам совет — найдите себе

другой банк. В противном случае. Вам придется много объяснять и доказывать. Прежде всего, Вы не можете ожидать квалифицированной помощи от банка, который не знает Ваших потребностей.

Представьте себе, что кто-то не только знает про вашу отрасль и сферу жизнедеятельности, но они также его интересуют, и он их ценит. Почему это важно? Ну, а как бы Вы поддерживали клиента, который Вам не нравится, или его занятия кажутся Вам подозрительными? Если бы Вы могли предвидеть Ваше желание взять кредит, как самостоятельный человек, тогда желательно, чтобы банк не зависел бы, по возможности, от централизованного бюро.

Потому что тогда Вы не будете иметь дело с банкиром, который сам принимает решения. Вы должны смириться с тем, что искать Вам придется долго, и на результат Ваших поисков повлияют лишь рациональные “трезвые” цифры (если, конечно, кредит Вам нужен). Ничто так не расстраивает и не удручает, как тот факт, если Вы сначала убедите банкира принять Ваш проект, а потом, в течение нескольких дней или даже недель, он получит указания с какого-то центрального поста - отказать Вам.

Вот несколько вопросов, которые Вы можете себе задать, для того, что бы узнать, в правильном ли банке Вы находитесь.

- Сколько капитала имеет банк? (Попросите, чтобы Вам показали финансовый баланс. Вы не только поступите компетентно, но Вы сможете многое здесь увидеть).
- Кто принимает решение: Ваш собеседник в банке или же централизованное бюро?
- Знают ли они про Вашу сферу деятельности? Где находятся, на взгляд банкира, шансы и риск в этой сфере? По обстоятельствам банкир может, исходя из своего опыта, который он приобрел с похожими клиентами, дать Вам несколько хороших советов: По поводу советчиков, для плана “Б”, по поводу маркетинга. Оживленный и заинтересованный банкир может на удивление хорошо угадывать это.
- Какие особенные услуги может предложить этот банк? Если Вы особенный человек, почему к Вам тогда не относятся особенно?
- Поспрашивайте “похожих” клиентов о том, что они думают об этом банке, и каковы были бы их рекомендации? В связи с конфиденциальностью данных, не сразу нам откроют всю правду. Но сам банкир может позвать клиентов и спросить, может ли он их представить, как хорошую рекомендацию этому банку. Таким образом. Вы можете не только получить важную информацию об этом банке, но и наладить отношения, которые в скором будущем будут приносить Вам прибыль.

### **Действительно решающую роль играют банкиры**

После того, как Вы с уверенностью установили, что банк

выполняет основные условия для совместной работы, Вы подходите к Вашему пункту. И он состоит в том, что не банк важнее всего, а банкир. Вы строите отношения не с банком, а с банкиром. Хороший, компетентный банкир, который Вам нравится, приводит взаимоотношения с банком к благоприятному результату. Если Вы самостоятельны, тогда заполучить именно такого банкира - ваша обязанность. Банкир, которого Вы присоединили к сети Ваших экспертов, может стать ключевой персоной для Вашей предпринимательской деятельности. Если Вам разрешает ваше самосознание, тогда бы я Вам посоветовал, чтобы Вы искали себе такого банковского партнера, который был бы человеком, способным принимать решения. Вы должны искать начальника, а не подчиненного. Потому что этот человек принимал бы все важные решения для Вас.

Как же найти такую жемчужину среди коллекции банков-устриц? Вы можете спросить Ваших друзей и знакомых, которые были в похожей ситуации. Спросите также Вашего налогового консультанта и адвоката. Спросите других самостоятельных людей.

Соберите такие рекомендации вместе, а потом я бы Вам посоветовал, от чистого сердца, не выбирать первого лучшего банкира. Проведите «интервью» хотя бы с тремя банкирами. Представьте себе, как могла бы выглядеть Ваша совместная работа.

Хотите один совет, который гарантирует, что с самого начала и впредь к Вам будут относиться с уважением. Очень просто. Не устраивайте свою первую встречу сами. Если Вам нужен совет Вашего адвоката или налогового консультанта, тогда попросите их Вам позвонить. И, если этот банкир «увенчает Вас лаврами», это значит, что у Вас было хорошее «выступление».

Позже Ваш банкир может также стать Вашим хорошим советчиком. В любом случае Вам выгодно иметь знакомого банкира в кругу Ваших отношений, которому нравитесь Вы и Ваша деятельность.

### **Умейте строить отношения**

Это не относится к банкам, скорее к банкирам. После того, как Вы нашли подходящего банкира. Вы должны полностью осознавать, что речь здесь идет о человеческих отношениях. И, как в каждом отношении, здесь существуют два понятия: отдавать и брать. Подумайте о том, что Вы можете сделать для Вашего банкира. То, будет ли банкир заниматься Вашими делами, также зависит от Вашего участия,

Вот несколько рекомендаций для осуществления этого:

- Пригласите, например. Вашего банкира на обед. Вы узнаете, что большинство банкиров вне банка становится намного привлекательней.
- Посылайте постоянно своему банкиру бумаги, которые ему



- нужны. Обновляйте список Вашего имущества и предоставляйте ему копию Ваших налоговых платежей. Сделайте Вашу совместную работу как можно более приятной для банкира. Посылайте ему также открытки с отпуска.
- Как только Вы заметите, что у Вас проблемы со счетами и выплатами, позвоните немедленно Вашему банкиру, еще до того, как он это заметит, и до того, как Вы захотите позвонить сами. Если Вы знаете, что Вам предстоят трудные месяцы, сообщите ему об этом. Попросите его о кредите, покрывающем все расходы за три месяца.
  - Требуйте спокойно такой кредит, даже если Вам он и не нужен. Так Вы творите историю кредитоспособных людей.

Но в одном Ваши отношения с банкиром отличаются от Ваших отношений с друзьями. Когда у Вас кризис, или возникают сомнения по поводу Вашей деятельности, тогда Вы чаще всего разговариваете об этом с друзьями. Этого никогда не следует делать с банкиром. Железное правило: ***Никогда не делитесь своими сомнениями с Вашим банкиром.*** Действительно, никогда!

Если Вы примете все эти советы к сведению, тогда Вы не только получите прибыль от таких отношений с банкиром, но Вы также сможете положиться на очень сильную поддержку, если Вы, например, захотите провести реконструкцию Ваших долгов.

## Глава 5

### Как научиться экономить с радостью

*«Другие люди хотят владеть Вашими деньгами. Вы должны хотеть этого больше, чем другие, я противном случае - они их получают».*

*Сьюз Орман. «Девять шагов к финансовой свободе»*

Вы можете себе представить, что существуют люди, которые не хотели бы стать богатыми? Например, большинство женщин совсем не хочет становиться богатыми. По меньшей мере, это не входит в их первоначальные планы. Это было неожиданным результатом опроса, в котором участвовало больше 1000 женщин. Женщина не хочет никаких финансовых забот. Для нее важнее позволить себе купить некоторые вещи и жить спокойной, размеренной жизнью. Но у нее нет определенного желания насчет денег,

И большинство женщин делают относительно мало для достижения богатства. Фундаментом для того, чтобы построить Ваше состояние, является экономия. Нас делают богатыми не те деньги, которые мы заработали, скорее те, которые мы сохранили. Кто ничего не имеет, тот не получает пользы от капиталовложений и других



существенных возможностей. В отношении того, как умеют сохранять деньги женщины, существуют плохая и хорошая стороны.

Хорошая сторона: женщины более экономны, чем мужчины.

Плохая сторона: женщины не экономят для будущего благополучия, скорее, у них есть для этого совсем другие мотивы. Они откладывают деньги на «черный день», экономят для больших приобретений (мебели, автомобиля), для отпуска, для дома и собственных детей. Они не думают о себе самих и о будущем благосостоянии.

Это связано с тем, что многие женщины ориентируются больше на семью. Они придают большое значение воспитанию и уходу за детьми, а также уютному дому. Мужчины - напротив - ориентируются на статус. Он хочет представиться с помощью денег. Это приводит к тому, что женщина часто тратит деньги на новые приобретения, которые в течение года обесцениваются и выходят из моды.

Мужчина же использует свои деньги по-другому. С их помощью он финансирует сберегательные договора и страховки. Они же, конечно, заключаются на его имя. Это значит, что женщина остается почти ни с чем, в то время, как мужчина строит свое богатое будущее. И, если дело доходит до развода и раздела имущества, то все законы, защищающие женщин, слишком слабы юридически для того, чтобы уловить этот недостаток.

Очень часто мы слышим слова, исполненные оптимизма и уверенности: «Все будет хорошо. Я могу положиться на своего партнера». У большинства женщин остается все меньше вдохновения, чтобы заботиться о деньгах.

И поэтому для них, само собой разумеется, это на себя должен взять мужчина.

Но только не в том случае, если он еще хуже обращается с деньгами. А это случается слишком часто.

### **Покупательская лихорадка**

Когда Вы читаете это заглавие, то удивитесь: «Покупательская лихорадка? У меня с этим никогда не будет ничего общего!» Действительно? Часто мы попадаем в эту фазу быстрее, чем думаем. Это происходит из-за разочарования, скуки, одиночества, неизбежной, жизненно важной потребности, или это просто занятие в свободное время. Покупательская мания - это высшая стадия покупательской лихорадки. Она почти незаметна, но уже стала классической формой болезни.

В Германии на каждую семью приходится 5 250 евро потребительских долгов. Это кажется небольшой суммой, но дело в том, что средняя цифра всегда прячет за собой опасность недооценивать ситуацию. Фактически двух из трех семей это не затрагивает. Но для каждого, кого это касается, существует подводный риф потребительских долгов в сумме 15 500 евро. 2 миллиона семей

безнадежно погрязли в долгах. Если смотреть на это поверхностно, то можно не заметить закономерности безграничного потребления: кто понимает жизнь, - тот покупает, а кто покупает - тот знает, как жить. 5% таких людей становятся зависимыми от покупок. Доктор социальных наук Рольф Гаубль доказал, что от маниакального пристрастия к покупкам страдают, прежде всего, женщины в возрасте от 25 до 40 лет. Все эти «жертвы» работают, зарабатывают свои собственные деньги. Они самоуверенны и независимы, но за этой ширмой скрываются драмы. Внезапно у Вас появляется непреодолимое желание покупать, покупать и еще раз покупать (одежду, косметику и т. д.)

Почему поражает эта лихорадка только лишь женщин? Дело в том, что покупки - это прямая обязанность женщин. Мужчина же управляет деньгами.

В начале XX века женщины имели право открывать счет в банке, а теперь в своей профессиональной деятельности женщины могут принимать компетентные решения. Но дома они не находятся в равных партнерских отношениях. Там они играют роль истинных женщин, и оставляют мужчинам право заниматься финансовыми делами. Очень часто мужчины предлагают женщинам распоряжаться их доходами.

Такая покупательская лихорадка не является необходимостью. Это просто наказание партнеру, который препятствует их самостоятельности. И это также наказание за невозможность реализовать себя.

Злость на эту беспомощность ищет какой-то выход, и это выражается в постоянном вихревом вращении: покупать, покупать и покупать. Сердце бьется быстрее. Вы постоянно находитесь в состоянии сильного возбуждения и чувствуете себя все лучше, прыгая от одной высоты к другой. Вы покупаете и покупаете. Вы счастливы, пока не возвратитесь домой с нагруженными сумками. И там чувство блаженства исчезает, Оно превращается в депрессию. Вы стыдитесь, чувствуете себя виноватыми, и Вы бы с радостью выбросили все, что купили. Через такую покупательскую манию распадаются партнерские союзы и целые семьи. Поэтому такое болезненное пристрастие к приобретению новых вещей - это крик отчаяния, мольба о помощи. Но никто, кажется, не прислушивается к этому.

Одинокая женщина, которая очень профессиональна в своей работе и находится в постоянном напряжении, не имеет много времени для общества и друзей. Она не осознает того, что делает покупки от одиночества.

Внимание продавщицы, которая предлагает «хорошей клиентке» капучино или бокал шампанского, является заменой других знаков внимания. Пока она покупает, то ее ценят и ею восхищаются. Но тем сильнее позже возрастает одиночество. Новые тряпки, в конце концов,