



Финансовая защита, безопасность и свобода

Цель и задача моей лекции разобраться в вопросах финансового благополучия любого человека и, в частности, дистрибьюторов нашей компании. Существуют три понятия для создания нормальной финансовой жизни.

Финансовая защита
Финансовая безопасность
Финансовая свобода

Давайте вкратце разберем эти три понятия:

1. Финансовая защита

Эта та сумма денег, которую вы должны собрать за минимальный срок, чтобы она обеспечила вам нынешний уровень жизни в течении года, если у вас, не дай бог, исчезнет источник вашего дохода.



Пример:

Если ваша зарплата (доход) составляет приблизительно 500 долларов в месяц, то для обеспечения вашей финансовой защиты вы должны иметь $500 \times 12 = 6000\$$. Эту сумму нельзя трогать не при каких условиях, кроме перечисленных выше. Она, эта сумма, должна быть всегда достигаема. Ее нельзя вкладывать на длительные сроки.

Давайте разберем, сколько времени понадобится, чтобы собрать нужную сумму денег.

Если при доходе в 500 долларов вы обойдетесь 350 долларами, то вы сможете в год сэкономить $150 \times 12 = 1800$ долларов и если уровень ваших доходов будет постоянным, то вы соберете нужную сумму через три года и четыре месяца.

Если вы сможете прожить на 250 долларов, то нужная сумма будет собрана за 2 года.

Имея финансовую защиту, вы сможете, даже потеряв работу, спокойно искать новые источники дохода, не будучи задавленными обстоятельствами и заботами – как прокормить семью, оплатить аренду, телефоны и прочие расходы.

2. Финансовая безопасность

Финансовая безопасность появляется тогда, когда ваши ежемесячные расходы вы можете оплачивать с процентов от суммы вклада, который имеется на вашем счету.

Есть формула, по которой вы можете определить необходимую сумму вклада, проценты с которого будут покрывать ваши расходы.

Скажем, вы вкладываете деньги в акции или ценные бумаги, которые обеспечивают вам 10% годовых. Процент этот достаточно реальный и надежный, так как мы говорим о финансовой безопасности.

Тогда при ежемесячных расходах 350 долларов формула выглядит следующим образом:

$350 \times 12 = 42000$ долларов.

Этот вклад дает вам: $42000 \times 10\% = 4200 : 12 = 350$ долларов

То есть вы будете тратить только проценты, а не сам вклад-капитал.

В этом случае вы будете жить, как вы хотите, заниматься своим любимым делом, не думая, что у вас кончатся деньги. Ведь вы, повторяю, пользуетесь только процентами со своего капитала.

3. Финансовая свобода

Можно достичь финансовой безопасности и на этом остановиться. Но если человек умеет мечтать, то достигнуть можно большего. А для этого необходимо



знать, сколько стоят ваши мечты. Перечислите все ваши мечты и обозначьте их стоимость. Мы с вами исходим из предпосылки, что вы не хотите тратить свой капитал. Поэтому вы покупаете ваши мечты в рассрочку, т.е. в кредит.

Скажем, вы хотите купить квартиру и новую автомашину.

Стоимость квартиры составляет примерно 300 000 долларов – вы берете кредит на 20 лет под 7% годовых. Ежемесячный взнос составит ориентировочно 2300 долларов.

Цена машины, которая вам нравится, составляет 50000 долларов. Кредит на 3 года под те же 7% годовых. Ежемесячный взнос – 1700 долларов.

Кроме того, ваши ежемесячные расходы составляют 1500 долларов.

Таким образом, сумма ваших ежемесячных выплат равна:

$2300 + 1700 + 1500 = 5500$ долларов

Теперь, если мы говорим, что наши вклады могут приносить 12% годовых, то по формуле получаем сумму, проценты с которой обеспечат наши ежемесячные траты:

$5500 \times 100 = 550000$ долларов

Я взял 12% потому, что на этом этапе вы более подкованы финансово и можете построить свой бюджет более грамотно.

Резюме:

- а) Деньги, предназначенные для финансовой защиты должны складываться из 70% наличных в сейфе и 30% государственных бумаг с низким уровнем риска.
- б) Деньги для финансовой безопасности могут распределяться ориентировочно:
 - 50% – низко рискованные бумаги.
 - 35% – средне рискованные акции
 - 15% – высоко рискованные акции
- в) Деньги для финансовой свободы должны распределяться следующим образом:
 - 15% – низко рискованные бумаги.
 - 40% – средне рискованные акции
 - 45% – высоко рискованные акции

Теперь, когда вы разобрались с этими понятиями, давайте посмотрим какие финансовые инструменты (системы) имеются сегодня на рынке.

Основные из них следующие

- Банки
- Инвестиционные фирмы «ПИФ».



Финансовые пирамиды.
Сетевой маркетинг компания «Доктор Нонна»

1. Начнём с банков

Если вы вносите в банк определённую сумму денег, скажем 2000\$ и обязуетесь не вынимать этот вклад в течение 5 лет, то банк выплачивает вам приблизительно 9% годовых.

С учётом сложных процентов ваша сумма к концу пятого года составит 3077\$. Таким образом, от первоначальной суммы вы получаете прибыль **54%**.

Это надёжный и солидный доход. Здесь проигрыша нет, так как деньги гарантированы банком.

2. Следующая опция – вложить деньги в ценные бумаги (например, ПИФы)

Здесь всё зависит от вас. Если бумаги солидные, то они дают относительно небольшой доход – до 10%.

Если это акции различных компаний, то и тут есть более надёжные и более спекулятивные (в хорошем смысле слова), где можно и много выиграть и много проиграть.

Если Вы человек рискованный – можете играть, но здесь нет обмана. Всё зависит от мировой экономики, мировых бирж, цен на нефть, золото и т.д. Вы в любой момент можете забрать свои деньги, нет здесь штрафов, нет необходимости приводить людей и получать за это проценты. Вы абсолютно свободный в своих действиях человек.

3. Финансовые пирамиды

Это компании, деятельность которых в большинстве стран мира является уголовным преступлением и карается законом.

Поэтому, в отличие от финансовых пирамид десятилетней давности, сегодня компании заворачивают свою деятельность в красивые упаковки, и называют себя инвестиционными компаниями.

Общая суть сводится к тому, чтобы человек внёс сумму порядка 2000\$ на год, и тогда, по окончании года, он получит около 20% прибыли.

Как правило, к концу года вам предложат внести очередную сумму, чтобы

получить обещанные проценты, либо получить ваучер на эту сумму. И так будет продолжаться до тех пор, пока эта фирма не исчезнет вместе с вашими деньгами и десятком дистрибьюторов, которые получили свои деньги обратно и даже заработали, но тысячи других останутся обманутыми. Жизнь показывает, что простаки (лохи) не исчезают – просто появляются новые. Проценты из воздуха не берутся – вечный двигатель не существует.

**Принимая решение о размещении своего капитала,
надо знать, что:**

Фирмы, занимающиеся ценными бумагами, биржевыми операциями, то есть, в которые вкладываются деньги, должны быть зарегистрированы в государственных органах, а также иметь лицензию на соответствующую деятельность. В случае отсутствия этих двух факторов фирма является незаконной, то есть финансовой пирамидой.

Верховный суд определил инвестиционные аферы как «финансовые мошенничества, в ходе которых привлекаются инвестиции в какое-либо долевое предприятие, а доходы извлекаются только за счёт усилий других людей».

Я считаю, что граждане достигшие зрелости, вольны (в рамках закона) делать со своими деньгами абсолютно всё, что им заблагорассудится для обеспечения своих финансовых запросов. Но, если говорить о дистрибьюторах компании «Доктор Нонна», то они должны помнить о том, что вступая в любые инвестиционные аферы, они подвергаются минимум двум опасностям:

- А) Они потеряют все свои деньги и своё время.
- Б) Если будут сманивать наших дистрибьюторов, они будут удалены из компании пожизненно, без права возвращения.

Теперь выбор за ними.

4. Бизнес в компании «Dr. Nona»

Теперь поговорим о бизнесе, который представляет компания Доктор Нонна. И тема эта важна не только в силу своей актуальности, но и в связи с тем, что и по сей день отдельные наши дистрибьюторы,

включая и статусных директоров, падки на легкие деньги, которыми их обольщают фирмы пирамиды.

В нашей компании делать бизнес можно уже со статуса «Директор», когда у вас есть 4 поколения и более.

Давайте разберём три варианта работы дистрибьютора.

Месячный групповой объём – 1500 V.P.

Месячный групповой объём – 2000 V.P.

Месячный групповой объём – 3000 V.P.

На Первом Рождественском колледже я показывал схему входа в компанию с 250 V.P., что позволяет начать бизнес.

Как известно, прибыль дистрибьютора складывается из трёх параметров

Прямая продажа
Комиссионные
Бонусы



Итак, рассмотрим вариант №1 – дистрибьютор выполняет необходимый минимум – 1500 V.P.

Я разбиваю 1500 V.P. на две части.

1. 250 V.P. – личный объём.
2. 1250 V.P. – объём, получаемый от группы развития.

250 V.P. для директора стоят: $250 \times 1.44 \times 1.3 = 468\$ \times 0.6 = 281\$$

50 V.P. из этого объёма дистрибьютор оставляет для личного пользования.

200 V.P. он продаёт по полной цене: $200 \times 1.44 \times 1.3 = 374 \$$

Прямая продажа даёт нам: $374 - 281 = 93\$$

Комиссионные от 1250 V.P. в среднем составляют около 15% , так как в сети есть потребители (30%), консультанты(20%) и менеджеры (7%).

Таким образом: $1250 \times 15\% = 187 \times 1.3 = 244\$$.

Бонусы

Как вы помните, я сказал, что серьёзный бизнес начинается тогда, когда у дистрибьютора есть 4 уровня под ним.

Исходим из предположения, что каждый из этих уровней также делает не более 1500 V.P. , тогда картина получается следующая:

- 1 – Уровень 1500
- 2 – Уровень 1500
- 3 – Уровень 1500
- 4 – Уровень 1500

Директор имеет с 1-го – $8\% = 120 \$$

2-го – $6\% = 90 \$$

3-го – $4\% = 60 \$$

4-го – $2\% = 30 \$$.

Всего $300 \$ \times 1.3 = 390\$$

Давайте подведём итоги

В рамках такого варианта у дистрибьютора есть 50 V.P. продукции для личного пользования, которые ему ничего не стоят, так как он в результате продажи 200 V.P. не только вернул себе потраченные деньги, но и заработал 93\$, ну а общий доход дистрибьютора составляет:

1. Прямые продажи – 93\$
2. Комиссионные – 244 \$
3. Бонусы – 390 \$

Итого: – **727\$**

Вклад 0 – прибыль 727 \$

Теперь давайте рассмотрим вариант, когда дистрибьютор делает 2000 V.P. в месяц.

Учитывая участие дистрибьютора в ТИМ-клубе, ему есть смысл купить 300 V.P. лично.

Прямые продажи

Стоимость 300V.P. для Директора – 337 \$
50V.P. он оставляет, как и прежде для личного пользования, а 250 V.P. продает.
 $250V.P. \times 1.44 \times 1.3 = 468\$$

Таким образом, прибыль от прямых продаж составляет:

$468\$ - 337\$ = \mathbf{131\$}$ – прямые продажи

Комиссионные

$2000 - 300 = 1700V.P. \times 15\% = 2550 \times 1.3 = \mathbf{331\$}$

Бонусы

Я исхожу из предположения, что директор делающий 2000 V.P., может убедить и нижестоящих директоров делать 2000 V.P.



- 1 – уровень 2000 V.P. – 8 % = 160\$
- 2 – уровень 2000 V.P. – 6 % = 120\$
- 3 – уровень 2000 V.P. – 4 % = 80\$
- 4 – уровень 2000 V.P. – 2 % = 40\$

Всего $400 \times 1.3 = 520\$$

Но в случае, когда дистрибьютор делает 2000 V.P. имеется ещё ряд преимуществ, которые можно выразить деньгами.

3 недельный промоушен, который обеспечивает ещё 7% от 1500 V.P. = **105\$**

Участие в колледже бесплатное.

Стоимость в среднем 1 участника = 1000\$, с учётом того, что каждый участник платит около 280\$, дистрибьютор получает 720\$, то есть в месяц это = $720 / 12 = 60\$$

ТИМ-клуб

Дистрибьютор приобретает свой личный объём в 300 V.P. и получает дополнительных 60 V.P., которые он также продаёт по розничной цене

$60 \times 1.44 \times 1.3 = 112\$$

Таким образом, общий доход дистрибьютора делающего 2000 V.P. в месяц составляет:

1. Прямые продажи – 131\$
2. Комиссионные – 331\$
3. Бонусы – 520\$
4. 3-х недельный промоушен – 105\$
5. ТИМ-клуб – 112 \$
6. Колледж – 60\$

Итого – 1259\$

Наша статистика за время существования ТМ-клуба говорит о том, что средняя закупка в ТМ-клубе составляет около 600 V.P. и я сделаю ещё один расчёт исходя из этих данных.

600 V.P. – личные закупки, цена которых = 674\$
50 V.P. остаются для личного пользования, а 550 V.P. продаются
 $550 \times 1.44 \times 1.3 = 1030\$$

Прямые продажи

Прибыль составляет:
 $1030 - 674 = 356\$$

Комиссионные

$2000 - 600 = 1400 \times 15\% = 210 \times 1.3 = 273\$$

Бонусы те же, что и в прошлом варианте – **520\$**

Трёхнедельный бонус – **105\$**

Колледж – **60\$**

ТМ-клуб

Покупая 600 V.P. личных, дистрибьютор получает ещё 120 V.P.
При прямой продаже это принесёт ему

$120 \times 1.44 \times 1.3 = 225\$$

Таким образом, в этом случае доход дистрибьютора составит:

1. Прямые продажи – 356\$
2. Комиссионные – 273\$
3. Бонусы – 520\$
4. 3-х недельный бонус – 105\$
5. Колледж – 60\$
6. ТМ-клуб – 225\$

Итого 1539\$

И последний вариант, когда дистрибьютор делает 3000 V.P. в месяц

Прямые продажи с учётом участия дистрибьютора в ТИМ-клубе составляют 600 V.P., что даёт ему
 $600 \text{ V.P.} = 50 \text{ V.P.} + 550 \text{ V.P.} = 674\$$

Продажа
 $550 \text{ V.P.} \times 1.44 \times 1.3 = 1030$

Доход от продажи
 $1030 - 674 = 356 \$$

Комиссионные

$3000 \text{ V.P.} - 600 \text{ V.P.} = 2400 \times 15\% = 360 \times 1.3 = 468\$$

Бонусы, те же, что и при 2000 V.P., это более реально.
 Не исключено, что кто-нибудь из нижних уровней сделает больше 2000 V.P., но я это не учитываю, так как все что больше, даст дополнительные деньги в социальном бонусе.

- 1 – уровень 8 % – 2000 V.P.
- 2 – уровень 6 % – 2000 V.P.
- 3 – уровень 4 % – 2000 V.P.
- 4 – уровень 2 % – 2000 V.P.

Всего $400 \times 1.3 = 520\$$

3-х недельный бонус может быть больше, так как человек в состоянии сделать 2500 V.P. до 20 числа месяца.

Тогда бонус = $2500 \times 7\% = 175 \$$

Колледж – **60\$**

ТИМ-клуб (как в варианте с 2000 V.P.) = **225\$**

В этом варианте человек получает 1 очко жилищного бонуса == **125\$**



Таким образом, общий доход дистрибьютора при 3000 V.P. в месяц составляет:

1. Прямые продажи 356\$
2. Комиссионные 468\$
3. Бонусы 520\$
4. 3-х недельный бонус 175\$
5. Колледж 60\$
6. ТИМ-клуб 225\$
7. Жилищный бонус 125\$

Итого: 1929\$

Кроме того, еще существует вклад компании – вам будут предоставлены (за небольшую плату, поскольку это бизнес, а не благотворительный фонд) рекламные материалы, образцы, видео- и аудиозаписи, различная литература.

Заключение:

В финансовой пирамиде вы сливаете свои деньги и время в унитаз. В них ничего не сеется, и соответственно нечего собирать.

Говорят время – деньги. Это весьма условно, деньги вы можете накопить, чего нельзя сделать со временем.

Потеряв время в финансовой пирамиде, вы будете похожи на стайера, который пропустил своих соперников вперед и они оторвались от него на 5 или более кругов. Догнать не возможно – время упущено. Поэтому не тратьте время на глупости. Зарабатывайте в нашей компании «Доктор Нонна» и тогда вы обеспечите себе финансовую защиту, финансовую безопасность и финансовую свободу.

*Мечтайте,
действуйте
и достигайте*

*С любовью,
Ваш президент*

