

# Содержание

---

Предисловие от Екатерины Петерсил .....	6
Введение .....	8
<i>Стива Форбса, издателя журнала Forbes и главы компании Forbes Inc.</i>	
Предисловие .....	11
<i>Джона Богла, легендарного инвестора и учредителя фонда Vanguard, в управлении которого находятся активы на 3 триллиона долларов</i>	

## ЧАСТЬ I

### БОГАТСТВО: ПРАВИЛА ИГРЫ

ГЛАВА 1. Не сворачивайте с пути .....	16
<i>Сила и спокойствие духа в мире неопределенности</i>	
ГЛАВА 2. Зима придет... вот только когда? .....	35
<i>Семь фактов, которые избавят вас от страха перед коррекциями и крахами рынков</i>	
ГЛАВА 3. Скрытые поборы и полуправда .....	62
<i>Как Уолл-стрит обманом заставляет вас платить лишние деньги за некачественные услуги</i>	
ГЛАВА 4. Спасайте свои пенсионные программы. ....	78
<i>О чем умалчивает ваш провайдер программы 401(k)</i>	
ГЛАВА 5. Кому вы можете по-настоящему доверять? .....	89
<i>Снимем завесу тайны с профессиональных трюков</i>	

## ЧАСТЬ II

### НЕУЯЗВИМЫЙ СЦЕНАРИЙ

- ГЛАВА 6. Основная четверка. . . . . 113  
*Четыре принципа, которые помогут в принятии любого инвестиционного решения*
- ГЛАВА 7. Убейте медведя . . . . . 134  
*Как справляться с крахами и коррекциями, ускоряя наступление финансовой свободы*

## ЧАСТЬ III

### ПСИХОЛОГИЯ БОГАТСТВА

- ГЛАВА 8. Укротите своего внутреннего врага . . . . . 162  
*Шесть главных инвестиционных ошибок и способы их избежать*
- ГЛАВА 9. Подлинное богатство. . . . . 187  
*Самое главное решение вашей жизни*
- Приложение. . . . . 212  
*Памятка успеха: как защитить свои активы, передать состояние по наследству и обезопасить себя от неожиданностей*
- Выражение благодарности . . . . . 234
- Об авторе . . . . . 237

## Предисловие от Екатерины Петерсил

---

Эта книга кардинально отличается от всего, что сказано и написано о личных финансах в России. Во-первых, ее уникальный автор Тони Роббинс — коуч № 1 в мире и личный наставник мультимиллионеров, голливудских звезд, олимпийских чемпионов и членов королевских семей. Во-вторых, в ней раскрывается методика моделирования действий тех, кто уже добился успеха в финансовой сфере. Это и есть секрет программ Тони Роббинса, который трансформирует жизни миллионов людей по всему миру.

«Непоколебимый» — инструкция для создания и увеличения личного капитала в условиях кризиса. Сотни интервью, которые Тони провел с лучшими финансистами мира, показали, что кризис — идеальное время для роста. Вы ознакомитесь с методиками быстрого старта с нуля и наращивания капитала, научитесь богатеть на падающих рынках и в условиях нестабильной экономики. И все это с гарантированной защитой от рисков и потери денег.

Вместо страха потерять работу и бизнес, вместо депрессии и паники вы получите шанс своими руками создать то будущее и добиться того уровня достатка, которого заслуживаете. Это прекрасная альтернатива тому, что предлагает государство, — мизерным пенсиям, неработающим страховкам и отсутствию гарантий сохранения сбережений.

Если вы не знакомы с работами Тони или сомневаетесь в том, что его опыт будет вам полезен, посмотрите на реальные результаты людей, которым повезло у него учиться.

Начну с себя. Сейчас мы с мужем, Гилом Петерсилом, известны как основатели компании MeetPartners. Ежегодно мы приглашаем тысячи наших соотечественников на семинары Роббинса в Лондон и Майами. Но всего семь лет назад мы были практически на грани

банкротства, после предательства бизнес-партнеров оказавшись без денег, без бизнеса, без поддержки друзей и с реальным риском остаться без крыши над головой. Нашу жизнь изменила поездка всего на один семинар Тони. Сегодня наша жизнь — это свобода, путешествия и потрясающие перспективы без страха за будущее.

А вот что говорят ученики, которые познакомились с Тони Роббинсом в одной из наших поездок.

*После семинара Тони Роббинса я был настолько впечатлен, что решил стать его Платиновым партнером. Я быстро освоил технологию моделирования и на себе убедился, как это меняет жизнь. До семинара я чувствовал постоянную нехватку денег и свободного времени. У меня не было никаких ресурсов для полноценной жизни. Теперь же я в разы повысил доходность своего бизнеса и перестал заниматься оперативным управлением. Сейчас у меня есть возможность проводить время с семьей в частых и длительных путешествиях по миру. Эта книга — лекарство от безденежья. Я учусь по ней сам и рекомендую ее всем, кому нужна свобода.*

Максим Темченко, президент «Клуба миллионеров»,  
Платиновый партнер Тони Роббинса

*Впервые я побывал на семинаре Тони Роббинса в 2014 году. Тогда я был обычным человеком среднего класса, офисным клерком без амбициозных целей. Через год все изменилось. Я основал и развил собственный бизнес в сфере инвестирования, пробежал девять полумарафонов, начал активно путешествовать и правильно отдыхать. Пешие походы в Испании, прогулки на яхтах — это оказалось реальностью. Деньги давно перестали быть моей целью и головной болью. Гарантирую, подобные перемены произойдут и с читателями этой книги, если они применяют хотя бы основные рекомендации Тони.*

Роман Томкив, независимый финансовый советник,  
специалист по сохранению и приумножению личного капитала

И это лишь несколько из тысяч историй наших соотечественников, которые применяют стратегии Тони Роббинса. Его книга, как и ваше будущее, — в ваших руках. Вы убедитесь, что вы непоколебимы.

*Екатерина Петерсил,  
сооснователь группы компаний MeetPartners,  
официальный представитель Тони Роббинса в России,  
[www.tonyrobbins.info](http://www.tonyrobbins.info)*

# Введение

---

*Стива Форбса, издателя журнала Forbes  
и главы компании Forbes Inc.*

Эта небольшая, но мудрая и мастерски написанная книга подоспела как раз вовремя. Скажу даже больше: изложенные в ней советы неподвластны времени. Их должны прочесть и усвоить все инвесторы, а также, что более важно, те, кто пока не занимается инвестициями.

У нас никогда не было такого продолжительного бычьего периода на рынке, который при этом сопровождался бы такой тревогой и пессимизмом по поводу того, долго ли еще продержится подъем. Движение фондового рынка вверх или вниз никогда не происходит по прямой линии, и каждый небольшой спад начиная с 2009 года сопровождался отчаянными воплями по поводу того, что это очередной крах. В результате недоверия к инвестициям десятки миллионов людей, которым стоило бы быть на рынке, в частности поколение, родившееся в последнее десятилетие прошлого века, избегают его. Тони Роббинс наглядно демонстрирует, что с точки зрения своего пенсионного обеспечения они совершают дорогостоящую ошибку, которая будет иметь долгосрочные последствия.

Ценность данной книги заключается в том, что автор вступает в бой с навязчивыми страхами по поводу нашего экономического будущего, которые привели к такому ошеломительному итогу выборов 2016 года. Разумеется, он признает, что время от времени на рынке могут случаться серьезные спады, но такая вероятность не является поводом сторониться биржи и сидеть сложа руки. Фондовый рынок периодически проседает, но в долгосрочной перспективе стоимость акций *всегда* росла. Если вы усвоите, что эмоции — это ваш враг номер один в процессе инвестирования, то сможете выработать стра-

тегии, которые позволят одержать верх над рынком и опередить большинство профессиональных менеджеров инвестиционных фондов.

Роббинс убедительно демонстрирует, что, будучи инвестором, вы способны управлять своей судьбой, а не просто сидеть на обочине или терпеть убытки, панически реагируя на волатильность рынка. Что делать, когда стоимость акций устремляется вниз? Как найти благоприятную возможность там, где все остальные видят катастрофу? Роббинс знакомит вас с практичными правилами, которые уберегут от дорогостоящих ошибок. Более того, он дает рекомендации к действиям, например к перераспределению активов, которые способны заложить фундамент ваших будущих доходов.

Ваш второй враг — комиссионные и прочие сборы. Расходы состоят не только из объявленной стоимости, но и из множества скрытых поборов. Вследствие аккумулялирующего эффекта они со временем могут уменьшить ваши доходы на сотни тысяч долларов. Помните, что каждый потраченный доллар — это деньги, которые не смогут вырасти в будущем. Именно поэтому внимательно проанализируйте свою пенсионную программу 401(k), чтобы выявить все факторы, которые съедают ваши накопления, словно термиты, подтачивающие дом. Даже индексные фонды могут сильно обременить вас ненужными комиссиями. Что же касается такого популярного инвестиционного инструмента, как аннуитеты, то порой они вытворяют с вашими деньгами то же самое, что Годзилла с городами. Информированный инвестор всегда богаче неинформированного.

В последнее время в сфере управления капиталами происходит много изменений по инициативе регуляторов, в частности Министерства труда США. Эта книга поможет вам в них разобраться.

Наконец, Роббинс подчеркивает, что построение богатства — это не самоцель, а всего лишь важный аспект полноценной жизни, которому зачастую не уделяется должного внимания. Мой дед Б. Ч. Форбс, основавший нашу компанию около ста лет назад, написал в первом номере журнала, носящего его имя, что «цель бизнеса заключается в умножении счастья, а не в накоплении денег».

Мы можем лишь надеяться, что все больше людей, особенно из числа молодежи, начинающей свой трудовой путь, прислушаются к главному совету Роббинса относительно инвестирования: вступайте в игру!

Он прав. Родившиеся на рубеже веков допускают ту же ошибку, что и предыдущие поколения несколько десятилетий назад. Тогда люди были напуганы катастрофой Великой депрессии. Их страх перед акциями был вполне объясним. С 1929 по 1932 год промышленный индекс Dow Jones рухнул на величину, эквивалентную нынешним 17 тысячам пунктов, то есть почти на 90 процентов! Все 1930-е годы были отмечены высоким уровнем безработицы. А затем началась Вторая мировая война. Неудивительно, что многие американцы зареклись даже близко не подходить к акциям.

Однако после войны в Соединенных Штатах начался длительный период процветания. Цены на акции выросли во много раз. К сожалению, люди, вкладывавшие слишком много денег в, казалось бы, надежные облигации, вряд ли догадывались, что на рынке долговых обязательств начался тридцатипятилетний медвежий период. Инвесторы потеряли огромные деньги из-за инфляции, которая является принципиальным врагом облигаций. Они упустили фантастическую возможность сделать свою жизнь богаче.

Поэтому никогда не забывайте о двух факторах, препятствующих биржевому успеху, — страхе и комиссионных сборах.

Обогатит ли эта книга самого Тони Роббинса? Нет. Все доходы от ее продажи пойдут в пользу организации Feeding America, которая обеспечивает бесплатной едой всех нуждающихся. Роббинс является ярким воплощением принципа, которому зачастую не уделяется внимания: коммерция и филантропия — это не противоположности, а две стороны одной медали. В условиях свободного рынка вы можете добиться успеха только за счет предложения необходимых обществу товаров или услуг, то есть ваше процветание зависит от того, сможете ли вы удовлетворять нужды и потребности других людей. Филантропия — это тоже удовлетворение человеческих потребностей. Она делает это другими средствами, но фундаментальная цель остается все той же. На самом деле преуспевающие бизнесмены — это очень часто и известные филантропы. Билл Гейтс лишь один из многих.

Тони Роббинс показывает, как, создавая ресурсы и производя продукты, можно помочь окружающим. Его книга станет бесценным источником информации, которая однажды поможет вам сделать то же самое, причем в таких масштабах, в каких вы даже не ожидали.

# Предисловие

---

*Джона Богла, легендарного инвестора и учредителя  
фонда Vanguard, в управлении которого  
находятся активы на 3 триллиона долларов*

Когда наступил новый 2016 год, я субботним утром за завтраком взял в руки New York Times. Бегло просмотрев первую полосу и отложив на потом страницу с кроссвордами, я углубился в раздел, посвященный бизнесу. На самом почетном месте вверху красовалась колонка Рона Либера, в которой он описывал важнейшие стратегии управления накоплениями, изложенные по его просьбе шестью финансовыми экспертами на картотечных карточках.

Целью Рона было доказать, что эффективное управление деньгами не должно быть сложным и что основные моменты стратегии вполне могут уместиться на небольшом кусочке картона. Пять из шести карточек содержали пункт, посвященный инвестированию, и в каждом из них был один и тот же совет: вкладывайте деньги в индексные фонды.

Постепенно эта истина начинает доходить до инвесторов. Свой первый взаимный индексный фонд я открыл в 1975 году и до сих пор не устаю его расхваливать. В те времена мой голос был одинок и к нему мало кто прислушивался. Сегодня в помощь мне звучит уже мощный хор. Инвесторы слышат громкие и чистые голоса и голосуют своими кошельками.

После 2007 года активы взаимных инвестиционных фондов наполнились почти на 1,65 триллиона долларов, в то время как фонды с активным менеджментом потеряли 750 миллиардов. Такое изменение в предпочтениях инвесторов, выражающееся в 2,4 триллиона долларов за последние восемь лет, является беспрецедентным в истории инвестиционных фондов.



В последние семь лет Тони Роббинс видит свою миссию в том, чтобы помочь рядовому инвестору победить в этой игре и убедить его в том, что не надо переплачивать инвестиционным фондам за услуги сомнительного качества. За это время он провел множество бесед с величайшими умами в мире финансов. Хотя я не уверен, что тоже принадлежу к этой категории, но однажды Тони пришел в компанию Vanguard, чтобы узнать мое мнение об инвестировании. Позвольте заметить, что Тони — это настоящий сгусток энергии! Уже через несколько минут после начала беседы я понял, каким образом ему удается вдохновлять миллионы людей во всем мире.

Мы прекрасно провели время за беседой, которая была рассчитана на сорок пять минут, но затянулась на четыре часа. Это было самое провокационное и творческое интервью за всю мою шестидесятипятiletнюю карьеру в сфере взаимных инвестиционных фондов. Энергия и страсть Роббинса поистине заразительны. Я сразу понял, что эта книга станет незаменимой для инвесторов.

Но даже я недооценил Тони. Его первая посвященная инвестициям книга «Деньги. Мастер игры» вышла в свет тиражом более миллиона экземпляров и уже через семь месяцев возглавила рейтинг New York Times в разделе литературы о бизнесе. Сегодня он вновь возвращается к читателям с книгой «Непоколебимый», в которой читатели наверняка найдут для себя что-то новое. Книга содержит инсайдерскую информацию, полученную от самых значимых фигур в мире инвестирования, таких как Уоррен Баффет и учредитель инвестиционного фонда Йельского университета Дэвид Свенсен. Оба они не раз говорили, что индексные фонды представляют собой лучшее средство для максимального повышения шансов на успех. С помощью этой книги их послание дойдет до еще большего числа инвесторов.

В индексных фондах нет ничего сложного. Вместо того чтобы угадывать нужный момент на рынке и пытаться переиграть профессиональных менеджеров, манипулируя конкретными акциями, индексные фонды покупают и держат акции широкого спектра, входящие, к примеру, в такие биржевые индексы, как S&P 500. За счет этого расходы на инвестирование сводятся к самому необходимому минимуму. Последовательно придерживаясь стратегии «покупай и держи», фонды отказываются от дорогих услуг менеджеров и платят мини-

мальную трейдерскую комиссию. Мы не в состоянии влиять на деятельность рынков, но можем контролировать свои инвестиционные расходы. Индексные фонды позволяют вкладывать деньги в хорошо диверсифицированные портфели активов, затрачивая минимум средств.

Представьте себе следующую ситуацию: все инвесторы в совокупности владеют всем рынком и делят между собой рыночные доходы (за вычетом расходов). За счет того, что индексные фонды также владеют всем рынком, они могут обеспечить вам среднерыночный доход, но при минимальных расходах — всего 0,05 процента годовых с инвестированной суммы. Весь остальной фондовый рынок ведет активную игру. Инвесторы и менеджеры лихорадочно покупают и продают активы, стараясь превзойти рыночные показатели. Они все вместе также владеют рынком и делят между собой его доходы. Однако покупка и продажа активов — очень дорогостоящее занятие. Менеджеры фондов требуют (и получают) огромные вознаграждения, а Уолл-стрит отщипывает понемногу с каждой сделки. Все эти явные и скрытые комиссии могут запросто превысить 2 процента годовых.

В итоге клиенты индексного фонда получают среднерыночный доход за вычетом комиссии, составляющей 0,05 процента или даже меньше, в то время как инвесторы фондов с активным менеджментом получают те же доходы, с которых берется 2 процента или более. *Чистая прибыль инвестора — это рыночный доход за вычетом расходов на инвестирование.* Вот и все, что требуется знать вкладчикам, чтобы понять преимущества индексных фондов. На протяжении всего срока инвестирования разница в расходах накапливается, а с учетом того, что у большинства сегодняшних молодых людей продолжительность вложения денег будет составлять шестьдесят и более лет, **накопление поборов может украсть у вас умопомрачительную сумму — до 70 процентов от всех жизненных накоплений!**

Но и указанные расходы не предел. Многие клиенты пенсионных программ 403(b) и 401(k) платят еще больше. Как указывает Тони в главе 3, эти дополнительные поборы (зачастую носящие скрытый характер) забирают у вас еще больше денег.

Я рад, что внес свой скромный вклад в написание этой книги и помог Тони стать рупором добра. Я с удовольствием провел с ним

вечер за чудесной беседой. Это дало мне возможность сказать правду об индексных фондах и тем самым оказать содействие простым и честным людям, которые копят деньги на собственную пенсию и обучение детей.

Тони глубоко и подробно описывает историю инвестиционных рисков и доходов. Тот, кто хочет добиться успеха, должен знать историю, которую английский поэт Сэмюэл Тейлор Кольридж сравнил с фонарем на корме, бросающим свет на волны позади корабля. Но этот фонарь не освещает путь, лежащий впереди. Прошлое совсем необязательно служит прологом для будущего.

Мы живем в мире, полном неопределенности, и имеем дело не только с ожидаемыми, но и с непредсказуемыми рисками. Как говорил бывший министр обороны Дональд Рамсфельд, «мы даже не знаем, чего мы не знаем». Несмотря на это, мы должны инвестировать, если хотим получить шанс на достижение своих долгосрочных финансовых целей. В противном случае мы наверняка проиграем. Однако это не значит, что мы должны вносить 100 процентов своего капитала и нести 100 процентов всех рисков, чтобы получить всего 30 процентов (а иногда и меньше) от возможных доходов. Покупая дешевые и охватывающие весь рынок паи индексных фондов (и держа их «вечно»), вы можете гарантировать себе справедливый доход, которого рынок достигает в среднем на протяжении длительного периода.