

Эту книгу хорошо дополняют:

Вышел хеджер из тумана

Бартон Биггс

Путь хеджера

Бартон Биггс

Кванты

Скотт Паттерсон

Физика фондового рынка

Джеймс Уэзеролл

Carl Richards

THE BEHAVIOR GAP

**SIMPLE WAYS TO STOP DOING DUMB THINGS
WITH MONEY**



Portfolio / Penguin

2012

Карл Ричардс

**ПСИХОЛОГИЯ
ИНВЕСТИЦИЙ**
**КАК ПЕРЕСТАТЬ ДЕЛАТЬ ГЛУПОСТИ
СО СВОИМИ ДЕНЬГАМИ**

Перевод с английского
Александры Кардаш

УДК 330.322.12
ББК 65.263.22
Р56

Издано с разрешения Portfolio, a division of Penguin Group (USA) Inc.
и Andrew Numberg Literary Agency

Ричардс, К.

Р56 Психология инвестиций. Как перестать делать глупости со своими деньгами / Карл Ричардс;
пер. с англ. Александры Кардаш, 2014. — 172 с.

ISBN 978-5-91657-868-3

Эта книга – о том, почему мы теряем деньги, принимая, казалось бы, правильные финансовые решения. Прочитав ее, вы узнаете, как управлять своими эмоциями, как зарабатывать на падающем рынке, как психология управляет движением рынков в целом.

В основе книги – многолетние наблюдения опытного финансиста.

УДК 330.322.12
ББК 65.263.22

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».

VEGAS LEX

ISBN 978-5-91657-868-3

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие от партнера издания	9
Введение Четыре пары лыж	13
ГЛАВА 1. Не мы утрем рынку нос, а он нам	19
Ошибки в инвестициях — это ошибки инвесторов.....	26
Долгосрочное беспамятство.....	28
Недостаток опыта может оказаться опасным.....	29
Эмоциональная отравка: выберите свою.....	30
Самонадеянность.....	32
Записные Дураки и ваши деньги.....	35
Модель проигрыша.....	36
ГЛАВА 2. Идеальные инвестиции	41
В поисках финансового баланса.....	43
В поиске лучших в мире инвестиций.....	44
(Не) скупайте все подряд!.....	46
В поисках Питера Линча.....	48
Очередное яблоко? Не спешите откусывать.....	51
Результат не всегда справедлив.....	55
ГЛАВА 3. Не обращайтесь внимания на советы и прогнозы	57
Личные финансы — это личное дело каждого.....	60
Ваши деньги и чужие прогнозы.....	61
Профессионалы правы до тех пор, пока не ошибутся..	64
Зачем нам чьи-то советы?.....	65
Оставайтесь собой.....	67
ГЛАВА 4. Планирование финансовой жизни	71
Что можно купить за деньги.....	72
Любовь или деньги?.....	77
Страх, жадность и альтернатива.....	78
Планирование жизни vs. финансовое планирование..	79
Срочное в противовес важному.....	81
ГЛАВА 5. Слишком много информации	85
Ухмылка читателя журнала The Economist.....	87
Все так делают.....	88
Журнал — не ваш финансовый консультант.....	90
Сохраняем спокойствие несмотря ни на что.....	91
Слишком много информации!.....	94
Освободите свой ум.....	95
Тревогу победит осведомленность.....	98

ГЛАВА 6. Планы ничего не стоят	101
Оптимист, пессимист, реалист	105
Краткосрочное планирование	
для достижения долгосрочных результатов	108
Риск инвестирования со временем возрастает	108
Финансовые вопросы нашей зоны контроля	111
Мудрость как финансовая стратегия	113
Сосредоточьтесь на собственных целях	115
ГЛАВА 7. Чувства	117
«Испытание одной ночи»	120
Как узнать, когда продавать	121
Опасное обаяние цифр	123
Глупые деньги	124
Неизвестность — это нормально	126
ГЛАВА 8. Ответственность за решения	
и неподконтрольность их результатов	129
Погоня за доходностью негативно сказывается	
на активах	131
Миф о беспристрастном совете	133
Надежда — неподходящая стратегия	
для формирования бюджета	136
Инвестирование — не развлечение	138
Финансы не терпят плакс	139
Иллюзорная важность	141
Личная ответственность и контролирование	
результатов	143
ГЛАВА 9. Разговоры о деньгах	145
О чем стоит говорить	147
Она говорит, он говорит	149
Вы и я — мы разные	151
У меня все в порядке. А у вас?	154
Конфликт поколений	155
ГЛАВА 10. Просто. Нелегко	157
Радость может обернуться бедой	160
Секрет	162
Медленный и стабильный капитал	163
Заключение	167
Благодарности	169
Об авторе	171

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ ПАРТНЕРА ИЗДАНИЯ

Как и многие, прочитавшие в свое время «Маленького принца», я считал, что создать еще одну стоящую книгу с картинками практически невозможно. А как человек, много лет проработавший в сфере финансовых услуг, думал, что нельзя разобраться в инвестициях, просто прочитав несколько десятков страниц.

И знаете что? Я был прав.

Ричардс, конечно, не Сент-Экзюпери, и вы точно не станете финансовым гуру, прочитав только эту книгу. Но я бы не променял ее на стопку других учебников по инвестициям. В отличие от них вы не встретите здесь сложных формул и терминов. Сент-Экзюпери, будучи летчиком, не стал писать книгу про элероны, рули высоты или о том, как рассчитать подъемную силу... А автор книги, которую вы держите в руках, будучи финансовым консультантом, не стал писать про фьючерсы, купонные платежи и расчет дюрации.

Ведь что может быть важнее самолетов? Только летчик! Что может быть важнее инвестиций? Только инвестор!

Пристегнитесь! Вам предстоит узнать много нового, и прежде всего — о себе.

Приятного полета!

*Посвящается Кори,
Линдси, Грейс, Самуэлю и Руби Джейн*

ВВЕДЕНИЕ

ЧЕТЫРЕ ПАРЫ
ЛЫЖ

Эта книга о том, как принимать правильные финансовые решения. Я не имею в виду выбор объекта капиталовложений или объем инвестиций в ценные бумаги.

Речь идет о *решениях, которые соответствуют действительности, вашим собственным целям и ценностям.*

Почему бы не принимать именно такие решения?

Бывает, мы приходим в замешательство. Иногда пугаемся. Случается, излишне увлекаемся.

Вот почему эта книга еще и о том, как не сбиться с толку, как справиться со страхом и как сохранить хладнокровие при принятии финансовых решений.

Звучит сурово — и, как мы позже убедимся, претворяется в жизнь не всегда сразу, хотя и достаточно просто. Простота здесь — одно из ключевых понятий.

Я живу в Парк-Сити, некоторые жители которого весьма серьезно занимаются лыжным спортом. Однажды, несколько лет назад, за мной заехал приятель, чтобы вместе отправиться на прогулку. Я побежал в гараж за лыжами. На мгновение я остановился, глядя на четыре разные пары, каждая из которых предназначалась для определенных условий, и меня как будто парализовало. Я никак не мог сделать выбор.

Пока я глазел на лыжное многообразие, приятель сидел в машине и сигналил: *«Ну же, Карл! Шевелись! Солнце поднимается! Снег вот-вот станет мягким!»* Ситуация была совершенно дурацкой. Я потратил кучу денег, времени и сил, чтобы собрать все эти лыжи, чтобы быть ко всему готовым — и вот я оказался в тупике.

Тот день стал для меня поворотным моментом. Я избавился от трех пар и оставил только свои самые любимые лыжи: те, которые позволяли мне делать то, к чему я больше всего стремился, — легко и быстро скользить по загородным склонам.

Лыжи, которые я оставил, подходят не для всех ситуаций. Они абсолютно непригодны при сильном снегопаде или на местности с крутыми подъемами и спусками. Ну и что? В большинстве случаев они вполне удовлетворительно работают и прекрасно зарекомендовали себя как раз в тех условиях, в которых я и предпочитаю кататься.

Сейчас мне не приходится задумываться о том, какие же лыжи взять с собой в поездку. Я просто беру имеющиеся и отправляюсь в путь. Если снаряжение не вполне отвечает моменту, я полагаюсь на свои опыт, интуицию и удачу.

Многие полагают, что для принятия правильных финансовых решений необходимо иметь план действий на каждый случай. Им

необходимо подстраховаться от возможного снижения цен, нужны собственные инструменты для любых колебаний рыночной конъюнктуры. Все их расчеты на будущее должны быть отшлифованы, доведены до совершенства, так чтобы никакие изменения не стали сюрпризом. Они стремятся знать и понимать все, что касается финансовых рынков, планируют все свои расходы до последнего цента.

Такой образ мышления основан на страхе. Мы боимся (и это вполне естественно) непредсказуемости жизни, ее взлетов и падений. И поэтому составляем планы, которые, как мы надеемся, дадут нам возможность контролировать будущее. Если сделаю так, то не случится того-то; если сейчас продам, то сумею избежать последующего спада; если выберу правильные инструменты, то сохраню финансовую безопасность; если не буду сидеть сложа руки, то сумею подготовиться к любому, даже негативному повороту событий.

Но мир — сложная штука: мы не знаем, что произойдет завтра.

А это значит, что большинство наших планов абсолютно бесполезны. И между прочим, когда у меня были четыре пары лыж, я всегда выбирал неподходящие!

Дело в том, что ни один план не сможет предусмотреть всех ситуаций — и это хорошо. Нет необходимости выбирать единственно верный способ вложения денег, копить строго определенную сумму, предсказывать доходность, тратить время на просмотр телешоу о фондовом рынке, разыскивать в интернете курсы акций или составлять планы на все случаи жизни.

Но если решение всех денежных проблем не в планировании, тогда в чем? Проще говоря, что же мы можем сделать для достижения желаемого?

Мы можем перестать питаться иллюзиями. Мы не достигнем цели, пытаясь переиграть рынок, выбрать наилучшие инструменты или разработать совершенные, «пуленепробиваемые» финансовые планы. На самом деле это путь к большим неприятностям.

Мы можем защитить себя — до определенной степени. Риск — это то, что остается в сухом остатке, когда вы полагаете, что все продумали. Наши рассуждения о будущем практически всегда неверны. Предугадать все не удастся, но чтобы защитить себя от неизбежных жизненных сюрпризов, можно сделать ряд обдуманных шагов.

Мы можем научиться использовать неопределенность. Перемены не всегда влекут за собой проблемы. Многие неожиданные повороты — вероятно, даже большинство из них — связаны с хорошими новостями. Вне ограничения жесткими рамками плана легче распознать и ухватиться за новые возможности, как только они появятся.

Мы можем понять, чего же по-настоящему хотим. Если у вас спросят, чего вы действительно желаете получить от жизни, наверняка в ответ не прозвучат слова о капиталовложениях, которые принесут высокий доход. Как и все мы, вы хотите быть счастливыми и удовлетворенными жизнью. Принимаемые финансовые решения должны соответствовать вашим представлениям о себе и о мире. Чем лучше вы знаете себя, тем более успешными будут ваши инвестиции, то есть они будут соответствовать вашим истинным целям. Понимание своих стремлений требует огромного труда, и в этом одна из причин, по которым большинство из нас так и не приходят к нужному решению. Но как только вы (и ваша семья) осознаете, чего хотите, станет ясным, что нужно делать — какие страховки покупать, куда вкладывать деньги, уходить ли со старой работы и начинать ли новое предприятие.

Мы можем принимать продуманные решения. Не в наших силах контролировать рынки или экономику в целом, но собственное поведение зависит только от нас. Конечно, плоды решений могут быть разными. Можно прийти к верному умозаключению, но получить в итоге плохой результат. Однако разумный выбор, основанный на действительном положении вещей, — лучшая возможность достичь желаемой цели.

Мы можем довериться своей удаче. Большинство специалистов в области финансового планирования не любят упоминать об удаче. Сама мысль о том, что что-то в жизни происходит по простой случайности, может показаться пугающей. Но, на мой взгляд, отсутствие власти над судьбой — это здорово. Мы вольны оставаться открытыми и готовыми к поиску творческих решений. Кроме того, иногда случайные происшествия приносят больше удачи, нежели самый лучший план.

Мы с женой, тогда еще студенты колледжа, впервые встретились в магазине лыжных принадлежностей (*удача*). Мы поженились (разумный поступок, по крайней мере с моей стороны) в 1995 году, когда я учился в Университете штата Юта, но еще не выбрал специализацию и копал рвы, работая на занимающуюся архитектурно-ландшафтным дизайном компанию. Кори решила, что в долгосрочной перспективе копание рвов — не лучший для меня путь построения карьеры. Мы нашли объявление о приеме на работу, которая, как предположили, была связана с обеспечением безопасности ценностей — то ли охранник, то ли оператор системы сигнализации.

На деле работа оказалась связанной с рынком ценных бумаг во взаимном фонде (*удача*). После собеседований круг претендентов на должность сузился до двух человек. Мы со вторым кандидатом ожидали в приемной, пока интервьюеры определялись с выбором. Дверь открылась.

Девушка объявила нам, что на работу берут второго парня. Он посмотрел на меня и сказал: «Мне не нужно это место. Можешь занимать его» (*удача*).

Так я получил работу. Последние 15 лет я провел, раздавая финансовые советы. Все многочисленные успехи этого периода как минимум частично были делом случая. Даже неудачи многому научили меня, некоторые такие эпизоды я попытался разобрать в этой книге. Один из подобных уроков — невозможно отвечать за все. Сделайте что сможете, а затем просто расслабьтесь.

Мы можем довериться себе. Конечно, удача — лишь часть всего. Как-то моя начальница во все том же взаимном фонде сообщила мне об изменении графика работы и что мне теперь придется работать по воскресеньям. У меня были другие планы на выходные, о чем я ей и сказал. Она поставила меня перед выбором, и я уволился. Так я пришел к своей следующей работе, которая привела к еще одной, которая, в свою очередь, привела меня в мой сегодняшний бизнес, который привел к постоянной колонке в *The New York Times*, к этой книге и многим другим замечательным вещам.

Я отстоял то, что было действительно важным для меня (выходные по воскресеньям), и потерял работу. Катастрофа, не так ли? Но именно это решение — и эта катастрофа — дали толчок изменениям, ощущаемым по крайней мере до сих пор.

Не думаю, что есть какой-то секрет обретения богатства. Ведь в конечном счете все финансовые решения связаны не с обогащением. В их основе воплощение в жизнь мечты о счастье. А если и существует секрет того, как стать счастливым, он заключается в следующем: будьте верны себе.

Знакомые слова, правда?

Но бьюсь об заклад, вы никогда не читали ничего подобного в книгах о финансах.

ГЛАВА 1

НЕ МЫ УТРЕМ
РЫНКУ НОС,
А ОН НАМ

Компании вроде Morningstar и Dalbar провели множество исследований, стремясь количественно выразить влияние поведения инвестора на реальную доходность. Такого рода анализ, как правило, направлен на сравнение дохода, полученного отдельным владельцем ценных бумаг в инвестиционном фонде, с доходностью самих фондов. Чтобы было понятнее: они пытаются сравнить доходность, которую получают *инвесторы*, с доходностью самих *инвестиций*.

Есть ли разница? Вы себе даже не представляете какая. Как правило, в рамках таких исследований приходят к выводу, что долгосрочная доходность инвесторов намного ниже доходности среднестатистического инструмента.

Что это значит? Лишь то, что мы выбрасываем деньги на ветер.

Возьмем, к примеру, взаимный фонд. Все, что требовалось, — это вложить деньги в обычный взаимный фонд и оставить их там.

Но большинство инвесторов действовали иначе. Они постоянно то вкладывали деньги в фонд, то забирали их оттуда. Время было ограничено — и потери наблюдались колоссальные.

Чтобы обозначить разницу между доходностью инвестиций и доходностью инвестора, я придумал термин «поведенческая пропасть» и везде, где только появлялась возможность, начал делать наброски, представленные вниманию читателей на страницах этой книги. С тех пор я использую словосочетание «поведенческая пропасть» для описания всех ситуаций, в которых наше поведение приводит к неудовлетворительным результатам. Множество рисунков были сделаны мною для того, чтобы помочь клиентам и читателям понять, чем на самом деле мотивированы их действия. А началось все с простой зарисовки (см. рис. 1).

Очевидно, что покупка паев, пусть даже в ничем особенно не выдающемся взаимном фонде, и их долгосрочное удержание — довольно выгодная стратегия. Но в действительности никто и никогда так не распоряжается своими деньгам. Мы торгуемся. Мы смотрим канал CNBC* и слушаем вопли Джима Крамера**. Мы покупаем по высокой цене и продаем по низкой — другими словами, мы совершаем поступки, которые полностью противоречат здравому смыслу.

* Американский телеканал, специализирующийся на экономических и финансовых новостях. *Прим. ред.*

** Американский телеведущий, автор ряда бестселлеров на финансовые темы, бывший управляющий хедж-фонда. *Прим. пер.*



РИС. 1

Когда читатели моего блога в The New York Times начинают заваливать меня электронными письмами с призывами докупить акции и увеличить свой портфель, я понимаю, что настало время проявить бдительность. Точно так же о том, что, возможно, пришло время скрестить пальцы в надежде на улучшение рыночных перспектив, я узнаю из стремления своих друзей и коллег продать имеющиеся у них акции.

Что самое интересное, они тоже все понимают! Мы вместе над этим смеемся. Они знают, что их порывы купить или продать опасны, и надеются, что я помогу им контролировать эмоции.

Весной 2009 года моих клиентов охватило чрезвычайное волнение. В один прекрасный день ко мне за консультацией пришли сразу трое. Как и большинство из нас тогда, они были до смерти напуганы. Рынок рухнул, и они понесли колоссальные потери.

Разговор быстро переключился на пугающую ситуацию на рынке ценных бумаг.

Они: «Карл, нам кажется, что пришло время продавать акции».

Я: «Вы считаете, что нужно продавать акции только потому, что их цена упала на 30%?»

Они: «Ну... ты понимаешь... нам что, просто сидеть и ждать, когда рынок полностью обвалится?»

Я: «Ребята, все, что могло случиться, уже случилось. Возможно, вам кажется, что пришло время избавляться от акций, но есть ли смысл в том, чтобы их продавать именно сейчас?»

Они: «Но ситуация угрожающая!»

Я: «Ваши опасения понятны, но поддаваться страху — не лучшая идея».

Они: «Обстоятельства складываются не в нашу пользу! Такими темпами к концу года мы останемся без средств!»

Я: «На самом деле, когда акции стоили дороже, вы рисковали сильнее. Но на тот момент вы почему-то с радостью за них держались. Так зачем продавать их сейчас?»

Они: «И что нам делать?»

Мой ответ был простым. Я сказал им, что мы не будем ничего предпринимать. Подождем немного, пока все уляжется, а затем пересмотрим планы и при необходимости скорректируем их.

Прошло несколько лет. Все те же три клиента снова пришли ко мне. Акции снова поднялись в цене, и между нами происходит уже совершенно другой разговор.

Они: «Стоит ли нам вложить в акции дополнительные средства?»

Я: «Хм, зачем?»

Они: «Потому что в последнее время рынок не перестает нас радовать!»

Я: «То есть вы хотите сказать, что собираетесь приобрести