

Сергей: Здравствуйте! Меня зовут Сергей, сегодня мы встретились с Андреем Малаховым, я возьму у него интервью, задам несколько интересующих меня вопросов.

А. Малахов: Здравствуйте!

Сергей: Первый вопрос: «Как грамотное управление личными финансами позволяет увеличить количество денег в вашем семейном бюджете?»

А. Малахов: лично в моём семейном бюджете и в других семейных бюджетах, да, ну смотри, Сергей, личные финансы, что это такое? Начнём с того, что есть какое-то количество денег, например 1000 гривен (или 10 000 гривен) и ты думаешь: «Что же я с этими деньгами буду делать?». Идёшь по магазинам и видишь замечательный, прекрасный подарок ребёнку, потом ещё что-то, какой-нибудь купальник замечательный и ты начинаешь это скупать, потому что красиво, потому что акция, потому что ровно два часа до её окончания, потому что тебя заставляют подумать, что тебе это хочется. Тебя заставляют!

И грамотное управление личными финансами заключается в том, чтобы распланировать сколько денег тебе нужно на то или иное направление твоей жизнедеятельности, например: сколько на бензин, сколько на проезд, на питание, на игрушки и т.д. И за счёт того, что ты знаешь сколько денег у тебя уйдёт в каждое направление получается такая вещь, несмотря на то что у тебя есть 10 000, например, ты с этими деньгами понимаешь, что конкретно 2000 у тебя уходит на коммуналку, 1000 уходит на еду, ещё что-то и у тебя остаются деньги и если бы ты не делал управление финансами, т.е. если бы ты не разбирался что тебе нужно в тот или иной момент потратить, у тебя бы деньги уходили за полмесяца, т.е. ты заработал в начале месяца 10 000 и эти деньги в середине месяца исчезли.

Куда исчезли? - не знаю! Потом берешь начинаешь считать и понимаешь, что «это» исчезло на фастфуд, «это» исчезло в кафешку пойти – кофе попить, «это» на купальники, «это» исчезло на еще что-то.

Всё, денег нет! Задача в семейном бюджете, в управлении личными финансами заключается в том, чтобы ты мог нормально спланировать и сделать так, чтобы деньги у тебя остались до конца месяца при всех необходимых тратах, я не говорю, что сидеть на бобах, но при всех необходимых тратах у тебя остались деньги.

Сергей: [2:38-2:41] То есть достигается это за счет структурирования

А. Малахов: Да, это достигается за счёт того, что ты структурируешь, понимаешь, что тебе нужно, что не нужно в то время и уже с этим работаешь. Т.е. если ты понимаешь, что нет, мне не нужно сегодня поехать на такси 2 раза, то ты не едешь на такси, ты ловишь маршрутку, просишь друга, кому-то садишься на шею, без разницы как, НО ты не едешь на такси. Т.е. выполнение очень важно, кстати.

Сергей: как можно самому научиться управлять эффективно личными финансами?

А. Малахов: ты знаешь, управлять можно научиться тремя способами, ну как в принципе и любое обучение – можно научиться тремя способами.

- Первый способ: Набивай шишки сам! Недавно видел рисунок: стоят грабли, человек наступает на грабли, получает себе по лбу черенком, шагает дальше, а там следующие грабли и снова по лбу. И он по этим граблям ещё, ещё и ещё, т.е. он по этим граблям не ходит, он по ним танцует.

В итоге человек обучается, набивает шишки и лоб становится твёрже, но он, во первых - теряет время, во вторых – теряет деньги и получается так, что когда он набивает шишки он понимает, что «Да, сюда я больше не пойду, я уже не буду вестись на акции Амстора или Сельпо он уже потратил на это уже другую сумму, и возможно он что-то потратит в другом месте. Это первый способ учиться самостоятельно.

- Второй способ: заплатить кому-то за обучение. Т.е. самая лучшая мотивация обучиться – это заплатить деньги, если ты не хочешь обучаться - заплати деньги и ты резко захочешь – это общеизвестный факт. Чтобы не бессмысленная трата была, а как инвестиция. Любая инвестиция должна быть окупаема и она окупается за счёт того, что ты делаешь действие. Можно так – ты приходишь к какому-либо учителю, который знает уже (не учителю, учитель – учит, преподаватель – преподаёт, тренер – тренирует) т.е. приходишь к тренеру, который даёт тебе направление: иди сюда выполни это домашнее задание.

Например:

- Посчитай свой бюджет за месяц.

Ты говоришь: «А как я могу посчитать свой бюджет, ведь у меня столько трат было я все чеки выкинул»

- доставай с мусорки, доставай ещё откуда-то, вспоминай что ты тратил, но посчитай свой бюджет за месяц.

И т.к. ты уже заплатил деньги у тебя есть понимание, что, блин, надо и ты пересиливаешь свою негативную реакцию и понимаешь, что да, действительно я в этот момент всё-таки буду это выполнять. Получается ты пересиливаешь и за деньги ты тренируешься, нарабатываешь навык.

- Третий момент. Когда ты понимаешь, что ты не готов, ты не будешь набивать шишки самостоятельно, ты понимаешь, что заплатить – немного дешевле, чем терять деньги на собственных ошибках и ты используешь не одного тренера, а несколько тренеров, вплоть до того, чтобы параллельно или одновременно. Т.е. ты идёшь к одному, второму, третьему, четвёртому, набираешь навыки, понимаешь, что заплатить им намного дешевле, чем потерять деньги потом на своих ошибках.

Наверняка такое случалось, что терял деньги и понимал, что лучше всё-таки было заплатить за информацию

Сергей: получилось бы дешевле!

А. Малахов:получилось бы дешевле обучиться.

Сергей:какие критерии могут быть, по которым видно, что человеку надо грамотно управлять своими финансами.

А. Малахов:Критерий только один: если у тебя за месяц поступления 10 000 и если ты за месяц тратишь 10 000, т.е. фактически мы работаем с тратами.

В управлении личными финансами мы работаем конкретно с тратами: с неправильными тратами, с правильными тратами, с возможностью их реорганизовать. Если ты за месяц заработал столько же сколько и потратил – это очень хорошо. Если ты заработал, например 10 000 и потратил 20 000 – это повод задуматься, потов реструктуризировать свои траты и заменить свои траты. А если ты 10 000 заработал, а потратил 5 000 – это вообще замечательно и это БРАВО, это то что нужно.

Конечная цель и конечная характеристика личного финансового планирования – это чтобы ты зарабатывал много, тратил мало, при чём тебе было достаточно.

Сергей: Очень интересно, по шагам что нужно делать

А. Малахов: в любом случае по шагам у каждого получится по-разному, т.е. у каждого свой путь – это замечательно

Сергей: У всех бюджеты разные

А. Малахов: бюджеты разные, но если учесть общую систему, которую я даю в персональном обучении, в тренингах передаю, общая система заключается в следующем: что человек, первое, понимает, что он зарабатывает и тратит, т.е. составляется специальный документ активов\пассивов, кстати, в марафоне было, в пошаговом плане. И в этот документ записывается каждый источник дохода, каждый источник расхода и суммарно за месяц получается результат. Он может быть в плюс, в ноль и в минус и после этого (это, кстати, самое сложное) понять сколько тратишь и сколько зарабатываешь. Потому что есть люди, которые налево и направо потратили, потратили, потратили, а потом «Ой, где деньги???» . Составляется этот документ, он, несмотря на свою простоту меняет в голове у человека понимание, что нужно знать каждый момент где он потратил деньги и где он может заработать. Это первый шаг.

Второй: когда человек начинает работать с каждым отдельно взятым пунктом (в любом случае сразу может не получиться, ну бывает, не получилось) по методу обратной связи. Если за первый месяц, например, ты посмотрел и посчитал, что у меня -10 000, т.е. я залез в долг (причём откуда эти деньги появились непонятно). Если я залез в долг, что мы делаем: смотрим какие моменты были неправильные, т.е. обратная связь, что здесь было неправильно потрачено. Т.е. тут на еду было много, здесь мы погуляли почему-то на \$1000 (ой, на тысячу долларов!!!) и понимаешь: «Ой погуляли». А здесь в доходах ты понимаешь, что в доходах ты чуть-чуть не доработал или мало заработал или ещё что-то. И ты понимаешь в какой момент тебе что нужно изменить. В доходах где можно сделать, какие шабашки, какие повышения навыков или ещё что-то. В расходах ты понимаешь, что здесь можно понегулять, здесь можно понепроездить день рождения, а уехать куда-нибудь, выключить телефон и где-то потеряться (по еврейскому способу), на природе отдохнуть и ты бы тут сэкономил, не потратил \$1000 и сэкономил.

Тут ты понимаешь, а что мне важнее, а что лучше, это уже, например второй месяц, когда ты уже анализируешь в свой второй месяц, что у тебя произошло. В третий месяц ты уже изменил ситуацию, ты уже действуешь по-другому. В третий месяц ты понимаешь, что здесь ты заработал больше, здесь ты заработал за счёт шабашки, здесь я заработал за счёт ещё одного навыка,

который начал внедрять. А здесь я сэкономил потому что дней рождений не было, вот вторых потому что это зима, я дома сижу и пятки грею у батареи, здесь я сэкономил, потому что вообще никуда не шли, на жарчку потратили сугубо по плану и вот у нас получился плюс. И человек уже сидит и понимает, если в первом месяце я тратил столько, то в третьем месяце я потратил в два раза меньше, в два раза больше заработал.

Возникает эмоциональное понимание, что да: «Я молодец, я хороший» и возникает мотивация действовать дальше. Необходимо, во первых, мотивация, что – бы подтолкнуть, пнуть куда то. Волшебный пендель, чтобы человек начал что-то менять, потратить или наоборот сэкономить деньги, а потом человек уже видя результаты свои он уже понимает, что в этой ситуации мне интересно, интересно экономить, интересно больше зарабатывать. Вот все шаги по управлению личными финансами. Ну а дальше, последний момент – это уже инвестирование. Ну вообще к чему ведётся: больше зарабатывать, меньше тратить, а дальше что? Все мы стремимся к лучшей жизни, стремимся к улучшению нашей финансовой ситуации. Дальше у нас остаются лишние деньги, мы либо ещё больше зарабатываем или ещё меньше тратим и важно увеличить Дельту (разницу между прибылью и расходами). После этого разницу мы инвестируем. Мы откладываем финансовые подушки, финансовые инструменты, депозиты в банке, онлайн инвестирование, офлайн. Какая разница?

За счёт этих инвестиций со свободных средств получается пассивный доход и тем самым увеличивается ежемесячный депозит и увеличивается снова разрыв.

Вот и всё, дальше мы выходим на пассивный доход и через какое-то время, лет через пять-десять можем уже меньше работать, можем заниматься тем что нравится.

Сергей: Ну готовы совсем перестать работать, финальная цель.

А. Малахов: Финальная цель перестать работать, но люди которые «просекли», которые поняли и осознали этот мир, эту бизнес модель и вообще этот мир – они все хотят меньше всех работать и из-за этого впахивают круглые сутки, т.е.

человек, который хочет вообще не работать впахивает круглые сутки и только тогда это получается.

Сергей: в общем то да, с этим я согласен.

А. Малахов: в любом случае это получается и те, кто хочет фантастически: «ой всё, я отдыхаю, я загораю на море» - Ну загорай, без проблем! Но месяц, два три и всё, т.е. дальше либо соскучишься за работой, потому что если работа нравится то тебе интересно её выполнять, либо закончатся твои источники дохода и всё, на этом заканчивается. Поэтому полностью отказаться от работы не получится, да и не надо. Работа идёт только на удовольствие, уже потом.

Сергей: а проблемы, какие чаще всего могут проявляться у человека, который уже управляет личными финансами?

А. Малахов: проблемы, которые бывают у человека уже успешно управлявшего личными финансами могут быть только одни: куда вложить деньги. Т.е. тот человек, который успешно управляет личными финансами у него только одна проблема – куда вложить деньги и он их быстро решает. А проблемы возникают на старте.

В самом – самом начале, когда уже человек принимает решение – он думает: «Мне надоело тратить, мне надоело уже всё это делать, в долгах сижу, три кредита взял в банке, у меня все доходы уходят на кредиты» он осознаёт и понимает: «Я хочу меняться, изменить свою жизнь, изменить свою ситуацию, КАК?»

Можно изменить свою ситуацию как мы уже говорили, либо самостоятельно, либо с помощью тренеров, а когда человек начинает менять свою ситуацию самостоятельно – он теряет мотивацию, она просто исчезает.

«У меня жизнь улучшилась, я из трёх кредитов отдал один, у меня осталось ещё немного денег, ЕСТЬ! ЗАМЕЧАТЕЛЬНО! КАК КЛАССНО!»

Сергей: жизнь удалась.

А. Малахов: Жизнь удалась, ты чуть – чуть улучшил и всё, на этом мотивация заканчивается полностью вообще. Что в этом случае делать? В этом случае (это самая важная проблема) не поддаваться ежеминутному желанию ничего не делать, т.е. нужно выработать постоянную привычку действовать, постоянно управлять своими личными финансами. Выработал привычку и только тогда у тебя получается уже дальше на автомате, до этого, к сожалению, не получится и это основная проблема.

Как раз с этой проблемой борются тренера, чтобы дать мотивацию человеку и дать человеку то ускорение, когда человек уже не сможет остановиться и вернуться назад.

Сергей: вывести на вторую космическую скорость

А. Малахов: Вывести на вторую космическую, причём как ракета ВУУУФ!

Но этим занимаются тренера, самостоятельно очень сложно себя изменить, без мотивации финансовой и моральной, без обратной связи очень сложно себя изменить и сложно начать управлять финансами нормально.

Хотя сколько сталкиваюсь, обращаются люди, знакомые, родственники:

«Мы все в долгах»

- а вы что-то делаете?

- нет! Откуда, у нас же доходы небольшие, мы все в долгах.

- а вы в долг берёте?

- да, у нас же доходы небольшие!

Т.е. вот этот замкнутый круг: долг – небольшие доходы – долг и с течением времени, как ни странно, за несколько десятков лет количество долгов не изменяется. Фактически люди зарабатывают столько сколько тратят, но они всё время находятся в долгах и они не увеличивают количество долгов. Т.е. они зарабатывают достаточно, чтобы жить без долгов, но они всё время идут в этом круговороте и они уже не могут жить без долгов. Потому что старая привычка, её не никак не изменить, её настолько сложно изменить.

Эту привычку надо сломать, её надо заменить и это даже не тридцать дней, не три недели, не 40 дней. Это надо сильно ломать, особенно когда это жизненная привычка и жизненная установка. Ломается, при желании всё ломается.

Сергей: Что лучше зарабатывать не особо много, но управлять своими тратами или зарабатывать очень много и вообще разбрасывать деньги на ветер?

А. Малахов: Знаешь, расскажу пример. Недавно обращается девушка, причём я не знаю откуда она узнала, наверное в интернете что-то посмотрела.

Обращается и говорит: «вы мне можете помочь с моей проблемой?»

- а какая у вас проблема?

- У меня проблема в том, что я зарабатываю много денег, порядка \$2500, (примерно 80-90 тысяч рублей) я к этой зарплате шла в своей компании, порядка четырёх лет.

Она работала директором сети филиалов. Ездила, мотивировала, отчёты составляла. А деньгами сорила, у неё кредитов на 1,5 млн рублей (при зарплате 80 000 рублей).

И она говорит: «Вы мне можете чем-то помочь?»

Я говорю: «А что случилось?»

Д: я четыре года шла к этой зарплате, а меня за один день выгнали.

АМ: «вас выгнали за один день?»

Д: да, там политические свары.

АМ: «т.е. вы сидите без дохода вообще?»

Д: «Да вообще без дохода»

АМ: «И у вас 1,5 млн рублей?»

Д: «Да»

АМ: «Какие-то ещё траты есть?»

Д: «Да, 15 000 квартира и 10 000 покушать»

Т.е. 30 000 руб. это на квартиру и покушать и 25 000 она должна ежемесячно выплачивать кредита.

Вопрос: если бы человек был чуть поумнее, не брал бы кредитов, не сорил бы деньгами, а управлял ими таким образом, чтобы человек мог выплатить те же самые необходимые суммы без всяких кредитов – она бы смогла это сделать? – она бы смогла это сделать!

Зарплата хорошая, замечательная. Она мне говорит: «Вы знаете, меня кредиты не напрягал, они занимали не больше чем половину моей зарплаты (25 000 она платила за кредиты и 80 000 была зарплата)»

Нормально, но ты ориентируйся, что оно у тебя не вечно, а люди привыкли, что вот у меня зарплата, я сорю. И пока они сорят, кредиты накапливаются, а управлять деньгами то никто не учится.

Сергей: всякие неожиданности случаются

А. Малахов: Неожиданности бывают какие угодно, начиная с закрытия компании, заканчивая от выгоняния. Мы решили, как этой девушке дальше поступать. Но сам момент в том, что человек первоначально не имел понятия, что ей надо делать и как ей управлять личными финансами. Вот и получай результат. А, извини, это когда 1,5 млн на тебе висит и у тебя нет дохода – тут страшно чуть-чуть.

Это очень серьёзно, поэтому лучше иметь конкретное, правильное управление личными финансами и уже дальше знать, чего тебе надо покупать и чего тебе не надо покупать, чем сорить деньгами и зарабатывать много, и сорить деньгами. А ещё лучше управлять личными финансами и зарабатывать много.

Сергей: Какой самый сильный, самый действенный совет, ты считаешь самым главным, который пригодится в управлении личными финансами?

А. Малахов: Действовать! Планировать – это, конечно хорошо, но надо действовать. Потому что если ты спланировал себе потратить за месяц 10 000 рублей или 2500 грн, а тратишь за месяц 10 000 гривен (тысячу долларов) то: «А как, а зачем, а почему?», т.е. надо действовать согласно тому плану, который ты поставил. Не планировать на компьютере, на листочке, а планировать и выполнять, и фраза «Действие» именно отличает успешных людей от неуспешных. И людей успешных в финансовом плане, от людей неуспешных в финансовом плане, т.е. они не действуют согласно тому, что они поставили. Если ты действуешь и выполняешь всё это в срок по числам, несмотря на то что тебе что-то не нравится, что-то непорядок.

Ты действуешь – вперёд, молодец! У тебя всё получится и ты будешь успешным. Нет – ну нет, так нет, до свидания! Жизнь выкидывает на обочину очень быстро.

Сергей: если человек уже научился, у него уже получается управлять своими доходами, что ему дальше делать?

А. Малахов: конечная цель в управлении финансами, мы уже говорили – это именно инвестиции, потом получение пассивного дохода, потому возврат в бюджет, т.е. увеличение общего бюджета за счёт инвестиций, снова увеличение количества инвестиций и за счёт геометрической прогрессии увеличивается результат, увеличивается пассивный доход.

Важный момент в том, что когда у тебя есть финансовое благополучие, любимая работа, когда ты можешь работать не за счёт того, что тебе платят деньги, а за счёт того, что она тебе нравится, то тут уже появляется удовольствие от жизни и ты можешь позволить себе год не ездить куда то, потому что тебе нравится, а ты можешь позволить себе год отдыхать на Мальдивах где-нибудь в Таиланде. У меня знакомая поехала на месяц в Таиланд, потом говорит: «Господи, как достал этот Таиланд я уже домой хочу». т.е. всё очень быстро надоедает.

Главное в жизни есть три свободы: это время, т.е. у вас должно быть свободное время и чем больше времени ты сможешь уделить своему любимому делу, тем замечательнее. После времени, пусть деньги ну т.е. ты должен иметь возможность что-то купить, иметь возможность купить машину, квартиру, одевать детей и иметь мобильность.

Мобильность - это когда ты можешь позволить себе не просто потратить время, а ты можешь в какой-то момент быть в одной стране, в какой-то момент в другой, бросить все, за счёт того, что у тебя автоматизированная система и быть в другой стране. Сесть, например, в машину и уехать куда-нибудь в Киев, побыть там на майдане или ещё где-нибудь, с Киева поехать в Москву, потусить там, вернуться обратно – поработать, развернуться поехать в Америку, т.е. когда есть такая возможность, почему бы и нет?

И это конечная цель – получение удовольствия от жизни. А не то что 90% людей ходят на нелюбимую работу, получают нелюбимую зарплату, тратят очень много денег, потому что они всё-таки любимые и потом круговорот повторяется.

Сергей: спасибо вам большое за то что дали очень интересное интервью. Рад что пообщались.

А. Малахов: пожалуйста, обращайся, конечно!