

# Cuprins

Prefață la ediția în limba română	23
Cuvânt-înainte	27
Introducere	31

## SECȚIUNEA 1 BUN VENIT ÎN JUNGLĂ: CĂLĂTORIA ÎNCEPE CU ACEST PRIM PAS

CAPITOLUL 1.1	Sunt banii tăi! Este viața ta! Preia controlul	37
CAPITOLUL 1.2	Cei 7 pași simpli spre Libertate Financiară: Creează un venit pentru toată viața	68
CAPITOLUL 1.3	Accesează puterea: la cea mai importantă decizie financiară din viața ta	92
CAPITOLUL 1.4	Stăpânirea banilor: Este momentul să răzbați	117

## SECȚIUNEA A 2-A DEVINO INIȚIATUL: DESCOPERĂ REGULILE ÎNAINTE SĂ INTRI ÎN JOC

CAPITOLUL 2.0	Eliberează-te: Spulberă cele 9 mituri financiare	131
CAPITOLUL 2.1	Mitul 1: Minciuna de 13 trilioane de dolari: „Investește cu noi, noi vom învinge piața!”	141
CAPITOLUL 2.2	Mitul 2: „Comisiunile noastre? Un preț mic de plătit!”	159
CAPITOLUL 2.3	Mitul 3: „Profiturile noastre? Ce vezi, asta primești!”	173

CAPITOLUL 2.4	Mitul 4: „Sunt brokerul tău și sunt aici ca să te ajut“	179
CAPITOLUL 2.5	Mitul 5: „Doar un plan 401(k) te desparte de pensionare“	200
CAPITOLUL 2.6	Mitul 6: Fondurile cu dată fixă: „Pur și simplu stabilește fondul și uită de el“	219
CAPITOLUL 2.7	Mitul 7: „Urăsc anuitățile și așa ar trebui să faci și tu“	232
CAPITOLUL 2.8	Mitul 8: „Trebuie să-ți asumi riscuri uriașe pentru a obține câștiguri mari!“	241
CAPITOLUL 2.9	Mitul 9: „Minciunile pe care ni le spunem nouă înșine“	255

### SECȚIUNEA A 3-A CARE ESTE PREȚUL VISURILOR TALE? FĂ JOCUL UȘOR DE CÂȘTIGAT

CAPITOLUL 3.1	Care este prețul visurilor tale? Fă jocul ușor de câștigat	279
CAPITOLUL 3.2	Care este planul tău?	311
CAPITOLUL 3.3	Accelerează lucrurile: 1. Economisește mai mult și investește diferența	332
CAPITOLUL 3.4	Accelerează lucrurile: 2. Câștigă mai mult și investește diferența	346
CAPITOLUL 3.5	Accelerează lucrurile: 3. Redu comisioanele și impozitele (și investește diferența)	363
CAPITOLUL 3.6	Accelerează lucrurile: 4. Obține profituri mai bune și accelerează-ți marșul spre victorie	373
CAPITOLUL 3.7	Accelerează lucrurile: 5. Schimbă-ți viața — și stilul de viață — în bine	381

SECȚIUNEA A 4-A  
IA CEA MAI IMPORTANTĂ DECIZIE DE INVESTIȚII DIN VIAȚA TA

CAPITOLUL 4.1	Lista supremă cu lucruri pe care să le faci înainte de a muri: Alocarea de active	391
CAPITOLUL 4.2	Să joci pentru a câștiga: Coșul tău de risc/dezvoltare	423
CAPITOLUL 4.3	Coșul de visuri	446
CAPITOLUL 4.4	Sincronizarea este cheia?	455

SECȚIUNEA A 5-A  
AVANTAJE FĂRĂ EXPUNERE:  
CREEAZĂ UN PLAN DE VENITURI PE VIAȚĂ

CAPITOLUL 5.1	De neînviș, de nescufundat, de necucerit: Strategia „Orice vreme”	479
CAPITOLUL 5.2	Este momentul să prosperi: Profituri rezistente la furtună și rezultate de neegalat	509
CAPITOLUL 5.3	Libertate: Crearea propriului plan de venituri pe viață	524
CAPITOLUL 5.4	Momentul victoriei: Venitul tău este obiectivul	540
CAPITOLUL 5.5	Secretele celor superbogați (pe care le poți folosi și tu!)	569

SECȚIUNEA A 6-A  
INVESTEȘTE ASEMENEA CELOR MAI BOGAȚI 0,001%:  
MANUALUL DE STRATEGII AL MILIARDARULUI

CAPITOLUL 6.0	Să-i cunoaștem pe maeștri	579
CAPITOLUL 6.1	Carl Icahn: Stăpânul universului	585

CAPITOLUL 6.2	David Swensen: O muncă voluntară de 23,9 miliarde de dolari	598
CAPITOLUL 6.3	John C. Bogle: Avangarda investițiilor	607
CAPITOLUL 6.4	Warren Buffett: Oracolul din Omaha	617
CAPITOLUL 6.5	Paul Tudor Jones: Un Robin Hood contemporan	621
CAPITOLUL 6.6	Ray Dalio: Un om pentru orice anotimp	630
CAPITOLUL 6.7	Mary Callahan Erdoes: Femeia de un trilion de dolari	632
CAPITOLUL 6.8	T. Boone Pickens: Făcut pentru a fi bogat, făcut pentru a dărui	640
CAPITOLUL 6.9	Kyle Bass: Maestrul riscului	650
CAPITOLUL 6.10	Marc Faber: Miliardarul căruia i se spune dr. Doom	661
CAPITOLUL 6.11	Charles Schwab: Stând de vorbă cu Chuck, brokerul popular	668
CAPITOLUL 6.12	Sir John Templeton: Cel mai mare investitor al secolului XX?	681

## SECȚIUNEA A 7-A

### FĂ-O PUR ȘI SIMPLU, BUCURĂ-TE DE VIAȚĂ ȘI ÎMPĂRTĂȘEȘTE-O

CAPITOLUL 7.1	Viitorul este mai luminos decât crezi	691
CAPITOLUL 7.2	Bogăția pasiunii	719
CAPITOLUL 7.3	Secretul final	736
7 pași simpli: lista ta de verificare pentru succes		761
Mulțumiri		770
Despre autor		779
Comaniile Anthony Robbins		780

Viitorul are multe nume. Pentru cel slab, este intangibil.

Pentru cel temător, este necunoscut.

Pentru cel îndrăzneț, este ideal.

— VICTOR HUGO

Pentru a evita critica, nu spune nimic,

nu face nimic, nu fi nimic.

— ARISTOTEL

## Prefață la ediția în limba română

Sunt deopotrivă onorat și bucuros că am fost invitat de editorul acestei cărți să contribui cu experiența mea în consiliere și educație financiară personală la prefațarea uneia dintre cele mai importante cărți despre investiții și prosperitate care au fost scrise în ultimii 50 de ani.

Avantajul major al cărții lui Tony Robbins este capacitatea lui de a traduce termeni și fenomene economice complexe pe înțelesul tuturor. Este un veritabil manual de prosperitate pentru oamenii de rând, care muncesc din greu pentru bani și speră că, la final, statul va avea grijă de bătrânețea și de sănătatea lor.

Obiectivul esențial al cărții este să-ți prezinte câteva scenarii fezabile și realiste pentru proiectarea arhitecturii financiare personale. Finalitatea este ca această construcție financiară să devină o structură stabilă pe orice tip de vreme, cât și o sursă realistă de venituri pentru perioada când nu vei mai putea munci (să-i spunem pensie).

Una dintre cele mai mari erori financiare pe care le facem, în general, este să nu ne gândim (din timp) la bătrânețe. Atât timp cât ești tânăr acest lucru este normal. Dar în momentul în care ai trecut de patruzeci de ani este puțin probabil să nu îți pui, măcar pasager, întrebarea: Din ce voi trăi la bătrânețe?

Demonstrația pe care o face Tony Robbins în această carte este că, dacă nu ai în vedere un portofoliu de investiții diversificat format din măcar câteva clase de active, șansele să ai o pensie liniștită sunt aproape ZERO.

Acest lucru este valabil cu atât mai mult pentru noi, românii fără resurse financiare abundente și fără obiceiuri investiționale învățate în

familie. Am fost hrăniți inconștient de părinții noștri cu obiceiuri și mai ales frustrări dobândite în bezna informațională comunistă și cu minciuna abil ticluită că statul va avea grijă de noi. Dar ceea ce aflăm cu toții este că realitatea este fundamental diferită. Majoritatea dintre noi suntem în stare, pentru o amărâtă de casă, să ne amanetăm viitorul pe cel puțin 30 de ani.

Chiar și în acest context, este extrem de interesant de făcut paralela dintre sistemul de pensii american și cel românesc. Știm cu toții că sistemul pensiilor de stat în România este, în realitate, în moarte clinică de aproape un deceniu. Deficitele anuale depășesc 3 miliarde de euro și nu sunt semne că se vor putea îndrepta vreodată. Toți experții din piață sunt de acord că pensia de stat nu va depăși cu mult 15% din media veniturilor salariale. Asta înseamnă că, dacă ai câștigat în medie 2 000 lei lunar cât ai fost angajat, pensia ta de stat va fi, în caz optimist, de 300 lei. Trist, nu?

Dacă te ajută cu ceva să știi că nici în SUA lucrurile nu stau mai bine. Începând din 1984 a fost lansat planul de pensii (401)K, iar fiecare salariat a devenit peste noapte administratorul propriului fond de pensii. Nu spun că asta este un lucru rău. Doar că a transfera brusc administrarea banilor de pensie din mâna unor (se presupune) profesioniști în domeniu spre toți salariații ar echivala în România cu vânzarea de arme la liber, în supermarket. Ca echivalent (cel puțin forțat prin comparație), noi avem sistemul privat de pensii facultative (pilonul III) despre care, chiar dacă nu ești încă extrem de interesat de viitoarea ta pensie, poți obține informații suplimentare chiar aici: <http://asfromania.ro/consumatori/pensii-private/ghid-pilonul-iii>

Privind în schimb complexitatea produselor financiare expuse în această carte nu putem decât să ne întrebăm ce produse similare găsim în piața financiară locală sau dacă putem avea acces în calitate de investitori mici la produsele de pe piața financiară americană sau internațională. Soluția recomandată de Tony am implementat-o și eu de câțiva ani, și azi folosesc platforma de tranzacționare de la Ameritrade ([www.tdameritrade.com](http://www.tdameritrade.com)). Folosesc platforma pentru achiziționarea acțiunilor internaționale și a fondurilor de indici (ETF-uri).

Dintre casele de brokeraj românești care oferă platforme de tranzacționare pe piața europeană și internațională am testat serviciile

celor de la [www.tradeville.eu](http://www.tradeville.eu) și de asemenea sunt foarte mulțumit de serviciile SSIF GOLDRING ([www.goldring.ro](http://www.goldring.ro)) prin intermediul cărora și tu poți tranzacționa acțiuni, obligațiuni, ETF și CFD locale și internaționale.

Unele dintre produsele de investiții pe care le veți găsi ca recomandări în această carte nu sunt foarte cunoscute pentru majoritatea cititorilor care se așteaptă (probabil) să primească recomandări de investiții imobiliare sau antreprenoriale – cele mai cunoscute forme de investiții azi în România.

După cum desigur știți, piața noastră de investiții financiare nu este extrem de generoasă ca ofertă și nici extrem de diversificată. Cu un rulaj mediu zilnic de câteva milioane de euro și puțin peste 20.000 de investitori activi pe Bursa de Valori București este dificil să avem un segment relevant de populație preocupată activ de investiția în acțiuni și obligațiuni.

Cu o avere netă medie de cca. 14.700 USD pentru o persoană adultă, România este locul în care activele imobiliare ocupă, de departe, primul loc în ce privește investițiile.

Pentru piața românească, atunci când vine vorba despre fonduri de investiții în primul rând am rugămintea să vă scoateți din minte, cel puțin până la finalul acestei cărți, povestea FNI. Și asta din cel puțin două motive: Primo – reglementările actuale aliniate la standardele europene nu mai permit acel gen de spoliere care a fost practicat de FNI. Secundo – educația financiară a românilor, încă destul de firavă, nu va permite, cel puțin câtva timp, apariția unui fenomen similar.

Azi avem la dispoziție în România aproape 100 de fonduri de investiții comparativ cu cele peste 10.000 de fonduri din SUA, iar activele administrate de fondurile românești sunt de aproximativ 38.800 milioane lei față de 15,7 trilioane de dolari. Cei care sunteți interesați să aflați cum investiți în fonduri de investiții găsiți date despre fondurile autorizate pe piața locală pe situl [www.aaf.ro](http://www.aaf.ro) (Asociația Administratorilor de Fonduri).

Nici cu educația financiară și investițională nu stăm grozav pe melegurile mioritice. Conform raportului Băncii Mondiale, ocupăm locul 122 din 143 de țări la cunoștințele financiare și asta spune tot. Din 2008 mă ocup de educația financiară a românilor și peste 55 000 de oameni și-au

îmbunătățit cunoștințele și practicile financiare în conferințele, seminariile și workshop-urile mele. Mai bine de 1200 de oameni au trecut prin programul de creștere a bunăstării Wealth Academy ( [www.wealthacademy.ro](http://www.wealthacademy.ro) ) și nu mă voi opri aici. Crezul meu este că învățând să gestionăm banii și să vindem eficient vom prospera individual și ca popor. Merităm asta.

Acum, revenind la carte, surpriza plăcută pentru mine o reprezintă nivelul ridicat de implicare al autorului în investiții financiare de anvergură și cunoașterea detaliată a instrumentelor-cheie necesare pentru construirea unui portofoliu echilibrat pentru fiecare tip de investitor.

Acum, spre final aș mai menționa ca fiind extrem de interesante și interviurile cu unii dintre cei mai galonați investitori ai lumii. De la Warren Buffet la Ray Dalio și de la Carl Icahn la Jack Bogle, Tony a intervievat 50 de personalități ale lumii financiare de azi. Adevărații guru ai investițiilor, de la care orice absolvent de MBA ar fi onorat să poată lua lecții. Este foarte interesantă structura de întrebări pe care și-a bazat Tony interviul.

După cum vei observa, majoritatea întrebărilor se concentrează pe acțiunile pe care noi, oamenii obișnuiți le putem face pentru a înțelege și a ieși câștigători din jocul banilor. De altfel, majoritatea celor intervievați ne oferă și câteva modele de alocare a investițiilor în funcție de obiectivele personale sau de vârstă.

Dacă este să repet un singur mesaj cheie transmis de Tony în acest tratat de prosperitate, ți-aș spune doar atât:

Nu uita: Secretul vieții este să dăruiești.

Spor la bani!

**Eusebiu Burcaș**  
arhitect de bunăstare  
[www.burcash.ro](http://www.burcash.ro)

## Cuvânt-înainte

Ca fost avocat specializat în litigii, cu ani de experiență petrecuți în preajma firmelor de pe Wall Street, este adevărat că mi-au ieșit în cale destui mincinoși, pungași și escroci. Din moment ce atât domeniul juridic, cât și cel financiar își cultivă propriul segment de escroci profesioniști, am învățat să separ rapid actorii buni de cei răi.

De asemenea, eu sunt sceptic de la natură. Așa că, atunci când Tony Robbins m-a căutat pentru acest proiect datorită companiei HighTower, pe care am fondat-o în 2007, am fost curios, dar precaut. *Chiar există vreun lucru nou de spus despre finanțe personale și despre investiții? Și este Tony Robbins omul potrivit să-l spună?*

Bineînțeles, eram conștient de reputația colosală a lui Tony ca strateg numărul unu al Americii în materie de viață și de afaceri. Și, ca mulți alții, știam că lucrase cu toată lumea, de la președinți ai SUA la antreprenori miliardari, transformându-le pe parcurs viețile personale și profesionale.

Dar ce nu știam până să ne cunoaștem era că Tony Robbins *este* autentic. *Omul se ridică la înălțimea reputației brandului.* Autenticitatea sa era evidentă, și pasiunea sa, molipsitoare. În loc să dezbată din nou păcatele industriei financiare, Tony a abordat acest proiect cu obiectivul de a democratiza serviciile financiare și de a oferi tactici și soluții care fuseseră apreciate și utilizate anterior doar de cei mai bogați investitori.

Eu și Tony ne-am înțeles imediat de minune pentru că împărtășim misiunea de a conferi putere oamenilor să ia decizii financiare mai bune și mai informate. Aceasta este esența companiei mele și asta este ceea ce mă impulsionează pe mine, personal. Deși criza financiară din 2008 a scos la

lumină conflictele și nedreptățile intrinseci sistemului financiar, puțini erau cei capabili să vină cu soluții practice, realiste, care aveau să facă efectiv o diferență pentru indivizi și familii.

De ce? Pentru că există un conflict inerent în sistem. **Instituțiile financiare cele mai mari sunt programate să obțină profit pentru ele însele, nu pentru clienții lor.** Investitorii ar putea să creadă că plătesc onorarii pentru recomandări echilibrate de foarte bună calitate. În schimb, ei plătesc de mult prea multe ori pentru privilegiul de a li se oferi un eșantion mic de produse și servicii „adevrate” de investiții care se găsesc într-un conflict constant cu creșterea profitului firmei.

HighTower este o soluție pentru aceste probleme și acesta este motivul pentru care Tony a venit inițial să-mi ia un interviu pentru această carte. Noi oferim doar recomandări pentru investiții și avem o platformă cu tehnologie, produse și soluții superioare care satisfac nevoile consultantilor și investitorilor. Noi nu ne angajăm în numeroasele activități toxice care creează conflicte de interese în cadrul băncilor majore. Noi i-am adunat la un loc pe unii dintre cei mai buni consultanți financiari din țară. Mai simplu spus, noi am construit un model mai bun pentru recomandări financiare transparente.

Misiunea lui Tony este de a organiza și de a aduce maselor cele mai cinstite și mai practice soluții financiare — câteva dintre ele sunt chiar „secrete”. El înțelege că oamenii au nevoie de mai mult decât de cunoaștere — au nevoie de o hartă clară a drumului spre un viitor financiar sigur.

Recomandările oferite în aceste pagini sunt rezultatul unui acces fără precedent la mințile de top ale lumii financiare. În afară de Tony, nu știu pe altcineva care să poată reuși așa ceva. Doar Tony, cu gama sa largă de relații cu clienții, cu entuziasmul său molipsitor și cu pasiunea sa neobosită i-ar fi putut convinge pe acești indivizi — printre cei mai buni din domeniu — să își împărtășească din cunoștințe și experiență.

Ca și mine, acești oameni au încredere că Tony le va surprinde modul de gândire și-l va simplifica pentru un public larg. Și cum pasiunea lui Tony este să le confere oamenilor putere, el este capabil să ducă aceste conversații de la teorie la realitate, oferind instrumente pe care le poate utiliza aproape oricine pentru a-și ameliora situația financiară.

Tony m-a provocat să cercetez soluțiile pe care le creasem pentru investitori bogați și să gădesc o modalitate prin care să le fac accesibile și aplicabile publicului larg. Sunt mândru să spun că noi suntem profund angajați într-o varietate de proiecte și suntem entuziasmați în legătură cu impactul pozitiv pe care îl vom avea împreună asupra unui număr atât de mare de oameni.

Credincios chemării sale, Tony utilizează această carte pentru a conferi putere investitorilor individuali în vreme ce, simultan, îi ajută pe cei care au trecut neobservați sau au fost lăsați în urmă de societate. În timp ce două treimi dintre americani sunt îngrijorați că nu vor avea suficienți bani pentru a se pensiona, în ultimul an, două milioane de oameni au pierdut accesul la bonurile pentru alimente oferite de stat. Mulți dintre acești oameni nu știu de unde va veni următoarea lor masă.

Tony a intervenit pentru a ajuta la umplerea golului. El a vorbit deschis despre propria sa experiență privind lipsa de adăpost și foamea și este devotat îmbunătățirii vieții acestor populații adeseori uitate. Tony s-a angajat personal să hrănească 50 de milioane de persoane anul acesta și lucrează la dublarea acestui efort — hrănirea a 100 de milioane de oameni — prin dublarea contribuțiilor pentru anul următor și în anii viitori.

Tony s-a asociat de asemenea cu Simon & Schuster pentru a dona exemplare din ghidul său bestseller *Note from a Friend: A Quick and Simple Guide to Taking Charge of Your Life*<sup>2</sup> (*Notă de la un prieten: Un ghid rapid și simplu pentru a-ți lua în stăpânire viața*) celor aflați la nevoie și care tocmai au început să pășească pe calea cea nouă a împuternicirii. Țelul său este acela de a hrăni mințile și trupurile.

Sunt onorat, smerit și recunoscător să fac parte din acest proiect și nerăbdător să văd schimbarea pe care o putem pune în vigoare împreună. Sunt entuziasmat pentru tine, cel care citești aceste rânduri. Ești pe cale să întâlnești acea forță a naturii care este Tony Robbins și să pornești într-o călătorie care îți va schimba realmente viața.

— ELLIOT WEISSBLUTH,  
fondator și CEO, HighTower

---

<sup>2</sup> Volum în curs de apariție la editura Act și Politon (N. red.)

## Introducere

L-am întâlnit pentru prima oară pe Tony Robbins cu 25 de ani în urmă, pe o casetă audio. După ce am văzut o reclamă la TV noaptea târziu, am făcut pasul decisiv și am cumpărat programul său de autoperfecționare în 30 de zile, *Personal Power (Puterea personală)*. I-am ascultat casetele în fiecare zi în timp ce făceam naveta o oră spre și de la Corporația Oracle, un du-te-vino între casa mea din San Francisco și biroul nostru din Redwood Shores. Am fost atât de mișcat de cuvintele lui Tony, încât într-un weekend am rămas acasă și nu am făcut nimic altceva decât să ascult din nou toate cele 30 de zile în doar două zile, și am înțeles rapid că Tony era cu adevărat o persoană uimitoare și că ideile lui erau diferite de orice încercasem vreodată înainte. *Tony m-a transformat.*

La vârsta de 25 de ani, în calitate de cel mai tânăr vicepreședinte de la Oracle, aveam un succes răsunător — sau cel puțin așa credeam. Câștigam mai bine de un milion de dolari pe an și conduceam un Ferrari nou-nouț. Da, aveam parte de ceea ce credeam eu că este succesul: o casă grozavă, o mașină incredibilă și viață socială. Cu toate acestea, știam că îmi lipsea ceva; doar că nu știam ce. Tony m-a ajutat să conștientizez unde mă aflam cu adevărat în viață și m-a ajutat să încep să definesc unde voiam cu adevărat să ajung și înțelesul mai profund a ceea ce voiam să fie rostul vieții mele. Nu a durat mult și am început să particip la programul intensiv special de weekend al lui Tony, numit *Unleash the Power Within (Dezlănțuie-ți puterea lăuntrică)*. Așa mi-am rafinat viziunea și m-am angajat pentru un nivel nou de acțiune masivă. Cu asta, m-am adâncit și mai mult în munca lui Tony Robbins și am pornit cu toată forța pe drumul spre crearea și construirea Salesforce.com.

Am aplicat observațiile și strategiile lui Tony și am creat un instrument uluitor numit V2MOM, acronim care vine de la viziune, valori, metode, obstacole și măsurare. L-am utilizat pentru a-mi concentra munca și, în cele din urmă, viața pe ceea ce voiam cu adevărat. Programul V2MOM a preluat cinci dintre întrebările lui Tony:

1. Ce vreau eu cu adevărat? (Viziunea.)
2. Ce este important la asta? (Valorile.)
3. Cum voi obține asta? (Metodele.)
4. Ce mă împiedică să obțin asta? (Obstacolele.)
5. Cum voi ști că am succes? (Măsurarea.)

Tony mi-a spus cum calitatea vieții mele ține de calitatea întrebărilor mele. Am început curând să modelez fiecare lucru din viața, munca și viitorul meu punându-mi pur și simplu aceste întrebări elementare și înregistrându-mi răspunsurile. Rezultatul fost uluitor.

Pe 8 martie 1999, prima zi în care am lansat Salesforce.com, am scris un V2MOM, iar astăzi, tuturor celor 15 000 de angajați ai noștri li se cere să facă același lucru. Acesta creează centrare, conștientizare și comunicare, și se bazează în întregime pe ceea ce m-a învățat Tony în ultimele două decenii. Tony spune că repetiția este mama competenței — de-aici vine măiestria — așa că noi continuăm să ne scriem și să ne îmbunătățim V2MOM-urile. Este unul dintre motivele pentru care revista *Forbes* tocmai a desemnat Salesforce.com drept „Cea mai inovativă companie din lume“, al patrulea an consecutiv, și pentru care revista *Fortune* spune că suntem compania de software „Cea mai admirată pe plan mondial“, precum și al șaptelea „Cel mai bun loc în care să lucrezi“ în 2014. În prezent, noi realizăm venituri de 5 miliarde de dolari pe an și continuăm să ne dezvoltăm.

**Pot spune cu mâna pe inimă că nu ar exista niciun Salesforce.com fără Tony Robbins și învățăturile sale.**

Această carte pe care urmează să o citești, cu ai săi *7 pași simpli spre libertate financiară*, are potențialul să facă pentru tine același lucru pe care l-a făcut pentru mine programul audio *Personal Power (Putere personală)* al

lui Tony Robbins. Va aduce înțelepciunea lui Tony în viața ta (împreună cu înțelepciunea celor mai strălucite 50 de minți din lume pe domeniul financiar!) și îți va oferi instrumentele de care ai nevoie pentru a-ți face viața și mai bună. Pe măsură ce citești *Stăpânește jocul*, sunt convins că vei transpune vorbele lui Tony în viața ta și îți vei crea propriile metode pentru a obține succesul și libertatea.

Când Tony mi-a spus titlul cărții sale, primul lucru pe care l-am spus a fost: „Tony, tu nu ești interesat de bani! Tu ești interesat să ajuți oamenii să ajungă la o calitate extraordinară a vieții!”

**Am descoperit repede că această carte nu este despre bani, ci despre crearea vieții pe care o vrei** și, în parte, asta înseamnă să decizi ce rol vrei să joace banii în ea. Cu toții avem bani în viața noastră; ceea ce contează este ca tu să stăpânești banii, nu să te stăpânească ei pe tine. Abia apoi ești liber să îți trăiești viața în condițiile impuse de tine.

Unul dintre mentorii mei cei mai apropiați, generalul Colin Powell, fost secretar de stat și președintele Comitetului Șefilor de Stat Major, a spus următoarele referitor la bani: „Caută să faci ceva ce-ți place și ce faci bine. Pune-te pe treabă. Îți va oferi satisfacție în viață. Ar putea să-ți aducă bani, sau ar putea să nu. Ar putea să-ți aducă o mulțime de titluri, sau nu. Dar satisfacție sigur îți va aduce.” Generalul Powell și Tony Robbins spun același lucru. Adevărata bucurie a vieții vine din găsirea scopului autentic în viață și din alinierea aceluia scop la ceea ce faci în fiecare zi.

Generalul Powell m-a îndemnat de asemenea să iau în considerare rolul banilor în vreme ce îmi urmăream viziunea de a crea o companie de software care să schimbe lumea. Mi-a spus că datoria companiilor nu era doar să realizeze profit, ci și să facă bine — să facă bine în timp ce se descurcă bine. Focalizarea lui Tony Robbins pe contribuție, chiar și în urmă cu 25 de ani, mi-a lăsat o impresie puternică și mi-a influențat gândirea. Când am lansat Salesforce.com, am avut trei obiective: (1) crearea unui nou model de calcul pentru firme, numit acum „cloud computing”; (2) crearea unui nou model de afaceri pentru software-ul firmelor, pe bază de abonament; și (3) crearea unui nou model filantropic care să integreze strâns succesul unei companii cu capacitatea acesteia de a dăruia mai departe și altora.

Ce a rezultat pe parcursul ultimilor 15 ani este o companie care astăzi a transformat complet industria software-ului și a obținut o capitalizare de piață de peste 35 de miliarde de dolari. Cu toate acestea, cea mai bună decizie pe care am luat-o vreodată a fost să investesc 1% din acțiunile noastre, 1% din profitul nostru și 1% din timpul angajaților noștri într-un demers filantropic numit Fundația Salesforce. Drept rezultat al acestui demers, peste 60 de milioane de dolari au fost donați mai multor organizații non-profit din întreaga lume, peste 20 000 de organizații non-profit utilizează produsul nostru gratuit, iar angajații noștri contribuie cu peste 500 000 de ore de voluntariat pentru comunitățile lor. Toate acestea s-au petrecut după ce Tony m-a ajutat să construiesc instrumentele pentru a obține claritatea în legătură cu ceea ce voiam să clădesc, să dăruiesc și să devin. Și nimic nu m-a făcut mai fericit și nu mi-a adus mai multă satisfacție și bucurie în viață.

Acesta este un alt motiv pentru care m-am alăturat lui Tony în demersul său cu programul non-profit Swipeout de a oferi mese pentru peste 100 de milioane de persoane pe an; de a oferi apă curată, lipsită de microbi, pentru peste 3 milioane de familii pe zi; și de a ajuta la eliberarea din sclavie atât a copiilor, cât și a persoanelor adulte.

Mi-am trimis părinții, prietenii cei mai apropiați și cei mai importanți directori la seminarele lui Tony pentru a-i studia lucrările, și ei au spus cu toții același lucru: „Tony Robbins este unic și suntem norocoși să îl avem în viețile noastre.” Acum, cu *Banii: Stăpânește jocul*, Tony va deschide și pentru tine aceeași ușă pe care a deschis-o pentru mine. Sunt convins că, avându-l pe el ca instructor, îți vei transforma la rândul tău viața și vei găsi o cale să dobândești tot ceea ce vrei cu adevărat!

— MARC BENIOFF,  
*fondator și CEO, Salesforce.com*

## **SECȚIUNEA 1**

BUN VENIT ÎN JUNGLĂ:  
CĂLĂTORIA ÎNCEPE CU ACEST PRIM PAS

## CAPITOLUL 1.1

# Sunt banii tăi! Este viața ta! Preia controlul

„Banii sunt un slujitor bun, dar un stăpân rău.“

— SIR FRANCIS BACON

Bani.

Puține cuvinte au puterea de a declanșa emoții umane atât de extreme.

Mulți dintre noi refuzăm până și să vorbim despre bani! La fel ca religia, sexul sau politica, subiectul este tabu la masa de seară și adeseori interzis la locul de muncă. Am putea discuta despre *avere* într-o societate distinsă, dar *banii* sunt expliți. Sunt vulgari. Sunt de prost gust. Sunt extrem de personali și au o încărcătură mare. Ei îi pot face pe oameni să se simtă vinovați atunci când îi au — sau rușinați atunci când nu îi au.

Dar ce înseamnă, de fapt?

Pentru unii dintre noi, banii sunt ceva vital și crucial, dar nu suprem. Sunt pur și simplu o unealtă, o sursă de putere utilizată în slujba altora și a unei vieți trăite bine. Unii sunt consumați de o foame de bani atât de mare, încât îi distruge atât pe ei, cât și pe toți cei din jurul lor. Unii sunt chiar dispuși să renunțe, pentru a-i dobândi, la lucruri care sunt de departe mai valoroase: la sănătatea lor, la timpul lor, la familia lor, la stima lor de sine și, în unele cazuri, chiar la integritatea lor.

În esența lor, banii înseamnă putere.

Am văzut cu toții cum banii pot avea puterea să creeze sau să distru-gă. Ei pot finanța un vis sau pot începe un război. Poți oferi bani în dar sau îi poți mânui ca pe-o armă. Banii pot fi utilizați ca o expresie a personalității, a creativității și ideilor tale — sau a frustrării, furiei și urii tale. Pot fi folosiți pentru a influența guverne și indivizi. Unii se căsătoresc pentru ei — și apoi le descoperă adevăratul preț.

Dar noi știm cu toții că, la un anumit nivel, totul e doar o iluzie. În ziua de azi, banii nu mai sunt nici măcar aur sau hârtie, ci doar niște cifre de zero și unu în computerele bancare. Ce sunt ei? Sunt ca o entitate care își schimbă forma sau ca o pânză, căpătând orice semnificație sau emoție pe care o proiectăm asupra lor.

Până la urmă, nu bani urmărim noi să obținem... nu-i așa? Ceea ce urmărim noi în realitate sunt sentimentele, emoțiile pe care *credem* că le pot crea banii:

acel sentiment de împuternicire,  
de libertate,  
de siguranță,  
de a-i ajuta pe oamenii pe care îi iubim și pe cei care au nevoie,  
de a avea de ales, și  
*de a ne simți vii*

**Banii sunt cu siguranță unul dintre modurile în care ne putem transforma visurile în realitatea pe care o trăim.**

Dar chiar dacă banii sunt doar o percepție — un concept abstract — nu asta este percepția dacă nu ai suficienți! Și un lucru e sigur: **fie îi folosești tu, fie te folosesc ei pe tine. Fie tu stăpânești banii, fie, la un anumit nivel, banii te stăpânesc pe tine!**

Felul în care tratezi banii reflectă felul în care tratezi puterea. Sunt un blestem sau o binecuvântare? Un joc sau o povară?

Când alegeam titlul acestei cărți, câțiva oameni au fost de-a dreptul scandalizați de sugestia că banii ar putea fi un *joc*. Cum puteam să folosesc

un termen atât de frivol pentru un subiect atât de serios! Dar, hei, hai să revenim cu picioarele pe pământ. Așa cum vei vedea în paginile care urmează, cel mai bun mod de a-ți schimba viața este să găsești oameni care au realizat deja ceea ce-ți dorești și apoi să le imiți comportamentul. Vrei să îți stăpânești finanțele? Găsește un maestru al finanțelor și imită felul în care se ocupă el de bani, și vei fi descoperit o cale spre putere.

Îți pot spune de pe acum, i-am interviewat pe mulți dintre cei mai bogați oameni din lume, și cei mai mulți dintre ei *chiar* privesc banii ca pe-un joc. Din ce alt motiv ar lucra cineva între zece și 12 ore pe zi după ce a făcut miliarde de dolari? Și nu uita, nu toate jocurile sunt frivole. Jocurile sunt o reflecție a vieții. Unii stau pe tușă, alții fac orice ca să câștige. Tu cum joci? Vreau să-ți amintesc, acesta este un joc pe care tu și familia ta nu vă permiteți să îl pierdeți.

**Promisiunea mea față de tine este următoarea: dacă vei rămâne alături de mine și vei urma cei 7 Pași Simpli din această carte — esențialul extras de la cei mai de succes jucători financiari din lume — tu și familia ta veți câștiga acest joc. Și puteți câștiga din plin!**

Dar pentru a câștiga, trebuie să cunoști regulile și să înveți cele mai bune strategii pentru succes de la cei care stăpânesc deja jocul.

Vestea bună este că poți economisi ani întregi — și asta în câteva minute — învățând pur și simplu capcanele care trebuie evitate și scurtăturile pentru a experimenta un succes de durată. Industria financiară depune adeseori eforturi pentru a face acest subiect să pară incredibil de complex dar, în realitate, după ce treci de jargon, este relativ simplu. Această carte este ocazia ta să nu mai fii piesa de șah și să devii jucătorul de șah în jocul banilor. Cred că vei fi foarte surprins de cât de ușor îți poți transforma viața financiară, cu nivelul de înțelegere al cuiva din interior, și te poți bucura de libertatea pe care o meriți.

Așa că hai să trecem la treabă. Imaginează-ți cum ar fi viața ta dacă ai fi stăpânit deja jocul.

Dar dacă banii nu ar conta?

Cum te-ai simți dacă nu ar mai trebui să-ți faci griji că trebuie să mergi la birou în fiecare dimineață, să-ți plătești facturile sau să-ți finanțezi pensionarea? Cum ar fi să-ți trăiești viața după condițiile dictate de tine? Ce

ar însemna să știi că ai ocazia să îți începi propria afacere sau că ți-ai putea permite să cumperi o casă pentru părinții tăi și să-ți trimiți copiii la facultate sau să ai libertatea să călătorești prin lume?

Cum ți-ai trăi viața dacă te-ai putea trezi în fiecare zi știind că îți vin suficienți bani nu doar pentru nevoile tale elementare, ci și pentru obiectivele și visurile tale?

Adevărul este că foarte mulți dintre noi ar continua să lucreze, pentru că așa suntem programați. Dar am face-o de pe o poziție a bucuriei și abundenței. Munca noastră ar continua, dar calvarul competitiv ar lua sfârșit. Am munci pentru că vrem, nu pentru că trebuie.

**Asta înseamnă libertatea financiară.**

**Dar este asta o himeră? Chiar este posibil pentru omul de rând — mai important, pentru *tine* — să transforme acest vis în realitate?**

Indiferent că vrei să trăiești precum cei mai bogați 1% dintre oameni sau pur și simplu să ai liniștea sufletească venită din siguranța că economiile tale îți vor acoperi anii de viață, adevărul este că poți găsi întotdeauna o cale să câștigi banii de care ai nevoie. Cum? Secretul bogăției este simplu: găsește o modalitate să faci mai mult pentru ceilalți decât oricine altcineva. Devino mai valoros. Fă mai mult. Dăruiește mai mult. Fii mai mult. Fii mai mult în slujba cuiva. Și vei avea ocazia să câștigi mai mult — indiferent că deții cel mai bun restaurant pe roți din Austin, Texas, ești cel mai bun agent de vânzări din compania ta sau chiar fondatorul Instagram.

Dar această carte nu este doar despre a adăuga valoare — este de fapt despre cum să ajungi din punctul în care ești astăzi acolo unde vrei să fii cu adevărat, indiferent că asta înseamnă să ai siguranță financiară, independență sau libertate. Este despre a-ți spori chiar azi calitatea vieții dezvoltându-ți acea aptitudine fundamentală pe care marea majoritate a americanilor nu și-au dezvoltat-o niciodată: stăpânirea banilor. De fapt, 77% dintre americani — trei persoane din patru — spun că au griji financiare, dar numai 40% recunosc că au un plan oarecare de cheltuieli sau de investiții. **Una din trei persoane din generația Baby Boom<sup>3</sup> are econo-**

<sup>3</sup> Persoanele născute în perioada de după al Doilea Război Mondial, între anii 1946–1964. (N. tr.)

**mii de mai puțin de 1000 de dolari!** Sondajele arată că mai puțin de una din patru persoane are încredere în sistemul financiar — din motive întemeiate! Și deținerea de acțiuni a atins praguri inferioare record, mai ales în rândul tinerilor. Dar adevărul este că libertatea nu ți-o *câștigi prin muncă*. După cum vei vedea mai târziu în această carte, până și cei care au câștigat mai multe milioane de dolari, cum ar fi regizorul filmului *Nașul*, Francis Ford Coppola, boxerul Mike Tyson și actrița Kim Basinger, au pierdut tot pentru că nu au aplicat principiile elementare pe care le vei învăța în curând. Nu doar că va trebui să păstrezi o parte din ceea ce câștigi pentru familia ta ci, mai important, va trebui să multiplici ceea ce câștigi — să faci bani în timp ce dormi. **Tu trebuie să faci trecerea de la statutul de consumator în economie la cel de proprietar — și o faci devenind investitor.**

De fapt, mulți dintre noi suntem investitori. Poate că prima oară ai intrat în joc când bunica ți-a cumpărat câteva acțiuni la fondul ei preferat doar pentru că te născuseși sau poate că angajatorul tău te-a înscris automat în contul 401(k)<sup>4</sup> al companiei, sau poate că prima dată când ai devenit investitor a fost când un prieten ți-a zis să uiți de Kindle și, în schimb, să cumperi acțiuni la Amazon.

Dar este suficient? Dacă citești asta acum, bănuiesc că știi răspunsul: în niciun caz! Nu trebuie să-ți mai spun că lumea investițiilor s-a schimbat de pe vremea părinților sau bunicilor tăi. Pe timpuri, planul era simplu: mergeai la facultate, găseai un loc de muncă, munceai din greu și apoi poate găseai un loc de muncă mai bun, într-o corporație mai mare. După asta, esențialul era să găsești un fel de a adăuga valoare, să avansezi în ierarhie, să investești în acțiunile companiei și să ieși la pensie. Vă amintiți de pensii? O promisiune pentru un venit nesfârșit pentru toată viața? Acestea au devenit niște relicve.

Noi doi știm că lumea aceea s-a terminat. Acum trăim mai mult cu mai puțini bani. Tehnologiile noi continuă să apară online, alimentând un sistem care pare frecvent proiectat să ne despartă de banii noștri, în loc să ne

---

<sup>4</sup> Plan de finanțare a pensiei private alimentat prin contribuția angajatului și a angajatorului. Partea de contribuție a angajatului este scutită de impozitul pe venit în anumite condiții. În România poate fi asimilat oarecum cu Pilonul II de pensii ([www.asfromania.ro](http://www.asfromania.ro)). (N. red.)

ajute să-i înmulțim. În timp ce scriu aceste cuvinte, ratele dobânzilor pentru economiile noastre planează în jurul cifrei zero, în vreme ce piețele se înalță și scad ca un dop de plută în ocean. Între timp, ne confruntăm cu un sistem financiar cu alegeri nelimitate și o complexitate năucitoare. **Astăzi există peste 10 000 de fonduri mutuale, 1400 de EFT-uri<sup>5</sup> diferite și sute de burse globale din care să alegi.** Se pare că în fiecare zi suntem ademeniți cu instrumente de investiții din ce în ce mai complexe, cu un puhoi de acronime: CDO-uri, REIT-uri, MBS-uri, MLP-uri, CDS-uri, CETF-uri...

WTF? (Ce naiba?)

Cum rămâne cu HFT-ul? Aceasta este abrevierea pentru *high-frequency trading* (tranzacții de înaltă frecvență), unde între 50% și 70% dintre zecile de milioane de tranzacții care trec prin piață sunt generate acum de aparatură de mare viteză. Ce înseamnă asta pentru tine? Îți ia doar o jumătate de secundă, sau în jur de 500 de milisecunde, ca să dai un click cu mouse-ul tău pentru a-ți finaliza comanda E\*Trade. În acel interval scurt, băieții mai mari cu super computere vor fi cumpărat și vândut mii de acțiuni ale aceleiași firme de sute de ori, obținând microprofituri cu fiecare tranzacție. Michael Lewis, autorul bestsellerului *Flash Boys: A Wall Street Revolt* (*Băieții rapizi: O revoltă pe Wall Street*)<sup>6</sup>, un expozeu despre HFT-uri, a spus în emisiunea *60 Minutes*: „Bursa de valori a Statelor Unite, cea mai emblematică piață a capitalismului global, este măsluită... de o combinație a burselor, a marilor bănci de pe Wall Street și a traderilor high-frequency... Aceștia sunt capabili să identifice dorința ta de a cumpăra acțiuni la Microsoft, să le cumpere înaintea ta și apoi să ți le vândă ție înapoi la un preț mai mare!” Cât de rapizi sunt tipii aceștia? O firmă HFT a cheltuit un sfert de miliard de dolari pentru a îndrepta cablurile de fibră optică dintre Chicago și New York, reconstruind relieful și terraformând efectiv pământul pentru a-și reduce timpul de transmisie cu 1,4 milisecunde! Dar nici măcar asta nu este suficient de rapid. Unele tranzacții se desfășoară deja în microsecun-

<sup>5</sup> Acronim pentru Exchange-traded funds, fonduri deschise de investiții care urmăresc evoluția unui activ suport printr-o politică de investire transparentă, prestabilită prin prospectul de emisiune. (N. red.)

<sup>6</sup> Volum apărut la editura Rao, în 2015, cu titlul *Băieții isteți: Asalt pe Wall Street* (N. red.)

de — asta înseamnă o *milionime* de secundă. În curând, tehnologia HFT va oferi posibilitatea ca aceste tranzacții să se producă în nanosecunde — o *miliardime* de secundă. Între timp, se întind cabluri pe fundul oceanului și există până și discuții despre drone alimentate cu energie solară care să funcționeze ca stații releu pentru microunde pentru a conecta bursele din New York și Londra.

Dacă toate acestea te năucesc, sunt alături de tine. Care sunt șansele tale de a concura cu roboți zburători care tranzacționează cu viteza lumii? **La cine apelezi ca să-ți croiești drum prin acest labirint de opțiuni high-tech de mare risc?**

„Expertul este un om obișnuit, departe de casă,  
care oferă sfaturi.“

— OSCAR WILDE

Problema este că atunci când vine vorba despre bani (și investiții), toată lumea are o părere. Toată lumea are un pont. Toată lumea are un răspuns. Dar îți voi da un indiciu: rar se întâmplă să aibă unul care să te ajute realmente. Ai observat cum opiniile din jurul banilor sunt asemenea religiei și politiciii? Conversațiile pot deveni intense și emoționale. Mai ales online, unde oamenii fără cunoștințe sau expertiză reale își promovează propriile teorii și critică strategiile altora cu asemenea vehemență, deși nu au niciun palmares dovedit. E ca și când un psiholog care ia Prozac ți-ar spune cum poți avea o viață împlinită. Sau ca o persoană obeză care ți-ar spune cum să ajungi suplu și în formă. Eu tind să împart expertii în cei care *par să vorbească în cunoștință de cauză* și cei care *acționează în cunoștință de cauză*. Nu știu cum stau lucrurile cu tine, dar eu m-am săturat să-i tot aud pe toți acei „experți“ care ne spun ce să facem, dar care nu au produs niciun rezultat în propriile vieți.

Dacă ai crezut că vei auzi încă un guru al investițiilor care face promisiuni nebunești, nu ai venit în locul potrivit. Voi lăsa asta în seama animatorilor financiari care ți-pă la tine despre cumpărarea celor mai tari acțiuni sau care te imploră să îți economisești banii și să-i plasezi în vreun fond

mutual imaginar. Știi tu care, cel în care îți promit că banii tăi se vor multiplica continuu cu o creștere anuală de 12%. **Aceștia împart în stânga și-n dreapta sfaturi care de prea multe ori nu au nicio bază reală și de multe ori ei nici măcar nu investesc în produsele pe care le promovează.** Unii s-ar putea să creadă sincer că ajută, dar oamenii pot să fie sinceri și să se înșele sincer.

Vreau să știi că eu nu sunt unul dintre acei „gânditori pozitivi“ care te va umple de entuziasm oferindu-ți o imagine falsă a lumii. Eu cred în inteligență. Trebuie să vezi lucrurile așa cum sunt ele în realitate, dar nu mai rele decât sunt — perspectiva aceea asupra vieții nu îți oferă decât scuze pentru a nu face nimic. E posibil să mă știi drept „tipul zâmbăreț cu dinții mari“ de la TV, dar nu mă aflu aici pentru a-ți spune să faci o grămadă de afirmații — eu sunt tipul focalizat pe a te ajuta să sapi adânc, să rezolvi probleme reale și să îți duci viața la următorul nivel.

Timp de 38 de ani am fost obsedat de găsirea unor strategii și instrumente care să poată schimba imediat calitatea vieții oamenilor. Le-am demonstrat eficacitatea producând rezultate măsurabile acolo unde alții au dat greș. Până acum, am ajuns la peste 50 de milioane de oameni din 100 de țări diferite prin cărțile, clipurile video și programele mele audio și alte 4 milioane în evenimente live.

Ceea ce am știut de la început este că **succesul lasă în urmă indicii. Oamenii care reușesc la cel mai înalt nivel nu sunt norocoși: ei fac ceva diferit față de restul lumii.** De oamenii aceia sunt eu interesat: de cei care au o poftă nestăvilită de a învăța, de a se dezvolta și de a realiza ceva. Nu mă înțelege greșit. Nu mă amăgesc singur. Sunt conștient că există foarte puțini oameni în lume care sunt în formă și sănătoși și care se mențin așa. Majoritatea oamenilor nu au decenii de iubire și pasiune de durată în relațiile lor intime și nici nu au parte de recunoștință și de bucurie continuă. Sunt foarte puține persoane care își maximizează oportunitățile de afaceri. Și sunt încă și mai puțini cei care pornesc cu puțin sau de la zero și ajung liberi financiar.

Dar câțiva reușesc! Câțiva *au* parte într-adevăr de relații grozave, de mari bucurii, de mari averi și recunoștință nesfârșită. Eu i-am studiat pe *puținii care fac versus cei mulți care vorbesc*. Dacă vrei să cauți obstacole, tot

ce e *greșit* se află mereu la dispoziția ta. Dar așa stau lucrurile și cu ceea ce este *corect*! Eu sunt un vânător al excelenței umane. Eu îi caut pe acei indivizi care sparg normele și ne demonstrează nouă, tuturor, ce este cu adevărat posibil. Eu aflu ce fac diferit acei câțiva indivizi extraordinari față de toți ceilalți, și apoi îi imit. Aflu ce funcționează și după aceea clarific acel ceva, îl simplific și îl sistematizez într-un fel care să-i ajute pe oameni să avanseze.

De la perioada întunecată din 2008, când sistemul financiar global aproape că s-a năruit, am fost obsedat de găsirea unei modalități prin care să ajut oamenii obișnuiți să obțină controlul asupra propriilor bani și să lupte la rândul lor cu un sistem care a fost de multe ori măsluit în defavoarea lor. Lucrurile au fost deja aranjate pentru cine trebuie în culise de ani de zile și nu s-au îmbunătățit cine știe ce cu toate acele așa-zise reforme de pe Capitol Hill. În unele sectoare, lucrurile s-au înrăutățit. Pentru a găsi răspunsuri, eu am interviewat 50 dintre cei mai străluciți și influenți jucători din lumea banilor. În această carte nu vei găsi nici vorbe goale, nici opiniile mele. Vei auzi totul direct de la maestrul jocului: miliardari realizați prin forțe proprii, laureați ai Premiului Nobel și titani ai finanțelor. Iată doar o mostră cu câțiva dintre maestrul financiar de la care vei învăța în paginile următoare:

- John C. Bogle, înțeleptul în vârstă de 85 de ani cu o experiență de 64 de ani la bursă și fondatorul Vanguard Group, compania de fond mutual numărul unu în lume;
- Ray Dalio, fondatorul celui mai mare fond speculativ de pe planetă, cu bunuri în valoare de 160 de miliarde de dolari;
- David Swensen, unul dintre cei mai mari investitori instituționali din toate timpurile, care a mărit patrimoniul Universității Yale de la 1 miliard de dolari la 23,9 miliarde în mai puțin de două decenii;
- Kyle Bass, un om care a transformat investiții de 30 de milioane de dolari în 2 miliarde, în doi ani în perioada crizei subprime;
- Carl Icahn, care l-a surclasat pe Warren Buffett, a surclasat piața și literalmente pe toată lumea în ultimele cicluri de un an, cinci ani și zece ani;

- Mary Callahan Erdoes, pe care mulți o consideră cea mai puternică femeie din domeniul finanțelor. Ea controlează peste 2,5 trilioane de dolari din postura de CEO al J.P. Morgan Asset Management; și
- Charles Schwab, care a condus o revoluție pentru a deschide Wall Street-ul investitorilor individuali și a cărui companie emblematică are acum în administrare 2,38 trilioane de dolari.

Te voi pune în aceeași cameră cu aceste superstaruri și cu multe altele care obțin rezultate consistente, deceniu după deceniu, în piețe aflate pe sau sub val, în perioade de expansiune sau de recesiune. Împreună, vom descoperi principalele secrete ale succesului lor investițional și vom vedea cum să le aplicăm chiar și celor mai mici sume de bani.

Și iată cheia: am scris această carte bazându-mă pe înțelepciunea atemporală a celor mai de succes investitori din lume. Până la urmă, niciunul dintre noi nu știe în ce direcție se va îndrepta economia când vei ajunge tu să citești această carte. Va fi inflație sau deflație? O piață caracterizată de creșterea sau de scăderea prețurilor? **Ideea este să știi cum să supraviețuiești și să prosperi în orice condiții de piață. Adevărații experți au să-ți explice cum.** În plus, ei își vor deschide portofoliile pentru a-ți arăta combinația de investiții pe care se bazează pentru a trece cu bine prin orice furtună. Și vor răspunde la această întrebare: *Dacă nu ai putea să le transmiți copiilor tăi nimic din averea ta financiară, ci doar un set de principii, care ar fi acestea? Ar putea să fie cea mai mare moștenire dintre toate și nu trebuie să fii unul dintre copiii lor pentru a o dobândi!*

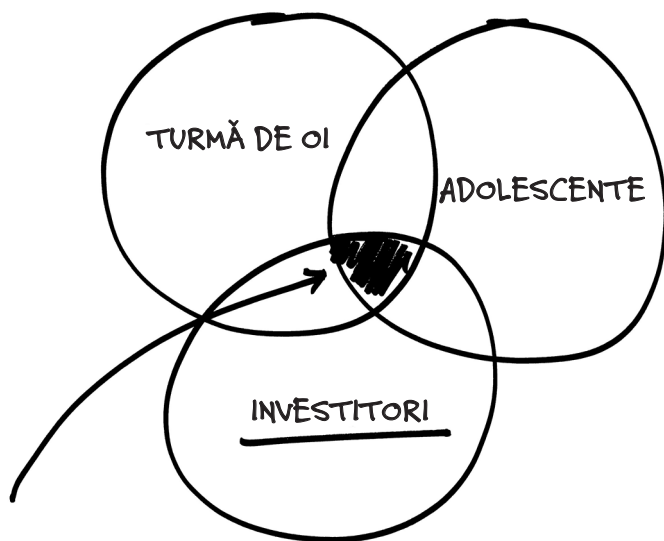
„Secretul reușitei este să te pui pe treabă.“

MARK TWAIN

Pregătește-te, pentru că suntem pe cale să pornim împreună într-o călătorie prin 7 Pași Simpli spre siguranță financiară, spre independență și libertate! Indiferent că ești doar un membru al Generației Y<sup>7</sup> aflat la început de drum, un membru al generației Baby Boom care se confruntă cu ieșirea la pensie

<sup>7</sup> Include persoanele născute între anii 1980 și 2000 (N. tr.)

sau un investitor sofisticat, interesat să-și mențină avansul, această carte îți va oferi un plan practic pentru a-ți stabili și realiza obiectivele financiare și pentru a te ajuta să te eliberezi de comportamentele limitatoare, oricare ar fi acestea, care ar putea să te țină departe de adevărata abundență. Vom explora psihologia bogăției, un subiect pe care l-am studiat și predat timp de aproape patru decenii. Putem aborda greșelile legate de bani pe care le fac oamenii, concentrându-ne pe ceea ce îi împiedică să își ducă la bun sfârșit planurile cele mai bune. Și pentru a ne asigura că obții rezultatele pe care ți le dorești, am mers la cei mai buni economiști comportamentali de pe planetă pentru a găsi **soluții care chiar funcționează — ajustări mici, simple, care să te determine să faci automat ceea ce pentru alții necesită disciplină ca să realizeze; strategii care pot să facă diferența între a te pensiona confortabil sau a muri falit.**



© 2013 Behavior Gap

„PENTRU CĂ TOȚI CEILALȚI O FAC...”

Să fim cinștiți: o mulțime de oameni inteligenți și realizați au ignorat această zonă a banilor pentru că pare atât de complicată și de

copleșitoare. Una dintre primele persoane căreia i-am dat acest manuscris spre examinare este o prietenă strălucită de-a mea, care se numește Angela și care a atins perfecțiunea în multe dintre sectoarele vieții sale — dar niciodată în cel al banilor. Ea mi-a spus că oamenii o considerau grozavă pentru că navigase 32 000 km de ocean pe unele dintre cele mai aspre mări în veliere mici. Dar ea știa că își neglijase finanțele și asta o stânjenea. „Părea atât de derutant, și eu nu mă pricepeam. Mă simțeam deja învinsă, așa că m-am dat bătută, chiar dacă nu-mi stă în fire.“ Dar a descoperit că, urmând cei 7 Pași Simpli din această carte, putea să obțină în cele din urmă controlul asupra finanțelor sale, și era ceva ușor și fără bătăi de cap! „Doamne, aș putea să economisesc pentru viitor renunțând pur și simplu la câteva lucruri care nu îmi aduc bucurie,” mi-a spus ea. Odată ce a început să se gândească la economisiri, a reușit să creeze un cont automat pentru investiții și până să ajungă la capitolul 2.8, își transformase deja viața.

Câteva zile mai târziu, a trecut să mă vadă și mi-a zis: „Mi-am cumpărat prima mea mașină nou-nouță.“

„Cum ai făcut asta?“ am întrebat-o eu.

„Am început să-mi dau seama că eu cheltuiesc mai mulți bani pentru benzină și reparații pentru mașina mea veche decât m-ar costa să achit o mașină nou-nouță!“, mi-a zis ea. Ar fi trebuit să-i vedeți expresia când a oprit în față într-un Jeep Wrangler nou și strălucitor, de un alb sidefat.

Așa că aș vrea ca tu să știi că această carte nu este doar despre cum să ai o viață confortabilă după ce ieși la pensie, ci și despre cum să ai parte astăzi de calitatea vieții pe care ți-o dorești și pe care o meriți. Îți poți trăi viața în condițiile dictate de tine, asigurându-ți, simultan, și viitoarea calitate a vieții! Sentimentul de împuternicire, de forță interioară și de certitudine pe care îl încerci atunci când stăpânești acest sector al vieții se va revărsa în toate celelalte: în cariera ta, în sănătatea ta, în emoțiile tale și relațiile tale! Atunci când îți lipsește încrederea în legătură cu banii, asta îți afectează inconștient încrederea și în alte sectoare. Dar când preiei controlul asupra finanțelor tale, asta te împuternicește și te entuziasmează să accepți și alte provocări!

Ce ne împiedică să facem primul pas pe drumul spre libertatea financiară? Pentru mulți dintre noi, ca în cazul prietenei mele Angela, este sentimentul că lucrurile ne depășesc. Am fost învățați să gândim „Asta e prea complicat“ sau „Ăsta nu e domeniul meu“. Ca să fiu sincer, sistemul este *proiectat* să te deruteze, astfel încât să cedezi controlul „profesioniștilor“ care câștigă onorarii uriașe menținându-te pe tine dezinformat. Vei învăța în capitolele următoare cum să împiedici ca asta să se întâmple și, cel mai important, îți voi arăta că obținerea independenței prin investiții nu este deloc derutantă.

Unul dintre motivele pentru care oamenii reușesc este că dețin cunoștințe pe care ceilalți nu le au. Îți plătești avocatul sau doctorul pentru cunoștințele și competențele pe care tu nu le ai. Ei au de asemenea și propriul limbaj special care uneori îi poate izola de noi, ceilalți.

Spre exemplu, în lumea medicală, ai putea auzi că 225 000 de persoane au suferit „decese din cauze iatrogenice“ în ultimul an. Conform *Journal of the American Medical Association (JAMA)*, aceasta este a treia cauză a deceselor din Statele Unite. *Iatrogenic*. Ăsta da cuvânt de o sută de dolari! Sună important, dar ce înseamnă? Este o boală tropicală rară? O mutație genetică? Nu, *iatrogenic* se referă de fapt la o moarte accidentală cauzată de un medic, de un spital sau de o procedură medicală incorectă sau inutilă.

De ce nu ies în față și nu spun asta? Pentru că nu servește intereselor unei instituții medicale să spună asta într-un limbaj simplu pe care o persoană obișnuită să îl poată înțelege. Lumea financiară are și ea propriul ei jargon, cu cuvinte speciale pentru lucruri care sunt în realitate comisioane suplimentare deghizate într-un limbaj care face să îți fie imposibil să îți dai seama că iau mai mult din banii tăi decât ți-ai putea imagina vreodată.

Sper că îmi vei permite să fiu atât translatorul, cât și ghidul tău în această călătorie. Împreună vom sparge codul și ne vom croi un drum prin complexitatea care ne face pe cei mai mulți dintre noi să ne simțim ca niște amatori în lumea finanțelor.

În ziua de astăzi există atât de multă informație, încât chiar și cei mai sofisticați investitori se pot simți copleșiți. Mai ales atunci când ne dăm seama că lucrurile cu care suntem presați nu au de multe ori nimic de-a face cu

nevoile noastre. Să zicem că ai niște dureri ușoare în piept și cauți pe Google cuvântul *inimă*. Ce vezi? Nu este ceva referitor la atacul de cord de care ai putea să vrei să te ocupi chiar acum. În schimb, găsești Heart („inimă“ în lb. engl.), formația muzicală care nu a mai avut un hit de 20 de ani. Cum te ajută asta?

Planul meu este să te ajut devenind motorul tău personal de căutare pe domeniul financiar — un motor de căutare *inteligent*, unul care va filtra toată informația financiară superfluă, chiar dăunătoare, pentru a oferi soluții simple și clare.

Foarte rapid, vei deveni și tu un inițiat. Vei învăța de ce goana după profituri nu funcționează niciodată, de ce nimeni nu învinge piața pe termen lung<sup>8</sup> și de ce marea majoritate a experților financiari nu au o responsabilitate legală să slujească celor mai bune interese ale tale. Nebunesc, nu-i așa? Vei afla de ce profiturile cu care își fac reclamă fondurile mutuale nu sunt profiturile pe care le vei obține tu. Vei găsi soluții care ar putea să adauge la propriu milioane de dolari profitului din investițiile tale de-o viață — studiile statistice arată că poți economisi între 150 000 și 450 000 de dolari doar citind și punând în aplicare principiile din cea de a 2-a secțiune a acestei cărți! Îți vei pune banii înapoi în buzunar, nu în „fabricile de onorarii“. Vei afla de asemenea despre o modalitate dovedită de a-ți înmulți banii cu o protecție de 100% a capitalului inițial și, pe deasupra, fără să plătești comisioane (aprobată-de-Fisc). Această modalitate este în cele din urmă accesibilă pentru investitorii individuali ca tine.

Și iată ce face ca această carte să fie diferită: eu nu mă limitez la a-ți spune despre strategiile de investire pe care le au cei ultrabogați și pe care tu nu ți le poți permite sau pe care nu le poți accesa; am găsit modalități de a le face convenabile ca preț și accesibile pentru tine! De ce să fie cei puțini și privilegiați singurii care să poată profita de aceste oportunități extraordinare? Nu a venit vremea să egalizăm șansele?

Nu uita, *sunt banii tăi și este momentul ca tu să preiei controlul.*

---

<sup>8</sup> Cu excepția câtorva „unicorni“, un grup micuț și exclusiv de „vrăjitori financiari“ la care populația generală nu are acces, dar pe care ți-l voi prezenta în capitolele următoare. (N. a.)

„Intuiția unei clipe prețuiește uneori  
cât experiența unei vieți.“

— OLIVER WENDELL HOLMES, SR.

Înainte să mergem mai departe, permite-mi să-ți spun ce m-a determinat să scriu această carte. Dacă ai urmărit vreunul dintre reportajele despre munca mea de-a lungul anilor sau dacă ai citit vreuna dintre cărțile mele anterioare, îmi cunoști probabil palmaresul în crearea de schimbări masive și măsurabile — ajutarea oamenilor să piardă de la 13 la 130 de kilograme, salvarea unor relații care păreau să fi ajuns la capăt de linie, ajutarea unor proprietari de afaceri să-și dezvolte companiile cu 30% până la 130% într-un an. De asemenea, ajut oamenii să treacă peste tragedii enorme — de la cupluri care au pierdut un copil la soldați care se întorc din Afganistan cu tulburare de stres posttraumatic. **Pasiunea mea este să ajut oamenii să creeze adevărate progrese în relațiile lor, emoțiile lor, sănătatea, carierele și finanțele lor.**

Timpe de aproape patru decenii, am avut privilegiul de a face coaching cu oameni din toate categoriile sociale, inclusiv câțiva dintre cei mai puternici bărbați și câteva dintre cele mai puternice femei de pe planetă. Am lucrat cu președinți ai Statelor Unite și de asemenea cu președinți ai unor firme mici. Am făcut coaching cu staruri sportive și le-am ajutat să-și transforme performanța, din primele zile cu marele hocheist Wayne Gretzky și până la superstarul din ziua de azi, Serena Williams. Am avut privilegiul să lucrez cu actori premiați, cu calmul lui Leonardo DiCaprio și căldura lui Hugh Jackman. Munca mea a influențat viețile și performanțele unor artiști de top, de la Aerosmith la Green Day, de la Usher la Pitbull și la LL Cool J. Și, de asemenea, lideri miliardari ai lumii afacerilor, cum ar fi magnatul cazinourilor, Steve Wynn, și magicianul Internetului, Marc Benioff. În realitate, Marc a renunțat la jobul său de la Oracle și a început să clădească Salesforce.com după ce a luat parte la unul dintre seminarele mele *Unleash the Power Within (Dezlănțuie-ți puterea lăuntrică)*. În 1999. Astăzi este o afacere de 5 miliarde de dolari și a fost desemnată „Cea mai inovatoare companie din lume“ de revista *Forbes* pentru ultimii patru ani consecutivi. Deci, este evi-

dent că **clienții mei nu vin la mine pentru motivație. Au deja suficientă.** Ceea ce obțin de la mine sunt strategii care îi ajută să ajungă la următorul nivel și îi mențin în formă maximă.

În arena financiară, din 1993 am avut onoarea să-i fiu coach lui Paul Tudor Jones, unul dintre primii zece traderi financiari din istorie. Paul a prezis crahul din Lunea Neagră din octombrie 1987 — care rămâne în continuare cea mai mare prăbușire (procentuală) dintr-o singură zi a bursei de valori a americane din toate timpurile. În vreme ce piețele se prăbușeau în jurul lumii și toți ceilalți își pierdeau averile, Paul a ajuns să-și dubleze banii în 1987. A făcut-o din nou în 2008, aducându-le investitorilor săi un profit de aproape 30% în vreme ce piața cădea cu 50%! Misiunea mea lucrând cu Paul este să surprind principiile care îi ghidează toate deciziile. Apoi, le introduc într-un sistem pe care el îl utilizează zilnic și, cel mai important, în momente critice. Nu sunt un coach de gândire pozitivă. Chiar din contră: sunt un coach cu mottoul *fii pregătit pentru orice*. Am păstrat legătura cu Paul, urmărindu-i tranzacționările în fiecare zi printr-un montagnes-russes de condiții de piață. De la bula tech de la finele anilor 1990 până la 11 septembrie. De la creșterea imobieliarelor și la prăbușirea pieței subprime până la colapsul din 2008. Am fost acolo pe durata crizei europene a datoriilor care a urmat și, de asemenea, în timpul celei mai mari scăderi procentuale a prețului aurului din ultimele trei decenii, ce a avut loc într-o singură zi, în 2013.

În ciuda diversității acestor schimbări financiare, în 28 de ani consecutivi, Paul nu a avut nici măcar un an în pierdere. El este realmente de neegalat în capacitatea lui de a găsi drumul spre victorie. Am avut privilegiul să fiu umăr la umăr cu el în timp ce câștiga bani în mod constant, indiferent cât de volatilă era piața. Datorită lui, am învățat mai multe despre lumea reală a investițiilor și despre cum se iau decizii în momente grele decât aș fi reușit să învăț dintr-o sută de cursuri MBA.

Sunt de asemenea incredibil de binecuvântat nu doar să lucrez cu Paul în această perioadă, ci și să-l consider unul dintre cei mai dragi prieteni ai mei. Ceea ce iubesc și respect la Paul este faptul că nu numai că obține rezultate financiare pentru el însuși, ci și că este unul dintre cei mai extraordinari

filantropi din lume. Pe parcursul anilor, l-am urmărit construind Fundația Robin Hood de la simpla idee de utilizare a puterii piețelor libere pentru a reduce sărăcia în New York și până la ceea ce revista *Forbes* a numit „una dintre cele mai inovatoare și influente organizații filantropice din zilele noastre“. Până acum, Robin Hood a distribuit peste 1,45 miliarde de dolari sub formă de granturi și inițiative, schimbând milioane de vieți pe parcurs.

Am învățat de asemenea propriile lecții pe parcurs, câteva prin durerea propriilor încercări și erori — pe care cartea aceasta este proiectată să te ajute să le eviți pe cât posibil. Mi-am câștigat propriile cicatrici pe Wall Street. Am listat o companie la bursă când aveam 39 de ani și am văzut cum averea mea netă urcă la peste 400 de milioane de dolari în câteva săptămâni — și apoi cum se prăbușește la pământ odată cu crahul dot com al anilor 2000!

Dar „îndreptarea“ bursei de valori a fost nimic în comparație cu ce am avut de înfruntat cu toții în anii trecuți. Colapsul din 2008–2009 a fost cea mai rea criză economică de la Marea Criză încoace. **Îți amintești ce simțeau când se părea că lumea noastră financiară se apropie de sfârșit?** Indicele Dow Jones Industrial Average s-a prăbușit cu 50%, trăgând după el contul tău 401(k). Limita inferioară a proprietății tale imobiliare a căzut și este posibil ca prețul casei tale să se fi prăbușit cu 40% sau mai mult. Milioane de oameni au pierdut agoniseala unei vieți întregi de muncă grea și mai multe milioane și-au pierdut locurile de muncă. Pe durata acelor luni îngrozitoare, am primit mai multe telefoane ca niciodată de la tot felul de oameni care aveau nevoie de ajutor. Am discutat cu frizeri și miliardari. Oamenii îmi spuneau că își pierd casele, că economiile lor se duseseră pe apa sâmbetei, că nu își mai puteau trimite copiii la facultate. Asta pur și simplu mi-a frânt inima, pentru că eu știu cum e.

Am muncit din greu și am fost binecuvântat cu succes financiar, dar lucrurile nu au stat mereu așa. Am crescut cu patru tați diferiți în prăfoasa vale San Gabriel, din California. Îmi amintesc cu precizie cum în copilărie nu răspundeam la telefon și la ușă pentru că știam cine e — era agentul fiscal și noi nu aveam bani să-i plătim. În adolescență, îmi era rușine că trebuia să port la școală haine pe care le cumpărasem cu 25 de cenți de la magazinul second-hand. Și copiii pot să fie destul de brutali când nu

ești „la modă“. În ziua de azi, cumpărăturile de la magazinul second-hand ar fi un semn că ești cool — ca să vezi! Și când mi-am cumpărat în cele din urmă prima mea mașină, o broscuță Volkswagen rablagită, din 1960, mașina nu avea marșarier, așa că o parcam pe un deal și nu aveam nicio dată suficienți bani pentru benzină. **Din fericire, nu am acceptat teoria care spune că pur și simplu așa e viața. Am găsit o modalitate de a-mi depăși circumstanțele.** Din cauza propriilor mele experiențe, nu accept să văd cum cineva suferă. Mă scoate din minți. Și 2008 a adus mai multă suferință economică inutilă decât am văzut în întreaga mea viață.

În perioada imediat următoare prăbușirii bursei de valori, toată lumea era de acord că trebuie făcut ceva pentru a repara sistemul. Am tot așteptat ca acele schimbări promise să se producă, dar ani mai târziu lucrurile erau neschimbate. Și, cu cât aflam mai mult despre sursele crizei financiare, cu atât deveneam mai furios. Pentru mine, punctul de cotitură s-a produs după ce am văzut *Inside Job*, documentarul premiat cu Oscar, narat de Matt Damon, despre rechinii de pe Wall Street care și-au asumat riscuri nebunești cu banii noștri și aproape că au distrus economia. Și pedeapsa lor? Noi, contribuabilii, am plătit să-i scoatem din impas și, cumva, aceeași distribuție de personaje a primit frâiele redresării. Până la sfârșitul filmului, fierbeam de neputință, dar mi-am transformat furia într-o întrebare: „Ce pot să fac?“

Această carte a reprezentat răspunsul.

„Nu există prieten mai loial decât o carte.“

ERNEST HEMINGWAY

Nu a fost o decizie ușoară. Nu mai scrisesem o carte semnificativă de aproape 20 de ani. În medie, anul trecut am fost într-un avion o zi din patru, călătorind în peste 15 țări. Eu conduc o duzină de companii și o organizație non-profit. Am patru copii, o soție uimitoare și o misiune pe care o iubesc și care e viața mea. Atât *Unlimited Power (Putere nemărginită<sup>9</sup>)*, cât și

<sup>9</sup> Volum apărut în format tipărit în limba română la editura Amaltea, în 2011, și sub formă de audiobook la editura Act și Politon, în 2016. Acest titlu este de asemenea în curs de apariție în format tipărit la editura Act și Polion (*N. red.*)

*Awaken the Giant Within (Trezește uriașul din tine*<sup>10</sup>) au fost bestselleruri internaționale, și asta mi-a dat o satisfacție enormă, dar nu m-am simțit obligat să scriu din nou până acum. De ce? Iubesc evenimentele live! Iubesc experiența imersiunii totale, imediatul și flexibilitatea comunicării cu 5000 până la 10 000 de persoane odată, să pătrund în profunzime și să le mențin atenția focalizată timp de 50 de ore într-un weekend. Și asta în aceste timpuri moderne când majoritatea oamenilor nu vor să stea la un film de trei ore pentru crearea căruia s-au cheltuit 300 de milioane de dolari. Îmi amintesc în culori vii cum îmi spunea Oprah că ea nu poate să stea jos mai mult de două ore — și 12 ore mai târziu stătea pe un scaun și striga la cameră: „Asta este una dintre cele mai grozave experiențe din viața mea!” Usher mi-a spus că îi place munca mea, dar cu siguranță că nu va rezista un weekend întreg. Exact ca Oprah, a ajuns și el să se simtă cum nu se poate mai bine. Cincizeci de ore mai târziu, mi-a spus: „E ca și cum aș lua parte la unul dintre cele mai grozave concerte din viața mea! Luam notițe ca disperatul și m-ai făcut să râd până nu am mai putut!”

Experiența evenimentului meu live este încărcată cu atât de multă emoție, muzică, încântare și intuiții profunde, încât oamenii sunt mișcați să treacă la acțiuni de proporții. Ei nu se limitează la a gândi, ei nu se limitează la a simți, *ei schimbă, ei transformă*. Iar limbajul meu corporal și vocea mea sunt esențiale stilului meu de a preda. Deci, trebuie să recunosc, atunci când stau jos să scriu cuvinte pe o pagină, mă simt de parcă aș avea un căluș în gură și o mână legată la spate! La naiba, am descoperit că pot să ajung la urechile a peste zece milioane de oameni printr-o singură Conferință TED.

Așadar, ce m-a făcut să mă răzgândesc?

Criza financiară a cauzat o suferință îngrozitoare, dar ne-a făcut de asemenea să reevaluăm ce este cel mai important în viețile noastre — lucrurile care nu au nicio legătură cu banii. **A fost o perioadă în care să revenim la fundamente, la valorile care ne-au susținut înainte prin momente dificile.** În cazul meu, m-a făcut să-mi amintesc de zilele în care dormeam în mașină, fără o casă a mea și căutând o cale de a-mi schimba

---

<sup>10</sup> Volum apărut cu acest titlu sub formă de audiobook la editura Act și Politon, în 2016, și în format tipărit cu titlul *Descoperă forța din tine* la editura Curtea Veche, în 2002 (N. red.)

viața. Cum am făcut-o? Prin cărți! Ele au ajutat la stabilizarea mea. Am fost dintotdeauna un cititor vorace: în tinerețe am hotărât să citesc o carte pe zi. Mă gândeam că liderii sunt mari cititori. Am urmat un curs de citire rapidă. Nu am citit chiar o carte pe zi dar, pe parcursul a șapte ani, am citit peste 700 de cărți pentru a găsi răspunsurile care să mă ajute pe mine însumi și pe alții. Cărți de psihologie, gestionarea timpului, istorie, filosofie, fiziologie. Am vrut să știu despre orice care ar fi putut să schimbe imediat calitatea vieții mele și pe a oricui altcuiva.

Dar cărțile citite în copilărie au lăsat cea mai profundă amprentă. Ele erau biletul meu de ieșire dintr-o lume a durerii: o lume fără niciun viitor atractiv. Ele mă purtau spre un tărâm al posibilităților nelimitate. Îmi amintesc eseul lui Ralph Waldo Emerson despre încrederea în propriile puteri și rândurile „Există un moment în educația fiecărui om când acesta ajunge la convingerea că invidia înseamnă ignoranță; că imitația înseamnă suicid; că trebuie să se accepte pe sine la bine, la rău, ca destin.“ O alta a fost o carte de filosoful James Allen, *As a Man Thinketh (Cum gândește omul*<sup>11</sup>), care devine ecoul proverbului biblic „Cum gândește omul în inima lui, așa este el“ (Pildele lui Solomon 23, 7)<sup>12</sup>. Acesta a venit la mine **într-o perioadă în care mintea mea era un câmp de luptă plin de teamă. El m-a învățat că tot ceea ce creăm în viețile noastre începe de la gândire.**

Am devorat biografiile marilor lideri, marilor gânditori, marilor *făcători*, ca Abraham Lincoln, Andrew Carnegie, John F. Kennedy și Viktor Frankl. Mi-am dat seama că bărbații și femeile de seamă ale lumii au îndurat dureri și suferințe mult mai mari decât ale mele. Ei nu fuseseră doar norocoși, nici măcar favorizați ai sortii; cumva exista ceva în ei, o forță invizibilă care nu le îngăduia să se mulțumească cu mai puțin decât erau capabili să facă, să fie sau să dăruiască. **Mi-am dat seama că biografia nu înseamnă destin; că trecutul meu nu era egal cu viitorul meu.**

<sup>11</sup> Volum apărut la editura Act și Politon, în 2016, în format tipărit, audio și e-book (N. red.)

<sup>12</sup> Traducere din versiunea engleză: *For as he thinketh in his heart, so is he: Eat and drink, saith he to thee; but his heart is not with thee (Book of Proverbs 23, 7)*. În versiunile oficiale în limba română, acest verset s-a tradus prin: «Căci el îți numără bucațile din gură. „Mănâncă și bea!“; îți va spune, dar inima lui nu e pentru tine». (N. red.)

O altă favorită de-a mea a fost o carte americană clasică din 1937, *Think and Grow Rich (Gândește și îmbogățește-te)*<sup>13</sup> a lui Napoleon Hill. Hill și-a petrecut două decenii la începutul secolului XX interviewând 500 dintre cele mai realizate persoane din lume, de la Andrew Carnegie, la Henry Ford, la Theodore Roosevelt, la Thomas Edison, aflând ce îi pune în mișcare. El a descoperit că aveau cu toții în comun o focalizare neobosită asupra obiectivelor proprii și o combinație de dorință arzătoare, credință și persistență în realizarea lor. Mesajul lui Hill că persoanele obișnuite ar putea să depășească orice obstacol în fața succesului a dat speranțe unei generații de cititori care se zbătea prin Marea Criză. *Think and Grow Rich (Gândește și îmbogățește-te)* a devenit una dintre cele mai bine vândute cărți din toate timpurile.

Demersul lui Napoleon Hill a fost o inspirație pentru mine. Asemenea lucrării sale clasice, această carte este modelată pe căutarea celor mai buni dintre cei mai buni din lume, de la Warren Buffet la Sir Richard Branson — și inclusiv omul pe care experții din domeniu l-au numit un adevărat Edison al zilelor noastre: Ray Kurzweil, care a inventat primele sintetizatoare pentru muzică digitală, primul software care să transforme textul în vorbire, el fiind omul din spatele lui Siri de pe iPhone-ul tău. Acesta a dezvoltat un dispozitiv care le permite persoanelor nevăzătoare să meargă pe stradă, să citească indicatoarele rutiere și să dea comenzi din orice meniu. În prezent, Ray este directorul de dezvoltare tehnologică pentru Google. Dar am vrut să scriu o carte care să meargă dincolo de psihologia și știința reușitei pentru a găsi un plan adevărat, cu instrumente reale pe care să le poți utiliza pentru a clădi un viitor mai bun pentru tine și familia ta. Urma să fie un manual, un plan general, un ghid de instrucțiuni pentru noua economie.

Pe măsură ce începeam să mă reconectez cu puterea unei cărți, mi-am spus: „Eu trebuie să pun răspunsurile acestea într-un format accesibil oricui.” Și, cu tehnologia din ziua de azi, această carte are câteva avantaje grozave pentru a te ajuta să îți continui drumul. Are segmente electronice pe care le poți accesa online pentru a vedea câțiva dintre bărbații și femeile

---

<sup>13</sup> Volum apărut în limba română la editura Curtea Veche, în 2013, cu titlul *De la idee la bani (N. red.)*

căroră le-am luat interviuri și să le auzi cuvintele. Avem o aplicație proiectată să te determine să urmezi cei 7 Pași Simpli astfel încât să nu te rezumi la învățarea ideilor, ci să mergi până la capăt și să obții libertatea financiară pe care o meriți cu adevărat.

Apropo, **când am început această aventură, oamenii mi-au spus că sunt nebun.** Numeroși așa-ziși experți — și chiar prietenii! — m-au avertizat că sunt nebun încercând să aduc lumea complexă a finanțelor unui public larg. Chiar și editorul meu m-a implorat să scriu despre orice altceva.

Dar eu am știut că pot reuși dacă găsesc cele mai bune voci care să mă călăuzească. Majoritatea oamenilor pe care i-am intervievat aici nu dau interviuri sau, dacă o fac, se întâmplă extrem de rar. Este posibil ca ei să vorbească la Davos, în Elveția, la Forumul Economic Mondial sau pentru Consiliul de Relații Externe, dar până acum cunoștințele lor, spuse cu propriile lor voci, nu au mai fost făcute disponibile publicul larg. Împărtășirea informațiilor esențiale deținute de ei într-un fel în care oricine le poate folosi a devenit misiunea acestei cărți.

Am avut onoarea să am relații grozave cu câțiva dintre cei mai influenți oameni din lume: prieteni în poziții înalte care erau dispuși să dea câteva telefoane pentru mine. În scurt timp, am găsit uși care se deschideau pentru mine și căpătam accesul la maestrul jocului.

„Bun venit în junglă...”

— *WELCOME TO THE JUNGLE*, Guns N' Roses

Deci, de unde să încep? Am hotărât să încep cu o persoană de care cei mai mulți oameni nu au auzit niciodată, deși a fost numit Steve Jobs al investițiilor. Dar întrebă pe oricare dintre liderii financiari ai lumii, indiferent că vorbim despre președintele Rezervei Federale, liderul unei bănci de investiții sau președintele Statelor Unite, și toți vor ști despre Ray Dalio. Ei citesc buletinul său informativ săptămânal. De ce? Pentru că guvernele sună să-l întrebe ce să facă și el le investește banii. Așa stau lucrurile și cu fondurile de pensii și companiile de asigurări. El este fondatorul Bridgewater Associates, cel mai mare fond speculativ din lume, cu peste 160 de

miliarde de dolari în *bunuri aflate în administrare (assets under management — AUM)*, într-o perioadă în care un fond speculativ mare poate să administreze 15 miliarde de dolari. Înainte era nevoie de o avere netă de 5 miliarde de dolari și de o investiție inițială de 100 de milioane doar pentru a intra pe ușă. Dar nu te deranja să încerci; el nu-ți va accepta banii — nici pe ai oricui altcuiva — în acest punct.

Ray Dalio provine dintr-un mediu improbabil, născut în Queens, New York, dintr-un tată muzician de jazz și o mamă casnică. El a început ca băiat de mingi de golf care a prins primele sale ponturi despre acțiuni pe terenul local de golf. Acum are o avere de aproape 14 miliarde de dolari și este al 31-lea cel mai bogat om din Statele Unite. Cum a reușit? Trebuia să aflu! Iată un om al cărui fond Pure Alpha a pierdut bani doar de trei ori în 20 de ani, conform *Barron's*, și în 2010 a realizat profituri de 40% pentru principalii săi clienți. Pe parcursul vieții fondului (de la lansarea sa în 1991), el a realizat un randament anual compus de 21% (înainte de impozitare). Dacă exista vreo persoană pe care să vreau să o întreb, „Mai poate investitorul obișnuit să câștige bani în această piață nebună și volatilă?” aceasta era Ray. Așa că atunci când mi-a spus, „Sigur că se mai poate câștiga,” am ciulit urechile! Tu nu ai fi făcut la fel?

Nu este chiar așa ușor să obții acces la Ray Dalio. Dar se pare că Ray știa deja cine sunt și era un fan al scrierilor mele. Într-o după-amiază am stat cu el în casa lui surprinzător de modestă pe o insulă împădurită, în apropiere de coasta statului Connecticut. El a trecut direct la subiect, spunându-mi că investitorii individuali, ca tine, pot să câștige — dar numai dacă nu încerci să-i bați pe profesioniști la propriul joc.

„Ce trebuie să știe ei, Tony, este că *pot* într-adevăr să câștige”, mi-a spus el. „Dar nu și încercând să învingi sistemul. Nu e indicat să încerci asta. Am o mie cinci sute de angajați și patruzeci de ani de experiență și e un joc greu până și pentru *mine*. **Vorbim aici de pocher cu cei mai buni jucători de pocher de pe pământ.**”

Ray are 65 de ani, vorbește cu un slab accent newyorkez și, în timp ce vorbește, își folosește mâinile la fel ca un dirijor. El mi-a amintit că pocherul, la fel ca specula la bursă, este un joc cu sumă nulă. Pentru fiecare învingător

trebuie să existe un perdant. „De cum intri în joc, nu joci pocher doar împotriva tipilor aflați de cealaltă parte a mesei. Este un joc la scară mondială și doar un procent mic de persoane câștigă bani serioși în el. Câștigă mult. E posibil să ia bani de la cei care nu sunt la fel de buni la jocul ăsta“, a spus el. „Așa că eu le-aș spune investitorilor tăi, omului de rând: nu vrei să iei parte la jocul ăsta.“

L-am întrebat pe Ray: „Dacă le spui oamenilor că nu pot să concureze în acest joc, ar trebui să se gândească bine înainte să lase pe altcineva să joace *în numele lor*? Cum rămâne cu brokerii și managerii de fonduri mutuale care spun că-ți pot obține profituri mai bune?“

„Tu crezi că mergi la un doctor, dar ei nu sunt doctori“, mi-a spus el. Suntem obișnuiți să ne punem toată credința în doctori și să facem ce ne spun, fără să ne gândim, în speranța că ei au toate răspunsurile. Dar Ray Dalio spune că administratorii financiari obișnuiți nu te vor ajuta să câștigi pentru că nici ei nu au aptitudinile sau resursele necesare pentru a juca în stil mare. „Dacă le-ar avea, atunci n-ai mai avea acces la ei.“

„Jocurile Olimpice sunt ușoare comparativ cu ceea ce facem noi“, a continuat Ray. „Asta este mult mai competitiv. Poți să mergi la broker sau la dealerul tău și să te gândești că trebuie să te întrebi: „E oare un tip deștept?“ E posibil să fie deștept. E posibil să-i pese de tine. **Dar trebuie să întrebi, „Câte medalii de aur a câștigat?“** Trebuie să fii foarte, foarte atent pentru că sunt atât de mulți oameni care ți-ar da sfaturi, dar trebuie să fie suficient de buni încât să le poată prelua de la cei mai buni din joc.“

Deci, care este soluția?

„În loc să încerci să concurezi, tu trebuie să înveți că **există un fel pasiv de a câștiga**. Există un fel prin care să nu mizezi totul pe o singură carte. Este un sistem care **să te apere de toate riscurile**, pentru că cei mai buni investitori știu că se vor înșela, indiferent cât de inteligenți sunt.“

Stai puțin! Ray Dalio, care obține profituri capitalizate de 21% mai poate să se înșele?

„Exact, Tony, greșesc“, a zis el. „Cu toții greșim. Așa că trebuie să punem la punct un sistem care să ne protejeze de asta.“

Așa că, după aproape trei ore petrecute împreună, venise momentul pentru marea întrebare: „Ray, care e sistemul acela?“ Și Ray mi-a spus:

„Tony, ultima oară când am acceptat bani, trebuia să ai o avere netă de cinci miliarde de dolari pentru a obține acces la cunoștințele mele și investiția minimă era de o sută de milioane. E o treabă complexă și se schimbă des.“

„Haide, Ray, i-am spus eu. Tocmai mi-ai zis că oricum nicio persoană nouă nu poate căpăta acces la tine. Știu cât de mult îți pasă de oameni. Dacă nu ai putea să-ți lași banii copiilor tăi, ci doar un set de principii sau un portofoliu — un sistem care le va da posibilitatea să facă bani în perioade bune și proaste așa cum ai făcut tu — spune-mi cum ar arăta acesta pentru investitorul de rând?“

Am dezbătut o vreme și, ghici ce? El mi-a ilustrat pas cu pas modelul ideal de portofoliu, dozajul exact de investiții care te-ar ajuta să-ți maximizezi veniturile cu cel mai mic grad de volatilitate dezavantațoasă din orice piață.

Ce este un portofoliu? Dacă nu ești familiarizat cu termenul, este doar o colecție de diverse investiții pe care le aduni laolaltă pentru a încerca să-ți maximizezi profiturile financiare. Ray mi-a dezvăluit un sistem simpluvizând ce anume să investești și în ce procent și cantitate. Și când am privit în urmă, în trecut, am descoperit că utilizând strategia lui, ai fi câștigat bani 85% din timp pe parcursul ultimilor 30 de ani (din 1984 până în 2013)! Asta înseamnă doar patru ani cu pierderi (din 1984 până în 2013) — cu o pierdere maximă de 3,93% într-un an (și cu un an negativ mediu de doar 1,9%). Și unul dintre acei patru ani cu pierderi a fost de doar 0,03%, pe care majoritatea l-ar înregistra ca atingerea pragului de rentabilitate. În 2008 ai fi scăzut cu doar 3,93% când restul pieței a pierdut 51% (de la o valoare maximă la o valoare minimă) — și toate acestea făcând pur și simplu ceea ce ne-a împărtășit Ray. Planul pe care l-a împărtășit a obținut o medie a profitului cu puțin sub 10% pe an (după scăderea comisioanelor) și este un plan de investiții pe care îl poți pune cu ușurință în practică de unul singur! Și este doar *unul* dintre sistemele de la cei mai mari investitori din lume pe care le vei învăța când ajungi în secțiunea a 6-a: „Investește asemeni celor mai bogați 0,001%: Manualul de strategii al miliardarului.“

Așa, eu știu că tu vrei să sari peste pagini în clipa asta în căutarea portofoliului, dar vreau să-ți aduc aminte că există 7 Pași Simpli pe care trebuie să-i urmezi pentru ca asta să funcționeze. Dacă nu ți-ai dat seama încă de

unde vei lua banii pe care să-i investești sau care sunt obiectivele tale și nu știi care sunt regulile jocului, atunci accesul la cel mai bun portofoliu din lume va fi lipsit de valoare. Așa că rămâi cu mine și hai să luăm lucrurile pe rând. În toată nebunia mea există o metodă!

Cât de valoroasă este această informație din partea lui Ray Dalio? Dacă alții trebuie să aibă 5 miliarde de dolari pentru a obține accesul și pe tine te-a costat doar prețul cărții de față, atunci acesta nu este un profit deloc rău la investiția ta!

Oricât de interesant a fost să învăț sistemul său pentru investiții, ceea ce mi s-a părut cel mai interesant la Ray este felul în care privește el lumea. O vede ca pe o junglă, iar viața lui, ca pe o luptă constantă și palpitantă.

„Tony, după cum văd eu viața, cu toții ne dorim ceva anume, ceva ce reprezintă o calitate mai mare a vieții. Dar ca să ajungi acolo, trebuie să răzbești printr-o junglă înșesată cu provocări. Dacă o străbați, ajungi la viața pe care ți-o dorești. E ca și când eu aș fi într-o parte a junglei“, mi-a spus el. „Și tu ai putea avea un loc de muncă grozav, o viață grozavă dacă ai putea traversa jungla. Dar jungla e plină de tot felul de chestii periculoase care te pot ucide. Deci, stai de o parte a junglei și duci o viață sigură sau te avânți în junglă? Cum abordezi problema?“

Ray intră în junglă însoțit de prieteni foarte inteligenți și de încredere, întrebându-se: „*Ce nu știi eu?*“ „Acesta este aspectul-cheie“, a spus el. **„Ceea ce m-a ajutat să am parte de succes de-a lungul vieții a fost să nu fiu arogant referitor la cunoaștere, ci să îmbrățișez faptul că am slăbi-ciuni; că nu știu prea multe despre una, alta, și așa mai departe. Cu cât înveți mai mult, cu atât realizezi cât de puțin cunoști.“**

Asta este perfect adevărat! Și eu eram un exemplu în carne și oase. M-am lansat în scrierea acestei cărți crezând că știu ce fac. La urma urmei, aveam în spate decenii de experiență. Dar în timpul demersului meu de patru ani de a-i întâlni pe cei mai buni investitori de pe pământ, am fost smerit în repetate rânduri de cât de multe nu știam. Și am descoperit că, spre deosebire de comentatorii care pretind că dețin toate răspunsurile, cei mai buni sunt în esență smeriți. La fel ca Ray Dalio, ei îți vor spune ce gândesc și apoi vor recunoaște că este posibil să se înșele.

„Bogațiile nu sunt un scop al vieții,  
ci un instrument al acesteia.“

— HENRY WARD BEECHER

Pe măsură ce călătoria mea continua, am descoperit că misiunea mea evoluă. La fiecare oprire de pe traseu descopeream instrumente, oportunități și produse pentru investiții disponibile persoanelor ultrabogate despre care omul de rând nu aude niciodată. Și, în mod ironic, câteva dintre cele mai bune au riscuri foarte mici, ori au un risc limitat cu ceea ce se numește *raport asimetric risc/recompensă* — ceea ce înseamnă că investitorii obțin un beneficiu potențial mare pentru o expunere foarte scăzută la pierderi. Și pentru asta trăiesc „banii deștepți“.

A fost incitant pentru mine să aflu despre aceste oportunități și să profit de câteva dintre ele, pentru că, în această etapă a vieții mele, sunt suficient de matur, suficient de norocos și cu o situație financiară suficient de bună încât să pot face aceste alegeri. Dar fiii și fiica mea nu pot, câțiva dintre cei mai dragi prieteni ai mei nu pot și, cel mai important, sunt șanse mari ca nici tu să nu poți (cu excepția cazului în care ai zeci de milioane puse deoparte și citești asta doar pentru a afla unde își plasează Ray Dalio banii).

Așa că m-am transformat dintr-un simplu culegător pasiv de informații din lumea investițiilor într-un susținător pasionat pentru prietenii și cititorii mei. **Nu aveam de gând să-ți povestesc pur și simplu despre ceva ce au ocazia să facă oamenii bogați; voiam să deschid aceste oportunități pentru toată lumea.** Așa că am căutat companii care s-au concentrat exclusiv pe cei ultrabogați și apoi am făcut eforturi să le conving să creeze noi oportunități de investire la orice nivel economic și la orice categorie de vârstă. M-am străduit să le scot în evidență serviciile și, în câteva cazuri, m-am implicat total și am devenit partenerul lor pentru a-i ajuta să creeze produse noi care îți vor fi disponibile ție pentru prima dată. Dar cel mai mare motiv de mândrie este că i-am convins pe mulți dintre ei să își pună la dispoziție serviciile pentru oamenii care nu sunt bogați — gratuit! În paginile care urmează, vei afla despre o colaborare strategică revoluționară între Stronghold Wealth Management și High Tower, a cin-

cea cea mai mare firmă de consultanță pentru investiții din Statele Unite, care furnizează consiliere transparentă, neconflictuală celor ultrabogați. Acum îți va furniza câteva dintre acele servicii extraordinare de planificare și ție, fără niciun cost, indiferent cât de mult ai la dispoziție pentru investiții. Vei învăța cum să accesezi o platformă online gratuită care îți va permite să-ți pui la încercare brokerul și să vezi dacă într-adevăr plătești prea mult pentru o performanță slabă. Sper că acesta va fi începutul unei schimbări totale în lumea finanțelor personale, o adevărată egalizare a șanselor și oportunităților pentru prima oară.

De ce Dumnezeu fac ei asta? În primul rând, este lucrul potrivit de făcut. Oamenii trebuie să știe pentru ce plătesc în realitate. În al doilea rând, ei știu că oamenii cu o grămadă de bani nu au pornit întotdeauna la drum cu o grămadă de bani. Îți amintești care este secretul bogăției, nu? Fă mai mult pentru ceilalți decât oricine altcineva. Și dacă HighTower face asta pentru tine în această etapă a vieții tale, ei pariază că nu îi vei uita pe viitor. Vei deveni un fan entuziasmat și un client loial pentru totdeauna.

Primești ajutorul de care ai nevoie astăzi fără niciun ban și HighTower se alege cu un viitor client. Aceasta este sinergia financiară. O oportunitate de a crea situația reciproc avantajoasă atât de greu de surprins și care apare atât de rar în lumea Wall Street-ului.

„Bunătatea în cuvinte creează încredere.

Bunătatea în gândire creează profunzime.

Bunătatea în dăruire creează dragoste.“

— LAO-TZU

Unul dintre cele mai mari daruri ale „stăpânirii jocului“ nu este doar capacitatea de a putea să câștigi, ci să ai suficient ca să faci diferența pentru ceilalți. Indiferent cât de dificilă ar putea să fie situația noastră, există întotdeauna persoane care suferă mai mult. Atunci când cineva creează bogăție este privilegiul său și, cred eu, responsabilitatea sa să dăruiască la rândul său celor care sunt abia la început de drum sau celor care au trecut prin tragedii care i-au îndepărtat de la calea cea bună. Așa cum îți voi împărtăși

mai târziu, familia mea a fost beneficiara unui act simplu de bunătațe atunci când nu aveam efectiv nimic de mâncare și asta mi-a schimbat întreaga perspectivă asupra oamenilor și a vieții. Asta a contribuit la modelarea celui care sunt astăzi.

Așa că timp de decenii m-am străduit să dăruiesc la rândul meu, hrănind mai bine de 2 milioane de oameni pe an prin Fundația Anthony Robbins, iar în ultimii câțiva ani eu și soția mea am donat o sumă egală contribuției oferite de fundație.

Astăzi sunt mândru să spun că un puști care la început nu avea de mâncare pentru el ajută 4 milioane de oameni pe an să simtă că sunt îngrijiți și hrăniți. În total, pe parcursul a 38 de ani am avut onoarea de a hrăni 42 de milioane de oameni.

Vreau să utilizez această carte ca un mijloc prin care să te ajut pe tine să dezvolți suficientă bogăție — fizică și emoțională — pentru a deveni o forță a binelui atât prin contribuțiile tale financiare, cât și prin timpul tău. Cu toate acestea, îți spun un lucru: dacă nu ai da 10 cenți dintr-un dolar, nu vei da nici un milion de dolari din 10. Acum este momentul să dăruiești! Am început acest proces când nu aveam nimic. Dacă dai chiar și în momentele în care crezi că ai foarte puțin, drept recompensă îți vei învăța creierul că există mai mult decât suficient. Poți lăsa penuria în urmă și să mergi înainte, spre o lume a abundenței.

Așa că mi-ar plăcea să te ajut să pornești pe acest drum. Pe măsură ce citești această carte, să știi că nu doar că te ajuți pe tine însuși să-ți creezi un nou viitor financiar, ci ajuți acele 17 milioane de familii americane care se confruntă cu foamea în fiecare zi.<sup>14</sup>

Cum? Am hotărât să fac într-un an mai mult decât am făcut în toată viața mea. În numele cititorilor mei, la momentul publicării cărții de față, eu donez 50 de milioane de porții de mâncare bărbaților, femeilor și copiilor din această țară, care suferă din cauza lipsei unui cămin. Ai fi surprins cine sunt oamenii aceștia. Da, unii dintre ei au fost traumatizați de amintirile serviciului militar din timpul războiului și alții suferă de handicapuri min-tale sau fizice. Dar milioane dintre ei sunt oameni exact ca mine și ca tine

---

<sup>14</sup> Feedingamerica.com (N.a.)

care au avut o viață normală, pe care apoi pierderea slujbei, o problemă de sănătate sau pierderea unui membru al familiei i-a împins dincolo de limită, ajungând să nu-și mai poată achita obligațiile financiare. Majoritatea americanilor sunt la doar câteva salarii pierdute distanță de insolvență. Așa că hai să încercăm împreună să-i ajutăm.

În timp ce scriam această carte, Congresul a tăiat 8,7 miliarde de dolari din bugetul tichetelor sociale de masă. Am văzut cu ochii mei impactul devastator pe care l-a avut asta asupra organizațiilor voluntare și non-profit active în lupta împotriva înfometării. Acesta este motivul pentru care pun la dispoziție 50 de milioane de porții de mâncare și îmi folosesc influența pentru a obține fonduri egale, ca să putem furniza 100 de milioane de porții de mâncare pentru a-i hrăni pe cei înfomețați. Ești bine-venit să ni te alături și să ajuți, dar să știi un lucru: întrucât ai cumpărat cartea, cea pe care o ții în mână sau o citești de pe iPad-ul tău, tu hrănești personal 50 de oameni. Speranța mea este ca până la finalul acestei cărți să fii inspirat să faci la rândul tău o mică donație directă pe cont propriu. Ofer informații în ultimul capitol despre cum te poți folosi de „mărunțișul cu care nu ai ce face pentru a contribui la schimbarea lumii.” Există atât de multe modalități simple și plăcute prin care poți dăru și crea o moștenire de care să te poți simți cu adevărat mândru.

Pffff, da știi că a fost un capitol încărcat, nu glumă! Știi că este mult, dar sper că nu vi se pare și lung! Ți-am captivat atenția cu ceea ce este realmente posibil pentru viața ta? Îți poți imagina cum te vei simți ajungând de unde ești astăzi acolo unde vrei să fii cu adevărat? Cum ar fi ca experiența ta cu banii să nu mai fie o sursă de stres, ci mai curând un sentiment de entuziasm și mândrie? Îți promit că sentimentele pe care le vei avea pe măsură ce cucerești această zonă a vieții tale îți vor da un nou impuls, nu doar în privința succesului financiar, ci și în alte zone ale vieții tale care contează încă și mai mult! Ești pregătit?

O ultimă observație, dacă ai citit până aici, vreau să te felicit pentru că, din păcate, te afli printre primii 10% din oamenii care cumpără o carte de non-ficțiune. Exact: statisticile arată că mai puțin de 10% dintre per-

soanele care cumpără o carte citesc mai departe de primul capitol. Nu e o nebunie? Am scris cartea asta cu intenția să fie simplă, dar să-ți ofere și oportunitatea de a explora mai în profunzime — de a stăpâni jocul, de a te înarma cu competențele pentru a-ți stăpâni lumea financiară odată pentru totdeauna. Nu este menită a fi „cărțica roșie a investițiilor“. Așa că vreau să te invit acum, și să te provoc, să îți iei angajamentul să întreprinzi alături de mine întreaga călătorie prin aceste pagini. Îți promit că recompensele pe care le vei culege vor dura decenii întregi.

Așa că întoarce pagina și dă-mi voie să-ți ofer mai întâi o trecere rapidă în revistă a ceea ce va trebui să faci ca să ai un venit pe viață — un cec de salariu care îți oferă viața pe care o ai (sau stilul de viață pe care ți-l dorești) fără să trebuiască să mai muncești vreodată. După ce realizezi asta, vei munci numai dacă și pentru că vrei tu. Hai să punem mâna pe o schiță a traseului din fața noastră și să descoperim cei 7 Pași Simpli spre Libertate Financiară.

## CAPITOLUL 1.2

# Cei 7 pași simpli spre libertate financiară: Creează un venit pentru toată viața

„O călătorie de o mie de mile începe cu un singur pas.“

— LAO-TZU

Spune-mi ceva: Ai trecut vreodată prin experiența, știi tu... experiența complet umilitoare de a juca un joc video contra unui copil? Cine câștigă întotdeauna? Copilul, desigur! Dar cum de reușește? Este mai deștept, mai rapid, mai puternic?

Iată cum funcționează. Îți vizitezi nepoata sau nepotul și ea sau el îți spune: „Vino să te joci cu mine, unchiule Tony!“

Tu protestezi imediat: „Nu, nu, nu știi jocul ăsta. Tu dă-i drumul și joacă-te.“

Și ei spun: „Haide, e ușor! Îți arăt eu cum se joacă.“ După care împușcă doi-trei tipi răi care apar pe ecran. Tu rezști în continuare, așa că ei încep să insiste. „Hai! Hai! Te rog, te rog, te rog!“ Tu îl iubești pe puști sau pe puștoaică, așa că cedezi. Apoi, îți spune cuvintele simple care anunță că ți se pregătește ceva. „Tu primul.“

Așa că te hotărăști să o faci! O să-i arăți tu câte ceva copilului ăstuia. Și-apoi? *Pac! Pac! Pac!* Ești mort în 3,4 secunde. Împușcat în tâmplă. Terminat.

Apoi copilul punem mâna pe armă și dintr-odată auzi *pac-pac-pac-pac-pac!* Băieții răi cad din văzduh, trec valvârtej pe la fiecare colț de stradă. Copilul le anticipează fiecare mișcare și îi lichidează — și, 45 de minute mai târziu, îți vine iarăși rândul.

Acum ești cu capsă pusă și încă și mai hotărât. De data asta rezisti cinci secunde întregi. Și el joacă alte 45 de minute. Știi cum stă treaba.

Deci, de ce câștigă copiii mereu? Să fie pentru că au reflexe mai bune? Să fie pentru că sunt mai rapizi? Nu! **Se întâmplă pentru că ei au mai jucat jocul înainte.**

Ei dețin deja unul dintre cele mai mari secrete ale bogăției și succesului în viață: **pot anticipa drumul din fața lor.**

**Nu uita asta: anticiparea este puterea supremă.** Perdanții reacționează; liderii anticipează. Și, în paginile care urmează, vei învăța să anticipezi de la cei mai buni dintre cei mai buni: oameni de prestigiu lui Ray Dalio și Paul Tudor Jones și armata celorlalți 50 de lideri financiari extraordinari care cunosc drumul ce te așteaptă. Ei se află aici pentru a te ajuta să anticipezi problemele și provocările pe drumul spre libertate financiară, astfel încât să nu ai de suferit pe parcurs. După cum spune Ray Dalio, ai de-a face cu o junglă plină de pericole care te pot ucide financiar și ai nevoie de ghizi de încredere care să te ajute să o traversezi. Cu ajutorul lor, noi vom elabora un plan care te va ajuta să anticipezi dificultățile, să eviți stresul inutil și să ajungi la destinația ta financiară finală și ideală.

Vreau să ofer rapid o imagine de ansamblu asupra direcției în care ne îndreptăm și a felului în care este organizată această carte, astfel încât să o poți utiliza cât mai bine. Dar înainte să facem asta, hai să fim clari în legătură cu adevăratul nostru scop. **Această carte este dedicată unui rezultat principal: să te aranjeze astfel încât să ai un venit pe viață fără să mai trebuiască să muncești vreodată. Libertate financiară reală!** Și vestea bună este că poate fi obținută de oricine. Chiar dacă pornești cu datorii, înglodat chiar — fără nicio exagerare — cu puțin timp, focalizare constantă și aplicarea strategiilor adecvate, poți ajunge la siguranță financiară sau chiar independență în câțiva ani.

Înainte să parcurgem pașii, hai să vedem de ce înainte era atât de simplu să ai siguranță financiară. Ce s-a schimbat? Și ce trebuie să facem noi? Să începem cu o mică lecție de istorie.

„În tinerețe poți trăi fără bani, dar nu și la bătrânețe.“

— TENNESSEE WILLIAMS

Tot ce are legătură cu viața ta financiară pare mult mai dificil în ziua de azi, nu-i așa? Sunt sigur că te-ai întrebat de ce este atât de dificil să economisești bani și să ieși la pensie confortabil. Noi am ajuns să tratăm perioada pensiei ca pe un dat în societatea noastră; o etapă sacrosanctă a vieții. Dar să nu uităm că pensia este un concept relativ nou. Ideea aceasta a servit doar unei generații sau două — pentru cei mai mulți dintre noi, părinții și bunicii noștri. Înainte de vremea lor, oamenii lucrau în general până nu mai puteau.

Până mureau.

Îți mai amintești de la istorie? Când au fost inventate Asigurările Sociale? Au fost create în mandatul lui Franklin Delano Roosevelt, în timpul Marii Crize, atunci când nu exista nicio plasă socială de siguranță pentru bătrâni și bolnavi. Și „bătrân“ era un concept diferit în acele timpuri. Speranța medie de viață în Statele Unite era de 62 de ani. Atât! Și beneficiile pensiei furnizate de Asigurările Sociale trebuiau să înceapă să fie plătite la vârsta de 65 de ani, așa că se presupune că nu toată lumea avea să-și primească partea, sau cel puțin nu pentru multă vreme. În realitate, nici măcar Roosevelt nu a trăit suficient de mult pentru a-și încasa beneficiile (nu că ar fi avut nevoie de ele). A murit la vârsta de 63 de ani.

Legea Asigurărilor Sociale a ușurat suferința a milioane de americani într-o perioadă de criză, dar obiectivul ei nu fusese niciodată acela de a deveni un înlocuitor al economiilor pentru perioada retragerii din activitate — doar un supliment pentru acoperirea celor mai elementare nevoi. Și sistemul nu a fost elaborat pentru lumea în care trăim astăzi.

**Iată noua realitate:**

**Există șanse de 50% ca, în rândul cuplurilor căsătorite, cel puțin unul dintre soți să trăiască până la vârsta de 92 de ani și șanse de 25% ca unul dintre ei să trăiască până la 97.**

Uau! Ne apropiem al naibii de repede de o speranță de viață de 100 de ani.

Și cu vieți mai lungi, ne așteptăm la perioade de pensie mai lungi — mult mai lungi. Cu cincizeci de ani în urmă, perioada medie de pensie era de 12 ani. Astăzi ne așteptăm ca o persoană care se pensionează la vârsta de 65 de ani să trăiască până la 85 sau mai mult. Asta înseamnă peste 20 de ani de pensie în plus. Și aceasta este media. Mulți vor trăi mai mult și vor avea 30 de ani de pensie în plus!

„Nu este realist să finanțezi o perioadă de pensie de 30 de ani cu 30 de ani de muncă. Nu te poți aștepta să pui deoparte 10% din venitul tău și după aceea să finanțezi o perioadă de pensie la fel de lungă.“

— JOHN SHOVEN, profesor de economie,  
Universitatea Stanford

*Tu cât de mult te aștepti să trăiești? Toate progresele pe care le vedem în tehnologia medicală și-ar putea adăuga ani la viață — poate chiar decenii. De la tehnologia celulelor stem, la imprimarea 3-D a organelor, la regenerarea celulară, scena tehnologică este în plin avânt. Vei auzi despre ele în capitolul 7.1, „Viitorul este mai luminos decât crezi“. Asta este o binecuvântare, dar ești pregătit pentru ea? Mulți dintre noi nu sunt.*

Un sondaj recent efectuat de Mass Mutual<sup>15</sup> le-a cerut celor din generația Baby Boom să spună care este temerea lor numărul unu.

Care crezi că a fost aceasta? Moartea? Terorismul? Ciurma bubonică?

Nu, temerea numărul unu a celor din generația Baby Boom a fost că își vor epuiza economiile înainte să moară.

(Apropo, moartea a ocupat un îndepărtat loc doi.)

---

<sup>15</sup> Companie americană de asigurări (*N. red.*)

Generația Baby Boom are dreptul să fie speriată, la fel și generația Y. Conform unui studiu Ernst and Young, 75% dintre americani se pot aștepta să-și vadă resursele epuizate înainte să moară. Și plasa de siguranță a Asigurărilor Sociale — dacă va supraviețui în generația următoare — nu va furniza de una singură un nivel de trai rezonabil. Suma medie actuală este de 1294 de dolari pe lună. Cât de mult crezi că îți va ajunge asta dacă locuiești în New York, Los Angeles, Chicago sau Miami? Sau cât timp va funcționa sistemul echivalent în țara ta dacă trăiești în Londra, Sydney, Roma, Tokyo, Hong Kong sau New Delhi? **Indiferent unde trăiești, dacă nu ai o altă sursă de venit, ai putea ajunge cea mai bine îmbrăcată persoană care întâmpină oamenii la magazinul Wal-Mart.**

Este evident că va trebui să ne extindem venitul din pensie mai mult decât a fost vreodată cazul până acum — exact în toiul unei economii stagnante într-un moment în care mulți se zbat să recupereze terenul pierdut.

Cum am răspuns noi acestei crize în creștere? Mulți dintre noi considerăm problema atât de supărătoare și de copleșitoare, încât o ignorăm pur și simplu, în speranța că va dispărea. Conform EBRI, Employee Benefit Research Institute (Institutul de cercetare pentru beneficiile angajaților), 48% dintre americanii care lucrează nici măcar nu au calculat de cât de mulți bani vor avea nevoie pentru a se pensiona. Mda, 48%! Este o cifră șocantă: aproape jumătate dintre noi încă nu am făcut primii pași către planificarea propriului viitor financiar — și momentul reglării conturilor se apropie.

Așadar, care este soluția? Începe cu Pasul 1: ia cea mai importantă decizie financiară din viața ta. **Când vei termina această carte, nu doar că vei avea un plan automat pentru economii și investiții, dar vei ști de asemenea cum să crezi un venit fără să trebuiască să muncești.**

Stai puțin! Asta sună prea frumos ca să fie adevărat, te gândești tu. Și orice sună prea frumos ca să fie adevărat, probabil că nu este, corect?

Și totuși, sunt sigur că știi că există câteva excepții de la regulă. Ce ai zice tu dacă ți-aș spune că în ziua de astăzi există instrumente financiare care îți vor da posibilitatea să câștigi bani când piețele cresc și

să nu pierzi niciun sfanț atunci când scad? Cu douăzeci de ani în urmă, investitorilor obișnuiți le-ar fi fost imposibil să-și imagineze așa ceva. Dar investitorii care utilizau aceste instrumente în 2008 nu au pierdut niciun ban și nici măcar o noapte nedormită. Eu, unul, am genul acesta de siguranță și libertate pentru familia mea. Este un sentiment uimitor să știi că nu vei rămâne niciodată fără venit. Și eu vreau să mă asigur că și tu vei avea parte de asta pentru tine și pentru familia ta. În această carte, îți voi arăta cum să creezi un flux garantat de venit pentru toată durata vieții.

Un salariu pe viață fără să mai fie vreodată nevoie să muncești.

Nu ar fi grozav să-ți deschizi corespondența la finele lunii și, în loc să găsești un extras de cont cu soldul contului tău care speră că nu a scăzut, să găsești un cec? Imaginează-ți că asta s-ar întâmpla în fiecare lună. E vorba de venit pe viață și există o modalitate de a-l obține.

În secțiunea a 2-a, îți vom arăta cum să îți consolidezi investițiile într-un depozit considerabil de economii pentru zile negre — ceea ce eu numesc o *masă critică* — ce îți va oferi posibilitatea să câștigi bani chiar și în timp ce dormi! Cu câteva strategii simple, vei putea să creezi un flux de venit garantat, lucru care îți va da posibilitatea să îți construiești, gestionezi și să te bucuri de „pensia“ ta personală în condițiile dictate de tine.

Probabil că îți este greu să-ți imaginezi că există o structură disponibilă astăzi care îți poate oferi:

- Protecție 100% a capitalului inițial, ceea ce înseamnă că nu îți poți pierde investiția.
- Profiturile din contul tău sunt direct legate de valorile superioare ale bursei de valori (spre exemplu, S&P 500<sup>16</sup>). Așa că dacă bursa de valori crește, tu participi la câștiguri. Dar dacă piața scade, tu nu pierzi!
- Ai de asemenea capacitatea de a-ți converti soldul contului într-un venit garantat pe care nu îl vei epuiza în timpul vieții.

---

<sup>16</sup> Indice bursier realizat de compania Standard & Poor's, ce conține 500 de companii publice importante (*N. red.*)

Poți să te oprești din visare — a devenit realitate! Este una dintre oportunitățile accesibile acum pentru investitorii ca tine. (Și vei afla despre ea în capitolul 5.3.)

Ca să fiu limpede, eu nu sugerez aici că vei dori, chiar și cu un venit pe viață, să nu mai lucrezi când ajungi la vârsta de pensionare. Probabil că vei dori să o faci. Conform studiilor, cu cât câștigi mai mulți bani, cu atât sunt mai mari șansele să continui să lucrezi. Pe vremuri, obiectivul era să te îmbogățești și să te retragi până la vârsta de 40 de ani. În prezent, obiectivul este să te îmbogățești și să muncești până ajungi la 90 de ani. Aproape jumătate dintre toate persoanele care câștigă 750 000 de dolari pe an sau mai mult spun că nu se vor pensiona niciodată sau, dacă o vor face, vârsta cea mai timpurie la care se gândesc este cea de 70 de ani.

Ce zici de Rolling Stones și Mick Jagger, care are 71 de ani — care susțin concerte și acum?

Sau gândește-te la mogulii din afaceri ca Steve Wynn, care are 72 de ani.

Warren Buffett, 84.

Rupert Murdoch, 83.

Sumner Redstone, 91.

La anii lor, ei își conduceau în continuare afacerile și se descurcau de minune. (Probabil că încă o fac.) Poate că o vei face și tu.

Dar ce se întâmplă dacă nu putem lucra sau nu mai vrem să lucrăm? Doar asigurările sociale nu vor fi cine știe ce amortizor pentru anii noștri de pensie. Ținând cont că 10 000 de oameni din generația Baby Boom împlinesc 65 de ani în fiecare zi și că raportul dintre bătrâni și tineri devine din ce în ce mai disproporționat, asigurările este posibil să nici nu mai existe mult, cel puțin nu în forma în care le cunoaștem noi. În 1950 erau 16,5 muncitori care cotizau la sistemul de Asigurări Sociale pentru a sprijini o singură persoană care încasa beneficiile. Acum sunt 2,9 muncitori pentru fiecare beneficiar.

Raportul acesta ți se sustenabil?

Într-un articol intitulat „It’s a 401(k) World” („Este o lume a planurilor 401(k)”), Thomas Friedman, editorialist *New York Times* și autor de bestseller, a scris: „Dacă ești automotivat, uau, lumea aceasta este croită pentru tine. Toate barierele au dispărut. Dar dacă nu ești automotivat, lumea aceasta va fi

o problemă deoarece pereții, tavanele și podelele care apărau oamenii dispar și ele la rândul lor...Vor exista mai puține limite, dar în același timp mai puține garanții. Contribuția ta specifică va defini mult mai mult beneficiile tale specifice. Nu va mai fi suficient să faci doar act de prezență.“

În ceea ce privește pensiile acelea drăguțe pentru angajați pe care se bazează părinții și bunicii noștri la vârsta încheierii serviciului, vor avea și ele soarta fierarilor și operatorilor telefonici. **Doar în jur de jumătate din forța de muncă din sectorul privat al Americii este acoperită de un plan oarecare de pensie și majoritatea acestor planuri sunt acum de tip fă-l-singur, asumă-ți-toate-riscurile.**

Dacă ești un angajat municipal, statal sau federal, este posibil să beneficiezi de o pensie garantată de guvern, dar cu fiecare zi care trece sunt și mai mulți cei care, la fel ca oamenii din Detroit sau San Bernardino, se întrebă dacă banii aceia vor fi acolo atunci când le va veni lor rândul să-i încaseze.

Deci, care este planul tău pentru pensionare? Tu ai o pensie? Un cont 401(k)? Un IRA<sup>17</sup>? În ziua de astăzi, în jur de 60 de milioane de americani participă la planuri 401(k), însumând peste 3,5 trilioane de dolari. Dar acestea pot fi o afacere proastă, chiar dezastruoasă pentru tine dacă te afli într-unul dintre planurile cu cotizații mari care domină piața. De aceea, dacă ești într-un plan 401(k), trebuie să citești capitolul 2.5, „Mitul 5: ‘Doar un plan 401(k) te desparte de pensionare.’“ Ceea ce vei învăța și schimbările simple pe care le poți face ar putea să-ți transforme viața — oferindu-ți liniște sufletească și certitudinea de care ai nevoie astăzi — și ar putea să facă diferența dintre pensionarea timpurie și incapacitatea de a te pensiona.

## Moartea și taxele: singurele constante

Fără să fie întrecut de piețele volatile (care se mișcă literalmente mai rapid decât viteza luminii), comisioanele exorbitante (și ascunse) și un sistem de pensii depășit, să nu uităm de bunul și vechiul nostru prieten, omul de la fisc. Ah, omul de la fisc. El va lua până la 50% (sau mai mult!), mulțumesc frumos —

---

<sup>17</sup> Cont individual de pensie, în engl. Individual Retirement Plan (*N. red.*)

din tot ce câștigi. Dacă ai crezut că singura piedică în calea acumulării bogăției o constituie comisioanele ascunse, ți-a scăpat cel mai mare făptaș dintre toți.

Cunoaștem cu toții povara taxelor, într-o măsură sau alta, dar puțini își dau seama cât de mult ne știrbesc taxele din capacitatea noastră de a atinge libertatea financiară. Investitorii sofisticăți au știut dintotdeauna asta: nu contează cât câștigi, contează cât păstrezi.

Cei mai mari investitori din lume înțeleg importanța eficienței fiscale. Mai exact, cât de distructive pot să fie taxele atunci când se acumulează de-a lungul timpului?

Hai să încercăm o metaforă: să zicem că ai un dolar și cumva tu îl poți dubla în fiecare an timp de 20 de ani. Cunoaștem cu toții. Se numește capitalizare, nu-i așa?

După primul an, ți-ai dublat dolarul la 2 dolari.

Anul doi: 4 dolari.

Anul trei: 8 dolari.

Anul patru: 16 dolari.

Anul cinci: 32 dolari.

Dacă ar trebui să ghicești, la cât crezi că a ajuns dolarul tău după 20 de ani?

Nu trișa și nu trage cu ochiul mai departe în carte. Gândește-te o clipă și ghicește.

Prin magia capitalizării, în doar două decenii, dolarul tău se transformă în (bătăi de tobe, vă rog): 1 048 576 de dolari! Aceasta este puterea incredibilă a capitalizării!

Ca investitori, noi vrem să exploatăm această putere. Dar, desigur, jocul nu este atât de simplu. În lumea reală, Cezarul vrea să fie plătit primul. Omul cu taxele își vrea partea, deci, care este impactul taxelor asupra aceluiași scenariu? Din nou, ghicește. Dacă ești suficient de norocos să plătești doar 33% taxe pe an, la ce sumă crezi că a ajuns acum dolarul tău, după taxe timp de 20 de ani?

Din nou, ia o pauză și ghicește pe bune.

Ei bine, dacă cifra netaxată era de 1 048 576 de dolari... hmmm. Cu taxe de 33%, asta ar da în jur de 750 000 de dolari sau chiar 500 000 de dolari? Mai gândește-te, prietene.

Acum, hai să ne uităm la rubrica următoare și să observăm puterea incredibilă de scădere a dolarilor atunci când scoatem banii pentru taxe în fiecare an înainte de capitalizare — de dublarea contului tău. Presupunând o rată anuală a taxelor de 33%, la finalul aceluiași 20 de ani, suma netă propriu-zisă cu care vei rămâne este de puțin peste 28 000 de dolari!

**Exact, 28 000 de dolari! O diferență de peste 1 milion de dolari — și asta nici măcar nu ia în calcul taxele statale!** În câteva state, cum ar fi California, New York și New Jersey, te poți aștepta ca totalul să fie semnificativ mai mic.

**Desigur, scenariul acesta al dublării și epuizării dolarului se bazează pe profituri pe care nu le vei vedea niciodată în lumea reală — dar asta ilustrează ce se poate întâmpla atunci când neglijăm să luăm în considerare impactul taxelor în planificarea noastră financiară.**

Dat fiind felul în care merg lucrurile în Washington, crezi că taxele vor fi mai ridicate sau mai scăzute în anii următori?

(Nici măcar nu trebuie să răspunzi la asta!)

În secțiunea a 5-a, îți voi oferi „informațiile din interior“ care până acum le erau accesibile doar investitorilor sofisticati sau indivizilor cu averi nete extrem de mari. Am să îți arăt ce fac deja cei mai inteligenți investitori — cum să scoți taxele din ecuație, utilizând ceea ce *New York Times* numește „secretul inițiatului pentru cei bogați.“ Este o metodă aprobată de Fisc pentru a-ți multiplica banii fără grija impozitelor și nu trebuie să fii bogat sau faimos pentru a profita de ea. Aceasta te-ar putea ajuta efectiv să obții propria independență financiară cu 25%-50% mai repede, în funcție de categoria fiscală.

„Niciun om nu este liber dacă nu își este propriul stăpân.“

— EPICETET

Dar fie că avem sau nu un plan, viitorul se apropie cu rapiditate. Conform Centrului pentru Studiarea Pensionării, 53% dintre familiile americane

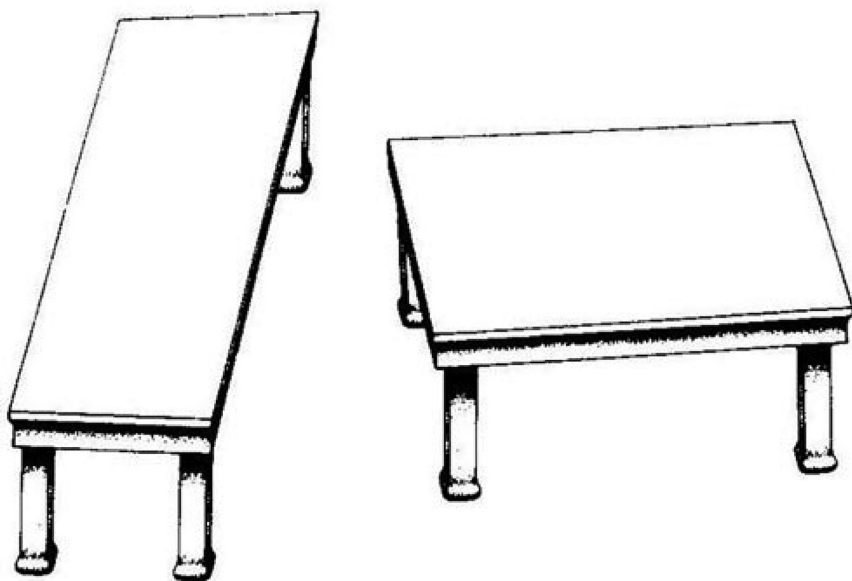
sunt „în pericol“ de a nu avea suficienți bani la pensie pentru a-și menține nivelul de trai. Asta înseamnă mai mult de jumătate! Și nu uita, mai bine de o treime dintre angajați au mai puțin de 1000 de dolari economisiți pentru perioada pensionării (fără să includem pensiile și prețul casei lor), în timp ce 60% au mai puțin de 25 000 de dolari.

Cum este posibil? Nu putem arunca toată vina asupra economiei. Criza economisirii a început cu mult înaintea crahului recent. În 2005, rata personală de economisire era de 1,5% în Statele Unite. În 2013 era de 2,2% (după ce ajunsese la un maxim de 5,5% la apogeul crizei). Ce este în neregulă cu imaginea aceasta? Nu trăim izolați. **Știm că trebuie să economisim mai mult și să investim. Așa că de ce nu o facem? Ce ne reține?**

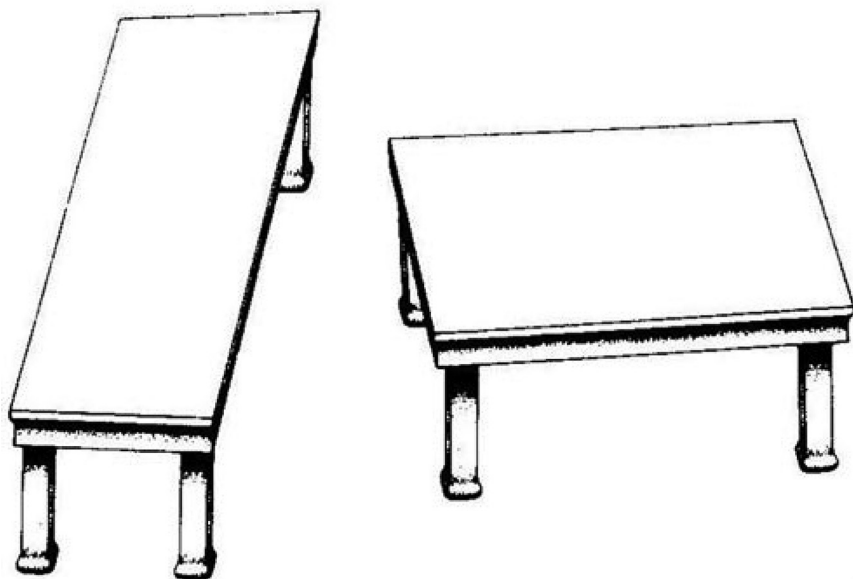
Să începem prin a recunoaște că ființele umane nu acționează întotdeauna rațional. Unii dintre noi cheltuim bani pe bilete la loterie chiar dacă știm că șansele de a câștiga marele premiu Powerball sunt de 1 la 175 de milioane și că este de 251 de ori mai probabil să fim loviți de fulger. De fapt, iată o statistică ce te va lăsa cu gura căscată: ca medie, într-o gospodărie americană se cheltuiesc 1000 de dolari pe an pe bilete la loterie. Acum, prima mea reacție când am auzit asta de la prietenul meu Shlomo Benartzi, renumitul profesor de finanțe comportamentale de la UCLA, a fost: „Nu se poate!“ De fapt, am fost de curând la un seminar și am întrebat publicul cât de mulți au cumpărat un bilet la loterie. Dintr-o încăpere cu 5000 de oameni, mai puțin de 50 au ridicat mâna. Dacă doar 50 de oameni din 5000 fac asta și media este de 1000 de dolari, atunci există o mulțime de oameni care cumpără *mult* mai mult. Apropo, recordul este deținut de Singapore, unde, în medie, într-o gospodărie se cheltuiesc 4000 de dolari pe an. Ai idee cât ar putea să valoreze pentru tine 1000, 2000, 3000, 4000 de dolari puși deoparte și capitalizați de-a lungul timpului? În capitolul următor vei descoperi de cât de puțini bani este nevoie pentru a avea între o jumătate de milion și un milion de dolari sau chiar mai mult la vremea pensionării, aproape fără nicio gestionare.

Așa că hai să revenim la economia comportamentală și să vedem dacă nu putem găsi câteva mici trucuri care pot să facă diferența dintre sărăcie și bogăție. Economiiștii comportamentali încearcă să elucideze de ce facem greșelile financiare pe care le facem și cum să le corectăm fără să ne folosim măcar atenția conștientă. Destul de tare, nu-i așa?

Dan Ariely, un renumit profesor de economie comportamentală de la Duke University, studiază felul în care ne păcălește creierul nostru în mod regulat. Ființele umane au evoluat, ajungând să fie dependente de vâz, și o parte uriașă din creierul nostru este alocată vederii. Dar cât de des ne înșală ochii noștri? Aruncă o privire la cele două mese de mai jos.



Dacă te-aș întreba care masă este mai lungă, cea îngustă din stânga sau cea lată din dreapta, majoritatea oamenilor ar alege-o în mod firesc pe cea din stânga. Și dacă tu te-ai număra printre ei, te-ai înșela. Lungimile celor două mese sunt identice (dă-i drumul, măsoară-le dacă nu mă crezi). Ok, hai să încercăm din nou.



Care dintre mese este mai lungă de data asta? Nu-i așa că ai paria oricât că masa din stânga este în continuare mai lungă? Știi răspunsul și totuși creierul tău continuă să te inducă în eroare. Cea din stânga arată în continuare mai lungă. Ochii tăi nu s-au pus de acord cu creierul tău. „Intuiția noastră ne păcălește în mod repetat, predictibil și constant“, a spus Ariely într-o conferință TED<sup>18</sup> memorabilă. „Și nu putem face aproape nimic în legătură cu asta.“

Prin urmare, dacă facem astfel de greșeli când vine vorba despre vedere, cu care, cel puțin teoretic, stăm bine, care sunt șansele că nu facem și mai multe greșeli în sectoare în care nu suntem la fel de buni — luarea de decizii financiare, spre exemplu. Indiferent dacă suntem sau nu convinși că luăm decizii financiare bune sau proaste, presupunem că **noi deținem controlul asupra deciziilor pe care le luăm**. Știința sugerează că nu așa stau lucrurile.

Exact ca iluziile vizuale la care suntem vulnerabili, Ariely mi-a spus mai târziu într-un interviu că el pune multe dintre erorile noastre decizi-

<sup>18</sup> O serie de conferințe globale susținute de o asociație americană non-profit, Sapling Foundation, cu accent pe tehnologie și design, dar și pe subiecte științifice, culturale și academice (*N. red.*)

onale pe seama „iluziilor cognitive“. Un exemplu grăitor: Dacă mâine te-ai duce la registrul auto ocal și ți-ar fi pusă întrebarea „Vrei să fii donator de organe?“, ce crezi că ai spune? Unii dintre noi ar spune imediat *da* și ne-am gândi că suntem persoane altruiste și nobile. Alții ar putea să ezite sau să se împotrivescă sau să fie descurajați de macabru întrebării și să refuze. Sau poate că vei amâna luarea deciziei spunând că ai nevoie de timp de gândire. Indiferent de răspuns, vei presupune că decizia ta se bazează pe liberul-arbitru. Ești un adult competent și capabil, calificat să stabilească dacă să-și doneze sau nu organele pentru a salva o viață.

Dar iată problema: o bună parte din decizie depinde de locul în care trăiești. Dacă ești în Germania, ai aproximativ o șansă din opt să îți donezi organele — în jur de 12% din populație o face. Pe de altă parte, în Austria, vecina Germaniei, 99% dintre oameni își donează organele. În Suedia, 89% donează, dar în Danemarca procentul este de doar 4%. Ce se întâmplă? De ce o asemenea discrepanță?

Ar putea fi vorba de religie sau de teamă? Sau are o cauză culturală? Se pare că niciunul dintre cele de mai sus nu este răspunsul. Discrepanța uriașă dintre ratele de donație nu are absolut nimic de-a face cu tine personal sau cu moștenirea ta culturală. Are absolut totul de-a face cu formularea de pe fișa tipizată.

În țările cu rata cea mai mică de donatori, cum ar fi Danemarca, există o căsuță care spune „Bifează aici dacă vrei să participi la programul de donare de organe.“ În țările cu cele mai mari procente, cum ar fi Suedia, pe fișă scrie: „Bifează aici dacă *nu* vrei să participi la programul de donare de organe.“

Acesta este secretul! Nimănui nu-i place să bifeze căsuțe! Nu este vorba că nu vrem să ne donăm organele. Gramul acela de inerție face toată diferența din lume!

Dacă o problemă este prea copleșitoare, noi avem tendința să înghețăm pur și simplu și să nu facem nimic. Sau facem ceea ce a fost hotărât pentru noi. Nu este vina noastră. Așa suntem făcuți. Problema donării de organe nu este că oamenilor nu le pasă, ci că le pasă atât de mult. Decizia este dificilă și complicată și mulți dintre noi nu știu ce să facă. **„Și pentru că**

## **nu avem habar ce să facem, rămânem pur și simplu cu orice s-a hotărât pentru noi”, spune Ariely.**

Același sentiment de inerție, sau de a opta pentru ceea ce a fost ales pentru noi, ne ajută să înțelegem de ce doar o treime dintre muncitorii americani profită de planurile de pensii disponibile. Asta explică de ce atât de puțini dintre noi am făcut un plan financiar pentru viitorul nostru. Pare complicat. Nu suntem siguri ce să facem, așa că amânăm luarea deciziei sau nu facem absolut nimic.

Ariely mi-a spus că atunci când este vorba de lumea fizică, ne înțelegem limitările și construim avându-le în vedere. Utilizăm trepte, rampe și lifturi. „Dar, dintr-un motiv oarecare, atunci când proiectăm lucruri ca îngrijirea medicală, pensiile și bursele de valori, uităm cumva ideea că suntem limitați”, a spus el. „Eu cred că dacă ne-am înțelege limitările cognitive în același fel în care ne înțelegem limitările fizice, chiar dacă acestea nu sunt evidente în același fel, am putea să creăm o lume mai bună.”

Îți amintești ce a spus Ray Dalio despre intrarea în junglă, a nune că prima întrebare pe care și-a pus-o în sinea lui a fost: „*Ce nu știu eu?*” Dacă îți cunoști limitările, te poți adapta și poți reuși. Dacă nu le cunoști, vei avea de suferit.

Obiectivul meu în cartea de față este să-i trezesc pe oameni și să le ofer cunoașterea și instrumentele pentru a lua imediat controlul asupra vieții lor financiare. Așa că am creat un plan care nu te va încurca pentru că este prea complex sau prea greu sau pentru că îți consumă prea mult timp. De ce? Pentru că, după cum am văzut la acele formulare de la registrul auto, **complexitatea este inamicul execuției**. Acesta este motivul pentru care am împărțit acest plan în 7 Pași Simpli și am creat o aplicație nouă și puternică pentru smartphone, complet gratuită, care să te călăuzească prin aceștia. O poți descărca chiar acum accesând [www.tonyrobbins.com/masterthegame](http://www.tonyrobbins.com/masterthegame). Îți poți înregistra progresul pe măsură ce îl faci și îți poți celebra victoriile pe parcurs. Aplicația te va sprijini, îți va răspunde la întrebări și chiar îți va da câte un imbold la nevoie, pentru că vei deveni entuziasmat și vei avea cele mai bune intenții și după aceea câteva distracții sau un atac de inerție te vor abate de la țintă. Acest sistem automat este

proiectat pentru a preveni asta. Și ghici ce? **Și atunci când ai terminat, ai terminat. După ce planul tău este pregătit pentru a fi utilizat, va trebui să petreci doar în jur de o oră o dată sau de două ori pe an pentru a te asigura că menții direcția.** Așa că nu există nicio scuză să nu rămâi pe drumul spre o viață întreagă de siguranță, independență și libertate financiară — și să ai suficient timp pentru a te bucura de lucrurile care contează cu adevărat pentru tine.

Am speranța că mintea îți freacă deja. Știu că ți-am oferit foarte multe la care să te gândești până acum, dar sunt devotat creării unor progrese de durată în viața ta financiară și vreau ca tu să-ți faci o imagine clară a drumului care ne așteaptă. Așa că hai să facem o plimbare rapidă prin cei 7 Pași Simpli spre Libertate Financiară.

Dacă aparții unei generații crescute cu bloguri și tweet-uri, bănuiesc că îți spui: „De ce nu pui tu pentru mine acești 7 Pași — și, dacă tot am amintit, întreaga carte! — într-un paragraf sau chiar un infografic?” Aș putea să fac asta. Dar *cunoașterea* informației nu este același lucru cu *stăpânirea* ei și cu mersul până la capăt. Informația fără execuție este sărăcie. Amintește-ți: ne înecăm în informație, dar suntem însetați de înțelepciune.

Așa că eu vreau să-ți pregătesc mintea pentru etapele care urmează. În felul acesta, tu vei fi pregătit să realizezi acțiunile necesare care vor garanta că drumul tău spre libertate financiară este realizat.

Această carte este menită să te ajute să stăpânești un subiect care îi chinuie pe cei mai mulți oameni pentru că nu și-au făcut niciodată timp să stăpânească elementele fundamentale care i-ar elibera. Și să stăpânești ceva înseamnă să ajungi în profunzimea lui. Oricine poate să citească ceva, să țină minte și să aibă impresia că a învățat ceva. **Dar adevărata stăpânire necesită trei niveluri.**

**Primul este înțelegerea cognitivă.** Este capacitatea ta de a înțelege conceptul. Oricare dintre noi îl poate înțelege. Și mulți dintre noi avem deja o înțelegere *cognitivă* a investițiilor și finanțelor personale. Dar cu asta și cu 3 dolari aproape că îți poți cumpăra o ceașcă de cafea la Starbucks! Ce vreau să spun este că informația în sine nu este valoroasă. Ea este doar primul pas.

**Începi să obții valoare reală atunci când ajungi la cel de-al doilea pas: stăpânirea emoțiilor.** Asta se întâmplă când auzi ceva repetat de suficiente ori și sunt stimulate suficiente emoții în interiorul tău — dorințe, poftă, temeri, îngrijorări — încât devii conștient și capabil să utilizezi consistent ce ai învățat.

**Dar etapa supremă este stăpânirea fizicului.** Asta înseamnă că nu trebuie să te gândești la ceea ce faci, acțiunile tale sunt a doua ta natură. **Și singurul fel de a o dobândi este prin repetiție consecventă.** Marele meu profesor, Jim Rohn, m-a învățat că **repetiția este mama competenței.**

Îți voi da un exemplu perfect care ilustrează cum nu m-am ridicat eu la înălțime în zona aceasta. După ce am împlinit douăzeci de ani, m-am hotărât că vreau să obțin o centură neagră în arte marțiale și am avut privilegiul de a-l întâlni pe marele maestru Jhoon Rhee, care mi-a devenit un prieten apropiat. El este omul care a adus Tae Kwon Do în această țară și care i-a antrenat atât pe Bruce Lee, cât și pe Muhammad Ali în această artă. I-am spus că vreau să-mi câștig centura neagră în cel mai scurt timp din istorie și eram dispus să fac orice era necesar din punct de vedere al practicii, angajamentului și disciplinei pentru a depăși recordul. El a fost de acord să mă însoțească pe drumul meu spre finalizarea instruirii. A fost ceva extrem de dur! Adeseori încheiam un seminar și ajungeam la unu noaptea pentru antrenamentul meu și apoi lucram cu maestrul timp de alte trei sau patru ore. Trebuia să mă descurc cu cel mult trei sau patru ore de somn.

Într-o noapte, după o perioadă deosebit de lungă de exersare a aceleiași mișcări de cel puțin 300 de ori, m-am întors în cele din urmă spre învățătorul meu și l-am întrebat: „Maestre, când putem să trecem la următoarea mișcare?” El m-a privit cu severitate și a zis: „Oh, greierașule, asta este mișcarea următoare. Faptul că nu poți face diferența între mișcarea pe care o faci de data asta și cea pe care ai făcut-o înainte dovedește că încă ești un neofit. Distincțiile acelea fine sunt diferența dintre un maestru și un amator. Și măiestria necesită tipul acesta de repetare. Tu trebuie să înveți mai mult cu fiecare repetare”, a zis el cu un zâmbet.

Înțelegi ce vreau să spun? Această carte nu a fost gândită să o răsfoiești rapid într-o după-amiază.

Pe măsură ce citești, vei observa că această carte nu seamănă cu nimic din ce ai mai întâlnit până acum, întrucât reflectă stilul meu unic de predare. Ți se vor pune o mulțime de întrebări și vei întâlni și date factuale și fraze pe care le-ai mai citit înainte. Vor exista o mulțime de semne de exclamare! Asta nu este o greșeală de editare! Este o tehnică gândită să scoată în evidență idei și să construiască o cunoaștere în mintea, corpul și spiritul uman, astfel încât acțiunea să devină automată. Acela este momentul în care vei începe să vezi rezultate și să alegi recompensele pe care le dorești și le meriți. Te simți capabil să răspunzi provocării?

Și nu uita: asta nu este doar o carte, este un plan general. Fiecare secțiune este proiectată să te ajute să înțelegi unde te afli exact din punct de vedere financiar și să te ajute să micșorezi prăpastia dintre punctul în care te afli acum și cel în care vrei efectiv să fii. Această lucrare este proiectată să te pregătească, nu doar pentru astăzi, ci pentru tot restul vieții tale. Știu că vei reveni în diferite etape pentru a duce lucrurile la nivelul următor.

## **Secțiunea 1: Bun venit în junglă: călătoria începe cu acest prim pas**

Ca toți marii exploratori, vom începe prin a ne orienta în vederea călătoriei. În capitolul 1.4 vei învăța mai multe despre psihologia bogăției, despre ce ne reține pe loc și câteva soluții simple. Vei descoperi pentru ce investești în realitate și vei descătușa puterea celor mai bune strategii financiare pentru a realiza progrese. După aceea, în capitolul următor, pornim la drum. Aici **vei face primul dintre cei 7 Pași Simpli și vei lua cea mai importantă decizie financiară a vieții tale. Este obligatoriu să citești acest capitol.** Vei învăța cum, pornind chiar de la cea mai mică sumă de bani combinată cu puterea miraculoasă a capitalizării, poți deveni absolut independent financiar fără să trebuiască vreodată să obții o avere ca venit anual. Vei activa acest sistem hotărând un procent din venitul tău pe care să-l economisești și să-l investești pentru capitalizarea dobânzii. Vei deveni nu doar un consumator în economie, ci și un proprietar — un investitor

cu o miză în viitor. Vei învăța cum să îți construiești propria „mașinărie automată de bani”, un sistem care va genera venit în timp ce dormi, venit care să te țină o viață.

## **Secțiunea 2: Devino inițiatul: descoperă regulile înainte să intri în joc**

Poate că ai auzit zicala asta veche: „Atunci când un om cu bani întâlnește un om cu experiență, omul cu experiență rămâne cu banii, iar cel cu banii rămâne cu experiența.” Acum că ai decis să devii investitor, această secțiune îți explică regulile vitale ale jocului, astfel încât să nu cazi pradă acelor jucători care au toată experiența. Această hartă a drumului îți arată calea prin jungla investițiilor despre care vorbea Ray Dalio, unde sectoarele cele mai periculoase sunt însemnate cu X-uri mari și roșii. Acestea sunt miturile de marketing — câțiva oameni le numesc minciuni de investiții — care sunt adeseori create special pentru a te despărți în mod sistematic de banii tăi. Vei învăța de ce profiturile cu care își fac reclamă fondurile mutuale nu sunt profiturile pe care le încasezi efectiv. Știu că sună nebunesc, dar comisionul de 1% care în opinia ta reprezintă costul total pe care îl plătești este în realitate doar unul din cele peste zece comisioane potențiale și este posibil ca fondul tău mutual obișnuit să înghită în timp 60% din potențialele tale profituri! Nu uita, numai în această secțiune vei economisi cel puțin între **250 000 și 450 000 de dolari**, care îți vor intra înapoi în buzunar fără să obții vreun profit mai bun pe durata vieții tale de investitor! Și vei vedea că această sumă este bine documentată — bazându-se pe studii, nu pe părerea mea sau pe calcule suspecte. Vom discuta înșelătoriile care pot face parte *din fonduri cu alocare dinamică adaptate ciclului de viață al investitorilor și din fondurile fără comision* și te voi înarma cu o înțelegere reală a felului în care să te protejezi pe tine însuși de firme care își croiesc adeseori produsele și strategiile pentru profitul lor maxim — nu pentru al tău! Până la finalul acestei secțiuni, vei fi făcut cel de al doilea pas al tău și chiar dacă ai doar o mică sumă de bani, o vei investi ca un inițiat.

## **Secțiunea 3: Care este prețul visurilor tale? fă jocul ușor de câștigat**

Vom explora împreună visurile tale financiare și vom stabili câteva obiective realiste care vor face ca jocul să poată fi efectiv câștigat. Cei mai mulți oameni nu au habar de cât de mulți bani vor avea nevoie pentru a obține siguranță, independență și libertate financiară. Sau cifrele uriașe pe care le au în cap sunt atât de intimidante, încât ei nici măcar nu încep vreodată un plan pentru a ajunge acolo. Dar în capitolul 3.1, tu îți vei da seama ce vrei *cu adevărat* și va fi o experiență exaltantă — mai ales când îți dai seama că visurile tale ar putea să fie mai aproape decât crezi. Tu nu doar că vei visa, ci vei transforma acele visuri în realitate — un plan — în capitolul 3.2. Va fi diferit pentru fiecare dintre noi și avem software-ul pentru a-l personaliza pentru tine. Poți să îl faci online sau pe aplicația ta, unde îl poți păstra și îl poți schimba de cât de multe ori vrei până când găsești un plan realist și realizabil. Și dacă nu ajungi la visurile tale suficient de rapid, îți vom prezenta cinci feluri pentru a accelera demersul, în secțiunea 3. Până vei ajunge să faci Pasul 3, tu nu doar că vei ști cum să construiești bogăție pentru viitoarea ta perioadă de pensie, ci vei ști și cum să te bucuri de ea pe parcurs.

## **Secțiunea 4: la cea mai importantă decizie de investiții din viața ta**

Acum că gândești ca un inițiat, cunoști regulile jocului și ai învățat cum să faci jocul ușor de câștigat, a venit vremea să iei cea mai importantă decizie referitoare la investiții din viața ta: Unde îți plasezi banii și în ce proporții? *Alocarea activelor* este, conform fiecărui câștigător al Premiului Nobel, fiecărui manager de fond speculativ, fiecărui investitor instituțional de vârf cu care am vorbit, fără excepție, cheia investiții reușite — și, cu toate acestea, practic 99% dintre americani știu prea puțin sau nimic despre ea. De ce? Poate că pare prea complicat. Dar în capitolul 4.1 voi simplifica lucrurile și

Îți voi arăta de asemenea unde să găsești un expert care să te ajute online. Alocarea adecvată a activelor înseamnă împărțirea a ceea ce investești în tranșe care sunt sigure și îți oferă liniște sufletească, versus tranșe care sunt mai riscante, dar pot avea un potențial mai mare pentru dezvoltare. Este lista supremă de tranșe! Și când vei încheia Pasul 4, tu vei ști nu doar cum să *devii* bogat, ci și cum să *rămâi* bogat.

## **Secțiunea 5: Avantaje fără dezavantaje: creează un plan de venituri pentru toată viața**

La ce bun să investești dacă nu ai niciun ban de cheltuit? Majoritatea oamenilor au fost atât de condiționați să se axeze să pună cât mai mulți bani într-un plan 401(k) sau să-și dezvolte contul pentru perioada de la pensie, încât uită că vor trebui să extragă treptat bani din acel cont într-o bună zi, pe post de venit. Și cum soldul contului fluctuează (amintește-ți, acesta nu merge doar în sus!), noi trebuie să ne creăm și să ne protejăm planul pentru venituri. Îți amintești de 2008? Cum te aperi de următorul crah? Cum creezi un portofoliu care să nu fie zdrobit? De unde știi că nu vei ajunge să-ti termini banii până la final, situație care reprezintă temerea numărul unu pentru atât de mulți oameni? Este posibil să fii binecuvântat cu o viață lungă, dar s-ar putea ca asta să nu mai pară o binecuvântare dacă rămâi fără bani. În această secțiune vom oferi perspective specifice pentru unul dintre cele mai bine păstrate secrete din comunitatea financiară și te vom ajuta să elaborezi un plan cu un venit garantat pentru toată viața — un anumit flux de venit care poate forma fundația pentru adevărata liniște sufletească financiară. **Vom explora modalități creative prin care poți opri sau limita drastic pierderile** — utilizând vehiculele pentru investiții preferate de bănci, corporații mari și câțiva dintre cei mai bogați indivizi din lume. Ce știi ei și nu știi tu? Este vorba despre felul în care poți avea avantajele fără dezavantaje și în care te poți asigura că ceea ce câștigi tu nu este devorat de taxe.

## **Secțiunea 6: Investește asemenea celor mai bogați 0,001%: manualul de strategii al miliardarului**

Vom auzi ce este bine și ce constituie o provocare privind starea economiei globale — cum am ajuns aici și ce ar putea să apară în continuare — de la unii dintre cei mai clari și mai influenți gânditori din lumea financiară. **După aceea îi vei întâlni pe maestrii jocului: 12 dintre cele mai pitorești și mai strălucite minți din finanțe — și vei afla ce i-a călăuzit prin fiecare situație economică.** Îl vom întreba pe **Paul Tudor Jones** cum a realizat un profit lunar de 60% în 1987, prezicând crahul din Lunea Neagră, când piața ardea în jurul lui. Și cum, 21 de ani mai târziu, a reușit să câștige aproape 30% atunci când piața a pierdut circa 50% și lumea părea să se prăbușească din nou. În plus, vom arunca o privire la felul în care a evitat pierderile și a reușit să aibă 28 de ani profitabili la rând pe toate piețele imaginabile, fără să piardă nici măcar zece cenți. Câțiva dintre oamenii pe care îi vei întâlni în „Manualul de strategii al miliardarului“, pe care-l propunem, cum ar fi **Charles Schwab, Carl Icahn, T. Boone Pickens, Ray Dalio și Jack Bogle**, au trecut prin greutăți în tinerețe — nu s-au născut în familii bogate și prestigioase. Deci, cum au ajuns ei în vârf? Vom întreba ce înseamnă banii pentru ei și vom trage cu ochiul la portofoliile lor actuale. Până vei termina cu Pasul 6, vei ști cum investesc cei mai bogați 0,001%.

## **Secțiunea 7: Fă o pur și simplu, bucură-te de ea și împarte-o**

Aici vom elabora un plan de acțiune pentru a te ajuta să duci o viață mai bună, mai plină, mai bogată, mai mulțumită. și vom discuta despre ce teste ai de făcut pentru a-ți menține direcția. Îți garantez că te vom ului cu câteva dintre noile tehnologii care îți taie respirația și care vor face până și viitorul *apropiat* mai bun decât crezi. Asta este opusul a ceea ce cred majoritatea oamenilor. Conform unui sondaj NBC-*Wall Street Journal*, 76% dintre americani — un record absolut — cred că pe copiii lor îi așteaptă un trai mai

greu decât cel dus de ei! Dar vei putea să arunci o privire de inițiat la ce ne rezervă viitorul de la unele dintre cele mai strălucite minți ale vremurilor noastre. Vom primi vești de la prietenii mei, Ray Kurzweil, acest Edison al epocii noastre, și Peter Diamandis, creatorul fundației Premiului X, despre tehnologii noi care apar online: imprimante 3-D care îți vor transforma computerul personal într-o uzină, mașini care se conduc singure, exoschelete care le oferă paraplegicilor posibilitatea de a merge din nou, membre artificiale create dintr-o singură celulă — inovații care ne vor schimba dramatic viețile în bine în viitorul foarte apropiat. Sper că asta te va inspira și îți va arăta de asemenea că, indiferent dacă o dai în bară și nu ajungi să deții controlul asupra situației tale financiare, tot vei avea o calitate a vieții mai bună. Și pentru cei care au resursele, voi vă uitați la un viitor cu posibilități nelimitate.

Vom încheia cu un adevăr elementar, și anume că secretul vieții este dăruirea: să împarți cu ceilalți nu îți oferă doar o calitate mai bună a vieții, ci te ajută de asemenea să experimentezi mai profund bucuria. și vei afla despre tehnologii noi care fac ca actul de a dăruia să fie cât se poate de ușor și de distractiv. Pe măsură ce îți hrănești mintea și îți clădești propria avere, eu sper că te vei descurca suficient de bine pentru a-i ajuta pe ceilalți. Și nu uita, acum ești partenerul meu în demersul de a dăruia. Și, în timp ce citești, o persoană care suferă lipsuri este hrănită.

„Eu nu cred că oamenii caută sensul vieții la fel de mult  
pe cât caută experiența de a se simți vii.“

— JOSEPH CAMPBELL

Eu am făcut acești 7 Pași Simpli spre Libertate Financiară cât mai clari și mai simpli cu putință pentru tine. Acum depinde de tine să acționezi și să mergi până la capăt cu fiecare dintre cei șapte pași, pentru a duce treaba la bun sfârșit.

De ce ai nevoie pentru a o duce până la capăt? Ce funcționează cel mai bine pentru tine? Hai să creăm un plan simplu împreună acum. Unii dintre voi ați putea să stați jos și să citiți întreaga carte pe parcursul unui weekend

lung — și dacă o faceți, sunteți la fel de țičniți și de obsedați ca mine, frați sau surori pe acest drum! Dacă nu ai un weekend la dispoziție, gândește-te să citești un capitol pe zi sau o secțiune pe săptămână. Afundă-te câte puțin în lectură de fiecare dată timp de câteva săptămâni și o vei termina. Orice este necesar.

Aceasta este o călătorie pe viață, o călătorie care merită stăpânită la perfecție! Dacă ești cu mine, să începem periplul!

## CAPITOLUL 1.3

# Accesează puterea: la cea mai importantă decizie financiară din viața ta

„Averea mea provine dintr-o combinație de gene norocoase,  
faptul că trăiesc în America și din capitalizarea dobânzii.“

— WARREN BUFFETT

Și acum hai să trecem la treabă. Este momentul să ne începem călătoria, captând puterea care poate crea bogăție adevărată pentru oricine. Nu este vreo schemă de îmbogățire rapidă și nici ce-și închipuie majoritatea oamenilor că îi va face liberi financiar sau bogați. Cei mai mulți oameni caută să „dea lovitura în stil mare“ — o moștenire financiară neașteptată — și după aceea își închipuie că vor fi aranjați.

Dar hai s-o recunoaștem, nu vom reuși să ne câștigăm bogăția *prin muncă plătită*. Aceasta este o greșeală pe care o fac milioane de americani. Credem că dacă muncim mai intens, mai inteligent, mai mult ne vom realiza visurile financiare, dar cecul nostru de salariu — indiferent cât este de mare — nu reprezintă de unul singur răspunsul.

Acest adevăr fundamental mi-a fost reamintit într-o vizită recentă la reputatul economist Burton Malkiel, autorul uneia dintre cărțile clasice despre finanțe, *A Random Walk Down Wall Street (O plimbare relaxată pe Wall Street)*. Am fost să-l văd pe Malkiel în biroul său de la Universitatea

Princeton, întrucât nu îi admiram doar palmaresul, ci și stilul său direct. În cărțile și interviurile sale, el pare o persoană cinstită — iar ziua în care l-am întâlnit eu nu a reprezentat vreo excepție. Am vrut să-i aflu opiniile despre câteva dintre capcanele care îi așteaptă pe oameni în toate etapele vieții lor de investitori. La urma urmei, acesta era tipul care a contribuit la crearea și dezvoltarea conceptului de fonduri de indici — o modalitate prin care investitorul de rând să se adapteze la piețe sau să le imite; o modalitate prin care oricine, chiar și cu o sumă mică de bani, să poată deține o parte din întreaga bursă de valori și să aibă o diversitate reală a portofoliului în loc să fie blocat cu capacitatea de a câștiga doar un număr mic de acțiuni la una sau două companii. Astăzi, această categorie de investiții se ridică la peste 7 trilioane de dolari în active! Dintre toate persoanele pe care plănuisem să le intervievez pentru această carte, el era unul dintre cei mai bine calificați să mă ajute să trec de confuzia și limbajul dublu al Wall Street-ului și să evaluez peisajul nostru investițional actual.

Care este cel mai mare pas greșit pe care îl facem din start cei mai mulți dintre noi? Malkiel nici măcar nu a ezitat atunci când l-am întrebat. A spus că majoritatea investitorilor nu reușesc să profite integral de puterea incredibilă a capitalizării dobânzii — puterea multiplicativă a dezvoltării înmulțite cu dezvoltarea.

**Capitalizarea dobânzii este un instrument atât de puternic, încât Albert Einstein a numit-o cândva cea mai importantă invenție din istoria omenirii.** Dar dacă este atât de minunată, m-am întrebat eu, de ce profită de ea atât de puțini dintre noi? Pentru a ilustra puterea exponențială a capitalizării dobânzii, Malkiel mi-a împărtășit povestea a doi frați gemeni, William și James, cu strategii de investiții care nici că puteau fi mai diferite. El oferă exemplul acesta într-una dintre cărțile sale, așa că eram familiarizat cu el, dar a fost o experiență incredibilă să-l aud vorbind *live* despre el — cam cum ar fi să-l ascuți pe Bruce Springsteen, la 81 de ani, cântând o versiune acustică a melodiei *Born to Run* în livingul său. Povestea presupune că William și James au împlinit de curând 65 de ani — vârsta tradițională pentru pensionare. William are un avans față de fratele său, deschizând un cont pentru perioada de pensie la vârsta de 20 de ani și investind 4000 de dolari anual pentru următorii 20 de

ani. La 40 de ani, el a încetat să mai finanțeze contul, dar a lăsat banii să crească într-un mediu lipsit de comisioane la o rată de 10% în fiecare an.

James nu a început să economisească pentru pensie până la venerabila vârstă de 40 de ani, exact când fratele său William a încetat să își mai depună contribuțiile. La fel ca fratele său, James a investit 4000 de dolari anual, cu un profit similar de 10%, fără taxe, dar el a continuat până a ajuns la 65 de ani — 25 de ani în total.

**Pe scurt, William, cel care a început devreme, a investit un total de 80 000 de dolari (4000 de dolari pe an x 20 de ani la 10%), în vreme ce James, cel care înflorit mai târziu, a investit 100 000 de dolari (4000 de dolari pe an x 25 de ani la 10%).**

Deci, care dintre frați avea mai mulți bani în cont la vârsta pensionării?

Știam unde vrea Malkiel să ajungă cu asta, dar a spus povestea cu atâta bucurie și pasiune, de parcă ar fi spus-o pentru întâia oară. Desigur, răspunsul era **fratele care începuse mai devreme și investise cei mai puțini bani**. Cu cât avea el mai mult în cont? Fiți atenți la asta: **cu 600% mai mult!**

Acum, fă un pas înapoi pentru o clipă și plasează aceste numere în context. Dacă ești un membru al generației Y, X sau chiar al generației Baby Boom, fii foarte atent la mesajul acesta — și înțelege că îți este adresat ție, indiferent unde te afli în cronologia ta personală. Dacă ai 35 de ani și înțelegi brusc puterea capitalizării dobânzii, îți vei dori să fi început asta la 25 de ani. Dacă ai 45, îți vei dori să fi avut 35. Dacă ai 60 sau 70 de ani, te vei gândi la grămada de bani pe care ai fi putut să o clădești și să o economisești dacă ai fi început lucrul la asta pe când aveai 50 sau 60 de ani. Și tot așa.

În exemplul lui Malkiel, **William, fratele care a început de timpuriu și care a încetat să mai economisească înaintea ca fratele său să fi început măcar, este cel care s-a ales cu aproape 2,5 milioane de dolari. Iar James, care a economisit tot timpul până la vârsta de 65 de ani, a fost cel care avea mai puțin de 400 000 de dolari. Este o diferență de peste 2 milioane de dolari!** Toate acestea pentru că William a putut să acceseze puterea extraordinară a capitalizării dobânzii cu 20 de ani mai mult, lucru care i-a conferit un avantaj imbatabil — echipându-l cu cecurile destinate hranei familiei pentru tot restul vieții sale.

„Omul din vârful muntelui nu a picat acolo.“

— VINCE LOMBARDI

Nu ești convins că dobânda capitalizată este singura modalitate sigură de a transforma, în timp, *sămânța ta de bani* în *recolta colosală de siguranță financiară* de care vei avea nevoie pentru a-ți satisface viitoarele nevoi? Malkiel a împărtășit o altă poveste preferată pentru a-și clarifica punctul de vedere — și aceasta vine din cărțile noastre de istorie. În 1790, când a murit Benjamin Franklin, el a lăsat în jur de 1000 de dolari fiecăruia dintre orașele Boston și Philadelphia. Moștenirea sa a venit la pachet cu câteva condiții: mai exact, banii trebuiau să fie investiți și nu puteau fi atinși timp de 100 de ani. În momentul acela, fiecare oraș putea să retragă până la 500 000 de dolari pentru proiecte desemnate de lucrări publice. Orice sume de bani rămase în cont nu puteau să fie atinse timp de încă 100 de ani. În cele din urmă, la 200 de ani după moartea lui Franklin, **o perioadă de timp care a văzut acțiunile crescând cu o rată compusă medie de 8%**, fiecare oraș urma să primească soldul — care **în 1990 se ridica la aproximativ 6,5 milioane de dolari**. Imaginează-ți că 1000 de dolari se transformă în 6,5 milioane de dolari, fără niciun ban adăugat pe parcursul tuturor acelor ani.

Cum au crescut? Prin puterea capitalizării!

Da, 200 de ani înseamnă vreme îndelungată — dar o rată a rentabilității de 3000 % poate să merite așteptarea.

Exemplele lui Malkiel ne arată ceea ce știm deja că este adevărat în sufletul nostru: că pentru cei mai mulți dintre noi, **venitul nostru câștigat prin muncă nu va crea niciodată o punte între punctul în care ne aflăm și cel în care vrem să ajungem**. Pentru că venitul câștigat prin muncă nu se poate compara niciodată cu puterea capitalizării.

„Banii sunt mai buni decât sărăcia,  
chiar dacă doar din motive financiare.“

— WOODY ALLEN

Încă mai crezi că poți parcurge drumul spre libertate financiară prin câștigurile din muncă? Hai să aruncăm o privire rapidă pentru a vedea cum a funcționat asta în cazul unora dintre cei mai bine plătiți oameni din lume:

În baseball, lansatorul legendar Curt Schilling a câștigat peste 100 de milioane de dolari într-o carieră incredibilă care a inclus nu unul, ci două campionate World Series pentru Boston Red Sox. Dar apoi și-a vărsat economiile într-o firmă nou-înființată de jocuri video care a dat faliment — și care l-a tras pe Schilling în prăpastie după ea. „Nu am crezut niciodată că aș putea fi înfrânt“, a declarat Schilling pentru canalul ESPN. „Am pierdut.“

Acum are datorii de 50 de milioane de dolari.

Kim Basinger era una dintre cele mai căutate actrițe din generația sa, incendiind marele ecran cu roluri de neuitat în filme ca *9 ½ Weeks (Nouă săptămâni și jumătate)*, *Batman* și *L.A. Confidential* care i-a adus un Oscar pentru cea mai bună actriță într-un rol secundar. La apogeul popularității sale de vedetă de prim rang, ea câștiga peste 10 milioane de dolari pe film — suficient cât să cheltuiască 20 de milioane de dolari pentru a cumpăra un oraș întreg în Georgia.

Basinger a sfârșit falită.

Marvie Gaye, Willie Nelson, M.C. Hammer, Meat Loaf — ei au vândut milioane de albume și au umplut stadioane cu fanii lor înfocați. Francis Ford Coppola? El a umplut săli de cinema ca regizor al *Nașului*, unul dintre cele mai mari filme americane, care — cel puțin pentru un timp — a deținut recordul absolut de încasări în Box Office cu vânzări de bilete de 129 de milioane de dolari brut.

Toți au ajuns până aproape de faliment — Coppola de trei ori!

Până și Michael Jackson, „Regele muzicii pop“, despre care se spune că ar fi semnat un contract de înregistrări în valoare de aproape 1 miliard de dolari și a vândut peste 750 de milioane de discuri, a ajuns în pragul falimentului în 2007 când nu a putut să achite un împrumut de 25 de milioane de dolari pentru ferma Neverland. *Jackson a cheltuit banii de parcă nu aveau să se mai termine niciodată — până când s-au terminat în cele din urmă.* Doi ani mai târziu, la moartea sa, se aude că ar fi avut datorii de peste 300 de milioane de dolari.

Crezi că vreunul dintre aceste ultra-megastaruri și-a închipuit că va veni o zi când banii vor înceta să curgă? Crezi că s-au *gândit* măcar să se pregătească pentru o asemenea zi?

**Ai observat vreodată că indiferent cât de mult câștigi, găsești o cale prin care să cheltuiești tot?** Prin aceste exemple vezi limpede că noi doi nu suntem singurii. Cu toții părem să reușim cumva să trăim pe măsura câștigurilor noastre — și câțiva dintre noi, mă tem, găsim un mod de a trăi *dincolo* de posibilitățile noastre. Vedem asta îndeosebi la starurile care cunosc cel mai mare declin — ca boxerii care devin mai bogați decât își imaginașeră vreodată și apoi sunt doborâți la pământ cu o bufnitură. Privește doar la cariera fluctuantă a **fostului campion de categorie grea Mike Tyson, care a făcut mai mulți bani la vremea sa decât orice alt boxer din istorie — aproape o jumătate de miliard de dolari — și apoi a ajuns falit.**

Dar campionul mondial la cinci categorii de greutate Floyd „Money“ Mayweather Jr. este pe cale să doboare recordul sumelor câștigate de Iron Mike. Asemenea lui Tyson, Mayweather a pornit dintr-un mediu foarte sărac, luptând tot drumul până în vârf. În 2013, el a câștigat un premiu garantat de 41,5 milioane de dolari pentru meciul său cu Saúl „Canelo“ Álvarez — o sumă record care a urcat la peste 80 de milioane de dolari datorită totalurilor din pay-per-view<sup>19</sup>. Și asta a fost doar pentru o singură luptă! Înaintea acestei zile cu plăți uriașe, el era deja fruntaș în topul „Fortunate 50“ din revista *Sports Illustrated*, care clasează cei mai bogați sportivi din Statele Unite. Personal, îl iubesc pe Mayweather. Este un sportiv extraordinar de talentat — cu o etică a muncii pe care puțini o au în zilele noastre. El este de asemenea incredibil de generos cu prietenii săi. Sunt foarte multe de apreciat la omul acesta! Dar Mayweather a luptat și înainte ca să ajungă în fruntea acestei liste, doar pentru a-și pierde averea aruncând cu banii și făcând investiții proaste. Se spune că ar cheltui atât de nechibzuit, încât se știe că poartă după el un rucsac plin cu 1 milion de dolari cash — pentru eventualitatea în care are nevoie să facă o donație urgentă către Louis Vuitton.

---

<sup>19</sup> Serviciu care le permite abonaților să urmărească filme la cerere sau evenimente în direct, precum concerte, spectacole sau evenimente sportive (*N. red.*)

La fel ca mulți dintre cei care au succes, campionul are o minte foarte ascuțită și eu nutresc speranța că astăzi urmează practici de investiții mai bune, dar conform unei autorități similare în sfera banilor, și anume 50 Cent, fostul partener de afaceri al lui Mayweather, campionul nu are niciun alt venit în afară de meciuri. Rapperul a rezumat strategia financiară a boxerului cât se poate de clar: „Boxează, încasează banii, îi cheltuiește, boxează. Boxează, încasează banii, îi cheltuiește, boxează.“

Ți se pare o strategie ridicolă? Din păcate, cu toții ne putem raporta la asta într-o anumită măsură. *Muncește, încasează banii, cheltuiește-i, muncește* — este stilul american!

„Înainte să vorbești, ascultă. Înainte să scrii, gândește.

Înainte să cheltuiești, câștigă. Înainte să investești, cercetează.

Înainte să critici, așteaptă. Înainte să te rogi, iartă.

Înainte să renunți, încearcă. Înainte să te pensionezi,  
economisește. Înainte să mori, dăruiește.“

— WILLIAM A. WARD

Iată întrebarea de 41,5 milioane de dolari: Dacă acești indivizi nu au putut să clădească ceva pe fundația talentelor și binecuvântărilor lor și *nu și-au putut câștiga prin muncă drumul spre libertate financiară*, cum poți tu să te aștepti să câștigi prin muncă?

Nu poți.

Dar ce poți face tu este să realizezi o schimbare simplă de strategie și să îmbrățișezi o mentalitate complet nouă. Tu trebuie să aduci sub control și să exploatezi puterea exponențială a capitalizării. Aceasta îți va schimba viața! **Tu trebuie să treci de la a munci pur și simplu pentru bani la o lume unde banii muncesc pentru tine.**

Este timpul să nu mai stai pe tușă și să intri în joc — pentru că, în cele din urmă, noi trebuie să devenim cu toții investitori dacă vrem să fim liberi din punct de vedere financiar.

**Tu ești deja un trader financiar. Este posibil ca tu să nu vezi lucrurile chiar așa, dar dacă muncești pentru a-ți câștiga traiul, atunci**

**Îți dai timpul la schimb pentru bani. Sincer, acesta este chiar cel mai prost schimb pe care îl poți face. De ce? Poți oricând să primești mai mulți bani, dar timp nu mai poți primi.**

Nu vreau să sune ca una dintre reclamele acelea lacrimogene la MasterCard, dar știm cu toții că viața este alcătuită din momente neprețuite. Momente pe care le vei rata dacă îți dai timpul la schimb pentru bani.

Desigur, din când în când, nu se poate să nu pierdem un recital de dans sau o seară de întâlnire atunci când ne cheamă datoria, dar amintirile noastre prețioase nu se află tot timpul la dispoziția noastră.

Dacă ratezi prea multe dintre ele este posibil să începi să te întrebi la urma urmei pentru ce muncești de fapt.

## Bancomatul suprem

Deci, unde te duci dacă ai nevoie de bani și nu ești un campion mondial la box, cu un rucsac plin cu bancnote mari? De ce tip de bancomat ai nevoie pentru a încheia tranzacția *aceea*?

În acest moment, pariez că principala „mașină de bani“ din viața ta ești *tu*. Este posibil să ai câteva investiții, dar hai să zicem că nu le-ai creat cu gândul la venit. Dacă încetezi să lucrezi, mașina se oprește, fluxul de bani se oprește, venitul tău încetează — în esență, lumea ta financiară se oprește brusc. Este un joc cu sumă zero, însemnând că primești înapoi doar ce ai investit.

Privește în felul următor: tu ești un alt fel de bancomat — numai în cazul tău, acronimul ATM (Automated Banking Machine) ar putea să-ți amintească de schimbul acela jalnic „timp contra bani“. Tu ai devenit o **Mașină a Anti-Timpului**<sup>20</sup>. Este posibil să sune ca o chestie de science-fiction, dar pentru mulți dintre voi este realitatea. Ai configurat lucrurile astfel încât să dai ceea ce *prețuiești* cel mai mult (timpul) la schimb pentru ceea ce *îți trebuie* cel mai mult (venitul) — și dacă te recunoști în această descriere, crede-mă, tu te alegi cu partea proastă a afacerii.

<sup>20</sup> În engleză Anti Time Machine, ce formează acronimul ATM (*N. red.*)

Ne-am lămurit? **Dacă încetezi să mai lucrezi, încetezi să mai faci bani.** Așa că hai să te scoatem pe *tine* din ecuație și să căutăm o abordare alternativă. Hai să **construim o mașină de bani care să-ți ia locul** — și **hai să o programăm astfel încât să producă bani în timp ce dormi.** Gândește-te la ea ca la o a doua afacere, fără angajați, fără state de plată și fără cheltuieli generale. Singurul său „inventar“ sunt banii pe care îi plasezi în ea. Singurul său produs? **Un flux de venit pentru toată viața, care nu va seca niciodată** — chiar dacă trăiești până la 100 de ani. Misiunea sa? Să îți ofere o viață de libertate financiară pentru tine și pentru familia ta — sau pentru viitoarea ta familie, dacă nu ai încă una.

Sună destul de grozav, nu-i așa? Dacă pui în funcțiune această *mașină metaforică* și o întreții adecvat, aceasta va adăposti puterea a o mie de generatoare. Va funcționa non-stop, 365 de zile pe an, cu o zi în plus în anii bisecți — și chiar și pe 4 iulie.

Aruncă o privire pe graficul care o însoțește și îți vei face o idee mai bună despre cum funcționează.

După cum poți vedea, „mașina“ nu poate începe să lucreze până când tu nu iei **cea mai importantă decizie financiară a vieții tale. Decizia? Ce procent din cecul tău de salariu vrei să păstrezi. Cât de mult te vei plăti pe tine însuși — din suma brută, înainte să cheltuiești măcar un dolar pentru costurile traiului tău cotidian? Cât de mult din cecul tău de salariu poți (sau, mai important, vrei) să păstrezi neatins, indiferent ce altceva se petrece în viața ta? Chiar vreau să te gândești la această cifră, deoarece restul vieții tale va fi determinat de decizia ta de a păstra un procent din venitul tău astăzi cu scopul de a avea mereu bani pentru tine pe viitor.** Scopul adevărat aici este să ai posibilitatea de a coborî de pe linia de asamblare 9–17 și de a păși pe drumul libertății financiare. Ca să pornești pe acel drum trebuie să iei această decizie simplă și să începi să accesezi puterea inegalabilă a capitalizării. Și chestia grozavă la decizia aceasta este că *tu* ești cel care să o ia. *Tu!* Nimeni altcineva!

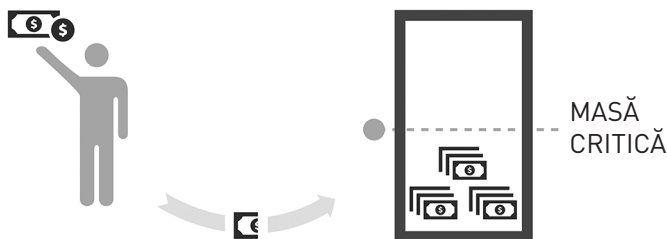
„Nu-mi permit să-mi irotesc timpul făcând bani.“

—JEAN LOUIS AGASSIZ

Hai să petrecem puțin timp explorând această idee, pentru că banii pe care îi vei pune deoparte pentru economii vor deveni nucleul întregului tău plan financiar. Nici măcar să nu te gândești la ei ca la economii! Eu îi numesc **Fondul pentru Libertate**, pentru că asta îți va cumpăra acest fond, acum și pe viitor. Înțelege, acești bani reprezintă doar o parte din ceea ce câștigi tu. Sunt pentru tine și familia ta. Economisește un procent fix la fiecare salariu și apoi investește-l inteligent, și în timp vei începe să duci o viață în care banii tăi muncesc pentru tine în loc să muncești tu pentru ei. Și nu trebuie să aștepti ca procesul să înceapă să dea rezultate bune.

Ai putea spune: „Dar Tony, de unde să fac rost de banii pe care să-i economisesc? Eu cheltuiesc deja toți banii pe care-i am.“ Vom discuta despre o tehnică simplă și totuși extraordinară pentru a putea economisi fără bătăi de cap. Dar, între timp, dă-mi voie să-ți amintesc de prietena mea Angela, cea care și-a dat seama că ar putea să conducă o mașină nouă cu jumătate din banii pe care îi cheltuia pentru vechea ei mașină. Ei bine, ghici ce a

## MAȘINA DE BANI



Economisește un procent din câștiguri



Economisește un procent din câștiguri

făcut cu 50% din banii pe care îi plătea? Ea i-a plasat în Fondul său pentru Libertate — investiția ei pe viață. Când am început, ea credea că nu poate să economisească niciun ban; imediat după aceea, ea economisea 10%. Apoi, chiar a adăugat un procent suplimentar de 8% din economiile ei de la costul mașinii pentru obiective pe termen scurt! Dar nu se atinge niciodată de cei 10% din venitul ei care sunt puși deoparte pentru viitorul ei!

În cele din urmă, nu contează cât de mulți bani câștigi. Așa cum am văzut, dacă nu pui deoparte un procent din ei, îi poți pierde pe toți. Dar aici nu îi vei pune pur și simplu deoparte, îndesându-i la saltea. Îi vei acumula într-un mediu despre care ai certitudinea că este sigur, dar le oferă totuși ocazia să se înmulțească. Îi vei investi — și, dacă urmezi Principiile Puterii Banilor tratate în aceste pagini, îi vei vedea multiplicându-se până la un fel de punct critic, de unde pot să înceapă să genereze suficient ca dobândă pentru a furniza venitul de care ai nevoie pentru tot restul vieții tale.



„Aș vrea să depun niște bani.“

Se poate să-i fi auzit pe unii consultanți financiari numind grămada aceasta de bani fonduri pentru zile negre. Sunt fonduri pentru zile negre, dar eu le numesc mașina ta de bani pentru că, dacă vei continua să o alimentezi și să o gestionezi cu grijă, va crește până la o masă critică: o grămadă sigură, garantată de active investite într-un mediu protejat de riscuri, eficient sub aspectul impozitării, care produce suficienți bani pentru a face față cheltuielilor tale de zi cu zi, nevoilor tale urgente pentru zilele negre de la bătrânețe, cu cheltuielile din perioada pensiei.

Sună complicat? În realitate este destul de simplu. Iată cum îți poți imagina asta cu ușurință: imaginează-ți o cutie pe care o vei umple cu economiile tale investite. Vei depune bani în ea la fiecare chenzină — un procentaj prestabilit pe care *tu* îl determini. **Oricare ar fi cifra, tu trebuie să o respecti. În vremuri bune și-n vremuri grele. Indiferent ce se întâmplă. De ce? Pentru că legile capitalizării pedepsesc chiar și o singură contribuție ratată.** Nu te gândești la asta în termeni de ce îți permiți să pui deoparte — asta este o cale sigură de a te înșela singur. Și nu te pune singur într-o postură din care să îți poți suspenda (sau chiar ataca) economiile dacă venitul tău vine cu țârâita în unele luni și ești strâmtorat cu banii.

**Ce procentaj funcționează pentru tine? De 10%? Sau de 15%? Poate de 20%? Nu există niciun răspuns corect aici — doar răspunsul tău. Ce îți spune instinctul? Dar inima?**

Dacă vrei să găsești îndrumare în acest sens, experții spun că ar trebui să plănuiești să economisești un minimum de 10% din venitul tău, deși în economia actuală mulți sunt de acord că 15% este o cifră mult mai bună, mai ales dacă ești trecut de 40 de ani (Vei afla de ce în secțiunea a 3-a!)

„Își poate aminti cineva când vremurile nu erau grele  
și banii nu erau puțini?”

— RALPH WALDO EMERSON

Deja e posibil să spui în sinea ta: „Toate astea sună grozav în teorie, Tony, dar mie și așa nu-mi ajung banii! Țin socoteala fiecărui bănuț.” Și nu ai fi singurul. Majoritatea oamenilor nu cred că își permit să economisească.

Dar sincer, nu ne permitem să nu economisim. Crede-mă, fiecare dintre noi poate găsi banii aceia în plus dacă trebuie *efectiv* să îi avem chiar acum pentru o urgență reală! Problema constă în a găsi bani pentru *eurile* noastre viitoare, pentru că eurile noastre viitoare pur și simplu nu par reale. Tocmai din acest motiv ne este încă greu să economisim chiar și atunci când știm că economisirea poate să facă diferența dintre o pensie confortabilă la noi acasă sau să murim fără niciun ban, cu un mic sprijin financiar din partea guvernului.

Am aflat deja că economiștii comportamentali au studiat felul în care ne păcălim singuri în privința banilor și mai târziu în acest capitol îți voi împărtăși câteva dintre modalitățile prin care ne putem păcăli pe noi înșine să facem ce trebuie în mod automat! **Dar iată cheia succesului: trebuie să faci din economisire un automatism.** După cum mi-a spus Burton Malkiel în timpul întâlnirii noastre: „Cel mai bun fel de a economisi este să nici nu apuci să vezi banii.” Este adevărat. Din moment ce nici măcar nu vezi banii aceia intrând, vei fi surprins cât de multe moduri vei găsi de a-ți ajusta cheltuielile.

În câteva clipe îți voi prezenta câteva modalități grozave și ușoare pentru a-ți automatiza economisirea astfel încât banii să fie redirecționați înainte să ajungă măcar la portofelul sau în contul tău. Dar mai întâi, hai să ne uităm la câteva exemple reale de persoane care trăiesc de la un cec de salariu la altul și care au reușit să economisească și să clădească o avere reală atunci când sorții le erau potrivnici.

## Furnizând milioane

Theodore Johnson, al cărui prim job a fost la nou-înființatul United Parcel Service<sup>21</sup> în 1924, a muncit din greu și a avansat pe scara ierarhică a companiei. **El nu a câștigat niciodată mai mult de 14 000 de dolari pe an, dar iată formula magică: a pus deoparte 20% din fiecare cec de salariu pe care l-a primit și fiecare bonus de Crăciun și i-a investit în acțiuni ale**

---

<sup>21</sup> În engleză Anti-Time Machine, ce formează acronimul ATM (*N. red.*)

**companiei.** El avea o cifră în minte, un procent din venit pe care considera că trebuie să-l economisească pentru familia sa — așa cum vei face și tu până la finalul acestui capitol — și și-a luat acest angajament.

Prin divizarea acțiunilor la noi emisiuni și răbdarea de rigoare, până să împlinescă 90 de ani, **Theodore Johnson a văzut în cele din urmă valoarea acțiunilor sale UPS urcând la peste 70 de milioane de dolari.**

Incredibil, nu crezi? Și partea cea mai incredibilă este că el nu era un sportiv talentat ca Mike Tyson sau un regizor strălucit ca Francis Ford Coppola — nici măcar un director corporatist. El conducea departamentul de personal. Dar a înțeles puterea capitalizării la o vârstă atât de timpurie, încât a avut un impact profund în viața sa — și, așa cum s-a dovedit, în viețile nenumărate alor persoane. El avea o familie de întreținut și cheltuieli lunare de achitat dar, pentru Theodore Johnson, nicio factură din cutia sa poștală nu era mai importantă decât promisiunea viitorului său. El a cotizat tot timpul în primul rând la propriul Fond pentru Libertate.

La sfârșitul vieții sale, Johnson a putut să facă câteva lucruri frumoase și semnificative cu toți acei bani. El a donat peste 36 de milioane de dolari unor cauze educaționale diverse, inclusiv 3,6 milioane de dolari sub formă de burse pentru două școli destinate celor cu deficiențe de auz, întrucât și el avea, la rândul lui, probleme de auz încă din anii '40. A înființat, de asemenea, și un fond pentru burse universitare de studiu la UPS pentru copiii angajaților.

Ai auzit povestea lui Oseola McCarty din Hattiesburg, Mississippi — o femeie care a muncit din greu cu o educație de doar șase clase, care s-a spetit timp de 75 de ani spălând și călcând haine? Ea a dus un trai simplu și a avut întotdeauna grijă să pună deoparte un procent din ce câștiga. „Le-am pus la casa de economii“, și-a explicat ea filosofia de investiții. „Nu am scos nimic de acolo. Doar am depus. S-au acumulat pur și simplu.“

Și chiar că s-au acumulat, nu glumă! **La vârsta de 87 de ani, McCarty a apărut la știrile naționale când a donat 150 000 de dolari Universității Southern Mississippi pentru înființarea unui fond destinat burselor de studiu.** Această femeie nu a avut prezența scenică puternică a lui Kim Basinger sau talentul muzical distinctiv al unui Willie

Nelson, dar a muncit din greu și a știut suficient de mult pentru ca banii ei să muncească și ei din greu.

„Vreau să ajut copilul cuiva să meargă la facultate“, a spus ea — și, grație strădaniilor sale, a reușit ce și-a propus. Ba chiar i-a rămas puțin pentru un mic obiect de lux: un aer condiționat pentru casa ei.

La capătul opus al spectrului, vedem exemplul entuziasmant al lui Sir John Templeton, unul dintre modelele mele personale de comportament și unul dintre cei mai mari investitori din toate timpurile. Am avut privilegiul de a-l întâlni pe John și de a-l intervieva de câteva ori de-a lungul anilor și am inclus ultimul nostru interviu în „Manualul Miliardarului“. Iată pe scurt contextul. El nu a fost „Sir John“ de la bun început. El a început în condiții modeste în Tennessee. John a fost nevoit să abandoneze facultatea pentru că nu își permitea taxa de școlarizare dar, chiar și în tinerețe, își dădea seama de puterea incrementală a capitalizării economiilor. *El s-a angajat să pună deoparte 50% din ceea ce câștiga*, iar apoi și-a luat economiile și le-a pus la treabă în stil mare. A studiat istoria și a observat un tipar clar. **„Tony, găsești chilipirurile în punctul de pesimism maxim“**, mi-a spus el. „Nu există nimic — *nimic* — care să facă prețul unei acțiuni să coboare cu excepția presiunii vânzării.“ Gândește-te la asta. Când lucrurile merg bine într-o economie, este posibil să primești mai multe oferte pentru casa ta și vei aștepta cel mai mare preț. În piețele în urcare, investitorilor le este greu să facă o afacere bună. De ce? Când lucrurile merg bine, tine de natura umană să creadă că ele vor continua să meargă bine pentru totdeauna! Dar când se produce o prăbușire, oamenii caută să se refugieze. Își vor vinde casele, acțiunile, companiile pe nimica toată. Mergând contra curentului, John, un om care a început practic de la zero, a devenit multimiliardar.

Cum a făcut-o? În 1939, exact când Germania invadează Polonia, aruncând Europa în Al Doilea Război Mondial și paralizând lumea de teamă și disperare, el a încropit 10 000 de dolari pentru a investi la bursa din New York. A cumpărat 100 de acțiuni de la fiecare companie care tranzacționa sub 1 dolar, incluzându-le pe cele considerate în pragul falimentului. Dar el știa ceea ce uită atât de mulți oameni: că bezna nu durează o veșnicie. Iarna financiară este doar un anotimp și este urmată de primăvară.

În 1945, după încheierea celui de-Al Doilea Război Mondial, economia SUA a crescut vertiginos și acțiunile lui Templeton au explodat într-un portofoliu de mai multe miliarde de dolari! **Noi am văzut același gen de creștere producându-se atunci când, după pragul minim din martie 2009, piața a cunoscut o creștere de peste 142% până la finele lui 2013. Dar majoritatea oamenilor au ratat-o. De ce? Atunci când lucrurile o iau la vale, noi credem că ele o iau la vale pentru totdeauna — pesimismul preia comanda.** Îți voi arăta în capitolul 4.4, „Sincronizarea este cheia?“, un sistem care te poate ajuta să-ți menții calmul și să continui să investești atunci când tot restul lumii se teme. În aceste perioade scurte și volatile devin cu adevărat accesibile profiturile astronomice.

Am mers cu aceste idei la Platinum Partners, un grup exclusivist de minți de elită pe care l-am fondat pentru a-mi sprijini fundația și le-am împărtășit o parte din potențialele oportunități din fața lor. **Să luăm exemplul Las Vegas Sands Corp, listată pe Bursa din New York. Pe 9 martie 2009, prețul acțiunilor sale a scăzut la 2,28 de dolari pe acțiune. Și astăzi este de 67,41 de dolari — o rentabilitate de 3000% pentru banii tăi!**

*Aceasta este puterea de a învăța să investești atunci când tot restul lumii se teme.*

Deci ce putem să învățăm de la Sir John Templeton? Este uluitor ce pot să facă cercetarea, credința și acțiunea dacă nu permiți temerilor celor din jur să te paralizeze. Aceasta este o lecție bună de ținut minte dacă, în timp ce citești aceste pagini, traversăm o altă perioadă dificilă financiar. Istoria ne dovedește că acele „vremuri înspăimântătoare, de declin“ sunt momentele pentru cele mai mari oportunități de investiții și de câștig.

El știa că dacă reușea să pună deoparte jumătate din câștigurile lui mici, s-ar poziționa acolo unde ar putea să profite complet de orice oportunități de a investi. Dar, chiar mai important, el a devenit unul dintre filantropii de vârf ai lumii și, după ce și-a luat cetățenia britanică, pentru eforturile sale, regina Angliei l-a făcut cavaler. Chiar și după ce a murit, moștenirea generozității sale continuă: în fiecare an Fundația John Templeton donează mai mulți bani în granturi „pentru a promova progresul uman

prin descoperiri exemplare“ — în jur de 70 de milioane de dolari — decât acordă Comisia Premiului Nobel într-un deceniu.

Și care este marea lecție din povestea lui Theodore Johnson? Nu trebuie să fii un geniu financiar pentru a fi liber financiar.

Lecția din viața Oseolei McCarty? Până și cineva care muncește cu ziua poate să strângă suficienți bănuți pentru a face o diferență semnificativă.

Lecția acestor trei investitori înțelepți? **Luându-ți un angajament față de un cod simplu, dar stabil pentru a economisi, reducându-ți venitul în fiecare perioadă de plată și plătindu-te mai întâi pe tine însuși, este posibil să accesezi puterea capitalizării economiilor și să o lași să te poarte pe culmi inimaginabile.**

„Cel mai dificil este să iei decizia de a acționa,  
restul se rezumă la simplă tenacitate.“

— AMELIA EARHART

Prin urmare, cât de mult te vei angaja să pui deoparte? Pentru Theodore Johnson, cifra a fost de 20%. Pentru John Templeton, de 50%. Pentru Oseola McCarty, era pur și simplu un caz de *prudență cu banii*: să depună acei bănuți într-un cont purtător de dobândă și să-i lase să se înmulțească.

Dar tu? Ai o cifră în minte? Grozav! A venit vremea să te decizi, să-ți iei un angajament. **A venit vremea să faci primul dintre cei 7 Pași Simpli spre Libertatea ta Financiară! Cea mai importantă decizie financiară din viața ta trebuie luată chiar acum! Este momentul să decizi să devii un investitor, nu doar un consumator. Pentru a face asta, trebuie pur și simplu să hotărăști ce procent din venitul tău va fi pus deoparte pentru tine și familia ta și pentru nimeni altcineva.**

Îți repet, acești bani sunt pentru tine. Pentru familia ta. Pentru viitorul tău. Nu ajung la magazinul Gap sau Kate Spade. Nu sunt cheltuiți la vreun restaurant de lux sau pentru o mașină nouă care să o înlocuiască pe cea care are doar 80 000 km pe kilometraj. Încearcă să nu te gândești la ei din prisma cumpărăturilor pe care nu le faci astăzi. Concentrează-te în schimb pe profiturile pe care le vei culege mâine. În loc să ieși în oraș la cină

cu prietenii — cu un cost de, să zicem, 50 de dolari — de ce să nu comanzi câteva pizze și beri și să împărțiți costul între voi? Înlocuiește un mod plăcut de a-ți petrece timpul cu un altul, economisește în jur de 40 de dolari pentru fiecare ieșire și vei ieși în câștig.

Ce spui tu acolo? **Patruzeci de dolari nu par cine știe ce?** Ei bine, ai dreptate cu asta, dar fă chestia asta o dată pe săptămână și pune-ți economiile la treabă și îți poți reduce orizontul temporal pentru pensionare cu ani întregi. **Fă calculele: nu doar că economisești 40 de dolari pe săptămână, dar această mică schimbare a felului în care cheltuiești te face să economisești 2000 de dolari pe an — și, cu ce știi acum, acei 2000 de dolari te pot ajuta să exploatezi puterea capitalizării și te pot ajuta să obții câștiguri mari de-a lungul timpului. Cât de mari? Ce zici de 500 000 de dolari? Exact: o jumătate de milion de dolari! Cum?** Dacă ai fi avut parte de consilierii lui Benjamin Franklin, ei ți-ar fi spus să îți bagi banii în piață și, dacă generezi, la rândul tău, o dobândă capitalizată de 8% timp de 40 de ani, economiile acelea săptămânale de 40 de dolari (2080 de dolari pe an) îți vor aduce 581 944 de dolari! Mai mult decât suficient pentru a comanda o pizza în plus — cu de toate!

Începi să vezi felul în care puterea capitalizării poate să funcționeze pentru tine, chiar și cu câteva acțiuni mici și consistente? **Dar dacă ai găsi niște economisiri mai agresive de 40 de dolari pe săptămână? Chiar și 100 de dolari ar putea să însemne o diferență de 1 milion în momentul în care ai avea cea mai mare nevoie de ei!**

Nu uita, nu poți să începi să accesezi puterea extraordinară a capitalizării până nu te angajezi față de această parte extrem de importantă a economisirii. La urma urmei, nu poți deveni un investitor până nu ai ceva de investit! Este elementar: temelia pentru crearea bogăției, diferența dintre a fi cineva care câștigă un salariu și un investitor începe cu a pune deoparte o porțiune din venitul tău pe care o blochezi automat și o păstrezi pentru tine și familia ta.

Deci, cât va fi? 10%? 12%? 15%? 20%?

Găsește pragul potrivit pentru tine și încercuiește-l.

Subliniază-l.

Dă clic pe el.

Angajează-te față de el.

Fă-l să devină realitate.

Și transformă-l într-un automatism!

**Cum îl transformi într-un automatism? Poți începe prin a descărca aplicația noastră gratuită de pe [www.Tonyrobbins.com/masterthegame](http://www.Tonyrobbins.com/masterthegame).** Este un fel grozav de a-ți începe călătoria prin instalarea unor mementouri automate care să-ți surprindă angajamentele și care să se asigure că îți implementezi noul plan! Dacă nu ai făcut-o încă, fă-o acum! Te va călăuzi prin următorii pași ușori:

- Dacă primești un cec de salariu în mod regulat, vei putea cel mai probabil să creezi un plan automat cu un telefon la departamentul de resurse umane, instruind personalul să trimită un anumit procentaj din cecul tău de salariu — pe care îl alegi tu și numai tu — direct în contul tău de pensie.
- Dacă ți se reține deja un procent din plată care intră în contul tău 401(k), poți să crești suma până la procentul ales de tine. (Iar în următoarele secțiuni ale cărții de față îți voi arăta cum să te asiguri că planul tău de pensie este configurat astfel încât să poți „câștiga” acest joc, să te asiguri că nu plătești comisioane ascunse și banii tăi sunt liberi să se înmulțească într-un mediu capitalizat — în mod ideal, cu impozitare amânată sau fără niciun impozit, pentru o creștere maximă.)
- Te-ai ocupat de asta? Excelent!
- Dar dacă lucrezi singur sau deții propria afacere sau lucrezi pe bază de comision? Nicio problemă. Creează pur și simplu un transfer automat din contul tău curent.

Dar dacă nu ai un cont de pensie — un cont în care să-ți plasezi economiile alocate? Simplu: oprește-te în clipa asta, intră online și deschide un cont de economii sau de pensie la o bancă sau o instituție financiară. Poți să verifici următorul link ce oferă o mulțime de opțiuni care să te ajute să identifici soluția potrivită pentru tine ([www.tdameritrade.com](http://www.tdameritrade.com) sau

schwab.com)<sup>22</sup>, sau poți găsi una pe aplicația noastră. Sau dacă simți că nu te descurci cu tehnologia și cauți să-ți sufleci mânecile și să treci la treabă într-un fel practic, pur și simplu ieși din casă și fă-i o vizită bancherului tău.

Când ar fi un moment bun să te apuci de asta? *Acum* ar fi un moment bun?

Dă-i drumul, eu aștept...

„Dacă nu vrei să muncești, trebuie să muncești pentru a câștiga suficienți bani încât să nu trebuiască să muncești.“

— OGDEN NASH

Grozav, ai revenit. Te-ai ocupat de treabă. Felicitări! Tu tocmai ai luat **cea mai importantă decizie financiară din viața ta** — primul dintre cei 7 Pași Simpli spre Libertate Financiară. Acum ai pornit la drum să-ți transformi visurile în realitate.

În paginile care urmează, îți voi împărtăși câteva dintre cele mai sigure și mai certe strategii pentru a-ți multiplica banii — într-o manieră avantajoasă din punct de vedere al impozitelor! Dar, pentru moment, hai să consolidăm această parte elementară a economiilor, **deoarece viitorul tău financiar ține de capacitatea ta de a economisi sistematic**. Cei mai mulți dintre voi probabil că știți asta, într-o măsură sau alta. Dar dacă o știți și *tot* nu faceți nimic în legătură cu asta — ei bine, atunci pur și simplu nu o știți. **Contrar înțelepciunii populare, cunoașterea nu înseamnă putere — înseamnă potențială putere. Cunoașterea nu înseamnă măiestrie. Execuția înseamnă măiestrie. Execuția bate oricând cunoașterea.**

„Detest să pierd chiar mai mult decât vreau să câștig“,  
— BRAD PITT în rolul lui Billy Beane, manager general  
al echipei Oakland A în *Moneyball (Arta de a învinge)*

Dar dacă, după tot ceea ce tocmai ai învățat, nu ai făcut încă acel prim pas ca să pui deoparte un procent din câștigurile tale pentru a le economisi cu

<sup>22</sup> Pentru informații privind pensiile private din România accesați [www.asfromania.ro](http://www.asfromania.ro) (N. red.)

dobândă compusă? Există ceva care te reține? Ce se petrece cu adevărat? Este posibil ca tu să nu economisești sistematic bani pentru că vezi asta ca pe un sacrificiu — o pierdere — nu ca pe un dar pentru tine însuți astăzi și în viitor? În căutarea mea de răspunsuri, m-am întâlnit cu Shlomo Benartzi de la Anderson School of Management la UCLA. El mi-a spus, „Tony, problema este că oamenii au senzația că viitorul nu e real. Așa că e greu să economisești pentru viitor.” Benartzi și colegul său, laureatul Premiului Nobel Richard Thaler de la Universitatea din Chicago, au venit cu o soluție uimitoare numită Save More Tomorrow (SMarT)<sup>23</sup> cu o premisă simplă, dar puternică: dacă este prea greu să economisești mai mulți bani acum — așteaptă pur și simplu până la următoarea ta mărire de salariu.

Cum le-a venit ideea? Prima dată, mi-a zis Shlomo, ei au trebuit să se ocupe de problema gratificării imediate, sau ceea ce oamenii de știință numesc **„predilecția pentru prezent.”** El mi-a oferit un exemplu: când a întrebat un grup de studenți dacă vor ca gustare fie o banană, fie puțină ciocolată la următoarea lor întâlnire, peste două săptămâni, 75% dintre ei au spus că vor o banană. Dar două săptămâni mai târziu, confrunțați din nou cu alegerea, 80% au ales ciocolata! **„Autocontrolul pe viitor nu este o problemă”,** a spus Shlomo. Același lucru este valabil și pentru economisire, mi-a spus el. „Noi știm că ar trebui să economisim. Știm că o vom face anul viitor. Dar astăzi mergem și cheltuim.”

Ca specie, noi nu doar că suntem programați să alegem astăzi în detrimentul zilei de mâine, ci detestăm de asemenea să simțim că am putea pierde ceva. Pentru a ilustra ideea, Shlomo mi-a vorbit despre un studiu în care niște maimuțe — rudele noastre nu chiar atât de îndepărtate — au primit un măr, în vreme ce oamenii de știință le măsurau reacțiile fiziologice. Încântare maximă! Apoi, un alt grup de maimuțe a primit câte două mere. Și acestea au manifestat o încântare maximă. După care, oamenii de știință au schimbat ceva: maimuțelor care primiseră două mere le-a fost luat unul. Le rămânea în continuare câte un măr, dar ce crezi că s-a întâmplat? Ai ghicit. Au fost furioase la culme! (Științific vorbind.) Crezi că se întâmplă la fel și cu oamenii? De fapt, cât de des se întâmplă asta cu omul de rând? Uităm ce

<sup>23</sup> În traducere „Economisește mai mult mâine” (N. red.)

avem deja, nu-i așa? Să îți minte acest studiu pentru capitolul următor, când îți voi spune povestea miliardarului Adolf Merckle. Vei avea o revelație.

**Concluzia este că dacă avem impresia că pierdem ceva, ne ferim; nu acționăm.** Acesta este motivul pentru care atât de mulți oameni nu economisesc și nu investesc. Economisirea sună de parcă ai renunța la ceva, de parcă pierzi ceva astăzi. Dar nu este adevărat. Înseamnă să-ți dăruiești ție însuși astăzi un dar al liniștii sufletești, al certitudinii, al averii mari din viitorul tău.

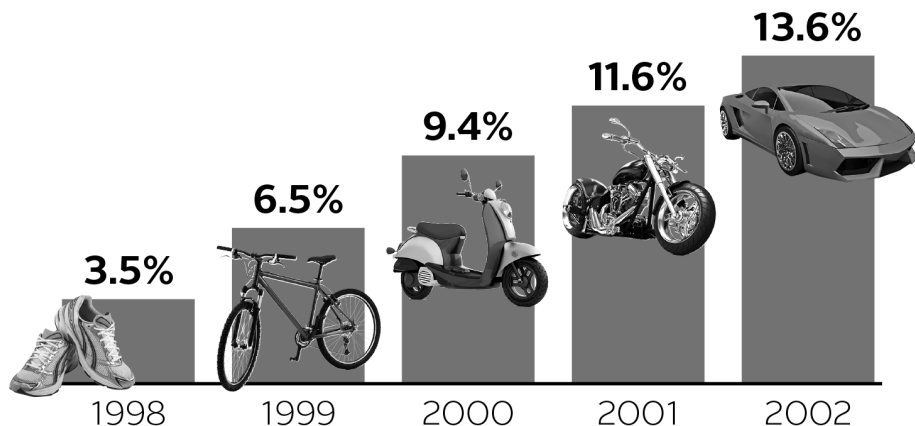
**Deci, cum au evitat Benartzi și Thaler aceste provocări?** Ei au descoperit un sistem simplu de a face din economisire un proces ușor. Se aliniază cu natura noastră. Așa cum a spus Shlomo într-una din conferințele TED, Economisește Mai Mult Măine îi invită pe angajați să economisească mai mult poate anul viitor — cândva în viitor, când ne putem imagina pe noi înșine mâncând banane, făcând mai mult voluntariat în cadrul comunității, făcând mai mult sport și făcând toate lucrurile adecvate de pe planetă.“

Iată cum funcționează: tu ești de acord să economisești automat o mică parte din salariul tău — 10%, 5% sau chiar o sumă mai mică, de 3%. (Acesta este un număr atât de mic, încât nici măcar nu vei sesiza diferența!) Apoi îți iei angajamentul să economisești mai mult pe viitor — dar numai atunci când primești o creștere salarială. Cu fiecare creștere salarială, procentul economisit va deveni automat puțin mai mare, dar nu vei percepe asta ca pe o pierdere, pentru că nu i-ai avut de la bun început!

**Benartzi și Thaler au testat prima dată planul Economisește Mai Mult Măine cu 20 de ani în urmă, la o companie din Vestul Mijlociu, unde lucrătorii au spus că nu-și permiteau să mai stoarcă vreun ban din cecurile lor de salariu. Dar cercetătorii i-au convins să îl lase pe angajatorul lor să devieze automat 3% din salariile lor într-un cont de pensie, urmând să mai adauge 3% în plus de fiecare dată când primeau o mărire de salariu. Rezultatele au fost uluitoare! După doar cinci ani și trei mărimi salariale, acei angajați care credeau că nu își permit să economisească puneau deoparte un procent enorm de aproape 14%! Și 65% dintre ei economisau în medie 19% din salariu.**

Când ajungi la 19%, te apropii de genul de numere care l-au făcut pe Theodore Johnson, omul de la UPS, incredibil de bogat. Nu este dificil și funcționează. S-a confirmat în repetate rânduri.

Dă-mi voie să-ți arăt graficul pe care îl utilizează Shlomo pentru a ilustra impactul pe care îl va avea fiecare creștere a economiilor asupra stilului de viață al angajaților.



La 3% ai imaginea unei perechi de adidași — pentru că asta este tot ceea ce îți vei putea permite dacă economisești doar 3%! La 4% ai o bicicletă. Acesta urcă până la 14%, unde ai o mașină de lux și mesajul clar că viața e grozavă! Asta da diferență!

În prezent, 60% dintre companiile mari oferă planuri ca Economisește Mai Mult Mâine. Interesează-te dacă și compania ta o face și, dacă nu, arată această carte la departamentul de resurse umane și vezi dacă poți să determini implementarea unuia.

Bineînțeles, tot va trebui să îți „câștigi” efectiv creșterea de salariu — nu sunt șanse mari ca șeful tău să ți-o ofere doar pentru că l-ai rugat politicos. Dar, după ce o faci, ești liber să repartizezi toată mărirea sau doar o porțiune din aceasta, în funcție de circumstanțele tale. În unele cazuri, dacă lucrezi pentru o firmă care contribuie în contrapartidă, angajatorul tău te va ajuta să-ți dublezi contribuția — și, curând, vei porni pe drumul cel bun. Mai mult, mai jos găsești un link spre un calculator **Economisește Mai Mult Mâine** care îți va da posibilitatea să vezi impactul asupra viitorului

tău financiar: [www.nytimes.com/interactive/2010/03/24/your-money/one-pct-more-calculator.html](http://www.nytimes.com/interactive/2010/03/24/your-money/one-pct-more-calculator.html).

Dacă angajatorul tău nu oferă planul, poți crea unul cu America's Best 401k și cu multe alte sisteme 401(k). Poți începe cu 5% (deși eu te-aș încuraja să nu începi cu mai puțin de 10%, dacă vrei să fie minim fezabil) care merg automat în Fondul tău pentru Libertate și apoi să te angajezi la 3% în plus de fiecare dată când capeți o mărire. Intră online sau dă un telefon și se va întâmpla pentru tine. Ai putea să faci asta astăzi și să îți stabilești viitorul în cel mai ușor mod posibil. Nu ai nicio scuză să nu o faci! Poți chiar accesa aplicația noastră, unde am pre-redactat un e-mail pe care îl poți trimite șefului tău sau șefului de la Resurse Umane pentru a pune chiar acum acest proces la treabă, în slujba ta. Nu-i așa că e ușor? Fă-o *chiar* acum!

**Dar dacă ești freelancer?** Dacă ești proprietarul propriei afaceri și ai impresia că este necesar să bagi fiecare bănuț în ea? Crede-mă, vei găsi o cale. Dacă ar exista o taxă nouă care tocmai a apărut și ar trebui să plătești cu 10% mai mult sau chiar cu 15% mai mult statului? Ai detesta situația! Ai protesta zgomotos! Dar ai găsi tu o cale să o achiți. Așa că gândește-te la acest procentaj ca la o taxă pe care „ai ocazia să o plătești” — pentru că banii nu ajung la Unchiul Sam<sup>24</sup>, ci la familia ta și la eul tău viitor! Sau gândește-te la tine însuși ca la un vânzător care trebuie să fie plătit primul. Dacă trebuie făcut, o vei face. Dar în cazul acesta, este un lucru pe care îl pui deoparte și pe care îl poți păstra tu și familia ta pentru totdeauna, nu-i așa? Și nu uita, vrei să faci din asta un automatism. **Acesta este secretul: câștigă mai mult, cheltuiește mai puțin și fă din asta un automatism.**

## Asemeni unor litere de foc pe cer

În tinerețe, am dat peste cartea clasică din 1926 a lui George Samuel Clason, *The Richest Man in Babylon (Cel mai bogat om din Babilon)*<sup>25</sup> care oferea

<sup>24</sup> O personificare comună a guvernului american și a Statelor Unite în general, care a apărut în timpul Războiului din 1812. Unchiul Sam reprezintă o manifestare a emoțiilor patriotice americane (*N. red.*)

<sup>25</sup> Volum apărut în 2004, sub acest titlu, la editura Amaltea (*N. red.*)

recomandări financiare practice spuse prin parabole antice. O recomand tuturor. De-a lungul anilor, un pasaj mi-a rămas în minte: „**O parte din tot ce câștig îmi rămâne mie și o pot păstra.**» Spune această afirmație dimineața imediat ce te trezești. Spune-o la amiază. Spune-o noaptea. Spune-o în fiecare oră a fiecărei zile. Spune-ți-o în sinea ta până ce cuvintele ies în evidență ca niște litere de foc pe întinderea cerului. Impresionează-te pe tine însuși cu ideea. Uplete-te pe tine însuși cu gândul. Apoi ia acea fracțiune care ți se pare înțeleaptă. Să nu fie mai puțin de o zecime și pune-o deoparte. Dacă este necesar, pune-ți în ordine celelalte cheltuieli pentru a face asta. Dar întâi pune acea cotă deoparte.“

„Nimeni nu și-ar fi amintit de Bunul Samaritean dacă ar fi avut doar intenții bune. Dar el a avut și bani.“

— MARGARET THATCHER

Întâi pune acea cotă deoparte, prietene. Și apoi *dă-i curs!* Nu contează care este suma, doar să începi. La modul ideal, nu ar trebui să fie mai puțin de 10%. Dar pe măsură ce trece timpul, fă ca suma aceea să însemne ceva.

## Următorul pas

Acum că ai creat un plan automat de investiții — propriul Fond pentru Libertate, noua ta mașină de bani — este posibil să existe două întrebări care ard în mintea ta: Prima, unde plasez eu banii aceștia? Și a doua, de cât de mult voi avea nevoie pentru a obține securitatea sau libertatea financiară? Vom răspunde clar la aceste două întrebări. Și răspunsurile vor veni de la cei mai buni campioni financiari ai lumii.

Dar mai întâi noi trebuie să înțelegem pentru ce investești tu, de fapt. Ce se află în spatele dorinței tale personale de libertate financiară? Și ce înseamnă cu adevărat bogăția *pentru tine*? Ce urmărești tu, de fapt? Așa că hai să luăm o scurtă pauză — doar câteva pagini — pentru a vedea cum vei stăpâni banii.

## CAPITOLUL 1.4

# Stăpânirea banilor: Este momentul să răzbați

„Recunoștința este marca sufletelor nobile.“

— ESOP

Banii sunt unul dintre modurile în care ne putem transforma visurile în realitatea pe care o trăim. Fără bani suficienți, sau trăind într-o lipsă acută de bani, viața poate fi mizerabilă. Dar atunci când ai bani în buzunar, devin toate în mod automat mai bune? Cred că știm cu toții răspunsul.

Banii nu pot schimba ceea ce suntem. Ei nu fac decât să ne amplifice adevărata natură. Dacă ești un om rău și egoist, ai mai multe resurse cu care să fii rău și egoist. Dacă ești o persoană recunoscătoare și iubitoare, ai mai mult să apreciezi și să dăruiești.

Ia o pauză și gândește-te în urmă la crahul financiar din 2008. Trilioane de dolari în acțiuni și valori imobiliare s-au evaporat pur și simplu. Milioane de locuri de muncă au fost pierdute într-o perioadă de câteva luni. Tu de ce ai avut parte? Pe tine cum te-a afectat? Cum ți-a afectat familia? Dar prietenii? Câțiva dintre noi au reacționat cu teamă, unii cu furie, unii cu resemnare, alții cu hotărâre. Toate aceste răspunsuri nu vorbeau despre bani, ci despre noi. Aceste evenimente au aruncat o lumină asupra însemnătății reale a banilor pentru noi. Ce putere le oferim noi. Dacă le dăm voie banilor să ne controleze sau dacă noi preluăm controlul asupra lor.

## Banii sau viața

Unul dintre cele mai puternice exemple pe care le știu din perioada aceea este al unui domn pe nume Adolf Merckle. În 2007, el era al 94-lea cel mai bogat om din lume și cel mai bogat om din Germania, cu o avere de 12 miliarde de dolari. Deținea cea mai mare companie farmaceutică din Europa și apoi și-a extins imperiul în industrie și în construcții. Era mândru de ce realizase. Era, de asemenea, și un soi de speculator.

În 2008, el a hotărât să facă un pariu la bursă. Era atât de sigur că Volkswagen avea să sufere un declin, încât a hotărât să parieze pe scăderea prețului acțiunilor companiei. A existat o singură problemă: Porsche a făcut o propunere de achiziționare a Volkswagen și prețul acțiunilor a început să urce, nu să scadă. Practic peste noapte, Merckle a pierdut aproape trei sferturi dintr-un miliard de dolari doar în acel pariu.

Pentru a înrăutăți situația, el avea nevoie disperată de niște bani cu care să achite un împrumut uriaș. Dar în 2008 băncile nu împrumutau bani nimănui, nici ție, nici mie, nici miliardarilor — nici măcar altor bănci.

Așa că ce a făcut Merckle? A căutat o nouă finanțare? Și-a redus cheltuielile? A vândut câteva companii în pierdere? Nu. Când și-a dat seama că a pierdut un total de 3 miliarde de dolari și că nu mai era cel mai bogat om din Germania, că a înșelat așteptările familiei sale, el a scris un bilet de adio și s-a aruncat în fața unui tren în viteză.

Exact. El s-a sinucis.

Printr-o ironie tragică, familia lui a descoperit la doar câteva zile după aceea că împrumuturile pe care le solicitase fuseseră aprobate și companiile sale erau salvate.

A murit Adolf Merckle din cauza banilor? Sau a murit din cauza a ceea ce *însemnau* banii pentru el? Pentru Merckle, banii erau o identitate. Erau o sursă de importanță. Pierderea statutului său de cel mai bogat om din Germania a fost prea grea pentru a fi îndurată și s-a simțit ca un ratat — chiar dacă îi mai rămăseseră 9 miliarde de dolari în buzunar.

„*Ce risipă!*” ai putea gândi tu. Dar se poate să ne vină cam prea ușor să-l judecăm pe acest om. De câte ori nu ne-am atașat noi într-o măsură sau

alta identitatea — sau perspectivele noastre de viitor — de bani? Probabil că de mai multe ori decât ne-ar plăcea să recunoaștem.

## Miliardarul care vrea să moară falit

Pe de altă parte, există persoane ca Chuck Feeney, un irlandez-american din Elizabeth, New Jersey, și miliardar prin forțe proprii. Ai încercat vreodată să treci prin vreun aeroport, oriunde în lume, și te-ai trezit ademenit într-o încăpere plină cu sticle strălucitoare de băutură și de parfum și cu alte obiecte de lux scutite de taxe? Duty Free Shopping (Bunuri Scutite de Taxe). Aceasta a fost ideea lui Chuck Feeney. El a început de la zero în 1960 și a ajuns la un imperiu comercial în valoare de 7,5 miliarde de dolari.

La un moment dat, Feeney a apărut, la fel ca Merckle, în topul *Forbes* pentru cei mai bogați oameni din lume. Dar Feeney era atât de modest, încât nu ai fi știut-o niciodată. În cea mai mare parte a vieții sale, el nu a deținut o mașină sau o casă. A zburat cu avionul la clasa economică și a purtat un ceas din plastic. La fel ca Merckle, contul său din bancă era în scădere — chiar acum, în cel de-al nouălea deceniu de viață, lui Feeney i-a mai rămas puțin peste 1 milion de dolari pe numele său. Dar marea diferență între el și Merckle este că, în loc să încerce să se agațe de absolut fiecare bănuț, Chuck Feeney și-a donat toți banii.

Acesta este un tip care, în ultimii 30 de ani, și-a făcut o misiune din a folosi acest vehicul numit bani pentru a schimba vieți pretutindeni. Filantropia sa ajunge în întreaga lume, de la ajutorul pentru crearea păcii în Irlanda de Nord, la lupta împotriva SIDA în Africa de Sud, la educarea copiilor în Chicago.

Cel mai uimitor lucru referitor la Feeney este că el a făcut totul anonim. Feeney nu a vrut niciun fel de recunoaștere. De fapt, doar de curând s-a auzit că el este omul din spatele tuturor acestor proiecte incredibile. Și încă acționează! Chuck Feeney spune că obiectivul său este să-și golească de tot contul.

Evident, banii au însemnat lucruri foarte diferite pentru Adolf Merckle și Chuck Feeney. Ce înseamnă banii pentru tine *în realitate*? Tu folosești

banii sau ei te folosesc pe tine? Așa cum am spus de la început: dacă nu stăpânești tu banii, într-o măsură sau alta te vor stăpâni ei pe tine.

## Obiectivul suprem: să dăruiești la rândul tău

Mie banii mi-au fost tot timpul inaccesibili în copilărie. Erau întotdeauna o sursă de stres pentru că nu erau niciodată suficienți. Îmi amintesc că a trebuit să bat la ușa vecinului să cer de mâncare pentru fratele meu, pentru sora mea și pentru mine.

Apoi, cu ocazia unei Zile a Recunoștinței, când aveam 11 ani, s-a întâmplat un lucru care mi-a schimbat viața pentru totdeauna. Ca de obicei, nu era nimic de mâncare în casă și părinții mei se certau. Apoi am auzit pe cineva bătând la ușa din față. Am deschis-o puțin și am văzut un om stând pe trepte cu sacoșe de cumpărături pline cu suficientă mâncare pentru o cină mare de Ziua Recunoștinței. Nu-mi venea să cred.

Tatăl meu spunea mereu că nimănui nu-i pasă de alții. Dar dintr-odată, o persoană pe care nu o cunoșteam și care nu cerea nimic în schimb avea grijă de noi. Asta m-a făcut să mă gândesc „Înseamnă că străinilor le pasă?“, și am hotărât că dacă străinilor le pasă de mine și de familia mea, și mie îmi pasă de ei! „Ce voi face eu?“ Mi-am promis mie însumi atunci că, într-o bună zi voi găsi cumva o cale să dăruiesc la rândul meu și să fac bine altora. Așa că, pe când aveam 17 ani, mi-am economist banii din noapțile în care lucram ca om de serviciu și, de Ziua Recunoștinței, am hrănit două familii. A fost una dintre cele mai emoționante experiențe din viața mea. Mi-am simțit sufletul înălțat să văd fețe care trec de la disperare la bucurie. Sincer, a fost un dar pentru mine în aceeași măsură în care a fost pentru ei. Nu am spus nimănui ce am făcut, dar anul următor am hrănit patru familii. Apoi opt. Nu făceam asta pentru recunoaștere dar, după ce am ajuns la opt, m-am gândit: „Doamne, aș avea nevoie de puțin ajutor.“ Așa că am recrutat câțiva prieteni și s-au implicat și ei. Și treaba asta a tot crescut. Astăzi fundația mea hrănește 2 milioane de oameni anual, în 36 de țări, prin ceea ce noi numim International Basket Brigades (Brigăzile Internaționale de Coșuri).

Aș fi cunoscut oare bucuria de a dăruia dacă nu ar fi fost Ziua aceea groaznică a Recunoștinței de când aveam 11 ani? Cine știe? Unii ar numi asta noroc sau soartă sau întâmplare fericită. Eu văd mâna lui Dumnezeu; îi spun har.

Iată ce știu: am învățat bucuria de a dăruia și nu a avut nimic de-a face cu banii. Banii sunt doar un mijloc prin care încercăm să ne satisfacem nevoile, și nu doar nevoile financiare. Mare parte din viața noastră este ghidată de credințele pe care le dezvoltăm de-a lungul timpului; povestea pe care o creăm în legătură cu rostul vieții, cum ar trebui să fim, ce ar trebui să facem sau să dăruim, în cele din urmă ce ne va face fericiți sau împliniți. Fiecare avem o „fericire“ diferită. Unii oameni descoperă fericirea oferind plăcere altora, în vreme ce alții descoperă fericirea în putere și dominație. Alții își definesc fericirea drept un miliard de dolari. Alții cred că drumul spre fericire și o viață cu sens apar din apropierea de Dumnezeu și renunțarea la tot ceea ce este material. Alții gândesc că ideea supremă de fericire este libertatea.

**Oricare ar fi emoția pe care o cauți, oricare este mijlocul pe care îl urmărești — să clădești o afacere, să te căsătorești, să întemeiezi o familie, să călătorești prin lume — oricare crezi că este nirvana ta, am descoperit că este o tentativă a creierului tău de a îndeplini una sau mai multe dintre cele șase nevoi umane.**

Aceste șase nevoi elementare ne pun în mișcare. Ele animă tot comportamentul uman și sunt universale. Ele sunt forța din spatele lucrurilor nebunești pe care le fac (ceilalți) oameni și din spatele lucrurilor mari pe care le facem noi. Noi avem cu toții aceleași șase nevoi, dar felul în care apreciem aceste nevoi și ordinea în care facem asta determină direcția vieții noastre.

De ce sunt cele șase nevoi umane atât de importante de înțeles? Ei bine, dacă ai de gând să clădești o avere, trebuie să știi ce cauți de fapt — pentru ce o clădești? Cauți bogăție pentru a te simți în siguranță, la adăpost? Vânezi bogăția pentru a te simți special și unic? Sau cauți să ai un sentiment al contribuției — vrei să faci lucruri pentru ceilalți într-un fel în care nu ai putut niciodată înainte? Sau poate toate cele de mai sus?

Dacă apreciezi certitudinea drept cea mai importantă nevoie din viața ta, te vei deplasa într-o direcție foarte diferită, vei acționa diferit în

relații, în afaceri și în finanțe decât dacă dragostea ar fi nevoia ta numărul unu. Dacă săpăm mai adânc pentru a descoperi ce urmărești în realitate, nu sunt nici pe departe banii. **Ceea ce cauți în realitate este ceea ce crezi că îți vor oferi banii.** În ultimă instanță, este vorba despre un set de emoții. Și dedesubtul acelor emoții se află nevoile.

## Nevoia 1: Siguranță/confort

**Prima nevoie umană este nevoia de Siguranță.** Este nevoia noastră de a simți că deținem controlul și de a ști ce urmează să se întâmple pentru a ne simți siguri. Este nevoia de confort elementar, nevoia de a evita durerea și stresul și de asemenea de a crea plăcere. Asta are sens? Nevoia noastră de siguranță este un mecanism de supraviețuire. Ea influențează cât de mult risc suntem dispuși să ne asumăm în viață — în joburile noastre, în investițiile noastre și în relațiile noastre. **Cu cât este mai mare nevoia de siguranță, cu atât mai redus va fi riscul pe care vei fi dispus să ți-l asumi sau să-l înduri emoțional.** Apropos, aici își are originea adevărata ta „toleranță față de risc“.

Dar dacă ești complet sigur tot timpul? **Dacă ai ști ce se va întâmpla, când se va întâmpla, cum se va întâmpla.** Ai ști ce ar urma să spună oamenii înainte să o facă. Atunci cum te-ai simți? La început te-ai simți extraordinar, dar în cele din urmă cum crezi că te-ai simți? Plictisit de moarte!

## Nevoia 2: Nesiguranță/varietate

Așa că Dumnezeu, în infinita Sa înțelepciune, ne-a dăruit o a doua nevoie omenească, și anume **Nesiguranța.** Avem nevoie de varietate. Avem nevoie de surpriză.

Dă-mi voie să-ți pun o întrebare: **Îți plac surprizele?**

Dacă ai răspuns cu „da“, te amăgești singur! **Îți plac surprizele pe care le vrei. Pe cele pe care nu le vrei, le numești probleme!** Dar ai în

continuare nevoie de ele pentru a-ți forma ceva mușchi în viață. Nu îți poți dezvolta mușchii — sau tăria de caracter — dacă nu ai ceva împotriva căruia să-ți mobilizezi forțele.

## Nevoia 3: Însemnătate

Cea de-a treia este **Însemnătatea**, nevoia umană de bază care l-a animat pe Adolf Merckle. Cu toții avem nevoie să ne simțim importanți, speciali, unici sau doriți. Deci, cum obții unii dintre noi însemnătate? O poți obține câștigând miliarde de dolari sau adunând diplome academice — făcându-te remarcat cu ajutorul diplomelor de master sau cu un doctorat. Poți să îți crezi o comunitate enormă de fani pe Twitter. Sau poți participa la emisiunea *The Bachelor (Burlacul)* sau deveni una dintre următoarele *Real Housewives of Orange County (Neveste adevărate din Orange County)*<sup>26</sup>. Alții o câștigă făcându-și tatuaje și piercinguri pe tot corpul și în locuri de care nu vrem să știm. Poți căpăta însemnătate având probleme mai multe sau mai mari decât oricine altcineva. „Crezi că soțul tău e un nemernic? Ia-l pe al meu pentru o zi!” Desigur, o poți căpăta de asemenea fiind mai spiritual (sau pretinzând că ești). Din păcate, una dintre cele mai rapide modalități de a dobândi însemnătate — care nu costă niciun ban și nu necesită niciun pic de educație — este prin violență. Dacă cineva îți pune o armă la tâmplă, devine cel mai important lucru din viața ta în clipa aceea, nu-i așa?

Cheltuirea unei sume mari de bani te poate face să te simți important și același lucru îl poate face și cheltuirea unor sume foarte mici. Cunoaștem cu toții oameni care se laudă constant în legătură cu chilipirurile lor sau care se simt speciali pentru că își încălzesc casele cu bălegar de vacă și cu lumina soarelui. Unii oameni foarte bogați capătă însemnătate ascunzându-și averea. La fel ca răposatul Sam Walton, fondatorul Wal-Mart și, pentru o vreme, cel mai bogat om din America, care mergea prin Bentonville, Arkansas, la

---

<sup>26</sup> Reality show american ce prezintă viața cotidiană a cinci femei care locuiesc în Orange County, California (*N. red.*)

volanul bătrânei sale furgonete papuc, demonstrând că nu are nevoie de un Bentley — dar, desigur, avea propria flotă de avioane pregătite de zbor.

Însemnătatea este de asemenea o sursă de bani — așa și-a făcut averea bunul meu prieten Steve Wynn. Omul care a transformat Las Vegasul în ceea ce este astăzi știe că oamenii vor plăti pentru orice, atâta timp cât consideră că acel ceva e „cel mai bun” — orice îi face să se simtă speciali, unici sau importanți; orice îi face să se diferențieze de marea majoritate. El oferă cele mai exclusiviste și mai luxoase experiențe imaginabile în cazinourile și hotelurile sale — sunt realmente magnifice și inegalabile în lume. El deține un club de noapte numit XS (cum altfel?) care este cel mai la modă loc din Las Vegas. Chiar și în nopțile din cursul săptămânii, are o coadă lungă de așteptare la ușă. Odată intrat, ai privilegiul de a cumpăra o sticlă obișnuită de șampanie cu 700 de dolari sau dacă vrei să crești miza și să le arăți tuturor că ești un jucător greu, poți să cheltuiești 10 000 de dolari pentru un „cocktail Ono” special, având la bază un coniac dintr-o recoltă rară și suc proaspăt de portocale, cocktail care vine însoțit de un colier din aur alb. Hei, și vine la masa ta cu artificii, ca să știe toată lumea că ești important (și dus cu pluta).

## Nevoia 4: Iubire și conexiune

Cea de-a patra nevoie elementară este Iubirea și Conexiunea. Iubirea este oxigenul vieții; este ceea ce ne dorim cu toții și lucrul de care avem cea mai mare nevoie. Când iubim complet, ne simțim vii, dar atunci când pierdem iubirea, durerea este atât de mare, încât cei mai mulți oameni se mulțumesc cu conexiunea, firimiturile iubirii. Poți dobândi sentimentul acela de conexiune sau de iubire prin intimitate, prietenie, rugăciune sau prin plimbări în natură. Dacă nimic altceva nu funcționează, îți poți lua un câine.

Aceste patru necesități sunt ceea ce eu numesc nevoile personalității. Găsim cu toții feluri de a le satisface: fie muncind mai intens, fie găsind o problemă mai mare, fie creând povesti pentru a le raționaliza. Ultimele două sunt nevoile spiritului. Acestea sunt mai rare — pe acestea nu le sati-

sface toată lumea. Atunci când aceste nevoi sunt satisfăcute, ne simțim cu adevărat împliniți.

## Nevoia 5: Dezvoltarea

Numărul cinci este **Dezvoltarea**. Ce faci dacă nu te dezvolți? Mori. Dacă o relație nu se dezvoltă, dacă o afacere nu se dezvoltă, dacă *tu* nu te dezvolți, nu contează cât de mulți bani ai în bancă, cât de mulți prieteni ai, cât de mulți oameni te iubesc — nu vei avea experiența împlinirii autentice. Și eu cred că motivul pentru care ne dezvoltăm este acela de a avea un lucru de preț pe care să-l dăruim.

## Nevoia 6: Contribuția

Asta deoarece cea de-a șasea nevoie este **Contribuția**. Oricât de siropos ar putea să pară, **secretul vieții este dăruirea**. Viața nu înseamnă *eu*, ci *noi*. Gândește-te la asta: Care este primul lucru pe care îl faci când primești vești bune sau entuziasmante? Suni o persoană pe care o iubești și îi împărtășești asta. Când împărtășești, se amplifică tot ceea ce simți.

Viața este în realitate despre crearea de însemnătate. Și însemnătatea nu provine din ceea ce primești, ci din ceea ce dăruiești. La urma urmei, ceea ce obții nu te va face niciodată fericit pe termen lung. Dar persoana care devii și lucrurile cu care contribui te vor face.

Acum, din moment ce aceasta este o carte despre banii tăi, gândește-te la felul în care banii pot împlini aceste șase nevoi umane. Pot banii să ne ofere certitudine? Sigur că da. Varietate? Bifat. Este evident că ne pot face să ne simțim importanți sau influenți. Dar cum rămâne cu conexiunea și iubirea? În cuvintele nemuritoare ale celor de la Beatles, banii nu pot cumpăra iubirea. Dar îți pot cumpăra câțelul acela! Și, din păcate, îți pot oferi un sentiment fals al conexiunii deoarece atrag relații, deși nu întotdeauna pe cele mai satisfăcătoare. Cum rămâne cu dezvoltarea? Banii pot alimenta

dezvoltarea în afaceri și în învățare. Și cu cât ai mai mulți bani, cu atât poți contribui mai mult financiar.

Dar iată ce cred eu, de fapt: Dacă tu valorizezi Însemnătatea deasupra tuturor celorlalte nevoi, banii te vor lăsa întotdeauna gol, dacă nu vin dintr-o contribuție pe care ai adus-o tu. Și dacă ai căuta însemnătate din partea banilor, ai avea de plătit un preț mare. Cauți numere mari, dar este improbabil să găsești o mare împlinire.

Însemnătatea supremă în viață nu provine din ceva extern, ci din ceva intern. Vine dintr-un sentiment de respect pentru noi înșine, un lucru pe care nu îl putem obține niciodată de la altcineva. Oamenii îți pot spune că ești frumos, deștept, inteligent, cel mai bun sau îți pot spune că ești cea mai oribilă ființă umană de pe pământ — dar contează ceea ce gândești *tu* despre tine însuși. Dacă tu crezi sau nu crezi că înăuntrul tău continui să te dezvolți și să te împingi pe tine însuși să faci și să dai mai mult decât era comod sau chiar decât credeai că este cu putință.

Nu există nimic mai important decât să te dezvolți și să dăruiești. Așa că deși banii sunt un vehicul extraordinar de a ne satisface multe dintre cele șase nevoi, nu reprezintă unicul vehicul. Atunci când urmărești banii, nu uita de ce îi urmărești. Tu încerci să satisfaci câteva dorințe emoționale și psihologice. Dedesubtul acelor emoții se află nevoile care trebuie satisfăcute pentru ca viața ta să fie extraordinară.

Când astronauții au plecat să pășească pe lună, imaginează-ți călătoria în care au pornit. Din copilărie, când visau că într-o bună zi vor zbura în spațiul cosmic, la ziua în care Buzz Aldrin și Neil Armstrong au pășit pe lună, privind înapoi la priveliștea extraordinară a planetei Pământ pe care noi toți am văzut-o doar în fotografii. Ei au fost primele ființe umane care au făcut asta în toată istoria speciei — cât de incredibil de semnificativ.

Ce s-a întâmplat mai departe? Parade cu confetti. Au dat mâna cu președintele. Erau eroi. Și după aceea? Ce faci după ce ai pășit pe Lună și ai doar 39 de ani? Dacă ai studiat istoria astronauților sau le-ai citit biografiile, știi că mulți dintre ei au devenit extrem de deprimați. De ce? Deoarece singurul fel în care puteau găsi aventura era să călătorească până la Lună. Ei au uitat cum să găsească aventura dintr-un simplu zâmbet.

Nu am de gând să îți mai țin predici, dar am vrut să profit de ocazia aceasta pentru a-ți spune că deși este momentul să îți stăpânești banii, nu aștepta să te stăpânești pe tine însuși. **Cel mai rapid mod de a simți conexiunea, o aproximare pentru cât de semnificativă este viața ta, un sentiment puternic al certitudinii și varietății și de a te așeza pe tine însuși într-o situație în care poți dăru și altora, este de a găsi în fiecare zi o modalitate prin care să apreciezi mai mult și să aștepti mai puțin.** Cea mai bogată persoană de pe Pământ este cea care apreciază.

L-am intervievat pe John Templeton pentru prima dată pe când aveam 33 de ani. Nu uita, el era multimiliardarul care a început de la zero și și-a făcut toți banii atunci când restul lumii trăia cu teamă, în cele mai grele perioade din istorie: al Doilea Război Mondial, Japonia de după război și la finele anilor 1980 și începutul anilor 1990, atunci când inflația masivă a lovit porțiuni din America de Sud. Când alții erau temători, el a mers și a investit. L-am întrebat: „**Care este secretul bogăției?**” **Iar el a răspuns: „Tony, îl știi, și îl știi bine. Tu îi înveți pe toți secretul. Este recunoștința.”** Când ești recunoscător, nu există nicio teamă; când ești recunoscător, nu există mânie. Sir John a fost una dintre cele mai fericite și împlinite ființe umane pe care le-am cunoscut vreodată. Chiar dacă a murit în 2008, după toți acești ani el continuă să-i inspire pe alții.

Dacă vrei să fii bogat, începe plin de bogăție. Pentru ce poți fi recunoscător astăzi? Cui îi poți fi recunoscător astăzi? Se poate să fii recunoscător chiar și pentru câteva dintre problemele și durerea pe care le-ai înfruntat în viața ta? Dar dacă ai accepta noua convingere că totul se petrece în viață cu un motiv și cu un rost și că îți este de folos? Dar dacă ai crede în adâncul inimii tale că viața nu ți se întâmplă, ci se întâmplă pentru tine? Că fiecare pas făcut te ajută să te întărești pentru a putea deveni mai mult, pentru a te bucura mai mult și a dăru mai mult. Dacă vei începe din acel punct, banii nu vor fi sursa plăcerii sau durerii tale. Obținerea banilor va fi doar o călătorie distractivă pentru perfecționarea ta și averea va fi un mijloc grozav prin care să realizezi ce contează cel mai mult în viață.

Dar atâta timp cât banii sunt o parte așa de importantă în viața noastră, hai să revenim imediat pe drumul banilor. Pe cât de pasionant a fost

capitolul acesta, nu toate persoanele pe care le vei întâlni pe drumul tău financiar vor opera de pe poziția binevoitoare a Dezvoltării și Contribuției! Urmează să intri într-o lume plină de oameni și de organizații care vor căuta mult prea frecvent să profite de lipsa ta de experiență și de înțelegere. Așa că vreau să te pregătesc pentru ce te așteaptă. **Înainte să discutăm unde să îți plasezi banii și ce anume să cauți, trebuie să îți arăt de ce să te ferești.**

Există un motiv pentru care majoritatea investitorilor nu fac bani de-a lungul timpului. Eu vreau să te echipez cu acea cunoaștere care te va proteja și, în același timp, îți va da posibilitatea să maximizezi creșterea investițiilor tale, **astfel încât să poți obține adevărata Libertate Financiară mai repede decât îți închipui.** Liniștea sufletească pe care o meriți va fi în curând a ta. Întoarce pagina...

## **SECȚIUNEA A 2-A**

DEVINO INIȚIATUL:

DESCOPERĂ REGULILE ÎNAINTE SĂ INTRI ÎN JOC

## CAPITOLUL 2.0

# Eliberează-te: Spulberă cele 9 mituri financiare

„Nu uita de regula de aur: cel care deține aurul face regulile.“

— AUTOR NECUNOSCUȚ

„Trebuie să înveți regulile jocului și apoi trebuie să  
joci mai bine decât toți ceilalți.“

— ALBERT EINSTEIN

Știi că vrei să treci direct la treabă și să afli unde să-ți plasezi banii pentru a dobândi libertatea financiară. Și eu vreau să începem și să îți arăt! Eu mă luminez complet când văd pe cineva că „se prinde“ și ajunge să înțeleagă și să accepte că jocul poate fi realmente câștigat. Dar nu este suficient doar să îți economisești banii, să obții o rentabilitate grozavă și să îți reduci riscul. Trebuie să înțelegi că există o mulțime de oameni care încearcă să-ți ia o parte din avere. **Sistemul este plin de subterfugii — pe care le-aș numi mine de uscat — care îți pot arunca în aer viitorul financiar.** Așa că în secțiunea aceasta vom parcurge 9 Mituri — ai putea să le numești minciuni — care ți-au fost prezentate într-o lumină pozitivă de-a lungul anilor. Și, dacă nu ești conștient de ele — dacă nu le recunoști când apar — ele îți vor distruge în mod sistematic viitorul financiar.

În această următoare secțiune începe cartea de față să-ți aducă profit! De fapt, dacă ai salariul american mediu de 55 000 de dolari pe an și în

prezent economisești 10% din venit și îți investești banii respectivi de-a lungul timpului, tu vei economisi 250 000 de dolari de-a lungul perioadei tale ca investitor prin doar o parte din ceea ce vei învăța în această secțiune. Asta înseamnă cinci ani din stilul tău actual de viață, cu venitul tău actual, fără să fie necesar să lucrezi o singură zi! Și asta este demonstrat statistic, nu este o cifră pe care o scot din burtă. În cazul în care câștigi doar 30 000 de dolari pe an și economisești 5% din venit în fiecare an, tot vei economisi 150 000 de dolari pe parcursul perioadei tale de investiții. Este echivalentul unei jumătăți de deceniu pentru venitul tău actual fără să trebuiască să muncești. Dacă te afli în categoria care câștigă peste 100 000 de dolari, această secțiune ar putea să îți aducă între 500 000 de dolari și 1 milion de dolari înapoi în buzunar de-a lungul vieții tale. Pare o promisiune mare, nu-i așa? Voi lăsa cifrele să vorbească în paginile care urmează.

Este o secțiune scurtă, așa că fii atent, pentru că ar fi bine să acționezi imediat. Spulberând aceste mituri, vei putea să „oprești hemoragia“ imediat în zone în care nici nu știai că e nevoie să o faci. Cunoașterea acestor 9 Mituri te va proteja și va garanta că ajungi la nivelul de libertate financiară față de care ești angajat cu adevărat. Să începem!

## Bun venit în junglă

Indiferent că ești un investitor cu vechime sau doar începi să te vezi ca pe un investitor, jungla pe care a descris-o Ray Dalio în culori atât de vii ascunde aceleași pericole pentru noi toți. **Dar în cea mai mare parte, pericolul constă în faptul că ceea ce nu cunoști îți poate face rău.**

## Oferta

Vreau să-ți imaginezi că te abordează cineva cu următoarea oportunitate de investiție: persoana respectivă vrea ca tu să aduci 100% din capital și să îți asumi 100% din risc și, dacă se fac bani, el vrea ca 60% sau mai mult din

câștig să ajungă la el sub formă de onorarii. A, și apropo, dacă se pierd bani, tu îi pierzi și el își primește plata!

Te bagi?

Sunt sigur că nu ai nevoie de niciun pic de timp de gândire. E la mintea cocoșului. Răspunsul tău instinctiv trebuie să fie: „Nu fac asta sub nicio formă. Ce absurd!“ Singura problemă este că dacă ești la fel ca 90% dintre investitorii americani, ai investit într-un fond mutual tipic și, îți vine sau nu să crezi, aceștia sunt termenii cu care ai fost deja de acord.

Exact, există 13 trilioane de dolari în fonduri mutuale gestionate activ<sup>27</sup> cu 265 de milioane de deținători de conturi în jurul lumii.

Cum Dumnezeu reușești să convingi 92 de milioane de americani să participe într-o strategie în care renunță de bunăvoie la 60% sau la mai mult din beneficiul potențial al investiției lor pe viață fără niciun câștig garantat? Pentru a rezolva misterul acesta, am discutat cu Jack Bogle, în vârstă de 85 de ani, maestrul investițiilor, fondatorul Vanguard, ai cărui 64 de ani pe Wall Street i-au adus calificarea unică de a arunca lumină asupra acestui fenomen financiar. Răspunsul lui?

„Marketingul!“

„Tony, e simplu. Majoritatea oamenilor nu fac calculele, iar comisioanele sunt ascunse. Gândește-te așa: dacă ai face o investiție unică de 10 000 de dolari la vârsta de 20 de ani și, presupunând o creștere anuală de 7% de-a lungul timpului, ai avea **574 464 de dolari** până ai ajunge aproape de vârsta mea [optzeci de ani]. *Dar*, dacă ai plăti 2,5% în comisioane totale de administrare și alte cheltuieli, soldul final al contului tău ar fi de doar **140 274 de dolari pentru aceeași perioadă.**“

„Hai să vedem dacă am înțeles asta bine: tu ai furnizat tot capitalul, tu ți-ai asumat toate riscurile, ai putut să păstrezi 140 274 de dolari, dar ai renunțat la 439 190 de dolari pentru un manager activ? Ei iau 77% din beneficiul tău potențial? Pentru ce?“

„Exact.“

<sup>27</sup> Conform website-ului Investopedia: „Managerii activi se bazează pe cercetări analitice, prognoze și pe propria judecată și experiență în luarea de decizii de investire despre ce titluri de valoare să cumpere, să păstreze și să vândă. Opusul gestionării active este numit gestionare pasivă, cunoscută mai bine sub numele de «indexare».“ (N.a.)

**Principiul 1 al Puterii Banilor. Nu intra în joc dacă nu cunoști toate regulile!** Milioanelor de investitori din întreaga lume le este prezentat sistematic într-o lumină favorabilă un set de mituri — minciuni despre investiții — care le călăuzesc luarea de decizii. Această „înțelepciune convențională“ este adeseori gândită să te țină în întuneric. Când vine vorba de banii tăi, lucrurile pe care nu le știi îți *pot* — și probabil îți vor — face rău. Ignoranța nu este o binecuvântare. Ignoranța înseamnă durere, ignoranța înseamnă luptă, ignoranța înseamnă să îți dai averea cuiva care nu a muncit pentru a o dobândi.

## Un experiment ratat

Nu doar fondurile mutuale cu costuri ridicate reprezintă problema. Exemplul de mai sus este doar o privire aruncată sub văluri la un sistem gândit să te despartă de banii tăi.

Fără excepție, fiecare dintre experții pe care i-am interviewat pentru această carte (de la managerii fondurilor speculative de vârf la laureați ai Premiului Nobel) sunt de acord că jocul s-a schimbat. Părinții noștri nu au avut parte nici de o fracțiune din complexitatea și pericolele cu care ne confruntăm astăzi. De ce? Ei aveau o pensie — un venit garantat pe viață! Ei aveau certificate de depozit care plăteau procente moderate, dar rezonabile — nu cei 0,22% pe care i-ai obține la momentul la care scriu aceste rânduri, care nici măcar nu vor ține pasul cu inflația. Și câțiva aveau privilegiul de a plasa mici investiții în acțiunile unor companii mari și robuste care plăteau dividende constante.

Vremurile acelea s-au dus.

Noul sistem, care s-a pus efectiv în mișcare la începutul anilor '80 odată cu introducerea contului 401(k), este un experiment care a fost derulat pentru cea mai mare parte a celei mai numeroase generații din istoria SUA: generația Baby Boom. Cum merge experimentul acesta?

„Acest sistem de pensii pe cont propriu“, a declarant Teresa Ghilarducci, un expert cu recunoaștere națională în siguranța pensionării la The New School for Social Research (Noua Școală pentru Cercetare Socială) și un

critic vocal al sistemului așa cum îl știm noi, „a eșuat deoarece se așteaptă ca indivizi fără expertiză în investiții să obțină aceleași rezultate ca investitorii și administratorii de fonduri profesioniști. La ce rezultate te-ai aștepta dacă ți s-ar cere să-ți scoți singur dinții sau să îți faci singur instalația electrică?”

Ce s-a schimbat? Noi am dat pensiile noastre la schimb pentru un sistem intenționat complex și adeseori foarte periculos, încărcat de comisioane ascunse, care ne-a oferit „libertatea de a alege“. Și, cumva, în timp ce muncești din răspuțeri, asigurând traiul familiei tale, menținându-te în formă și îngrijindu-te de relațiile importante din viața ta, se presupune că ar trebui să devii un profesionist al investițiilor? Se presupune că ar trebui să poți naviga prin labirintul de produse, servicii și risc nesfârșit pentru banii tăi câștigați prin muncă? Este aproape imposibil. Acesta este motivul pentru care majoritatea oamenilor își cedează banii unui profesionist,“ adeseori un broker. Un broker care lucrează prin definiție pentru o companie care *nu* este obligată prin lege să lucreze pentru cel mai bun interes al tău (mai multe despre acest concept derutant în Mitul 4). Un broker care este plătit pentru a dirija banii tăi spre produsele care ar putea să aducă cel mai mare profit pentru el și/ sau firma lui.

Acum, dați-mi voie să fiu clar: aceasta *nu* este încă o carte în care criticăm Wall Street-ul. Multe dintre instituțiile financiare mari au făcut pionierat pentru câteva produse extraordinare pe care le vom explora și le vom promova în această carte. Și, în cea mai mare parte, celor din industria serviciilor financiare le pasă foarte mult de clienții lor și în majoritatea cazurilor fac ce cred ei că este mai bine. Din păcate, mulți nu înțeleg în aceeași măsură felul în care „banca“ face profituri indiferent dacă clientul câștigă sau nu. Ei fac tot ce pot să facă mai bine pentru clienții lor cu cunoașterea (instruirea) și instrumentele (produsele) care le-au fost puse la dispoziție. **Dar sistemul nu este configurat pentru ca brokerul tău să aibă opțiuni nelimitate și o autonomie completă pentru a găsi ce este cel mai bine pentru tine. Și asta se poate dovedi costisitor.**

Cedarea unei porțiuni disproporționate din potențialele tale beneficii pentru comisioane este doar una dintre capcanele pe care trebuie să le eviți dacă ai de gând să câștigi jocul. Și iată cele mai bune vești de până acum:

## Jocul încă poate fi câștigat

De fapt, nu numai că poate fi câștigat — este al naibii de palpitant! Da, există dificultăți majore și încă și mai multe capcane pe care trebuie să le eviți, dar gândește-te cât de departe am ajuns. Astăzi, cu clic al unui buton și cu costuri minime poți investi practic în orice vrei și oriunde vrei în lume. „Este mai ușor ca niciodată să te descurci destul de bine“, a declarat James Cloonan într-un articol recent din *Wall Street Journal*. Cloonan este fondatorul organizației non-profit America Association of Individual Investors. „Trebuie doar să iei decizia de a face ceea ce trebuie.“

La naiba, cu doar 35 de ani în urmă „trebuia să petreci ore întregi într-o bibliotecă publică sau să scrii unei companii doar pentru a vedea declarațiile fiscale ale acesteia. Costurile cu brokerajul și comisioanele fondurilor mutuale erau fantastice; impozitele te jefuiau“, a scris Jason Zweig în articolul său din *Wall Street Journal*, „Even When Stocks Make You Nervous, Count Your Blessings“ (Chiar și când acțiunile îți provoacă neliniște, numără-ți binecuvântările).

Lăsând la o parte traderii high-frequency, tehnologia a făcut ca lumea investițiilor să fie un spațiu mult mai eficient pentru noi toți. Și asta se potrivește perfect cu generația Y, care nu ar accepta nimic mai puțin. „Pentru noi, totul se reduce la comoditate!“ a exclamat Emily, asistenta mea personală, care este o membră tipică a generației Y. „Nu există nicio toleranță pentru lent sau ineficient. Noi chiar vrem ca totul să fie accesibil prin apăsarea unui buton. Noi comandăm totul de pe Amazon; o apăsare de tastă și s-a făcut. Pot urmări un film pe Netflix. Pot să înscriu o mașină online. Pot să cumpăr acțiuni online. Îmi pot face prezentarea online. Azi-dimineață mi-am fotografiat cecul și a intrat în contul meu până la șase — nici măcar nu a fost nevoie să mă schimb de pijamale.“

## Banca are avantajul

Steve Wynn, mogulul miliardar al jocurilor de noroc pe seama căruia este pusă transformarea Las Vegasului în capitala mondială a distracțiilor, este

unul dintre cei mai dragi prieteni ai mei. Cazinourile pe care le-a construit el sunt considerate a fi printre cele mai magnifice terenuri de joacă din lume. Trecând prin toate, el și-a obținut averea dintr-un adevăr simplu: banca are avantajul. Dar el nu are în niciun caz o victorie garantată! În orice noapte, un jucător de talie mare poate să scoată milioane din buzunarul lui Steve. Și ei pot să plece, de asemenea, dacă „banca“ nu îi captivează complet. Pe de altă parte, toate companiile de fonduri mutuale au manipulat situația în avantajul lor. Ele sunt cazinoul suprem. Ele te-au luat prizonier, tu nu pleci nicăieri și au veniturile garantate indiferent dacă tu câștigi sau nu.

## De două ori țepuit

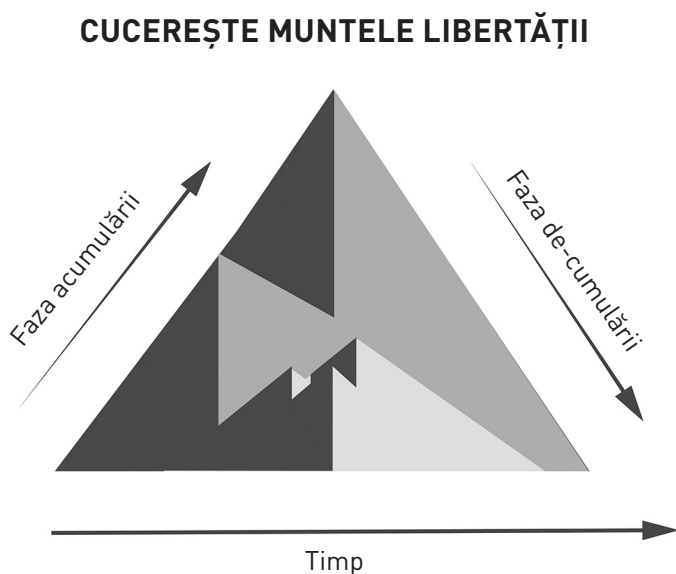
După 2008, când bursa de valori din SUA a pierdut peste 37%, lumea financiară s-a schimbat complet pentru majoritatea americanilor. Chiar și cinci ani mai târziu, un sondaj al Prudential Financial a arătat că 44% dintre investitorii americani încă spun că nu și-ar mai plasa vreodată banii în bursa de valori, în vreme ce 58% spun că și-au pierdut încrederea în piață. Dar cunoscătorii sunt încă în joc. De ce? Pentru că ei știu mai bine. Ei știu felul „corect“ în care să joace jocul. Ei știu că astăzi există instrumente și strategii puternice care nu au existat nicicând înainte. Uite asta:

Astăzi poți utiliza un instrument, emis și garantat de una dintre cele mai mari bănci din lume care îți va oferi o protecție de 100% a capitalului inițial, garantată de balanța sa contabilă, și îți va *da posibilitatea* să participi cu 75% până la 90 % din creșterea pieței (S&P 500) fără a fi limitat de un plafon! Asta nu este o greșeală de tipar. Tu poți participa la un procent de până la 90% din creștere, dar dacă piața se prăbușește, tu tot îți primești înapoi 100% din bani! Sună prea bine ca să fie adevărat? Și dacă un produs de felul acestuia ar fi existat, ai fi auzit deja de el, nu-i așa? Greșit. Motivul? În trecut, pentru *a auzi măcar* despre asta, trebuia să te afli între primii 1% din cei mai bogați 1%. Acestea nu sunt soluții „retail“, care să stea la raft. Acestea sunt create la comandă pentru cei care au suficienți bani pentru a profita.

Acesta este doar un exemplu despre cum, în calitate de cunoscător, vei cunoaște în curând noile reguli ale felului în care să faci avere cu un risc minim.

„Riscul vine din necunoașterea a ceea ce faci.“  
— WARREN BUFFETT

## Drumul mai puțin bătut



Călătoria din fața noastră este una care solicită participarea ta completă. Vom escalada împreună acest munte numit Libertate Financiară. Este Everestul tău personal. Nu va fi ușor și va necesita pregătire. Nu urci pe Everest fără a avea o înțelegere foarte clară a pericolelor care te așteaptă. Câteva sunt știute și câteva te pot lua prin surprindere ca o furtună violentă. Așa că înainte să punem piciorul pe munte, trebuie să înțelegem cu totul ce se găsește pe drumul din fața noastră. Un pas greșit poate face diferența între a te întreba cum vei plăti ipoteca de luna viitoare și o viață abundentă, des-

povărată de stresul financiar. Nu putem cere cuiva să facă ascensiunea în locul nostru, dar nici nu o putem face singuri. Avem nevoie de un ghid care ia decizii din prisma celor mai bune interese ale noastre.

## Vârful de munte

Conceptul central al investițiilor de succes este simplu: mărește-ți economiile până într-un punct în care dobânda din investițiile tale va genera suficient venit pentru a susține stilul tău de viață fără să trebuiască să muncești. În cele din urmă ajungi la un „punct de cotitură” în care economiile tale ating o masă critică. Asta înseamnă doar că tu nu mai trebuie să muncești — cu excepția cazului în care alegi să o faci — pentru că dobânda și creșterea care sunt generate de contul tău îți oferă venitul de care ai nevoie pentru traiul tău. Acesta este vârful de munte spre care escaladăm. Vestea grozavă este că dacă devii un inițiat, în ziua de astăzi există soluții și strategii noi și unice care îți vor accelera ascensiunea și care chiar te vor împiedica să aluneci înapoi. Dar înainte să explorăm soluțiile acestea în profunzime, hai să ne schițăm călătoria cu mai multă claritate.

**Există două faze ale jocului tău de investire: *faza de acumulare*, în care economisești bani pentru multiplicare, și *decumularea*, pe parcursul căreia retragi venit.** Călătoria spre vârful muntelui va reprezenta faza noastră de acumulare, cu scopul de a atinge vârful sau masa critică. Obiectivul este acela de a rămâne în vârful muntelui cât de mult putem. Să admirăm priveliștile și să respirăm aerul proaspăt al libertății și realizării. Vor exista numeroase piedici, obstacole și, dacă nu ești atent, chiar minciuni, care te vor împiedica să atingi vârful. Pentru a ne asigura cele mai bune șanse de succes, vom scoate la lumină toate acestea în paginile care urmează.

Și când vom intra în actul doi al vieții noastre, când este momentul să ne bucurăm de ceea ce am obținut, vom avea libertatea de a lucra numai dacă vrem. În etapa aceasta vom schia în jos pe munte și ne vom simți bine. Petrecând timp cu cei pe care îi iubim, creând o moștenire a noastră și fă-

când o diferență. Pe parcursul acestei faze vom elimina teama numărul unu a generației Baby Boom: teama de a-ti vedea banii terminându-se în timpul vieții tale. Această a doua fază este rareori discutată de industria gestionării activelor, care este în schimb concentrată pe păstrarea banilor.

„Nu este vorba despre a avea vreo sumă arbitrară de bani în cont în vreo zi specifică“, a exclamat dr. Jeffrey Brown, profesor de finanțe la Universitatea din Illinois și consultant pentru Trezoreria SUA și pentru Banca Mondială. „Cred că o mulțime de oameni vor ajunge la vârsta de pensionare și se vor trezi brusc și își vor da seama «Știi ceva? Eu am făcut o treabă destul de bună. Am toți banii aceștia aici, dar nu știu cât de mult voi trăi și nu știu care vor fi randamentele investițiilor mele și nu știu cât va fi inflația. Ce să fac?»“

După ce am citit unul dintre articolele sale recente din *Forbes*, l-am sunat pe dr. Brown pentru a vedea dacă ar fi dispus să ne întâlnim și să îmi împărtășească soluții specifice pentru investitorii de toate formele și dimensiunile. (Vom discuta cu dr. Brown despre cum să creăm venituri pe viață și chiar despre cum să le scutim de impozite în interviul său din secțiunea a 5-a, „Beneficiul fără dezavantaje: Creează un plan de venituri pentru toată viața.“) Și cine ar fi mai bun pentru a sublinia soluția decât persoana care nu doar că este un expert academic de top, ci a fost de asemenea și una dintre cele șapte persoane numite de președintele Statelor Unite în Consiliul Consultativ al Asigurărilor Sociale.

## Rupe lanțurile

**După spusele lui David Swensen, unul dintre investitorii instituționali cu cel mai mare succes, nu poți fi călăuzit de înțelepciunea convențională.** Hai să spulberăm primele cele mai importante nouă mituri financiare care induc în eroare masele și, mai important, să descoperim noile reguli ale banilor, adevărurile care te vor elibera financiar.

Să începem cu cel mai mare mit dintre toate...

## CAPITOLUL 2.1

# Mitul 1: Minciuna de 13 trilioane de dolari: „Investește cu noi, noi vom învinge piața!”

„Obiectivul“ ne-specialistului nu ar trebui să fie acela de a alege câștigători — nici el și nici «ajutoarele» sale nu pot să facă asta — ci ar trebui să fie mai degrabă să dețină un eșantion reprezentativ de acțiuni care per ansamblu trebuie să crească. Un fond de indici S&P 500 cu costuri reduse va atinge acest obiectiv.

— WARREN BUFFETT, scrisoare adresată acționarilor în 2013

„Când privești rezultatele de după reținerea comisioanelor și a taxelor, pe perioade de timp rezonabil de lungi, nu ai practic nicio șansă să ajungi să învingi fondul de indici”<sup>28</sup>.

— DAVID SWENSEN, autorul *Unconventional Success* (*Succes neconvențional*) și manager al bunurilor deținute de Universitatea Yale, în valoare de peste 23.9 miliarde de dolari

---

<sup>28</sup> Acest tip de fond funcționează prin replicarea (exactă sau aproximativă) a structurii unui indice bursier. Scopul principal al unui fond de indici este de a simplifica investițiile clienților în indici bursieri — astfel, clientul cumpără un singur produs (fondul de tip indice) și nu este nevoit de a cumpăra toate acțiunile (sau produsele financiare) care alcătuiesc indicele. (*N. red.*)

## Entertainment financiar

În zilele noastre, când dai pe postul de știri financiare, poți observa că acestea sunt mai puțin „știri“ și mai mult senzaționalism. Personalitățile TV dezbat cu înfocare. Cei care aleg acțiuni își anunță tipând cele mai tari alegeri ale zilei în timp ce efectele sonore ce denotă câștiguri se revarsă din boxele audio în sufrageria noastră. Reporterii filmează „direct de la fața locului“, direct din tranșeele încăperii în care se derulează tranzacțiile. Sistemul, finanțat de cei care își fac reclamă, alimentează sentimentul că s-ar putea să ratăm o oportunitate! Măcar de-am avea și noi un pont „fierbinte“! Ce bine ar fi dacă am ști care va fi următorul fond mutual care merită cumpărat, care va deveni cu siguranță cometa de „5 stele“. (Fondurile mutuale sunt notate cu stele de la 1 la 5 de autoritatea de evaluare Morning-star.)

Urmărirea profitului este o afacere de amploare. Jane Bryant Quinn, autoare pe domeniul finanțelor personale, s-a referit odată la această agitație senzaționalistă, numind-o „pornografie financiară“. Ne ademenesc către pagini lucioase în care posterul cu fotomodel de la mijlocul revistei este înlocuit cu evaluări de 5 stele și promisiuni de plimbări relaxate pe plajă și pescuit pe doc împreună cu nepoții noștri. Ideea principală este că advertiserii se luptă să obțină controlul asupra banilor noștri. Războiul pentru activele tale continuă!

Deci, unde îți plasezi *efectiv* banii? În cine *poți* avea încredere? Cine te va apăra și îți va oferi cel mai bun profit la investițiile tale?

Acestea sunt întrebările imediate care îți vor veni cu siguranță în minte acum că ți-ai luat angajamentul de a deveni investitor — acum că ți-ai luat angajamentul că vei pune la ciorap un procent din venitul tău. Prin urmare, unde își plasează majoritatea oamenilor banii pe termen lung? De obicei, la bursa de valori.

Și bursa de valori a fost într-adevăr cea mai bună investiție pe termen lung pe parcursul ultimilor 100 de ani. Așa cum a subliniat Steve Forbes la unul din evenimentele mele financiare din Sun Valley, Idaho, în 2014, „1 milion de dolari investiți în acțiuni în 1935 valorează 2,4 miliarde de dolari în ziua de azi (dacă te-ai ținut tare de ea).“

Dar atunci când deschizi un IRA<sup>29</sup> (cont individual de pensie) sau participi într-un plan 401(k) la locul de muncă, vei fi abordat de un vânzător vesel (sau un proces de vânzări) care îți va spune să-ți plasezi banii într-un fond mutual. Și ce accepți mai exact atunci când ești de acord cu un fond mutual gestionat activ? Tu îți dai acordul managerului fondului sperând că abilitățile sale de selecționare a acțiunilor vor fi mai bune decât ale tale. O presupunere complet firească, din moment ce avem vieți groaznic de ocupate și metoda noastră de selecționare a acțiunilor ar fi un adevărat joc de darts!

Așa că ne lăsăm banii pe mâinile managerului unui fond mutual, de „cinci stele“, care încearcă „în mod activ“ să învingă piața alegând acțiunile mai bine decât alții. Dar puține firme vor discuta despre minciuna de 13 trilioane de dolari, așa cum este ea numită deseori. (Și anume cât de mulți bani se găsesc în fondurile mutuale.) Ești pregătit pentru asta?

**Un procent incredibil de 96% dintre fondurile mutuale gestionate activ nu reușesc să depășească media pieței de-a lungul unei perioade susținute de timp!**

Așa că să fim clari. Când spunem „să depășească media pieței“ ca în-treg, ne referim în general la un indice al acțiunilor. Ce este un indice, întrebă tu? Unii dintre voi ar putea să știe, dar nu vreau să risc să las pe cineva nelămurit, așa că hai să aruncăm puțină lumină. Un indice este pur și simplu un coș sau o listă cu acțiunile unor companii. S&P 500 este un index. Este o listă cu companiile de top (după capitalizarea de piață) din Statele Unite, așa cum au fost alese de Standard&Poor's<sup>30</sup>. Companii precum Apple, Exxon și Amazon alcătuiesc lista. În fiecare zi, ei măsoară felul în care au evoluat toate acțiunile celor 500 de companii, ca agregat, și când te uiți seara pe postul de știri, auzi dacă piața (toate acțiunile de pe listă în mod colectiv) a crescut sau a scăzut.

Așa că, în loc să cumperi toate acțiunile companiilor individual sau să încerci să alegi următorul campion, poți diversifica, deținând o parte din acțiunile tuturor celor 500 de companii, investind într-un fond de in-

<sup>29</sup> Individual Retirement Account (cont individual de pensii) (N. red.)

<sup>30</sup> Companie americană de rating ale cărei baze au fost puse în anul 1860 (N. red.)

dici cu costuri mici care urmărește sau imită indicele. O singură investiție îți asigură o parte din tăria „capitalismului american“. Într-un fel, tu accepți ca adevărat faptul că de-a lungul ultimilor 100 de ani, companiile din eșalonul superior au dat constant dovadă de o rezistență ieșită din comun. Chiar și în perioade de criză, de recesiune și în timpul războaielor mondiale, ele au continuat să găsească modalități să adauge valoare, să se dezvolte și să aibă venituri în creștere. Și dacă o companie nu reușește să se mențină la înălțime, este îndepărtată de pe listă și înlocuită cu un alt performer de top.

Ideea este că, investind într-un indice, nu trebuie să plătești un specialist să încerce să aleagă companiile din indice la care ar trebui să deții acțiuni. Asta s-a făcut efectiv pentru tine pentru că Standard&Poor's a selectat deja top 500. Apropos, există un număr de indici diferiți. Mulți dintre noi au auzit de indicele Dow Jones, spre exemplu, și vom explora alții în curând.



## Zece mii de opțiuni

În Statele Unite există 7707 fonduri mutuale diferite (dar numai 4900 stocuri individuale), toate concurând pentru ocazia de a te ajuta să depășești media pieței. Dar statistica merită repetată: 96% nu vor reuși să egaleze sau să depășească media pieței pe vreo perioadă lungă de timp. Sunt acestea știri de ultimă oră? Nu, nu pentru inițiați. Nu, nu pentru cei care investesc în cunoștință de cauză. După cum mi-a spus Ray Dalio pe un ton emfatic: „N-o să bați piața. Nimeni nu o face! Doar câțiva medaliați cu aur.“

El doar se întâmplă să fie unul dintre acești medaliații, suficient de cinstit cât să lanseze avertismentul: „Nu încercați asta acasă.“

Chiar și Warren Buffett, cunoscut pentru capacitatea sa incredibil de unică de a găsi acțiuni subevaluate, spune că investitorul de rând nu ar trebui să încerce niciodată să aleagă acțiuni sau să anticipeze piața. În faimoasa sa scrisoare către acționari, din 2014, el a explicat că, la moartea sa, banii aflați într-un depozit pentru soția sa ar trebui să fie investiți doar în fonduri de indici pentru ca ea să-și minimizeze costurile și să-și maximizeze beneficiile.

Buffett este atât de sigur că specialiștii care aleg acțiuni nu pot să câștige în timp, încât a fost cât se poate de fericit să-și pună la bătaie banii pentru a dovedi asta. În ianuarie 2008, Buffett a făcut un pariu de 1 milion de dolari contra firmei Protégé Partners din New York, câștigurile urmând să fie donate unor acțiuni caritabile. Pariul? Putea Protégé să aleagă cinci manageri de fonduri speculative de top care să bată colectiv indicele S&P 500 în răstimp de 10 ani? Până în februarie 2014, S&P 500 a crescut cu 43,8 %, în timp ce cele cinci fonduri speculative au crescut doar cu 12.5%. Au mai rămas câțiva ani, dar fruntașul seamănă cu cel mai rapid om din lume, Usain Bolt, alergând împotriva unui grup de cercetași. (Notă: pentru cei care nu sunt familiarizați cu ce este un fond speculativ, acesta este în principiu un fond privat la care are acces oricine, în afară de investitorii cu averi mari. Managerii pot avea o flexibilitate totală să parieze „în favoarea“ pieței și să facă bani atunci când aceasta crește sau „contra“ pieței și să câștige bani atunci când aceasta coboară.)

## Faptele sunt fapte care sunt fapte

Expertul în domeniu Robert Arnott, fondator al Research Affiliates<sup>31</sup>, a petrecut două decenii studiind primele 200 de fonduri mutuale gestionate activ care aveau cel puțin 100 de milioane sub administrare. Rezultatele sunt înfiorătoare:

<sup>31</sup> Lider global în indexarea inovatoare și strategii de plasare a capitalului (*N. red.*)

**Între 1984 și 1998, 15 ani întregi, doar 8 din cei 200 de manageri de fonduri au bătut Indicele Vanguard 500. (Vanguard 500, alcătuit de fondatorul Jack Bogle, este o imagine în oglindă a indicelui S&P 500.)**

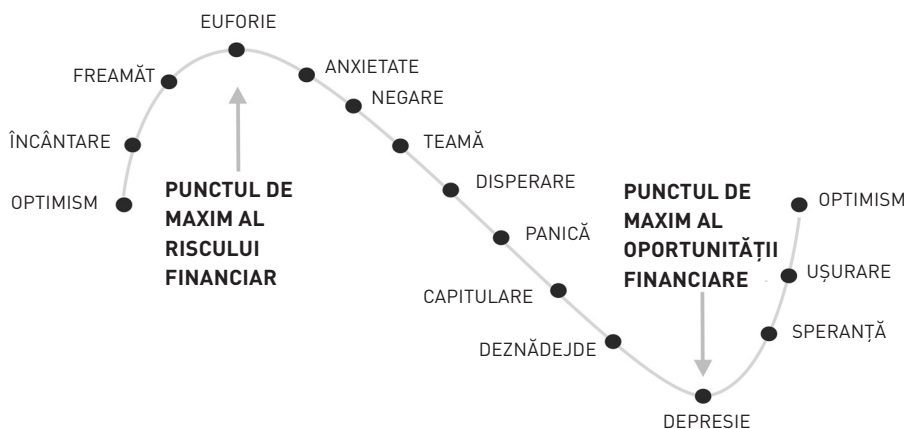
Asta înseamnă mai puțin de 4% șanse să faci o alegere câștigătoare. Dacă ai jucat vreodată blackjack, știi că obiectivul este să te apropii cât mai mult de 21 fără să-l depășești sau să „rămâi pe zero”. Conform lui Dan și Chip Heath în articolul lor din *Fast Company* „Made to Stick: The Myth of Mutual Funds” (*Făcut să dureze: Mitul fondurilor mutuale*), „comparativ, dacă primești două cărți cu figuri la blackjack (fiecare dintre cărțile cu ilustrații valorează 10 puncte, așa că acum totalul tău este 20) și idiotul din tine răcnește «Încă una!», ai cam 8% șanse să câștigi!”

**Cât de rău ne afectează goana după rezultate? Pe parcursul unei perioade de 20 de ani, din 31 decembrie 1993 până în 31 decembrie 2013, S&P 500 a realizat o rentabilitate medie anuală de 9,28%. Dar investitorul mediu de la un fond mutual a câștigat puțin peste 2,54% conform Dalbar, una dintre firmele de cercetare de vârf din domeniu. Auuu! O deferență de aproape 80%.**

În viața reală, asta poate să însemne diferența dintre libertate și disperare financiară. Altfel spus, dacă tu ai fi persoana care deține S&P 500, tu ai fi transformat 10 000 de dolari în 55 916 de dolari! Pe când investitorul unui fond mutual, căruia i-a fost oferită iluzia că ar putea să se descurce mai bine decât piața s-a ales cu doar 16 386 de dolari!

De ce această discrepanță uriașă de rezultat?

Deoarece cumpărăm scump și vindem ieftin. Ne ascultăm emoțiile (sau recomandările brokerului nostru) și sărim de la un fond la altul. Căutând mereu un avantaj. Dar atunci când piața cade, când nu mai putem îndura durerea emoțională, vindem. Și când piața este în creștere, cumpărăm mai mult. **Așa cum a remarcat un celebru manager financiar pe nume Barton Biggs: „O piață în creștere este ca sexul. Te simți mai bine chiar înainte să se termine.”**



## Înțelepciunea veacurilor

La vârsta de 82 de primăveri, Burt Malkiel a trecut prin toate ciclurile imaginabile ale pieței și prin orice nouă modă de marketing. Când a scris *A Random Walk Down Wall Street (O plimbare pe Wall Street)* în 1973, nici nu bănuia să urma să devină una dintre cărțile clasice despre investiții din istorie. Teza centrală a cărții sale este că anticiparea pieței este un joc pierdut. În secțiunea 4 îți va vorbi Burt dar, pe moment, ceea ce trebuie să știi tu este că el a fost primul care să vină cu argumente solide în favoarea existenței unui fond de indici care, repet, nu încearcă să învingă piața, ci doar să „imite” sau să-i echivaleze valoarea.

Printre investitori, această strategie este numită *indexare* sau *investire pasivă*. Acest stil este opus investirii active, în care plătești managerul unui fond mutual să ia în mod activ decizii referitoare la acțiunile pe care să le cumpere și pe care să le vândă. Managerul tranzacționează acțiuni — lucrând activ cu speranța de a învinge piața.

Jack Bogle, fondatorul gigantului Vanguard, a pariat ulterior direcția viitoare a companiei sale pe această idee prin crearea primului fond de indici. Când am discutat cu Jack pentru această carte, el a reluat de ce Vanguard a devenit cel mai mare administrator al unui fond mutual de indici din lume. Cea mai bună declarație a sa: „Diversificare maximă, costuri minime și eficiență maximă sub aspect fiscal, fluctuații reduse [din tranzacții] și

costuri mici din fluctuații și fără bonusuri acordate brokerilor pentru vânzare.“ Țasta da pitch!

## Scurtătura

Acum, s-ar putea să te gândești că există oameni care pot să bată piața. Altminteri, de ce ar exista 13 trilioane de dolari în fonduri mutuale? Managerii fondurilor mutuale au într-adevăr perioade în care înving efectiv piața. Întrebarea este dacă pot sau nu să mențină avantajul acela în timp. Dar, după cum s-a exprimat Jack Bogle, totul se reduce la „marketing!“. Tine de natura noastră umană să încercăm să fim mai rapizi, mai buni, mai deștepți decât ceilalți. Și, prin urmare, nu este greu să vinzi un fond fierbinte. Se vinde de la sine. Și când inevitabil devine rece, va exista altul fierbinte care să fie servit.

În ceea ce-i privește pe acei 4% care chiar bat piața, ei nu vor fi aceeași 4% și data următoare. Jack mi-a împărtășit care este, în opinia lui, cel mai amuzant fel de a ilustra ideea aceasta. „Tony, dacă aduni 1024 de gorile într-o sală de sport și le înveți să dea cu banul, uneia dintre ele îi va pica pajura de zece ori la rând. Cei mai mulți ar numi asta noroc, dar când se întâmplă în domeniul fondurilor noi îl numim geniu!“ Și care sunt șansele că va rămâne aceeași gorilă și după următoarele zece aruncări ale banului?

Ca să citez un studiu de la Dimensional Fund Advisors, condus de economistul care a câștigat Premiul Nobel în 2013, Eugene Fama, *„Așadar, cine mai crede că piețele nu funcționează? Din câte s-ar părea, doar nord-coreenii, cubanezii și managerii fondurilor active“*.<sup>32</sup>

La această parte a cărții oricine lucrează în domeniul serviciilor financiare fie va da aprobator din cap, fie se va gândi unde să folosească aceste 600 de pagini pe post de opritor de ușă! Câțiva își vor strânge trupele pentru a se pregăti de atac. Este o problemă care naște controverse, fără îndoială. Noi vrem cu toții să credem că dacă îl angajăm pe cel mai deștept și mai talentat manager

<sup>32</sup> Managerii active se bazează pe propria lor judecată și experiență în luarea unor decizii de investiții despre ce acțiuni sau obligațiuni să cumpere, să păstreze sau să vândă. Ei cred că este posibil să fie mai buni decât piața cu această abordare. (N.a.)

de fond mutual, vom obține mai repede libertatea financiară. La urma urmei, cine nu vrea o scurtătură la urcușul pe munte? Și iată lucrul nebunesc:

Orice persoană are dreptul la propria opinie, dar nu și la propriile sale fapte!<sup>33</sup>

Desigur, câțiva manageri de fonduri mutuale vor spune: „E posibil să nu surclasăm piața când este în creștere, dar atunci când e în scădere, putem lua măsuri eficiente ca să ne protejăm, pentru a nu pierde la fel de mult.“

Asta ar putea fi reconfortant dacă ar fi adevărat.

*Obiectivul investiției este de a obține profitul maxim pentru o anumită cantitate de risc (și, la modul ideal, cu cel mai scăzut cost).* Așa că hai să vedem cum s-au descurcat managerii de fonduri atunci când piața era în scădere. Și 2008 este un an la fel de bun ca oricare altul pentru a începe.

Între 2008 și începutul lui 2009, piața a cunoscut cea mai mare scădere într-un an de la Marea Criză (51% diferența între punctul maxim și cel minim, pentru a fi mai preciși). Managerii au avut suficient timp să ia măsuri „defensive“. Poate că atunci când piața ar fi scăzut cu 15% sau 25% sau 35% ei ar fi luat „măsurile adecvate“. Din nou, faptele vorbesc de la sine.

Indiferent că managerul fondului încerca să bată Indicele S&P Growth, alcătuit din companii ca Microsoft, Qualcomm și Google, sau încerca să bată Indicele S&P Small Cap, alcătuit din companii mai mici cum ar fi Yelp, și de data aceasta cei care selecționează acțiuni au pierdut. Conform unui raport din 2012 intitulat *S&P Indices Versus Active Funds Scorecard (Cartonașul de Scor pentru Indicii S&P Versus Fondurile Active)* — Indicele de Creștere S&P 500 a surclasat 89,9% din fondurile mutuale cu o creștere mare a capitalizării de piață, în vreme ce Indicele de Creștere S&P 500 Small Cap 600 a surclasat 95,5% din managerii cu capitalizare mică.

## Inorogii

Acum, după ce am arătat limpede că aproape nimeni nu bate piața în timp, îți voi prezenta o excepție. Există un mic grup de manageri de fonduri

<sup>33</sup> Citat din Daniel Patrick Moynihan, fost senator, ambasador și academician american (*N.red.*)

speculative care aparent reușește imposibilul, învingând piața în mod constant. Dar ei sunt „inorogii“, cei mai rari dintre cei rari. „Magicienii.“ „Vrăjitorii pieței.“ Precum David Einhorn, de la Greenlight Capital, care a cunoscut o creștere de 2287 % (nu, nu e o greșeală de tipar!) de când și-a lansat fondul, în 1996, și are doar un an negativ în palmares. Dar, din păcate, pe investitorul de rând nu îl ajută cu nimic să știe de aceste excepții, deoarece ușile lor sunt închise pentru noi investitori. Fondul lui Ray Dalio, Bridgewater, nu a mai acceptat investitori noi de peste zece ani, dar atunci când o făcea, pretindea o investiție minimă de 100 de milioane de dolari și 5 miliarde de dolari în active investibile. Înghite în sec.

Paul Tudor Jones, care nu a pierdut bani în peste 28 de ani, și-a sunat investitorii de curând și le-a returnat 2 miliarde de dolari. Când un fond speculativ devine prea mare, este mai greu să intri și să ieși de pe piață — îi este mai greu să-și cumpere și să-și vândă investițiile rapid și ușor. Și să fii lent înseamnă să ai profituri mai mici.

Înainte să începi să te gândești că acesta este un raport favorabil fondurilor speculative, dă-mi voie să fiu clar. Pentru al cincilea an consecutiv, la finele lui 2012, marea majoritate a managerilor de fonduri speculative au avut rezultate mai slabe decât S&P 500. Conform site-ului de știri financiare Zero Hedge, un fond obișnuit a avut o rentabilitate de 8% spre deosebire de cei 16% ai S&P 500. În 2013, fondurile speculative au obținut în medie 7,4%, în timp ce S&P 500 a urcat cu 29,6%, cel mai bun an al său din 1997. Sunt sigur că clienții lor bogați nu au fost prea încântați. Și, pentru a răsuci cuțitul în rană, ei percep 2% anual pentru gestionare, iau 20% din profiturile generale și câștigul pe care îl primești este adeseori taxat cu cele mai mari impozite pentru venituri obișnuite. Dureros.

## Cea mai mare bancă din lume

Indiferent care ar fi aspectul de viață, eu caut mereu excepția de la regulă, pentru că acolo tinde să existe acel ceva extraordinar. Mary Callahan Erdoes

se încadrează în această descriere. Într-un domeniu dominat de bărbați, ea a ajuns în vârful lumii financiare. Wall Street este un loc în care rezultatele sunt mai grăitoare decât vorbele și rezultatele lui Erdoes au fost extraordinare. Rezultatele ei pozitive constante au ajutat-o să devină CEO al J.P. Morgan Asset Management și acum ea controlează portofolii care însumează peste 2,5 trilioane de dolari — da, trilioane, cu *t*!

Am avut un interviu fantastic pentru această carte cu ea, și mi-a împărtășit un sfat înțelept, despre care vom vorbi în secțiunea a 6-a. Dar când am adus în discuție studiile care spun că niciun manager nu învinge piața în timp, ea mi-a răspuns rapid că mulți dintre managerii de fonduri ai J.P. Morgan au învins piața (la categoriile lor specifice) de-a lungul ultimilor zece ani. Persoanele pe care mi le-a oferit ea drept exemplu nu au pierdut la fel de mult ca piața atunci când aceasta a scăzut. Diferența aceasta, spune ea, este cea care le-a oferit un avantaj pentru a-și menține avansul. Erdoes și numeroși experți în domeniu sunt de acord că anumite piețe emergente sau mai puțin dezvoltate oferă managerilor activi ocazii de a obține „un avantaj”. Ei au ocazia de a câștiga un avantaj și mai mare în *piețele de frontieră* — locuri cum ar fi Kenya și Vietnam — unde informația nu este la fel de transparentă și nu circulă la fel de repede. Erdoes spune că acesta este locul unde o firmă ca J.P. Morgan are o influență și resurse masive și poate să apeleze la contactele de la fața locului din comunitate pentru a obține informații valoroase în timp real.

Potrivit lui Jack Bogle, nu există niciun fundament empiric care să arate că managementul activ este mai eficient pentru toate clasele majore de active: capitalizare mare, valoare, nucleu, capitalizare medie și așa mai departe. Dar se pare că aceste piețe de frontieră oferă uneori managementului activ oportunități de a surclasa piața. Vor continua să depășească piața și pe mai departe? Doar cu timpul vom afla. Știm sigur că toți managerii fondurilor active de la Ray Dalio la J.P. Morgan vor da greș la un moment dat în încercarea lor de a bate piața. Prin urmare, elaborarea unui sistem și a unei alocări adecvate a activelor este crucială. Vom aborda asta în Secțiunea 4. Va depinde de tine să le evaluezi pentru tine însuși și nu uita să iei în calcul comisioanele și taxele (pe care le vom discuta în capitolul următor).

## Orice vreme

S-ar putea să citești această carte într-o piață în creștere, într-o piață în scădere sau într-o piață fără trend. Cine știe? Ideea este că trebuie să ai investițiile configurate astfel încât să treacă testul timpului. Un portofoliu pentru „Orice vreme“. Persoanele pe care le-am intervievat s-au descurcat bine atât în perioadele bune, cât și în cele proaste. Și putem fi siguri cu toții că vor exista suișuri și coborâșuri și pe viitor. Viața nu înseamnă să aștepti să treacă furtuna; înseamnă să înveți să dansezi în ploaie. Înseamnă să îndepărtezi frica din acest sector al vieții tale, ca să te poți concentra pe ceea ce contează cel mai mult.

## Când, unde și cum?

Deci cum arată un portofoliu pentru „Orice vreme“? „Unde să-mi plasez banii, Tony?“

În primul rând, nu trebuie să-ți irosești timpul încercând să alegi singur acțiuni sau să alegi cel mai bun fond mutual. Un portofoliu cu fonduri de indici cu costuri scăzute este cea mai bună abordare pentru un procent din investițiile tale, pentru că nu știm ce acțiuni vor fi „cele mai bune“ mai departe. Și cât de tare este să știi că deținând în mod „pasiv“ piața, surclasezi 96% dintre managerii „experți“ de fonduri mutuale și aproape la fel de mulți manageri de fonduri speculative. A venit momentul să te eliberezi de povara de a încerca să alegi câștigătorul cursei. Așa cum mi-a spus Jack Bogle, asta pare contraintuitiv în investiții. Secretul: „Nu face nimic, stai pur și simplu pe loc!“ Și, dacă devii una cu piața și nu mai încerci să o învingi, tu ești de partea progresului, dezvoltării și expansiunii.

Până acum ne-am referit de multe ori la „piață“ sau la S&P 500. Dar nu uita că S&P 500 este doar unul dintre numeroșii indici sau piețe. Majoritatea oamenilor au auzit de Dow Jones Industrial Average<sup>34</sup>. Mai există și

<sup>34</sup> Unul dintre cei mai cunoscuți indici bursieri din lume, creat de Charles Dow, co-fondator al Dow Jones & Company și editor al *The Wall Street Journal* (N. red.)

alții, cum ar fi un indice al prețurilor de consum, un indice al imobiliarelor, un indice al obligațiunilor pe termen scurt, un indice al obligațiunilor pe termen lung, un indice al aurului și așa mai departe. *Este crucial să știi cât de mult să cumperi din fiecare și este ceva ce vom aborda în secțiunea a 4-a.* De fapt, cum ți-ar plăcea ca Ray Dalio să îți spună care ar fi alocarea ideală? Strategia pe care o împărtășește el în paginile următoare a realizat puțin sub 10% anual și a făcut bani peste 85% din timp în ultimii 30 de ani (între 1984 și 2013)! De fapt, atunci când piața scăzuse cu 37% în 2008, modelul său de portofoliu scăzuse cu doar 3,93%! Îmi doresc foarte mult să fi știut asta la vremea aceea!

Sau ce zici de David Swensen, omul care a dus patrimoniul Yale de la 1 miliard de dolari la peste 23,9 miliarde în timp ce totaliza în medie 14% anual? Și el ne-a împărtășit alocarea sa ideală în paginile care urmează. Informații neprețuite, cuprinse toate în secțiunea a 6-a, „Investește asemeni celor mai bogați 0,001%: Manualul de strategii al miliardarului.“

Așa că, dacă te uiți la modelele acestor experți fără a înțelege pe deplin alocarea activelor, este ca și cum ai clădi o casă pe o temelie proastă. Sau dacă te concentrezi pe alocarea de active înainte să-ți cunoști obiectivele va fi o pierdere completă de timp. Și, poate cel mai important, dacă nu te protejăm de cei care caută să-ți ia o halcă zdravă din avere, totul este pierdut. Acesta este motivul pentru care scoatem la lumină cele 9 Mituri — Pasul 2 din cei 7 Pași Simpli spre Libertatea Financiară — pentru ca tu să devii un „inițiat.“ Pentru ca tu să cunoști adevărul. Și adevărul te va elibera.

## Rentează să fii o stea

Chiar după tot ce ți-am arătat despre fondurile mutuale, vor exista fără îndoială câțiva care vor spune: „Tony, am făcut cercetări, și nu-ți face griji. Eu investesc doar în fonduri de cinci stele, nimic mai puțin.“ Nu, zău?

Conform Morningstar, de-a lungul deceniului încheiat în decembrie 2009, aproximativ 72% din toate depunerile la fonduri (în jur de 2 trilioane de dolari) au fost vărsate în fonduri de patru și cinci stele. Pentru cei care

nu sunt familiarizați, Morningstar este cel mai popular și mai detaliat serviciu pentru evaluarea fondurilor mutuale și utilizează un sistem de evaluare în cinci stele pentru rezultatele din trecut. Brokerii au numai stele în cap când îți vorbesc despre următorul fond tare.

David Swensen mi-a spus că „stelele sunt atât de importante, încât companiile de fonduri mutuale elimină rapid fondurile care cad sub pragul de patru stele. Pentru perioada de cinci ani care se încheie în 2012, 27% dintre fondurile de capital autohton și 23% dintre fondurile de capital internațional fuseseră fie fuzionate, fie lichidate; o practică obișnuită pentru a elimina un palmares slab dintr-o familie de fonduri.“

A devenit o rutină pentru companiile de fonduri mutuale să înființeze numeroase fonduri noi pentru a vedea care are succes și să le eutanaseze pe celelalte. După cum explică Jack Bogle: „O firmă va trece la treabă și va începe cinci fonduri de incubare, încercând să obțină succese incredibile cu toate cinci. Și bineînțeles că nu reușesc cu patru dintre ele, dar reușesc cu unul. Așa că renunță la celelalte patru și îl listează la bursă pe cel care are un palmares grozav și își fac reclamă cu palmaresul respectiv.“

Îți imaginezi că am putea adopta această practică în viața noastră de investitori? Cum ar fi să poți alege 4 acțiuni și, dacă patru dintre ele ar scădea și doar una ar crește, să poți pretinde că cele cu care ai dat greș nici nu s-au petrecut? Și apoi le-ai spune prietenilor tăi că ești cel mai mare jucător la bursă de la Warren Buffett încoace.

În plus, rezultatele mediocre ale acestor supernove (stele pe moarte) de patru sau cinci stele sunt bine explorate într-un articol din *Wall Street Journal* cu titlul „Investors Caught with Stars in Their Eyes“ („Investitori surprinși cu stelele-n priviri“) A fost realizat un studiu în care cercetătorii s-au întors în timp, în 1999 și au studiat rezultatele ulterioare pe zece ani ale celor care cumpăraseră fonduri de cinci stele. Concluziile lor? „Dintre cele 248 de fonduri mutuale de acțiuni care aveau evaluări de cinci stele la începutul perioadei, doar patru își mențineau în continuare rangul respectiv după 10 ani.“

De câte ori nu ai ales o stea căzătoare doar pentru a vedea cum arde complet? Ni s-a întâmplat tuturor la un moment dat. Și aici vedem că asta

era din cauză că aveam șanse mai mici de 2% ca steaua căzătoare să nu se prăbușească în beznă. Îl vrem pe toții pe tipul cu mână bună, dar istoria ne spune că mâna bună își va epuiza inevitabil norocul. Nu este acesta motivul pentru care Vegasul câștigă întotdeauna?

Un „inițiat” știe că goana după copii-minune este pierdere de timp. Dar e în natura umană să alergi după rezultatele bune. Este aproape irezistibil. Cu toate acestea, mentalitatea „de turmă” duce, la propriu, la distrugere financiară pentru milioane de familii și știu că dacă citești această carte, tu nu ești dispus să-i mai cazi mult timp pradă. Tu devii acum un inițiat! Și ce alte strategii tari utilizează „inițiații”? Hai să aflăm.

## Creștere cu protecție

În ultimii 100 de ani, piața a fost în creștere aproximativ 70% din timp. Dar asta lasă 30% din timp în care piața a fost în scădere. Așa că, deși investiția în fondurile de indici este o soluție grozavă pentru o parte din banii tăi, *nu ar trebui să fie pentru toți banii tăi*. Piețele sunt volatile la răstimpuri, așa că este rezonabil să vrei să-ți protejezi o parte din portofoliu dacă sau când piețele se prăbușesc din nou masiv. La naiba, am avut două căderi de 50% din 2000 până acum.

O strategie interesantă pe care o vom prezenta ne dă posibilitatea să câștigăm bani atunci când piața (indicele) crește și, în același timp, ne garantează că nu vom pierde investiția inițială dacă piața scade. Șmecheria? Nu ai ocazia să prinzi *toate* câștigurile sau să iei parte la toate.

Majoritatea sunt neîncredători atunci când le explic că există instrumente care garantează că nu pierzi în timp ce îți oferă în continuare capacitatea de a lua parte la „victoriile” pieței. De ce nu ai auzit de ele? Pentru că ele sunt rezervate de regulă clienților cu averi mari. Îți voi arăta unul dintre singurele locuri în care investitorul obișnuit poate să aibă acces la acestea. Imaginează-ți ce priviri uluite sau chiar neîncredătoare vor avea prietenii atunci când le vei spune că faci bani când piața este în creștere, dar nu pierzi nimic atunci când este în scădere. Această strategie poate schimba

complet și de una singură felul în care îți gândești investițiile. Este cablul tău de siguranță în timp ce escaladezi muntele atunci când toți ceilalți tremură nervoși, de frică, sperând. Imaginează-ți sentimentul de certitudine, de liniște sufletească, de a ști că nu ești expus riscului. Cum ți-ar schimba asta viața? Cum te-ai simți când ți-ai deschide extrasele lunare de cont? Ai scrâșni din dinți sau te-ai simți calm și stăpân pe tine?

Și până acum am dezbătut doar superficial revelațiile și instrumente incredibile care ni se întind dinainte, așa că trebuie să rămâi pe recepție. Dar pentru moment, putem recapitula următoarele:

- Acțiunile au fost de departe cea mai bună alegere pentru creștere pe termen lung de-a lungul vremii.
- Acțiunile sunt volatile. În paginile care urmează, vei învăța de la „maestrii pieței“ cum să „faci călătoria mai plăcută“ investind în mai multe fonduri de indici și diversificând.
- Nu te lăsa convins că cineva va învinge vreodată piața. În loc de asta, aliniază-te pieței! După ce îți pregătești planul de indexare (lucru pe care îl vom face pas cu pas), nu va trebui să-ți petreci timpul încercând să alegi compania căreia îi vei cumpăra acțiunile, deoarece indicele a făcut asta pentru tine. Asta îți va economisi o cantitate enormă de timp și te va scăpa de angoasa din încercarea de a alege un învingător.
- Începe să gândești ca un cunoscător! Nu vei mai tolera niciodată mentalitatea „de turmă“ în viața ta.

## Comisioane peste comisioane

Accesând puterea fondurilor de indici, stăpânind în mod pasiv piața, tu combați simultan cel de-al doilea mit. Aproape toate persoanele pe care le întreb nu știu exact cât de mult plătesc în materie de comisioane. Recunosc, nici eu nu știam într-o anumită etapă a vieții mele. Fabricile de comisioane au devenit experte fie în ascunderea comisioanelor, fie în a le face să pară

neglijabile. „Nu e mare lucru.“ Nimic mai departe de adevăr. Atunci când escaladezi muntele libertății financiare, vei avea nevoie de fiecare strop de progres pozitiv pentru a reuși. Nu-ți poți permite să faci doi pași înainte și un pas înapoi dând voie comisioanelor excesive să-ți secătuiască contul. Așa că *adevărata* întrebare este: tu îți finanțezi *propria* pensie sau pe *a altcuiva*?  
Întoarce pagina și descoperă!

## CAPITOLUL 2.2.

# Mitul 2: „Comisioanele noastre? Un preț mic de plătit!“

„Industria fondurilor mutuale este acum cea mai mare operațiune de fraudare a banilor, un rezervor de 7 trilioane de dolari din care managerii de fonduri, brokerii și alți oameni din interior sifonează constant un procent prea mare din economiile pentru gospodărie, pentru facultate și pentru pensie ale națiunii.“

— SENATORUL PETER FITZGERALD, co-inițiator al Mutual Fond Reform Act din 2004  
(Legea pentru reforma fondurilor mutuale, respinsă de Comisia Bancară a Senatului)

## Cuțitul răsucit în rană

Nimic nu este mai enervant decât să ți se spună un preț, iar apoi să-ți dai seama că plătești altul. Cazi de acord asupra prețului pentru o mașină nouă, dar când ajungi la semnarea documentelor, apar ca prin farmec câteva mii de dolari în comisioane. Sau achiți nota la un hotel și descoperi un comision suplimentar de stațiune, un comision de turism, un comision pentru Internetul wireless, un comision pentru prosoape — ai prins ideea.

Este frustrant. Ne simțim prinși în cursă. Ne simțim păcăliți. Forțați sau înșelați să plătim mai mult decât ar trebui. Cu ajutorul scrisului cu litere foarte mici, domeniul de 13 trilioane al fondurilor mutuale este cu ușurință cel mai versat în meseria ascunderii comisioanelor.

Într-un articol din *Forbes* intitulat „The Real Cost of Owning a Mutual Fund” („Costul real al deținerii unui fond mutual”), Ty Bernicke înlătură straturile ca să disece costul *real* și să ajungă la un total uluitor:

**Costul mediu al deținerii unui fond mutual este de 3,17% pe an!**

Dacă 3,17% nu ți se pare un număr mare, privește-l prin prisma a ceea ce tocmai am învățat despre cum să devenim sau să deținem piața. Spre exemplu, poți să „deții” toată piața (hai să zicem toate cele 500 de acțiuni din S&P 500) pentru doar 0,14% — sau cum le numește lumea investițiilor, 14 puncte de bază (*basis points* — bps). Asta înseamnă doar 14 cenți pentru fiecare 100 de dolari pe care îi investești tu. (Doar o scurtă informare pentru voi, cunoscătorii: există 100 de puncte de bază în 1%, așa că 50 de puncte de bază înseamnă 0,5% și așa mai departe.)

Deținerea totalității pieței este realizată printr-un fond de indici cu costuri reduse, cum ar fi cele oferite prin Vanguard sau Dimensional Fund Advisors. Și noi știm deja că deținerea pieței bate 96% din fondurile mutuale care „aleg acțiuni” pe o perioadă susținută. Bineînțeles, s-ar putea să fii dispus să plătești 3% unui manager extraordinar de fond speculativ ca Ray Dalio, care are o rentabilitate anuală de 21% (înainte de impozitare) de când și-a lansat fondul! **Dar la cele mai multe fonduri mutuale noi plătim aproape de 30 de ori mai mult, sau 3000% mai mult în comisioane, și pentru ce? Rezultate inferoare!!!** Îți poți închipui dacă ai plăti de 30 de ori mai mult pentru același tip de mașină pe care îl are și vecinul tău, și aceasta ar merge cu doar 40 km/h în plus!

Exact asta se întâmplă astăzi. Doi vecini au investit pe piață, dar unul plătește bani cu nemiluita în fiecare an, pe când celălalt plătește doar un procentaj mic.

## Aceleași profituri, rezultate diferite — costul ignoranței

Trei prieteni din copilărie, Jason, Matthew și Taylor, în vârstă de 35 de ani, au fiecare câte 100 000 de dolari de investit. Fiecare dintre ei alege un fond mutual diferit și toți trei sunt suficient de norocoși să aibă un rezultat egal pe piață, de 7% anual. La vârsta de 65 de ani, ei se întâlnesc pentru a-și compara soldurile conturilor. **La o analiză mai profundă, ei își dau seama că comisioanele pe care le-au plătit sunt drastic diferite în cazul fiecăruia. Ei plătesc comisioane anuale de respectiv 1%, 2% și 3%.**

Mai jos găsești impactul comisioanelor asupra soldurilor finale ale conturilor:

Jason: 100 000 de dolari, cu o creștere de 7% (minus 3% în comisioane anuale) = **324 340 de dolari;**

Matthew: 100 000 de dolari, cu o creștere de 7% (minus 2% în comisioane anuale) = **432 134 de dolari;** și

Taylor: 100 000 de dolari, cu o creștere de 7% (minus 1% în comisioane anuale) = **574 349 de dolari.**

**Aceeași sumă investită, aceeași rentabilitate și Taylor are aproape de două ori mai mulți bani decât amicul său Jason.** Tu pe ce cal pari? Pe cel cu un jocheu de 45 de kg sau pe cel cu un jocheu de 135 de kg?

„Doar“ 1% aici, 1% colo. Nu pare cine știe ce dar, capitalizat de-a lungul timpului, poate să facă diferența între banii tăi care îți ajung pentru toată viața și traiul asistat de guvern sau de familie. Este diferența dintre neliniștea care te face să strângi din dinți când te gândești la facturile tale și liniștea sufletească de a trăi așa cum îți dorești și a te bucura de viață. Practic, poate însemna adeseori să lucrezi cu un deceniu întreg mai mult înainte să ai libertatea de a renunța să lucrezi, dacă alegi asta. Așa cum ne-a arătat Jack Bogle, plătind comisioane exagerate, tu renunți la 50%–70% din viitorul tău cont.