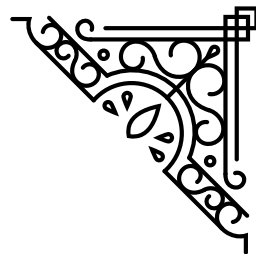
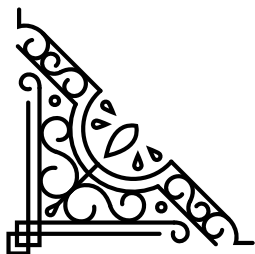


Пол
Салливан

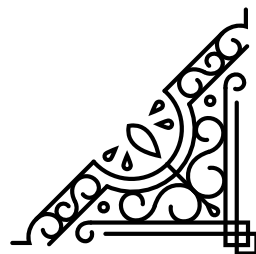


КОДЕКС СОСТОЯТЕЛЬНЫХ

для тех, кто хочет
жить, как 1% населения
в мире




Москва
2017



УДК 159.9
ББК 88.4
С16

Paul Sullivan
THE THIN GREEN LINE:
THE MONEY SECRETS OF THE SUPER WEALTHY

Салливан, Пол.

С16 Кодекс состоятельных. Живи, как 1% населения в мире / Пол Салливан ; [пер. с англ. Ибрафилова Ф. А.]. — Москва : Эксмо, 2017. — 272 с. — (Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-699-81708-5

Колумнист The New York Times Пол Салливан на протяжении целого десятилетия изучал привычки богатых людей и пытался сформулировать основополагающие принципы их успеха. Чем отличается мировоззрение супербогачей от философии жизни простых людей? Благодаря чему они являются теми, кто они есть? И возможно ли, следуя их правилам, проложить путь на вершину олимпа?

Из книги вы узнаете:

- Какие ценности являются лучшей инвестицией?
- Как извлечь пользу из поражений?
- Как тратить много, но не разоряться?

Эта книга — квинтэссенция правил жизни успешных людей, после прочтения которых вы осознаете: не важно, в каком городе или семье вы родились, какое образование получили, все зависит только от вас, получите вы все что хотите или останетесь на задворках жизни.

**УДК 159.9
ББК 88.4**

ISBN 978-5-699-81708-5

© Перевод Ибрафилов Ф. А., 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОЛОГ	7
ДУМАЙТЕ ОБ ЭТОМ	31
ГЛАВА 1. НЕДООЦЕНЕННЫЙ МЕТОД КОРЗИНОК	33
СБЕРЕГАЙТЕ	43
ГЛАВА 2. ИЗУЧЕНИЕ БИРЖЕВЫХ СВОДОК ПРЕДСТАВЛЯЕТ ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ВАШЕЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ	45
ГЛАВА 3. ДОЛГИ И ДИЛЕММА БОРДО	70
ГЛАВА 4. БЕСПОЛЕЗНОСТЬ БЕСПОКОЙСТВА ПО ПОВОДУ НАЛОГОВ	94
ТРАТЬТЕ	107
ГЛАВА 5. СОВЕТЫ ПО РАСХОДАМ ОТ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ МНОГО ТРАТЯТ, НО НЕ РАЗОРЯЮТСЯ	109
ГЛАВА 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ГОНКА: НА ЧТО ТРАТЯТ ДЕНЬГИ БОГАТЫЕ, И ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО	136
РАССТАВАЙТЕСЬ С НИМИ	165
ГЛАВА 7. ВЕРА В ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННЫХ ПРАВ: ЧТО В РЕАЛЬНОСТИ ЛОМАЕТ ДЕТЕЙ	167

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 8. ПОЧЕМУ СТАЛО СЛОЖНО РАССТАВАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ?	200
ЗАДУМАЙТЕСЬ ЕЩЕ РАЗ	229
ГЛАВА 9. ДЕНЬГИ СТАНОВЯТСЯ ПРИЧИНОЙ СТРЕССА ДЛЯ ВСЕХ	231
ЭПИЛОГ	252
СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ	258
ПРИМЕЧАНИЯ	261

ПРОЛОГ

ОБЕД С СОСТОЯТЕЛЬНЫМИ ЛЮДЬМИ

Ясным весенним утром я сидел в городском доме с изысканным ремонтом в квартале от музея искусств Метрополитен. Я слушал спор четырех мужчин с состоянием в десятки миллионов долларов о том, у кого было самое бедное детство.

Сидя за обедом, состоящим из многочисленных блюд, в шикарной гостиной, мужчины пытались друг друга переспорить. Аллен Уолперт, бывший консультант в Arthur Andersen, а затем в Accenture, хвастался тем, что вырос на Брайтон-Бич в Бруклине, и это было жестко. У него было тучное лицо, ассоциирующееся с людьми, поднявшимися из самых низов, но его речь все еще была гнусавой, характерной для этого города. «В каком квартале?» — воскликнул Томми Галлахер, который начинал на Уолл-стрит сразу после средней школы, потому что не мог поступить в колледж. Когда он услышал ответ, он кивнул: Уолперт был парень что надо. Галлахер, может быть, и был богат, но он был бруклинцем до мозга костей. Он поднялся до уровня вице-председателя CIBC World Markets, когда она была чрезвычайно успешной финансовой компанией. Он жил на модной улице Ист-75 в Манхэттене, и у него был пляжный дом в Хэмптоне — летнем убежище для богатейших людей Манхэттена. Но в тот день он был одет в синюю футболку под старой зеленой ру-

ПРОЛОГ

башкой. Это делало его вид таким, будто он скорее соседский бармен или никому не нужный боксер, чем мультимиллионер. Между ними сидел Стив Л., трейдер по ценным бумагам из Гринвича, штат Коннектикут. Он был прикован к этой игре. «У нас не было денег, — сказал он, качая опрятной головой для пущей выразительности. — Я имею в виду, не было. Совсем». Затем, под напором остальных мужчин, Стив Л. сказал, что его отец был профессором из северной Виргинии — эвфемизм от Университета Виргинии. Кампус колледжа никогда не сравнится с трущобами Бруклина. Он был вне игры.

Но тогда тихий парень, сидящий рядом со мной, начал говорить. Стивен, мягкий человек невысокого роста, давно разменявший шестой десяток, который остался бы незамеченным на городской улице, сказал, что он вырос в Бронксе, с отцом, работавшим таксистом. У них не было не только денег, но, если бы не счастливый случай, произошедший с его отцом, его не было бы здесь вообще. «Один из его пассажиров взял меня в Дармут», — сказал он. Вся компания была под впечатлением. Он поднялся из ничего и имел счастливую возможность это доказать. Стивен сказал мне, что у него была квартира в Восточном Гарлеме, но он продал компанию в марте 2007 года на пике цен на недвижимость. Момент для продажи был выбран спонтанно, но это не вызвало никакой реакции. Люди, вкладывающие деньги в недвижимость, могут стать исключительно богатыми, но так же быстро могут потерять все, что у них есть. Возможно, ему повезло с моментом продажи, но в чем я точно уверен, так это в том, что он вложил много сил в свой бизнес. В тот день победа далась ему легко. Стивен не сказал, что когда-то был известен в качестве одного из крупных домовладельцев нью-йоркских трущоб — особенность, принесшая его компании \$225 миллионов.

Я слушал этих мужчин с чувством потрясения и восхищения. Им всем было за пятьдесят, но каждый стремился переплюнуть другого: как подростки! Они добились успеха в

ПРОЛОГ

своих профессиях, но не могли перестать соревноваться. Не то чтобы я хотел с кем-то из них отужинать или выпить, но меня восхищало то, чего они достигли: обрели финансовую безопасность на всю жизнь при помощи своей работы. Их успех меня привлекал. На дворе стоял 2011 год, и экономический подъем в США был слабым. Я пришел к выводу, что экономика меняется и что проблема финансовой обеспеченности в жизни и, в частности, на пенсии предстанет перед всеми нами. Я подумал, что зарабатывать деньги с каждым днем становится все более сложно.

Эти четверо мужчин были членами инвестиционной группы Tiger 21, насчитывающей приблизительно 200 членов в Канаде и США. Чтобы присоединиться к группе, каждому нужно было иметь хотя бы \$10 миллионов и быть в состоянии ежегодно выплачивать взнос в размере \$30 000. Взамен у них появлялась возможность ежемесячно проводить встречи и говорить о своих инвестициях, хотя они не меньше говорили о своих чувствах. Tiger 21 была для них одной из немногих групп в мире, где их бы не восприняли как неблагодарных богатеев. Все они были богатыми парнями, неважно, благодарными или нет. Один из них, Лесли Квик III, сын основателя дискаунт-брокера¹. Глава Quick & Reilly как-то сказал мне: «Где я могу поговорить о своих проблемах и не услышать в ответ: «У тебя же куча денег, сукин ты сын»? У меня действительно куча денег, но тем не менее у меня все же есть проблемы. Конечно, это проблемы высокого класса, и все же это проблемы».

Я был здесь в роли журналиста колонки Wealth Matters в газете The New York Times примерно с дюжиной членов этого сообщества. Они собирались изучить те инвестиционные решения, которые принимали мы с женой, точно так же, как они оценивали свои собственные решения. Я подумал,

¹ Дискаунт-брокер (discount brokerage) — посредник, профессиональный участник фондового рынка, предлагающий услуги по покупке или продаже ценных бумаг со сниженной комиссией, без предоставления консультаций. (Прим. ред.)

ПРОЛОГ

что это будет темой для интересной статьи. Хотя в повестку встреч Tiger 21 включались новости мировой экономики, советы по инвестициям, выступления ораторов и приятный обед — салат из бизоньего мяса, сыра моцарелла и томатов, вареный лосось и пассерованная спаржа, а также бодрящее шардоне, которое подавали всюду. Самым важным моментом была «Защита портфеля», при которой один из членов Tiger 21 открывал свои инвестиции для взыскательного изучения 11 других участников. Владелец портфеля должен был говорить правду, а затем внимательно слушать критику. Это жестокость из милосердия.

Они пообещали проанализировать наши с женой финансовые решения, и я проделал то, что было нужно. По их меркам, наши инвестиции были незначительными и простыми. Но лично я хотел знать, насколько хорошо мы с женой позаботились о своем финансовом благополучии. Я был уверен. Думал, все пройдет прекрасно.

Выбор художественного оформления на стенах — фотографии ветхих конференц-залов коммунистического Китая — должен был намекнуть мне, что этот анализ станет для меня мукой. Члены сообщества выпотрошили нашу систему финансового планирования. Я чувствовал себя единственным кротом на поле Whac-A-Mole (игра, задача которой состоит в том, чтобы бить молотком по головам кротов, периодически вылезаящих из девяти отверстий): когда рука одного из мужчин уставала, он передавал молоток другому, и так далее. Они не разбивали в пух и прах наши инвестиции — они были людьми с десятками миллионов долларов вплоть до Квика, чья семья продала Quick & Reilly за \$1,6 миллиарда в 1997 году. Они разрывали нас на части за более пустяковые вещи: наши траты, страховку, представление о будущем как о настоящем, только с появлением в нем еще детей. Они нападали на нас за те ошибки, которые мы совершили, но я уверен, что и другие люди совершали точно такие же ошибки. Действительно ли мы сэкономили все, что смогли? Предавались ли мы той роскоши, за которую могли

ПРОЛОГ

заплатить, но которую не могли себе действительно позволить? Распланировали ли мы, как мы будем обеспечивать себя, если что-то пойдет не так? Наши доходы были высоки, но как долго мы могли бы жить, если бы кто-то из нас или мы оба лишились работы или болезнь свалила бы нас с ног? Я слышал слово «риск» снова и снова. Их суждения о нашей жизни, которую мы строили заботливо и осмотрительно, пугали меня.

«Ваша цель не соответствует текущей реальности, — сказал Стив Л., трейдер. — Вы не находитесь на пути из пункта А в пункт Б. Я слишком толстый для своего роста, а вы слишком много тратите прямо сейчас».

Он думал, что наш план зарабатывать то же количество денег в будущем, что и сейчас — не больше, — не был реалистичным. Бизнес, в котором мы работали — журналистика и набор персонала, — менялся. И даже если бы наши доходы оставались прежними, мы понятия не имели бы, как много мы бы потратили на своих детей, особенно если бы мы планировали обеспечить для них образование в частной школе и сохранить достаточно денег, чтобы заплатить за колледж. Уолперт, отец двоих взрослых детей, присоединился к долгосрочным взглядам консультантов: «Вы живете достаточно комфортно, но вся эта ситуация с детьми подорвет вашу финансовую стабильность на следующие 20 лет, пока ваши дети не окончат колледж. С тем комфортом, который у вас есть сейчас, — это десять лет работы на пределе, если ваш доход и доход вашей жены не будут расти, — и все это только для того, чтобы соответствовать окружающей деятельности».

Галлахер был тверд в том, что нам следует продать нашу квартиру во Флориде, недопустимую роскошь. «Я не вижу причин для того, чтобы у вас был второй дом, — сказал он. — Вы не можете себе этого позволить». Мы купили ее во время особого изобилия, думая, что ее цена будет расти так же, как и цены на любую недвижимость. Теперь, когда у нас был ребенок, мы поняли, что бывали в ней не

ПРОЛОГ

так уж часто, и могли бы использовать наши деньги где-то еще. Я добавил, что мы пытались продать ее на протяжении двух лет, снизив цену даже ниже той, которую мы за нее заплатили. Галлахер считал, что нам нужно понизить цену еще на 15% до цены настолько низкой, что нам пришлось бы заплатить дополнительные \$20 000 или \$30 000 банку. «Чек! — кричал он. — Сколько для вас стоит с ней управляться? У меня есть дом на берегу, и я могу сказать, что он обошелся мне в сто тысяч долларов, но если я включу в него все траты, то это будет больше похоже на двести тысяч долларов». Он был прав, говоря о ценах. Включая ипотеку, плату за жилье и коммунальные услуги даже при условии неиспользования дома, мы несли расходы, которые экономисты называют «альтернативными издержками», а в Tiger 21 это называли «факультативными издержками». Деньги на оплату квартирной ренты мы могли бы сэкономить, потратить на действительно важные вещи или просто отложить на черный день.

Некоторые моменты в течение обеда были полезны. У нас была страховка на случай смерти, но не было достаточного покрытия риска недееспособности, которое статистически более вероятно, чем то, что кто-то из нас умрет молодым. «Это покрытие риска недееспособности настолько же важно, как страхование жизни, — сказал Алан Мантел — адвокат в очках, как у Вуди Аллена, сколотивший состояние на недвижимости. — Вероятность того, что вы станете инвалидом, приблизительно в пять раз выше того, что вы умрете. Это очень дорогая страховка, но вам нужно заплатить за нее». Высказывание было к слову о рисках. Но все же мы забыли или недооценили кое-что еще. В конце концов, даже их лицемерия было недостаточно для того, чтобы я почувствовал себя лучше. Стивен, владелец недвижимости в трущобах, считал, что мы недостаточно много занимаемся филантропией, хотя сам отдавал всего два процента от своей выручки на благотворительность (свой бизнес он создал, эксплуатируя бедных людей, у которых не было выбора). В то

время как мы бесплатно участвовали в обучении собак-поводырей для слепых и отправляли деньги этой организации каждый год. Стивен отдавал значительные средства в синагогу и колледж Лиги Плюща, изменивший его жизнь, и принял на работу по крайней мере одного из его выпускников. Это были те душеспасительные группы типа церкви или колледжа, куда обращались за искуплением грехов люди, идущие по головам. И все же даже его абсурдных советов не было достаточно для того, чтобы поднять настроение. Словом, мне казалось, что мы облажались.

В то же время Майкл Зонненфельд, основатель Tiger 21, перевел комментарии группы в более широкий контекст. Зонненфельд был высоким и крупным человеком с лысиной и аккуратной бородой. У него была страсть носить японские кимоно. «У меня складывается представление, что многие бедные люди считают, что для того, чтобы стать богатым, нужно заработать много денег, — сказал он. — Но взгляните на всех этих кинозвезд и спортсменов, которые заработали бесконечные кучи денег и при этом влачат нищенское существование. Они зарабатывают по \$10—15 миллионов в год до 45 лет, а затем остаются без гроша». Зонненфельд, получивший несколько ученых степеней в Массачусетском технологическом институте, заработал кучу денег. Дважды. Сначала реконструировал большой финансовый центр в Нью-Джерси, а затем основал и продал коммерческий банк, и это не считая его способности найти двести в иных случаях смекалистых людей, которые станут платить ему по \$30 000 в год только за то, чтобы они могли сидеть рядом и говорить о своих элитных проблемах. Он хотел, чтобы я понял разницу между богатством и состоятельностью. «Что мы видим — это деньги, которые они заработали, но решения, которые они принимали, скрыты от нас, — сказал он. — Именно решения позволяют им продолжать быть богатыми. Это, скорее, связано с долгосрочным планированием и учетом всех потенциальных проблем, которых мы боимся».

ПРОЛОГ

Его слова заставили меня на секунду остановиться. Несмотря на странности в их поведении, члены Tiger 21 были состоятельными людьми, то есть, по моему определению состоятельности, имели больше денег, чем нужно для того, чтобы сделать все, что им хотелось сделать. Это была не столько какая-то сумма денег, сколько психологическое ощущение: ты не беспокоишься о том, что у тебя кончатся деньги, потому что у тебя их больше, чем нужно, даже если их меньше, чем у того, кто беспокоится о том, что обанкротится. Состоятельность отличается от богатства. Богатство — это число, и, как мы увидели по Великой рецессии, такое, которое не означает, что вы в финансовой безопасности. Состоятельным мог быть успешный поверенный корпорации, состоятельной также могла быть учительница, живущая на пенсию и сбережения. Богатым был бы парень из моего города на красном родстере Mercedes SL500, живущий в заложенном доме площадью почти 800 квадратных метров, у которого был бы всего месяц на поиск работы, прежде чем он — или его вторая жена — столкнется с тем, как мало сбережений у него осталось. Я пришел к пониманию разницы между одним и другим как тонкой зеленой линии, похожей на график акции, растущей урывками на протяжении десятилетий. Над этой зеленой линией, независимо от того, каково движение графика, были состоятельные люди, от пенсионеров до миллиардеров. Они живут в состоянии финансового комфорта, независимо от баланса их денежных счетов. Ниже линии были люди — богатые или нет, — которые не обладали такой финансовой безопасностью настоящей состоятельности. У них могло быть много денег в банке, но их стиль жизни был настолько роскошным, что в лучшем случае их финансовое положение было нестабильным. Они могли дотянуться до этой линии кончиками пальцев. Они могли стремительно падать вниз, не зная о том, каким жестким будет приземление. И, конечно, они могли быть среди тех, кто смотрит на линию снизу вверх, надеясь однажды преодолеть ее.

ПРОЛОГ

«Задача состоит не в том, чтобы приуменьшить ваш успех, — продолжил Зонненфельд. — Задача в том, чтобы оценить последствия решений, принятых в течение вашей жизни, относительно вашего успеха».

Он вернулся к страховке, тратам на повседневную жизнь и к тому, почему небольшие жертвы сейчас могут привести к лучшей жизни в будущем. Но то были детали. В более широком смысле это были решения, подобные этому, которые могли сделать нас состоятельными, а не просто еще одной парой, которая бы думала, что она богата, до тех пор пока она не перестала бы ей быть.

«У меня были друзья, живущие по соседству. Когда мы были в вашем возрасте, они были нашими лучшими друзьями, — сказал он. — Семья моей жены имела в собственности здание. Они арендовали его часть. У них было \$25 000 чистой прибыли в одно время, и они потратили их на ремонт квартиры. Я никогда это не забуду. Я сказал: «Кто станет тратить \$25 000 на то, чтобы обложить стены коврами?» Я не сужу их. Прошло 30 лет. У них достаточно приятная жизнь, но теперь они живут куда более скромно, чем тогда». Но он *судил* их: то, что эта пара сделала, было нелепостью, граничащей с глупостью. Если вы собираетесь проложить хорошую звукоизоляцию в квартире, по крайней мере делайте это в той квартире, которая вам принадлежит, — и продайте ее, прежде чем на это пройдет мода.

К концу вечера я был ошеломлен. Каково быть такими, как эти двое ребят? Почему я раньше не задумывался над тем, какова разница между тем, что мы можем себе позволить, и тем, что нам действительно нужно? Следовало ли мне принять совет от бывшего «короля трущоб»? Сколько нам нужно откладывать, чтобы в один прекрасный день нам хватило денег? Будучи деловым журналистом на протяжении уже 20 лет, я много думаю о деньгах и о том, как я и другие их тратим, сберегаем и расстаемся с ними. Мне бы хотелось думать, что я что-то понимаю в этом вопросе. Но тем вечером я ушел потрясенный и немного расстроенный. Я чувствовал,