



Serijal bogatog oca

Knjiga autora
New York Times
uspješnice
Bogati otac,
siromašni otac

PROROČANSTVO

*Zašto najveći
krah tržišta dionica
u povijesti **TEK DOLAZI...**
I kako se možete pripremiti
i profitirati od njega!*

Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter, O.J.R.

Autori knjige *Bogati otac, siromašni otac*



PROROČANSTVO

Druge uspješnice Roberta T. Kiyosakija i Sharon L. Lechter u serijalu
Bogati otac:

BOGATI OTAC; SIROMAŠNI OTAC: Čemu bogati podučavaju djecu, a
siromašni i srednja klasa ne!

KVADRANT PROTOKA NOVCA BOGATOG OCA: Vodič bogatog oca
ka financijskoj slobodi

VODIČ U INVESTIRANJE BOGATOG OCA: U što bogati investiraju, a
siromašni i srednja klasa ne!

BOGATO DUETE; PAMETNO DIJETE: Pružanje početne financijske
prednosti vašem djetetu

UMIROVITE SE MLADI I BOGATI: Kako se brzo obogatiti i ostati bogat
zauvijek!



PROROČANSTVO

Zašto najveći krah tržišta dionica u povijesti

TEK DOLAZI...

*I kako se možete pripremiti i profitirati od
njega!*

Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

Autori knjige *Bogati otac, siromašni otac*



KATARINA ZRINSKI
d.o.o. VARAŽDIN

2004.

Izdavač: KATARINA ZRINSKI d.o.o. Varaždin
Moslavačka 9, Varaždin, tel.fax: 042/241-828

Za izdavača: *Mirjana Ptiček, dipl. inf.*
Urednik: *Vedran Martinez*

Naslov originala: Rich Dad's Prophecy
Copyright © 2002. by Robert T.Kiyosaki and Sharon L.
Lechter
© 2003 KATARINA ZRINSKI, Varaždin

Prijevod: Nebojša Buđanovac

ISBN 953-236-038-7

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i sveučilišna knjižnica - Zagreb

UDK 65.012(035)

KIYOSAKI, Robert T.

Proročanstvo : zašto najveći krah
tržišta dionica u povijesti tek dolazi...
: i kako se možete pripremiti i
profitirati od njega! / Robert T. Kiyosaki
i Sharon L. Lechter ; <prijevod Nebojša
Buđanovac. - Varaždin : "Katarina
Zrinski", 2004. - (Serijal bogatog oca)
(Biblioteka 21. stoljeće)

Prijevod djela: Rich dad's prophecy

ISBN 953-236-038-7

1. Lechter, Sharon L.
I. Poduzetništvo

441020214

Velikom nastavniku

Ovu knjigu, *Proročanstvo bogatog oca*, posvećujemo Daveu Stephensu, srednjoškolskom nastavniku u Indianapolisu, Indiana. Knjigu posvećujemo nastavniku zato što uzrok problema opisanih u *Proročanstvu bogatog oca* nisu usponi i padovi tržišta dionica, već nepostojanje financijske edukacije u školskom sustavu.

Dave Stephens nije samo neumorno radio na tome da svojim učenicima približi financijsku edukaciju, već je stvorio program u kojem njegovi srednjoškolci odlaze u osnovne škole i postaju financijski mentori mlađim učenicima. Dave je također svojom stručnošću pridonio educiranju učenika za elektronsku verziju PROTOKA NOVCA za djecu, plus nastavni program, koji će uskoro biti na raspolaganju školama, besplatan i bez reklama.

Počašćeni smo njegovom podrškom i pohvaljujemo ga zbog njegovog doprinosa području obrazovanja.

(Daljnje informacije o programima Davea Stephensa u školskom sustavu priložene su na kraju ove knjige).

Ova publikacija je osmišljena tako da pruži kompetentne i pouzdane informacije o temi koju obrađuje. Međutim, prodaje se s pretpostavkom da autor i izdavač nisu uključeni u pružanje pravnih, finansijskih ili drugih profesionalnih savjeta. Zakoni i prakse variraju od države do države i ako se zahtijeva pravna ili druga pomoć, potrebno je potražiti usluge profesionalaca. Autor i izdavač odbacuju svu odgovornost koja proizlazi iz upotrebe ili primjene sadržaja ove knjige.

Iako su zasnovani na istinitim pričama, određeni događaji u knjizi su obrađeni radi boljeg edukacijskog efekta.

Copyright 2001 Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

Sva prava rezervirana.

Objavio Warner Books u suradnji s

CASHFLOW technologies, Inc.

Monopoly je zaštitni znak Hasbro, Inc.



Zaštitni znakovi

CASHFLOW Technologies, Inc.

Sadržaj

<i>Uvod</i>	9
<i>Prvi dio Je li bajka završila?</i>	
1. poglavlje	Promjena zakona... Promjena budućnosti 21
2. poglavlje	Promjena zakona koja je promijenila svijet 33
3. poglavlje	Jeste li spremni na suočavanje sa stvarnim svijetom?. 43
4. poglavlje	Noćna mora počinje 65
5. poglavlje	Kakve su vaše financijske pretpostavke?. 81
6. poglavlje	To što investirate ne znači da ste investitor. 101
7. poglavlje	Svatko treba postati investitor. 113
8. poglavlje	Uzrok problema 123
9. poglavlje	Oluja stoljeća 135
<i>Drugi dio Izgradnja arke</i>	
10. poglavlje	Kako izgraditi arku 155
11. poglavlje	Preuzimanje kontrole nad arkom. 169
12. poglavlje	Kontrola br. 1: Kontrola nad sobom 179
13. poglavlje	Kontrola br. 2: Kontrola nad svojim emocijama 211
14. poglavlje	Kako sam ja izgradio svoju arku. 221
15. poglavlje	Kontrola br. 3: Kontrola nad izgovorima 233
16. poglavlje	Kontrola br. 4: Kontrola nad svojom vizijom. 245
17. poglavlje	Kontrola br. 5: Kontrola nad pravilima 259
18. poglavlje	Kontrola br. 6: Kontrola nad svojim savjetnicima 279
19. poglavlje	Kontrola br. 7: Kontrola nad svojim vremenom 285
20. poglavlje	Kontrola br. 8: Kontrola nad svojom sudbinom. 299
Zaključak	Prorok se nada da je u krivu. 305
Dodatak 1	ERISA i 401 (k) planovi 311
Dodatak 2	O školskom programu Davea Stephensa. 315

Zahvale

Zahvaljujemo Zajednici Bogatog oca. Zahvalni smo na pismima koje dobivamo od ljudi poput vas, koji su preuzeli kontrolu nad svojim financijskim životom i podučavaju druge financijskoj pismenosti.

U lipnju 2002, gotovo 250 ljudi okupilo se u Las Vegasu da proslave financijsku pismenost igrajući našu igru PROTOK NOVCA. Oni su došli na tu ideju, podijelili je na forumima richdad.com-a i sami realizirali taj događaj. Kakva sjajna skupina ljudi koji podržavaju Bogatog oca. Nastavite učiti i podučavati!

Hvala vam!

Noina arka

Moj je bogati otac često govorio: "Ako želiš biti bogati vlasnik biznisa ili investitor, moraš shvatiti priču o Noinoj arci." Iako bogati otac nije sebe vidio kao proroka, vrijedno je radio na svojoj sposobnosti da vidi budućnost. Obučavajući svojeg sina i mene da postanemo vlasnici biznisa i investitori koji će moći vidjeti budućnost, često bi govorio: "Shvaćate li koliko je vjere trebalo Noi da svojoj obitelji kaže: 'Bog mi je rekao da dolazi velika poplava, zato moramo izgraditi arku.'" Zatim bi se nasmijao i rekao: "Možete li zamisliti što su mu rekli njegovi žena, djeca i investitori? Mogli su reći: 'Ali, Noa, pa mi živimo u pustinji. Ovdje nema kiše. U stvari, trenutno vlada suša. Jesi li siguran da ti je Bog rekao da izgradiš arku? Bit će teško prikupiti kapital za izgradnju broda usred pustinje. Ne bi li imalo više smisla izgraditi hotel, bazene i igralište za golf?'"

Gotovo trideset godina, od naše devete godine, bogati otac obučavao je svojeg sina i mene da postanemo vlasnici biznisa i investitori. Budući da smo bili djeca, često je koristio vrlo jednostavna sredstva za podučavanje, kao što je igra "Monopoly", kako bi nas podučio principima investiranja. Bogati otac koristio se i basnama kao što je priča o tri prašćića da bi nam prenio važnost izgradnje financijskih kućica od cigle, a ne od slame. Upotrebljavao je i priče iz Starog zavjeta, kao što su priča o Davidu i Golijatu, kako bi svojem sinu i meni

objasnio važnost poluge, u ovom slučaju Davidove pračke, kao lekciju o tome kako mali čovjek može potući velikoga. Podučavajući nas važnosti posjedovanja vizije budućnosti, bogati otac često bi govorio: "Uvijek imajte na umu da je Noa imao viziju. Ali, što je još važnije, imao je vjeru i hrabrost da djeluje na temelju svoje vizije. Mnogi ljudi imaju viziju, ali nema svatko nepokolebljivu vjeru i hrabrost poput Noe, vjeru i hrabrost da djeluje na temelju svoje vizije pa su vizije budućnosti često jednake vizijama sadašnjosti." Drugim riječima, ljudi bez vjere, hrabrosti i vizije često ne vide promjene koje dolaze sve dok nije prekasno.

Moj bogati otac bio je vrlo zabrinut zbog zakona iz 1974. poznatog kao ERISA. Rekao je: "U vrijeme kad je donesen, većina ljudi nije niti znala za ERISA-u. Mnogi čak nisu nikada čuli za taj zakon koji je donio Kongres, a potpisao predsjednik Nixon. Puni efekt te promjene zakona neće se osjetiti još 25 do 50 godina. Htio bih da im mogu reći da se počnu pripremati... Ali kako im mogu govoriti o budućnosti?"

U siječnju 2002., stanovnici SAD-a koji su se još oporavljali od događaja 11. rujna 2001, čuli su za bankrot jedne od najvećih kompanija Amerike. Ali ono što je bilo još gore od bankrota, vijest koja je uplašila mnoge ljude iz moje generacije, *baby-boom* generacije rođene između 1946. i 1964., bilo je shvaćanje da su mnogi zaposlenici Enrona izgubili cijelu svoju mirovinsku štednju. Po prvi puta, milijuni iz *baby-boom* generacije počeli su shvaćati da 401(k), IRA i slični planovi, utemeljeni na uzajamnim fondovima i dionicama kompanija, nisu onoliko sigurni koliko su mislili i koliko su im rekli financijski planeri. Milijuni pripadnika generacije populacijske eksplozije imali su nešto zajedničko s tisućama ljudi koji su radili za Enron. Propast Enrona pokrenula je osobni alarm, strah, shvaćanje da i njihov mirovinski plan nije tako siguran kao što su mislili. Proročanstvo bogatog oca ostvarivalo se.

Lokalna TV postaja pozvala me i zamolila da komentiram efekte bankrota Enrona, kompanije koja je nekada bila vodeća na polju industrije nafte i zemnog plina. Privlačna mlada TV voditeljica pitala me: "Je li bankrot Enrona izoliran događaj?"

Odgovorio sam: "Bankrot Enrona je ekstremni slučaj - ali ne izoliran." Nastavio sam: "Iznenaduje me to što mediji ne spominju Cisco, Viacom, Motorolu i druge divove. Iako nisu tako dramatični kao Enron, postoje mnoge kompanije slične Enronu u kojima zaposlenici imaju značajan dio svoje uštedevine u dionicama svojeg poslodavca."

"Što želite reći?" upita TV voditeljica.

"Želim reći da bi katastrofa Enrona morala biti alarm. Alarm koji zaposlenicima kazuje da njihov 401(k) nije neuništiv, da je moguće izgubiti sve tik prije mirovine, da uzajamni fondovi nisu sigurni čak i ako investirate u različite dionice."

"Kako to mislite, uzajamni fondovi nisu sigurni? Čak i ako investirate u različite dionice?" upita ona s naznakom šoka i bijesa. Osjetio sam da sam joj nagazio na žulj, iako nije radila za Enron.

Umjesto da uđem u debatu o uzajamnim fondovima i diverzifikaciji, rekao sam: "Ja sam se umirovio s 47 godina bez ijedne dionice ili uzajamnog fonda. Za mene, uzajamni fondovi i dionice su prerizični, čak i ako investirate u različite dionice. Postoje bolji načini da investirate u svrhu umirovljenja."

"Želite li reći da ne treba investirati u dionice, uzajamne fondove niti u različite dionice?" upita ona.

"Ne", odgovorih ja. "Nikome ne govorim da nešto treba učiniti. Samo kažem da sam se ja umirovio rano bez ijedne dionice ili uzajamnog fonda - i bez investiranja u različite dionice. Ako želite investirati u različite dionice i uzajamne fondove, to je za vas možda dobro, ali ne i za mene."

"Sada moramo pustiti reklame", reče mlada žena. "Hvala vam što ste gostovali u našoj emisiji." Rukovala se sa mnom, brzo okrenula prema kameri i počela govoriti o prednostima nove kreme protiv bora.

Razgovor je završio prije no što sam očekivao. Činilo se da je, kad je razgovor skrenuo s Enrona na ono što su vjerojatno bile osobne strategije investiranja TV voditeljice, krema protiv bora postala zanimljivija tema za razgovor ne samo za TV voditeljicu već i za tisuće gledatelja. Tema mirovine nije bila ugodna.

Jedan od ciljeva ERISA-e bilo je poticanje pojedinaca da štede za vlastitu mirovinu. To bi potaklo trojaki pristup mirovinskoj štednji:

1. Socijalno osiguranje
2. Osobna štednja radnika
3. Mirovinski plan kompanije uplaćen novcem kojeg je kompanija odvojila za definirani mirovinski plan svojih zaposlenika.

5. svibnja 2002., članak u *Washington Postu* naslovljen "Mirovinske promjene predstavljaju izazove" usporedio je ovaj pristup sa stolicom s tri noge:

Zadnji put kad smo provjeravali, prva noga, socijalno osiguranje, još je stajala, iako se pomalo ljuljala dok su polako nagrizali njene jamce — sve veći porezi na dobit, povišena dob umirovljenja, plaćanje poreza na neke beneficije i tako dalje...

Svi planovi štednje označeni brojkama i slovima i blagoslovljeni od strane Kongresa - 401(k), 403(b), IRA, SEP-IRA, Keogh - trebali su poduprijeti drugu nogu, štednju radnika, potrebnu za sve dužu i skuplju mirovinu. Korporacijske porezne beneficije pridružene planovima koje sponzorira kompanija - a koje se sastoje uglavnom od novca radnika - premještene su da podupru, ili čak i nadomjeste treću nogu stolice. Umjesto da nagrade vjernost zaposlenika, one su omogućile kompanijama da odbace ili jako umanje tradicionalne mirovinske planove.

Sve to znači: Vidi, mama, tronoga stolica sa samo dvije noge!

Kao rezultat ERISA-e, ljudi su iznenada postali odgovorni za vlastiti mirovinski plan, budući da je planiranje prebačeno s poslodavca na zaposlenika koji nema dovoljnu financijsku edukaciju da bi uspješno napravio plan. Iznenada, tisuće brzo obučenih financijskih planera počeli su educirati milijune ljudi da "investiraju dugoročno, kupe i zadrže i da investiraju u različite dionice." Mnogi od tih zaposlenika još ne shvaćaju da

je njihov prihod tijekom mirovine u potpunosti ovisan o njihovoj sposobnosti da sada mudro investiraju. Ako se proročanstvo bogatog oca ostvari, za milijune ljudi, ali ne i za sve ljude, problem će se tijekom slijedećih 25 godina samo pogoršati. Čini se da se proročanstvo bogatog oca ostvaruje.

Jad i spas

Ovo nije mračna knjiga o jadu i bijedi. Ovo je knjiga o jadu i spasu. Tijekom kasnih 70-tih i početkom 80-tih bogati otac podsjećao je svojeg sina i mene na ERISA-u. Govorio je: "Uvijek pazite na promjene u zakonu. Svaki put kad se promijeni zakon, mijenja se i budućnost. Ako ste spremni da se mijenjate s promjenama u zakonu, imat ćete sretan život. Ako ne obraćate pažnju na promjene u zakonu, ponašat ćete se kao vozač automobila koji ne vidi znak koji ga upozorava na oštri zavoj i umjesto da uspori i pripremi se, sagne pogled da upali radio i izleti s ceste u šumu."

Oni od vas koji su pročitali druge moje knjige, sjetit će se kako sam spomenuo Zakon o poreznoj reformi iz 1986. Ta promjena zakona bila je još jedna promjena na koju me upozorio bogati otac. Mnogi ljudi nisu pazili na tu promjenu, a cijena njihove nepažnje mjerila se milijardama dolara. Po mojem mišljenju, ova promjena zakona iz 1986. u velikoj je mjeri doprinijela krah u štednji i zajmova. Zbog toga dobro obrazovani profesionalci poput liječnika, odvjetnika, računovođa i arhitekata ne mogu koristiti mnoge porezne beneficije koje uživaju biznismeni poput mene. I opet, kao što je rekao bogati otac: "Uvijek pazi na promjene u zakonu. Svaki put kad se promijeni zakon, mijenja se i budućnost."

Za milijune ljudi, ERISA, ta malo poznata promjena zakona, imat će negativan učinak na njihove financijske živote. Za druge, ta će promjena zakona biti najbolja stvar koja im se dogodila. Zato tvrdim da ovo nije knjiga o jadu i bijedi, već knjiga o jadu i spasu. Oni koji se zavaravaju da će budućnost biti ista kao danas, po mojem mišljenju naći će se u istoj situaciji u kojoj su se našli mnogi zaposlenici Enrona na kraju

radne karijere, bez imalo novca za mirovinu. Oni koji su budni i svjesni da se budućnost mijenja i spremni za nadolazeće promjene, imat će vrlo svijetlu budućnost, čak i ako se dogodi najveći krah tržišta dionica u povijesti, krah prouzročen promjenom zakona.

Jedna od glavnih lekcija bogatog oca iz priče o Noinoj arci nije bila da pokušamo postati proroci. Umjesto da nas nauči da gledamo u kristalnu kuglu i postanemo profesionalni čitači sudbine, bogati otac koristio je priču o Noi da nam prenese lekciju o budnosti i spremnosti. Govorio bi: "Kao što mornar uvijek traži znakove promjene vremena, vlasnik biznisa i investitor mora biti budan i spreman za sve što leži pred njim. Vlasnici biznisa i investitori moraju razmišljati poput mornara koji svoje brodove vode preko divovskog oceana, spremni na sve nevolje."

Ova knjiga nije napisana zato da potvrdi da će se proročanstvo bogatog oca ispuniti. Ova knjiga napisana je iz šest glavnih razloga:

1. Da nas sve podsjeti da trebamo biti budni i da ukaže na neke signale upozorenja na koje nam je bogati otac skrenuo pažnju. U ovoj knjizi otkrit ćete manu ERISA-e. Drugim riječima, unutar tog malo poznatog zakona nalazi se još manje poznata pogreška za koju je bogati otac rekao da će pokrenuti najveći krah tržišta dionica u povijesti svijeta.
2. Da sagleda današnji svijet iz prave financijske perspektive. Bogati otac svoje je pretpostavke temeljio na stvarnim činjenicama kao što su promjene zakona i pogreške u zakonu. On je upotrebljavao i statističke realitete, kao što je činjenica da 75 milijuna pripadnika *baby-boom* generacije, 83 milijuna ako ubrojite legalne i ilegalne useljenike, postaju sve stariji, a većina njih živjet će duže od njihovih roditelja. On bi tada postavio pitanje: koliko ljudi iz te generacije ima dovoljno aktive sačuvane za mirovinu? Konzervativne procjene pokazuju da manje od 40% tih ljudi danas ima dovoljno sredstava za mirovinu.

Ako vlada SAD-a bude prisiljena povećati poreze da bi platila financijske i medicinske potrebe tih ljudi u starosti, što će se dogoditi s ekonomijom SAD-a? Može li ona održati vodeću ulogu u svijetu? Možemo li ostati konkurentni ako vlada povisi poreze kako bi plaćala starije osobe i nastavi davati velike izdatke za vojsku? Kad se porezi povise, kompanije će možda otići tražeći države s manjim porezima. A što će se dogoditi ako Kina pretekne SAD u ekonomiji? Možemo li si priuštiti zadržavanje visokih plaća ako će kineski radnik isti posao raditi za manju plaću? Bogati otac obučio je svojeg sina i mene da utemeljimo naše prognoze za budućnost na činjenicama iz sadašnjosti.

3. Da se i vi zapitate jeste li zaista spremni za budućnost. Ne kažem da će se proročanstvo bogatog oca ostvariti, budući da on sebe nije vidio kao osobu s posebnim psihičkim moćima niti kristalnom kuglom, niti je smatrao da ima posebnu vezu s Bogom. Trebate se zapitati jeste li spremni u slučaju da se ostvari proročanstvo bogatog oca. Drugim riječima, ako se do 2020. godine dogodi najveći krah tržišta dionica u povijesti u razdoblju od danas, kako ćete vi proći financijski? Hoće li vam biti bolje ili gore? Ako se dogodi krah tržišta, hoćete li biti spremni ili će vas oboriti?
4. Da vam ponudi neke ideje o tome što vi možete učiniti kako biste se pripremili za najveći krah tržišta dionica u povijesti. Iako su neke ideje spomenute u mojim prethodnim knjigama, detaljnije ću govoriti o tome što možete učiniti sada. I još važnije, zašto je bitno poduzeti proaktivne korake *sada*.
5. Da vas obavijesti da ćete možda imati vremena za pripremu do 2010. U stvari, u ovoj knjizi otkrit ćete zašto je velika šansa da se od sada do 2010. dogodi još jedan veliki *porast tržišta*, veliki porast prije velike propasti. Čak i ako danas nemate ništa, ako ste spremni, možda ćete imati još jednu priliku na tržištu u usponu, kao što je bilo ono od 1995. do 2000.

6. Napokon, da vas obavijesti da ćete vjerojatno bolje proći u financijskom smislu ako se aktivno pripremite. Drugim riječima, ako sada planirate, djelujete i pripremite se, vaša financijska budućnost možda će biti mnogo svjetlija čak i ako se najveći krah u povijesti ne dogodi. Ako ste proaktivni, educirani i spremni, bit će to mnogo bolje za vas nego financijska strategija većine ljudi po pitanju njihovih investicija, pasivna strategija "kupi, zadrži i pomoli se" da će tržište dionica rasti, a ne propasti. Naravno, ljudi koji vjeruju u to da tržište dionica samo raste, vjerojatno vjeruju i u uskršnjeg zeca.

Priča o Noi i arci sjajna je priča o velikom proroku, proroku s nevjerojatnom vizijom, vjerom i hrabrošću. Ova knjiga neće vas naučiti da budete prorok... ali vjerujem da će vam dati vjeru u to da vam je svjetlija financijska budućnost dostupna, vama i vašim bližnjima, bez obzira na to dogodio se najveći krah dionica u povijesti ili ne. Svrha ove knjige nije da bude kristalna kugla, već je njena svrha da vas nauči da budete budniji i spremniji na sve što se dogodi, bilo dobro ili loše. Drugim riječima, da vam pruži veću kontrolu nad financijskom budućnošću. Kao što je rekao bogati otac: "Bit priče o Noi nije u tome što je Noa bio u pravu, već u tome što je imao vjere i hrabrosti, i pripremao se za sve što se može dogoditi, čak i za ogroman potop usred pustinje - potop koji je potopio ostatak svijeta."

Napomena: ERISA je pomogla u stvaranju neslavnog 401 (k) plana, kao i drugih mirovinskih planova u Americi. I druge države imaju slične planove, samo što se drukčije zovu. Na primjer:

- 1. U Australiji se zovu Superanuacijski planovi.*
- 2. U Kanadi se sličan plan zove RRSP.*
- 3. U Japanu, plan se također zove 401 (k).*

Proročanstvo bogatog oca

- Greška u ERISA-i.
- Kako je ERISA dozvolila da financijski problemi naše generacije prijeđu na leđa generacije naše djece.
- Dogodit će se veliki krah tržišta dionica - iako je teško odrediti točno vrijeme, on je neizbježan.
- Jedini način da se čovjek pripremi za krah i profitira od njega jest putem financijske pismenosti i preuzimanja kontrole nad svojim financijama.
- Prikazane su čvrste financijske strategije koje će vam pomoći da se pripremite.

BESPLATNO!

AUDIO PROGRAM NA INTERNETU

U svakoj našoj knjizi dajemo vam audio intervju kao bonus s dodatnim uvidima. Kao znak zahvale što čitate ovu knjigu, možete posjetiti web stranicu i skinuti snimku moje diskusije s jednim od mojih savjetnika o tome zašto bogati postaju bogatiji, i kako i vi to možete učiniti! (snimka je na engleskom jeziku op. ur.)

Hvala vam na interesu za vašu financijsku edukaciju.

Prvi dio

Je li bajka završena?

Nekada davno, sve što je čovjek trebao učiniti bilo je da ide u školu, dobro uči, pronađe siguran posao, bude lojalan zaposlenik, umirovi se, preseli u manju kućicu blizu golf terena i živi sretno do kraja života.

Danas, većina nas zna da sve priče koje počinju s '*nekada davno*' i završavaju sa '*živi sretno do kraja života*'. Problem je u tome što danas postoje mnogi prinčevi i princeze iz bajke koji se nadaju da njihova bajka nije gotova, nadaju se da će savjet njihovog financijskog planera da investiraju dugoročno, kupe i zadrže i investiraju u različite dionice održati bajku na životu sve dok oni žive.

Nažalost, kao što zna većina profesionalnih investitora, bajke vezane uz tržište dionica nemaju uvijek sretan kraj.

Što je važnije od toga da se postane bogati investitor?

Šezdesetih godina, kad sam bio dječak, investiranje je bila aktivnost za bogate i one koji su htjeli postati bogati. Danas svi moramo investirati iz puno važnijih razloga no što je bogatstvo. Danas su vaša budućnost, vaš budući standard života, financijska sigurnost, a možda čak i pitanje života ili smrti, određeni time koliko ćete mudro investirati. Drugim riječima, kad se pribroji medicinska skrb, vašu kvalitetu, pa i dužinu života odredit će to koliko inteligentno investirate danas... A to je mnogo važnije od toga da se investira radi bogaćenja.

- Robert Kiyosaki
Emisija na PBS, 2001.

Prvo poglavlje

Promjena zakona...

Promjena budućnosti

I moj bogati otac i moj siromašni otac bili su zabrinuti za dobrobit svojih zaposlenika. Moj pravi otac, kao glavni nadzornik za obrazovanje države Havaji, imao je desetine tisuća radnika koji su računali na to da će on brinuti za njih. Moj pravi otac, čovjek kojeg zovem siromašni otac, bio je tako zabrinut za svoje učitelje da je, nakon što više nije bio glavni nadzornik, postao voditelj Udruge učitelja države Havaji (HSTA), sindikata učitelja, i nastavio pregovarati oko dobrobiti svojih učitelja.

I moj bogati otac bio je zabrinut za svoje zaposlenike, a po mnogo toga i više od mojeg pravog oca. Bio je više zabrinut zato što su zaposlenici mojeg siromašnog oca imali financijsku podršku države i lokalnih i nacionalnih sindikata učitelja. Zaposlenici mojeg bogatog oca nisu imali podršku države niti zaštitu sindikata. Često je govorio: "Volio bih da mogu reći svojim radnicima ono što znam i što vidim u budućnosti. Volio bih da mogu, ali bojim se da bih ih previše uplašio. Osim toga, glavni problem je u tome što većina njih nema temeljnu financijsku edukaciju da shvate ono što govorim i da nešto

poduzmu po tom pitanju. Kako mogu reći svojim lojalnim, vrijednim zaposlenicima da danas nije dovoljno biti lojalan i vrijedan? Kako im mogu objasniti da dugoročna sigurnost posla ne osigurava dugoročnu financijske sigurnost? Kako im mogu objasniti da im je promjena u zakonu zauvijek promijenila budućnost? Kako da im to kažem a da ih ne uplašim i ne učinim depresivnima? Kako im mogu reći o onome za što mislim da će se dogoditi, ali nisam u to siguran?"

Kao što sam rekao, oba moja oca bila su vrlo zabrinuta za svoje radnike. Razlika je bila u tome što je moj siromašni otac imao i moć države i učiteljskih sindikata da pomogne svojim radnicima. Moj bogati otac znao je da su njegovi radnici u nepovoljnijem položaju i zbog toga je brinuo. 1974. u Americi se dogodila velika promjena zakona koja je trebala pomoći radnicima koji su radili za ljude poput mojeg bogatog oca. I dok su mnogi ljudi smatrali da je namjera s kojom je zakon donesen sjajna ideja, bogati otac mogao je vidjeti pogreške u zakonu. Znao je da po mnogo pitanja većini njegovih radnika dugoročno gledano neće biti bolje, i mogao je predvidjeti financijsku katastrofu koju će izazvati provođenje tog zakona.

1979. imao sam trideset i dvije godine i pokušavao očuvati svoj biznis. Moj biznis s najlonskim i Velcro novčanicima za surfere krenuo je bolje no što sam očekivao. Za samo nekoliko godina postali smo velika kompanija s preko 380 nezavisnih zastupništava samo u SAD-u. Nismo nikada uspjeli izračunati koliko ljudi diljem svijeta radi za nas. Problem je bio u tome što smo imali međunarodno prodavani proizvod, ali smo bili neiskusna kompanija s mladim timom nekompetentnih menadžera. Kad se sretnu uspjeh i nekompetentnost, nesreća nije daleko.

Kažu: "Ne možeš naučiti plivati iz priručnika." Ja bih dodao: "Ne možeš naučiti biznis iz priručnika ili poslovne škole." Moji partneri i ja imali smo ograničeno znanje iz priručnika i vrlo malo životnog iskustva u biznisu. U ranoj dobi, učili smo neke jednostavne, ali grube lekcije o biznisu, lekcije koje se mogu naučiti samo iz prve ruke. Osim lekcije da te uspjeh može ubiti, neke druge lekcije koje sam naučio bile su:

1. Prijatelji nisu uvijek dobri poslovni partneri.
2. Kompanija može biti profitabilna i ipak imati velikih financijskih problema.
3. Male stvari, kao što je neposjedovanje dovoljno konca, mogu zaustaviti cijeli biznis.
4. Ljudi ne plaćaju uvijek svoje račune, što znači da ih ni vi ne možete uvijek platiti. Ljudi vas ne vole kad im ne platite.
5. Patenti i zaštitni znakovi važan su aspekt uspješnog biznisa.
6. Lojalnost može biti varljiva.
7. Važno je imati točne financijske podatke i računovodstvo.
8. Trebate snažan menadžerski tim i snažan tim profesionalnih savjetnika kao što su pravnici i računovođe.
9. Treba mnogo novca da bi se izgradio biznis.
10. Biznis ne ubija nedostatak novca, već nedostatak poslovnog iskustva i osobnog integriteta.

Zapravo, popis lekcija je mnogo duži. Iskustvo međunarodnog uspjeha i međunarodne propasti bilo je neprocjenjivo vrijedno. Prošao sam kroz to iskustvo ne jednom, nego dva puta. I premda više ne želim prolaziti kroz to, spreman sam, jer lekcije su neprocjenjivo vrijedne, ako ste spremni i dovoljno ponizni da učite iz svojih grešaka. Svaki poslovni neuspjeh pokazao mi je ono što ne znam i što trebam naučiti, a to iskustvo učenja dovelo me do uspjeha.

1979. bio sam preko glave u iskustvima učenja. Zakopao sam se u greškama iz vlastite nekompetentnosti i nisam htio ništa više učiti. Imao sam više no dovoljno gluposti iz kojih sam mogao učiti, no bogati otac ukazao mi je na još neke stvari. U proljeće 1979. došao sam u njegov ured na naš redovni sastanak i pokazao mu financijsko izvješće moje kompanije. Gledajući izvješće, bogati otac odmahnuo je glavom i rekao: "Tvoja kompanija boluje od financijskog raka, a bojim se da je smrtonosan. Vi dečki pogrešno ste vodili kompaniju koja je mogla postati bogata i moćna."

Mike, sin bogatog oca, nije bio moj poslovni partner, no sjedio je na većini mentorskih sastanaka koje sam imao s njegovim ocem, čovjekom kojeg zovem Bogati Otac. Mike i ja

bili smo najbolji prijatelji kroz cijelu srednju školu, ali kad sam se vratio s koledža i iz Vijetnamskog rata, bilo je teško održati prijateljstvo jer bili smo u potpuno različitim poslovnim i financijskim kategorijama. 1979. Mike je preuzimao multimilijunsko carstvo svojeg oca, a ja sam bio u procesu gubitka multimilijunskog biznisa. Dok je Mike gledao financijske podatke moje kompanije, osjećao sam se posramljeno jer je i on odmahnuo glavom.

"Što je ovo?" upita bogati otac, pokazujući dio mojeg financijskog izvješća.

Gledajući ono što je pokazivao, rekoh: "To je novac koji dugujemo zaposlenicima i državi za porez na plaće."

"A pogledaj sada svoje trenutno financijsko stanje. Tamo nema novca", reče bogati otac ozbiljno. "Kako ćeš isplatiti plaće i platiti porez?"

Sjedio sam i šutio. "Pa..." počeh kolebljivo, "kada nam vrate neke dugove, imat ćemo dovoljno da im platimo."

"Ma hajde", reče bogati otac. "Nemoj mi to prodavati. Ja nisam tvoj profesor s koledža. Iz tvojih financija mogu vidjeti da većina tih dugova kasni više od 120 dana. Ti i ja znamo da ti ovi ljudi kojima si prodao svoj proizvod nikada neće platiti. Reci mi istinu. Reci sebi istinu. Bankrotirao si. Bankrotirao si i sada ćeš izbjeći plaćanje svojim zaposlenicima i plaćanje poreza za njih. Koristiš novac svojih zaposlenika kako bi održao svoju kompaniju."

"Ali to je samo kratkoročni kreditni problem. Novac nam pristize od prodaje diljem SAD-a i svijeta", rekoh ja u svoju obranu.

"Da, ali što ti vrijedi prodaja ako ne možeš proizvoditi ni isporučiti proizvod? Iz ovog financijskog izvješća mogu vidjeti da ti ljudi duguju novac i da ti duguješ novac ljudima. Duguješ ljudima koji ti dobavljaju proizvodni materijal. Zašto misliš da će ti tvoji dobavljači i dalje davati kredit?"

"Pa..." počeo sam, ali me bogati otac ljutito prekinuo.

"Tvoji dobavljači neće ti davati kredit. Zašto i bi?"

"Pa, opet ću razgovarati s njima."

"Sretno", reče bogati otac. "Gledaj, zašto se ne suočiš s istinom? Ti i ta tri klauna koje nazivaš poslovnim partnerima pogrešno ste vodili svoj biznis. Ne znate što radite, nekompetentni ste i, što je najgore, nemate hrabrosti priznati sebi sve to. Pravite se da ste biznismeni, ali po vašim financijskim izvješćima, vi ste ili prevaranti ili klaunovi. Nadam se da ste klaunovi. Ali, ako nešto ne promijenite, klaunovi će postati prevaranti." Bogati otac govorio je to napućivši usne i polako odmahujući glavom. "Posuđivanje novca od vlastitih zaposlenika dovoljno je loše. Pogledaj samo koliko poreza dugujete. Kako ćete ih platiti?"

Bogati otac bio je moj učitelj od moje devete godine. Bio je vrlo ljubazan i blag čovjek, ali kad je bio ljut, nije bio pristojan. Ova vruća lekcija iz poslovnog menadžmenta trajala je satima. Napokon sam pristao zatvoriti biznis, likvidirati preostalu aktivu i upotrijebiti novac da platim poreze i plaće zaposlenicima.

"Nema ništa loše u tome da priznaš da si nekompetentan", reče bogati otac. "Ali jako je loše ako lažeš i praviš se da znaš što radiš. Laganje i pretvaranje da znaš što radiš loše su navike i želim da prestaneš s tim. Ako želiš biti bogat i uspješan, moraš naučiti brže govoriti istinu, brže tražiti pomoć i biti ponizniji. Svijet je prepun arogantnih siromašnih ljudi, obrazovanih i neobrazovanih, ljudi koji ne mogu priznati da nešto ne znaju. Svijet je pun ljudi koji prolaze kroz život praveći se pametnima, a to ih čini glupima. Ako želiš brzo učiti, prvi korak je da brzo priznaš da nešto ne znaš."

"Sjeti se lekcije iz nedjeljne škole, lekcije koja kaže: 'Blaženi bili ponizni, jer oni će naslijediti zemlju.'" Nije rečeno: 'Blaženi bili slabi', niti 'Blaženi bili arogantni', niti 'Blaženi bili dobro obrazovani'. Kaže: 'Blaženi bili ponizni' jer ponizni će učiti, a ako učiš, naslijedit ćeš obilje života koje su Bog ili priroda postavili pred nas. Vi momci ste arogantni, umišljeni, prpošni i nezalice, a ne ponizni. Mislite da ste uspješni zato što je vaš proizvod uspješan. Vi još niste biznismeni. Imali ste sreće, ali nemate vještinu ni iskustvo potrebne da svoju sreću pretvorite u biznis. Nitko ne postaje uspješan biznismen preko

noći. Još morate mnogo učiti. A lekcija koju morate naučiti danas jest: ako dugujete novac, platite dug. Ljudi mrze one koji ne plaćaju dug. Prijateljstva, obitelji i tvrtke su se raspadale zbog neplaćenih dugova. Iz financijskog izvješća vaše kompanije mogu vidjeti da dugujete državi, svojim dobavljačima, vlasniku zemljišta i, što je najvažnije, zaposlenicima. Platite te račune, i to odmah. Ne činite ništa drugo dok oni nisu plaćeni. Ne vraćaj se ovamo dok niste platili sve poreze i dali sve plaće zaposlenicima. Postaješ nemaran biznismen, a nemarni biznismeni ne postaju bogati i uspješni. Sada odlazi i ne vraćaj se dok ne napraviš ovo što sam ti rekao."

Kao što sam rekao, bogati otac često me korio tijekom godina, ali ova lekcija bila je naročito upečatljiva. Dok sam zatvarao vrata, mogao sam osjetiti kako mi ta lekcija prožima dušu i postaje nešto što nikada neću zaboraviti. Iako je boljelo, znao sam da je to važna lekcija. Jer, da nije tako važna, bogati otac ne bi se toliko naljutio niti postao tako brutalno izravan. S trideset i dvije godine bio sam dovoljno star da podnesem ovu snažnu lekciju nabijenu emocijama i dovoljno mudar da znam da moram naučiti nešto važno.

Tijekom godina, bogati otac neprekidno me podučavao o istini i poštenju. Često je svojem sinu i meni govorio: "Mnogi ljudi pitaju mlade što žele biti kad odrastu. Kad postave to pitanje, obično ih zanima kojom profesijom bi se dijete željelo baviti. Meni osobno nije važno što ćeš raditi kad odrasteš. Nije mi važno hoćeš li postati liječnik, filmska zvijezda ili domar. Ali važno mi je da postaješ sve iskreniji i sve pošteniji. Ljudi postaju sve pristojniji, ali ne i iskreniji, ili što je još gore, lažu kao djeca i postaju još gori lašci kad odrastu." Dok sam se kretao prema svojem automobilu, znao sam da mi je vrijeme da postanem iskreniji i pošteniji prema sebi, svojim partnerima i zaposlenicima.

Dok sam ulazio u automobil, mogao sam čuti bogatog oca kako govori: "Svaka kukavica može slagati. Treba hrabrosti da bi se rekla istina. Vi dečki trebali biste odrasti i postati ljudi koji imaju sve više hrabrosti da sve brže govore istinu, čak i ako ta istina boli, čak i ako zbog vašeg poštenja ispadnete loši. Bolje

je ispasti loš zbog istine nego biti lažljiva kukavica koja ispada dobra. Svijet je pun takvih kukavica." Dok sam pokretao auto, osjećao sam se užasno i znao sam da sam ispao jednako loš kao moja financijska izvješća. Za vrijeme vožnje spoznao sam da imam dva izbora. Jedan je bio da nastavim lagati sebi i više nikada ne vidim bogatog oca. Drugi je bio da pronađem hrabrost i suočim se s istinom, da očistim vlastiti nered i da se radujem tome što ću opet vidjeti bogatog oca.

U dobi od 32 godine, shvatio sam da još uvijek moram odrastati. Znao sam da, ukoliko želim postati bogatiji, uspješniji i bolji čovjek, moram biti u stanju čuti istinu, pa bila ona i teška. Kao dio svojeg odrastanja, moram naučiti govoriti istinu na bolji način. Dok sam izlazio iz auta na parkiralištu svoje kompanije, znao sam da je sada trenutak da počnem govoriti istinu i da to mora početi s mojim partnerima, koje je bogati otac nazvao klaunovima.

Približno četiri mjeseca kasnije, vratio sam se u ured bogatog oca s novim financijskim izvješćima u ruci. Bogati otac i Mike pregledavali su ih, činilo mi se, duže vremena. Napokon, bogati otac reče: "Dakle, svi tvoji porezi i zaposlenici su isplaćeni?"

"Točno", rekoh ja. "Ako primjećuješ, riješio sam i mnogo svojih dugova."

"Natjerao si ih da ti plate?" upita bogati otac.

"Neki su platili, a ostale sam skinuo s financijskog izvješća i poslao im inspekciju."

"To je dobro", reče Mike. "Kupac koji ne plaća nije kupac. Kupac koji ne plaća je lopov."

"Sada to shvaćam", odgovorih ja. "Ali i ja sam radio isto."

Bogati otac me pogleda... Zastane, polako klimne glavom i tiho reče: "Hvala što si to priznao."

"Nije bilo lako", odgovorio sam. "Imao sam sliku sebe kao uspješne osobe, a u stvarnosti, dugovao sam mnogim ljudima mnogo novca."

Mike i bogati otac sjedili su u tišini, lagano klimajući glavama. Napokon bogati otac reče: "Istina te oslobađa. Nadam se da si sada slobodan da počistiš nered za sobom i počneš

graditi svoj slijedeći biznis na malo čvršćim temeljima. Tako mnogo ljudi pokušava izgraditi svoje financijsko carstvo na gomili laži, a laži nikada nisu dobar temelj za carstvo."

Sada je na mene došao red da sjedim u tišini i pustim da kristalno čista tišina ispuni sobu. Nakon duge stanke, Mike upita: "U kakvom je stanju tvoja kompanija? Tvoje financijsko izvješće je poštenije, ali ono nikada ne kazuje cijelu priču."

"Kompanija je gotova", odgovorih ja. "Još uvijek prodajemo i trenutno poslovanje je dobro, ali nas četvorica koji smo pokrenuli biznis smo završili. Vjerojatno više nikada nećemo biti partneri niti prijatelji. Iskreno govoreći, istina nas je razdvojila."

"Dakle, kad si se vratio u kompaniju, imao si otvoreni razgovor?"

"Pa, počelo je kao otvoreni razgovor, a završilo kao okršaj. Skoro smo se potukli, ali to se ipak nije dogodilo. Na poslu nije bilo ugodno, ali moram odati partnerima priznanje što su ostali tamo i pristali počistiti nered za sobom, kao što si ti sugerirao."

"I što sada?" upita Mike.

"Pa, predajemo ostatke kompanije jednom od naših dobavljača i svatko ide na svoju stranu. Uskoro ćemo početi otpuštati zaposlenike, i oni će dobiti sav novac koji im dugujemo. Naši investitori dobit će dio svojeg uloženog novca, ali ne sav, no razgovarali smo s njima i razumiju rizik u koji su ušli. Neki su rekli da će opet investirati u moje kompanije. I porezi su plaćeni."

Mike i bogati otac sjedili su u tišini. Bilo je kao na sprovodu - mnogo emocija, ali malo riječi. Gašenje tvrtke je kao i svaki kraj. Dobro ili loše, bilo je iskustava koja su zauvijek promijenila naše živote, našu budućnost i ono što ćemo postati. Bojao sam se gašenja svjetala i zatvaranja vrata ureda po posljednji puta, iako mi je bilo drago što će se uskoro zatvoriti. Napokon bogati otac prekine tišinu i reče: "Pa, ponosan sam na način na koji si podnio gubitak svoje tvrtke. Znam da nije bilo ugodno i da si mogao to riješiti i drukčije. Mogao si uzeti preostali novac i pobjeći, ali izabrao si bolji način da dovršiš

stvari. Zato će tvoj slijedeći poslovni pothvat imati malo bolje temelje. Jesi li naučio mnogo?"

"Vrlo mnogo", rekoah ja. "Još uvijek pokušavam provariti lekcije."

"I trebat će ti godine za to", reče bogati otac. "Ali jednog dana to će iskustvo i greške, kao i iskustva koja tek dolaze, postati temelj tvojeg uspjeha i bogatstva. Većina ljudi izbjegava greške. Većina ljudi cijeli život igra na sigurno izbjegavajući takve lekcije, a taj nedostatak životnog iskustva ograničava njihov budući financijski uspjeh. Uvijek imaj na umu da se poslovno iskustvo ne može steći iz priručnika niti u učionici. Iako je bilo bolno, zbog načina na koji si riješio ovaj poslovni neuspjeh, ovo će kratko bolno razdoblje postati temelj tvojeg dugoročnog financijskog bogatstva. Da si pobjegao i lagao, tvoja financijska budućnost vjerojatno bi bila budućnost kukavice jer bi tada dozvolio kukavici u sebi da ti odredi budućnost."

Sjedio sam u tišini i klimao glavom. Nisam imao što za reći. Već sam čuo taj govor i tu lekciju, ali tog dana ta jednostavna lekcija imala mi je mnogo više smisla i ostavila mnogo dublji trag. Bogati otac često je govorio svojem sinu i meni da svatko od nas u sebi ima cijeli niz likova. U svakome od nas nalazi se ljubazna osoba, zlobna osoba, pohlepna osoba, bogata osoba, siromašna osoba, kukavica, pokvarenjak, junak, lažljivac, ljubavnik, škrtac, gubitnik i mnogi drugi. Stalno nas je podsjećao da je odrastanje proces izbora u kojem biramo kakva osoba želimo postati, koju osobu želimo izabrati od svih likova u nama. Kao što sam prije rekao, kad nas je pitao što želimo biti kad odrastemo, pitao nas je koji lik smo izabrali. Nije pitao hoćemo li biti liječnici, pravnici ili vatrogasci. Za bogatog oca, lik koji osoba izabere daleko je važniji od izbora profesije.

"Kad se radi o novcu, svijet je pun kukavica", reče bogati otac. "Novac često budi u nama kukavicu i možda zato ima tako malo stvarno bogatih ljudi. Novac u nekim ljudima budi škrcu i prevaranta i zato su naši zatvori sve puniji. Novac budi i izdajnika koji će krasti od onih koji ga vole i vjeruju mu, a kad si 'posuđivao' od svojih zaposlenika, izabrao si da budeš taj lik i

zato sam bio tako strog s tobom. Prevaranti i kukavice su jedno, ali osoba koja izdaje one koji mu vjeruju je najgori od svih likova koje imamo na raspolaganju... A ti si izabrao taj lik."

Nisam više imao mnogo što za reći. Bol u meni bila je snažna. Istina i poštenje nisu uvijek ugodni, a ova doza istine i poštenja bila je vrlo neugodna, no ipak potrebna. Shvatio sam da sam u očajničkom pokušaju da spasim kompaniju izabrao da izdam one koji su mi vjerovali.

"Jesi li naučio svoju lekciju?" upita bogati otac. "Jesi li dobio lekciju o izboru likova?"

Opet sam klimnuo glavom. Shvatio sam lekciju - duboku, bolnu lekciju, lekciju koju ću uvijek pamtit. Uvijek sam o sebi razmišljao kao o dobroj, poštenoj osobi. No, pod pritiskom, lik koji je izašao na površinu bila je osoba koja je izdala one koji su joj vjerovali.

"Dobro", reče bogati otac. "Lekcija o karakteru mnogo je važnija od lekcije o čitanju financijskog izvješća, no financijsko izvješće odražava tvoj karakter. Tvoje financijsko izvješće ispričalo mi je kako izdajnik u tebi preuzima tvoju tvrtku. To je još jedna lekcija o važnosti čuvanja računa, odgovornosti i sposobnosti čitanja financijskog izvješća. Brojevi mi pričaju priču o tome koji lik upravlja novcem. Kad ste ti i tvoji partneri pokrenuli biznis, počeli ste kao kockari, imali ste sreće i postali klaunovi misleći da je vaša sreća bila vještina. Kad je novac počeo pristizati, postali ste budale kupujući Porschee i Mercedese, a kad ste upali u financijsku nevolju, postali ste ljudi koji izdaju svoje dobavljače, svoju državu i svoje radnike. Tvoje financijsko izvješće ispričalo mi je bolju priču od mnogih romana."

"Dosta je, tata", reče Mike pokušavajući me zaštititi od daljnjih lekcija. "Mislim da mu je jasno."

"U redu", reče bogati otac. Zatim se okrene prema meni i upita me: "Jesi li shvatio?"

"Potpuno mi je jasno", odgovorih ja.

"Dobro. Hajdemo na ručak", reče bogati otac. "Postoji jedna mnogo važnija lekcija za koju želim da je naučiš... Vrlo važna

lekcija koja počinje pitanjem: zašto tvoji zaposlenici nisu znali što radiš s njihovim novcem.

Kad je dizalo stiglo, vidjeli smo da je puno ljudi koji idu na ručak. Utrpali smo se unutra i bogati otac rekao je: "Jednog dana, kada mene više ne bude, milijuni vrijednih ljudi otkrit će da su klaunovi poput tebe i tvojih partnera igrali igre s njihovim novcem, novcem od njihove mirovine, s njihovom financijskom budućnošću i s njihovom financijskom sigurnošću. Vlada je donijela promjene zakona za zaštitu radnika, ali ne mislim da će te promjene riješiti problem. U stvari, mislim da će ga pogoršati za mnoge ljude. Bojim se da će se dogoditi nešto strašno."

Drugo poglavlje

Zakon koji je promijenio svijet

Bogati otac, Mike i ja otišli smo u jedan od naših omiljenih kineskih restorana na ručak. Kao i obično, bio je prepun jer je tamo hrana bila dobra, usluga brza, a cijene niske. Morali smo čekati nekoliko minuta prije no što smo dobili stol i naš omiljeni konobar očistio ga je dok smo se mi smještali.

Dok smo čitali jelovnik, bogati otac rekao mi je: "Većina ljudi neće imati dovoljno novca za mirovinu. U stvari, mogao bih se kladiti da se većina ljudi koji sjede u ovom restoranu neće moći umiroviti jer nemaju ništa u svojim mirovinskim planovima."

"Misliš, radnici?" upita Mike. "Ljudi poput našeg konobara, kuhara i perača posuđa?"

"Ne samo radnici u restoranu, već i mnogi službenici u odijelima i kravatama koji ovdje objeduju neće imati ništa ili neće imati dovoljno za mirovinu. Većina ljudi u ovoj prostoriji neće si moći priuštiti mirovinu."

"Većina?" upitah ja iznenađeno. "Ne bi li bilo točnije reći *neki*, a ne *većina*?"

"Ne", reče bogati otac. "Vjerujem da je preciznija riječ *većina*."

"Kako je to moguće?" upitah ja. "Čini se da većina ima dobar posao. Dobro se odijevaju i čine se inteligentnima."

"Sjećaš se da sam ti spomenuo ERISA-u?" upita bogati otac.

"Da, nejasno se sjećam", odgovorih ja. "Spomenuo si je nekoliko puta. Nisam shvatio što govoriš niti zašto je ta promjena zakona tako važna."

"Većina ljudi ne shvaća njezinu važnost", reče bogati otac. "Možda će proći i godine prije no što ljudi počnu shvaćati učinak koji će taj zakon imati na budućnost."

"Što je ta promjena zakona i zašto je donesena?" upitah ja.

"Dobro pitanje", reče bogati otac. "Prije svega, ERISA znači Zakon o osiguranju mirovinskih prihoda zaposlenika. Taj zakon omogućio je 401(k). Ni ja nisam obraćao mnogo pažnje na njega kad je donesen, ali uskoro su me računovođe i odvjetnici počeli upozoravati na promjene koje moram načiniti u svojem biznisu. Kad se to počelo događati, počeo sam se više interesirati."

"I što si otkrio?" upitah ja.

"Čini mi se da je zakon donesen da bi se mirovinska štednja zaposlenika zaštitila od zlorporabe od strane njihovih poslodavaca", reče bogati otac.

"Kakve zlorporabe?" upitah ja.

"Postoje mnogi načini zlorporabe mirovinskih planova. Čak i u nekim velikim kompanijama mirovinski planovi su prazni ili nemaju dovoljno sredstava. A vrlo često kompanija kupuje drugu kompaniju ne zbog biznisa, već zato što želi njezin novac od mirovinske štednje. Neke od tih odgovornijih tvrtki imaju desetke milijuna dolara u svojim fondovima za radničke mirovine, i taj je novac često vredniji od same tvrtke. I tako, kompanija-otimač kupuje drugu kompaniju i iscrpi mirovinske fondove radnika."

"Oni žele preuzeti kompaniju samo zbog mirovinskih fondova?"

Bogati otac klimne. "Ali to nije jedini način zlorporabe. Ima ih još. Zbog takvih zlorporaba je navodno donesena ERISA."

"Zašto kažeš navodno?" upitah ja.

"Pa, zakon je donesen za dobrobit zaposlenika, ali, kao što znamo, ništa nije dobro samo za jednu skupinu ljudi. I kompanije su imale korist od tog zakona, ali koristi kompanije nisu se spominjale u tisku."

"Pa kako je to koristilo kompanijama?" upitah ja.

"Sada kad si imao svoju prvu tvrtku, postaviti ću ti pitanje. Koliko mirovinski plan zaposlenika košta kompaniju?"

"Misliš, uključujući socijalno osiguranje plus novac za mirovinski plan?"

Bogati otac klimne i reče: "Da... koliko to košta?"

"Vrlo je skupo", odgovorih ja. "Često bih poželio da mogu platiti radnicima više, ali skriveni porezi - porezi kojih zaposlenici često nisu svjesni - tako su visoki da si to nisam mogao priuštiti. Svaki puta kad bih im dao povišicu, i država bi dobila povišicu."

"I tako, iako je ERISA donesena za dobrobit zaposlenika, na mnogo je načina bila korisnija poslodavcima. U mnogim slučajevima, troškovi umirovljenja prešli su sa *poslodavca* na *zaposlenika*."

"Ali, zar poslodavac ne mora davati istu količinu koju ulaže zaposlenik?" upitah ja.

"Može, ako mu to dopušta plan. Ali, ključna fraza je *ista količina*", reče Mike. "Drugim riječima, količina novca koju mora uplatiti poslodavac sada je značajno smanjena. To je kao da prepoloviš svoje plaćanje hipoteke. Zar to ne bi bilo dobro?" Mike se dobro razumio u ovaj novi mirovinski plan jer mu je bogati otac dao to u zadatak. "A povrh toga, mnogi *zaposlenici* biraju da ne ulože ništa, pa ni poslodavac ne mora uložiti ništa."

"Dakle, ako zaposlenik ne uloži novac u svoj fond, poslodavac ne plaća ništa. Novac za mirovinu tog zaposlenika ne postoji. I zato ćemo imati problema? Problem s ljudima bez ikakve mirovinske štednje?" upitah ja.

"To je jedan od problema... I to vrlo veliki problem. Ali, po mojem mišljenju, neće ljudi koji nemaju ništa u mirovinskom planu biti najveći problem. Najveći problem bit će oni zaposlenici koji su vrijedno polagali novac na svoje mirovinske

račune. Oni koji su uredno polagali novac u mirovinske planove prouzročit će najveći krah tržišta dionica u povijesti."

"U povijesti?" upitah ja skeptično. "A krah neće izazvati oni koji nemaju ništa, nego oni koji su štedjeli novac?"

Bogati otac klimne. "Razmisli o tome. Može li netko tko nema ništa izazvati krah tržišta dionica?"

"Zapravo ne znam. Nisam nikada razmišljao o tome", odgovorih ja.

"Najveći krah tržišta dionica izazvat će milijuni ljudi čiji je novac vezan uzajamnim fondovima i drugim vrstama dionica na tržištu, a ne oni koji nemaju dionica niti novca", nadoveže se Mike. "To je čista logika."

"Ova promjena zakona stvorit će mnoge probleme, a jedan od problema, daleko u budućnosti, bit će taj ogromni krah tržišta dionica", reče bogati otac kad je stigla naša hrana.

"Kako to? Kako možeš biti tako siguran?" upitah ja.

"Jer ljudi koji ulažu novac na tržište nisu investitori. Kao što već znaš, većina tvojih radnika ne zna čitati financijsko izvješće. Kako možeš investirati ako ne znaš pročitati financijsko izvješće?" upita bogati otac. "Učinak ERISA-e je ne samo u tome da će milijuni ljudi ostati bez mirovinske štednje, već i u tome da prisiljava da svoju financijsku budućnost povjere tržištu dionica, a svi znamo da tržišta rastu i padaju." Bogati otac pogleda izravno u mene. "Obučavao sam Mikea i tebe da postanete investitori koji mogu zaraditi i na usponu i na padu tržišta. Ali većina zaposlenika nema taj mentalni i emocionalni trening i kada počne veliki krah, vjerujem da će reagirati kao i većina neuvježbanih investitora - uspaničit će se i početi prodavati. Prodavat će da bi zaštitili svoju budućnost."

"Kada će se po tvom mišljenju to dogoditi?" upitah ja.

"Ne znam", reče bogati otac. "Nitko nema potpuno pouzdanu kristalnu kuglu. Ali od sada pa do tog kraha, pretpostavljam da će biti više uspona i padova na tržištu. A ti mali usponi i padovi doći će prije najvećeg uspona i najvećeg pada."

"Hoće li biti znakova upozorenja?" upita Mike.

"O, da", nasmiješi se bogati otac. "Bit će ih mnogo. Dobra vijest je ta što ćete vi imati dovoljno vremena da steknete

iskustvo i vještine na tim manjim usponima i padovima. Kao što ljeti vježbate surfanje na manjim valovima pripremajući se za velike zimske valove, preporučam vam da učinite isto sa svojim vještinama investiranja. Kako će usponi i padovi postajati sve veći i veći, lakše ćete se obogatiti."

"Ali drugi će postajati sve siromašniji", rekoh ja tiho.

"Nažalost, to je točno. Ali uvijek pamтите priču o Noi. Noa nije mogao smjestiti sve životinje na palubu, a bojim se da to vrijedi i za nadolazeći krah tržišta."

"Dakle, preživjet će najsposobniji?" upitah ja.

"Preživjet će financijski najsposobniji i najpametniji", reče bogati otac. "Preživjet će oni koji su spremni, kao što je preživio Noa pripremajući se za budućnost izgrađivši arku. I ja sam vas uvježbao da izgradite arku."

"Mi gradimo arke?" nasmijah se ja. "Gdje su? Ne vidim niti jednu."

"Arka koju vam pomažem izgraditi nalazi se u vašim glavama."

"Arka u mojoj glavi", rekoh ja cinično, "to je nešto novo."

"Gledaj", reče bogati otac poseгнуvši za hranom. "Ako se ne želiš pripremiti, reci mi to sada. Nemoj trošiti moje vrijeme. Misliš li da mi se sviđa kad te korim zbog lošeg vođenja biznisa i osobnih financija? Jesam li uzalud potrošio svoje vrijeme i vjeru na tebe? Ako jesam, reci mi sada."

"Ne, ne, ne", molio sam ga. "Stvar je u arci. Teško mi je shvatiti taj koncept gradnje arke, naročito arke u glavi."

"Pa, što misliš, gdje se događa investiranje, novac i biznis? U tvojoj glavi. Ako se novac ne nalazi u tvojoj glavi, neće se naći ni u tvojim rukama", reče bogati otac ljutito.

"U redu, u redu, u redu", rekoh ispričavajući se.

"Gledaj", reče bogati otac. "Taj veliki krah tržišta dionica može se i ne mora dogoditi. Ali uvjeravam te da će biti naglih uspona i padova. Uvijek ih je bilo i uvijek će ih biti. Predviđanje da oni dolaze i nije neko predviđanje. Vi ste, momci, u ranim tridesetima. Imate dobre financijske temelje i stječete veliko poslovno iskustvo. Dovoljno ste stari da se suočite sa stvarnim svijetom. Kao što vježbate surfanje gotovo svakog dana, tražim od vas da vježbate i jahanje na usponima i

padovima financijskih tržišta i ciklusa. Ako to učinite, vještina će vam se poboljšati."

"Dakle, usponi i padovi tržišta su poput morskih valova", rekoh ja.

"Točno", reče bogati otac. "Zato se zovu poslovni ciklusi."

"A ti misliš da je ERISA poput oluje na moru koja će uskoro stvoriti velike valove, mijenjajući poslovne cikluse na dugo vrijeme", reče Mike.

"U terminima surfera, odgovor je: da. To mislim", reče bogati otac završavajući ručak. "Uvijek je bilo uspona i padova, ali vjerujem da će ova promjena zakona dovesti do najvećeg uspona i najvećeg pada."

"A što ako si u krivu?" upitah ja.

"Ako sam u krivu, a vi učinite onako kako vam predlažem, u najmanju ruku bit ćete sve bogatiji. Bit ćete sve bogatiji jer ćete graditi svoju arku - financijsku arku u glavi i već zbog toga obogatit ćete se i u dobrom i u lošem razdoblju."

"U redu", rekoh ja. "Imat ću na umu tu ideju o arci i razmišljati o njoj. Razmišljat ću o tome kao o planiranju i pripremi za budućnost, kao što se Noa pripremao za nešto što se moglo dogoditi, ali i nije moralo. Ali zbog čega misliš da će ta promjena zakona imati takav utjecaj i prouzročiti takav krah tržišta?"

"Jer promjene u zakonu mijenjaju budućnost", odgovori bogati otac. "Na primjer, ako država promijeni ograničenje brzine ispred ovog restorana s 25 milja na sat na 100 milja na sat, vrlo brzo bismo vidjeli promjene. Bilo bi više prometnih nesreća i poginulih. Tako promjena zakona mijenja našu budućnost, na bolje ili na gore."

"A što je promijenila ova promjena zakona? Zašto ne možemo vidjeti promjene? Zašto i ovi službenici nisu zabrinuti kao ti?"

Bogati otac dohvati čisti papirnati ubrus i na njega napiše:

DB

DC

"Službenici oko nas i radnici koji ovdje rade nisu zabrinuti jer se sada nalazimo u razdoblju prijelaza iz DB mirovinskih planova u DC mirovinske planove."

"Što?" upitah ja. "Iz DB planova u DC planove?"

"Iz DB planova u DC planove", reče Mike. "Većina je ljudi poput tebe, nesvjesna razlike između ta dva plana, a razlike su velike. Većina službenika koji sjede oko nas još uvijek razmišljaju u terminima DB mirovinskih planova i zato ne brinu. Nisu svjesni promjena niti posljedica u budućnosti."

"Kad će postati svjesni razlika?" upitah ja.

"Razdoblje kašnjenja je prilično dugo", reče bogati otac. "Predviđam da će za 25 do 50 godina ljudi postati svjesni punog učinka ove promjene zakona."

"Misliš, negdje oko 2000. ćemo početi primjećivati promjene?" upitah ja.

"O, ti ćeš ih primijetiti mnogo prije", reče bogati otac. "Iako će ljudi primijetiti promjene kao što su manji usponi i padovi tržišta dionica, ne vjerujem da će postati svjesni zastrašujućih posljedica ove promjene zakona sve do 2000. ili kasnije, možda i prekasno."

Račun je plaćen. Dok smo ustajali od stola, naš omiljeni konobar već ga je čistio i pripremao za slijedeću grupu gladnih gostiju. "A što ti radiš da bi se pripremio za te promjene?" upitah ja bogatog oca.

"Ja sam već spreman. Već sam izgradio svoju arku", nasmiješio se bogati otac dok smo izlazili na ulicu. "Ti problemi neće biti moj problem. Ali bit će tvoj. Ja više neću biti ovdje kada dođe glavni udar prouzročen promjenom zakona. Tvoj otac i ja bit ćemo pokopani prije no što plimni val udari o obalu."

"Dakle, ova promjena zakona je kao da tvoja generacija prebacuje svoj problem na našu generaciju", rekoh ja, testirajući prijemčivost bogatog oca na ideju međugeneracijskog prebacivanja problema kao što je ovo.

"Rekao bih da je to prilično točno", reče bogati otac.

"Tvoja generacija je imala koristi, a sada naša generacija plaća za to?" upitah ja. "To je naše naslijeđe?"

"To je dio priče", reče bogati otac s lukavim smiješkom. "Prvo ti želim objasniti razliku između DB i DC mirovinskog plana."

Bogati otac objasnio je da je DB, ili plan definiranih beneficija, mirovinski plan koji definira beneficije ili količinu novca koju će umirovljena osoba dobiti. Na primjer, ako je zaposlenik radio 40 godina u kompaniji i umirovio se u 65., definirane beneficije znače da će taj zaposlenik dobivati 1000 dolara mjesečno dok je živ. Ako živi do 66. godine, kompanija je dobro prošla jer mu je plaćala definiranu beneficiju samo godinu dana. Ako živi do 105. godine, kompanija je plaćala 1000 dolara godišnje kroz 40 godina. U ovom slučaju zaposlenik je prošao bolje, ali na trošak kompanije. Socijalno osiguranje je minimalan DB plan.

Nove promjene kroz ERISA-u dopuštaju kompanijama da se prebace na DC plan ili plan definiranih doprinosa. Razlika između DB i DC plana nalazi se u razlici definicija riječi *beneficija* i *doprinos*. DB plan definira beneficiju, a DC plan definiran je doprinosom. Drugim riječima, radnikova mirovina vrijedi onoliko koliko vrijedi doprinos ako ga ima.

Radnik se može umiroviti bez ičega, jer nije plaćao ništa. Pored toga, ako se radnik umirovi s 2 milijuna dolara u planu, a ta 2 milijuna nestanu do njegove 85. godine kroz distribuciju, zbog pogrešnog vođenja ili zbog kraha tržišta, u 85. radnik će ostati bez sredstava za mirovinu. Radnik se ne može vratiti u kompaniju i zahtijevati druge financijske beneficije.

Jednostavno rečeno, odgovornost, troškovi i dugoročne posljedice umirovljenja prijeći će s poslodavca na zaposlenika. Iako je razlika između slova DB i DC mala, dugoročne posljedice su bile i bit će velike. Kao što je rekao bogati otac: "Generacija 2. svjetskog rata prebacuje problem na *baby-boom* generaciju i slijedeće generacije. Drugim riječima, oni su imali korist, a mi ćemo plaćati račune. I to vrlo velike račune.

Kad smo se vratili u ured bogatog oca, obojicu sam zagrlio i zahvalio im na lekciji. Počinjao sam iznova, bez novca, bez posla, ali s bogatstvom znanja i iskustva. Iako pomalo zabrinut i

nervozan, bio sam spreman da se vratim na posao, tražeći novu poslovnu priliku da počnem graditi novu kompaniju.

"Imam još jedno pitanje", rekoah ja gledajući bogatog oca. "Mnogi od službenika u tom restoranu nisu bili svjesni razlike između DB i DC mirovinskog plana?"

"Ne. Rekao bih da nisu", reče Mike, odgovarajući umjesto oca. "I to će u budućnosti stvoriti veće probleme. Zato što nisu svjesni, ne pripremaju se za budućnost. Još uvijek misle da će nakon umirovljenja imati novca koliko žele."

"Bojim se da će mnogi pripadnici tvoje generacije biti prisiljeni živjeti u nižim standardima nakon mirovine nego što je morala moja generacija", reče bogati otac. "Većina pripadnika moje generacije još ima DB mirovinske planove. Oni mogu po cijeli dan igrati golf i tombolu. Mnogi iz tvoje generacije nikada se neće moći umiroviti. Mnogi, u stvari čak većina, radit će cijeli život. Neki zato što to žele, a drugi zato jer će morati."

"Nadam se da vole ono što rade", rekoah ja uz osmijeh.

"To je kratkoročno razmišljanje", reče Mike. "Statistika pokazuje da 25% svih radnika postaju invalidi prije ili kasnije nakon što se umirove. Neki postaju trajni invalidi, a neki privremeni. Zato je vjerovanje da je rješenje raditi ono što voliš zapravo ograničeno. Naša generacija i buduće generacije moraju razmišljati dugoročno, jer ćemo mi živjeti duže. Ali pitanje je, možemo li si priuštiti da živimo duže i možemo li si priuštiti cijene zdravstvene skrbi? A što će se dogoditi ako budemo među onih 25% invalida i ne možemo raditi niti se baviti onim što volimo? To su najvažnija pitanja koja moramo postaviti sebi, svojim obiteljima i svojim radnicima."

"A sada ih ne postavljamo", rekoah ja, gledajući bogatog oca.

"Ne, bojim se da ne", odgovori bogati otac, gledajući na sat. "Problem većine onih službenika iz kineskog restorana je u tome što većina njih misli da imaju iste DB mirovinske planove kao i njihovi roditelji. Oni mogu tako razmišljati jer rade za velike korporacije. Ali u bliskoj budućnosti, velike korporacije prijeći će na DC mirovinske planove i većina radnika, pa čak i

službenici, neće biti svjesni dugoročnih posljedica tih promjena."

"A rad za veliku korporaciju je poput rada na velikom brodu za krstarenje", reče Mike ubacujući se u razgovor. Mnogo je istraživao i bio je vrlo zabrinut za budućnost. "U stara vremena, kad je radnik završio s radom, korporacija mu je davala sobu na brodu. Umirovljeni radnik pridružio bi se drugim putnicima, uživajući u beneficijama rada za dobri brod SS *Dobra korporacija*. Umirovljeni radnik pijuckao je šampanjac i plesao, slušajući glazbu Bennyja Goodmana, cijelu noć. Ali to je prošlost. SS *Dobra korporacija* sada može baciti umirovljenog radnika s palube s malim pojasom za spašavanje zvanim *plan definiranog doprinosa*."

"A što ako u tom planu nema ništa?" upitah ja.

"To nije problem broda", reče Mike.

"Pokušaj izgraditi arku od pojasa za spašavanje", reče bogati otac sarkastično. "Većina ljudi nije obučena za gradnju arki, pa će provesti pozne godine svojeg života držeći se malih pojaseva za spašavanje i pomagala koja im pruži obitelj i država. Zato želim da vi svoje arke počnete graditi sada. Ako to učinite, kad se promjena dogodi, imat ćete svoj veliki brod, svoju arku, dovoljno snažnu i dovoljno veliku, sposobnu izdržati oluju na moru. A vjerujte mi, oluja dolazi, i to velika."

Zahvalivši bogatom ocu i Mikeu na ručku, okrenuo sam se i krenuo prema dizalu. Imao sam 32 godine i bio bez novca i posla, ali ovaj put počinjao sam iznova s bogatim znanjem i iskustvom. Znao sam da će izgradnja mojeg slijedećeg biznisa biti lakša i brža. Iako sam ostao bez novca, iako sam znao da se na moru sprema velika oluja, bio sam uzbuđen. Za mene, izgradnja arke imala je više smisla od izgradnje pojasa za spašavanje poznatog pod imenom 'plan definiranih doprinosa' ili kako se već zovu financijski pojasevi za spašavanje u drugim dijelovima svijeta.

Treće poglavlje

Jeste li spremni na suočavanje sa stvarnim svijetom?

Ulice Waikikija bile su zakrčene turistima koji su išli na plažu ili se vraćali s nje. Većina ih je bila odjevena u kupaće kostime i kloppe prekrivene pijeskom. Većina je izgledala sretno što se odmaraju od svakodnevice, kakva god ona bila.

Dok sam prelazio ulicu i išao prema autobusnoj stanici, gledao sam valove koji su se razbijali nekoliko stotina metara prije obale i pitao se hoću li stići na večernje surfanje s prijateljima. Valovi, topla voda i zalazeće sunce dozivali su me. Prije no što je autobus stigao, stajao sam zavidno gledajući prema oceanu i misleći o načinu života kakvim sam odrastao, surfajući do zalaska sunca i do iscrpljenosti, i znao sam da mi je u tom trenutku najbolje poći kući. Rastužio sam se shvaćajući da više nisam dječak i da mi je vrijeme da raščistim nered iz prošlosti kako bih imao bolju budućnost. Ručak s Mikeom i bogatim ocem bio je bolan, ali koristan. Čitanje mojeg financijskog izvješća bilo je bolno, ali iskreno. Ti jednostavni dokumenti pričali su priču o lažima koje su do tada izrečene i bilo je vrijeme da se priča promijeni. Stavio sam smeđu

omotnicu sa svojim financijskim izvješćem pod ruku i krenuo svom domu kojeg sam uskoro morao prodati.

Mnogi ljudi danas me pitaju: "Kako ste počeli iznova?" Čini se da ih zanima kako čovjek nastavlja kad izgubi sve i kako uspijeva opet pokrenuti život. Mnogi od njih imaju dobre poslove ili čvrste karijere i čini se da ne žele izgubiti ono što imaju. Jedan mladić iz Japana pitao me: "Niste li osjećali stid kad ste sve izgubili?" Nasmijao sam se i rekao: "Osjećao sam mnogo toga, a stid je definitivno bio jedna od emocija." Ja sam zatim postavio njemu nekoliko pitanja i otkrio da on mrzi svoj posao jer ima malu plaću. Ali njegov posao bio je siguran i on bi prije patio do kraja života nego riskirao sramotu. Uvjeravao sam ga da to nisu samo njegovi osjećaji. Mnogi ljudi bi radije imali malo novca i malo sreće nego da riskiraju sramotu pokušavajući ostvariti sve ono što život nudi.

"Kako ste počeli iznova bez posla i bez novca?" To je još jedno često pitanje o tom razdoblju mojeg života. Na takva pitanja ne postoji jedan odgovor. Riječi su same po sebi ograničavajuće, pa obično dajem odgovore kao što su: "Učinio sam to jer nisam imao što drugo. Nisam se imao čemu vratiti." Također kažem: "Rješavao sam stvari kako su dolazile." Ili: "Bili su mi to jedni od najgorih dana u životu, ne bih ih želio ponovno proživjeti, ali, gledajući unatrag, bili su to isto tako neki od najboljih dana jer su promijenili smjer mojeg života. Ti su dani promijenili ono što sam postao u procesu promjene mojeg života."

Ponekad kažem: "Morao sam birati između svoje prošlosti i svoje budućnosti... Izbor je bio takav da mi prošlost bude ista kao i budućnost ili da mi budućnost bude mnogo bolja od prošlosti." Taj odgovor često rezultira čuđenjem, ali ono što kažem jest to da će većina ljudi koji se boje promjene ili rizika završiti radeći sutra isto ono što rade danas. Za mnoge ljude, preživljavanje iz dana u dan bolje je od riskiranja današnjice za bolje sutra. Razumijem tu životnu strategiju. I danas povremeno vidim svoje prijatelje koji su još uvijek momci s Waikiki plaže i zavidim im na njihovom životu - naročito kada sjedim u Boeingu 747 i letim iz Londona u New York ili iz Los Angelesa

u Sydney. I ja se često pitam jesam li donio dobre odluke u Životu. Dok sjedim u avionu i jedem avionsku hranu, tri moja prijatelja već 35 godina odlaze na isto mjesto na Waikiki plaži, iznajmljuju daske za surfanje, upoznaju mlade djevojke koje laskaju njihovim ostarjelim muškim egoima i pjevaju havajske pjesme za napojnicu. I sutra će raditi istu stvar na istom mjestu... Na neki način, to vrijedi i za mene. Vjerujem da je razlika u tome što smo htjeli različite stvari u životu. Ja sam htio *drukčije* sutra, a oni *isto* sutra.

Vjerujem da većina ljudi spada u jednu o te dvije kategorije odlučuje da li će riskirati kako bi dobio najbolje od života ili će prihvatiti da danas i sutra vodi isti život. Ja sam riskirao sve jer sam htio mnogo bolje sutra - to je najbolji odgovor koji imam kad objašnjavam kako sam se opet osovio na noge nakon što sam sve izgubio. Riskirao sam, izgubio i krenuo iznova jer sam i dalje htio istu stvar: bolje sutra. Većina ljudi ostaje tamo gdje jesu, poput mojih prijatelja s plaže, jer današnjica je sigurna, a žele da takvo bude i sutra. Nažalost, većina nas zna da će današnji dan završiti i da dolazi sutrašnji. Čak i moji prijatelji s plaže to znaju.

Bogati otac znao je kolika je financijska rupa nastala u mojem financijskom izvješću i u mojem osobnom životu. Kao što je rekao nekoliko mjeseci prije gledajući financijsko izvješće moje tvrtke: "Tvoja kompanija ima financijski rak." Iako je znao da nemam novca, stana niti posla, nikada mi nije ponudio posao niti financijsku podršku, a ja je nisam htio niti očekivao. Učio sam od njega preko 20 godina i znao sam što se od mene očekuje.

Moj siromašni otac bio je pun razumijevanja. Nekoliko puta mi je ponudio novac, ali bio sam svjestan njegove loše financijske situacije. Nije bio u boljoj situaciji od mene. Imao je svoju kuću, ali bio je u kasnim 50-tim i gotovo je u potpunosti ovisio o maloj učiteljskoj mirovini koju je dobivao od učiteljskog sindikata. Ono malo štednje što je imao izgubio je na franšizi za sladoled koja je propala. Bio je to prvi izlet mojeg oca u stvarni svijet biznisa i taj ga je svijet kaznio. Ne zbog njegove akademske briljantnosti, već zbog pomanjkanja

iskustva iz stvarnog života. On je imao problema i s traženjem posla zbog svoje dobi i zbog svojeg ega. Budući da je nekada bio šef - glavni nadzornik za obrazovanje - vjerujem da mu je bilo teško tražiti posao od ljudi mnogo mlađih od njega.

Isto tako, jako se naljutio kad mu je rečeno da se njegovu iskustvo u državnoj službi ne može prenijeti u poslovni svijet. Često su mu govorili: "Imate veliko radno iskustvo, definitivno ste uspješni, ali vaše vještine nisu ono što trebamo. Ne možemo upotrijebiti ono što ste učili cijeli život." Tada je učinio ono što čine mnogi ljudi u njegovoj dobi i s njegovim znanjem: postao je savjetnik. Ne znam je li ga tko zaposlio, ali činilo se da ta titula ublažava bol u njemu.

Jedna od stvari koje su me tjerale da nastavim bio je zavjet koji sam si zadao u to vrijeme. Zavjet je glasio: "Nikada neću dopustiti svojem neznanju, aroganciji ili strahu da mi stanu na put u ostvarenju života za koji znam da ga mogu imati." Vidio sam što mojem ocu čine dob, arogancija, nedostatak praktičnih životnih vještina, nedostatak financijske inteligencije i ovisnost o državnoj pomoći i zavjetovao sam se da će mi njegov primjer biti lekcija onoga što ne želim postati. U tom trenutku zavjetovao sam se da ću opet postati učenik, a moja je edukacija započela rješavanjem problema s mojem financijskog izvješća koje je odražavalo nered koji je stvorilo moje financijsko neznanje i arogancija. Tada sam se zavjetovao da ću slušati bogatog oca i početi s proučavanjem onoga što većina ljudi ne proučava.

Od moje devete godine bogati otac bio mi je važan mentor. Sada, kad sam imao 32 godine, zavjetovao sam se da ću učiti od njega još više kao odrasla osoba. Znao sam da moji dani surfanja i igranja ragbija dolaze kraju i, iako je ta pomisao bila tužna, radovao sam se budućnosti - novoj, drukčijoj budućnosti koja mi je pružala veću kontrolu nad novcem i životom. Kažem to jer nisam htio postati poput svojeg siromašnog oca, čovjeka koji je kao savjetnik koji se bližio šezdesetima još uvijek tražio posao, jer je shvatio da mu je mirovina nedovoljna. Nisam htio čekati do svoje 60. godine da načinim promjene, da otkrijem da u mirovinskom fondu nemam dovoljno novca za ostatak života.

Moj zavjet u dobi od 32 godine bio je da raščistim svoj financijski život, educiram se i pobrinem za svoju budućnost danas.

Dok sam se selio iz svojeg stana koji si više nisam mogao priuštiti i pitao se gdje ću sada živjeti, nazvao me prijatelj. Selio je na 4 mjeseca u Kaliforniju zbog posla i pitao me mogu li mu pripaziti na kuću, zalijevati biljke i hraniti psa. To je riješilo moj problem stanovanja - barem privremeno. Činilo se da novac dolazi u drukčijem obliku. Poštom sam dobivao čekove u pravi trenutak - bili su to povrati, refundacije i novac od dužnika koji su napokon vratili dio svojeg duga tvrtki. No, iako su stizali čekovi, oni nisu bili redoviti i bilo je dana kad nisam mogao kupiti hranu jer nisam imao novca. Iako su vremena bila teška, kažem da je to razdoblje bilo dobro jer mi je dalo vremena da otkrijem tko sam i kakav sam.

Ubrzo nakon što sam preselio u prijateljevu kuću, nazvao me drugi prijatelj. On je tražio zaposlenike na razini menadžmenta. "Imam kompaniju koja je jako zainteresirana za tebe. Rekao sam im da si bio vrhunski prodavač u Xeroxu i da si 4 godine vodio nacionalnu i međunarodnu prodaju sa stotinama prodavača. Oni traže nekog kao što si ti. Plaća je odlična. Mnogo se putuje, dnevnice su velike, beneficije brojne, a tko zna, jednog dana možda ćeš biti predsjednik kompanije. Ne moraš preseliti. Žele da budeš most između Azije i Kalifornije upravo tamo, na Havajima. Jesi li zainteresiran?"

Moram vam reći da mi je taj poziv bio kao poziv s nebesa, budući da sam bio bez novca i očajan. Letio sam više od zmaja. Očajni dio mene mogao je osjetiti zov dobro plaćenog posla, prestiža, titula, beneficija, automobila i korporacijske hijerarhije. Što je najvažnije, opet sam se osjećao voljenim i željenim. I ja sam znao da sam savršen za taj posao jer sam educiran u New Yorku, a shvaćao sam i japansku kulturu, budući da sam bio japanski Amerikanac 4. generacije. Odmah sam prihvatio ponudu.

Četiri tjedna kasnije, bio sam jedan od tri preostala kandidata između njih 16 koje je kompanija izabrala na temelju životopisa. Čak sam za svaki razgovor kupovao novo odijelo, i

to novcem za hranu. Posljednjeg dana intervjuiranja sjedio sam pred uredom regionalnog potpredsjednika, ali umjesto da se osjećam dobro, počeo sam se osjećati loše. Želudac mi se počeo okretati kad sam shvatio da radim isto ono što je radio moj siromašni otac - obojica smo išli na razgovore za posao, a jedina je razlika bila u tome što sam ja imao 32 godine a moj otac 59. Čuo sam zov novca, sigurnosti, titule, promocije i beneficija i otkrio koji lik iz mene odgovara na to.

Tijekom vrlo dugih 10 minuta sjedio sam pred uredom potpredsjednika i razgovarao sam sa sobom. Napokon sam napisao poruku: "Hvala vam što ste zainteresirani za mene. Cijenim vrijeme koje ste mi posvetili. To je koristilo mojem samopoštovanju, ali moram nastaviti sa svojim životom i zato odustajem od kandidature za mjesto u vašoj kompaniji. Hvala vam." Predao sam poruku tajnici i zatvorio vrata za sobom. Tada sam posljednji puta poslao molbu za zaposlenje.

Bogati otac uvijek je bio više zainteresiran za lik koji sam odlučio postati nego za profesiju koju sam izabrao. U ovom sam razdoblju morao izabrati između lika plačljivca i lika ratnika. Nakon što sam se dva tjedna bez ičega suočavao sa stvarnim svijetom, plačljivac u meni je pobjeđivao. Zatim je jednog dana u meni pobijedio ratnik i osjećao sam se dobro. A onda se opet pojavio plačljivac. Do četvrtog tjedna bitka je bila neriješena. Polovinu vremena bio sam plačljivac, a polovinu ratnik. Tada su se stvari počele mijenjati. Život se počeo mijenjati kad sam se pomirio sa svojim statusom osobe bez novca, bez posla i bez zvanja. Drugim riječima, pomirio sam se s tim da budem nitko i ništa. Više nisam bio dijete, niti student, niti brodski časnik, niti vojni pilot, niti poduzetnik. Nisam imao ništa i to mi se počelo sviđati. Nije bilo tako loše. Ni sa čime se nisam suočavao, ništa nisam imao i što sam bolje mogao to prihvatiti, ratnik u meni više je jačao. Jedan od razloga što sam odbio mogućnost posla kao nacionalni menadžer prodaje bio je taj što sam se nalazio usred osobnog eksperimenta i htio sam vidjeti koji će lik u meni prevladati.

Bogati otac često nam je postavljao ovo pitanje: "Kad ne bi imao ništa - niti novac, niti posao, niti hrane, niti stana - što bi radio?"

Kad bismo odgovorili: "Pronašli bismo posao i zaradili par dolara", bogati otac rekao bi da smo programirani da postanemo zaposlenici.

Kad bismo odgovorili: "Potražili bismo poslovnu priliku i izgradili ili kupili tvrtku", bogati otac rekao bi da smo programirani da postanemo poduzetnici.

Kad bismo odgovorili: "Pronašli bismo investiciju i potražili investitore", rekao bi da smo programirani da postanemo investitori i poduzetnici.

Bogati otac rekao je: "Većina ljudi od rođenja je programirana da traži posao. U stvari i idu u školu kako bi osnažili taj program. Ako želite biti poduzetnici ili investitori, trebat će vam drukčije obrazovanje, *obrazovanje za stvarni svijet*.

U trenucima samoće sjetio bih se malog kviza bogatog oca, a sada, u trenucima kada nisam imao ništa, počeo sam odlučivati što želim biti do kraja života.

Bogati otac nazvao me oko šest tjedana nakon našeg ručka u kineskom restoranu i pitao želim li mu se pridružiti za ručkom. Naravno, prihvatio sam. Ovaj put našli smo se u skupom restoranu u središtu Honolulua, mjestu na kojem su ručali moćni ljudi. Gotovo svi su bili u poslovnim odijelima. Ja sam došao autobusom, odjeven u kratke hlače i crvenu Aloha majicu, trudeći se da izgledam kao bogataš koji se više ne mora odijevati kao drugi. Sumnjam da sam ikoga zavarao ili da je itko mario za to. Ručao sam samo sa svojim bogatim ocem. Odijelo njega ne bi impresioniralo jer je znao moj financijski status. Ustao je da me pozdravi i rukuje se sa mnom, i upitao me kako ide.

"Prilično dobro", odgovorio sam sjedajući. "Privikavam se na to da nemam ništa i da sam nitko i ništa."

Bogati otac nasmije se i reče: "Nije tako loše, zar ne?"

"Ne, nije", rekoh ja. "Stvari se pogoršaju samo kad počnem sumnjati u sebe i razbijati glavu zbog svih gluposti koje sam

učinio. Ali postajem jači. Slabić u meni gubi bitku, a ratnik jača. Uskoro ću biti spreman suočiti se sa stvarnim svijetom."

Nakon što sam mu rekao kako sam se prijavio za dobro plaćen posao menadžera prodaje i zatim ga odbio, na licu mu se pojavio široki osmijeh. "To je nešto najbolje što sam od tebe čuo. Stvarno si odlučio promijeniti svoju budućnost. A što je najvažnije, drago mi je da si pronašao hrabrost za suočavanje sa stvarnim svijetom."

Zbunjen, žmirnuo sam i upitao ga: "Zar se ne žele svi suočiti sa stvarnim svijetom?"

"Većina misli da želi", reče bogati otac. "Ali, istinu govoreći, većina ljudi danas daje sve od sebe da se sakriju od stvarnog svijeta."

Naišao je konobar, predao nam jelovnike, napunio naše čaše s vodom i brzo nam pobrojao dnevne specijalitete. "Ljudi se kriju od stvarnog svijeta? Kako to čine? Zar samo putem sigurnog posla?" upitah ja.

Bogati otac vrati jelovnik konobaru i reče: "Uobičajeno." Zatim me pogleda i reče: "Postoje mnogi drugi načini osim sigurnog posla kako se ljudi mogu sakriti od stvarnog svijeta. Većina ljudi danas provodi život bježeći od utočišta do utočišta, utočišta koja ih štite od stvarnog svijeta. Na primjer, mnogi ljudi napuste utočište doma i odlaze u utočište koledža. Nakon diplome, mnogi odlaze u utočište posla ili profesije. Ako se vjenčaju, stvaraju utočište za svoju obitelj i proces se nastavlja tako što idu od jednog do drugog utočišta. Kada ljudi izgube posao, često otpuhnu prašinu sa svojih životopisa i krenu u potragu za slijedećim utočištem, a ako se rastave, mnogi jure u potragu za novom osobom s kojom će stvoriti novo utočište doma."

"Zar je u tome nešto loše?" upitah ja.

"Ne, ne nužno, sve dok postoji drugo utočište", reče bogati otac pijuckajući svoju vodu. "Ali problemi nastaju kad osoba napusti jedno utočište, a ne može pronaći drugo. To se dogodilo tvojem ocu."

"Mojem ocu?" upitah pomalo iznenađeno.

"Da, tvojem ocu", reče bogati otac. "Tvoj otac danas se suočava sa stvarnim svijetom kao i ti i pitam se koji od vas će bolje proći. Razlika je u tome što se tvoj otac počeo suočavati sa stvarnim svijetom nakon svoje pedesete, a ti u svojim tridesetima. Obojica ste bez posla. To mi je zanimljivo promatrati."

"Objasni mi stvarni svijet s kojim se danas suočava moj otac."

"Tvoj otac napustio je utočište svojeg roditeljskog doma, išao u dobru školu, dobio dobar posao i penjao se u hijerarhiji uspjeha. Je li to točno?"

"Da", odgovorih ja.

"Dakle, tvoj je otac išao od utočišta do utočišta dok nije došao do položaja glavnog nadzornika za obrazovanje. Napustio je dom i otišao u školu, oženio se i nikada nije napustio školski sustav. Je li to točno?"

Klimnuh glavom, rekavši: "Bio je odličan učenik pa je ostao unutar sustava ili utočišta, kako kažeš, koje je hranilo njegov ego i omogućilo mu da pobjeđuje. Kažeš li da je trebao napustiti utočište visokog obrazovanja?"

"Zašto bi?" reče bogati otac. "Bio je pametan, odličan student, predsjednik razreda, uskoro i cijelog sustava pa je i trebao ostati u sustavu u kojem je dobro funkcionirao. Da sam bio na njegovom mjestu i ja bih vjerojatno učinio isto. Ali tada je u dobi od pedeset godina odlučio napustiti sustav, a svijet izvan škole je stvarni svijet. Kad se radi o financijama, tvoj otac nije bio mentalno niti emocionalno spreman za stvarni svijet."

"Misliš, kad se odlučio natjecati za zamjenika guvernera Havaja?" upitah ja.

"Da. Tvoj se otac kao pošten čovjek natjecao protiv pokvarenog političkog sustava i otkrio da poštenje nije najbolja politika. Kad se uključio u izbore za zamjenika guvernera, ušao je u stvarni svijet i izgubio. Nakon gubitka, našao se izvan sustava u kojem je odrastao, sustava u kojem je bio uspješan, jedinog sustava koji zna i iznenada se morao suočiti sa stvarnim svijetom - i to mu ne uspijeva. Povrh toga, čim je izgubio posao, tvoja majka umrla je od srčanog udara. Pretpostavljam

da nije mogla izdržati sramotu koja prati svaki gubitak ili činjenicu da je tvoj otac ostao bez posla, jer njih su se dvoje našli izvan sustava koji ih je štitio."

"Moja majka podnijela je to teže od oca. Mnogi njeni lažni prijatelji iz državne službe prestali su je zvati i dolaziti na ručak kad je tata izgubio izbore. Među njima su bili i mnogi od njenih najbližih prijatelja. Svijet može biti vrlo okrutan prema ljudima koje percipira kao gubitnike. Vole te dok si na vrhu, a zaborave kad padneš. Vjerujem da je moja majka teže podnijela očev pad s vrha od bilo koga drugoga i vjerujem da je zato umrla prije svoje pedesete."

Bogati otac tiho je sjedio dok sam govorio o svojoj majci. Bilo mu je jasno da mi nedostaje. Nakon nekog vremena, nastavio je rekavši: "Nakon što ju je otac prežalio, opet se oženio. Naravno, s učiteljicom. Zatim je kupio tu franšizu za sladoled i izgubio svoju životnu ušteđevinu. Nakon toga se rastao, vjerojatno zbog pritiska što nema utočište, sigurnu luku, a to je strašno stresno za parove. Danas je tvoj otac poput siročeta. Nema roditelja, nema suprugu, djeca ga ne mogu uzdržavati, a utočište u kojem je odrastao, obrazovni sustav, ne pušta ga natrag. Sada prihvaća svakakve poslove da bi preživio - pokušava pronaći vrata slijedećeg utočišta kako bi se zaštitio od stvarnog svijeta."

"Da nema učiteljsku mirovinu, stvarni svijet bi ga smrvio", rekoh ja. "Možda bi bio i beskućnik."

Bogati otac složio se s tim. "Možda biste ga morali izdržavati, što čine mnoga djeca. Posljednje utočište je obitelj, ako si obitelj to može priuštiti", reče bogati otac gledajući izravno u mene. "Ti sada ne možeš skrbiti za njega, zar ne?"

"Bilo bi teško, ali pronašao bih način", rekoh ja. "Ali zašto razgovaramo o toj temi stvarnog svijeta i utočišta?"

"Jer se tvoje lekcije nastavljaju", reče bogati otac uz osmijeh. "To što si u svojim tridesetima ne znači da više ne možeš učiti. Trenutno si u strašnoj financijskoj situaciji, ali hvala Bogu da si u nju došao s 32 godine. Sada možeš izabrati da iz ovog lošeg iskustva stвориš još goru situaciju, što čine gubitnici, ili možeš tu lošu situaciju pretvoriti u najbolju stvar

koja ti se dogodila. Milijuni ljudi zapeli su u uredima, na farmama, na poslovima prodaje, živeći u strahu od onoga s čim se ti danas suočavaš. Mnogi bi režali na tebe i tretirali te kao skitnicu. Neki bi ti mogli i zavidjeti jer si uspio proći kroz tu bol zbog gubitka svega što si imao."

"To zvuči smiješno", rekoah ja. "Zašto bi mi netko zavidio na tome što nemam ništa?"

"Jer neki ljudi imaju viziju, viziju koju drugi nemaju ili ne žele imati", reče bogati otac. "Neki ljudi počinju shvaćati da se tvoja generacija suočava s većim izazovima od moje. Nakon 2000. mnogi ljudi tvoje generacije shvatit će da će se susresti s istom financijskom situacijom u kojoj se ti nalaziš sada. Neki od onih s vizijom će ti zavidjeti, jer si suočen s ništavilom, sa stvarnim svijetom, svijetom bez utočišta, danas, a ne sutra. To što tvoji vršnjaci danas imaju novca i uspješni su ne znači da će tako biti i sutra. Oni koji to shvate zavidjet će ti."

"Još mi nije u potpunosti jasno zašto bi mi zavidjeli." rekoah ja.

"Jer ti si prošao pola procesa koji oni tek trebaju proći. Većina ljudi drži se lažnog osjećaja sigurnosti, znajući da posla i financijske sigurnosti ima sve manje i manje", reče bogati otac. "Ti si rano pogriješio i sada imaš vremena to ispraviti i učiti iz iskustva. Jesi li spreman da kreneš naprijed?"

"Jesam", rekoah. "Nalazim se usred nevolje. Suočen sam s onim što zoveš stvarnim svijetom i nije tako loše."

"Dobro", nasmiješi se bogati otac. "Vidiš, najbolja stvar koja se meni dogodila bila je suočavanje sa stvarnim svijetom kad sam imao 13 godina."

"Kad ti je umro otac i ostavio te da brineš o biznisu i obitelji?"

Bogati otac objasni: "Dok je tvoj otac s trinaest godina u školi učio abecedu sigurnog posla, ja sam se suočavao sa stvarnim svijetom - svijetom s kojim se on suočava danas. Kao mladi tinejdžer, nisam imao obrazovanja niti novca, imao sam bolesnu majku slomljenog srca, obitelj o kojoj sam morao brinuti, biznis koji je propadao i nikog na koga bih se mogao osloniti. Iz današnje perspektive, to je bilo najbolje što mi se moglo dogoditi. Danas imam tako mnogo novca jer nisam imao utočište u koje bih se mogao sakriti. I zato ti sada ne želim

pomoći. Kad bih ti pomogao i ponudio utočište, odgađao bih ono neminovno. Da si pripadnik moje generacije, dao bih ti posao, jer za moju generaciju siguran posao bio je najvažniji. Tvoja generacija treba financijsku sigurnost više no siguran posao. Tvoja generacija ima mnogo poslova - restorani brze hrane uvijek traže radnike. Tvoja generacija nema financijsku edukaciju potrebnu za ostvarivanje prave financijske sigurnosti, a nedostatak te edukacije bit će uzrok neizbježnog."

"Neizbježnog?" upitah ja.

"Da, neizbježnog", reče bogati otac. "Velika je vjerojatnost da tvoja generacija neće imati utočište socijalnog i zdravstvenog osiguranja na koje se može osloniti, kao što smo imali tvoj otac i ja. Milijuni ljudi iz tvoje generacije neće imati dovoljno novca za mirovinu. Milijuni pripadnika tvoje generacije neće imati DB mirovinski plan ili mirovinski plan sindikata da ih zaštiti od stvarnog svijeta. Ono s čim se ti suočavaš danas je ono s čim će se milijuni iz tvoje generacije suočiti nakon 2010. Kao što rekoh, kad mene više ne bude."

Sjedio sam u tišini dok nam je konobar posluživao hranu. Počeo sam shvaćati zašto su oba moja oca tako zagovarali mirovinske planove svojih zaposlenika. Nakon što je konobar otišao, rekoh: "Dakle, tvoja generacija ima DB mirovinske planove, a moja nema. A za tebe to je velika razlika."

"Ogromna razlika", reče bogati otac. "Vidiš, zaposlenici koji su radili za tvojeg oca imaju podršku države i sindikata. Moji zaposlenici imaju samo vlastitu potporu, a većina mojih zaposlenika ne polaže novac u svoje mirovinske fondove. Oni ne znaju što je to. Misle da su to isti fondovi kao i DB, isti kakve su imali njihovi roditelji. Zbog tog lažnog osjećaja DB sigurnosti, većina mojih zaposlenika nema nikakvu uštedevinu. Imaju lijepe kuće, dobre aute i televizore, ali ništa drugo. To me brine. Razgovaram s njima o investiranju, ali dobri auti i televizori znače im više od uzajamnog fonda ili štednje u banci. Osim toga, ne znaju razliku između štednje i investiranja. Oni misle da je to isto. Zato brinem za tebe i tvoju generaciju. Većina ljudi moje generacije ima nekakvu zaštitu od stvarnog svijeta. Većina ljudi tvoje generacije napokon će se suočiti sa

stvarnim svijetom, svijetom za kojeg nisu spremni i za kojeg će mnogi biti prestari. Taj ogromni problem prijeti, a čini se da nitko ne mari za to."

"Dakle, milijuni ljudi iz moje generacije suočit će se s onim s čim se ja suočavam danas: stvarnim svijetom, i to bez ičega?"

"Da, upravo to želim reći", reče bogati otac ozbiljno. "Upravo to. Razlika je u tome što se ti suočavaš sa stvarnim svijetom 1979. u dobi od 32 godine, a mnogi tvoji vršnjaci suočit će se s njim nakon 2010., kad im bude 62, 72, 82, ili ne daj Bože još i više, godina... Ali suočit će se sa stvarnim svijetom."

"Dakle, mirovinski plan moje generacije mogao bi ostati bez novca, ako ne polože dovoljno novca u njega."

"Još gore", reče bogati otac: "Mirovinski plan tvoje generacije mogao bi ostati bez novca čak i ako osoba položi mnogo novca u njega, jer može biti izbrisan velikim krahom tržišta dionica koji ja predviđam."

"Dakle, DB mirovinski plan zaštićen je od kraha, ali DC nije?" upitah ja.

Bogati otac klimne. "U većini slučajeva, ali čak su i DB planovi propadali zbog lošeg vođenja. No rizik je veći za DC mirovinski plan. Problemi se stvaraju i uskoro će nastupiti trenutak istine. Uskoro će tvoja generacija otkriti funkcionira li novi DC plan ili ne. Problem je što će ljudi to otkriti tek nakon što se umirove."

"Misliš, moji kolege iz razreda mogli bi otkriti u 65. godini daje njihov DC plan bio neadekvatan ili nedovoljan?" upitah ja. "To će znati tek nakon što se umirove, kad će biti prekasno da ga nadopune radom, da nadoknade manjak?"

Bogati otac klimne i nastavi: "Ne samo da mnogi ne stavljaju ništa u svoje fondove, mnogi koji stavljaju ne stavljaju dovoljno, a vrlo mali broj je svjestan koliko su dionice i uzajamni fondovi rizični. Uzajamni fondovi mogu pasti na nulu u slučaju kraha tržišta. A to će se i dogoditi, ne svim kompanijama ni uzajamnim fondovima, ali jednog dana u budućnosti, tvoja generacija čut će alarm i shvatiti da njihov DC plan nije siguran, da je njihovo utočište za mirovinu

izloženo riziku. Kada to shvate, ljudi će se početi povlačiti s tržišta dionica... nastat će panika i tržište će se srušiti. A ako panika bude velika, krah će biti najveći na svijetu. Problem je u tome što previše amaterskih investitora ulazi na tržište, a oni su mnogo veći problem od pogrešaka u mirovinskoj reformi. Zato predviđam da će se većina ljudi tvoje generacije suočiti sa stvarnim svijetom s kojim se ti suočavaš danas. Jedino je pitanje, koliko će oni imati godina kad se to dogodi."

"Većina ljudi moje generacije?" upitah, provjeravajući tu izjavu.

"Da, većina ljudi tvoje generacije. Rekao bih da barem 80% tvoje generacije neće imati dovoljno novca za mirovinu. A milijuni će ostati bez novca i potpore do 2020., nakon tog ogromnog kraha tržišta dionica. Vlada SAD-a neće si moći priuštiti sredstva za preko 150 milijuna ljudi kojima je potrebna potpora države za financijski i zdravstveni opstanak."

"Preko 150 milijuna ljudi?" rekoh opet, propitujući brojke bogatog oca. "Pa ima samo 75 milijuna pripadnika *baby-boom* generacije."

"Da, broj će biti znatno iznad 150 milijuna zbog brojnih pripadnika moje generacije koji su još živi i trebaju potporu, kao i milijuni useljenika, i milijuni siromašnih koji već postoje. Do 2030., zbog medicinskih otkrića koja će produžiti život, polovica populacije SAD-a tražit će sve više državne potpore jer nisu spremni da se financijski suoče s vlastitom starošću."

"A u to nisu uključeni milijuni saveznih i državnih zaposlenika, koji će također očekivati da se država pobrine za njih, kao što je obećano", dodah ja. "Ljudi koji su cijeli život bili državni službenici, poput mog oca."

"Točno", klimne bogati otac. "Previše ljudi odgojeno je tako da očekuju da se država pobrine za njih, da bude utočište koje ih štiti od stvarnog svijeta i zato će problem samo rasti."

"Dakle, mnoga djeca pripadnika *baby-boom* generacije morat će davati potporu svojim roditeljima", rekoh ja.

"I više od toga", reče bogati otac. "Djeca vaše generacije, oni rođeni nakon 1970., morat će izdržavati duple obitelji. Drugim riječima, ako mladi par ima dvoje djece, kroz razne

oblike poreza oni će morati izdržavati još 4 osobe koje se neće moći same izdržavati."

"Misliš, obitelj s 4 člana je zapravo obitelj s 8 članova?" upitah ja.

"Moguće je. To može dovesti do borbe za novac i životnu potporu među mladim i starim generacijama, a ako stari kontroliraju vladu, mladi će plaćati porez za starije", objasni bogati otac. "Ako mladi pobijede u politici, milijuni starih ljudi, iz tvoje generacije, žalit će se da mladi više ne poštuju starije." Bogati otac nasmije se na to.

"Zašto se smiješ?" upitah ja.

Još uvijek nasmijan, bogati otac reče: "Poštovanje starijih je ideja čije vrijeme je prošlo. Mislim da će buduće generacije imati manje poštovanja za starije. Ali možda sam u krivu. Možda će djeca pripadnika *baby-boom* generacije rado otvarati svoje novčanike i davati starijima novca koliko ovi zatrebaju. Tko zna. I čudnije stvari su se događale."

Proveli smo nekoliko minuta u tišini i jeli. Sjedio sam i razmišljao o autobusu, pitajući se ne bi li trebao poći kući pješke. Nisam se usudio zamoliti bogatog oca za vožnju. Osim toga, nisam htio propustiti priliku da se bez ičega suočim sa stvarnim svijetom ili, u ovom slučaju, s vrlo malo toga. Počeo sam osjećati sreću zbog suočavanja sa stvarnim svijetom u dobi od 32 godine umjesto 72, 82 ili 92.

Kad je došao račun i kad ga je bogati otac pogledao, upitah ga: "Kako smo upali u ovu nevolju? Kako to da toliki milijuni ljudi trebaju utočište od stvarnog svijeta?"

Sigurnost i sloboda

"Dobro pitanje", odgovori bogati otac pružajući konobaru svoju kreditnu karticu. "Mislim da je do promjene došlo kad su ljudi počeli tražiti sigurnost umjesto slobode."

"Nemamo li svi slobodu?" upitah ja. "Uostalom, ovo je Amerika, zemlja slobodnih i dom hrabrih."

"Da, to je Amerika, i to je stara pjesma", namigne bogati otac. "Problem je u tome što većina ljudi misle da su sigurnost i

sloboda ista riječ. Nisu. U stvari, na mnogo načina, *sigurnost i sloboda* znače upravo suprotne stvari."

"Sigurnost i sloboda znače suprotne stvari?" upitah ja. "Objasni to."

"Gledaj, 1773., u godini Bostonske čajanke, protiv čega su se bunili američki pobunjenici?" upita bogati otac.

"Protiv poreza", odgovorih ja. "Htjeli su slobodu od poreza. Ti hrabri ljudi riskirali su odlazak u zatvor jer su izvršili kriminalni čin protiv Majke Engleske."

"Dobro", reče bogati otac. "Jesu li bacili čaj u vodu u ime veće sigurnosti posla?"

"Ne, bili su spremni da se bore za slobodu, ne za siguran posao."

"A što mi danas učimo u školi?" upita bogati otac. "Koji je glavni razlog iz kojeg roditelji i učitelji uplašeno insistiraju da njihova djeca vrijedno uče i dobivaju dobre ocjene? Je li to zbog slobode?"

"Ne", rekoh ja tiho. "Roditelji i učitelji žele da im djeca imaju dobre ocjene zbog sigurnog, po mogućnosti dobro plaćenog posla."

"A što se dogodilo s fokusom na slobodu naših predaka, slobodu za koju su se hrabri muškarci i žene borili prije stotina godina? Gurnuta je u stranu zbog fokusa na siguran posao. Strah da neće biti dovoljno novca za hranu zamijenio je slobodu koja je bila prioritet u našem društvu.

"I tako, u školi se zapravo ne radi o slobodi. Radi se o sigurnom poslu i DB mirovinskim planovima. To je ono što učitelji imaju, ali njihovi učenici neće imati", reče bogati otac. "To je samo jedan od razloga zbog kojih je sve manje veze između škole i stvarnog svijeta. Većina ljudi u stvarnom svijetu neće imati DB mirovinski plan, ali učitelji ga imaju."

"Da", nastavi bogati otac. "A za što si se ti borio u Vijetnamu, iako nisi morao ići tamo, iako nisi bio među novacima koji su morali ići? Nisi li se borio za slobodu?"

"Da, ali to je bilo zato što ste mi i ti i moj otac objasnili da je dužnost sina da se bori za svoju zemlju. Ne znam bih li išao da vas dvojica niste inzistirali na tome."

"Točno. A što su učinili roditelji većine tvojih prijatelja? Nisu li inzistirali da njihovi sinovi ostanu u školi kako ne bi išli u vojsku? Nije li većina tvojih prijatelja izbjegla Vijetnam jer su bili dovoljno pametni da se upišu na koledž i dobiju odgodu služenja vojnog roka?"

"Da", odgovorih ja.

"Vidiš li koliko se ova zemlja promijenila? Bili smo zemlja utemeljena na idealu slobode, ali sigurnost je sada mnogo važnija od slobode. Sigurnost i sloboda nisu isti ideali, i ljudi koji traže sigurnost jako se razlikuju od onih koji traže slobodu. A ta razlika - razlika među ljudima - također će dovesti do najvećeg kraha tržišta dionica u povijesti svijeta. Milijuni ljudi polažu novac u svoje definirane planove doprinosa, u uzajamne fondove i druge investicije za koje se nadaju da će im stvoriti sigurnost. Kako li će se samo ružno iznenaditi u budućnosti.

"Zato sam tako zabrinut zbog ERISA-e. Više nismo isti narod kakav smo bili u vrijeme Bostonske čajanke. Kao narod, više se ne borimo za slobodu. Umjesto toga, sada se očajnički borimo za sigurnost. Milijuni nespremnikih i financijski nesofisticiranih ljudi bit će prisiljeno ući na tržište dionica, a kao što znaš, tržište dionica nije mjesto za ljude koji vole sigurnost, već za one koji vole slobodu. Bojim se da će pobijediti oni koji vole slobodu, a izgubiti oni koji vole sigurnost. A kada izgube, suočit će se sa stvarnim svijetom. To je ono što predviđam."

"Dakle, sloboda nije isto što i sigurnost?" upitah ja, jer razlika mi još uvijek nije bila potpuno jasna.

"Ne samo da nije isto, već je upravo suprotno. Što više tražiš sigurnost, imaš manje slobode."

"Objasni mi to", rekoh ja. "Kako može više sigurnosti značiti manje slobode?"

"Taj posao koji si odbio mogao ti je pružiti mnogo sigurnosti, ali ne bi li to bilo po cijenu tvoje slobode? Ne bi li to ograničilo tvoju mogućnost zarade, mjesto i vrijeme tvog rada i tvoj godišnji odmor?"

"Da, siguran posao ograničio bi mi slobodu. Mnogim ljudima siguran posao čak određuje kad će ručati", dodah ja. "Ali zar većina ljudi ne želi sigurnost više od slobode?"

"Točno", reče bogati otac. "To je njihov izbor. Ali uvijek imaj na umu da što više imaš jedno, manje ćeš imati ono drugo. U stvari, što imaš više sigurnosti, više si zarobljen. Pogledaj samo ljude koji imaju najviše sigurnosti na svijetu. Oni se zovu zatvorenici. Imaju stan, hranu, slobodno vrijeme, zabavu... Imaju maksimalnu sigurnost, ali nemaju slobodu." Bogati otac zastane za trenutak, dopuštajući mi da shvatim ideju maksimalne sigurnosti. Zatim reče: "Pogledaj ljude koji zavise uglavnom o socijalnom osiguranju. Imaju malo financijske sigurnosti, ali po cijenu svoje slobode, slobode životnog stila. Ljudi koji zavise o socijalnom osiguranju spadaju u najsiromašnije ljude u Americi i imaju najmanje slobode."

"Dakle, želiš da biram između sigurnosti i slobode. Za slobodu su potrebni hrabrost i snaga, a ako toga nemaš, gubiš slobodu", rekoh ja. "Dakle, sloboda nije besplatna", dodao sam.

"Nikako", reče bogati otac. "Sjećaš li se svojeg povratka iz Vijetnama, kad su ljudi pljuvali po tebi i nazivali te djecoubojicom?"

"Pa, ljudi su pljuvali *na* mene, ali nitko nije pljuvao *po* meni. Ali znam na što misliš. Borili smo se za njihovo pravo da to mogu činiti iako nam se to nije sviđalo."

"Zato pjesma kaže: 'Zemlja slobodnih i dom hrabrih.' Za slobodu je potrebna hrabrost, a ti si usred testa vlastite hrabrosti koji se odvija unutar tebe. Ako hrabrost u tebi prevlada, iako nemaš ništa, otkrit ćeš slobodu koju poznaje malo ljudi. Iako žive u zemlji slobodnih, ljudi nisu slobodni. Potreba za sigurnošću lišava ih slobode."

Uskoro smo bili na ulici i bogati otac čekao je da mu dovezu auto. "Želiš da te odvezem?" upita on.

"Ne, hvala", rekoh ja s velikim osmijehom. Lik ratnika u meni osjećao se prilično dobro, iako nisam imao novca i nisam htio posao. Htio sam se suočavati sa stvarnim svijetom bez ičega i htio sam da snažna osoba u meni postane još snažnija. Htio sam slobodu, slobodu od tiranije posla ili životnog stila

diktiranog količinom novca koju imam. Razgovor s bogatim ocem pružio mi je bolji uvid u ono što je potrebno da bi se živjelo u tom svijetu, stvarnom svijetu s kojim se on morao suočiti u dobi od 13 godina. "Sviđa mi se stvarni svijet i želim ga učiniti što je moguće stvarnijim", rekao je s osmijehom bogatom ocu dok su mu dovozili auto. "Želim se suočiti s njim danas, a ne sutra." Bogati otac nasmiješi se, mahne i odveze se.

Tijekom tog razdoblja suočavanja sa stvarnim svijetom bez ičega, imao sam dovoljno vremena da razmislim o svojem životu i sjetim se nekih vrlo važnih lekcija koje sam zaboravio. Jednog prohladnog jutra, dok sam sjedio na plaži Waikiki i gledao valove, um mi je otplovio nekoliko godina unatrag, u dan kad se moja eskadrila u marincima spremala za borbu. Prije izlaska sunca, naš zapovjednik stao je pred pilote koji su tog dana trebali letjeti i rekao: "Zapamtite, životi naših ljudi sastavni su dio ove misije. Veliki vođe i veliki piloti vraćaju svoje ljude žive. Ako brinete o njima, i oni će brinuti za vas."

Drugog dana tijekom ovog razdoblja suočavanja sa stvarnim svijetom bez ičega, vratio sam se 25 godina unatrag, u nedjeljnu školu i čuo kako moj učitelj postavlja pitanje: "Nismo li mi čuvari svoje braće?" Činilo mi se da sam zaboravio i tu lekciju.

1979. bila je prijelomna godina za mene. Shvatio sam da sam u očajničkoj želji da se obogatim zaboravio mnoge lekcije iz svoje mladosti. Sada, u tridesetima, ne samo da nisam bio bogat, postao sam nešto na što nisam bio ponosan. Bilo je vrijeme za neke promjene. Iako je istina boljela, bilo je korisno to što sam dobio neke neprocjenjivo važne lekcije, ne samo o sebi, već i o budućnosti. Bilo je vrijeme da promijenim svoju budućnost.

Bogati ne rade za novac

Nakon što sam eksperimentirao već oko 6 mjeseci, nazvao me čovjek koji je preuzeo ostatke moje tvrtke za proizvodnju najlonskih i Velcro novčanika. Rekao je: "Ovaj posao je veća zbrka no što sam očekivao. Hoćete li se vratiti da mi pomognete?"

Razmislio sam na trenutak, složio se i vratio se u posao kao njegov partner, uz ugovor da neću biti plaćen ako ne popravim poslovanje. Drugim riječima, bio sam vjeran pravilu br. 1 bogatog oca. Bogati ne rade za novac. Sada sam bio partner s udjelom u tvrtki i gradio biznis za koji neću biti plaćen ako ne postane profitabilan.

Do tada sam već imao nekoliko profitabilnih poslova u tijeku. Jedan od tih bio je zajednički posao s lokalnom radio postajom koja je radila promocije i prodaje proizvoda. Taj će posao postati jedan od najuspješnijih promocija putem radio prodaje u povijesti američkog radija. Sad sam se mogao preseliti u vlastiti stan i priuštiti si auto. Ali, što je najvažnije, počeo sam vraćati novac investorima koji su mi vjerovali i posudili mi novac. Mnogi su odbili primiti novac, jer su već otpisali gubitke i umjesto toga zamolili su me da ih pozovem u slijedeći posao.

1981. spojio sam kompaniju za najlonske i Velcro novčanike s uspjehom na rock and roll radio postaji. Te godine nazvali su me iz benda Pink Floyd i moja kompanija počela je izrađivati licencirane logo proizvode za bend. Bendovi i izvođači poput Van Halena, Boy Georga, Judas Priest, the Police i Duran Duran tražili su od nas da i za njih napravimo slične proizvode i uskoro je ruševina postala veća i jača kompanija nego kad sam je prvi puta pokrenuo. 1982. MTV je načinila velik prodor i mi smo opet krenuli put zvijezda. Ovaj put bio sam mnogo pametniji, imao više poslovnog iskustva, bolje savjetnike, bio sam pošteniji i manje se bojao neuspjeha i suočavanja sa stvarnim svijetom. Tada sam već znao da, ukoliko propadnem, mogu krenuti iznova... I to jače i brže.

Znam da me stvarni svijet još uvijek može oboriti. Dovoljno sam mudar da znam da tržište dionica raste i pada. Znam i to da uzajamni fondovi nisu sigurni. Iako znam da veliki krah tržišta dionica može uništiti i mene - iako imam samo ograničeni broj dionica i uzajamnih fondova - razlika je u tome što, iako ne želim da se to opet dogodi, ne bojim se toga. Već sam prošao kroz osjećaj sramote zbog gubitka svega. Uživao sam u procesu povratka. Danas, budući da sam se već susreo sa stvarnim

svijetom bez ičega, znam da ću naučiti još više ako padnem. Znam da ću se dići još brže i svakodnevno se pripremam za najveći krah tržišta dionica u povijesti.

Nažalost, moj pravi otac nikad se nije oporavio i što je bio stariji, bio je manje sposoban da se nosi s izazovima stvarnog svijeta. 1982. imao je 63 godine. U toj dobi više mu nisu nudili posao, osim poslova čuvara i prodavača hamburgera. Živio je na slavi prošlih uspjeha, što mu je omogućilo da se naziva savjetnikom, ali da nije bilo njegove učiteljske mirovine, socijalnog i zdravstvenog osiguranja, stvarni svijet bi ga smrvio. Djeca su mu malo pomagala, ali često je odbijao tu financijsku pomoć jer je bio previše ponosan. Bio je dobro pripremljen i educiran za svijet državnog obrazovanja, ali izvan tog svijeta, tog utočišta bio je izgubljen.

Osobno, ne planiram slijediti plan svojeg siromašnog oca. Ne računam na siguran posao do kraja života, na mirovinski plan, uzajamne fondove, dionice, socijalno i zdravstveno osiguranje i druge oblike državne milostinje da me u budućnosti održavaju na životu. Nažalost, milijuni mojih vršnjaka slijede stope svojih roditelja, a neki tek sada počinju shvaćati da postoji razlika između DB i DC mirovinskog plana.

Većina se nada i moli da će tržište dionica uvijek rasti i da će ih uzajamni fondovi i različite vrijednosnice spasiti od stvarnog svijeta. Bojim se da takve jednostavne strategije nesofisticiranih investitora neće funkcionirati za većinu ljudi. Veliki krah tržišta dionica izbrisat će većinu uzajamnih fondova, iako su ulagali u različite dionice. Kao što smo vidjeli, tržište dionica nije za ljude koji traže sigurnost. Tržište dionica je za one koji traže slobodu, a, nažalost, mnogi ljudi koji traže sigurnost ne znaju razliku.

ERISA je možda stvorena s dobrom namjerom. Problem je u tome što zakon i kasniji amandmani sadrže pogreške. Ali te pogreške nisu ništa u usporedbi s panikom koja će se dogoditi kada ljudi koji cijeli život traže sigurnost otkriju da im tržište dionica iz stvarnog svijeta sve to može oduzeti. To je pogreška koju zakon nije uzeo u obzir - kada ljudi koji su cijeli život tražili sigurnost otkriju da je ona nestala.

Bit ove knjige je u tome da vam pruži neke ideje o tome kako se pripremiti i uspjeti, bez obzira hoće li tržište dionica porasti ili se srušiti. Bit je da budete spremni za sve što se može dogoditi na tržištu dionica u stvarnom svijetu, izvan utočišta doma, škole i tvrtke. Kao što je Noa gradio arku u pustinji, možda je i vama vrijeme da počnete graditi arku u svojem umu dok još imate vremena za to.

(Dodatak 1 na kraju knjige daje podatke o tome kad je ERISA donesena i glavne zakone koji su od 1974. doneseni kao amandmani ERISA-e).

Četvrto poglavlje

Noćna mora počinje

Naslovna stranica revije *Money* od 30. studenog 2001., izdanje *USA Today* prikazuje veliku fotografiju u boji čovjeka od 58 godina. Kosa mu je sijeda, ruke su mu prekrížene, inteligentan je i izgleda ugledno. Iako bi mogao proći kao direktor neke velike korporacije, on to nije. On je lojalni zaposlenik Enrona, kompanije u kojoj su direktor i drugi rukovoditelji mogli osobno zaraditi milijune dolara, ali sada je bankrotirala.

Razlog zbog kojeg je na naslovnici taj čovjek, a ne direktor, je to što je 401(k) tog lojalnog zaposlenika uništen zbog kraha tržišta dionica, pada ekonomije i propasti kompanije za koju je radio cijeli život. U jednom trenutku dionice kompanije vrijedile su 100 dolara. Taj lojalni zaposlenik osjećao se bogatim i kupovao sve više i više dionica kompanije za koju je radio i stavio je te dionice u svoj mirovinski plan. 30. studenog 2001. dionice te kompanije vrijedile su manje od 35 centi i ta je vrijednost padala. U jednom trenutku njegov 401(k) vrijedio je 317,000 dolara, a danas procjenjuje da vrijedi oko 100,000. On počinje shvaćati da se možda nikada neće moći umiroviti. Skoro je na izmaku svoje najvažnije aktive, vremena. Nekih 25

godina nakon donošenja ERISA-e proročanstvo bogatog oca počinje se ostvarivati.

Izdanje *Miami Herald* od 2. prosinca 2001. objavilo je naslov u kojem se traže vladine reforme mirovinskih planova 401(k). Novinar koji je napisao članak tvrdi da imamo zakone koji od ljudi traže da nose sigurnosne pojaseve u autima, ali ne i zakone koji od investitora traže da mudro investiraju. Ja kažem, zašto to ne reći našem školskom sustavu?

Malo nakon toga, sve novine, TV i radio postaje izvikivale su isto. "Kako je država mogla dopustiti da se to dogodi?" insistirao je na radiju jedan lokalni voditelj. "Zašto knjigovodstvena tvrtka Arthura Andersena nije upozorila dioničare?" "Zaposlenici spremni za mirovinu sada se više ne mogu umiroviti." "Kako rukovodstvo Enrona može pobjeći s milijunima dolara i ostaviti zaposlenike bez ičega?" Druge postaje uspoređivale su Enron s katastrofom poput napada na Svjetski trgovinski centar 11. rujna 2001. Napokon sam čuo glas razuma kako na televiziji govori: "Iako je Enron ekstreman slučaj, nije i izolirani slučaj. Što je s onim milijunima radnika koji su izgubili milijarde dolara u svojim mirovinskim planovima? Što je s radnicima koji rade za stotine drugih kompanija i možda nisu izgubili sve, ali su izgubili godine mirovinske štednje na tržištu dionica? Kako se osjećaju sada, kada znaju da se njihovi snovi o mirovini možda nikada neće ostvariti? Osjećaju li danas više ili manje povjerenja prema tržištu dionica? Nedostatak povjerenja među investitorima raste i to je veći problem od Enrona i problematičnog računovodstva."

Kao odgovor na to, nekoliko postaja dovelo je financijske planere koji ponavljaju standardnu rečenicu: "Ovaj problem ne bi se dogodio da su zaposlenici investirali u različite dionice." Pojavio se još jedan slavni menadžer uzajamnog fonda, zgodan poput Johna Kennedyja i s bostonskim naglaskom, i rekao: "Uvijek smo savjetovali našim klijentima da investiraju u različite dionice. Zašto rukovodstvo Enrona nije to savjetovalo svojim zaposlenicima? Da su investirali u različite dionice, ne bi imali probleme koje imaju sada."

Da su pitali bogatog oca, on bi se složio da je Enron bio ekstreman slučaj, zbog razine pohlepe i očite korupcije koja je postojala. Ali on bi znao da to nije izolirani slučaj. U posljednjih nekoliko godina, nisu samo zaposlenici Enrona imali velike gubitke, već i zaposlenici Forda, Cisca, Coca-Cole, Xeroxa, Lucenta, Maytaga, Polaroida, Rite Aida, United Airlinesa i tako dalje. Da su bogatog oca zamolili da komentira probleme Enronovih zaposlenika i svih zaposlenika koji imaju novac na tržištu dionica, on bi rekao: "Problem nije u tome što se nije investiralo u različite dionice. Problem je u nedostatku financijske edukacije i sofisticacije, što je obična diverzifikacija ne može riješiti."

Dvije tisuće i prva bila je godina senzacionalnih vijesti - nezamislivi napad na Svjetski trgovački centar i na Pentagon. Dok smo još pokušavali shvatiti tu tragediju i bol, vijesti o Enronu i upitnom knjigovodstvu Arthura Andersena došle su na naslovnice. Čak je i rat u Afganistanu potisnut u drugi plan pred Enronom, koji je u jednom trenutku bio sedma najveća kompanija u Americi, a danas je to najveći bankrot u američkoj povijesti... Za sada.

Tijekom cijelog tog medijskog senzacionalizma, javnost nije primijetila neke važnije stvari (jer pravi problemi nisu vijesti s naslovnica). Tijekom tog razdoblja s Enronom i WorldComom, jedna od mnogih pogrešaka u mirovinskoj reformi došla je na vidjelo u tom istom izdanju *Miami Herald*a od 2. prosinca 2001. Za mene, važnija od Enronovog fijaska su ova jednostavna pitanja koja umirovljenik postavlja financijskom planeru koji surađuje s novinama.

PITANJE: Imam 70 godina i umirovljenik sam, i nadam se da će me moj IRA izdržavati kad dođe vrijeme za to. Budući da se moram povući slijedeće godine, cijenio bih vaš savjet. Prije nekoliko godina savjetovali su mi da svoj IRA investiram u uzajamne fondove. Neko vrijeme to je bilo odlično, ali kao i mnogi drugi ljudi, i ja sam izgubio mnogo u posljednje dvije godine. Trebam li prihvatiti svoje gubitke i investirati u sigurnu štednju, iako su kamate niske?

ODGOVOR: Ako je ikada postojalo vrijeme u kojem se treba držati plana, to je sada. Usponi i padovi tržišta mogu se očekivati, a ako ste bili investitor duže vremena, i sami ste prošli nekoliko valova - uglavnom uspona tržišta, ali ovako dugih padova nije bilo. Suosjećam s vama, ali CD od 2 posto bez kamata neće umanjiti vaš problem.

Provjerite vaše uzajamne fondove i pazite da su čvrsti i da su više usmjereni ka konzervativnom rastu i rastu fondova dobiti. Agresivni fondovi su nestabilniji. Zatražite od svojeg službenika da vam šalje potrebnu minimalnu distribuciju svaki mjesec prodajući dionice vašeg fonda. To se zove sustavno povlačenje i funkcionira.

Jeste li shvatili jednu od pogrešaka u zakonu? Jeste li primijetili izjavu sedamdesetogodišnjeg umirovljenika koji je napisao: "Budući da se moram povući slijedeće godine, cijenio bih vaš savjet." Jeste li primijetili odgovor financijskog planera? "Zatražite od svojeg službenika da vam šalje potrebnu minimalnu distribuciju svaki mjesec prodajući dionice vašeg fonda."

Više prodavača nego kupaca

Kao što sam rekao, dok je većina svijeta pijuckala kavu i čitala o Enronu, misleći da Enronovi problemi nisu i njihovi, jednostavno pitanje ovog umirovljenika ukazuje na to kako je Enron svačiji problem. Jedna od pogrešaka koju je bogati otac primijetio prije 20 godina bio je zahtjev da se umirovljenik mora početi povlačiti s tržišta, prodajući dionice svaki mjesec, u dobi od 70 godina. To ne zvuči kao nešto veliko, ali kao što većina nas zna, male stvari čine velike stvari velikima... Ili malima.

Drugim riječima, kako godine prolaze, sve više ljudi će se, prema odredbi zakona, morati povlačiti prodajući dionice, dok se od mlađih radnika traži da ih kupuju. Nije potrebno biti nuklearni fizičar da bi se uočila pogreška u ovom planu, koja će biti sve veća dok sve veći broj ljudi stari. Drugim riječima,

kako cijena dionice može porasti ako više ljude prodaje nego što kupuje?

Pitanje je utoliko važnije i zbog broja ljudi koji su uključeni u to. I dok će domino efekt katastrofe Enrona utjecati na stotine tisuća ljudi, na jedan ili drugi način, pitanje ovog 70-godišnjaka utjecat će na desetke milijuna ljudi, možda i stotine milijuna, zbog domino efekta.

Govoreći o velikom domino efektu, i Japan, nekad financijski moćnik, nacija vrijednih ljudi koji štede, nalazi se na rubu financijske propasti. Je li to greška japanskog naroda ili vođe njihove zemlje? Drugim riječima, ako Amerika, najbogatija zemlja na svijetu, ima problema, a Japan, druga najveća ekonomska sila na svijetu, propada, domino efekt mogao bi uskoro stvoriti plimne valove, dovoljno velike da stvore potrebu za arkom u pustinji.

Kad je izašlo izdanje *Miami Herald*a od 2. prosinca 2001., pitanje umirovljenika imalo je mali učinak, jer u ovom trenutku samo je mali broj ljudi starijih od 70 godina koji imaju DC mirovinski plan. Većina ih još uvijek ima DB planove, koji funkcioniraju prema drugim pravilima. Isto tako, mnogi od onih rođenih prije 1946. imali su dobro plaćene poslove, zaradili novac na kućama koje su prodavali po dobrim cijenama pripadnicima *baby-boom* generacije, a mnogi su imali i uštedevine. Zato je pitanje tog umirovljenika stavljeno na posljednju stranicu, ali to je najvažnije pitanje.

Pitanje je što će se dogoditi kada milijuni pripadnika *baby-boom* generacije počnu povlačiti novac s tržišta dionica? Hoće li tržište dionica i dalje rasti 10, 20 ili 30 posto godišnje kao što je raslo tijekom 90-tih? Ako ste rođeni 1946. i imate DC mirovinski plan ispunjen dionicama, obveznicama i uzajamnim fondovima, zbog vas se nadam da će tržište nastaviti rasti, ali povijest govori protiv te maštarije.

Budući da ima tako malo ljudi starijih od 70 godina s DC planovima, ova pogreška imala je vrlo mali učinak na tržište. Ali do 2016., kada prvi od 75 milijuna iz *baby-boom* generacije navrše 70 godina, mnogi od njih imat će DC mirovinske planove, a svake godine bit će ih sve više i više. Kad je bogati

otac izgovorio svoje proročanstvo, nije se koristio Tarot kartama niti listićima čaja da bi gledao u budućnost. Koristio se promjenom u zakonu, vremenu, tržišnom iskustvu i činjenicom da ljudi postaju stariji. Drugim riječima, nije nagađao nego se koristio činjenicama, poviješću i realitetima.

Ponuda i potražnja

Cijena dionica, uzajamnih fondova ili obveznica i bilo čega drugoga raste sve dok ima više kupaca nego prodavača. Između 1990. i 2000. tržište dionica eksplodiralo je jer je tako mnogo pripadnika *baby-boom* generacije u dobi od 30 do 50 godina ulazilo na tržište dionica, štedeći za svoje mirovine u DC mirovinskim planovima pa se dogodio nagli porast tržišta. Slična eksplozija dogodila se 70-tih kad su pripadnici *baby-boom* generacije napuštali domove i koledže i počeli kupovati prve kuće. Ako ste dovoljno stari da se sjećate tih godina, možda pamтите maniju oko nekretnina, koju je slijedila panika i urušavanje kad su se kamatne stope popele na preko 20%. Kamatne stope povišene su kako bi se usporila inflacija koja je nastala djelomično i zato što je 75 milijuna pripadnika *baby-boom* generacije ušlo na tržište rada i imalo novac za trošenje. Drugim riječima, 75 milijuna ljudi koji kupuju bilo što izazvat će eksploziju. Vrijedi i suprotno. 75 milijuna ljudi koji prodaju bilo što izazvat će urušavanje. To je osnovni zakon ekonomije, *zakon ponude i potražnje*.

Unutar slijedećih nekoliko godina, ali sigurno do 2016., ljudi će, ako već i nisu, shvatiti da tržište dionica ne raste uvijek 20% godišnje kao što je bio slučaj u 1990-tim. Nažalost, milijuni zaposlenika neće izaći iz svojih 401(k) ili IRA planova, ili će izaći kada bude prekasno. Milijuni ljudi iz *baby-boom* generacije možda neće prodavati na vrijeme iako znaju da se tržište ruši zbog kazni koje je država predvidjela za rano povlačenje. Umjesto da se povuku, oni će ostati na tržištu, kupovati različite dionice, premještati novac iz jednog uzajamnog fonda u drugi, tražeći slijedeće sigurno utočište. Većina ljudi već je shvatila da su u financijskim problemima, ali još ne shvaćaju puni učinak mnogih pogrešaka u zakonu.

Kad ta spoznaja postigne kritičnu masu, kad se ljudi počnu očajnički boriti da spase svoju mirovinu i svoje živote, nastat će panika. Nažalost, nikakva diverzifikacija ne može ih spasiti od velikog kraha.

Warren Buffet, navodno najpametniji i najbogatiji investitor Amerike, rekao je slijedeće o investiranju u različite dionice - diverzifikaciji:

"Diverzifikacija je zaštita od neznanja. Ona ima vrlo malo smisla za one koji znaju što rade".

Naglašavam da on nije rekao da ne treba diverzificirati. Govorio je da on to ne čini, ali ne savjetuje vama niti bilo kome drugome da to ne činite. On jednostavno kaže da je diverzifikacija zaštita od neznanja. Drugim riječima, ako ne želite diverzificirati, educirajte se. Ako niste financijski educirani, niti to planirate postati, tada slobodno diverzificirajte koliko želite.

Bogati otac, koji je izravniji, rekao bi: "Ako ste financijske neznalice, diverzificirajte." Meni je rekao još 1979.: "Jedna od mnogih pogrešaka je u tome što zakon nije savjetovao ljude da se financijski educiraju. Predsjednik Ford i Kongres promijenili su zakon, ali nisu naložili obrazovnom sustavu da osigura prikladnu financijsku edukaciju, financijsku pismenost za ljude s DC mirovinskim planovima. Umjesto toga, političari su prepustili posao financijske edukacije ljudima s Wall Streeta."

Bogati otac rekao je na sarkastičan način: "Zatražiti od Wall Streeta da pruži financijsku edukaciju isto je kao i zatražiti od lisice da uzgaja tvoje kokoši. Ako je lisica pametna, bit će strpljiva i uzgojiti vrlo debele kokoši. Lisica se trudi da stekne povjerenje kokoši pa ih opskrbljuje brošurama i prodavačima koji dobro izgledaju, a obučeni su da zvuče kao investitori. Svi prodavači obučeni su da koriste isti financijski žargon koji zvuči inteligentno, pod krinkom savjeta kao što je "Investirajte dugoročno, imajte plan, izaberite skupinu fondova, sektorskih fondova, fondova rasta malih poduzeća, gradske obveznice lišene poreza, 20 posto u gotovini, REIT-ove, Roth IRA-e,

tehničke dionice, dionice velikih kompanija, novu ekonomiju, i naravno, diverzificirajte, diverzificirajte, diverzificirajte." Kao što mi je rekao bogati otac: "Mirovinska reforma promijenit će vokabular koji koristimo, ali većina ljudi neće znati što znače nove riječi." U međuvremenu, lisica se smiješi i zna da su kokoši sretne. Osjećaju se sigurnima u svojem novom utočištu. Imaju siguran posao, a svoj novac povjerile su financijski promišljenim ljudima. Zatim vide kako tržište dionica stalno raste tijekom 90-tih i osjećaju se još inteligentnijima i još bolje vođenima. Znaju da njihov financijski planer pazi na njih, da će ih učiniti bogatima i zaštititi od nemilosrdnog svijeta izvan kokošinjca.

Ali, u ožujku 2000. svijet se počeo mijenjati. Tehnički mjehur se rasprsnuo i tržište dionica počelo je opadati. TV komentatori počeli su govoriti: "Oporavak će nastupiti u slijedećem tromjesečju." Ali tromjesečje je došlo i prošlo, a TV komentatori opet su rekli: "Oporavak će nastupiti u slijedećem tromjesečju." Financijski planeri počeli su govoriti: "Budite strpljivi, investirajte dugoročno u različite dionice." Kokoši su se počele osjećati sigurnije. Znale su da čine financijski inteligentnu stvar. Planirale su dugoročno, diverzificirale su i znale su da oporavak tek što se nije dogodio.

11. rujna oborio je tržište, ali tržište se vratilo. I opet su se kokoši osjetile sigurnije dok je tržište počelo rasti. Zatim je udario Enron i iznenada su mnoge vrlo debele kokoši diljem Amerike počele glasno kokodakati u utočištima svojih ograđenih kokošinjaca. Iako su glasno kokodakale, lisice su opet rekle: "Budite strpljivi. Investirajte dugoročno, diverzificirajte." Jedan od razloga zbog kojih se najveći krah tržišta u povijesti svijeta nije dogodio odmah nakon kolapsa Enrona bio je taj što lisice još nisu spremne za večeru. Znaju da se kokoši moraju debljati još nekoliko godina i znaju to po zakonu. Kokoši će morati ulaziti na tržište dionica, kupovati sve više uzajamnih fondova i diverzificirati. Problem je u tome što neke kokoši postaju nervozne i počinju postavljati pitanja kakvo je postavio onaj 70-godišnjak iz Miamijsa. Dobit će standardan odgovor financijskog planera pod krinkom investitora,

preprogramirani prodajni odgovor tipa: "Ne brini, budi sretan, kupuj više i diverzificiraj."

Želim ponovno reći kako je savjet "Investiraj dugoročno, budi strpljiv i diverzificiraj" dobar savjet za one koji imaju ograničenu financijsku edukaciju i iskustvo s investiranjem. Htio sam naglasiti ideju da vi, kao osoba, imate tri osnovna izbora. To su (1) ne učiniti ništa, (2) slijediti isti stari savjet financijskog planiranja - diverzificiraj, ili (3) financijski se educirati. Izbor je vaš. Ja očitno predlažem dugoročnu financijsku edukaciju, a danas mi se pridružuju i mnogi drugi.

U veljači 2002., Alan Greenspan, predsjednik Savezne banke rezervi, zabrinut zbog gubitka povjerenja u tržište dionica i u profesiju računovođa, obratio se naciji i govorio o potrebi da se financijska edukacija predaje djeci u školi. Zna da je kapitalizam kakav poznajemo u opasnosti ako ljudi izgube povjerenje u tržište dionica. Bez novca investitora ekonomija se počinje urušavati. Zbog te mogućnosti, on se obratio Kongresu i rekao da bi država trebala financijski educirati svoju djecu. Kao što prenosi članak Associated Pressa od 6. veljače:

Škole bi trebale bolje podučavati osnovne financijske koncepte, i to u osnovnim i srednjim školama. Greenspan je rekao da bi dobar temelj iz matematike poboljšao financijsku pismenost i "pomogao u sprečavanju mladih ljudi da donose loše financijske odluke za čije rješavanje su potrebne godine."

"Po mojem iskustvu, kompetentnost u matematici, i to i u računanju i u razumijevanju temeljnih koncepata, osnažuje sposobnost osobe da izlazi na kraj s dvosmislenim i kvalitativnim vezama koje dominiraju našim svakodnevnim donošenjem financijskih odluka", rekao je on.

Neposredno nakon prijenosa uživo njegovog govora Kongresu, TV postaja koja se bavi financijskim vijestima i koja je prenosila govor g. Greenspana upitala je predsjednika velikog i slavnog uzajamnog fonda da prokomentira Greenspanove izjave. On je odmah rekao: "Slažem se s Alanom

Greenspanom. Slažem se da moramo podučavati financijsku pismenost, a financijska pismenost znači diverzificirajte, diverzificirajte, diverzificirajte."

"Hvala vam na vašem sjajnom savjetu", rekla je TV voditeljica predsjedniku slavnog uzajamnog fonda. "Ako ćemo podučavati djecu financijskoj pismenosti, moramo ih podučavati da diverzificiraju."

Da je bogati otac živ, rekao bi: "Alan Greenspan nije savjetavao da diverzificirate. Alan Greenspan ukazao je na potrebu da se financijska pismenost podučava u školama. Greenspan je izjavio da je financijska edukacija nužna za naciju Prvog svijeta ukoliko želi ostati velesila Prvog svijeta." Bogati otac rekao bi: "Financijska pismenost ne znači diverzificirati. Definicija nije niti približno slična tome. Reći da financijska pismenost znači diverzifikaciju još je jedan primjer lisice koja podučava kokoši."

Svi mi u biznisu želimo da ljudi zauvijek kupuju naše proizvode ili usluge. Isto vrijedi i za menadžere uzajamnih fondova i financijskih TV postaja. Ne morate biti genij da biste vidjeli da su glavni oglašavači na toj TV postaji uzajamni fondovi. Naravno da će oni dovesti menadžera uzajamnog fonda, a ne Warrena Buffeta da komentira na poziv Alana Greenspana za financijskom edukacijom. Warren Buffet ne oglašava na toj TV postaji jednostavno zato što ne mora. Uzajamni fond Warrena Buffeta, Berkshire Hathaway, možda je najskuplji fond u Americi jer je tako dobro vođen i uspješan. Njegov je fond tako uspješan i skup da se zna kako je on govorio investitorima da ne investiraju u njega jer vjeruje da je preskup. Ako govori ljudima da ne investiraju u njega, očito ne mora oglašavati na financijskoj TV postaji, a zato ga vjerojatno i nisu zvali da komentira izjavu Alana Greenspana. Postaja poziva ljude koji joj plaćaju reklame, a naravno da će menadžer uzajamnog fonda reći ono što je najbolje za njegov fond.

Da je bogati otac živ, vjerojatno bi rekao: "Menadžer uzajamnog fonda koji vam savjetuje da diverzificirate je poput prodavača rabljenih automobila koji govori: "Nemojte kupiti jedan automobil, kupite ih mnogo. Ne znate kad će se neki

automobil kojeg vozite pokvariti pa nećete stići na posao. Zato, umjesto da riskirate kupujući jedan auto, diverzificirajte taj rizik, kupite šest automobila i otplaćujte mi ih svaki mjesec idućih 40 godina sve dok ne prestanete raditi i ne umirovite se." Pitam vas, koji biznismen ne bi volio imati milijune takvih kupaca? Većina nas ipak ne kupuje šest automobila zbog potrebe za diverzifikacijom i kako bi se zaštitili od problema zato jer smo dovoljno educirani da to znamo. Ali kad se radi o financijskim vozilima kao što su dionice, obveznice i uzajamni fondovi, većina ljudi nema pojma o razlici među različitim financijskim vozilima. Zato je bogati otac na nedostatak financijske edukacije gledao kao na jednu od najvećih pogrešaka u mirovinskoj reformi.

Zbog te reforme jedna od najbrže rastućih profesija je skupina poznata kao financijski planeri. Učitelji, kućanice, bivši agenti za nekretnine, prodavači osiguranja, umirovljenici, vodoinstalateri, vatrogasci itd. polaze tečajeve u trajanju od tri dana do šest mjeseci i iznenada su kvalificirani da vas savjetuju o sigurnosti vaše financijske budućnosti.

Problem u industriji financijskog planiranja, kao što je primijetio bogati otac, je u tome što nisu svi financijski planeri jednaki. Dok su mnogi dobro educirani i posvećeni profesionalci, mnogi nemaju pravu obuku ni financijsku edukaciju da bi davali financijske savjete koji će utjecati na financijsku budućnost i sigurnost neke osobe. Profesija financijskog planiranja vrlo je zbunjujuća zbog te razlike u stručnosti, da ne spominjemo razne metode kompenzacija. Kada vaš financijski planer bude plaćen zato što vam je nešto prodao, zar ste stvarno sigurni da je to za vas prava stvar? Neka se kupci čuvaju. Samo zato što netko kaže da je financijski planer, ne znači da zna bilo što o financijskom planiranju, a još manje o investiranju. Taj manjak profesionalne obuke bogati otac vidio je kao jednu vrlo veliku pogrešku u mirovinskoj reformi, jer milijuni ljudi dobivaju savjete od ljudi koji su često siromašniji i lošije educirani od njih.

Izdanje *Washington Posta* od 5. svibnja 2002. govori upravo o toj temi u članku pod naslovom "Kad unajmljujete planera,

morate imati kriterije", s podnaslovom: "Financijski planeri djeluju na uglavnom nereguliranom tržištu." Tamo piše slijedeće:

Iskustvo ukazuje na sve veći problem u financijskom planiranju, jer sada razne vrste profesionalaca nude usluge na uglavnom nereguliranom tržištu. A još više igrača bit će privučeno području planiranja, dok baby-boom generacija nastavlja svoj nezaustavljivi marš prema mirovini.

Pravi financijski planeri pojavljuju se u nekoliko verzija, na primjer CFP sa 39,500 ljudi. CFP certifikat uključuje testiranje, trajnu edukaciju i praktični rad. CFP daje plaće (po satu, fiksnu svotu ili postotak aktive po menadžmentu), plaća po učinku ili daje kombinaciju jednog i drugog.

Članovi druge skupine dobivaju samo plaću.

U nastavku, članak preporuča dvije web stranice kao reference za pronalaženje financijskog planera, koji sponzorira NAPFA, i , kojeg sponzorira Udruga financijskih planera.

Ovaj rast na području financijskog planiranja je odgovor na potražnju za edukacijom i savjetima o investiranju. Ponavljam jer je važno to ponoviti: jedna od najvećih pogrešaka u mirovinskoj reformi je to što nije prenijela obrazovnom sustavu da financijska edukacija više nije opcionalna, nego obavezna.

Ova pogreška šokirala je bogatog oca. Za njega, činjenica da Kongres nije zatražio od škola da podučavaju djecu temeljima financijske pismenosti nakon donošenja zakona graničilo je s kriminalnim nemarom, zločinom mnogo težim od zločina koji su navodno počinjeni u skandalu s Enronom. Kad je Kongres donio zakon i prepustio posao financijske edukacije ljudima koji rade na financijskim tržištima, bogati otac nanjušio je vrlo velikog štakora. Ne lisicu, štakora. Kad je taj zakon donesen, bogati otac shvatio je da mnogi ljudi u Kongresu točno znaju što rade. Mnogi među našim vođama znali su da su upravo milijunima radnika nametnuli obvezu da predaju trilijune svojih teško zarađenih dolara ljudima koji vode financijska tržišta.

Želim biti jasan. Bogati otac nije bio protiv investiranja novca na tržište dionica ili protiv toga da investiranje postane manje ili više obavezno. Bogati otac bio je ljut na ljude poput mojeg pravog oca, učitelja koji nije imao pojma o tome što se događa u Kongresu. Bogati otac bio je protiv trikova i nedostatka formalne financijske edukacije. Za njega, prepuštanje financijske edukacije onima koji profitiraju od financijskog neznanja bilo je kriminal.

Sada postoje tisuće financijskih planera, brokera, agenata za nekretnine, računovođa i odvjetnika koji daju savjete o novcu. Bogati otac bio je zabrinut što većina tih ljudi nisu bili investitori. Oni ne žive od prihoda iz svojih investicija poput pravih investitora. On je stalno podsjećao svojeg sina i mene kako je većina onih koji daju savjete o investiranju prodavači koji rade za postotak, plaću ili honorar. Ti prodavači daju financijsku edukaciju u ime financijskih institucija, i očito, većina njih govorit će ono što im institucije nalože da govore i promoviraju, jer će u suprotnom izgubiti posao. I onda se pitamo zašto postoje milijuni ljudi koji sve više brinu za svoju budućnost i financijsku sigurnost. Postaju nesigurni, jer umjesto da primaju objektivnu financijsku edukaciju, dobivaju prodaju pod krinkom financijske edukacije. Kao što je često govorio bogati otac: "Prodavači se često nazivaju brokerima zato što brokeri (broke - bankrotiran, bez novca, prim.prev.) često imaju manje novca od tebe."

Warren Buffet rekao je slijedeće o financijskim savjetima s Wall Streeta:

"Wall Street je jedino mjesto na koje ljudi dolaze u Rolls-Royceima da zatraže savjet od onih koji se voze podzemnom željeznicom."

I opet moram nešto pojasniti. Volim prodavače koji mi prodaju financijske usluge i investicije. Neki od njih su mi najbolji prijatelji. Neki od njih učinili su me vrlo bogatim, što znači da mi se još više sviđaju. Drugim riječima, trebam ih koliko i oni mene. Plaćam im postotak jer želim da ljudi koji mi

prodaju investicije prosperiraju. Ako prosperiraju, donose mi više poslova, a često meni donose najbolje investicije. Investitori koji ne vole davati postotak obično dobivaju najlošije investicije, što je u redu, jer su škrti. U stvari, imam prijatelje koji će konobaru dati napojnicu od 20 % za hamburger s krumpirićima, a neće dati postotak od investicije koja ih je učinila bogatima. To znači biti pod utjecajem financijskog sustava vrijednosti siromašne osobe. Dajete napojnicu onima koji vas osiromašuju, a ne onima koji vas čine bogatim. Imam nekoliko takvih prijatelja. Bit je u tome da biste se, kao investitor, trebali bolje educirati i pronaći savjetnike kojima možete vjerovati. Ako niste educirani, jedan prodavač financija jednako je dobar kao i drugi.

I opet citiram Warrena Buffeta:

"Tržište, kao i Bog, pomažu onima koji pomognu sami sebi."

Drugim riječima, ako želite uspjeti u budućnosti, ne ostavljajte svoju financijsku edukaciju nekom drugom.

Dvije pogreške

Pogledajmo još jednom dvije glavne pogreške u mirovinskoj reformi. Prva je ta što zakon traži od sudionika da počnu prodavati kad navrše 70 godina. Za nekoliko godina vidjet ćemo kako počinje panika. Kada prvi od 75 milijuna pripadnika *baby-boom* generacije (83 milijuna, ako brojite useljenike) navrše 70 godina, sve više novca će izlaziti s, umjesto da ulazi na tržište. I dok je 2016. godina vjerojatno godina u kojoj će se to dogoditi u velikom broju, budite svjesni toga da se financijski učinak može osjetiti mnogo ranije. Nije vam potrebna napredna matematika da shvatite kako je teško održati porast cijena ako svake godine sve više ljudi prodaje.

Druga pogreška koju je uvidio bogati otac bila je to što je financijska edukacija prepuštena onima koji zarađuju više novca ako je investitor slabije educiran. Zato je današnja financijska edukacija zapravo oblik prodaje.

U slijedećem poglavlju govorit ću o trećoj pogrešci u sustavu. I opet, ta je pogreška vrlo vidljiva u pismu 70-godišnjeg umirovljenika koji je pisao novinama tražeći savjet. Kao što sam rekao, dok je većina ljudi pila kavu čitajući o Enronu i Arthuru Andersenu, sretni što nisu oštećeni ovim skandalom, mnogi od njih propuštali su važne činjenice, činjenice skrivene na zadnjim stranicama novina - pogreške u sustavu koje će danas ili sutra utjecati na njih.

Peto poglavlje

Kakve su vase financijske pretpostavke?

Profesionalni pregovarači znaju da je jedna od najvažnijih riječi na koje treba paziti u svim pregovorima riječ *pretpostaviti*. Kad sam tek započinjao poslovnu karijeru i pregovarao oko novca, bogati otac upozoravao me da pazim na svoje pretpostavke, kao i to da se uskladim s pretpostavkama druge osobe. Za bogatog oca, riječ *pretpostavka* nije bila riječ koju treba olako shvatiti. Često je naglašavao riječ ovako: pret-po-staviti. (Neprevodiva igra riječi - autor se poigrava rastavljanjem riječi *assume* na *ass-u-me*; *ass*-stražnjica, *u*(you)-*ti*, *me* - *meni*, ili "poljubi me u stražnjicu", prim. prev.) U današnjem poslovnom svijetu, takav naglasak priča uobičajenu priču upozorenja, i ako još niste čuli što to znači, raspitajte se. Siguran sam da netko u vašoj blizini to zna.

Dr. R. Bukminster Fuller, jedan od najsvestranijih Amerikanaca, s mnogo izuma iza sebe, rekao je slijedeće o riječi *pretpostaviti*. Rekao je: "Ne možete preispitati pretpostavku za koju ne znate da ste je donijeli". Kad sam bio njegov učenik, trebalo mi je neko vrijeme da shvatim koliko je ovo duboka tvrdnja. U biznisu i investiranju, primijetio sam da

mnogi ljudi gube jako mnogo jer ne znaju da su donijeli određene pretpostavke. Drugim riječima, njihove nesvjesne pretpostavke, pretpostavke za koje nisu ni znali da ih imaju, skupo su ih koštale. Na primjer, jedan moj prijatelj odvjetnik pričao mi je o čovjeku koji je izgubio sve jer je kupio svoje zemljište iz snova i pretpostavio da je čisto. Tri godine prije mirovine, a nakon što je posjedovao to zemljište petnaest godina, otkrio je da je nekada korišteno kao odlagalište toksičnog otpada i da su ljudi koji su posjedovali zemljište davno nestali. Taj bračni par tužile su savezne vlasti, i naložile im da plate čišćenje, što je koštalo milijune dolara. Naravno, borili su se na sudu protiv toga i čak i dobili neke ustupke, ali pravna borba koštala ih je svega što su uštedjeli. Moj prijatelj rekao je kako su pričali: "Kad smo pogledali taj prekrasan komad šumovitog zemljišta, pretpostavili smo da ga nitko nikada nije koristio."

Dok sam živio u San Diegu, čitao sam o lokalnom paru koji je odlučio odvesti obitelj u Disneyland. Zbog neusklađenog radnog vremena, muž i žena složili su se da putuju odvojeno u dva automobila. Kad se par susreo u hotelu, otkrili su da niti jedno nije povelu djecu. Oboje su pretpostavili da ono drugo vozi djecu. Budući da je to bila pretpostavka za koju nisu ni znali, nisu se potrudili upitati svojeg partnera je li poveo djecu. Zato je dr. Fuller naglašavao potrebu da se pitamo o pretpostavkama koje imamo.

U današnjem biznisu, često tražim od svojeg odvjetnika i računovođe da provjere ugovore. Nekada to nisam radio, ali danas shvaćam potrebu da još netko pogleda moje ugovore i vidi jesam li nešto propustio. Često ih zamolim da propitaju moje pretpostavke ili nedostatak pretpostavki u procesu. Naučio sam mnogo o sebi propitujući svoje pretpostavke, naročito one za koje i ne znam da ih imam.

Otkrio sam da se mnogi sudski sporovi ne vode oko glavnih točaka ugovora, već oko jednostavnih pretpostavki kojih nitko nije bio svjestan. Nedavno sam imao nespozum s kompanijom za postavljanje sigurnosnih svjetala koja je postavila takva svjetla na moje imanje. Vlasnici, bračni par, navratili su k meni

početkom prosinca i pitali me mogu li postaviti svjetla, te su ih nekoliko dana kasnije i postavili. Kad su svjetla bila postavljena, platio sam puni račun. Rukovali smo se i ja sam bio vrlo sretan zbog odličnog posla koji su obavili.

Kad sam ih nakon praznika nazvao i zamolio da ih skinu, vlasnik je rekao: "Mi smo se obvezali da ćemo ih postaviti, ali ne i skidati." Budući da nisam imao pisani ugovor, diskusija se pretvorila u žestoku svađu oko toga što je tko rekao. Napokon sam unajmio nekog drugog da skine svjetla. Ne moram ni reći kako sumnjam da ću ikad više unajmiti tu kompaniju, iako su napravili odličan posao postavljajući svjetla. Pretpostavio sam da će kompanija koja postavlja svjetla ujedno i skinuti svjetla, i to je očito bila pretpostavka koje nisam ni bio svjestan. Možete biti sigurni da ću slijedeći put, kada za to unajmim kompaniju, imati pismeni ugovor u kojem piše da cijena uključuje i skidanje svjetla.

Kao što možete vidjeti iz ovih primjera, pretpostavke su vrlo važne u mnogim aspektima života, ali bogati otac naročito je pazio na pretpostavke kad se radilo o novcu, biznisu i investiranju. Rekao je: "Izgubljeno je mnogo novca, uništeno mnogo prijateljstava, povrijeđeno mnogo ljudi, dogodilo se mnogo nesreća i mnogo je ljudi završilo na sudu zato što ljudi nisu propitivali svoje pretpostavke." Pitanje je sada kako se riječ *pretpostaviti* odnosi na mirovinu, na budući krah tržišta dionica i na savjete koje ljudi primaju?

Da bismo odgovorili na to pitanje, moramo se samo vratiti na pitanje koje je postavio sedamdesetogodišnji umirovljenik u izdanju *Miami Herald*a od 2. prosinca 2001. Umirovljenik je tražio savjet. Dali je dobiveni savjet bio mudar?

Provjerite vaše uzajamne fondove i pazite da su čvrsti i da više naginju konzervativnom rastu i rastu fondova dobiti. Agresivni fondovi su nestabilniji. Zatražite od svojeg službenika da vam šalje potrebnu minimalnu distribuciju svaki mjesec prodajući dionice vašeg fonda. To se zove sustavno povlačenje i funkcionira.

Evo nekih pitanja za test. Koliko ste različitih pretpostavki prepoznali iz odgovora financijskog planera? Koliko ih niste mogli prepoznati? Kako mogu biti točne, a kako pogrešne? Što se događa ako ovaj umirovljenik slijedi savjet financijskog planera, a savjet je utemeljen na pogrešnim pretpostavkama? Koje pretpostavke treba propitati? Kakve je pretpostavke iskazao ovaj financijski planer u ovom savjetu?

Prije nego vam ja odgovorim, predlažem vam da sjednete sa svojim prijateljima i raspravite o pretpostavkama koje se nalaze u ovom odgovoru. Pogledajte planerov odgovor i pročitajte ga na glas, ili dajte svakome kopiju i zamolite grupu da pronade što je moguće više pretpostavki. Mislim da će vam taj proces biti poučan, a možda i zastrašujući. Možda će vas inspirirati da preispitate vlastite financijske pretpostavke. Sve što morate učiniti jest da preispitate pretpostavke koje se nalaze u odgovoru, i možete u velikoj mjeri poboljšati svoj financijski IQ.

Prva pretpostavka koju bih ja propitao bila bi: "Ako je ikada bilo vrijeme da se držite plana, onda je to sada." Očito, planer pretpostavlja da umirovljenik ima plan ili zna što je plan. Iako mnogi ljudi imaju planove, većina ne zna ništa o zakonima na kojima plan počiva.

Zanimljiv mi je ovaj odgovor: "Suosjećam s vama, ali CD od 2 posto bez kamata neće umanjiti vaš problem." Financijski planer pretpostavlja da ovaj umirovljenik ne zna ništa o investiranju i vjerojatno razmišlja o tome da položi novac na CD od 2 posto, što umirovljenik nije spomenuo. Smatram da je planer spomenuo opciju CD od 2 posto jer je to sve što zna. Ovaj sedamdesetogodišnji umirovljenik mogao bi biti najbolji broker za fondove na svijetu, koji je u stanju uzeti svoju mirovinu i dobiti povrat od 100% svakih 30 dana na budućem tržištu. Shvaćam da je to malo vjerojatno, ali bit je u tome da planer pretpostavlja kako ovaj čovjek ne zna ništa, još manje od samog planera.

Da sam ja planer, upitao bih: "Kakvo je vaše iskustvo s investiranjem? Imate li portfelj s aktivom izvan vašeg mirovinskog plana? Jeste li investirali u drugu aktivu i jeste li

imali uspjeha? S kakvim investicijama se osjećate sigurni? Drugim riječima, postavio bih mu pitanja prije no što mu dam savjet utemeljen na pretpostavci da ovaj umirovljenik ne zna ništa o investiranju, što pretpostavljaju mnogi financijski planeri.

Nakon pretpostavke da umirovljenik ne zna ništa, planer okreće savjet na ovu tvrdnju: "Provjerite vaše uzajamne fondove i pazite da su čvrsti i da se više okreću konzervativnom rastu i rastu fondova dobiti." Prije svega, planer pretpostavlja da umirovljenik ne zna ništa, ali zatim pretpostavlja da zna dovoljno da može provjeriti čvrstinu uzajamnih fondova. Pitanje koje bih ja postavio jest, kako bilo tko zna koji su uzajamni fondovi čvrsti? Ja ne znam. Osim toga, uzajamni fond može jednu godinu biti dobar, a drugu loš. Ako provjerite činjenice, vidjet ćete da su se mnogi uzajamni fondovi koje su ljudi smatrali čvrstim pokazali katastrofalno lošima tijekom posljednjeg pada tržišta. 1999. postojao je jedan slavan, dobro promoviran fond koji je bio miljenik mnogih financijskih savjetnika. Definitivno su ga smatrali čvrstim uzajamnim fondom, i još uvijek ga smatraju. No, do 2001. taj je fond izgubio gotovo 60% svoje vrijednosti. Trebat će mu godine da se vrati na svoju razinu iz 1999.

Činjenica je da danas postoji više uzajamnih fondova nego javnih kompanija čije dionice kupuju uzajamni fondovi. Kad bi ovaj umirovljenik mogao znati koji je od tih približno dvanaest tisuća uzajamnih fondova najčvršći i koji će biti slijedeći uspješni fond, možda bi se trebao vratiti iz mirovine i zaraditi bogatstvo savjetujući milijune ljudi koji se danas pitaju koji su uzajamni fondovi čvrsti. Čini mi se apsurdnim da ovaj planer najprije pretpostavlja kako umirovljenik ne zna ništa o investiranju, a u slijedećoj rečenici pretpostavlja kako je umirovljenik daleko financijski sofisticiraniji od većine ljudi na tržištu.

Postoje mnoge druge pretpostavke i kontradikcije u savjetu ovog financijskog planera o kojima bih mogao govoriti. Želim reći ovo: ne znam kako netko može ponuditi bilo kakav financijski savjet ako zna tako malo o posebnim uvjetima osobe

koja traži odgovore. No činjenica je da milijuni ljudi dobivaju ono što bogati otac zove "bijelim kruhom financijskog savjeta". On ga je tako nazivao jer je to financijski savjet za mase. To je financijski savjet koji slijedi formulu koju ponavljaju deseci tisuća financijskih savjetnika koji jednostavno ponavljaju prodajne fraze kojima su ih podučile kompanije za koje prodaju financijske proizvode.

Bogati otac to je nazivao i "brzom hranom financijskog planiranja". Kada pogledate zdravstvene probleme milijuna ljudi u današnje vrijeme, vidjet ćete da mnogi imaju problema zato što jedu brzu hranu koja ima dobar okus, reklamiraju je na sve strane, ima dobru ambalažu i lako ju je kupiti. Bogati otac bio je zabrinut da zapadni svijet neće imati samo zdravstveni problem zbog konzumacije brze hrane, već i problem bogatstva prouzročen s previše brzih investicija.

Rekao je: "Sva hrana ili investicija koju je lako kupiti, koju mnogo reklamiraju, koja je umotana u atraktivnu ambalažu, s prodavačima i prodavaonicama na svakom uglu, vjerojatno nije dobra za tebe." Nastavio je: "Kao što sam najbolju, najzdraviju i najjeftiniju hranu nalazio u malim, zabačenim restoranima, neke od najboljih investicija nalazio sam u malim tvrtkama koje su vodili pravi umjetnici i nadareni geniji, ne velike korporacije." Podsjećao je svojeg sina i mene na ovu izreku: "Dobra hrana i dobre investicije nalaze se na sličnim mjestima u svim dijelovima svijeta. Problem je u tome što se i loša hrana i loše investicije također mogu pronaći na takvim mjestima. Ako želiš pronaći dobru hranu i dobre investicije, prije svega moraš znati što je dobra hrana i dobra investicija. Ako je nešto prikladno, izgleda dobro, zvuči dobro, pristupačno je i svi drugi to kupuju, ne znači da je dobro za tebe."

Očito, mogao bih nastaviti s pronalaženjem pretpostavki koje se nalaze u odgovoru financijskog planera. To nije bit ovog poglavlja. A da kažem koju riječ i u obranu financijskog planera, ljudi u toj profesiji imaju ogroman posao s milijunima klijenata, tako da često mogu pružiti samo brz, unaprijed pripremljen odgovor. Imam nekoliko prijatelja koji su financijski planeri, i oni često kažu: "Ako osoba nema barem

250,000\$ u gotovini za investiranje, ne mogu si priuštiti da s njom provedem mnogo vremena." Drugim riječima, ako nemate mnogo novca, većina financijskih planera ne može odvojiti vrijeme da vam da neki bolji savjet. I oni moraju zarađivati kako bi prehranili svoje obitelji i investirali u *svoju* mirovinu.

Primarna pretpostavka iz novinskog članka koju propitujem je izjava: "To se zove sustavno povlačenje i funkcionira." Razlog što propitujem tu izjavu jest to što se radi o temeljnoj pretpostavci velikog dijela djelatnosti financijskog planiranja. U ovom slučaju, ne napadam financijskog planera; propitujem pretpostavku cijele grane djelatnosti. Veliki dio, iako ne cijela djelatnost financijskog planiranja temelji se na pretpostavci da tržište dionica stalno raste. Kad ovaj financijski planer kaže: "to funkcionira", preciznija izjava bila bi "to funkcionira sve dok tržište dionica raste, ako ste izabrali prave fondove i ako imate dovoljno novca u vrijednosnicama." Za mene to bi bio iskreniji i precizniji odgovor.

Svi profesionalni investitori koji su neko vrijeme proučavali povijest tržišta znaju da sva tržišta rastu i padaju. Pravi profesionalni investitor nikada neće staviti svoju budućnost na kocku na temelju pretpostavke da tržište uvijek raste, ali to je ono što čine milijuni ljudi.

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, prikazao sam grafikone uspona i padova tržišta. Slijedi grafikon kraha tržišta dionica na Wall Streetu 1929.



Primjenjujući pretpostavku iz izjave financijskog planera: "To se zove sustavno povlačenje i funkcionira" na stvarne brojeve koje su slijedile krah iz 1929., ovako je to funkcioniralo.

Ove brojeve dali su nam Ibbotson Associates, a tu su i pretpostavke primijenjene na slijedeće brojeve. Recimo da ste poslušali savjet o "sustavnom povlačenju" i da ste svake godine povlačili 8% sa svojeg računa, ostavljajući ostatak da raste kako "nikada ne biste bili siromašni". Uzgred, to je još jedan dio pretpostavki financijskog planiranja.

Recimo da u dobi od 65 godina imate 1,000,000 dolara i da ste investirali u S&P 500 Indeks - skupinu velikih, stabilnih kompanija. Tržište se ponaša isto kao i tržište 1929. Slijedi ono što bi se dogodilo s vašim gnijezdom DC mirovine u godinama nakon kraha iz 1929., uz prilagođenu stopu inflacije:

<i>Kraj godine</i>	Vrijednost (u dolarima)	Završna vrijednost (u dolarima)	Novac za život (u dolarima)
1929.	upravo umirovljen	1,000,000	80,000
1930.	(461,840)	487,719	39,017

Prije no što nastavim, htio bih pojasniti značenje ovih brojeva, u slučaju da vas zbunjuju. Brojevi iz 1930. odražavaju gubitak od 461,840\$ (zgrade oko broja znače da se radi o gubitku, ne dobitku), što znači da na računu ostaje 487,719\$ od početnih 1,000,000\$ iz 1929. To znači da ta osoba ima 39,017\$ (8% od 487,719\$) za život u 1931.

1931.	(294,797)	169,976	13,598
1932.	(10,946)	162,166	12,973
1933.	63,407	211,441	16,915
1934.	(3,307)	187,389	14,991
1935.	98,267	262,941	21,035
1936.	145,144	382,564	30,607
1937.	(291,789)	58,391	4,671
1938.	25,678	81,632	6,351

1939.	(601)	74,884	5,991
1940.	(13,503)	54,826	4,386
1941.	(10,592)	36,334	3,242
1942.	10,864	40,530	2,935
1943.	18,644	54,205	4,336
1944.	23,887	72,196	5,776
1945.	70,339	133,795	10,704
1946.	(39,389)	70,858	5,669

Saževši ove brojeve, ako pripadnik *baby-boom* generacije s DC planom ima 1,000,000 \$ u dobi od 65 godina, a tržište slijedi isti onakav put kakvim se kretalo nakon 1929., ovaj bi čovjek izgubio preko 90% od svojih 1,000,000 \$ do svoje 82. godine. Umjesto da živi od 80,000\$ godišnje, u dobi od 82 godine on bi morao živjeti s 5,669\$ godišnje, što bi bilo vrlo teško.

Iako financijski planer kaže da se to zove sustavno povlačenje i da funkcionira, to može funkcionirati samo ako su pretpostavke točne (što znači da tržište nastavi rasti). Ali što ako se pretpostavke izjalove? Što ako tržište ne bude slijedilo pretpostavke? Što biste rekli tom umirovljeniku za 10 do 20 godina?

Mnoge formule financijskog planiranja pretpostavljaju da će stvari izaći na dobro - na temelju pretpostavke da tržište uvijek raste. Radi dobrobiti milijuna ljudi nadam se da će se te pretpostavke pokazati točnima. No, većina profesionalnih investitora zna da se u stvarnom svijetu tržišta kreću u tri osnovna smjera - rastu, padaju i stagniraju.

Problem s većinom mirovinskih vrijednosnih papira je u tome što se temelje na pretpostavci da tržište dugoročno uglavnom raste. Zato uvijek savjetuju da investirate dugoročno. Da bi kompenzirali promjenjivost tržišta, to jest rast, pad i stagniranje, financijski planeri savjetuju diverzifikaciju kao rješenje. To može funkcionirati ako investitor investira dugoročno i ako se ne umirovi kada tržište dosegne vrhunac,

nakon kojega naglo pada. Ako se to dogodi, kao što možete vidjeti prema tabelama, sve pretpostavke prestaju vrijediti.

Možda ćete u tablici uočiti kako je tržište bilo vrlo visoko 1936., čak i više od vrhunca iz 1929. No, ako je umirovljenik postupao po zakonu i nastavio povlačiti dionice svaki mjesec, imao bi mnogo manje novca s kojim bi mogao iskoristiti prednost naglog rasta iz 1936. To ukazuje na nenamjernu pogrešku u zakonu, zbog koje umirovljenik ima neograničenu zaštitu od pada, a zbog sustavnog povlačenja ima samo ograničeni potencijal za rast, kada tržište poraste. Za profesionalnog investitora taj scenarij je daleko prerizičan u slučaju pada i daleko previše ograničavajući u slučaju uspona.

Budući da se tržište kreće u tri različita smjera, a većina vrijednosnica su investicije koje uspijevaju samo u tržištima koja rastu, to znači da će većina vrijednosnica prosječnog investitora uspjeti samo u jednom od tri smjera kretanja tržišta. Bogati otac jednom mi je rekao: "Većina nas čula je za ruski rulet. Čovjek uzme revolver i stavi jedan metak u bubnjić. Zatim zavrti bubnjić, uperi pištolj u glavu, nadajući se da će okinuti u prazno. Drugim riječima, šansa je jedan prema pet. U slučaju većine mirovinskih planova napunjenih uzajamnim fondovima, čovjek vrta bubnjić sa samo tri metka, a dvije od tri komore su napunjene. Drugim riječima, vaša šansa da izgubite je dva od tri. Toliko o riziku.

Istina je da vas diverzifikacija neće nužno zaštititi od sustava s pogreškom - sustava s neograničenim rizikom u slučaju pada tržišta i ograničenim potencijalom rasta. To znači da vam vaš mirovinski plan možda neće dati ono što vam je potrebno da dalje živite, ako stvari ne budu išle onako kako ste planirali ili pretpostavili.

Iako je istina da se u konačnici tržište oporavilo nakon 1929., činjenica je da je ono praktički bilo na dnu slijedećih 25 godina. Iako je to možda kratak vremenski period u povijesti svih tržišta, imaju na umu da je pad tržišta od 1929. do 1932. izbrisao 80% vrijednosnica većine ljudi. Gubitak 80% od svega što ste štedjeli cijeli život učinilo bi vam te 2 godine vrlo dugim godinama. Pa iako u prosjeku tržište raste, život u godinama

pada tržišta i promatranje vaših vrijednosnica kako polako padaju može vam prouzročiti dosta neprospavanih noći, čak i ako znate da će se tržište opet oporaviti kao što pretpostavljaju pretpostavljači.

Još grešaka

Prije no što zaključim ovo poglavlje o pretpostavkama, mislim da je važno da opet ukažem na neke pogreške o kojima još nisam govorio, pogreške prouzročene pretpostavkama koje još nisu dovedene u pitanje. Neke od očiglednijih grešaka koje je vidio bogati otac su:

1. Zakon ima mehanizam obaveznog povlačenja

Ova pogreška prouzročit će velike probleme oko 2016. godine. Pretpostavlja se da će te godine u Americi 2,282,887 ljudi navršiti 70 godina. 2017. taj broj skače na 2,928,818. Taj skok će prouzročiti prvi pripadnici *baby-boom* generacije koji će navršiti 70 godina. To je razlika od gotovo 700,000 ljudi u odnosu na godinu prije i taj broj raste. Za jednu godinu dogodit će se skok od gotovo 30%. To će vam možda dati sliku o učinku koji će *baby-boom* generacija imati na DC mirovinske planove i tržište dionica. Kao što sam rekao, teško je da će tržište nastaviti rasti ako su ljudi zakonski prisiljeni prodavati ono što imaju. To ja kao da pokušavate napuniti kadu, a u njoj je sve više i više rupa. Uskoro više ne želite puniti kadu.

Kada ljudi pitaju zašto postoji obavezno povlačenje, odgovor je jednostavan: zbog poreza. Čini se da je Služba unutarnje kontrole željela znati kad će oni biti plaćeni. Budući da se novac u DC plan polaže bez plaćanja poreza i raste bez plaćanja poreza, pitanje je bilo hoće li država dobiti svoj dio i kada će novac biti oporezovan? I država je dala odgovor: u dobi od 70 godina.

2. Zakon nije zatražio od obrazovnog sustava da osigura odgovarajuću financijsku edukaciju

Visok financijski IQ obvezan je za sve one koji ozbiljno pristupaju investiranju. Kad je donesena ERISA, nitko nije

zatražio školama da počnu podučavati financijsku pismenost, a financijska pismenost je temelj financijskog IQ-a osobe. Većina ljudi smatra da je investiranje rizično, iako ne mora biti, jednostavno zato što nikada nisu educirani o temeljima financija. Kao što je rekao bogati otac: "Sve je rizično, čak i prelazak preko ulice, ako te nitko nije naučio kako je prijeći."

3. Nitko ne propituje pretpostavke

Pretpostavke na kojima se temelji zakon su upravo to - pretpostavke, a ne činjenice. Što se događa ako umirovljenik u dobi od 65 godina otkrije da su pretpostavke koje je njegov financijski planer koristio prije 40 godina pogrešne? Ima li on izlaza? Savjetnici jednostavno daju financijske savjete, a ljudi investiraju bez mnogo pitanja... Sve dok ih skandal s Enronom nije prisilio da ih postavje.

4. Postoji previše kompanija za uzajamne fondove

Danas postoji više kompanija za uzajamne fondove no javnih kompanija, što otežava spoznaju koji su dobri, a koji loši. To znači da je dobra šansa da će prosječni investitor izabrati pogrešan fond ili skupinu fondova koji neće osigurati sredstva potrebna za financijski sigurnu mirovinu.

5. Cijena mirovine i dalje raste

Činjenica da sve više i više uzajamnih fondova pokušava doći do pravih dionica pravih kompanija uzrokuje pretjeranu cijenu tih dionica, što znači da cijena mirovine nastavlja rasti.

6. DC plan ne štiti vas nakon mirovine

Tržište dionica može se srušiti nakon što se osoba umirovi, uništavajući joj gnijezdo i financijsku sigurnost. Bez posla i bez vremena, bilo bi teško ponovno izgraditi to gnijezdo kad su fondovi izgubljeni. To se dogodilo mnogim Enronovim umirovljenicima - svi su imali jaja u jednoj košari i zato je diverzifikacija nužna strategija za sve one koji imaju ograničenu financijsku edukaciju. Problem kod diverzifikacije je u tome što je i to rizičan i loš izbor.

7. Mnogi zaposlenici ne plaćaju doprinose svojem mirovinskom planu

Vidio sam brojeve koji variraju od 50% do manje od 20%, pa čak i 10% pripadnika *baby-boom* generacije koji imaju dovoljno novca predviđenog za mirovinu. To će biti dodatni financijski teret za generaciju koja slijedi *baby-boom* generaciju, odnosno za vašu djecu.

Članak *Washington Posta* od 5. svibnja 2002., pod naslovom "Za mnoge koji investiraju u 401(k), neće biti lako dostići druge igrače", kaže:

Podaci o veličinama štednje radničkih mirovina - 401(k), IRA i sličnih — su rijetki, ali raspoložive informacije sugeriraju da mnogi ljudi imaju razlog za brigu. 44% računa 401(k) u 2000. imali su manje od 10,000\$ na računu prema EBRI-ju, institutu za istragu beneficija. Na drugom mjestu, s 14%, je kategorija od 10,000\$-20,000\$.

Isti članak nastavlja:

Dakle, ako radnik ne uplaćuje na račun ili investicije ne budu uspješne, postoji rizik da u mirovini ostane bez novca.

Čini se da se upravo to i događa, prema jednom drugom istraživanju koje je prošli tjedan objavio Institut za ekonomski politiku. Ovo istraživanje profesora ekonomije Edwarda N. Wolffa s Newyorškog sveučilišta otkrilo je da je "mirovinska imovina" svih radnika koji se bliže mirovini osim onih najbogatijih (kućanstva kojima su na čelu ljudi u dobi od 47 do 64 godina) pala između 1983. i 1998.

Jedan od razloga zašto radnici ne plaćaju doprinose u svoje DC mirovinske planove je to što su porezi, kao i troškovi života, visoki, troškovi odgoja i obrazovanja djece rastu, a mnogi radnici ne shvaćaju da je vrijeme, dugoročno investiranje nužno da bi mirovinski plan mogao funkcionirati. Ako radnici

ne počnu na vrijeme odlagati novac na stranu, slijedeća pogreška u sustavu dolazi na vidjelo.

8. DC plan možda neće funkcionirati za starije radnike

Ako osoba ima 45 godina ili više kad počne izdvajati novac za mirovinu, DC mirovinski plan možda neće funkcionirati. Jednostavno, za to nema dovoljno vremena. To znači da, ako osoba počne izdvajati novac u 45-toj ili kasnije i nema dovoljno za investiranje, ili izgubi mirovinu i mora početi iznova, poput mnogih Enronovih radnika, DC strategija možda neće funkcionirati.

Članak od 5 svibnja koji govori o tome uključuje slijedeće opservacije:

Razmislite o ovome: Pretpostavite da se osoba umirovi sa 600,000\$ i odluči da joj treba 3,000\$ mjesečno za život kako bi održala istu razinu kupovne moći (što znači da će povući iznose koji rastu kako bi pratio inflaciju). Ako živi 20 godina - do dobi od 85 godina - ima 30% šanse da će ostati bez novca, prema proračunima T. Rowe Pricea.

Mnogi pripadnici *baby-boom* generacije tek danas otkrivaju ono što su trebali otkriti prije 25 godina. Istina je i to da mnogi od njih neće imati niti blizu 600,000\$ da stave u stranu za mirovinu. Čini se da mnogi od *baby-boom* generacije više nemaju vremena jer DC planovi nisu planovi za brzo bogaćenje. Ako osoba nema vremena, sva diverzifikacija na svijetu samo će pogoršati financijske probleme. Diverzifikacija je defenzivna strategija investiranja, a ako nemate vremena, defenzivna strategija neće odložiti neizbježno.

9. Previše neinvestitora daje savjete o investiranju

Mnogi savjetnici za investiranje koji educiraju javnost zapravo nisu investitori, već prodavači. Povrh toga, mnogi financijski savjetnici zapravo ne znaju hoće li njihov savjet preživjeti test vremena kroz uspone i padove financijskih

tržišta. Mnogi savjetnici za investiranje zapravo ne znaju hoće li osoba koju savjetuju moći preživjeti od savjeta i proizvoda koje prodaju. Od većine savjetnika za investiranje traži se samo da prodaju financijske proizvode svoje kompanije, što im ograničava objektivnost. Povrh toga, većina njih poznaje samo jednu kategoriju investicija, investicije poput vrijednosnih papira, nekretnina ili tvrtki. Vrlo malobrojni imaju dobro obrazovanje i kvalificirani su da govore o sinergiji ovih različitih klasa aktive. Kao što kaže Warren Buffet: "Nikada ne pitaj frizera trebaš li šišanje."

10. Možete li si priuštiti život nakon mirovine?

Dok sve veći broj pripadnika *baby-boom* generacije odlazi u mirovinu, vidjet ćemo pravi test pretpostavki DC plana. I dok je taj zakon fokusiran na mirovinu, pitam se hoće li DC plan osigurati nešto mnogo važnije od mirovine, a to je zdravstvena skrb. Pitanje koje postavljam je: "Hoće li si umirovljenik moći priuštiti zdravstveno osiguranje do kraja života?" Čovjek može nakon mirovine živjeti štedljivo, ali cijena zdravstvenog osiguranja samo raste. U 2000. godini, troškovi zdravstvenog osiguranja i lijekova na recept navodno su skočili za 17%. Drugim riječima, dok ostali dio ekonomije prolazi deflaciju, cijena zdravstvene skrbi podložna je inflaciji. Brine me to što će u bliskoj budućnosti život ili smrt osobe biti pitanje njene mogućnosti da si priušti zdravstvenu skrb. Brine me to što milijuni ljudi neće imati dovoljno novca u svojim DC mirovinskim planovima da si priušte takvu zdravstvenu skrb.

Štoje sa zdravstvenim osiguranjem i drugim oblicima društvenog pružanja medicinske pomoći? Pa, ako su statistike točne, zdravstveno osiguranje u Americi možda je već bankrotiralo. Ako će zdravstveno osiguranje biti nacionalno pravo, porezi će odletjeti u nebesa, a ako porezi narastu, tvrtke će napustiti zemlju i ugroziti stanovništvo koje će plaćati pretjerano visoke poreze.

Ako osoba želi planirati mirovinu putem DC mirovinskog plana, mora početi rano, staviti mnogo novca na stranu, dovoljno ne samo za život, već i za zdravstvenu skrb. U

slijedećim godinama, mnogi umirovljenici možda će morati unovčiti svoje vrijednosnice kako bi platili zdravstvenu skrb i produžili si život. Moje je pitanje: kada je financijski planer rekao sedamdesetogodišnjem umirovljeniku: "To se zove sustavno povlačenje i funkcionira", je li cijena dugoročne zdravstvene skrbi tog umirovljenika bila uključena u odgovor? Drugim riječima, kakve su bile pretpostavke iza odgovora financijskog savjetnika? Jesu li njegove pretpostavke uključivale zdravstvenu skrb?

Za samo nekoliko godina, ne samo da će tržište pretrpjeti udar milijuna pripadnika *baby-boom* generacije koji će početi svoje sustavno povlačenje, već i milijuna pripadnika *baby-boom* generacije koji trebaju novac zbog zdravstvenih troškova. Koristeći hipotetsku kristalnu kuglu, recimo da sedamdeset i petogodišnjak koji u svojem DC planu ima 500,000 \$ u aktivima ima ograničeno zdravstveno osiguranje i iznenada zatreba 150,000\$ za operaciju raka koja će mu spasiti život. Mislite li da će on izabrati da štedi novac i ne ode na operaciju ili će prodati 150,000\$ dionica iz uzajamnog fonda kako bi pokrio te troškove? Moja je pretpostavka da će uskoro milijuni umirovljenika prodavati velike dijelove svojih vrijednosnica i neće slijediti plan sustavnog povlačenja, kako bi pokrili medicinske troškove. Ako se to dogodi, što će se dogoditi s tržištem dionica? Hoće li i dalje rasti?

Mnogi financijski savjetnici daju financijske savjete za koje nitko ne može potvrditi da funkcioniraju. Ali uskoro, u bliskoj budućnosti, otkrit ćemo jesu li pretpostavke mirovinske reforme bile točne. Uskoro ćemo otkriti jesu li pretpostavke kojima se koristi industrija financijskog planiranja, pretpostavke utemeljene na ideji da tržište dionica u prosjeku uvijek raste, izdržati financijske testove stvarnog života nakon mirovine.

Zašto 401(k) nema poreznog smisla za porezne obveznike s visokim prihodima

Diane Kennedy, O.J.R.

Savjetnica Bogatog oca

Autorica knjige *Prečice bogatih*

Konvencionalna mudrost kaže da bi porezni obveznik s visokim prihodima trebao uplaćivati maksimalan iznos u svoj plan 401(k). Istina, to vam smanjuje trenutni oporezivi prihod (uplate u 401(k) odbijaju se od prihoda), ali kasnije vam može prouzročiti velike porezne glavobolje.

Prvo, pretpostavka je da će vaš prihod u budućnosti opasti. Ako slušate većinu savjetnika, čut ćete kako oni tvrde da će vam se prihodi nakon umirovljenja smanjivati. No, postoje mnogi ljudi (uglavnom moji klijenti) koji se planiraju umiroviti s više prihoda no što imaju sada. Za njih plan 401(k) koji umanjuje porez nema smisla. Zaradit će više novca - što znači da će plaćati veće poreze! Zašto bi namjerno plaćali porez po višoj poreznoj stopi?

Drugi razlog zbog kojeg plan 401(k) nema poreznog smisla za osobe s visokim prihodima povezan je s načinom plaćanja poreza na prihod. Postoje tri vrste prihoda: zarađeni prihod (vi radite za vaš novac), pasivni prihod (vaše investicije rade za vas) i prihod od vrijednosnica (vaš novac radi za vas). Prihod od vrijednosnica dolazi uglavnom od kapitalne dobiti, što je tipična vrsta prihoda koju ćete dobivati od investicija. Maksimalna stopa kapitalne dobiti za investicije na godinu dana je 20%. Stopa se smanjuje na 18% za investicije koje posjedujete 5 ili više godina. Međutim, savezne porezne stope za zarađeni prihod (uobičajeni prihod) su 2002. dosegle čak 38%.

Ako zadržite svoje investicije izvan 401(k), porezna stopa na dobit bit će 18% - 20%. Međutim, ako zadržite te iste investicije unutar 401(k), porez se odbija sve dok ne povučete prihod. Taj

povučen prihod tretira se isto kao običan prihod i porez se plaća po najvišoj stopi. To znači da vam 401(k) udvostručuje poreznu stopu od stope kapitalne dobiti (18%-20%) na uobičajenu poreznu stopu (38%).

Što je još gore, pretpostavimo da umrete dok vam je novac još u mirovinskom planu. Nakon vaše smrti, od mirovinskog plana oduzima se porez na prihod i porez na imovinu. Ukupni porez na prosječnu imovinu bio bi 75%. Ako pretpostavite da je vaš mirovinski plan počeo s 100,000\$ i narastao na 400,000\$, to znači da će nasljednicima ostati samo 100,000\$. Neto dobit od ovog plana 401(k) (koji se učetverostručio) je ravna nuli!

Možda će u budućnosti i biti pogodnosti od smanjenja poreza, ali vi morate paziti da vaša rješenja podržavaju ciljeve koje ste postavili za budućnost. Nemojte se zadovoljiti konvencionalnim savjetom konvencionalnih savjetnika.

Jesu li pretpostavke važće?

Neki ljudi su govorili o ERISA-i kao o modificiranom Ponzijevom triku. Ponzi je bio prevarant kojem su ljudi davali novac uz obećanje visokih kamata. On bi tada pronašao novu skupinu ljudi i obećao im istu stvar. Zatim bi uzeo novce druge skupine i dao ih ljudima iz prve. Prva skupina bi to razglasila svojim prijateljima, i ovi bi postali jezgro treće skupine, koja je davala visoke povrate drugoj skupini. Cijeli Ponzijev trik mogao je funkcionirati dok netko nije otkrio što radi. Umjesto da postane heroj, danas je njegovo ime zloglasno. Kad netko kaže da je netko uhvaćen u Ponzijevom triku, to znači da su jedan ili više ljudi bili dovoljno naivni da vjeruju u nešto za što su znali da je predobro da bi bilo istinito.

Vjerujem da svatko od nas ima jedan dio u sebi koji želi vjerovati u stvari koje su predobre da bi bile istinite. Volimo vjerovati u magiju, dobre vile, uskršnjeg zeca i dobre duhove čuvaru. Zato, kada financijski savjetnik kaže "To se zove sustavno povlačenje i funkcionira", ljudi vjeruju u to jer žele vjerovati, iako duboko u sebi znaju da nije istinito. Ponzi je znao da su ljudi takvi i zato će uvijek biti Ponzi trikova, iako

Ponzija odavno nema. Ne kažem da je ERISA Ponzijev trik, ali kažem da ljudi vole vjerovati u magiju. A stvari funkcioniraju sve dok se pretpostavke ostvaruju.

Pozitivna strana

Bogati otac smatrao je da se ERISA u teoriji temelji na nekim odličnim idejama i vrijednostima. Problem je u tome što se radi o teoriji. Kao što svi znamo, između teorije i stvarnosti velika je razlika.

Nakon istraživanja zakona, bogati otac otkrio je kako je jedan od njegovih ideala bio prepuštanje inicijative radnicima. Do tada je radnik s DB planom možda imao financijsku sigurnost nakon umirovljenja, ali nije imao pravu osnovu aktive koju je mogao prepustiti svojim nasljednicima. Na primjer, ako se umirovio u 65-toj, a umro u 75-toj, njegove beneficije bi nestale, a aktiva od investicija ostala u kompaniji. U DC mirovinskom planu, kad bi radnik umro u 75-toj godini, a u njegovim vrijednosnicama bi ostalo još nešto, preostala aktiva u mirovinskom planu bila bi prebačena na obitelj.

Moj siromašni otac imao je DB mirovinski plan, pa je vrlo malo toga mogao ostaviti svojoj djeci. Imao je učiteljsku mirovinu, malu državnu mirovinu koja mu je osiguravala određeni stupanj financijske sigurnosti svakog mjeseca, ali kad je umro, nije imao što ostaviti. Drugim riječima, DB mirovinski plan nije plan koji možete ostaviti nasljednicima. S druge strane, da je moj otac imao DC mirovinski plan, njegova djeca naslijedila bi preostalu aktivu u vrijednosnicama, ako bi je još bilo, bez posmrtnih poreza. U teoriji, DC mirovinski plan ima neke velike beneficije koje DB nije imao.

I tako, vrlo pozitivna strana DC mirovinskog plana bilo je to da je pokušao podijeliti ogromno bogatstvo Amerike i svijeta u ruke radnika. A u teoriji, DC mirovinski plan morao bi funkcionirati jer postoji toliko mnogo novca da bi svatko mogao imati mali dio toga. Novca je zaista mnogo.

Ali, naravno, to je sjajna ideja koja je sjajna samo u teoriji. U stvarnosti, 90% bogatstva drži 10% ljudi, a za to postoji i

razlog. Taj razlog objasnit ću u slijedećem poglavlju koje govori o najvećoj od svih pogrešaka: pogrešci koja će pokrenuti najveći krah tržišta u povijesti, istoj pogrešci zbog koje bogatstvo svijeta ostaje u rukama samo 10% ljudi.

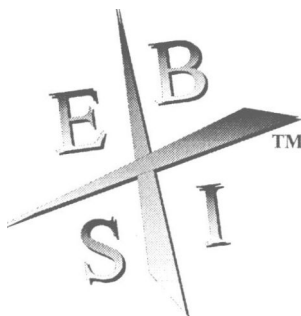
Dobra je vijest to što, ako shvatite slijedeću pogrešku i uspijete je prevladati, imate bolje šanse da uđete u tih 10% ljudi koji kontroliraju 90% bogatstva.

Šesto poglavlje

To što investirate ne znači da ste investitor

Od svih pogrešaka mirovinske reforme, bogati otac najvećom je smatrao to što je prisilila ljude koji nisu investitori da investiraju. Za bogatog oca, pretpostavka da će promjena zakona iznenada pretvoriti ljude u stručne investitore bio je previd epskih proporcija. Rekao je: "Kako možeš uzeti nekoga tko je od rođenja programiran da bude zaposlenik koji traži posao i pretvoriti ga u investitora koji riskira? Osoba koja traži sigurnost nije isto što i investitor koji riskira." Za bogatog oca, ta pretpostavka bila je najveća od svih pogrešaka i na kraju će dovesti do najvećeg kraha tržišta dionica u povijesti.

Oni od vas koji su pročitali *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatog oca*, dobro su upoznati sa slijedećim dijagramom kvadranta:



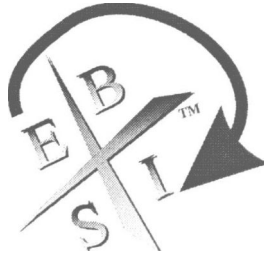
Za one koji nisu upoznati s Kvadrantom PROTOKA NOVCA, ili one koji nisu čitali knjigu, ukratko ću objasniti što znači koje slovo kvadranta.

- E znači zaposlenik
- S znači samozaposlena osoba ili mali poduzetnik
- B znači vlasnik velikog biznisa
- I znači investitor

To su četiri načina kako možete zaraditi novac i četiri tipa ljudi. Svaki kvadrant predstavlja različit način razmišljanja o novcu i financijskoj sigurnosti.

Bogati otac rekao je: "Najveća pogreška ERISA-e je to što zakon pretpostavlja da ljudi s lijeve strane kvadranta mogu lako postati ljudi s desne strane. Ljudi iz svakog kvadranta su različiti. Vrlo, vrlo različiti. Pretpostaviti da netko iz E kvadranta može postati investitor u I kvadrantu samo zato što zakon propisuje tu promjenu, apsurdno je. Možeš promijeniti zakone potezom olovke, ali potezom olovke ne možeš promijeniti ljude."

Jednostavno rečeno, ERISA i kasniji amandmani na ERISA-u obvezali su ljude na slijedeće:



Zatražili su od milijuna zaposlenika da postanu investitori, a kao što smo svi vidjeli, učinili su to bez razvoja obrazovnog sustava da podrži tu malu, ali monumentalnu promjenu.

Naš sustav javnog školstva obučava ljude primarno za E ili S kvadrante, i zato većina ljudi spada u te kvadrante. Moj siromašni otac, glavni nadzornik za školstvo, stalno je govorio: "Idi u školu i dobro uči da bi mogao dobiti siguran posao." Drugim riječima, moj siromašni otac savjetovao me da pronađem utočište u E kvadrantu. Moja majka, koja je znala da želim postati bogat, često je govorila: "Znam da želiš postati bogat, zato pođi na medicinu i postani liječnik." Savjetovala mi je da pronađem utočište u S kvadrantu, kvadrantu samozapošljavanja. Odgovorio sam joj: "Postoji jedan problem u toj ideji, mama. Morao bih biti pametan da postanem liječnik, a znaš kakve su moje ocjene." S kvadrant često znači kvadrant pametnih, jer tamo odlaze liječnici, odvjetnici, računovođe, inženjeri i tako dalje, iako bilo koja profesija ili razina inteligencije može opstati u bilo kojem kvadrantu. S znači i 'specijalisti', ljudi s određenom jedinstvenom vještinom ili zanimanjem, a u to spadaju i milijuni malih nezavisnih poduzetnika.

Moj bogati otac obučio je svojeg sina i mene da budemo ljudi koji djeluju u B i I kvadrantima. Oni od vas koji su pročitali moje prethodne knjige sjetit će se da je bogati otac davao svojem sinu i meni sve moguće poslove u svojim tvrtkama, obučavajući nas da shvatimo koliko je potrebno

različitih poslova da bi tvrtka mogla funkcionirati. S nama je i satima igrao "Monopoly", učeći nas da razmišljamo poput investitora. Jedan od glavnih razloga zašto sam imao normalan posao samo 4 godine bio je jednostavno taj što me bogati otac obučio da djelujem na desnoj strani kvadranta, a ne na lijevoj.

Dok sam još bio dječak, bogati otac rekao je: "Ljudi gravitiraju različitim kvadrantima jer su i oni različiti. Osoba koja traži E kvadrant, traži sigurnost. Zato većina ljudi iz E kvadranta često govori isto, bez obzira na to jesu li predsjednici kompanije ili domari: "Tražim siguran posao, stalnu plaću i dobre beneficije." Sigurnost je najvažnija ljudima u E kvadrantu. Svijet I kvadranta, investitorskog kvadranta, nije svijet sigurnosti. Može biti, ali ne bez prikladne obuke."

I opet, ogromna je razlika između riječi *sigurnost* i *sloboda*. S obzirom na tu razliku, bogati otac naglašavao je da ljudi u E i S kvadrantima često traže *sigurnost* kao zaposlenici ili sigurnost kao mali poduzetnici, neovisni o drugima. Ljudi na strani B i I žele slobodu, pa se fokusiraju na aktivu koja radi za njih. Sada mogu čuti urlike protesta ljudi iz S kvadranta, ljudi koji žele biti neovisni. Ali prije no što protestirate, razmislite o ovom: iako ljudi u S kvadrantu *mogu raditi ono što žele*, problem je u tome što oni *moraju to raditi bez obzira vole li to ili ne*. Osoba koja se nalazi u B ili I kvadrantu smije ne raditi ništa, a ipak dobiva novac, i u tome je razlika između njihovih sloboda. (Oni koji nisu pročitali *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatog oca* trebali bi, jer knjiga mnogo detaljnije govori o temeljnim razlikama između ljudi iz različitih kvadranta. To je vrlo važna knjiga za sve koji stvarno žele načiniti promjenu u životu, umjesto da sele s posla na posao u E kvadrantu, ili naporno rade cijeli život u S kvadrantu.) (Budući da knjiga *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatog oca* još nije prevedena, za bolje razumijevanje kvadranta poslužite se knjigom *Poslovna škola*, istog autora op. ur.)

Neki dan bio sam na konferenciji o investiranju i razgovarao sam s mladim čovjekom koji mi je rekao da je investitor. Tada sam ga pitao u što je investirao. Rekao je: "Imam kompanijski 401(k) plan koji ima dobro diverzificiran portfelj u velikim

tvrtkama, malim tvrtkama, nekoliko sektorskih fondova i, naravno, fond s obveznicama."

Dok sam klimao glavom, rekoh sam sebi: "Wall Street je dobro educirao ovog čovjeka da im bude doživotni klijent." Ne želeći raspršiti njegov balon od sapunice, upitah: "Koliki su vam mjesečni prihodi od investicija?"

"Prihodi?" odgovori on. "Pa nemam ih. Nemam prihoda. Svaki mjesec uplaćujem dio svoje plaće u te uzajamne fondove."

"A kada očekujete neki prihod od tih investicija?" upitah ja.

"Oh, sada mi je 27 godina. Planiram pustiti novac da se množi bez poreza sve dok se ne umirovim, nadam se do svoje 60. godine. Tada ću prebaciti svoj portfelj na račun kojim sam upravljam i živjeti od investicija. Vidite, investiram dugoročno."

"Čestitam", rekoh ja, rukujući se s njim. "Investirajte i dalje."

Bit je u tome što, iako taj mladić možda *investira*, ja ga ne bih nazvao *investitorom*, barem ne po definiciji koju je bogati otac koristio govoreći o kvadrantu protoka novca. Prema bogatom ocu, investitori redovito *primaju* novac od svojih investicija. Dok ne počnete *primati* novac, vi možda investirate, ali niste investitor. Da bih dokazao bogatom ocu da sam investitor, morao sam mu dokazati da novac pritječe meni, a ne odlazi od mene. Nedavno su milijuni investitora u DC plan otkrili da im je novac koji su investirali istjecao iz džepa, a zatim i iz njihovih DC planova i zato danas ima tako mnogo ljutih investitora. Možda i jesu investirali, ali nisu postali investitori.

Kad se radi o investiranju, mnogi ljudi su odlični u gubljenju novca, ali samo malobrojni su odlični u dobivanju, a to je ono što vas čini dobrim investitorom. Kad se radi o investiranju, većina ljudi daje novac, a vrlo malo njih ga dobiva. Nakon što je donesena ERISA, milijuni ljudi počeli su investirati, ali još ne znamo jesu li postali investitori. Samo će vrijeme pokazati koliko njih će prijeći iz E, S ili B kvadranta u I kvadrant kad im radni vijek završi.

U filmu *Jerry Maguire* poznata je rečenica: "Pokaži mi lov." Moji prijatelji, tvrdokorni investitori, tu rečenicu smatraju *svetinjom*. To je tako zato što znaju da investiranje novca ne znači da će investicija vratiti novac. Za moj krug prijatelja, investicija nije stvarna sve dok se investirani novac ne vrati. A kad se vrati, ta investicija mora donijeti više novca. U ovom trenutku, milijunima ljudi s DC mirovinskim planovima novac odlazi i milijuni se pitaju hoće li im se vratiti. Mnogi su zvali svoje brokere i zatražili da im "pokažu lov".

Neku večer moja supruga i ja bili smo na zabavi i domaćica ju je upitala čime se bavi. Kim je jednostavno rekla: "Investiram u nekretnine." Oči domaćice zažarile su se i rekla je: "I ja. Moj suprug i ja počeli smo s malom kućom i prodali je kad joj je narasla cijena. Učinili smo to tri puta i pogledajte sad našu kuću. Investirali smo u nekretnine i sada živimo u ovoj lijepoj kući."

Znam da naša prijateljica misli da je investitorica, a tehnički i jest. No, u našem krugu prijatelja, nju ne bi zvali investitorom u nekretnine, zvali bi je vlasnicom kuće koja je imala sreće. Iako je imala lijepu kuću, ogromna je razlika između investitora u nekretnine koji posjeduje kuću za koju mora davati 5,000\$ mjesečno i investitora koji dobiva 5,000\$ mjesečno. Po definiciji naše investitorske grupe, investitor u nekretnine ima mjesečne prihode koji dolaze svakog mjeseca od kuća na iznajmljivanje, komercijalnog vlasništva, skladišta, uredskih zgrada i tako dalje. Drugim riječima, bez obzira na to radili mi ili ne, možemo pokazati lov, lov koji dolazi.

Najveća od svih pogrešaka

Zašto je bogati otac smatrao da je prisiljavanje ljudi iz E kvadranta da uđu u I kvadrant najveća od svih pogrešaka? Odgovor je opet - zato jer imaju različite osobnosti. Osoba u E i S kvadrantu radi za novac, a osoba u B i I kvadrantu radi kako bi izgradila ili kupila aktivu. To može izgledati kao mala razlika, ali nakon mirovine ta razlika postaje vrlo velika. Kao profesionalni investitor s godinama obuke, mogu reći da nije

tako lako dobivati svaki mjesec novac od investicija, a to je ono što ERISA traži od ljudi. Kad osoba s DC planom ode u mirovinu, izgurat će je iz utočišta njezinog posla. Mnogi će se morati suočiti sa stvarnim svijetom po prvi puta u životu. Bogati otac suočio se sa stvarnim svijetom s 13 godina, ja s 32, moj otac s 53, a Enronov zaposlenik na naslovnoj stranici *USA Today* s 58 godina.

Susret sa stvarnim svijetom

U dobra stara vremena, kad se zaposlenik umirovio, organizirala bi se proslava odlaska u mirovinu, dobio bi zlatni sat i DB mirovinski plan koji bi ga zbrinuo do kraja života. Drugim riječima, mogao se umiroviti i računati na ček u pošti. To je bilo sve što je morao učiniti.

Također, u dobra stara vremena, ako je umirovljenik radio za velikodušnu kompaniju ili je kompanija imala snažan sindikat, mogao je dobiti i COLA, usklađivanje mirovine s troškovima života. Kako je rasla inflacija, tako je rasla i njegova mirovina. Neki su imali i doživotno zdravstveno osiguranje. Dok je god umirovljenik živio, mogao je ići liječniku, a kompanija bi to plaćala. Drugim riječima, DB mirovinski planovi postali su vrlo, vrlo skupi kako je sve više ljudi odlazilo u mirovinu i živjelo sve duže zbog bolje medicinske njege. Te velike obveze jedan su od stvarnih razloga donošenja ERISA-e. Zaposlenici s DB i zdravstvenim osiguranjima bili su jednostavno preskupi u svijetu sve veće globalne konkurencije.

U današnje vrijeme, kad se zaposlenik umirovi, još uvijek je moguća proslava i zlatni sat, ali tu priča vjerojatno završava. Neki mogu zadržati svoj novac u mirovinskom planu kompanije, drugi mogu izabrati da ga prebace na IRA-u, individualni mirovinski račun, a treći će prodati svoju financijsku aktivu za gotovinu i staviti novac u banku.

Slijede tri razloga zašto je bogati otac smatrao da dolazi najveći krah tržišta dionica u povijesti. To su:

1. Dogodit će se velika prodaja dionica na tržištu prouzročena pripadnicima *baby-boom* generacije koji će prijeći na gotovinsku štednju. Bogati otac rekao je: "E-ovi i S-ovi cijeli život rade za novac, ne za financijsku aktivu. Većina njih ne vjeruje tržištu dionica. Kad napuste kompaniju, strah i nesigurnost koje su oduvijek imali - koji su od njih i stvorili E-ove i S-ove - samo će se uvećati. Kad odu, držat će se onoga što znaju i čemu vjeruju, a to je gotovina, ne dionice ili uzajamni fondovi."

Prema magazinu *Business Week*, 1990. u 401(k) i sličnim planovima bilo je 712 milijardi \$. Do kraja 2000. taj iznos popeo se na 2.5 trilijuna \$, sa 72% u dionicama i sličnom. Drugim riječima, dok je dolazio novac od mirovinskih fondova, tržište je naglo raslo. Kako se taj porast ubrzavao, takozvani investitori postajali su sve samopouzdaniji i počeli svojom gotovinom kupovati vrijednosne papire, jednostavno zato jer su na taj način mogli dobiti mnogo veći povrat. Dok je rast napredovao, mnogi takozvani investitori uključili su se kasno i počeli podizati novac sa štednje i investirati ga na tržište, primarno u dionice uzajamnih fondova, pa je ta klasa aktive porasla na 4 trilijuna dolara. U to vrijeme pojavili su se izvještaji kako je stopa obiteljske štednje u Americi pala na manje od 1%. Događala se manija i ljudi koji nikada nisu smjeli doći na tržište sada su bili na njemu.

Mnogi ljudi koji su investirali u DC mirovinske planove vidjeli su kako njihova vrijednost raste. Odmah su povjerovali da su sada i oni pravi investitori, i počeli su podizati svoju štednju i ulagati je u tržište. Većina tih ljudi došla je iz E i S kvadranta. Ljudi koji su trebali ostati štediše iznenada su počeli investirati. Ali oni nisu bili investitori.

Bogati otac vjeruje da će se najveći krah tržišta dionica u povijesti dogoditi kada milijuni ljudi počnu prodavati financijsku aktivu koju ne razumiju i ne vjeruju joj. Bogati otac rekao je: "Ljudi u E kvadrantu vole sigurnost. Ako osjećaju da je ona ugrožena, neće zadržati svoju financijsku aktivu. Ako se osjete nesigurnima, neće biti sustavnog povlačenja koje traži mirovinska reforma. Umjesto toga, nastat će panika, koju će

prouzročiti pripadnici *baby-boom* generacije koji će financijsku aktivu pretvarati u gotovinu za svoje štedne račune, i to što je moguće brže."

U početku nisam shvaćao na što cilja bogati otac. Sad kad sam stariji, svjesniji sam te suptilne razlike. Danas sam jako svjestan te razlike kad čujem ljude kako govore: "Ja štedim za svoju mirovinu", ili kažu: "Štedim za obrazovanje svoje djece." Rijetko čujem ljude kako kažu: "Ja investiram za svoju mirovinu", ili: "Investiram za obrazovanje svoje djece." Kao što kaže bogati otac: "Štediša i investitori nisu isti ljudi. Štediša se osjećaju sigurnima s novcem, ne s uzajamnim fondovima. Kada dođe do problema, oni će prodavati, a kad milijuni njih počnu prodavati, tržište će se srušiti. Neće biti sustavnog povlačenja."

Japan se već nekoliko godina nalazi na rubu bankarske i financijske katastrofe. U isto vrijeme, japanske banke pune su novca, jer većina japanskih zaposlenika su štediša. U stvari, Japan ima najvišu stopu štednje na svijetu. Budući da su banke tako prepune novca, stopa kamate koja se plaća na tu štednju je skoro 0 posto. Iako banke ne plaćaju Japancima ništa na njihovu štednju, novac sjedi u bankama. Zašto? Zato što zaposlenici i štediša više vole da njihov novac ne zarađuje ništa, nego da riskiraju. Predviđam da će za nekoliko godina i banke SAD-a biti prepune novca. Ako su banke pune novca, bit će im teško plaćati 10% kamata štedišama. U ovom trenutku banke SAD-a plaćaju kamatnu stopu od 2% na štednju. Dva posto nije dobar povrat na vašu investiciju.

Dakle, primarni razlog za nadolazeći krah je to što se većina ljudi u današnje vrijeme ne osjeća sigurno s uzajamnim fondovima i dionicama. Kad krenu u mirovinu, milijuni pripadnika *baby-boom* generacije unovčit će svoje dionice i uzajamne fondove i vratiti se onome za što su radili cijeli život - gotovini. Kao što je rekao bogati otac: "Možeš promijeniti zakon, ali ne možeš promijeniti ljude."

2. Troškovi života i zdravstvene skrbi će porasti. Kao što sam prije rekao, mnogi DB planovi imali su usklađivanje s troškovima života. DC mirovinski plan pretpostavlja da će

umirovljenik morati prodavati aktivu kako bi pokrio troškove kada porastu troškovi života i zdravstvene skrbi. I to će uništiti teoriju sustavnog povlačenja. Te male razlike između DB i DC plana doprinijet će krahu tržišta. Da bi živjeli, ljudi moraju imati novac, a ne uzajamne fondove. Zato će prodavati uzajamne fondove za gotovinu.

3. Povećat će se broj budala. Citiram Warrena Buffeta: "Činjenica da će ljudi biti puni pohlepe, straha ili gluposti, predvidljiva je. Posljedice nisu predvidljive."

Većina nas zna da tržišta rade na principu straha i pohlepe. Tržište je raslo tijekom 90-tih zbog pohlepe, a past će zbog straha. U bliskoj budućnosti, još jedan razlog zbog kojeg će ljudi pretvarati svoje mirovinske račune u gotovinu je glupost.

Dat ću vam primjer investitorske gluposti. Tijekom 90-tih upoznao sam mnoge bogate zaposlenike koji su mislili da su se obogatili zato što su investitori, a u stvari su bili samo sretni zaposlenici. Jedna osoba koju sam upoznao bila je zaposlenik Intela. 1997., dok je tržište raslo, unovčio je svoje opcije za skoro 35 milijuna \$. Bio je siguran da je investitor, a ne sretni zaposlenik i uskoro je investirao samo u investicije rezervirane za ono što Komisija za osiguranje i razmjenu klasificira ovlaštenim investitorima. Po definiciji, ovlašteni investitor je osoba s neto zaradom preko milijun dolara. Zašto je to kriterij za ovlaštenog investitora ne znam, ali takva su pravila. *Ja imam bolji način otkrivanja je li osoba ovlašteni investitor, ali KOR me nije pitao za mišljenje.*

U svakom slučaju, ovaj bivši Intelovac - investitor sa svojim milijunima dolara dopustio je da mu novac udari u glavu i počeo je investirati u sve što se kreće. Kupovao je privatne stanove, partnerstva u kompanijama, cijele kompanije koje su potom vodili njegovi sinovi i kćeri, i kupovao je tričarije koje kupuju zaista bogati ljudi kao što je privatni mlažnjak, jahta i dvije velike kuće. Povrh toga, upoznao je ženu mlađu od svoje kćeri i rastao se od supruge, koja je dobila veći novčani iznos. Bogati otac često je govorio: "Budala i njegov novac jedna su velika zabava." A vjerujte mi, taj momak znao je organizirati

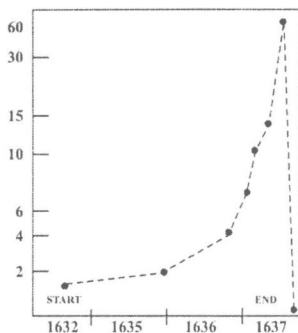
zabave. Danas je bez novca. Kako znam? Znam jer me zamolio za posao. Treba posao jer je njegova druga bivša supruga dobila ostatak novca. On je samo jedan od desetina takvih ljudi koje sam upoznao tijekom ludih 90-tih. To su bili zaposlenici kojima se posrećilo pa su mislili da su investitori - ali su otkrili da su budale koje se znaju dobro zabavljati. U tome nema ništa loše, ali ako si možete priuštiti i zabavu nakon zabave.

Ovaj primjer investitorskih gluposti može se vidjeti i kod sportskih zvijezda, filmskih zvijezda, dobitnika na lotu, ljudi koji iznenada naslijede velike količine novca i svih drugih koji se zalude misleći da je investiranje novca i postajanje investitorom jedna te ista stvar. Za nekoliko godina od sada, kad neki od sretnijih pripadnika *baby-boom* generacije odu u mirovinu s velikim iznosima novca u DC mirovinskim planovima, počete ćete čitati članke o budalama koje na prijevaru gube novac od mirovine. Mnoge će prevariti jer ne razlikuju investiranje novca i postajanje investitorom.

Dakle, najveća od svih pogrešaka, prema bogatom ocu, jest ta da, premda ljudi investiraju, oni ne postaju investitori. Rekao je: "Ova mala i potencijalno trivijalna stvar ima potencijal da obori tržište dionica." Bogati otac pretekao je da će se u bliskoj budućnosti milijuni ljudi polako probuditi i shvatiti da ih zakon prisiljava da kupe nešto što zapravo ne žele (DC plan), i ne mogu to prodati osim ako nisu spremni platiti velike porezne kazne zbog ranog povlačenja. Povrh toga, mnoge potiču da investiraju u proizvode koje ne cijene, ne razumiju i misle da za njih plaćaju previše. Rekao je: "U tom trenutku, štediše će početi pretvarati svoje investicije u ono za što su radili cijeli život, a to nisu dionice, obveznice ili uzajamni fondovi, već gotovina. Krah tržišta dogodit će se zato što je zakon poticao ljude da investiraju, ali nikada nisu postali investitori. Zapamti, investitori vole aktivu, a štediše gotovinu. I zato možeš čuti toliko mnogo ljudi kako kažu: "Sigurno kao novac u banci."

Bogati otac jednom mi je objasnio da je njegova definicija financijske manije "iracionalno pretvaranje gotovine u financijsku aktivu kao što su dionice, obveznice, nekretnine i uzajamni fondovi." Kroz stoljeća bilo je mnogo manija. Jedna

od slavnijih, ili neslavnijih, bila je manija zbog lukovica tulipana u Nizozemskoj od 1634. do 1637. Ta je manija započela kad su se Nizozemci ludo zaljubili u taj novi cvijet uvezen iz Kine. Uskoro su počeli stvarati nove vrste i nije trebalo dugo da nastane manija.



Manija Gouda lukovica tulipana 1634. - 1637
-Zasnvano na povijesnim procjenama

Neke lukovica tulipana vrijedile su više od njihove stostruke težine u zlatu. Iznenada, manija je završila i počela je panika, panika pretvaranja lukovica u gotovinu. Danas nam manija zbog lukovica tulipana zvuči jednako smiješno kao manija zbog kompanija s Interneta prije nekoliko godina.

Bogati otac paniku je definirao kao "iracionalno pretvaranje financijske aktive u gotovinu." Drugim riječima, ljudi se iznenada probude i shvate da ono što su kupili nije toliko vrijedilo, pa žele vratiti novac. To se često zove "kajanje kupca". Kad milijuni ljudi koji su investirali u uzajamne fondove i drugu financijsku aktivu osjete kajanje kupca i zatraže povrat novca, nastat će panika, a ta panika dovest će do najvećeg kraha u povijesti svijeta. Kao što je rekao bogati otac: "To što investiraš ne znači da si investitor."

Sedmo poglavlje

Svatko mora postati investitor

"Zar ne shvaćaju koliko je investiranje važno?" upitao sam bogatog oca. Izlazili smo iz hotelske dvorane gdje je bogati otac održao sastanak sa svojim ključnim menadžerima i najboljim zaposlenicima, oko 125 ljudi.

"Vidjet ćemo", reče bogati otac. "Dao sam sve od sebe da ih uvjerim, ali ne mogu ih previše forsirati. Taj plan 401(k) je beneficija, ali mnogi radnici ne uplaćuju u njega. Neki uplaćuju samo male iznose. Čak su i neki iz menadžerskog tima prestali uplaćivati. Ne znam od čega misle živjeti nakon što se umirove."

To je bilo 1988. godine. Zastao sam na Havajima na putu na Daleki istok i bogati otac upitao me želim li prisustvovati ovom sastanku. Krah tržišta dionica u listopadu 1987. uplašio je mnoge od njih i prestali su uplaćivati u svoje DC mirovinske planove.

"Pozvao sam predstavnicu iz kompanije za menadžment fondova da još jednom objasni radnicima kako funkcionira njihov 401(k) plan. Potencijalna odgovornost spriječila je tu savjetnicu za investicije da im da neki specifični savjet. Prenijela im je informaciju, ali nije savjetovala ljudima što da kupe. Objasnila je plan, ali nije zalazila u detalje. Zaposlenici se

nisu osjećali previše sigurno jer nisu imali ideju u što da investiraju. Zašto zakon sprječava ljude koji vode plan da zaposlenicima daju malo specifičnije savjete?"

"Ne znam", rekoh ja. "Sve ove godine nikada nisam shvatio zašto savjetnici predstavljaju samo plan, ali ne daju savjet. Danas sam saznao da je to zbog potencijalne odgovornosti."

"Barem im je rekla da si ti velikodušan poslodavac jer si spreman pratiti iznos radničkih doprinosa. Mnogi poslodavci uopće ne daju novac, a neki daju samo 50 centi po dolaru. Iako sam spreman biti velikodušan, ipak samo mali broj zaposlenika redovito uplaćuje", reče bogati otac.

"Čak i ako ne dobivaju mnogo savjeta o investiranju, zar zaposlenici ne shvaćaju da je svaki dolar koji im daš za njih jednak primanju neoporezivnog novca?" upitah ja. "Sve što moraju učiniti jest da ulože novac koji je također neoporeziv."

"Čuli su riječi", reče bogati otac. "Ja već godinama govorim istu stvar, ali čini se da se ništa ne mijenja. Čak sam im rekao da osoba koja uplaćuje u plan zarađuje više od one koja ne uplaćuje. Ni to nije upalilo. Nakon kraha tržišta dionica, i neki od onih koji su uplaćivali doprinose prestali su uplaćivati. Zato sam zamolio predstavnicu iz kompanije za fondove da svrati i održi im govor. Nadam se da će to koristiti."

Nastavili smo naš razgovor vraćajući se u njegov ured, koji se nalazio niz ulicu nedaleko od hotela. I opet sam pitao: "Zar ne shvaćaju koliko je važno investiranje?"

"Vjerujem da shvaćaju", odgovori bogati otac.

"Pa zašto onda ne investiraju?" upitah ja.

Na to pitanje bogati otac sjeo je za svoj stol i počeo na svojem žutom notesu ispisivati slijedeće riječi:

BOGATI
SREDNJA KLASA
SIROMAŠNI

Pogledao me i rekao: "Svi mi investiramo na ovaj ili onaj način. Mi samo investiramo u različite stvari na različite načine." Zatim je napisao slijedeće:

BOGATI: Dobra financijska edukacija
Grade biznis
Investiranje u velike nekretnine
Fondovi privatnog učešća
Fondovi dvostrukog osiguranja
Osobni financijski menadžer
Privatni smještaj
Ograničena partnerstva

SREDNJA KLASA: Dobro obrazovanje
Visoko plaćen posao
Profesija
Kuća
Štednja
Mirovinski plan
Uzajamni fondovi
Investicije u male nekretnine

SIROMAŠNI: Velike obitelji
Programi državne potpore

"To su različite stvari u koje različite klase investiraju", reče bogati otac. "Siromašni često imaju velike obitelji i vjeruju da će se njihova djeca u starosti brinuti o njima. Oni računaju i na državne programe kao što su socijalno i zdravstveno osiguranje."

"Siromašni investiraju u djecu?" upitah ja u nevjerici.

Bogati otac klimne. "To je generalizacija, ali u toj izjavi ima istine. Oni to možda neće reći, ali od svoje djece očekuju da se brinu o njima kada prestanu raditi."

"A srednja klasa investira u dobro obrazovanje kako bi dobila dobro plaćen posao", rekoh ja čitajući notes bogatog oca. "Za njih je to investiranje?"

"Naravno", nasmiješi se bogati otac. "Nije li bilo tako i u tvojoj obitelji? Nije li tvojoj majci i ocu bilo važno da dobiješ

fakultetsku diplomu, a možda i profesiju liječnika ili odvjetnika, ili titulu potpredsjednika ili generalnog direktora?"

Složio sam se. "Obrazovanje je bilo vrlo važno u našoj obitelji. Moja majka zaista je htjela da postanem liječnik, a moj otac smatrao je da trebam pohađati pravni fakultet."

Bogati otac se nasmijao. "A ne inzistiraju li oni da kupiš kuću i imaš mirovinski plan? U stvari, nisi li mi rekao da tvoj otac želi da ostaneš u marincima jer imaju odličan mirovinski plan i beneficije?"

Klimnuh glavom. "Ali zar i siromašni ne žele iste stvari, barem na poslu?"

"Oni možda sanjaju o visoko plaćenom poslu. Ali snovi su snovi, a stvarnost je stvarnost. Ako primjećuješ, većina mojih slabije plaćenih zaposlenika prelazi s posla na posao, jer je to jednostavno, sve dok ne očekuješ visoku plaću. Oni mogu sanjariti o pronalasku dobro plaćenog posla, ali u stvarnosti, bez dobrog obrazovanja ili neke tehničke vještine dobro plaćeni posao ne dolazi u obzir."

"I oni troše većinu svojeg novca na preživljavanje, hraneći i odijevajući djecu. U to investiraju."

Bogati otac klimne. "Moji fakultetski obrazovani menadžeri su drukčiji", reče on, prebacujući olovku na investicije srednje klase. "Kao zaposlenici, obično ostaju duže jer su svjesni da ako odu, moraju započeti iznova, i to često na dnu ljestvice. Zato vole titule. Također, potrebno je duže da bi se pronašao posao ako očekuješ višu plaću. Zato oni investiraju više vremena u dobro obrazovanje, visoku plaću, siguran posao, promocije i titule. To je važno srednjoj klasi. Kao što rekoh, ljudi investiraju, ali na različite načine. Ljudi investiraju vrijeme i novac u ono što smatraju važnim."

"Dakle, bogati grade biznise i investiraju u velike nekretnine", rekoh ja. "Ili investiraju u fondove privatnog učešća i dvostrukog osiguranja, dok srednja klasa investira u uzajamne fondove."

Bogati otac nastavio je: "Ili investiraju u partnerstva i sindikacije, ili imaju osobne menadžere fondova koji to čine

umjesto njih. Oni investiraju u investicije rezervirane za bogate."

"Ali nije li fakultetsko obrazovanje važno za sve?" upitah ja.

"Da, jest", reče bogati otac. "U stvari, ako pogledaš te tri klase i njihove investicije, vidjet ćeš da su sve investicije u sve tri klase važne, čak i bogatima."

"Misliš, i bogati trebaju velike obitelji?" upitah ja.

"Ne nužno velike, ali obitelj je važna svima nama, bez obzira na klasu. A i oblici državne potpore važni su i bogatima. Kad država ne bi potpomagala siromašne programima socijalne skrbi, na ulicama bi bilo mnogo prosjaka, a u domovima bogatih mnogo provalnika. Zato bogati investiraju u državnu potporu putem svojih poreza ili dobrotvornih donacija."

Bogati otac objasnio je da, ako želim biti bogat, moram investirati u sve tri klase. Drugim riječima, ako želim biti bogat, moram investirati daleko više od ostale dvije klase. Rekao je: "Ako želiš biti bogat, iskreno ti preporučam da investiraš u ono u što investiraju siromašni, srednja klasa i bogati. Nemoj, ponavljam, nemoj pokušavati preskočiti prve dvije skupine investicija. Ako želiš biti bogat, moraš investirati više od prve dvije grupe."

Nastavio je naglasivši mi važnost obitelji, doma i mirovinskog plana. Rekao je: "Mnogi ljudi pokušavaju se obogatiti bez tih stupova podrške, a to je vrlo rizično. Zato čak i ja imam 401(k) mirovinski plan, iako ga ne trebam. Imam ga kao podršku. Osim toga, to mi je i mala porezna olakšica." Pokazujući obitelj, rekao je: "Obitelj mi je vrlo važna, zato u njih investiram mnogo novca i vremena. Trebam ih radi emocionalne podrške, kao što ti trebaš Kim. Upoznao sam mnoge ljude koji ignoriraju svoju obitelj. Oni žrtvuju obiteljsko vrijeme radi posla. Još gore, neki ljudi varaju obitelj. Ti i ja upoznali smo ljude koji varaju supruga ili suprugu misleći da mala afera nije važna, ali jest. Snažna obitelj mi je važna, a nadam se i tebi."

Rasprava o obitelji imala je za mene smisla. Prije no što je završila, dodao sam: "Zato što si bogat, imaš više vremena za svoju obitelj. Moj otac često je danima odlazio na poslovna

putovanja. Rekao je da mora putovati ako želi povišicu plaće i promociju kako bi nas mogao prehraniti i kupiti veću kuću."

"Znam", reče bogati otac. "Mnogi ljudi ignoriraju svoje obitelji zbog povišice, promocije i zato što pokušavaju izgledati bogati kupujući velike kuće. Kao što sam rekao, ljudi investiraju u ono što smatraju važnim. Ali po meni, to nije investiranje, to je financijsko i obiteljsko samoubojstvo. Koliko roditelja u današnje vrijeme nema vremena za svoju djecu? Gdje bi ti danas bio da ja nisam proveo toliko vremena s tobom, podučavajući te o biznisu i investiranju? Tvoj otac nije imao vremena. Bio je previše zaposlen napornim radom kako bi otplatio veliku kuću."

Dok je bogati otac govorio, počeo sam shvaćati zašto je uvijek govorio o planu. U prethodnim knjigama pisao sam o tome kako je on govorio o investicijskim planovima za sigurnost, udobnost i bogatstvo. Inzistirao je na tome da treba razviti plan i pridržavati ga se. Imao je plan za bogaćenje jer je htio slobodno vrijeme koje će provoditi s djecom. Moj siromašni otac imao je plan da se stalno vraća u školu kako bi bio promoviran i dobivao višu plaću. Iako je davao sve od sebe da bude kod kuće s djecom, u stvarnosti je često bio na putu, dok je bogati otac bio kod kuće i puštao da njegovi zaposlenici vode njegov biznis i investicije. Sada shvaćam koliko su važne sve tri razine investiranja. Iznenada sam shvatio da imam mnogo prijatelja koji se samo žele obogatiti, a ne investiraju u prve dvije klase. Zato sam pitao: "A što je s ljudima koji investiraju samo u investicije bogatih, a nemaju prve dvije razine. Što se događa s njima?"

"Neki uspiju u tome", reče bogati otac. "Ali malobrojni. Upoznao sam mnogo ljudi koji to čine. Upoznao sam ljude koji investiraju u lude poslovne planove s pričama o zaradi milijardi dolara, ali većina tih ljudi izgubi novac i postanu žrtve prevaranata i sanjara poslovnog svijeta. Većina onih koji pokušavaju ostvariti veliku dobit bez čvrstog temelja završe kao gubitnici."

Klimajući glavom, mogao sam se samo nasmijati sam sebi, govoreći: "Upoznao sam mnogo takvih ljudi. U stvari, u početku sam i sam bio jedan od njih."

Bogati otac naceri se i reče: "Znam. I ti si imao neke lude ideje o tome kako ćeš se obogatiti, a problem je bio u tome što si i uspio sa svojim prvim biznisom. Nevolja je bila u tome što ti se posrećilo, ali nisi imao vještine da održavaš svoju sreću. Tada ste ti i tvoja tri klauna koji su ti bili partneri bankrotirali. Ti si imao biznis i razinu investiranja bogataša, ali zaboravili ste na važnost prvih dviju razina: srednje klase i siromašnih. Zato ste ti i tvoji partneri postali klaunovi i izgubili sve kad ste se obogatili."

"Ja sada imam sve tri razine", rekoj ja. "Nadam se da imam i vještinu i zrelost da razvijam sve tri razine."

"I ja se nadam", reče bogati otac tiho. "Ali ne brini. Investiranje na sve tri razine je posao za puno radno vrijeme, a ti ćeš imati svoje izazove u budućnosti, kao što će ih imati i moji zaposlenici."

"Dakle, današnja lekcija je da, kao ljudi, obično investiramo u ono što smatramo važnim", dodah ja. "Mnogi tvoji zaposlenici znaju da im je investiranje važno, ali još im nije dovoljno važno. Oni investiraju u druge stvari koje su im važne i tamo odlazi njihovo vrijeme i novac."

"Točno", reče bogati otac. "Pogledaj razliku između tvog oca i mene. Tvoj otac kaže da mu je kuća najveća investicija. Njemu je kuća daleko važnija od dionica ili industrijskih nekretnina u koje ja investiram. Zato su njemu diplome i titule važnije nego škola za investiranje. Ja investiram vrijeme i novac u ono što ja smatram važnim, a on investira u ono što on smatra važnim. Problem je u tome što sada, kad je izgubio svoj posao i većinu ušteđevine, otkriva koliko je u stvarnom svijetu nevažno ono što je smatrao važnim. Otkriva da njegova velika kuća zapravo nije aktiva i da mu diplome i radno iskustvo ne pomažu u stvarnom poslovnom svijetu ili na investicijskom tržištu. Stvarni svijet je vrlo različit od svijeta obrazovanja ili državne službe. Ono u što je on investirao ne isplati se u stvarnom svijetu."

Štednja novca ne zahtijeva mnogo financijske inteligencije

U svojim prethodnim knjigama pisao sam o tri tipa obrazovanja. To su:

1. Akademsko obrazovanje
2. Profesionalno obrazovanje
3. Financijsko obrazovanje

Moj siromašni otac bio je dobro obrazovan u prve dvije kategorije. Moj bogati otac bio je dobro obrazovan na trećoj razini. Kad je donesena ERISA, bogati otac brzo je shvatio da zakon nije naglasio važnost univerzalnog financijskog obrazovanja. 1988. također je otkrio da neke financijske savjetnike zakon ograničava u vrsti savjeta koje smiju pružati. Rezultat je taj da će većina ljudi i dalje raditi ono što su oduvijek radili. Neće prijeći iz E i S kvadranta u I kvadrant kad se umirove.

Bogati otac opet je pokazao na svoj notes i razliku između onoga što je važno srednjoj klasi i onoga što je važno bogatima. Pokazujući riječ *štednja* rekao je: "Koliko je financijske inteligencije potrebno da bi se štedjelo?"

"Ne znam", odgovorio sam. "Nikada nisam razmišljao o tome."

"Pa, po mojem mišljenju, nije potrebna nikakva financijska inteligencija. Ja bih mogao naučiti majmuna da štedi novac." Nasmijao se. "A toliki ljudi misle da su pametniji jer štede novac. Sve što morate učiniti jest da dođete do bankovnog službenika i, ako ste stvarno nekompetentni, on će umjesto vas ispuniti formulare. Što je u tome teško? Štednja može biti pametna, ali ne zahtijeva mnogo financijske inteligencije."

"Ti bi mogao naučiti majmuna da štedi novac?"

"Siguran sam da bih", nasmiješi se bogati otac. "Gledaj, samo želim istaći koliko malo financijske inteligencije ljudi imaju. Ako većina ljudi ima problema sa štednjom, koliko šanse onda imaju sa sofisticiranim investiranjem? Pogledaj svojeg

oca. On je visoko obrazovan čovjek, ali nije mogao učiniti profitabilnom običnu prodavaonicu sladoleda. Bio je štediša, ali ne i investitor, a mnogo manje biznismen. Nije trebao investirati u to."

"Osjećao se prevarenim, ali činjenica je da nije znao pročitati financijsko izvješće ili uvjete franšize", rekao je. "Zamolio sam ga da ti dopusti da pogledaš biznis i brojeve, ali ponos mu to nije dozvolio. Rekao je da te nikada ne bi pitao za savjet jer nemaš diplomu."

Bogati otac odmahne glavom. Pokazujući na investicije bogatih, rekao je: "Potrebno je financijsko obrazovanje da bi se investiralo u te investicije, a tvoj otac ga nema, iako ima fakultetsko obrazovanje", reče on pokazujući na investicije bogatih.

BOGATI: Grade biznis
 Investicije u velike nekretnine
 Fondovi privatnog učešća
 Fondovi dvostrukog osiguranja
 Osobni financijski menadžer
 Privatni smještaj
 Ograničena partnerstva

Zatim pokaže na investicije srednje klase i reče: "Potrebno je vrlo malo financijskog obrazovanja da bi se investiralo u investicije ove skupine. Kao što sam rekao, mogao bih naučiti majmuna da štedi novac, a nakon toga bih ga naučio da kupuje uzajamne fondove. U stvari, svake godine organizira se natjecanje u kojem majmun baca strelice na liste dionica da bi se vidjelo mogu li majmuni potući profesionalce koji biraju dionice i majmuni često pobjeđuju."

SREDNJA KLASA: Dobro obrazovanje
 Visoko plaćen posao
 Profesija
 Kuća

Štednja
Mirovinski plan
Uzajamni fondovi
Investicije u male nekretnine

"Znači, srednja klasa se ne bogati zbog nedostatka financijskog obrazovanja?" upitah ja.

"Pa, neki se obogate", reče bogati otac. "Ali bez dobrog financijskog obrazovanja, potrebno je mnogo rada da bi se zaradilo mnogo novca i potrebno je mnogo više novca da bi se ostalo bogat. Isto tako, što ti je niži financijski IQ, tvoj novac je u većoj opasnosti. Zato se srednja klasa fokusira na štednju novca, a bogati na investiranje novca. Zato srednja klasa često ulaže svoj novac u svoje kuće, umjesto da investira u nekretnine. Razlika je u financijskom obrazovanju. Da su bolje educirani u financijskom smislu, shvatili bi zašto je posjedovanje kuće i štednja novca zapravo rizična, a zašto je investiranje u nekretnine inteligentnije."

"Dakle, nakon što ponovno izgradim svoj biznis, mogu početi investirati u investicije bogatih", rekoh ja pokazujući na gornji red investicija bogatih.

"Možeš učiniti što hoćeš. Danas ti samo želim reći da ljudi investiraju samo u ono što smatraju važnim. Mnogi moji zaposlenici ne smatraju da su njihovi mirovinski planovi važni. Novac čuvaju za stvari koje smatraju važnijima", reče bogati otac. "Ako želiš investirati u investicije bogatih, preporučam ti da nastaviš investirati u svoje financijsko obrazovanje. Ako imaš visok financijski IQ, ono što većini ljudi izgleda rizično tebi će biti sigurno. A ono što se čini sigurnim siromašnima i srednjoj klasi, tebi će se činiti rizičnim. Sve je pitanje onoga što ti smatraš važnim, i u to ćeš na kraju investirati. Tu odluku prepuštam tebi."

Veliki krah tržišta plaši samo ljude s ograničenim financijskim obrazovanjem. Veliki krah tržišta najbolje je vrijeme za bogaćenje ljudima s dobrim financijskim obrazovanjem. Kao što je često govorio bogati otac: "Ako imaš dobro financijsko obrazovanje, nećeš brinuti zbog rasta ili pada tržišta. Bit ćeš sretan što ono raste i pada."

Osmo poglavlje

Uzrok problema

ERISA neće biti uzrok nadolazećeg kraha tržišta dionica. ERISA, Enron i nadolazeći krah samo su simptomi mnogo dubljeg problema. Ovo poglavlje govori o problemima iza problema i o tome kako ih možemo početi rješavati jednom i zauvijek. U ovom poglavlju dolazimo do pravog razloga koji leži iza proročanstva bogatog oca.

I socijalno i zdravstveno osiguranje imaju problema. Fiskalni budžetni izvještaj Clintonove administracije iz 2000 iznio je: "Vladini fondovi *nemaju pravu ekonomsku aktivu* koja se u buduću može upotrijebiti za financiranje beneficija." Drugim riječima, vlada napokon priznaje da zapravo nema fonda socijalnog osiguranja. Ono postoji samo u našoj mašti. Je li socijalno osiguranje samo modificiran Ponzijev trik?

U današnjoj Americi, svi zaposlenici gledaju svoju platnu listu i vide kako 7,65 posto od njihove plaće, praćeno s poslodavčevih 7,65 posto, odlazi na socijalno i zdravstveno osiguranje. Svi zaposlenici se nadaju da će nakon mirovine oni primati novac. To i može biti tako ako postoji dovoljan broj zaposlenika koji još uvijek ulažu svoj novac. Problem je u tome što, budući da ljudi žive sve duže i duže, sve više umirovljenika

očekuje isplatu. Je li to plan koji funkcionira samo ukoliko više ljudi plaća nego što prima novac?

Kroz desetljeća, savezna vlada posuđivala je i trošila višak socijalnog osiguranja - razliku između poreznih prihoda za socijalno osiguranje i rashoda. Vlada nadomješta novac koji posuđuje putem obveznica Riznice SAD-a. Posljednjih godina mnogi kritičari počeli su govoriti kako je socijalno osiguranje prazno, kako u fondu nema sredstava. Zauzvrat, vladini birokrati kritizirali su kritičare, negirajući da postoji problem. Godine 2000., kad je Clintonova administracija stavila karte na stol i objavila onu izjavu, koja potvrđuje da zapravo nema nikakvog fonda, bilo je to *prvi put* da je vlada priznala da postoji problem. Slični li vam taj problem problemu s Enronom?

Sustav socijalnog osiguranja dobro je funkcionirao kad se pojavio sredinom 30-tih, u vrijeme kad su 42 radnika dolazila na svakog primatelja socijalnog osiguranja. Godine 2000. omjer je bio 3,4 radnika na jednog primatelja. Prema izvještaju komisije, do 2016. socijalno osiguranje dobivat će manje novca od poreza no što ga isplaćuje. Drugim riječima, previše ljudi čekat će isplatu.

Ako se sjećate iz prethodnog poglavlja, 2016. je godina u kojoj će prvi pripadnici *baby-boom* generacije navršiti 70 godina - oko 700,000 ljudi, a te statistike ne uključuju broj ljudi za koje se očekuje da će do tada umrijeti. Dakle, 700,000 živih ljudi, a broj ljudi starijih od 70 godina nastavit će rasti svake godine. To ja zovem pripremom za oluju stoljeća. Godine 2002. političari predlažu da se mlađim radnicima dozvoli da investiraju novac ili na račun osobne štednje ili na tržište dionica. Ako taj zakon prođe, to će značiti još manje novca za sustav koji isplaćuje starije umirovljenike. Ako taj zakon prođe, to će značiti da će socijalno osiguranje biti u minusu puno prije 2016.

1979. nisam u potpunosti razumio zašto je bogati otac tako zamišljen zbog budućnosti. Pitao sam se zašto bi jedan bogataš davao tako tmurna proročanstva. Pitao sam se zašto bi uopće mario za to. Iako nisam u potpunosti shvaćao njegovu logiku, vjerovao sam mu dovoljno da nastavim graditi svoju arku. Zato

nisam prihvatio posao menadžera prodaje, niti bilo koji drugi posao, iako su plaća i beneficije bili odlični. Umjesto da prihvatim posao, odlučio sam se suočiti sa stvarnim svijetom što ranije u svojem životu. Do 1994., Kim i ja bili smo napokon financijski slobodni. Izgradili smo arku koja nas je držala na površini. Naša arka bila je uspješna kad je tržište dionica poraslo kasnih 90-tih, i održala nas je na površini i kad se tržište srušilo u ožujku 2000; u stvari, tada smo zaradili još više novca. Danas, zahvaljujući svojem osobnom iskustvu u građenju arke, bolje shvaćam zašto je bogati otac bio tako zabrinut za budućnost za koju je znao da ćemo je njegov sin i ja dočekati.

Prenošenje problema

Bogati otac vidio je da je pravi razlog za zabrinutost to što se pitanje osobnog financijskog preživljavanja nakon mirovine prebacuje dalje. Zato je stalno govorio: "ERISA znači da moja generacija prenosi problem na tvoju."

Jedna od važnijih lekcija kojoj je bogati otac podučio mene i svojeg sina bila je razlika između biznismena i državnog birokrata. Rekao je: "Biznismen je osoba koja rješava financijske probleme. Ako ih ne riješi, ostaje bez biznisa. Ako državni birokrat ne može riješiti problem, može si dozvoliti da ga prenese na nekog drugoga."

Bogati otac nije kritizirao državu; samo je iznosio svoja zapažanja. Rekao je: "Vlade rješavaju mnoge probleme za dobro društva. Vlada osigurava naš porezni novac za vojnu obranu, vatrogasce, policijsku zaštitu, za gradnju cesta, škola i socijalne pomoći onima kojima je potrebna. Ali postoje problemi koje vlada ne može riješiti, a kad se prenose na druge, ti problemi postaju sve veći i veći. Taj problem financijskog preživljavanja osobe nakon završetka radnog vijeka je ogroman problem, i dalje raste. Problem postaje sve veći jer previše ljudi od vlade očekuje da riješi ono što je zapravo osobni financijski problem pojedinca."

Bogati otac brinuo je zbog toga što ljudi nikada nisu naučili graditi vlastitu arku. Tijekom godina, naučili su da zavise o

kompaniji i državi koja će im osigurati arku. Kako je problem postajao sve kompliciraniji, donošeni su zakoni koji će troškove umirovljenja prenijeti na slijedeću generaciju. Drugim riječima, socijalno osiguranje i ERISA prenose troškove brige o jednoj generaciji na buduće generacije.

Zatim je 1996. novi DC plan investiranja došao na tržište. To je Rothov IRA, nazvan po senatoru koji ga je zastupao. Rothov IRA bio je novi DC plan osmišljen samo za srednju klasu. Ako ste bogati, nije vam dozvoljeno da se uključite.

Ubrzo nakon izlaska Rothovog IRA, nazvala me Diane Kennedy, moja porezna savjetnica i autorica knjige *Prečice bogatih*. Bila je jako zabrinuta zbog tog novog DC plana, koji je dozvoljavao svojem vlasniku da prima neoporezive isplate nakon umirovljenja za fondove na koje je plaćao poreze prije ulaska u plan. Rothov IRA je opet prenosio problem, ovoga puta s *baby-boom* generacije na buduće generacije.

Prema Diane, Rothov IRA stvoren je primarno zato da bi se prikupilo više poreza. Rekla je: "Ako primjećuješ, u budžetu se pojavio višak novca ubrzo nakon donošenja Rothovog IRA. Pretpostavljam da je Clintonova administracija donijela taj zakon zato jer im je trebalo više poreza, a htjeli su stvoriti iluziju da rade dobru stvar. Problem je u tome što, kada pripadnici *baby-boom* generacije krenu u mirovinu, njihova djeca morat će plaćati poreze da bi punili budžet u budućnosti." Drugim riječima, problem je opet prebačen.

Gotovo istog trena Rothov IRA postao je miljenik srednje klase. Svidala im se ideja da sada plaćaju poreze, ali da u budućnosti budu oslobođeni poreza. Budući da je tržište raslo 1996., mnogi ljudi gledali su na Rothov IRA kao na dar s nebesa. Novac, pohlepa, tržište u porastu i novi Rothov IRA bilo je sve što je trebalo tim ljudima. Novac je počeo pritjecati u nove IRA-e, i izravno na ionako pregrijano tržište dionica. Tržište je poletjelo uvis poput rakete.

Jedan od načina na koji je država zaradila više novca bilo je to što su mnogi ljudi prestali uplaćivati u svoje DC planove i prebacili novce u svoje nove Rothove IRA-e. To znači da će poreznici ubrati više novca od srednje klase, budući da u

Rothovu IRA-u smije ući samo novac nakon plaćanja poreza. Da malo pojasnimo za one kojima još nije jasna razlika, tradicionalni 401(k) DC plan dopušta zaposleniku i poslodavcu da uplaćuju neoporezovani novac u plan. To znači da poreznik ne dobiva postotak od tog novca. Poreznik mora čekati dok se zaposlenik ne umirovi prije no što država počne ubirati poreze. Stvaranjem Rothove IRA-e, mnogi ljudi prestali su uplaćivati u plan 401(k) svoje kompanije i počeli uplaćivati u novi Rothov IRA. Kad se to dogodi, država biva plaćena u sadašnjosti, a ne za budućnost. Problem je u sutrašnjici. U budućnosti, bit će manje poreza koji će se moći prikupiti. To će opet biti jedan od većih problema koji nas čekaju.

No, Rothov IRA plan učinio je još nešto. Inspirirao je mnoge ljude bez mirovinskog plana da ga otvore. Ne samo da su mnogi novi ljudi ušli na tržište putem novih Rothovih IRA, već je novac počeo istjecati iz štednih računa, a neki ljudi čak su i posuđivali novac da bi investirali. S toliko mnogo novca koji je pritjecao, tržište je nastavilo rasti. Ljudi su počeli govoriti: "Ovo vrijeme je drukčije. To je nova ekonomija." Do 1998. milijuni neinvestitora, koji su imali sreće na tržištu prije godinu dana i koji su sada smatrali sebe investitorima, iznenada su pokrenuli investitorsko ludilo, jer strah i pohlepa postali su isto.

Ljudi su čak napuštali poslove da bi postali savjetnici za investiranje. Stare umirovljenice formirale su klub za investiranje, napisale knjigu i počele dijeliti savjete o investiranju. Nažalost, kasnije se otkrilo da te starice i nisu imale tako uspješne investicije kao što su mislile. Ipak, inspirirale su druge da formiraju investicijske klubove diljem zemlje, što smatram dobrom idejom. Investicijski sajmovi počeli su nicati na sve strane i posjećivale su ih tisuće ljudi zaraženi investicijskim virusom. Do 1999. čistači cipela i vozači taksija davali su savjete o dionicama, i tržište dionica skočilo je do novih visina. Između 1996. i 2000. mnogi ljudi koji nisu imali što tražiti u investiranju počeli su na tržište ulagati novac čiji gubitak si nisu mogli priuštiti i manija je počela. Pohlepa i strah postali su veliki. 25 godina nakon donošenja ERISA-e. Lisice su se smiješile gledajući kokoši

kako uzbuđeno kokodaču. Lisice su znale da je vrijeme da pokupe dio svoje dobiti sa stola, ali ne sve, već samo dio. Lisice znaju da im preostaje još jedan krug.

U ožujku 2000., zabava je završila, ali, naravno, mnogi ljudi odbijali su povjerovati u to. No, polako ali sigurno, stvarnost se probijala. Početni odlomak naslovne priče iz *Business Weeka* od 25. veljače 2002. govori sve:

Dva su sata ujutro i Jim Tucci gleda u plafon - još jedna neprospavana noć. Umjesto da broji ovce, on nervozno računa koliko je izgubio na tržištu dionica. Pola njegove uštede od 400,000\$ isparilo je u 2 godine. Može zaboraviti imanje na obali Gulf i dugo planirano putovanje u Italiju sa suprugom. Tucci, 60-godišnji voditelj prodaje u bostonskoj kompaniji za izdavanje ploča, priznaje da je promašio kupujući dionice kompanije s Interneta. No, prije godinu dana, krenuo je na sigurno kupujući dionice velikih kompanija poput IBM-a, Merrilla Lyncha, General Motorsa i Delta Airlinesa. Sada je nestalo 40% toga. Tucci se osjeća nasamareno. "Paraliziran sam, ne mogu prodavati jer sam izgubio tako mnogo. Sigurno neću više ništa kupovati. A i da kupim, čiji savjet da poslušam? Čini se da nitko ne mari za poštenje u tome. Ovih dana samo se mnogo molim."

Članak se nastavlja:

Nekih 100 milijuna investitora - oko polovine odraslih Amerikanaca - može se prepoznati u ovoj situaciji. Oni su nova Investitorska klasa koja se pojavila tijekom posljednjeg desetljeća. Pretežno srednja klasa, baby-boomeri iz predgrađa, prihvatili su ideju da ih dionice mogu učiniti bogatijima. Likovali su tijekom dugog rasta tržišta u 90-tima. No, od proljeća 2000. izgubili su 5 trilijuna dolara, ili 30% svoje imovine u dionicama. Tada je urušavanje kompanija s Interneta pokrenulo drugi najveći pad tržišta nakon 2. svjetskog rata. To nije bio novac iz "Monopolyja": bio je to novac predviđen za mirovinu, za studiranje, za medicinske račune.

Problem raste

Kad se problem prebacuje, a ne rješava, on postaje sve veći. Kad je izbio skandal s Enronom, milijuni ljudi počeli su shvaćati koliki je to problem i da je razoran za osobni život ljudi, naročito za starije radnike, kojima je izbrisan 401(k), koji znaju da socijalno i zdravstveno osiguranje bankrotira, i da njihova djeca nisu u ništa boljem položaju od njih. Umjesto da mirovina postane san, pretvorila se u noćnu moru.

Bogati otac objasnio mi je kako je nastao taj problem: "Kad je Amerika postala svjetska sila početkom 20. stoljeća, milijuni seoskih radnika napustili su farme i krenuli u gradove, na visoko plaćene poslove u tvornicama. Uskoro su tvornice cvjetale, ali pojavio se novi problem - što učiniti sa starim radnicima."

"Zato je tijekom ekonomske krize donesen Zakon o socijalnom osiguranju", rekoh ja, sjećajući se da se socijalno osiguranje pojavilo tijekom 30-tih. "Kladim se da su mnogi stariji radnici bili sretni."

"Jesu", složio se bogati otac. "I još uvijek su sretni zbog toga. Kad je izbio Drugi svjetski rat, tvornice su se uključile, i procvat u Americi nastavio se i nakon završetka rata. Budući da se događao procvat, mnogi sindikati počeli su zahtijevati da njihovi radnici dobiju mirovinu. Kako bi usrećili vođe sindikata, vođe korporacija pristali su, i DB mirovinski planovi počeli su rasti."

"Ali problem i dalje postoji", rekoh ja. "Problem preživljavanja čovjeka nakon što više nije u stanju raditi."

"Točno", reče bogati otac. "To je problem iza problema - kako će čovjek preživjeti ako više nije u stanju raditi? To je problem koji je doveo do socijalnog osiguranja, DB mirovinskih planova, i ERISA-e".

"Taj problem treba riješiti", rekoh ja.

Bogati otac klimne glavom i reče: "Generacija iz 1. svjetskog rata riješila je taj problem prebacujući problem putem zakona na generaciju iz 2. svjetskog rata. Generacija iz 2.

svjetskog rata prebacila je svoje troškove na tvoju generaciju putem mirovinske reforme."

"Dakle, vlada prebacuje problem, umjesto da ga rješava", rekoh ja. "A to je temelj tvojeg proročanstva."

Bogati otac pogledao me tiho i ozbiljno. Vidio je da počinjem shvaćati zašto će se problem pogoršati.

Sjedio sam neko vrijeme u tišini, razmišljajući o tome. Počeo sam se prisjećati govora slavnih političara koji govore ono što ljude čini sretnima, dajući im obećanja koja im pružaju nadu. Prekinuvši tišinu, rekoh: "Zato kažeš da će se dogoditi veliki krah tržišta. Problem nije tržište dionica. Problem je onaj izvorni problem koji se prenosi umjesto da ga se riješi, a uskoro će postati prevelik. Sve će se srušiti poput kule od karata."

"Točno", reče bogati otac. "Sada već previše ljudi očekuje od države da riješi njihove probleme. A političari, u želji da dobiju glasove, obećat će rješavanje tih problema. Ali, naravno, znamo da će političar učiniti i reći bilo što da ostane popularan, voljen, i da ga opet izaberu. Ja ih ne krivim. Kad bi rekli ljudima istinu, izgubili bi položaj. I tako, problem raste, vlada se povećava, a i porezi se onda moraju povećati."

Uspon i pad Rimskog carstva

Tijekom djetinjstva, bogati otac poticao me da proučavam uspone i padove velikih carstava. Jedno od carstava koje sam proučavao bilo je Rimsko carstvo. Tijekom jedne od lekcija, bogati otac rekao je: "Rimsko carstvo imalo je sjajnu tehnologiju osvajanja i poreza, pa je zato postalo ogromno. Njihovi problemi pojavili su se kad su ljudi selili iz osvojenih zemalja u gradove poput Rima. Dok je Rim rastao, vođe su počeli brinuti da će se masa pobuniti jer ljudi nisu imali posla, smještaja niti hrane. Zato su Rimljani hranili narod i stvorili velika zabavišta poput koloseuma da bi zabavljali mase. Uskoro je Rim postao veliki grad pun ljudi koji su očekivali da ih zabavljaju i hrane."

"Dakle, Rim je postao socijalna država?" upitah ja.

"Više od toga", reče bogati otac. "Dobio je veliku državnu birokraciju. Umjesto rješavanja problema, stvorili su ih još više. Bili su i vrlo skloni suđenjima. Bilo je više tužbi po osobi nego danas u Americi, jer sve više ljudi htjelo je okriviti nekog drugog za svoje probleme, umjesto da ih sami rješavaju. Rezultat toga bio je da su problemi narasli. A što je bilo više problema, trebalo je više birokracije. Kako su rasli problemi, rasle su i državne službe."

"Kako su si mogli sve to priuštiti i zadržati kontrolu?" upitah ja.

"Pa, prije svega, imali su snažnu vojsku. Kao što sam rekao, znali su osvajati. Osvajanje naroda bila je tajna njihova uspjeha. Da bi platili taj oblik kontrole masa, Rimljani su povisili poreze nametnute radnicima diljem carstva. Uskoro su porezi bili tako visoki da su radnici počeli napuštati sela i odlaziti u gradove, jer život na selu nije imao smisla. Plaćali su poreze na sav rad, pa zašto da ne presele tamo gdje je hrana i zabava jeftina, pa čak i besplatna?"

"I problem je još više narastao?" rekoh ja.

"Pa, bio je to jedan od mnogih problema koji su se pogoršavali", reče bogati otac. "Kao što sam rekao, radnici su napuštali selo. To znači da je počela opadati proizvodnja hrane, a time i prikupljanje poreza."

"I kako su riješili taj problem?" upitah ja.

"Na isti način na koji sve osvajačke nacije utemeljene na vojsci rješavaju svoje probleme. Donijeli su zakon kojim je radnicima bilo zabranjeno napuštati selo. Drugim riječima, radnici su sada postali vezani uz zemlju. Ako bi radnik otišao, država je smjela kazniti rođake."

"I to nije riješilo problem?" upitah ja.

"Ne... A budući da Rimljani nisu mogli riješiti svoje probleme, veliko Rimsko carstvo počelo je propadati", reče bogati otac. Na kraju je rekao: "Ako ne riješimo svoje probleme, isto će se dogoditi i Americi."

2001. novi predsjednik došao je na vlast u Americi. Prije no što je preuzeo funkciju, dogodio se krah tržišta, što je dovelo do recesije. U to vrijeme, imali smo višak u budžetu, pa da bi

riješila problem, Bushova vlada odmah je smanjila poreze, a Odbor za saveznu rezervu stalno je smanjivao kamatne stope u nadi da će oporaviti ekonomiju.

Slijedeća Argentina?

Mnogi Amerikanci mrze da ih uspoređuju s Japanom. Mnogi ekonomisti tvrde da se Americi neće dogoditi ono što se događa u Japanu. Ja se slažem s time. U stvari, Argentina je bolji primjer onoga što se može dogoditi Americi u budućnosti. Argentina je prije samo nekoliko godina bila industrijska velesila s fantastičnim standardom života. Bila je to bogata zemlja, omiljeno mjesto mnogih Europljana. Na mnogo načina bila je više europska nego južnoamerička država. Ali za samo nekoliko godina, ova vrlo bogata zemlja postala je siromašna, zadužena nacija sa slabom valutom. Novac je otišao, kao i bogataši. Porezi su visoki, a valuta je oslabila. Korupcija je sveprisutna. Ako se problemi ne riješe, mogla bi izbiti prava anarhija.

Može li se to dogoditi Americi za 20 do 30 godina? Većina Amerikanaca ne misli tako. Nažalost, previše Amerikanaca očekuje od vlade da riješi njihove probleme, a ja se bojim da će, umjesto da riješe probleme, stariji Amerikanci glasati za povećanje državne službe i veće poreze. Obzirom na to da je socijalno osiguranje najpopularniji zakon ikada donesen, bojim se da će oni koji zavise o socijalnom osiguranju (a koji će uskoro biti najveće glasačko tijelo) opet glasati za to da se mlađi radnici pobrinu za njih. Ako se to dogodi, porez će porasti do neba. I dok je Rimskom carstvu trebalo stotine godina da propadne, uz današnju brzinu transfera novca, veliko Američko carstvo moglo bi propasti vrlo brzo.

Bogati otac smatrao je da je jedan od razloga propasti Rimskog carstva bio taj što Rimljani nikada nisu evoluirali od osnovne tehnologije osvajanja i nametanja poreza. Da su evoluirali, njihovo carstvo moglo je trajati još stoljećima.

Nažalost, velika carstva zaboravljaju da moraju evoluirati. I Španjolska je bila velika nacija koja je rasla uzimajući, ali ne

stvarajući. I ona je izgubila veličinu nakon što je stekla veliku moć i veliko bogatstvo. Izgubila je veličinu jer nije evoluirala.

Nadam se da se to neće dogoditi Americi ako se Amerikanci iskreno suoče s problemom i dozvole ljudima i biznisu da riješe problem jednom i zauvijek. U svojem govoru od veljače 2002., Alan Greenspan, predsjednik Saveznog odbora za rezerve, izrazio je potrebu za financijskom pismošću. I on je govorio

o potrebi za evolucijom. Rekao je da je važno da sva djeca uče financijsku pismenost u školi ako želimo evoluirati kao civilizacija i nastaviti biti svjetska sila.

Bogati otac svim srcem složio bi se s Alanom Greenspanom. U stvari, po mnogo toga su slični. Bogati otac često je govorio: "Država pokušava riješiti problem siromašnih tako da im daje novac. Davanje novca siromašnima samo stvara više siromašnih." Često je govorio: "Ako ne unaprijedimo financijsko obrazovanje naše djece, ona neće moći riješiti financijske probleme koje smo joj prepustili. Ako ne riješimo te probleme, Američko carstvo će nestati. Na tvojoj je generaciji da riješi te probleme prije no što se to dogodi."

Imamo još nekoliko godina da riješimo problem, pa zato preporučam da ga počnemo rješavati, a ne prebacivati na druge. Problem je prevelik da bi ga nastavili prebacivati na druge. Ova knjiga je poziv na akciju. Pripadnici *baby-boom* generacije još imaju vremena riješiti taj problem ako mu pristupimo na iskren i otvorenačin.

Bogati otac bio je vrlo optimističan u vezi Amerike. Rekao je: "Iako je Amerika vojna sila, ne koristi vojnu moć da otima. Amerika koristi svoju vojnu moć da zaštiti svoje trgovačke linije i da održi red u svijetu. Amerika je također poslovna velesila, a poslovna velesila ima mogućnost *stvarati*, a ne *otimati*." Govorio je: "Vrijeme je da upotrijebimo svoju poslovnu moć da stvorimo rješenje ovog velikog problema preživljavanja ljudi nakon što njihovi radni dani završe. Ako mi kao nacija riješimo taj problem, Amerika može evoluirati u još veću svjetsku velesilu."

Ako ne riješimo taj problem, radimo u prilog predstojećoj oluji stoljeća naših financijskih života.

Deveto poglavlje

Oluja stoljeća

Gledao sam odličan film s Georgeom Clooneyem u glavnoj ulozi, *Oluja stoljeća*, zasnovan na istinitoj priči o nizu vrlo opasnih vremenskih nepogoda koje su se poklopile u isto vrijeme. Drugim riječima, bila je to priča o onome što bi se moglo dogoditi ako se svi klimatski elementi u isto vrijeme poremete. Po mnogo toga, godina 2000. označila je početak nailaska "financijske oluje stoljeća".

Godinu 2000. kroz povijest su smatrali vrlo važnom. Prije 400 godina, Nostradamus je predvidio da će se 1998. pojaviti treći Antikrist. Mnogi vjeruju da Osama Bin Laden odgovara opisu i vremenu. Možda se sjećate i straha od računalnog milenijskog virusa koji će zaustaviti svijet. Čuo sam kako ljudi govore da će 2000. biti kraj svijeta. Na neki način je i bila, barem svijeta kakav smo poznavali.

Pisao sam o značaju promjene DB mirovinskog plana u DC mirovinski plan. DB mirovinski plan je mirovinski plan iz Industrijskog doba, a DC mirovinski plan pripada Informatičkom dobu. Mnogi od nas počinju shvaćati da se pravila Industrijskog i Informatičkog doba razlikuju. Na primjer, u Industrijskom dobu postojala je sigurnost posla i lojalnost kompaniji. U Informatičkom dobu toga je sve manje i

manje. U Industrijskom dobu, što ste bili stariji, postajali ste vrijedniji. U Informatičkom dobu često je upravo suprotno, naročito na polju tehnologije. Te promjene na kraju Industrijskog doba i na početku Informatičkog pridonose nailasku financijske oluje stoljeća.

Mornari diljem svijeta govore: "Crveno nebo navečer, dobar je znak za mornare. Crvenog neba ujutro treba se čuvati." Kao što je Noa imao viziju da izgradi arku, tako su i studente na Akademiji trgovačke mornarice, na kojoj sam ja diplomirao, podučavali da paze na znakove promjene vremena - promjene koja se još uvijek ne vidi, koja je iza obzora. Ta obuka dobro mi je došla u mojoj poslovnoj karijeri.

Problem je u tome što mnogi ljudi nisu u stanju vidjeti promjene koje dolaze jednostavno zato što ne vide razlike između Industrijskog i Informatičkog doba. Kao što mnogi ljudi ne znaju razliku između DB i DC mirovinskog plana, većina ljudi ne obraća pažnju na promjene koje dolaze.

Prije oluje kao što je hurikan, ljudi primjete promjenu u vjetru, vodi i raspoloženju. U takvom smo razdoblju mi sada. Milijuni nas svjesni su te razlike, ali većina nas nije sigurna u kojem će smjeru oluja krenuti, koliko će biti jaka i kada će udariti. Ipak, da smo na obali, većina nas znala bi da moramo učiniti nešto drukčije. Slijede neke promjene koje ja promatram sa zabrinutošću, čudom i uzbuđenjem, promjene koje će pothraniti oluju stoljeća.

Promjena br. 1: Milijuni će biti napušteni u starosti

Generacija iz 2. svjetskog rata imala je sigurne poslove, mirovine i medicinsku skrb. S *baby-boom* generacijom sve se to promijenilo. Iako danas osjećamo promjenu u vjetru i promjenu raspoloženja prouzročenu skandalom s Enronom, predviđam da će pravi udar oluje doći negdje oko 2025., oko 50 godina nakon donošenja zakona. Do 2025. imat ćemo milijune pripadnika *baby-boom* generacije koji ulaze u 80-te godine bez novca, skoro bez vremena i s najvećom potrebom za medicinskom njegom koju su ikada imali. Bez državnih programa kao što su socijalno i medicinsko osiguranje, koji će vjerojatno

bankrotirati, ostarjela i siromašna populacija bit će financijski izazov za generacije koje slijede *baby-boom* generaciju.

Promjena br. 2: Medicinska njega bit će još skuplja

U godini 2000., kad su tržište dionica i uzajamni fondovi naglo pali, cijena medicinske njege skočila je 17%. Kada tome pridodate činjenicu da mnogi medicinski profesionalci napuštaju industriju u vrijeme kada sve više *baby-boomera* treba njihove usluge, vidimo da se sprema još jedan element oluje.

Promjena br. 3: Terorizam će porasti

11. rujna 2001. Kim i ja stigli smo u naš hotel u Rimu, u Italiji. Recepcionar je stavio naše torbe na pod, uhvatio daljinski upravljač, uključio televizor i iznenada ispustio daljinski upravljač na pod. Kim i ja vidjeli smo slike koje smo svi mi poslije gledali iznova i iznova - slike putničkih zrakoplova kako lete u Svjetski trgovački centar. Budući da su govorili na talijanskom, nismo mogli razumjeti što govore komentatori, ali recepcionar je razumio. Stajao je tamo bez riječi. Kad smo napokon prebacili na englesku postaju, shvatili smo da se događa ono što je predviđeno prije mnogo godina.

Kažem da je predviđeno zbog jedne knjige koje preporučam ljudima, a koja se zove "*Veliki obračun*" Jamesa Dalea Davidsona i lorda Williama Rees-Mogga. Govori o nadolazećoj depresiji u Americi. Prvo izdanje objavljeno je 1993., znatno prije prvog napada na Svjetski trgovački centar. U toj knjizi mnogo je predviđanja, od kojih su se mnoga i ostvarila, iako ne u isto vrijeme. Ne trebate oružane snage s više trilijuna dolara da biste bili terorist. Srednja škola Columbine, pisma s antraksom, urbane bande, plemenski poglavice, narko-gospodari u Južnoj Americi i, naravno, Bin Laden, dokazali su taj koncept. Terorizam je u usponu u cijelom svijetu, a budući da se hrani ljudskim strahom, mediji ga stalno iznova prikazuju. Terorizam je učinkovit čak i ako se ništa ne dogodi. Već i strah od terorizma može biti dovoljno učinkovit. Svaki put kada čujem kako političar upozorava da je

teroristička prijetnja visoka, teroristi su pobijedili. Pobjeđuju zato što političari rade njihov posao. Kao što kažu Davidson i Rees-Mogg, terorizam je jeftin, stvarno jeftin i dalje će se širiti, a čak i ako uništimo Bin Ladena i njegovu mrežu, nećemo uništiti uzrok terorizma.

Mjesec dana nakon događaja 11. rujna, TV voditeljica je intervjuirala specijalistu za terorizam iz Izraela. Američka voditeljica rekla je da smo sada sigurni jer bombardiramo Afganistan. Specijalist za terorizam rekao je: "Tek sada počinju nevolje za Ameriku".

Voditeljica je tada rekla: "Ali vi niste imali otmicu aviona godinama. Mi slijedimo vaše procedure u zaustavljanju otmica."

"Da, istina je da smo zaustavili otmice, ali nismo zaustavili terorizam. Danas imamo teroriste koji dižu u zrak trgovačke centre, noćne klubove i sva druga mjesta na kojima se ljudi okupljaju." Specijalist je nastavio govoreći da je nova taktika terorista da ukradu vojnu odoru i opremu, uđu u prepuni trgovački centar praveći se da štite kupce, steknu njihovo povjerenje i tada ih počnu ubijati. Specijalist je završio riječima: "Ta taktika učinila je od svih naših vojnika i policajaca teroriste u umovima naših ljudi. Danas ne vjerujemo nikome. Danas nigdje nismo sigurni. Isto će se dogoditi i u Americi." Budući da često putujem avionom, stalno me izvlače iz linije i pretražuju. Sjećam se vremena kad su tako tretirali samo lopove. Danas, kada putujete avionom, tretiraju vas kao potencijalnog terorista. Drugim riječima, teroristi su pobijedili jer nas sve tretiraju kao teroriste.

Godine 1920. kamion natovaren eksplozivom bio je parkiran pred Newyorškom burzom i bankom J.P.Morgana. Kad je eksplodirao, mnogo ljudi je ubijeno i ozlijeđeno. Ako ste u New Yorku, još uvijek možete vidjeti oštećenja na tim zgradama. Ljudi odgovorni za taj napad nikada nisu uhićeni. To nije bio niti prvi, niti posljednji napad na kapitalizam.

Sirenje terorizma znači da će mnoga mjesta kao što su trgovački centri, restorani, srednjoškolski sportski klubovi, crkve i uredske zgrade biti pogođeni, kao što je i biznis povezan

sa zrakoplovnim linijama bio pogođen. Budući da je terorizam jeftin, svaki luđak može biti učinkovit terorist. Ne morate biti stranac da biste bili terorist. Problem s terorizmom je to što je njegov najveći učinak sama ideja da postoji, a ideje u Informatičkom dobu šire se brže i dalje no ikada prije u povijesti. Drugim riječima, iako terorizam postoji oduvijek, u Informatičkom dobu bit će učinkovitiji.

Promjena br. 4: Japan, trenutno druga ekonomska sila na svijetu, na rubu je financijskog kolapsa i depresije.

Mnogi od nas sjećaju se kako je prije nekoliko godina japanska ekonomija bila svjetska zvijezda. Stotine tisuća Amerikanaca počele su proučavati japanski način poslovanja. Iznenada, gotovo preko noći, sve se promijenilo.

Može li se ista stvar dogoditi i ovdje, u Americi? Mnogi Amerikanci frkću na tu ideju. Drugi Amerikanci nisu previše sigurni u to. Ipak, svi možemo nešto naučiti iz iznenadnog pada Japana s položaja globalne ekonomske velesile. Neke od lekcija su:

1. Japanska *baby-boom* generacija došla je u dob za mirovinu kasnih 80-tih. Američka *baby-boom* generacija dostići će tu dob 2010. Kakav će učinak sve starija populacija Amerike imati na našu ekonomiju? Hoće li biti slično kao u Japanu?

2. Japanska starija populacija zadržala je kontrolu nad državom. Pitanje za Ameriku je, tko će 2010. kontrolirati SAD? Hoće li ostarjeli *baby-boomeri* i dalje upravljati državom kao što je slučaj s Japanom? Ako će oni i dalje upravljati državom, bit će doneseni zakoni da se povećaju porezi kako bi se ispunile potrebe umirovljenika. Ako se porez naplaćuje od mlade populacije, ekonomija Amerike vjerojatno će brže propasti, jer tvrtke će se premjestiti u zemlje gdje su porezi povoljniji za biznis.

3. Japan je stara ekonomska kultura otporna na promjene. Kažu da je *starosjedioc* netko čija je obitelj na otoku preko 500 godina. Jedan od problema Japana je to što su njegovi stanovnici bili više ili manje izolirani tisuće godina. Zbog

takvih kulturnih korijena, za promjenu je potrebno više vremena.

Osim američkih domorodaca (Indijanaca), većina Amerikanaca ne može se kvalificirati kao starosjedioci. To znači da nemamo tisuće godina kulturnih tradicija s kojima se moramo nositi, kao što imaju Japanci. Ipak, iako većina nas nisu starosjedioci, možemo učiti od njih, što znači sporu promjenu i adaptaciju u svijetu koji se mijenja. Možda primjećujete da su ljudi koji financijski zaostaju često ljudi koji su zapeli u starim načinima razmišljanja i djelovanja. Od starosjedioca i njihovih kultura možemo naučiti mnogo toga dobrog i lošeg.

4. Japanci su dobro obrazovan, vrijedan i čvrsto povezan narod, religiozan i s visokom stopom štednje. Sve vrline koje i mi Amerikanci priželjkujemo i pokušavamo prenijeti svojoj djeci. No, čak i uz te vrline, zemlja ipak ide u depresiju. Zašto?

Kao pripadnik četvarte generacije japanskih Amerikanaca i upoznat s obje kulture, mogu istaći jednu razliku iz koje svi možemo učiti. U japanskoj kulturi postoji visoka potreba da se čovjek ne osramoti. Sramota je nepoželjna, osramoćeni ljudi su manje vrijedni. Sramota u kombinaciji s neuspjehom razlog je za *hara-kiri* ili samoubojstvo. Drugim riječima, u japanskoj kulturi smrt je poželjnija od sramote.

Amerika je drukčija. Nakon Zakona o poreznoj reformi iz 1986., trilijuni dolara uloženi u nekretnine u Americi postali su bezvrijedni. Zakon iz 1986. promijenio je pravila i uklonio neke od lažnih poreznih poticaja koji su napuhali vrijednost nekretnina. Slijedili su krah tržišta dionica, tržišta nekretnina i bankarstva (štednji i zajmova). Umjesto da se drži precijenjenih nekretnina, savezna vlada intervenirala je i izazvala konačan bankrot bankrotirane industrije (industrije štednje i zajmova).

Formirana je savezna agencija poznata pod imenom Rezolucijska trust korporacija (RTC) i ona je nekretnine vrijedne trilijune dolara prodala za cijenu od nekoliko penija po dolaru. Drugim riječima, vlada SAD-a shvatila je da je država u nevolji jer je napravljeno nekoliko pogrešaka, i pokušala je 'očistiti kuću' što je moguće brže. Japan to još nije učinio.

Upravo se sprema, ali japanske banke držale su se nekretnina u koje su uložile previše novca, odbijajući priznati pogrešku, pokušavajući sačuvati obraz i nadajući se da će se cijena nekretnina u njihovim portfeljima tijekom godina povećati.

Drugim riječima, ustrajali su umjesto da počiste kuću. U pokušaju da sačuvaju obraz, japanske banke, političari i narod postali su svjetska sramota. Potreba da se sačuva obraz uništila je ekonomiju obrazovanog, vrijednog naroda sklonog štednji, naroda koji predstavlja sve ono čemu bi svi na svijetu trebali težiti. Ako Amerika ne nauči ništa iz te lekcije, i ona bi mogla slijediti Japan.

Pisao sam o razlici između štediša i investitora, kao i o razlici između ljudi u E kvadrantu i ljudi u I kvadrantu. Jedna od najvećih razlika između E-ova i I-ova je u tome što profesionalni investitori znaju brzo odstupiti ako pretrpe gubitak. Profesionalni investitori ne boje se brzo priznati da su pogriješili. Profesionalni investitori ne spašavaju obraz, oni spašavaju novac. Kad loše investiraju, brzo odstupaju, iako su izgubili nešto novca. Vidio sam mnogo neinvestitora koji kupuju investiciju i drže se nje sve do kraja. To se dogodilo mnogim zaposlenicima Enrona. Ono što je dobra osobina zaposlenika - lojalnost i upornost - loša je osobina u investitorskom kvadrantu. Pravi investitor nema mnogo lojalnosti prema svojoj investiciji. Ako se investicija pokaže lošom, oni je napuštaju i traže bolju investiciju. Vidio sam mnogo prosječnih investitora koji rade upravo ono što rade Japanci - odbijaju priznati da su pogriješili i drže se investicije dok im sav novac ne padne.

Tijekom godina, čuo sam slijedeće riječi od mnogih investitora-gubitnika, investitora koji odbijaju priznati da su načinili pogrešku. I sam sam koristio te riječi. Kada cijena dionica pada, čujem kako govore: "To je samo manja korekcija. Znam da će se vratiti. Uostalom, tržište u prosjeku raste." Nakon što njihova dionica padne na dno, kažu: "Ne gubiš ništa sve dok ne prodaš. Držat ću te dionice dok se ne oporave, a tada ću ih prodati." Drugim riječima: "Čim dionica počne dobivati, prodat ću je, a dok je god gubitnik, držat ću je." Nakon što je

dionica mjesecima na dnu, čujem ih kako govore: "Investiram dugoročno." Kada čujem ljude bilo koje narodnosti kako govore te riječi, sjetim se svojeg japanskog porijekla koje veliku važnost pridaje tome da se bude pametan, da se bude u pravu i da se sačuva obraz. Čudno, ali to me podsjeća i na američko porijeklo.

Ako želite biti profesionalni investitor, morate iz američkog primjera naučiti kako i kada prodati dionice koje gube, umjesto da slijedite japanski primjer kako je smrt bolja od sramote. Gubitak novca nije sramota. Gubitak novca je primarno problem arogancije i neznanja, a toga ima u obilju među ljudima cijelog svijeta.

Uvijek imajte na umu ono čemu me moj bogati otac podučavao u vezi razlike između gubitnika i pobjednika. Rekao je: "Gubitnici odbacuju ono što dobiva, a zadržavaju ono što gubi. Pobjednici odbacuju ono što gubi, a zadržavaju ono što dobiva." Za bogatog oca bilo je to jedno od zlatnih pravila života. Sada, kad sam stariji, znam koliko je to pravilo meni značilo, naročito kad bih ga prekršio. Vidio sam mnogo ljudi koji krše to pravilo tako što zadržavaju gubitničke poslove, tvrtke, brakove, prijatelje, investicije i ideje samo da ne bi priznali da nisu u pravu ili da su pogriješili. U Americi se za to kaže: "Izgleda dobro i ne ide nikamo."

Promjena br. 5: Kina će postati najveća svjetska ekonomija

I dok je Japan na putu da padne s drugog mjesta među najvećim svjetskim ekonomijama, Kina je na putu da postane broj jedan. Amerika stagnira finansijski, a Kina proživljava procvat. Procjenjuje se da će negdje oko 2020. Kina presteći SAD kao najveća ekonomska velesila na svijetu. Kao što izvještava *Business Week* od 6. svibnja 2002., Kina ima 21% ukupne svjetske populacije. Ima gotovo neograničene zalihe ljudskog kapitala, a sada kada otvara svoje granice i pridružuje se Svjetskoj trgovačkoj organizaciji, njezin ekonomski utjecaj tek će se osjetiti.

Svi ti faktori vode prema finansijskoj oluji stoljeća. Kada u SAD-u *baby-boom* generacija dostigne dob za mirovinu,

procvat Kine bit će u punom jeku. Uspon Kine na poziciju moći, uz širenje World Wide Weba i svih novih tehnologija koje će to proizvesti, definitivno će prouzročiti da budućnost bude drukčija od današnjice. Jedno je sigurno: razlika između onih koji imaju i onih koji nemaju u svijetu povećat će se. Oni koji se kreću s promjenama postat će bogatiji no ikada prije. Oni koji se ne promijene još će više zaostati u profesionalnom i financijskom smislu.

Godine 1271. mladić imenom Marko Polo otputovao je u Kinu i pronašao veliku naciju u kojoj su cvjetali industrija i trgovina. Europa je u to vrijeme tek ulazila u poslovni svijet. Kad se Marko Polo vratio iz Kine, Europa je pretekla Kinu kao svjetska ekonomska sila. 1492. Kristofer Kolumbo otplovio je na zapad tražeći kraći put do Azije. Nakon toga, svijet se zauvijek promijenio. Španjolska je postala svjetska financijska sila u 16. stoljeću pljačkajući zlato iz Južne Amerike. Financijska moć tada se prebacila u Europu - preko Francuske i Nizozemske do Engleske. Od 17. do 20. stoljeća Ameriku su smatrali nacijom trećeg svijeta, vrlo rizičnim mjestom za investiranje - kao što danas gledaju Kinu. Tijekom 1920-tih, nakon 1. svjetskog rata, financijska moć premjestila se u SAD. Ali sada se vrijeme dominacije Kine vraća. Tko zna što će se dogoditi, budući da ima ogromnu radnu snagu, niske cijene rada i odličnu tehnologiju?

Zanimljivo je to što 2001., kad smo počeli bombardirati Afganistan, predsjednik Bush nije bio u Bijeloj kući, pa čak niti u državi. Gdje je bio? Je li davao podršku našim jedinicama u Afganistanu? Ne. Bio je u Kini s poslovnim vođama kao što su Bill Gates iz Microsofta i Carly Fiorina iz Hewlett-Packarda i razgovarao o trgovini. Da sam ja u tridesetim godinama i da razmišljam o usponu na korporacijskoj piramidi, bio bih zabrinut. Zašto? Zato što se govori: "Sve što se može izrađivati u Americi, od sada će se izrađivati u Kini." Toliko o lijepom, sigurnom poslu u menadžmentu ili za proizvodnom trakom.

Svaki put kad otputujem u Kinu, mogu čuti kako Ross Perot govori: "Taj glasni zvuk usisavanja s južne strane granice bit će poslovi..." Govorio je o poslovima koje je SAD izgubio, a

Meksiko dobio nakon NAFTA-e, Sjevernoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini. Za nekoliko godina taj će se zvuk pojačati, ali neće dolaziti iz Meksika, nego iz Kine i drugih država - dok se tehnologija počne širiti u zemlje s nižim cijenama rada, mladim umovima i gladu za bogaćenjem i uživanjem u životu kakav smo mi do sada imali.

1805. William Playfair napisao je: "Opći je zaključak da bogatstvo i moć nikada nisu dugo ostali na jednom mjestu. Oni putuju po svijetu, poput karavane trgovaca. Kada stignu, sve je zeleno i svježije; dok su na tom mjestu, vlada obilje; a kada odu, sve je izgaženo i ogoljelo."

Svi smo čuli priče o tome kako do treće generacije obiteljsko bogatstvo nestaje. Obiteljsko bogatstvo nestaje jer treća generacija nije cijnila rad koji su prethodne generacije uložile da steknu i sačuvaju bogatstvo i umjesto da ga nastavi graditi, treća generacija je pokvarena i od života očekuje da bude bogat i lagan. Zašto bi morali studirati ili naporno raditi? Uostalom, mama, tata, baka i djed vrijedno su radili i sada imaju novac. Daju djeci sve što žele. Djeca očekuju da život bude lagan. Očekuju samo da idu u školu, da dobiju dobro plaćen posao, lijepu kuću, dobar auto, da ulože novac na tržište dionica, da cijena dionica poraste i da se obogate. Je li to ono što očekujemo? Ako razmak među generacijama traje približno 25 godina, Amerikom sada vladaju treća i četvrta generacija od 1920-tih. Je li *baby-boom* generacija, treća generacija onih iz 1920., izgubila naše bogatstvo - ili su moć i bogatstvo jednostavno odlučili da je došlo vrijeme da se premjeste?

Promjena br. 6: Svjetska populacija i dalje će starjeti

Mnogi od nas čuli su teoriju o asteroidu koji se prije više milijuna godina sudario sa Zemljom i uništio dinosauruse. Ako japanska ekonomska reforma ne profunkcionira i to brzo, Japan bi mogao biti financijski asteroid koji se sudara sa svjetskim ekonomskim sustavom i uništava mnoge financijske dinosauruse. Prijatelji koji su ekonomisti u Japanu kažu da su šanse 50:50 da će Japan bankrotirati do 2006, ako ne i prije. Ako se to dogodi, financijski svijet bit će u kaosu.

Evo što se može dogoditi. Kao što smo vidjeli, Japanci su po prirodi štedljivi, ekonomični i vrijedni. Ako njihova ekonomija padne, Japanci će smanjiti svoje troškove, raditi više i pokušati izaći iz svojih financijskih problema. To znači da će drastično smanjiti cijene svojih proizvoda, što znači da će i svijet morati smanjiti cijene kako bi ostao konkurentan. To znači niže plaće za ljude širom svijeta.

Čak i ako Japan ne bankrotira, njegova ekonomija ima isti problem kao i američka, francuska i njemačka, problem velikog dijela stare populacije, koju slijedi malobrojnija generacija mladih. Način na koji ova tri ekonomska diva budu rješavala te probleme imat će veliki utjecaj na našu ekonomsku budućnost.

Ako populaciju radnika i umirovljenika gledamo kao aktivu i obveze, slika izgleda ovako:

Japan, Francuska, Njemačka i Amerika danas:

Sredstva Mnogo radnika	Obveze Umirovljenici
------------------------------	-------------------------

Japan, Francuska, Njemačka i Amerika sutra:

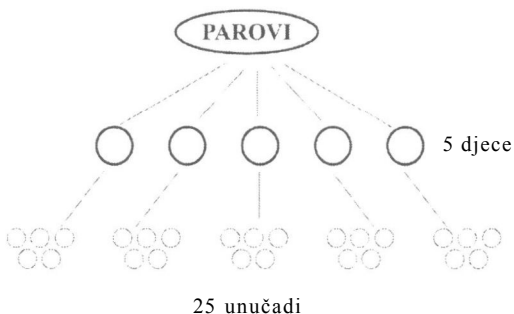
Sredstva Malo radnika	Obveze Mnogo umirovljenika
-----------------------------	----------------------------------

U Industrijskom dobu bilo je više radnika od umirovljenika. Dok ulazimo u Informatičko doba, umirovljenici žive duže i

morat ćemo se pozabaviti pitanjem načina na koji mi, kao društvo, brinemo o potrebama starijih ljudi.

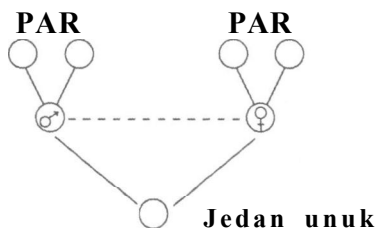
Kina se suočava sa sličnim, ali ipak drukčijim problemom. Izazov Kine je zakon po kojem je dozvoljeno samo jedno dijete po obitelji. Ovo je njihov problem u bliskoj budućnosti:

Kina prije ograničenja rađanja



Par je mogao računati na svoju brojnu djecu i unuke da ih izdržava u starosti.

Kina nakon ograničenja rađanja



Za nekoliko godina, to jedno dijete morat će izdržavati dvoje roditelja i četvero djedova i baka. Ako tu vladinu politiku pogledamo još jednu generaciju kasnije, imat ćemo jednog praunuka odgovornog za dvoje roditelja, četvero djedova i baka i osmero pradjedova i prabaka. Toliko o pritisku na budžet.

Sličan problem događa se u Singapuru. Stopa nataliteta je tamo tako niska da vlada nudi novčane poticaje parovima da rađaju više djece. Povrh toga, vlada Singapura donijela je zakon koji od djeteta traži da bude financijski odgovorno za svoje roditelje. Drugim riječima, dijete može ići u zatvor ako ne pruži potporu roditeljima.

Kao što možete vidjeti, problem načina na koji ljudi podržavaju sami sebe financijski i medicinski nakon završetka radnog vijeka je svjetski problem.

Promjena br. 7: Wall Street je zastario

Nakon što je dominirala svjetskom ekonomskom scenom, ideja fizičke lokacije za trgovanje, kao što je to Newyorška burza, zastarjela je ideja. Danas imamo tržišta dionica u *cyberprostoru*. Svijet dolazi na Internet i prihvaća ideju kupnje i prodaje dionica, milijuni trgovaca na Internetu dolaze na tržište s prijenosnim računalima i zahtjevima u realnom vremenu - to je poprište tržišta dionica budućnosti - tržišta dionica u *cyberprostoru*.

To zapravo čini brokere ikonama Industrijskog doba, a uzajamne fondove velikim, sporim cepelinima, zračnim brodovima koje promatraju brzi, nezavisni investitori i mogu predvidjeti svaki njihov pokret. To znači da su investitori koji koriste tradicionalne brokere i velike uzajamne fondove u svrhu investiranja također dinosauri Industrijskog doba. U Informatičkom dobu, brži, pokretljiviji, bolje uvježbani, manje ograničeni pojedini investitori dobit će najbržu globalnu 24/7 igru s najbogatijim premijama. U stvari, već jesu.

Naslovnica *Business Weeka* od 25. veljače 2002. sadrži naslov "Izdani investitor". U članku piše: "Tijekom 90-tih nova klasa investitora postala je moćna ekonomska i politička sila. Sada se mnogi osjećaju zavedenima od strane Wall Streeta, korporacija, računovođa i vlade." Članak dalje kaže kako su investitori podnijeli rekordan broj od 341 grupne tužbe protiv brokera, tužbe koje su brokerske kuće koštale čak 14 milijardi dolara: "optužujući ih (brokere) za sve, od izdavanja prospekata s pogrešnim informacijama do pogrešnog alociranja IPO-a.

Pojedine pritužbe zbog loših savjeta također su se umnožile." Umjesto naslova "Izdani investitor", precizniji naslov bio bi "Zastarjeli investitor". Taj cijeli sustav kupovanja i prodaje dionica i drugih osiguranja putem tradicionalnih brokera i brokerskih kuća je dinosaurus, Tiranosaurus Rex Industrijskog doba. Ako imate *laptop* i spoj s World Wide Web-om, možete pobijediti Street i sporije investitore s bilo kojeg mjesta na svijetu. Tržišta dionica današnjice su u *cyberprostoru*, a isto tako i *pravi* investitori.

Promjena br. 8: Velike korporacije gube javno povjerenje i propadaju

Izdanje *Business Weeka* od 6. svibnja 2002. objavilo je naslovnu priču pod naslovom: *Kriza u rukovodstvima korporacija: previsoke plaće, slabo vodstvo, korumpirani analitičari, nezainteresirani odbori, upitno računovodstvo - kako popraviti sustav*. U članku su iznesene slijedeće pretpostavke:

Najnoviji val skepticizma možda je započeo s ružnom propašću korporacije Enron, ali sa svakim otkrićem korporacijskih ekscesa ili kriminala, povjerenje koje je biznis izgradio tijekom posljednjeg desetljeća bilo je još više erodirano, a zamijenile su ga sumnje i nepovjerenje. Stalna paljba članaka koji govore o istragama, optužbama, indicijama, financijskim provjerama i kaznama od strane Komisije za osiguranja i razmjenu samo je pridonijela vjerovanju da je sustav inherentno nepravedan...

Na mnogo načina, Enron i njegovo poslovanje s Arthurom Andersenom su anomalija, oluja stoljeća u kojoj su pohlepa, veliki propusti i izravna prijevara upropastili dvije od najvećih državnih kompanija. Međutim, određena moralna fleksibilnost pojavljuje se i u najčvršćima od velikih kompanija...

Sam integritet kapitalizma je u opasnosti.

(Uzged, citati iz *Business Weeka* u 8. promjeni dodani su u posljednjoj verziji ove knjige, mnogo poslije nakon što smo mi naslovili ovo poglavlje "Oluja stoljeća". Zanimljivo nam je da su novinari *Business Weeka* izabrali isti termin u svojem članku. Možda bismo trebali pripaziti!)

Život izvan kokošinjca

1974., kada sam morao donijeti odluku da li da slijedim stope svojeg siromašnog oca ili bogatog oca, bogati otac dao mi je ovaj savjet koji mi je pomogao pri donošenju odluke. Rekao je: "Kad ti tvoj otac savjetuje da se vratiš u školu po magisterij kako bi mogao dobiti bolji, sigurniji posao, on govori o sigurnosti u kokošinjcu. Većina ljudi smatra da je savjet tvojeg oca dobar savjet, jer većina ljudi traži sigurnost. Većina ljudi želi siguran posao, stalnu plaću, velike beneficije i sigurnu mirovinu. To je život unutar kokošinjca. Ja ti savjetujem da živiš izvan kokošinjca. Moraš izabrati između te dvije opcije. Kad sam ja imao 13 godina, bio sam prisiljen suočiti se sa životom izvan kokošinjca i ostao sam vani cijeli život. To je izbor s kojim si ti danas suočen. Moraš izabrati između života izvan kokošinjca i života u kokošinjcu, a, vjeruj mi, oni nisu isti." 1974. odlučio sam da se pripremim za život izvan kokošinjca.

1979. opet sam morao birati. Kao što znate, nisam imao ništa... niti novca, niti posla, niti krova nad glavom. Kad sam bio na razgovoru za onaj posao menadžera prodaje, mamac kokošinjca bio je veliko iskušenje. Jedna od stvari koje su mi dale hrabrost da se oduprem i odbijem posao bila je priča bogatog oca o kokošinjcu.

Iako mi je trebalo još 15 godina da si osiguram udoban život izvan kokošinjca, rekao bih da je proces bio vrijedan toga. Kada danas čujem za ljude koji gube posao, mirovinske štednje, domove i nade za budućnost, ne mogu a da se ne sjetim jednostavne priče bogatog oca o kokošinjcu. Znam da svijet izvan kokošinjca izgleda zastrašujuće mnogim ljudima. Posao i novac čine se teško dostupni, a prilike malobrojne. Ali

uvjeravam vas, život izvan kokošinjca je snažan, optimističan, turbulentan i ispunjen s više mogućnosti no ikada prije. Moji prijatelji i ja otvaramo novine i čitamo mračne priče, no u našem svijetu ima više novca, više prilika i više uzbuđenja no ikada prije. Po mojem mišljenju, to je samo pitanje gledanja na svijet izvan kokošinjca ili iz kokošinjca. To je i pitanje osoba koje slušate. Dobivate li savjete od ljudi koji su i sami u kokošinjcu ili slušate ljude izvan kokošinjca, ljude koji govore: "Ovdje vani je sjajno."

1974. sam izabrao da učim o životu izvan kokošinjca. Nakon moje odluke, bogati otac rekao mi je: "Život izvan kokošinjca pun je lažova, varalica, kurvi, kukavica, idiota, gubitnika i opsjenara. No, pun je i svetaca, ratnika, plemenitih ljudi, pobjednika i genija." Tada je rekao: "Ako izabereš život izvan kokošinjca, moraš naučiti poslovati sa svima zato što nećeš znati tko su sve dok nisi poslovao s njima." Drugim riječima, u svakom poslu koji sam sklapao izvan kokošinjca, svi su navlačili masku svetaca, ratnika, plemenitih ljudi i genija. Ponekad, za vrijeme poslovanja, bez obzira na to idu li stvari dobro ili loše, otkrijete da su ljudi s kojima poslujete lažovi, varalice, kurve, kukavice, idioti i opsjenari... Ili da su zaista sveci, ratnici, plemeniti ljudi i geniji kakvima su se činili u početku."

Bogati otac objasnio mi je da mnogi ljudi koji napuštaju školu i traže siguran posao u velikoj kompaniji ili državnoj službi traže mjesto gdje su zaštićeni od stvarnog svijeta. Kada investiraju, često traže investicije koje će ih štititi od stvarnog svijeta i zato su uzajamni fondovi postali omiljeno sredstvo investiranja tijekom posljednjih godina. Kao što kaže moj prijatelj Rolf Parta, osoba s magisterijem i certifikatom iz računovodstva, bivši bankovni menadžer: "Ljudi vole uzajamne fondove jer misle da njihov voditelj fonda ima moć da izbriše sve klice stvarnog svijeta i isporuči im sigurnu investiciju."

Nakon skandala s Enronom i propasti tolikih velikih kompanija, mnogi investitori počeli su osvještavati stvarnost da život unutar kokošinjca počinje izgledati kao život unutar

kokošinjca. Problem je u tome što većina nije spremna na taj život, i zato se krećemo prema vrlo velikom krah tržišta.

Članak *Business Weeka* "Izdani investitor" govori o investitoru koji je još na tržištu i nada se da će ga država zaštititi. Umjesto da nauči kako biti profesionalni investitori, moja je pretpostavka da će većina tih izdanih ali pametnijih investitora ostati na tržištu, i prije mirovine prodati svoje uzajamne fondove, držeći se onoga što poznaju i čemu vjeruju: gotovine. Kad se to dogodi, najveći krah tržišta dionica u povijesti započet će, a oni izvan kokošinjca imat će uzbudljiviji život no ikada prije. Nažalost, za one unutar kokošinjca život će biti zastrašujući. Vrlo, vrlo zastrašujući.

Mnogi su godinu 2000. označili kao prekretnicu iz Industrijskog doba u Informatičko doba. Ta promjena izazvala je veliki dio nereda na tržištima, pa i u našim životima. Dok vjetrovi oluje stoljeća jačaju, neki od onih unutar kokošinjca otpuhuju prašinu sa svojih životopisa tražeći novi, 'siguran' kokošinjac, a neki čvrsto čuvaju svoje poslove, no boje se otvoriti svoje izvještaje o stanju na mirovinskom računu. Mnogi drugi protiv svoje volje naći će se izvan kokošinjca putem otkaza, uplašeni i bez financijske edukacije uz čiju pomoć bi mogli preživjeti. Dok zvukovi vjetra koji urla plaše mnoge, mnogi koji se nalaze izvan kokošinjaca održavaju olujne zabave. U slijedećem dijelu ove knjige govorit ću o tome kako se pripremiti za godine koje dolaze bez obzira na to planirate li živjeti u kokošinjcu ili izvan njega.

Drugi dio

Izgradnja arke

Bogati otac rekao je: "Svatko ima sposobnost da izgradi arku kako bi u budućnosti preživio i napredovao. Ali moraš uložiti vrijeme u svoje financijsko obrazovanje kako bi izgradio arku s čvrstim temeljima."

Ovaj dio knjige namijenjen je ljudima koji žele izgraditi vlastite arke umjesto da očekuju da ih za njih napravi netko drugi ili njihova država.

Deseto poglavlje

Kako izgraditi arku?

Mnogi ljudi već znaju da moraju izgraditi vlastitu arku. Potreba da izgrade arku, i to brzo, za njih nije novost. Ali ostaje pitanje kako izgraditi arku. A odgovor je: zavisi o tome koga pitate. Na primjer, ako pitate:

1. **Političara.** Mnogi političari danas govore da je način spašavanja socijalnog osiguranja to da se dozvoli mlađim radnicima da investiraju 2-4 posto svojeg oporezivog novca iz socijalnog osiguranja u osobne investicijske račune i reduciraju beneficije koje im je obećalo vodstvo socijalnog osiguranja.

Ne znam za vas, ali to rješenje meni zvuči poznato. Za mene, slično je definiranim planovima doprinosa. Još jednom prisiljavamo ljude da postanu investitori bez potrebne edukacije koja bi im pomogla. Ne samo da zvuči poznato - ako taj zakon prođe, to će značiti da će socijalno osiguranje otići u minus prije 2016. jer će manje novca dolaziti za plaćanje starijim umirovljenicima. Političari koji danas, 2002. godine to predlažu, znaju da više neće biti na funkciji kad se to dogodi. Problem je još jednom prebačen.

2. **Vođu sindikata.** Vođe sindikata preporučili bi vam da pronađete posao u kompaniji koja ima snažan, dobro

organiziran sindikat, s dobrim mirovinskim planom i beneficijama. Moj siromašni otac, kao voditelj Udruge učitelja države Havaji, snažno je zagovarao tu ideju. Ako vam se to sviđa, pronađite posao u državnoj službi.

3. Učitelja. Učitelj bi vam vjerojatno preporučio da ostanete u školi i dobijete što je moguće viši stupanj. U stvari, više njih. Zatim potražite siguran posao s beneficijama.

Naše visokoškolske institucije pune su studenata koji su u školi zato što je tržište rada prenapučeno. Prije samo nekoliko godina, tijekom manije kompanija s Interneta, studenti su rano napuštali škole u potrazi za novim kompanijama koje su nudile udio. Mnogi od njih vratili su se u škole ili traže posao.

4. Visokostručnu osobu. Mnogi ljudi preporučuju da idete u školu kako biste izučili za profesiju liječnika, odvjetnika, vodoinstalatera, računovođe, električara ili šefa kuhinje. Ljudi koji vjeruju u to često kažu: "Pronađi profesiju na koju se uvijek možeš osloniti."

Drugim riječima, u ovom razdoblju nesigurnih poslova, nastojite raditi sami. Ova skupina uključuje milijune vlasnika malih tvrtki, koje se zovu obiteljske tvrtke.

5. Financijskog planera. Znamo što će reći ti ljudi. Ta skupina uvijek preporuča da počnete rano, investirate dugoročno, držite se plana i diverzificirate.

Iako je to sjajan savjet za prosječnog investitora, mene brine ono što financijski planeri ne govore prosječnim investitorima. Ako ste pripadnik *baby-boom* generacije i stariji od 45 godina, taj savjet ne mora funkcionirati.

6. Religioznu osobu. Oni će preporučiti da redovito odlazite u crkvu i molite se dvaput na dan. Znaju da će ih Bog spasiti i osigurati im sve potrebno za život.

Ne dovodim u pitanje moć molitve, ali vjerujem da je to mentalitet prepuštanja. Ja vjerujem da Bog želi od ljudi da

preuzmu kontrolu nad svojim životima i osiguraju život sebi i svojim obiteljima.

7. Brokera. Mnogi preporučuju biranje pojedinih dionica umjesto uzajamnih fondova, ali su sretni ako vam mogu prodati uzajamni fond.

8. Agenta za prodaju nekretnina. Većina agenata za prodaju nekretnina podržava ideju da vam je kuća najveća investicija i najvažnija aktiva, iako je u većini slučajeva kuća samo obveza.

9. Siromašnu osobu. Mnogi iz ove skupine smatraju da bogati i država moraju brinuti o manje bogatima.

10. Vrijednog radnika. Oni vjeruju u rad do dana kada više neće moći raditi i govore: "Ja ne planiram ići u mirovinu."

11. Ljubitelja životinja. Budući da ova skupina voli životinje, oni bi preporučili da kupite majmuna. Preporučili bi da obučite majmuna da štedi novac, zatim da investira u različite uzajamne fondove, a nakon toga da pikadom bira uzajamni fond.

12. Kockara. Čekajte dok ne budete osjećali da imate sreće, a tada pođite u Las Vegas. Ali i ako mislite da nemate sreće, uvijek kupite listić od lutrije na putu kući.

13. Tragača za zlatom. Pronađite bogatu osobu i učinite sve što je potrebno da se vjenčate s njom.

14. Optimista. Što, ja da brinem? U njihovom mentalnom sklopu tržište dionica uvijek raste.

15. Pesimista. Izgradite sklonište i prikupljajte hranu, vodu, zlato, oružje i novac.

16. Sanjara. Sanjar bi sugerirao vjeru u magiju i kreativnu vizualizaciju. Oni imaju kristale, svijeće za aromaterapiju i zvonca koja tjeraju zle duhove.

17. Bankara. Bankari vam uvijek preporučaju štednju. Kad uštedite nešto novca, zovu vas da vas obavijeste da oni prodaju i uzajamne fondove, dionice, osiguranja i druge proizvode financijskog planiranja.

Danas, čak i ovlaštene javne računovođe, knjigovođe i odvjetnici dolaze na scenu. Mnogi profesionalci poput računovođa imaju i servis za financijsko planiranje u sobi pokraj sobe u kojoj vam računaju porez. Sve što ih razdvaja je tanki korporacijski zid i licenca za posao. Teško je reći tko radi što u financijskom svijetu, a svi imaju neki savjet o tome kako da izgradite svoju arku.

18. Bogatog oca. Preuzmite kontrolu nad svojom financijskom arkom i kupite ili izgradite aktivu koja stvara pritek novca. Uključite nekretnine, tvrtke i vrijednosne papire. Čim prihod od vaše aktive premaši vaše rashode (novac koji radi za vas) postali ste financijski slobodni.

Postoji svih 18 kategorija; neke su vrijednije od drugih. Pravo je pitanje, koja od tih 18 vam zvuči najbolje? Umjesto da ulazim u objašnjenja o tome koje od tih 18 rješenja najbolje funkcionira, mislim da je važno naglasiti da postoje mnogi načini za izgradnju arke. Kao što je rekao Warren Buffet:

"Na sreću, postoji više načina da se stigne u financijsko nebo".

Bit je u tome da pronađete način koji funkcionira najbolje za vas. Svi smo različiti. Imamo različite snage i slabosti. Način na koji sam ja izgradio svoju arku različit je od načina na koji ju je izgradio bogati otac, iako smo se često koristili sličnom klasom aktive da bi obavili posao izgradnje arke. Bogat otac koristio se

tvrtkama i nekretninama, i ja sam se koristio tvrtkama i nekretninama. Razlika je u tome što smo gradili vrlo različite tvrtke i investirali u vrlo različite tipove nekretnina. Vrlo važna stvar u izgradnji arke jest da pronađete način koji je najbolji za vas.

Prije mnogo godina, bogati otac rekao mi je: "Ako želiš pronaći pravu financijsku sigurnost ili postati bogat, moraš igrati svoju igru. Nemoj igrati tuđu igru." Nakon što je donesena ERISA, bogati otac smatrao je da će milijuni ljudi biti prisiljeni igrati igru Wall Streeta. Rekao je: "Problem u igranju igre Wall Streeta jest u tome što Wall Street ima kontrolu, a ti ne. Pronađi svoju vlastitu igru, postani dobar u njoj i preuzmi kontrolu nad vlastitim životom."

O izgradnji arke

Prvo što vam preporučam jest da odlučite koliko veliku arku želite izgraditi. Očito, arka siromašne osobe bit će mali čamac koji propušta vodu. Ako želite samo arku siromašne osobe, ne morate se jako truditi. Socijalno osiguranje još je najpopularniji državni program u povijesti SAD-a. Ja osobno ne bih htio ovisiti o skrbi svoje obitelji, niti bih htio ovisiti o državi ili dobrotvornim društvima.

Arka srednje klase bila je dobra arka za generaciju iz 2. svjetskog rata. Sve što je srednja klasa morala učiniti prije 1950. bilo je da ide u školu, nađe posao, vrijedno radi, kupi kuću, uštedi novac i umirovi se. Taj plan još uvijek funkcionira ako dobijete posao u državnoj službi ili u tvrtki sa snažnim sindikatom. Ali od promjene s DB na DC mirovinski plan, ta nova arka srednje klase ne mora biti dovoljno čvrsta da preživi oluju koja dolazi. Ako je taj DC mirovinski plan sve što želite od arke, onda striktno slijedite tradicionalni plan financijskih planera koji kaže da napravite plan, počnete rano, radite godinama i diverzificirate. Arka srednje klase može funkcionirati, ali će možda slijedećih godina imati većih problema.

Ako želite imati bogatu arku, očito je da ćete se morati u velikoj mjeri posvetiti svojoj financijskoj edukaciji. Postoji jedna stvar koju osoba koja želi postati bogata mora razumjeti, a to je da će, u izgradnji arke, mnoge tradicionalne ideje i vrijednosti srednje klase morati biti proširene. Na primjer, mnogi ljudi u srednjoj klasi smatraju da su štednja novca, posjedovanje DC mirovinskog plana i kuće najinteligentnije financijske odluke. Iako je sve to važno za opće financijsko blagostanje osobe, istina je da štednja, DC mirovinski planovi i kuća nisu temelji arke bogate osobe. Bogati znaju da je kupnja ili gradnja aktive koja generira pasivni prihod pravi temelj za bogatu arku.

Zašto su štediša gubitnici

Upozoravam vam da pazite na riječ *štednja*. Štednja je dobro funkcionirala za generaciju 2. svjetskog rata, generaciju koja je živjela u doba inflacije. U stvari, generacija koja je živjela prije 1900. imala je vrlo malu inflaciju i nije imala porez. Štednja je funkcionirala još bolje za roditelje generacije 2. svjetskog rata. Ali, sve od 1950., štediša su gubitnici jer se na štednju plaćaju veći porezi, a inflacija izbriše većinu dobiti. Početkom 2002., kamatna stopa na štednju iznosi oko 2 posto. Mnogi štediša su ozbiljno oštećeni zbog tog pada kamata. Na primjer, prije samo nekoliko godina, ako je netko imao milijun dolara gotovine u banci, a banka je plaćala kamate od 5 %, štediša je imao prihod od 50,000\$ u kamatama, prije plaćanja poreza. Ali kada je stopa pala na 2%, istih milijun dolara donosilo bi 20,000\$ u kamatama, prije plaćanja poreza. To znači da su za samo nekoliko godina štediša doživjeli smanjenje plaćanja od 40%. Bit je u tome da je savjet o štednji nekada bio dobar savjet i još je uvijek dobar za siromašne i srednju klasu. Ali za sve one koji žele izgraditi bogatu arku, obična štednja na tradicionalan način loš je savjet.

Kamata od 7,75 % prema kamati od 1,85%

Iako su današnje kamatne stope oko 2% prije oporezovanja, tražeći i postavljajući pitanja moguće je pronaći i više kamatne stope, često neoporezive. Na primjer, 22. veljače 2002., zahvaljujući tome što je moj broker pratio tržište, Kim i ja pronašli smo neoporezivu državnu obveznicu koja je imala kamatnu stopu od 7,75%. S obzirom da je neoporeziva, to je ravno kamatnoj stopi od 12%, dok svi drugi koji štede novac imaju kamate od otprilike 2%, točnije 1,85%, i to oporezivo.

U tome da se dobiva neoporeziva kamatna stopa od 7,75% očito ima određenog rizika, ali vrlo malo. Prije sam pisao o tome kako osoba s dobrim financijskim obrazovanjem može zaraditi više novca s manje novca i manje rizika. Ovo je primjer za to. Za Kim i mene, ovo je niskorizično investiranje jer mi razumijemo investiranje i njegove rizike. Za osobu bez mnogo financijskog obrazovanja, tradicionalna kamatna stopa na štednju od 1,85% ima mnogo više smisla. I opet, bit je u tome da se investicija u vaše financijsko obrazovanje može mnogo više isplatiti, čak i ako je u pitanju nešto tako jednostavno poput štednog računa.

Ako smatrate da imate dobro financijsko obrazovanje i zainteresirani ste za takve investicije, nazovite svojeg brokera i raspitajte se za kompanije za razvoj nekretnina koje prodaju dionice osigurane novoizgrađenim nekretninama namijenjenim za stanovanje osoba s nižim prihodima i koje koriste neoporezive državne obveznice kako bi isplatile više neoporezive kamatne stope. Jednostavniji naziv mogao bi biti REITS gradskih hipoteka, to jest trustovi investicija u nekretnine. U osnovi, to je uzajamni fond za nekretnine koji nudi neoporezive kamatne stope i potencijal za kapitalne dobitke. Ali, sa sobom nosi i potencijalni gubitak investicija.

Ovdje vas moram ozbiljno upozoriti. Ako vam se ne sviđaju nekretnine ili ne razumijete gradnju stanova za osobe s nižim prihodima, gradske obveznice i funkcioniranje tržišta dionica, ili imate ograničenu količinu novca, ne bih ulagao novac u te investicije. Kim i ja investiramo u to jer imamo veliko iskustvo

u svim relevantnim kategorijama investiranja. Drugim riječima, to je više od štednog računa koji isplaćuje dobre kamate. Kao što kaže Warren Buffet: "Investiranje mora biti racionalno; ako ga ne razumijete, ne bavite se time."

Ne govorim o razlici neoporezive kamatne stope od 7,75% i oporezive kamatne stope od 1,85% zato da bih se hvalio, već da istaknem nešto važno.

Bez financijskog obrazovanja potrebno je mnogo više novca da bi se postalo bogat, i mnogo više novca da bi se ostalo bogat. Što je viši vaš financijski IQ, manje novca je potrebno da bi se postalo bogat. Što vam je niži financijski IQ, potrebno vam je više novca.

Moj prijatelj Dolf de Roos, autor jedne od knjiga iz serijala *Savjetnici bogatog oca Bogatstvo nekretnina*, kaže: "Ako mislite da je obrazovanje skupo, trebate vidjeti koliko je tek skupo neznanje."

Drugim riječima, nemojte investirati u nešto što ne razumijete, čak i ako za to dobivate neoporezivu kamatnu stopu od 7,75% uz mogućnost kapitalne dobiti. Bogati otac rekao bi: "Prije no što investirate u nešto, investirajte u vrijeme da to shvatite." Kim je osobno investirala gotovo 15 godina na tom tržištu, a ja imam nekoliko godina više u biznisu. Iz toga proizlazi financijsko obrazovanje. Dolazi iz investiranja vremena u stvarni svijet. Financijska inteligencija ne dolazi od toga da predate svoj novac menadžeru fonda i nadate se da će on napraviti dobar posao. Na taj način nećete povisiti svoju financijsku inteligenciju. Kao što sam prije rekao, mnogi ljudi investiraju, ali ne uspijevaju postati investitori. Investiranje u financijsku edukaciju možda vam se neće isplatiti u ranim fazama procesa, ali isplaćuje se kasnije. Ponavljam, ne preporučam vam da zovete svojeg brokera i investirate u REIT-ove gradskih hipoteka, jer kao sve drugo, postoje dobri i loši REIT-ovi. Ono što vam preporučam jest da investirate u svoje financijsko obrazovanje - naročito ako želite izgraditi bogatu arku. U stvari, rekao bih da vam je financijsko obrazovanje obavezno za izgradnju bogate arke koja će ostati na površini.

Zašto je srednja klasa rizična, iako igra na sigurno

Bogati otac rekao mi je: "Srednja klasa riskira financijski i zato su oni tako rizični investitori." Nastavio je: "Srednja klasa jako riskira u financijskom smislu s DC planom jer investira mnogo novca u plan, ali vrlo malo vremena u učenje investiranja. Ako želiš postati bogat, počni s time što ćeš investirati mnogo vremena prije no što investiraš mnogo novca." Prije no što ispraznite svoj štedni račun, investirajte neko vrijeme u učenje o investiranju.

Očito, povrat od 7,75 % nije visoka stopa povrata. Ali kao što sam rekao, koristim je kao primjer razlike između financijski obrazovanog investitora i investitora srednje klase. Upotrijebio sam taj primjer samo da istaknem cijenu nedostatka financijskog obrazovanja. U stvarnosti, kao profesionalni investitor, volim da povrat od mojih investicija bude minimalno 40% i zato ne investiram vrijeme u štednju novca.

U mnogima od naših investicija, Kim i ja dobivali smo beskrajno veći povrat, što znači da smo bez novca zaradili mnogo novca. Naša posljednja investicija u nekretnine daje povrat od 45%, od čega je najveći dio neoporeziv. Tih 45% zapravo dobivamo u dva dijela. Dobivamo povrat od 15%, što znači da naš neto prihod od iznajmljivanja svake godine za 15% premaši iznos koji smo investirali. Kada zatim dodate učinak gubitka vrijednosti, imamo dodatne uštede na porezima i stoga dodatni povrat novca (novac koji zadržavamo, umjesto da platimo državi) od 30% za to imanje. Za nas, taj povrat od 45% je prosječan povrat na investiciju. No, kada spomenem tu stopu povrata nekima od naših prijatelja, misle da pretjerujem ili da im lažem. I opet, razlika je u financijskom obrazovanju.

Dakle, neoporezivi povrat od kamata od 7,75% je zanimljiv, ali ne naročito uzbudljiv. Tu stopu koristimo samo da bismo na razdoblje od šest mjeseci ili više odložili višak novca, dok radimo na sastavljanju slijedeće investicije. Kad trebamo novac, jednostavno likvidiramo naše stanje, često uz kapitalnu dobit i investiramo gotovinu. Ponekad se koristimo sredstvom koje se

zove C dionica da bismo odložili naš novac, a danas C dionica isplaćuje 3,5% dok uobičajena štednja vraća 1,85%. Prednost C dionice jest u tome što je jednako likvidna kao i REIT gradske hipoteke, manje je rizična, a zbog tog manjeg rizika manja je i stopa povrata. Do sada, zarađivali smo novac od neoporezivih dividendi i kapitalne dobiti od prodaje dionica REIT-a. Kao što rekoh, na duge staze financijsko se obrazovanje isplati.

Štednja novca u banci možda se čini inteligentna mnogima, ali za mene to je gubitak novca i vremena. O temi štednje govorim zato što mnogi iz srednje klase smatraju da je štednja novca inteligentna, što i jest točno za tu klasu. Ali za bogataša je štednja financijsko zaostajanje, jer tradicionalna štednja nema smisla za bogatu osobu. Prije no što prijedemo na izgradnju bogate arke, želim vam naglasiti nekoliko važnih točaka:

Točka br. 1. Ako planirate graditi arku bogate osobe, štednja novca neće vam biti smisljena. Zašto? Zato što se na kamate od štednje porezi plaćaju na razini običnih prihoda, što je najviša postojeća porezna stopa. Na primjer, ako imate milijun dolara na štednji, zarađujući 20,000\$ od 2% oporezive kamatne stope i godišnje zarađujete više od 65,000\$ kao samac ili 110,000\$ kao bračni par, tih 20,000\$ bit će oporezovano na približno 30%, što vam ostavlja efektivan povrat od oko 14,000\$ na milijun, a to znači efektivan povrat od 1,4% prije inflacije. Ako zarađujete više, i nalazite se u poreznom razredu od 40%, ta 2% kamatne stope pada na 1,2%. Uvjeravam vas da je inflacija viša od 1,2%, pa je bogati štediša gubitnik. Bit je u slijedećem - ako ste siromašni i nalazite se u nižoj poreznoj kategoriji, kamate na vaš novac oporezuju po nižoj stopi. Ali ako ste bogati, vaša viša porezna osnova dovest će do toga da će ista kamatna stopa biti više oporezovana. Ako ste bogati, što više štedite, više gubite.

Točka br. 2. Ako planirate graditi arku bogate osobe, a imate tradicionalni DC plan, na primjer plan 401(k), kada počnete povlačiti novac iz DC plana taj prihod bit će oporezovan po najvišoj poreznoj osnovi. Porezne stope su

danas 30% za samca koji zarađuje 65,000\$ godišnje. Za svakih 1,000\$ koje dobijete od svojeg 401(k) nakon mirovine, tih 1,000\$ bit će smanjeno na 700\$ zbog poreza. I opet, 401(k) kao i većina tradicionalnih mirovinskih planova nemaju smisla ako se planirate umiroviti kao bogataš.

Kim i ja koristimo nekretnine jer, uz dobro planiranje, možemo reducirati naše poreze na 0% od prihoda na nekretnine. Zato je Dolf de Roos, moj savjetnik za nekretnine, rekao da su bogati ili zaradili novac na nekretninama, ili ga drže u nekretninama. Drugim riječima, ako gradite bogatu arku, prihodi od investicija u nekretnine imaju mnogo više smisla od prihoda od DC plana.

Točka br. 3 Većina ljudi koja teži višim razinama prihoda nisu svjesni da će izgubiti sve beneficije svojih odbitaka kako im prihodi rastu, uključujući i kamate na hipoteku na kuću. Velika kuća - san srednje klase - nije nešto na što vam se odbija porez ako ste bogati. U Americi, ako zarađujete manje od približno 137,300\$ u 2002. godini, porezni zakon dopušta vam da odbijete dio kamata od hipoteke kao porezni odbitak. Ako ste bogati, gubite taj kamatni odbitak. U stvari, što su vam prihodi viši, imat ćete manje odbitke, čak do te mjere da ih nećete ni imati.

Visoki prihod - izgubljeni odbici

Diane Kennedy, OJR

Savjetnik bogatog oca

Autorica knjige *Prečice bogatih*

Ako je vaš prihod u 2002. godini bio preko 137,300\$, na vašem povratu poreza čeka vas veliko iznenađenje - izgubljeni odbici! A to, naravno, znači da ćete plaćati veće poreze.

Odbici kao što su kamate na hipoteku, državni, lokalni i vlasnički porezi i dobrotvorne donacije nestaju ako prihodi prelaze određenu razinu. Za 2002. godinu ta je razina za bračni

par (koji zajedno prijavljuje porez) bila 137,300\$. Za svaki dolar koliko vaš prihod prelazi tu razinu, gubite 3% odbitaka. (Medicinski troškovi, kamate od investicija, ozljede i krađa nisu podložni tim ograničenjima.)

Ovo dolazi kao veliko (i loše) porezno iznenađenje mnogim poreznim obveznicima koji dobiju povišicu i tada, slušajući savjet svojeg bankara ili računovođe, kupe veću kuću radi daljnjih odbitaka. Oni na kraju izgube dio odbitaka od kamata na hipoteku.

Što je još žalosnije, oni porezni obveznici s visokim prihodima koji vjeruju u dobrotvorne priloge otkrit će da su izgubili znatan dio poreznih odbitaka za to. Država je skinula socijalne programe sa svojeg budžeta. To prisiljava dobrotvorne organizacije da se oslone na pojedine donatore. Ali one gube donatore jer porezni obveznici s visokim prihodima gube porezne olakšice. I taj odbitak nestaje!

To ukidanje odbitaka dodaje se na gubitak medicinskih troškova i raznih drugih odbitaka koji su ugrađeni u sustav. Ti odbici su ograničeni temeljem postotka vašeg prihoda. Na primjer, vaši medicinski troškovi mogu se računati kao odbitak kad iznose više od 7,5% od vašeg bruto prihoda. Kako raste vaš prihod, raste i tih 7,5% od prihoda, pa gubite i dio odbitaka na medicinske troškove!

Ali čekajte! To nije sve! Što vam je veći prihod, više olakšica gubite. Za 2002., ako je vaš prihod premašio 206,000\$, gubite progresivno sve više odbitaka i olakšica za sebe, svojeg bračnog druga i one koje izdržavate.

Bogati također gube pasivne odbitke od gubitaka na nekretninama u odnosu na drugi prihod (gubi se na 150,000\$ bruto prihoda), i mogućnost korištenja strategija kao što su Rothov IRA, koji vam omogućava da vam novac raste neoporezovano.

Ponekad je mnogo skuplje biti bogat.

Bit svega

Bit svega jest u tome da, ako želite izgraditi veliku, bogatu arku za mirovinu, morat ćete napustiti mnoge tradicionalne vrijednosti srednje klase, investicije koje srednja klasa smatra važnima. Drugim riječima, postoje neke investicije koje funkcioniraju za srednju klasu, kao što je štednja, DC mirovinski plan i odbici od kamata na kuću. Ali ako želite biti bogati i planirate izgraditi bogatu arku, te vrijednosti srednje klase morat ćete odbaciti.

Prvi korak je da odlučite koliku arku želite izgraditi. Ako želite izgraditi arku siromašnih ili arku srednje klase, stanite ovdje - ostatak ove knjige nije za vas. Postoje druge knjige koje detaljnije govore o tome kako izgraditi takve financijske arke.

Ovo poglavlje počelo je s 18 različitih opcija za izgradnju arke i danas gotovo svi daju savjet o gradnji arke. To je zato što vi i ja nismo jedini koji znaju da dolazi oluja stoljeća. Vi i ja nismo jedini koji znaju da se problem predugo odlagao i prebacivao. Nakon što odlučite izgraditi arku, odlučite želite li graditi siromašnu arku, arku srednje klase ili bogatu arku s kojom ćete dočekati oluju. Kao što mi je prije mnogo godina rekao bogati otac: "Ako znaš da dolazi oluja, veličina arke zaista nije važna. Prvi korak je odlučiti da izgradiš arku. Nakon što si donio tu odluku, tada odlučuj o vrsti arke kakvu želiš izgraditi, pa je počni graditi što je moguće brže i ne zastajkuj dok je ne izgradiš."

Izgradite svoju arku

1. Želite li graditi arku za sebe i svoju obitelj?

Da _____ Ne _____

2. Koliko vremena imate za izgradnju arke?

Sve dok ne napunite 65 _____

Godine do 2016 _____

(Uzmite broj godina koji je niži)

3. Vjerujete li da morate promijeniti svoje investitorske navike da biste izgradili arku?

Da _____ Ne _____

4. Iz kojeg kvadranta u Kvadrantu PROTOKA NOVCA dobivate svoje prihode?

5. Pogledajte investicijska vozila siromašnih, srednje klase i bogatih u 7. poglavlju. S kojim investicijama želite početi?

6. Ako se želite obogatiti, jeste li spremni investirati vrijeme prije no što počnete investirati novac?

Jedanaesto poglavlje

Preuzimanje kontrole nad arkom

"Ako ćeš graditi bogatu arku", reče bogati otac, "moraš kontrolirati njenu izgradnju, ono što utovaruješ u teretni prostor i tko njome upravlja." Nakon kraha tržišta u ožujku 2000., milijuni ljudi počeli su osjećati nesigurnost u vezi svoje financijske budućnosti. Zašto? Zato što nisu imali kontrolu nad svojim arkama niti nad njihovim teretom, a mnogi nisu znali tko je kormilar.

Bogati otac rekao je da *sigurnost* i *sloboda* nisu iste riječi, u stvari, gotovo su suprotne. Bogati otac rekao je: "Što više sigurnosti dobivaš, više slobode gubiš." Također je rekao: "Osoba koja traži sigurnost često gubi kontrolu nad nekim dijelovima života. Što više kontrole izgubiš, manje slobode imaš." Mnogi ljudi osjećaju nesigurnost u vezi svoje financijske budućnosti i mirovine jer su izgubili većinu kontrole nad svojom financijskom budućnošću.

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* prenio sam izjavu bogatog oca kako su *najvažnije riječi u poslovnom svijetu 'protok novca'*. U knjizi *Umirovite se mladi i bogati*, napisao sam kako je *druga najvažnija riječ - poluga*, sposobnost da se

radi sve više i više sa sve manje i manje napora. Iako bogati otac to nikada nije izravno rekao, ako je u njegovom vokabularu postojala *treća najvažnija riječ*, vjerujem da bi to bila riječ *kontrola*. Evo nekoliko opservacija o riječi *kontrola* i njezinoj vezi s protokom novca:

1. Jedna od najvažnijih *životnih vještina* koje treba razviti jest naučiti kako steći kontrolu nad svojim protokom novca.
2. Kad sam vidio sliku pedesetosmogodišnjeg zaposlenika Enrona, koji je izgubio veliki dio svoje mirovine zbog pada Enrona, na naslovnoj strani časopisa *USA Today*, vidio sam sliku osobe koja je kasno u životu otkrila da ima vrlo malo kontrole nad smjerom protoka svojeg novca.
3. Većina financijskih problema prouzročena je nedostatkom osobne kontrole nad protokom novca.
4. Kim i ja uspjeli smo se rano umiroviti jer smo preuzeli kontrolu nad smjerom protoka našeg novca.

Jedan od razloga zašto se toliki milijuni osjećaju nesigurni u vezi svoje financijske budućnosti jest to što nemaju kontrolu nad mnogim aspektima svojeg života. Ako samo pogledate plan 401(k) - arku koju je izabrala američka srednja klasa - vidjet ćete da većina ljudi ima vrlo malu kontrolu nad njom. Bogati otac kontrolirao je svoje arke. Radio je na dizajnu i teretnom prostoru, i dobro je poznao svoje kormilare. Imao je mnogo kormilara jer je imao mnogo arki. Ako odlučite izgraditi bogatu arku, jedna od najvažnijih stvari o kojima morate razmisliti jest, jeste li spremni preuzeti kontrolu nad cijelom arkom ili nad flotom arki. Ako niste, tada ostanite u svojem mirovinskom planu, investirajte dugoročno, molite se i nadajte da vaš kormilar zna što radi.

Preuzimajući veću kontrolu nad svojom arkom, polako ćete preuzimati kontrolu nad svojim životom i svojom slobodom. Warren Buffet kaže: "Ja sam najsretniji čovjek na svijetu ako pogledam ono od čega živim. Nitko mi ne može reći da radim nešto u što ne vjerujem, ili nešto što smatram glupim." Drugim riječima, on ima kontrolu nad svojim arkama i ima cijelu flotu.

Prije no što prijedemo na ono što je potrebno da bi se preuzela kontrola nad svojom arkom, mislim da je važno da od Warrena Buffeta čujete što on misli o svojem stilu kontrole nad arkom. Buffet je kontrolira, ali ne pretjerano. Kupuje kompanije s odličnim menadžmentima i tretira ih kao da su vlasnici tvrtki. U stvari, mnogi i imaju udio u vlasništvu. U vezi toga on kaže:

"Želimo vidjeti da se menadžeri kompanije obogate kroz vlasništvo, a ne samo kroz korištenje tuđeg vlasništva. U stvari, smatram da vlasništvo može vremenom stvoriti našim najboljim menadžerima znatno bogatstvo, možda i u količinama koje ne smatraju dostižnima."

Primjedba "ne samo kroz korištenje tuđeg vlasništva" bila je namijenjena slavnoj investitorskoj kući, čije ime će ostati anonimno. On je smatrao da ta velika investitorska tvrtka ne mari za dioničare ni njihove investicije. Drugi dio njegove primjedbe odnosi se na način na koji on tretira svoje menadžere - dopušta im da dobiju dio profita njegovih arki.

On također unajmljuje i najbolje ljude koje može pronaći da budu kormilari njegovih arki. Čini to zato što želi da oni upravljaju arkama. Rekao je: "Ako im je potrebna pomoć da vode poduzeće, onda smo vjerojatno svi u nevolji."

Bogati otac imao je isti stil vođenja. Zato su obojica mogla upravljati brojnim arkama. Taj stil menadžmenta dolazi iz B i I kvadranta, a ne iz pristupa osobnog vođenja koji primjenjuju mnogi ljudi iz E i S kvadranta. Taj stil učim i ja. Kažem to zato što mi mnogi ljudi govore: "Nemam vremena baviti se investiranjem. Previše sam zaposlen." Mnogi ljudi iz E i S kvadranta smatraju da moraju učiniti sve sami, umjesto da nauče pronalaziti ljude pametnije od sebe koji će izgraditi, natovariti i upravljati njihovim arkama. Riječ *kontrola* ne znači nužno da morate sve učiniti sami. Ljudi iz različitih kvadranta kontroliraju svoje arke na različite načine. Ako kontrolirate u stilu B i I strane, možete kontrolirati mnoge arke. Ako kontrolirate u stilu E i S strane, možete kontrolirati samo jednu arku, i za nju ćete vi biti dizajner, graditelj, posada i kormilar. Kao što sam rekao u drugim knjigama i na drugim kazetama, onima s E i S strane dvije pjesme prolaze glavom. Jedna je

"Nobody Does It Better" (Nitko to ne radi bolje), a druga "I Did It My Way" (Učinio sam to na svoj način). Po mojem mišljenju, to su pjesme ljudi koji imaju pretjeranu kontrolu.

Preuzimanje kontrole nad svojom arkom

Ponavljam pitanje koje sam već postavio u ovom poglavlju: "Jeste li spremni preuzeti kontrolu nad svojom arkom?" To je pitanje. Ako je odgovor "ne", ostatak ove knjige mogao bi vam biti problematičan - činit će vam se da zahtijeva previše vremena, napora, učenja i novca. Mnogim je ljudima lakše naporno raditi na svojim poslovima i predati novac nekoga za koga se nadaju da bolje upravlja arkama od njih.

Ali ako je vaš odgovor "da", čitajte dalje. Imajte na umu da kontrola nad arkom ne znači da morate činiti previše toga. Sve što morate učiniti jest da budete spremni preuzeti kontrolu. Warren Buffet ima kontrolu i dopušta svojim kapetanima da upravlja brodovima. I vi možete učiniti isto ako želite.

Priprema za biznis arke

Od 1965. do 1969. pohađao sam Akademiju za trgovačku mornaricu u New Yorku. Ta je savezna škola kroz 4 godine obučavala mlade muškarce, a sada i žene, da postanu brodski časnici. Naša obuka započinjala je s 4 tjedna rigorozne fizičke pripreme i vojne indoktrinacije, po čemu su poznate vojne akademije. Ustajali smo rano ujutro i trčali do kasno u noć. Nakon što su nam obrijali glave, učili smo sve, od vojne discipline do toga kako nositi odoru, kako pucati, vježbati, kako se ponašati.

Nakon mjesec dana indoktrinacije počela je škola. Morali smo ispuniti akademske zahtjeve tradicionalnog koledža ili sveučilišta, što je značilo da smo imali kolegije kao što su engleski, matematika, sferična trigonometrija, termodinamika, fizika, književnost, elektronika i društvene znanosti. Pored tih tradicionalnih kolegija, morali smo učiti i o životu na moru, učili smo Morzeovu abecedu, vezivanje čvorova, svjetlosne signale, jedrenje, veslanje, spašavanje na moru, astronomiju,

navigaciju prema nebu, meteorologiju, upravljanje malim brodovima, kormilarenje velikim brodovima, vođenje strojarnice, pristajanje na dok i isplavljanje, poslovno pravo, pomorsko pravo, rukovanje teretom, pomorsku arhitekturu, oceanografiju i druge pomorske teme.

Povrh toga, proveli smo godinu dana na moru, pohađajući dopisni tečaj na trgovačkim brodovima koji su plovili svjetskim trgovačkim linijama. U stvarnom svijetu učili smo ono što smo prije toga učili u predavaonicama. Moji kolege i ja bili smo u svim slavim lukama svijeta. Za mene, bio je to najbolji dio programa. Zbog te godine na moru, morali smo završiti tradicionalni četverogodišnji program za tri godine. Bila je to odlična, zaokružena edukacija. Do trenutka kad smo diplomirali 1969., izgubili smo preko 50% kolega s godine, ali mi koji smo ostali bili smo spremni preuzeti kontrolu nad brodom kao mlađi časnici, spremni da učimo od kapetana i drugih starijih brodskih časnika. Na dan uručjenja diplome, jedan od mojih instruktora rekao je: "Naš program obuke rigorozan je jer vas obučavamo da budete više od brodskih kapetana, obučavamo vas da budete kapetani ove industrije." Mnogi od mojih kolega postali su voditelji u brodarskoj industriji.

Bogati otac proveo je svojeg sina i mene kroz sličan program, počevši u dobi od devet godina. Zato nas je uključivao u svaki aspekt svojeg biznisa. Čistili smo sobe, posluživali goste, čistili dvorište, nosili smeće, lijepili tapete, radili na izgradnji i u računovodstvu, u prodaji, menadžmentu, bankarstvu, kadrovskoj službi i investiranju.

Upoznao sam mnoge studente koji dolaze s postdiplomskih studija i koji su imali odličnu formalnu edukaciju, ali vrlo malo praktične edukacije u stvarnom svijetu. Za mnoge od njih, jedini pravi posao koji su imali bio je u restoranima s brzom hranom, gdje su radili kao kuhari, konobari ili prodavači. Nakon što diplomiraju, mnogi od njih dolaze na vodeće položaje a da nisu stekli vještine ophođenja s ljudima u stvarnom svijetu.

Budući da su pametni, neki brzo dobivaju promocije prije no što su stekli te vještine. Umjesto da nauče što znači biti domar,

prodavač, predradnik u skladištu, recepcionar, sve što znaju je njihovo bratstvo ili kolege koje se zajedno s njima uspinju na korporacijskoj ljestvici. Previše tih vrlo bistrih studenata postaje kapetani, ali gube dodir s radnicima, pravim pokretačima biznisa. Kad ljudi izgube dodir sa svojim radnicima, događaju se katastrofe poput Enrona. Jesu li ti takozvani dobro obrazovani voditelji preporučili da njihovi zaposlenici kupe dionice u kompaniji dok su ih oni prodavali? To možda tehnički nije ilegalno, ali za mene, definitivno je neetički. Problem je u tome što je praksa da se preporuča kupnja kada se zapravo prodaje vrlo uobičajena praksa, ne samo u Enronu, već u biznisu općenito, naročito u biznisu s dionicama.

Jedna stvar koju su oba moja oca tražila od mene bilo je to da nikada ne izgubim kontakt s ljudima iz svih društvenih razina. Moj bogati otac rekao je: "Nikad ne gubi svoju ljudskost. Uvijek imajte na umu da je svaki član vaše tvrtke ljudsko biće koje ima obitelj, a vaš posao kao voditelja tvrtke jest da zaštitite njegovo blagostanje." Bogati otac vrlo je često podsjećao mene i Mikea na to. Zato nas je uključivao u svaki dio posla, ne samo da učimo o tome, već i da upoznamo ljude odgovorne za taj dio posla.

Nekoliko godina prije svoje smrti, moj siromašni otac rekao je: "Ne sumnjam da ćeš jednog dana biti bogat. Molim te da ne zaboraviš dom iz kojeg potječeš i naše vrijednosti. Uvijek pamti ljude koji su dodirnuli tvoj život na putu. Možda ih nikada više nećeš vidjeti, ali uvijek ih pamti i budi zahvalan za darove koje su ti dali. A kada stigneš tamo kamo ideš, budi dovoljno ponizan da zapamtiš kako smo svi ljudi, bili bogati ili siromašni, prijatelji ili neprijatelji. Novac te ne čini većim od bilo koga. Molim te, zapamti da si i ti ljudsko biće." Po mojem mišljenju, previše kormilara zaboravilo je da su odgovorni za ljude, a ne samo za brod ili brodski teret.

Lekcija bogatog oca

Na početku ove knjige, prepričao sam priču o tome kako je moj bogati otac započinjao naše sastanke time što bih mu ja

pokazao svoja najnovija financijska izvješća. Tako smo započinjali gotovo svaki sastanak. Kad sam bio dijete, navodio me da radim vrlo jednostavna izvješća. Kasnije, ona su postala primjerenija odraslima. Kako sam postajao bogatiji, moje financije postajale su sve složenije. Kad sam postao financijski slobodan, postale su još sofisticiranije. Kako postajem stariji i, nadam se, bogatiji, i moje financije postaju sofisticiranije, pa moram i ja. Stjecanje navike da stalno pratite osobne financije je proces učenja, navika za koju je moj bogati otac htio da je razvijem.

Ne moram niti reći da moj siromašni otac nikada nije imao financijsko izvješće. Znao je kako ispuniti molbe za kredit i za takve stvari kao što su zajam za kuću ili auto. Ali nikada nije unajmio knjigovođu koji bi mu mjesečno vodio financije.

U cijeloj ovoj knjizi citiram takve financijske znalce kao što su Warren Buffet, najbogatiji investitor Amerike, Alan Greenspan, predsjednik moćnog Odbora savezne rezerve i Paul O'Neill, tajnik riznice, koji govore u osnovi isto ono što je meni govorio bogati otac. Svi ti financijski inteligentni ljudi ističu važnost financijske pismenosti i to da financijska pismenost počinje s financijskim izvješćem. Nitko od njih nije rekao da treba početi s nekretninama, štednjom, tvrtkom, poreznim olakšicama, dionicama, trgovanjem opcijama ili uzajamnim fondovima, a većina ljudi s tim započinje gradnju svojih arki. I zato tako mnogo arki ne može izdržati nevrijeme na moru.

Da ponovim pitanje koje sam već postavio u ovom poglavlju: "Jeste li spremni preuzeti kontrolu nad svojom arkom?" Ako je odgovor još uvijek da, slijedeće je pitanje: "Jeste li spremni imati redovito, kontrolirano, osobno financijsko izvješće?" Ako je odgovor ne, tada vam DC mirovinski plan i osobna štednja, državni mirovinski planovi i 401(k) postaju vrlo, vrlo, vrlo važni.

Ako želite preuzeti kontrolu nad svojom arkom, a možda i izgraditi bogatu arku, morate stvoriti naviku da najmanje jednom mjesečno pregledavate izvješća o prihodima i bilance - dva dokumenta od kojih se sastoji osnovno financijsko izvješće. Ako želite postajati sve bogatiji, bez obzira na predstojeće

oluje, morate stalno raditi na poboljšavanju financijske pismenosti, a najbolji način da započnete svoju edukaciju iz stvarnog života jest da imate redovito, kontrolirano, osobno financijsko izvješće - čak i ako u njemu nema ničega. Naglašavam ovo jer upoznao sam mnoge ljude koji čitaju financijska i godišnja izvješća drugih kompanija, ali sami nemaju financijsko izvješće. Najvažnije financijsko izvješće od svih, ako želite ostvariti kontrolu nad svojom arkom, je vaše osobno izvješće.

Na početku većine sastanaka s bogatim ocem, htio je da mu pokažem moje osobno financijsko izvješće, kao i izvješće moje tvrtke. Bez tih izvješća ne bi mi mogao pomoći. Mogao bi samo nagađati kakve probleme imam. 1977. moje financije izgledale su prilično dobro, jer biznis je tek krenuo i imali smo nešto investitorskog novca u kasi. Bogati otac pomagao mi je specifičnim sugestijama o tome što da učinim sa svojim osobnim financijskim izvješćem, kao i financijskim izvješćem tvrtke. Ali, 1978. financijsko izvješće moje tvrtke postalo je pomalo mutno. Čuli ste što je bogati otac rekao 1979.: "Tvoja kompanija ima financijski rak." Također je smatrao da će se taj rak pokazati smrtonosnim. Kompanija je uskoro nestala. Ipak, uz njegovu pomoć i uz moje redovite izvještavanje, moje osobne financijske rane su zacijelile i moje bogatstvo opet je počelo rasti, iako sam ga još jednom izgubio. I opet, bogati otac mogao mi je pomoći tako što je redovito pregledavao moje financije. Taj proces griješenja, učenja, ispravljanja i izvještavanja bogatog oca o mojim financijama bio je proces koji mi je pomogao da evoluiram u boljeg brodskog časnika. Danas, umjesto da se bojim oluja koje se spremaju, očekujem ih spremno, znajući da svi postajemo jači prihvaćajući životne izazove, iako se ponekad bojim kao i svi ostali.

Prije no što zaključim ovo poglavlje, htio bih istaći da su zdravlje i bogatstvo vrlo slični. Kada idemo liječniku, prvo što on učini jest da nam uzme uzorak krvi ili nas pošalje na rendgen. Na taj način on može otkriti što nije u redu i kako da nam pomogne. Neki dan otišao sam liječniku i nakon što je pregledao moju krvnu sliku, rekao mi je neke uznemirujuće

stvari. Iako mi se to nije sviđjelo, bilo mi je drago što sam na vrijeme saznao za to, jer pravovremeno dobivanje loših vijesti omogućilo mi je da poduzmem pravovremene korekcije prije no što se problem pogorša.

Financijsko izvješće s čistim brojevima ima istu svrhu kao vađenje krvi i rendgen. Redoviti pregledi financija daju vam mogućnost da rano otkrijete loše vijesti i na vrijeme reagirate. Nažalost, budući da naš školski sustav ne obrazuje ljude u financijskom smislu, milijuni ljudi otkrit će da imaju financijski rak tek kada bude prekasno. To se dogodilo i onom pedesetosmogodišnjem zaposleniku Enrona iz *USA Today*. Otkrio je da mu je brod istrulio, a kormilari su, ne obavijestivši posadu, napustili brod. Problem je u tome što je Enronov radnik otkrio to prilično kasno u životu, ali srećom ne prekasno. Ako želi preuzeti kontrolu nad svojom arkom, taj zaposlenik može zaploviti u novi svijet financijskog bogatstva i blagostanja. Sve što mora učiniti jest da na žutim stranicama pronade profesionalne knjigovođe, razgovara s mnogima od njih, unajmi jednog, počne primati barem mjesečna financijska izvješća i pregledava ih jednom mjesečno s financijskim stručnjakom kao što je bankar ili računovođa, te nakon toga načini korekcije. Suočavajući se s financijama iz stvarnog svijeta, s financijskim dokumentima iz stvarnog svijeta, on će ući u novi stvarni svijet financijskih mogućnosti.

U slijedećim poglavljima govorit ću o kontrolama koje su potrebne kako biste preuzeli kontrolu nad arkom svoje financijske budućnosti. Te kontrole su temelj za to da postanete bolji kapetan svoje arke.

Izgradite svoju arku

1. Jeste li spremni preuzeti kontrolu nad svojom arkom?

2. Razvijte vlastito financijsko izvješće. Upotrijebite format iz igre PROTOK NOVCA. Primjer se nalazi u slijedećem poglavlju.

3. Pronađite knjigovođu ili računovođu - zatražite preporuke od uspješnih ljudi koje poznajete - ili upotrijebite žute stranice. Razgovarajte s mnogima, izaberite jednog.

4. Dogovorite sastanak s računovođom ili knjigovođom kako biste pregledali vaše financijsko izvješće i bili sigurni da ste ga ispravno ispunili.

5. Sada ste spremni za analizu vašeg trenutnog stanja i promjena koje morate napraviti u svojim navikama investiranja.

Dvanaesto poglavlje

Kontrola br. 1: Kontrola nad sobom

Najvažnija od svih kontrola jest kontrola nad sobom i načinom rukovanja svojim novcem. Ako to možete učiniti, možete izgraditi bogatu arku i mudro je voditi.

1996. bio sam u Peruu kupujući zlatni rudnik. Zbog ekonomskih previranja i terorističkih napada, mnogi zlatni rudnici napušteni su ili ostavljeni u rukama lošeg rukovodstva. Na visini od petnaest tisuća stopa, visoko u planinama Anda, bankar mi je pokazao rudnik za koji je smatrao da ga mogu kupiti. Jedino što sam mogao učiniti na toj visini bilo je da napravim tri koraka, zastanem i povratim kontrolu nad svojom vrtoglavicom i disanjem.

Napokon, dolje u malom, mračnom oknu rudnika, bankar koji je došao u posjed rudnika ovrhom, pokazao je žilu od kvarca koja je prolazila kroz stijenu. "Evo", rekao je, "Pogledajte kako je bogata."

Došao sam do njega spotičući se i pogledao u smjeru svjetla njegove baterijske svjetiljke. "Hej", rekoh ja, "Pogledaj zlato." Nisam mogao vjerovati gledajući zlato koje se svjetlucalo.

"Si, señor, rekao sam vam da je ovo zlatni rudnik", nasmiješio se bankar.

Približivši se, položio sam ruku na zeleno-bijelu žilu kvarca i dodirnuo svjetlucavo zlato. Rekao sam: "Ne mogu vjerovati kako je lijepo".

"Señor", reče bankar, "Ovo što gledate nije zlato. To je željezni pirit, ili zlato budala. Zlato koje ja gledam je kvare ispod tog zlata. Pravo zlato nalazi se u tamnom dijelu žile kvarca. Zlato je dio žile koji ne sjaji."

Moderni alkemičar

Kad sam bio mali, bogati otac često je govorio o alkemiji. Nisam znao što je to, pa sam upitao bogatog oca za objašnjenje. Rekao je: "Prije mnogo godina, mnogi ljudi pokušavali su pretvoriti razne materijalne kao što su željezo ili ugljen u zlato."

"Je li to ikada ikome pošlo za rukom?" upitah ja.

"Ne", reče bogati otac. "Nitko nikada nije pretvorio nešto drugo u zlato. Zlato je samo zlato. Ali ljudi su naučili stvarati nešto bolje od zlata."

"Što je bolje od zlata?" upitah ja.

"Aktiva", reče bogati otac. "Današnji moderni alkemičari pretvaraju novac, resurse ili ideje u bogatstvo putem aktive."

"Misliš, aktive koju kupuju ili grade", rekoh ja.

Bogati otac reče: "Točno. Današnji moderni alkemičari mogu stvoriti aktivu ni iz čega. Oni svoje ideje pretvaraju u aktivu, a ta ih aktiva čini bogatima. Patent ili zaštitni znak je primjer pretvaranja ideje u aktivu. Ili nekretnine. To je moderna alkemija."

Dok sam jahao s bankarom niz vijugavu cestu i divio se spektakularnim vidicima peruanskih Anda, znao sam da bankar zna da je ovaj potencijalni investitor budala, a ne alkemičar. Ako nisam znao razliku između prave i lažne zlatne žile, kakve šanse sam imao da pretvorim taj napušteni rudnik u aktivu? Ne moram niti reći da nisam sklopio posao u Peru. Danas sam zahvalan što postoje mnogi drugi načini da bi se postalo alkemičar, osim zlatnih rudnika.

Kako bankar zna razliku između budale i alkemičara?

Ovu knjigu započeo sam pričom kako je moj bogati otac 1979. pregledavao moje osobno i poslovno financijsko izvješće. Jedan od njegovih komentara i danas je aktualan. Dok je gledao moje financije, rekao je: "Svijet je pun budala i alkemičara. Budale pretvaraju novac u smeće, a alkemičari smeće u novac. Ti i tvoji partneri ste budale, ne alkemičari. Vi ste pokrenuli biznis i pretvorili novac u smeće."

"Ali naš bankar rekao nam je da će nam posuditi još novca", odgovorio sam. "Sigurno nam ne ide tako loše."

Bogati otac se nasmije, pa reče: "Prije svega, bankari posuđuju novac i budalama i alkemičarima. Bankari ne mare sve dok im plaćaš kamate. A drugo, ako si budala, plaćat ćeš više kamate. Što si veća budala, veće su kamate. Zato vas bankari vole. Vaš biznis zarađuje mnogo novca, a vi pretvarate taj novac u smeće. Ovi izvještaji pokazuju da ste na jednom kraju biznisa alkemičari, a na drugom kraju budale. Zašto vam bankari ne bi posudili novac?"

"Problem je u tome što ćete bankrotirati. Umjesto da novac koji zaradite opet investirate u biznis, u polju obveza vidimo da ste investirali u jedan Porsche, dva Mercedesa i jednog Jaguara. Pogledajte kamate koje plaćate na te aute. Nije čudo što vas bankar voli i što ćete bankrotirati. Sigurno izgledate sjajno vozikajući se uokolo u svojim sjajnim autima. Siguran sam da vas žene obožavaju. Ali kada pogledam vaše financije, one mi kazuju da imate financijski rak. Vaše financije govore mi da ste budale, a ne alkemičari. Čini se da si zaboravio sve čemu sam te podučavao."

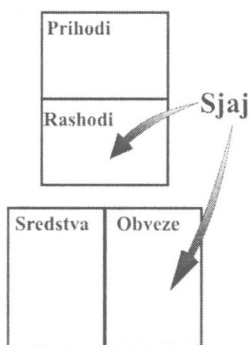
Nije zlato sve što sja

Bogati otac rekao je tada nešto čega sam se sjetio godinama kasnije, vozeći se iz rudnika na vrhu peruanskih Anda. Dok sam sjedio u terenskom vozilu, mogao sam čuti bogatog oca kako govori: "Nije zlato sve što sja. Budale nasjednu na sjaj. Zato se to zove zlato budala. Alkemičari mogu pronaći zlato u tami."

Mirovinski planovi koji sjaje

Jedna od mojih rutina je da ustanem i uključim financijske vijesti na dva TV programa. Provjeravam raspoloženje tržišta ujutro i na kraju dana. Jedna zanimljivost koju sam otkrio jest da gledam koji uzajamni fondovi, dionice, javne kompanije ili službe financijskog savjetovanja imaju najviše reklama. Drugim riječima, što sjaji?

Mnogi ljudi, od onih koji zarađuju malo do onih koji zarađuju mnogo, u financijskoj su nevolji zato što previše njihovog novca odlazi na stvari koje sjaje. Svi smo čuli za siromašne klice koji potroše 150\$ na novi par tenisica s markom. U svojim obilascima stambenih zgrada za koje sam zainteresiran, uvijek pronalazim skupe televizore i video igre u mnogim stanovima. Imam prijatelje koji žive u pomodnim predgrađima, voze europske aute i šalju djecu u privatne škole. Drugim riječima, kada pogledate njihova polja aktive i obveza, prekriveni su sjajnim stvarima.



Nema ništa loše u sjajnim stvarima poznatih marki. I ja volim marke kao što su Porsche, Ferrari, Armani i Rolex. Što vrijedi život bez malo sjaja?

Problem je u tome što previše ljudi veliku količinu aktive ulaže u sjaj.

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
Sjaj	

Kada čujem kako netko kaže: "Kupujem samo dionice velikih kompanija", znam da ta osoba kupuje dionice kompanija koje sjaje. Ili, ako netko kaže: "Moj broker je taj i taj", i spomene neku poznatu brokersku kuću hvaleći se njom, znam da je ta osoba kupila sjaj. Postao sam pomalo sumnjičav prema kompanijama uzajamnih dionica ili brokerskim tvrtkama koje se mnogo reklamiraju. Te reklame su skupe i koštaju milijune dolara. Netko ih mora platiti, a taj netko je očito investitor. Kao što sam prije rekao, uzajamni fond Warrena Buffeta, Berkshire Hathaway, ne reklamira se i ne potiče ljude da investiraju u njega. Bit je u tome da ja ne vidim reklame Berkshire Hathaway, ali čujem obične ljude kako mnogo govore o Berkshire Hathawayu. Možda se o Berkshire Hathawayu govori zato što njime upravlja investitor, a ne velika korporacija.

Mnogi profesionalni investitori traže samo u tami. Ne prate Microsoft. Umjesto toga, oni traže novi Microsoft. Traže male, nove kompanije koje će prerasti u međunarodne divove. Ne traže pomodnog sjedokosog direktora kompanije, s diplomom Ivy League i osmjehom filmske zvijezde. Mnogi traže poduzetnika koji radi u podrumu ili garaži na slijedećem proizvodu koji će riješiti slijedeći veliki problem s kojim se čovječanstvo suočava.

Kad smo igrali "Monopoly", bogati otac podsjetio me da mnogi ljudi traže sjaj i u nekretninama i žele Boardwalk i Park Place (lokacije u "Monopolyju"), ali pravo bogatstvo dolazi iz

posjedovanja drugih lokacija i gradnje hotela i kuća na njima. Nije sjaj ono što se računa, već pritek novca. U stvari, u članku Phil Orbanesa objavljenom u *Harvard Business Review* pod naslovom "Sve što znam o biznisu naučio sam iz Monopolyja" (ožujak 2002), citira *The Monopoly Companion: The Player's Guide* "Obični igrači to ne znaju, ali 28 imanja na ploči "Monopolyja" nisu jednako vrijedna u terminima uloženog i povrata. Boardwalk i Park Place, koje mnogi smatraju najvrjednijima, to zapravo nisu. Ispada da narančasta i crvena polja imaju najbolji omjer uloženog i povrata i da je najbolje posjedovati njih."

Kada tražim investicije u nekretnine, obično ne tražim nove zgrade sa zastavama, balonima s helijem, velikim znakovima, pomodnom arhitekturom i uredom za prodaju na licu mjesta koji nudi jednostavne planove financiranja. Znam da su ti marketinški trikovi tamo zato da privuku potencijalne kućevlasnike koji traže emocionalno zadovoljenje. Kada tražim nekretnine, ja obično gledam neatraktivne zgrade, s velikim problemima i općenito u starijim četvrtima. Često se, ali ne uvijek, tamo nalaze najbolje investicije. Kupovao sam potpuno nova imanja u pomodnim područjima koja su se pokazala financijskim pogotkom. Znam da ponekad stvari koje sjaje *jesu* zlato. I opet, financijsko obrazovanje, sposobnost čitanja financijskih izvješća, poslova, trendova, potreba kupaca i prodavača, faktori su koji mogu pretvoriti zlato budale u pravo zlato. To je financijska alkemija.

Bit je u tome da se milijuni ljudi, bogatih i siromašnih, nalaze u financijskoj nevolji jer poput budala padaju na sjaj. Za samo nekoliko godina, milijuni starijih ljudi diljem svijeta otkrit će da su u financijskoj nevolji zato što DC mirovinski planovi investiraju u sjaj, ali ne i u zlato.

Slijedi izvješće o prihodima i bilanca iz moje patentirane i zaštićene društvene igre PROTOK NOVCA 101:

INCOME from ASSETS

Profession	Player																																				
<small>Goal: To get out of the Rat Race and into the Fast Track by building up your Passive Income so be greater than your Total Expenses</small> Income Statement																																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">Income</th> </tr> <tr> <th style="width: 80%;">Description</th> <th style="width: 20%;">Cash Flow</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Salary:</td><td></td></tr> <tr><td>Interest:</td><td></td></tr> <tr><td>Dividends:</td><td></td></tr> <tr><td>Real Estate:</td><td></td></tr> <tr><td>Businesses:</td><td></td></tr> </tbody> </table>	Income		Description	Cash Flow	Salary:		Interest:		Dividends:		Real Estate:		Businesses:		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Auditor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">(Personal Use Only)</td> </tr> <tr> <td> Passive Income:- (Cash Flow from Interest + Dividends + Real Estate + Businesses) </td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Total Income:</td> </tr> </tbody> </table>	Auditor	(Personal Use Only)	Passive Income:- (Cash Flow from Interest + Dividends + Real Estate + Businesses)	Total Income:																		
Income																																					
Description	Cash Flow																																				
Salary:																																					
Interest:																																					
Dividends:																																					
Real Estate:																																					
Businesses:																																					
Auditor																																					
(Personal Use Only)																																					
Passive Income:- (Cash Flow from Interest + Dividends + Real Estate + Businesses)																																					
Total Income:																																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Expenses</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Taxes:</td></tr> <tr><td>Home Mortgage:</td></tr> <tr><td>Retreat Loan Payment:</td></tr> <tr><td>Car Payment:</td></tr> <tr><td>Credit Card Payment:</td></tr> <tr><td>Retail Payment:</td></tr> <tr><td>Other Expenses:</td></tr> <tr><td>Child Expenses:</td></tr> <tr><td>Bank Loan Payment:</td></tr> </tbody> </table>	Expenses	Taxes:	Home Mortgage:	Retreat Loan Payment:	Car Payment:	Credit Card Payment:	Retail Payment:	Other Expenses:	Child Expenses:	Bank Loan Payment:	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td> Number of Children: (Begins game with 0 Children) Per Child Expense: </td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Total Expenses:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Monthly Cash Flow: (Play Checks)</td> </tr> </tbody> </table>	Number of Children: (Begins game with 0 Children) Per Child Expense:	Total Expenses:	Monthly Cash Flow: (Play Checks)																							
Expenses																																					
Taxes:																																					
Home Mortgage:																																					
Retreat Loan Payment:																																					
Car Payment:																																					
Credit Card Payment:																																					
Retail Payment:																																					
Other Expenses:																																					
Child Expenses:																																					
Bank Loan Payment:																																					
Number of Children: (Begins game with 0 Children) Per Child Expense:																																					
Total Expenses:																																					
Monthly Cash Flow: (Play Checks)																																					
Balance Sheet																																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">Assets</th> <th style="text-align: center;">Liabilities</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 60%;"> Securities: _____ Stocks/Mutuals/CDs: No. of Shares: _____ Cost: \$_____ </td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 10%;"></td> <td>Home Mortgage: _____</td> </tr> <tr> <td>Real Estate: _____</td> <td>Down Pay: _____</td> <td>Cost: _____</td> <td>Student Loans: _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Car Loans: _____</td> </tr> <tr> <td>Business: _____</td> <td>Down Pay: _____</td> <td>Cost: _____</td> <td>Credit Cards: _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Retail Debt: _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>RE Mortgage: _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Liability: (Business) _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Bank Loan: _____</td> </tr> </tbody> </table>	Assets			Liabilities	Securities: _____ Stocks/Mutuals/CDs: No. of Shares: _____ Cost: \$_____			Home Mortgage: _____	Real Estate: _____	Down Pay: _____	Cost: _____	Student Loans: _____				Car Loans: _____	Business: _____	Down Pay: _____	Cost: _____	Credit Cards: _____				Retail Debt: _____				RE Mortgage: _____				Liability: (Business) _____				Bank Loan: _____	
Assets			Liabilities																																		
Securities: _____ Stocks/Mutuals/CDs: No. of Shares: _____ Cost: \$_____			Home Mortgage: _____																																		
Real Estate: _____	Down Pay: _____	Cost: _____	Student Loans: _____																																		
			Car Loans: _____																																		
Business: _____	Down Pay: _____	Cost: _____	Credit Cards: _____																																		
			Retail Debt: _____																																		
			RE Mortgage: _____																																		
			Liability: (Business) _____																																		
			Bank Loan: _____																																		

(S&P 500®) the S&P 500® is a market capitalization-weighted index of the 500 largest companies listed on the New York Stock Exchange. © 2008 S&P Global. All rights reserved.

Kada bankar ili kapetan arke pogleda rubrike u izvješću o prihodima na koje pokazuju strelice i tamo ima prihoda, on zna da ta arka nosi aktivu.

Ako nema brojeva pod rubrikom "plaća", bankar ili kapetan arke zna da ta osoba nema tereta i da plovi prazna. A ako i ima tereta, ta je osoba napunila svoju arku zlatom budala.

Da bi otkrio je li brod prazan ili napunjen zlatom budala, bankar ili kapetan broda jednostavno pogleda bilancu prikazanu na stranici 189.

Ako bilanca, koja predstavlja teretni prostor arke, pokazuje da je polje aktive prazno, brod je prazan. To bi moglo biti financijsko izvješće siromašne osobe ili mlade osobe koja tek počinje.

Ako bilanca pokazuje teret u vidu mirovinskog plana, dionica, obveznica, uzajamnih fondova ili nekretnine, ali bez strelica pritoka novca u izvješću o prihodima, bankar broda postaje sumnjičav i pretpostavlja da je teretni prostor ispunjen zlatom budala. A ako su u aktivni proizvodi s markom, znaju da je ta osoba nakrcala teretni prostor sjajnim zlatom budala.

Dok sam bio student na Akademiji za trgovačku mornaricu, učili su me da pažljivo gledam teretni prostor. Učili su nas da pazimo na to kakav teret ukrcavamo, kako se ukrcava, gdje se pohranjuje, je li sigurno pohranjen i kako i gdje ga treba iskrcati. Tema tereta i operacija s teretima bila je vrlo važna tema na akademiji. Bila je to tema koju smo detaljno proučavali 4 godine.

Jedan od instruktora za operacije s teretom bio je umirovljeni pomorski kapetan s višegodišnjim iskustvom. Njegova predavanja bila su vrlo zanimljiva jer nam je pričao sjajne priče objašnjavajući nam tehničku stranu prilično dosadnog predmeta. Jedna od njegovih priča govorila je o tome kako se teret otkao na lijevoj strani teretnog skladišta broj dva (veliko teretno skladište, drugo od brodskog pramac) tijekom oluje. Rekao je: "Iznenada se začuo snažan prasak i brod se počeo naginjati udesno. Istog trena brod je skrenuo s kursa i kormilar je morao snažno okrenuti kormilo na lijevu stranu. Istog trena veliki valovi počeli su udarati o brod s lijeve strane umjesto o pramac. Dok se kormilar borio da okrene pramac broda prema valovima, začuo se još jedan prasak.

Bio je to teret u teretnom skladištu broj 4 (najveći teretni prostor, ispred zapovjednog mosta) koji se oslobodio. Umjesto da se brod ispravi, težina tereta u skladištu broj 4 koja se premjestila još je više otežala situaciju. Ogromni valovi sada su udarali brod postrance."

Dok je stari kapetan govorio, svi smo ga pažljivo slušali. Budući da smo bili četvrta godina, svi smo već proveli godinu dana na moru. Znali smo što znači biti na oceanu s velikim brodom punim tereta. Mnogi od nas, uključujući i mene, prošli su kroz hurikane, nesreće, smrti i druge opasne situacije povezane s tom profesijom. Dok je stari kapetan pričao, mogao

sam osjetiti kako se brod naginje u stranu, a kormilar pokušava uspostaviti kontrolu nad silama tereta, broda, oluje i oceana. Svi smo znali da je oslobađanje tereta za vrijeme oluje na moru noćna mora koju rijetki dožive.

Umirovljeni kapetan rekao nam je da je kormilar na kraju izgubio kontrolu nad brodom. Brodski teret nastavio se oslobađati i brod se prevrnuo kad ga je udario jedan veliki val. Na sreću, posadu je dva dana kasnije spasio jedan drugi teretni brod u prolazu. Posljednje riječi predavača bile su: "Prije no što napustite luku, pazite da sav vaš teret bude čvrsto privezan. Dovoljno je da samo jedan čvor bude loše zavezan i teret koji vas je trebao učiniti bogatim može vas ubiti." Cijela godina, svi mi studenti, na tom smo predavanju naročito pažljivo slušali predmet koji je inače bio dosadan, predmet koji je govorio o tome kako provjeriti je li teret dobro pričvršćen.

Profession **Player**

Goal: To get out of the Rat Race and onto the Fast Track by building up your Passive Income to be greater than your Total Expenses

Income Statement

Income		Expenses	
Description	Cash Flow	Description	Cash Flow
Salary	Taxes
Interest	Home Mortgage
Dividends	School Loan Payment
Real Estate	Car Payment
Businesses	Credit Card Payment
		Retail Payment
		Other Expenses
		Child Expenses
		Bank Loan Payment

Auditor

Person on your team

Passive Income =
 (Cash Flow from Interest + Dividends + Real Estate + Businesses)

Total Income:

Number of Children:
 (Begin game with 0 Children)

Per Child Expense:

Total Expenses:

Monthly Cash Flow:
 (Pay Check)

Balance Sheet

Assets		Liabilities	
Bonnie	Home Mortgage
Stocks/Mutuals/CDs	No. of Shares: Cost/Share:	School Loans
Real Estate	Down Pay: Cost:	Car Loans
		Credit Cards
		Retail Debt
		RE Mortgage
Businesses	Down Pay: Cost:	Liability (Business)
		Bank Loans

CASHFLOW™, the board game, is covered by Patent 5,832,478 and other patents pending. ©2006 1987, 1999 CASHFLOW® Boardgame, Inc. All rights reserved.

Profession **Planner**

Goal: To get out of the Red Zone and into the Blue Track by holding up your Planner. Success is to provide them with Liquid Expenses.

Income Statement

Income	Cash Flow
Salary	
Interest	
Dividends	
Income from assets	\$0
Rent Receipts	
Business	
Expenses	
Taxes	
Home Mortgage	
Auto Loan Payment	
Car Payment	
Credit Card Payment	
Retail Payment	
Other Expenses	
Child Expenses	
Bank Loan Payment	

Auditor

Present on your report

Financial Succession
(Cash Flow from Interest + Dividends + Real Estate + Businesses)

Total Expenses

Number of Children:
Step-children with Children:
Per Child Expenses:

Total Expenses

Monthly Cash Flow
(Pay Check)

Balance Sheet

Assets	Liabilities
Real Estate	Home Mortgage
Stocks/Mutuals/CDs No. of Shares Cost/Basis	Auto Loan
	Credit Cards
	Retail Debt
	RE Mortgage
	Liability (Business)
	Bank Loan

©1994-2007 The Vanguard Group, Inc. 1100 Walnut Street, Philadelphia, PA 19106. All rights reserved.

Kada dođe slijedeći veliki krah tržišta dionica, mnogi ljudi otkrit će da njihov teret nije čvrsto privezan. Veliki dio njihove aktive pretvorit će se u obveze, kao što se dogodilo u ožujku 2000. Mnogi neće moći savladati financijsku oluju jer, iako su milijuni ljudi investirali, nisu postali investitori. Kad se dogodi financijski krah, pravi investitori bit će za kormilom i vrijedno raditi da održe prtok novca iz polja aktive u polje prihoda. Mnogi ljudi koji su investirali, ali nisu postali investitori, otkrit će da su se njihove male arke prevrnule i da su se našli u moru, nadajući se da će ih spasiti država ili neka dobrotvorna organizacija.

Preuzmite kontrolu nad svojim financijskim izvješćem

Financijsko izvješće je tako važno financijsko sredstvo zato što daje bankaru ili kapetanu broda mogućnost da brzo procijeni nosi li vaš brod zlato ili lažno zlato. U knjizi *Bogato dijete, pametno dijete*, uvod u knjigu naslovljen je: *Zašto vaš bankar*

od vas ne traži svjedodžbu. Bankar od vas ne traži svjedodžbu niti prosjek ocjena, niti vas pita koju ste školu pohađali, zato što vaš akademski ili profesionalni uspjeh nema mnogo veze vašim financijskim uspjehom. Kao što je otkrila posada broda *SS Enron*, zaposlenici s doktoratima, magisterijima i drugim certifikatima plivali su pokraj zaposlenika koji nisu završili srednju školu. Nažalost, za samo nekoliko godina, milijuni visoko obrazovanih ljudi također će plivati spašavajući živote, u nadi da će ih netko spasiti.

Kontrola broj jedan ako želite biti kapetan svoje arke jest kontrola nad sobom, svojim financijskim izvješćem, teretom, pohranom tereta i osobama koje ga pohranjuju. Vaša bilanca je teretni prostor vaše arke. U velikim financijskim olujama, koje se redovito događaju, ljudi će otkriti da se vrijednost Porschea, Ferrarija, Rolexa, njihovih kuća, uzajamnih fondova, dionica, nekretnina, iznenada promijenila. U trenu će se pomaknuti iz jednog teretnog prostora (aktiva) u drugi (obveze). Kad se to dogodi, a hoće, ljudi će otkriti koliko je njihova neto vrijednost zapravo bezvrijedna. Dakle, pouka je, ako volite sjajne stvari, ne biste trebali biti kapetan broda. Ako ćete postati kapetan, morate kontrolirati budalu u vama koju privlače svjetlucave stvari, a ne zlato. Da biste bili kapetan svojeg broda, preuzmite kontrolu nad sobom, što znači i kontrolu nad svojim izvješćem o prihodima i bilancom. Uvijek imajte na umu da je vaša bilanca teretni prostor vaše arke, bez obzira na to je li puna ili ne.

Je li vaš mirovinski plan ispunjen aktivom ili obvezama?

"Ako želiš biti bogat, moraš znati razliku između aktive i obveza", stalno je ponavljao bogati otac svojem sinu i meni. Posvetio je toliko vremena našoj financijskoj edukaciji zato što bez solidne financijske edukacije čovjek ne može znati razliku između aktive i obveze. Jedna od temeljnih stvari u izgradnji arke jest poznavanje razlike između aktive i obveze.

Knjiga o računovodstvu

U siječnju 2002. zamoljen sam da održim govor maloju skupini vodećih biznismena u Phoenixu, Arizona. Nakon mojeg govora, potpredsjednik velike regionalne banke upitao je: "Koliko sam čuo, vaša knjiga *Bogati otac, siromašni otac* prodana je u više od 11 milijuna primjeraka na preko 35 jezika širom svijeta. Je li to točno?"

Klimnuh glavom i rekoh: "Da, a broj prodanih knjiga raste. *Bogati otac, siromašni otac* godinama se nalazi na listama uspješnica kao što su *New York Times* i *Wall Street Journal*. Jeste li pročitali knjigu?"

"Ne, nisam", odgovorio je on ljubazno. "Recite mi o čemu se radi."

"To je knjiga o računovodstvu", rekoh ja s osmijehom.

"Što?" zamuca bankar. "Kako knjiga o računovodstvu može biti međunarodna uspješnica? To nema smisla. Ja imam diplomu iz računovodstva i ono nikako ne može biti tema uspješnice."

Nekoliko minuta pričao sam mu priču o svojem siromašnom ocu i svojem bogatom ocu. Objasnio sam da je moj siromašni otac zagovarao *književnu pismenost*, a moj bogati otac *financijsku pismenost*. Nakon što sam mu objasnio priču u pozadini knjige, upitao sam ga: "Koliko vaših klijenata je financijski nepismeno?"

Bankar odmahne glavom, nasmiješi se i reče: "Neki od njih su vrlo pismeni u financijskom smislu. Mnogi od najbogatijih klijenata su financijski stručnjaci. Ali većina njih nema pojma što je financijsko izvješće, a kamoli da nešto znaju o računovodstvu. Mnogi od njih zarađuju mnogo novca, ali nemaju pojma što učiniti s tim novcem. To je dobro za mene, jer većina njih drži svoj novac na štednji. Da, u pravu ste. Većina ljudi koje znam nisu financijski pismeni."

Oni od vas koji su pročitali *Bogatog oca, siromašnog oca* znaju koliko su moje bogatom ocu bile važne osnove računovodstva - izvješće o prihodima i bilanca. On je često

govorio: "Bez izvješća o prihodima i bilance ne možeš znati razliku između aktive i obveza." Dio knjige *Bogati otac, siromašni otac* koji je izazvao lavinu protesta bila je ideja da vaša kuća nije aktiva. U većini slučajeva, ona je obveza. Neki ljudi odlože knjigu nakon toga i ne žele dalje čitati. Moj bogati otac nikada nije rekao da ne treba kupovati kuću. U stvari, on je to poticao. Bit onoga što je htio reći bilo je da moramo znati razliku između aktive i obveze. Htio je reći da mnogi ljudi imaju financijske probleme zato što su kupili obveze koje su smatrali aktivom.

"Pa kako knjiga o računovodstvu može biti tako popularna?" upita bankar.

Nasmiješio sam se i rekao: "Pa, to je više od knjige o računovodstvu. To je i knjiga o osobnoj uračunljivosti."

"Osobnoj uračunljivosti?" odgovori bankar. "Zašto osobnoj uračunljivosti?"

"Prije svega, razumijevanje računovodstva daje mi kontrolu nad mojim financijama i mojom budućnošću. Mogu voditi vlastite tvrtke i nitko ne mora umjesto mene investirati", rekao je. "Drugo, osobna uračunljivost znači da ne dopuštam ljudima da mi lažu."

"Da vam lažu?" upita bankar. "Kako mislite, lažu?"

"Pa, pogledajte slučaj Enrona."

"Oh", nasmiješi se bankar. "Razumijem."

Kako razlikovati pravo zlato od lažnog zlata?

Warren Buffet, najbogatiji investitor Amerike, vjeruje da je razumijevanje računovodstva oblik samoobrane. O tome je rekao:

"Kada menadžeri žele s vama razgovarati o činjenicama biznisa, to se može učiniti unutar računovodstvenih pravila. Nažalost, kada žele igrati igru, barem u nekim industrijama, i to se može učiniti unutar računovodstvenih pravila. Ako ne možete prepoznati razliku, ne biste trebali biti u biznisu kupnje dionica."

Kad je izbila afera s Enronom, jedno od pitanja bilo je: "Što je računovodstvo *pro formal*" Što je bila jedna od računovodstvenih metoda koje Enron koristio kad se urušio? Bogati otac rekao bi: "Računovodstvo *pro forma* je računovodstveno izvješće koje je trebalo započeti riječima "Bilo jednom...", "U savršenom svijetu..." ili "Ako sve bude išlo po planu..."

1999., na vrhuncu rasta tržišta dionica, pozvali su me u školu da govorim o važnosti podučavanja mladih ljudi financijskoj pismenosti. Jedan učitelj podigao je ruku i ponosno rekao: "Mi podučavamo djecu financijskoj pismenosti. Podučavamo ih kako izabrati dionice."

"Podučavate li ih najprije da čitaju godišnja i financijska izvješća?" upitah ja.

"Ne. Dajemo im da čitaju izvješća analitičara tržišta. Ako analitičar procijeni da dionicu treba kupiti, mi je kupimo, a ako procijeni da je treba prodati, mi je prodajemo."

Nisam htio biti neugodan, pa sam se nasmiješio i klimnuo glavom upitavši: "I kako im ide?"

On je zasjao od ponosa i rekao: "Prosječna dobit na vrijednosnicama je preko 20%."

Nasmiješio sam se i zahvalio mu. Nisam ništa dodao nakon toga. Nisam mu htio reći da se bojim da pogrešno podučava djecu.

Prije no što je izbio skandal s Enronom, šesnaest od sedamnaest analitičara tržišta davalo je pozitivno mišljenje o Enronu.

Kada Warren Buffet kaže: "Ako ne možete prepoznati razlike, ne biste trebali biti u biznisu kupnje dionica", želi reći da to ne biste trebali činiti ako niste financijski pismeni. Bogati otac rekao bi: "Kupnja dionica a da ne znaš pročitati financijsko izvješće kompanije je *kockanje*, a ne kupnja." Po bogatom ocu, ERISA je prisilila milijune ljudi da postanu kockari, da se kockaju sa svojom budućom financijskom sigurnošću. Umjesto da napune svoje umirovljeničke arke zlatom, cijeli život su ih varali i napunili su arke lažnim zlatom. Problem nedostatka

financijske pismenosti diljem svijeta je mnogo veći problem od skandala s Enronom i Arthurom Andersonom.

Bogati otac, siromašni otac je knjiga o računovodstvu, ali također i knjiga o uračunljivosti. Dok na površinu izbijaju pitanja o računovodstvu kompanija kao što su Enron, WorldCom i Xerox, očito je da se previdaju i osnove financijske uračunljivosti, ne samo računovodstva.

Enron je koristio "lažne bilance" da bi prikazao obveze. Drugim riječima, njegovo financijsko izvješće nije točno prikazivalo obveze. Bilo bi to poput osobe koja ne želi na svoje financijsko izvješće staviti cijeli svoj dug s kreditne kartice. TO nije samo loše računovodstvo, to je nedostatak uračunljivosti.

S financijskim kolapsom WorldComa, moramo suprotstaviti način na koji bogati otac definira aktivu načinu na koji je definiraju konvencionalni 'bankari'. Bogati otac rekao nam je da aktiva stavlja novac u naš džep. Kad je rashod 'kapitaliziran' (premješten u aktivu), i tada amortiziran ili vremenom izgubi vrijednost (postepeno potrošen), on povećava aktivu i umanjuje rashode. Ali sjetite se da nam je bogati otac rekao da nam aktiva mora stavljati novac u džep. Promjena rashoda u aktivu neće vam staviti novac u džep.

Jesu li pomodni analitičari otkrili nedostatke računovodstva WorldCom-a? Čini se da će to biti najveća prijevara u povijesti s iznosom od gotovo 4 milijarde dolara, a svakodnevno se pojavljuju nove optužbe. Čini se da bi pažljivo proučavanje Izvješća o protoku novca otkrilo ovu alarmantnu praksu pretvaranja rashoda u aktivu. Učinak je bio povećanje prihoda (smanjenjem rashoda) i povećanje aktive - a cijelo vrijeme novac je istjecao iz kompanije!

Mnogi analitičari i računovođe previše se pouzdaju u standardni oblik računovodstva, koji se reflektira u izvješću o prihodima i bilanci, gdje je WorldCom pretjerao s prikazom svojih prihoda i aktive. Warren Buffet je u svojem godišnjem izvještaju o Berkshire Hathawayu za 2001. izjavio: "Kada kompanije ili profesionalni investitori koriste riječi kao što su EBITDA i *pro forma*, zahtijevaju od vas da bez razmišljanja prihvatite koncepte koji u sebi sadrže opasne pogreške. (U

golfu, moj rezultat je često ispod granice na *pro forma* osnovi: čvrsto odlučim 'restrukturirati' svoj posljednji udarac i zato brojim samo udarce koji su mi potrebni da dođem do zelenog polja." U istom izvješću, on nastavlja: "Oni koji vjeruju da je EBITDA na bilo koji način ekvivalentna pravoj zaradi, slobodno mogu i dalje vjerovati u to."

U stvari, kreacija izvješća o protoku novca obično je jedno od posljednjih izvješća koje se sastavlja za financijska izvješća. Čini se da računovođe započinju s dva poznata iznosa, početnim i završnim, a ostalo se slaže poput slagalice dok se ne objasni razlika. Je li više vremena posvećenog analizi Izvješća o protoku novca moglo spriječiti mnoge računovodstvene nepravilnosti u američkim korporacijama?

Je li kompanija dobra investicija? Odgovor se dobiva pregledom svih dijelova svih financijskih izvješća - bilance, izvješća o prihodima, a naročito izvješća o protoku novca. Gledajte u kojem smjeru novac teče kod investicije. Teče li unutra ili van? Tražite pokazatelje koji vam mogu svjedočiti o uračunljivosti Odbora. Protok novca je dobar početak, ali niti jedna stavka sama po sebi ne može vam dati odgovor na pitanje o valjanosti poslovanja kompanije.

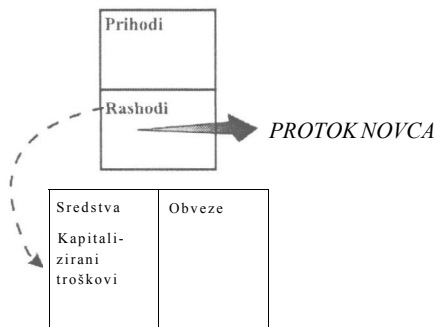
Imajte na umu ono što je rekao Alan Greenspan:

1. "Mnoga istraživanja ukazala su na kritičnu potrebu za poboljšanjem financijske pismenosti; zbog nedostatka financijske pismenosti milijuni Amerikanaca izloženi su beskrupuloznim poslovnim praksama."

2. "Informirana stranka jednostavno je manje izložena prijevari."

3. "U osnovnim i srednjim školama trebalo bi na bolji način podučavati osnovne financijske koncepte."

4. "Poboljšanje financijske pismenosti pomoglo bi u sprečavanju mladih da donose loše financijske odluke za čije popravljanje su potrebne godine."



Dok sam gledao Greenspanov govor na televiziji, najviše me impresionirao njegov naglasak na potrebu da američka civilizacija evoluirala, a s obzirom na složenu finansijsku situaciju s kojom se danas suočavamo, finansijska pismenost je važna za tu evoluciju.

Na istom sastanku Senatorskog odbora za bankarstvo, Tajnik riznice Paul O' Neill rekao je: "Ljudi moraju znati čitati, pisati i govoriti osnovne koncepte da bi mogli donositi informirane odluke o investiranju." Nastavio je: "Financijska pismenost još je važnija sada, kada opada broj kompanija koje nude definirane mirovinske planove s beneficijama, a raste broj mirovinskih planova u kojima radnici sami donose investitorske odluke." 2002. godine ovi su ljudi zvučali poput mojeg bogatog oca prije nekoliko desetljeća. Zabrinuti su zbog istih stvari.

Razlikovanje aktive i obveza

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* pisao sam o tome kako me bogati otac od devete godine podučavao finansijskoj pismenosti. Vjerujem da je jedan od razloga uspjeha ove knjige to što ne nadilazi razinu razumijevanja devetogodišnjaka.

Za one koji nisu pročitali knjigu objasniti ću neke od temeljnih stvari opisanih u njoj. Za one koji jesu, dodat ću neke važne informacije.

Prije mnogo godina bogati otac nacrtao mi je ovaj jednostavni dijagram:

Prihodi
Rashodi

Bogati otac naučio me da se izvješće o prihodu i rashodu naziva još i izvješće o profitu i gubitku, ili P&L.

Nacrtao je slijedeći dijagram:

Sredstva	Obveze
----------	--------

Podučio me da se ovaj računovodstveni formular zove bilanca, zato što prikazuje omjer. Drugim riječima, vaša aktiva mora balansirati vaše obveze. U tom trenutku rekao je: "Ovdje za većinu ljudi počinje zbrka u računovodstvu."

Moj siromašni otac iskreno je vjerovao da je naša kuća aktiva. Moj bogati otac rekao bi: "Da je tvoj otac financijski pismen, znao bi da vaša kuća nije aktiva nego obveza."

Bogati otac objasnio mi je da mnogo ljudi smatra svoje kuće aktivom zato što je kuća navedena u polju aktive. To znači da je čak i računovođe i bankari nazivaju aktivom jer je navedena u tom polju. Na primjer, recimo da vaša kuća košta 100,00\$; date

20,000\$ kao predujam i uzmete hipoteku na 80,000\$. Bilanca bi izgledala ovako:

Sredstva 100,000\$	Obveze 80,000\$
	Neto vrijednost 20,000\$

Razlika između aktive i obveza je neto vrijednost, u ovom slučaju vaš depozit od 20,000\$. Bilanca to prikaže i sretni su i računovođe i novi kućevlasnik.

Za većinu ljudi to je sve što žele znati o računovodstvu i sve što misle da trebaju znati o toj temi. Mnogi ljudi osjećaju emocionalnu ugodu, ponos i osjećaj da rade pravu stvar jer kupuju kuću i jer je za njih to aktiva. Riječ *aktiva* zvuči bolje od riječi *obveza*.

Podučavajući svojeg sina i mene da postanemo vlasnici biznisa i investitori, bogati otac često je govorio: "Ako želite biti bogati, morate znati više od prosječne osobe o računovodstvu." Počevši u devetoj godini, počeo nam je pružati financijsko obrazovanje daleko iznad razine financijskog obrazovanja većine odraslih i to vrlo jednostavnim jezikom.

Rekao je: "Nemoguće je znati razliku između aktive i obveze gledajući samo bilancu. Da bi vidio razliku, moraš imati i izvješće o prihodima. Bez izvješća o prihodima i bilance nemoguće je prepoznati razliku između aktive i obveze."

Da bi to naglasio, bogati otac nacrtao je svojem sinu i meni slijedeći dijagram.

Knjiga *Bogati otac, siromašni otac* zapravo je knjiga o vezi izvješća o prihodima i bilance, kao i priča o dva oca i dva sina. Bez razumijevanja veze lako se prevariti.

Najvažnija lekcija

Bogati otac tada je rekao: "Najvažnije riječi u poslovnom svijetu su riječi *protok novca*." Objasnio je da su bogati ljudi bogati zato što mogu kontrolirati protok novca, a siromašni su siromašni zato što to ne mogu. "Jedna od najvažnijih životnih vještina koje treba razviti jest stjecanje kontrole nad protokom novca." To je jedna od najvažnijih lekcija koje sam naučio kao devetogodišnjak.

Da ponovim riječi Alana Greenspana: "Poboljšanje financijske pismenosti pomoglo bi u sprečavanju mladih da donose loše financijske odluke za čije popravljanje su potrebne godine."

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
----------	--------

Lekcija bogatog oca "Jedna od najvažnijih životnih vještina koje treba razviti jest stjecanje kontrole nad protokom novca", u skladu je s izjavom Alana Greenspana. Kad sam vidio sliku onog pedesetmogodišnjeg zaposlenika Enrona na naslovnici

USA Today, vidio sam sliku osobe koja je kasno u životu shvatila da ima vrlo malo kontrole nad smjerom protoka novca. Riječi Alana Greenspana "Donošenje loših financijskih odluka za čije popravljjanje su potrebne godine" ovdje zvuče naročito proročanski.

U ožujku 2000. milijuni zaposlenika u Americi otkrili su da nemaju kontrolu nad novcem koji teče iz njihovih mirovinskih planova, iz onoga što su smatrali aktivom. Za bogatog oca i mene, to je bila jedna od najvećih pogrešaka u tim novim DC mirovinskim planovima. Radnik ulaže novac i nada se da će se novac umnožiti. Umjesto toga, otkriva da nema mnogo kontrole nad protokom novca kad taj novac kupi dionicu ili uzajamni fond. Da ponovim: "Jedna od najvažnijih životnih vještina koje treba razviti jest stjecanje kontrole nad protokom novca. Većina financijskih problema prouzročena je nedostatkom osobne kontrole nad protokom novca." To je jedna od najvažnijih lekcija koje sam naučio kao devetogodišnjak. Dok sam rastao, stjecao sam sve više kontrole nad svojim protokom novca.

Kim i ja uspjeli smo se umiroviti rano jer smo preuzeli kontrolu nad smjerom protoka našeg novca. Kad je tržište dionica poraslo, zaradili smo jer smo imali kontrolu nad protokom novca. Kad se tržište srušilo, zaradili smo još više jer smo imali kontrolu nad protokom novca. Mi ne sjedimo i ne gledamo bespomoćno kako nam novac otječe, kao što je većina ljudi učinila nakon kraha u ožujku 2000.

Kad sam rekao onom bankaru kako je knjiga *Bogati otac, siromašni otac* knjiga o računovodstvu i uračunljivosti, vjerujem da je riječ *uračunljivost* važnija. Pitanje iz ovog skandala s Enronom jest, kako radnici mogu računati na kontrolu nad svojim životima ako nikada nisu naučili računati svoje financije i nemaju kontrolu nad smjerom u kojem teče njihov novac od mirovine? Milijuni, zaista milijuni ljudi diljem svijeta nalaze se u velikoj financijskoj opasnosti jer nikada nisu naučili osnove računovodstva, ne znaju što je uračunljivost, imaju malo kontrole nad protokom novca na svojim mirovinskim računima, a zbog toga nemaju kontrolu nad svojim kasnijim životima.

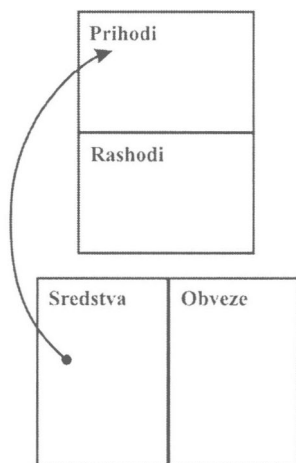
Protok novca određuje je li nešto aktiva ili obveza

U nastavku jednostavne, ali vrlo važne lekcije, bogati otac rekao je: "Smjer protoka novca određuje je li nešto aktiva ili obveza."

Rekao je: "Aktiva donosi novac u polje prihoda", kao što ilustrira dijagram.

Zatim je rekao: "Obveza donosi novac u polje rashoda i iznosi ga iz tog polja", kao što ilustrira dijagram na stranici 203.

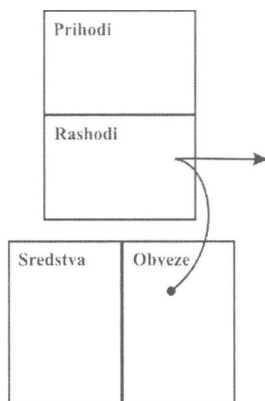
Dakle, ova lekcija kaže kako je veza protoka novca između izvješća o prihodu i bilance ono što pokazuje je li nešto aktiva ili obveza. Jednostavnije rečeno, bogati otac često je govorio: "Ako prestaneš raditi, aktiva će ti donositi novac u džep, a obveza vaditi novac iz džepa."



Isto to rekao je slikovitije: "Ako prestaneš raditi, aktiva te hrani, a obveze te jedu." Nakon ožujka 2000. milijuni ljudi, ne samo radnici Enrona, otkrili su da ih njihove arke, njihovi mirovinski planovi, žive jedu - i to samo zato što nemaju kontrolu nad smjerom protoka novca.

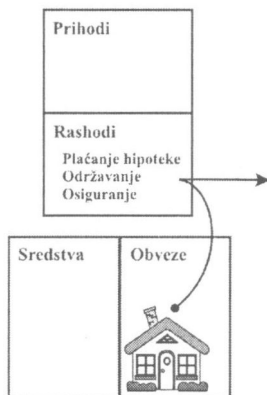
Obveza je sve ono što vam vadi novac iz džepa. To znači da je kuća, san srednje klase, češće obveza nego aktiva. Ako osoba

iznajmi kuću, a prihod od najma je veći od svih rashoda, ta kuća premješta se iz polja obveze u polje aktive.



Obiteljska kuća pretvorena u imanje za najam

Dok sam bio mali, naučio sam da *kuća može biti i aktiva i obveza*. Ta jednostavna mala lekcija promijenila je smjer mojeg života jer sam bio u manjoj mjeri izložen prijevari da povjerujem kako je moja kuća aktiva. Da nije bilo te jednostavne lekcije u mojem djetinjstvu, siguran sam da bih završio poput mojih roditelja, kupujući kuću, auto, namještaj, televizore, nakit, vjerujući da kupujem aktivu. Moji otac i majka iskreno su vjerovali da kupuju aktivu - zavarali su ih popularni kulturni mitovi, financijski mitovi srednje klase i siromašnih.



Sada mogu čuti neke od vas kako govore: "Što ako nemam hipoteku na svoju kuću? Što ako je čista?" ili "Što je s porastom vrijednosti moje kuće?" ili "Što je s mojim autom? Nije li i on aktiva?"

Na ta pitanja odgovara knjiga *Bogati otac, siromašni otac* te druge knjige i kazete. No, ukratko, odgovor je isti - protok novca je ono što određuje je li nešto aktiva ili obveza. Drugim riječima, kuća bez duga može biti obveza... jer nije dug ono što određuje je li nešto aktiva ili obveza... već smjer protoka novca između izvješća o prihodu i bilance.



Bit ove knjige nije rasprava o tome je li vaša kuća aktiva ili obveza. Bit je knjige da ukaže na to kako su mirovine milijuna ljudi u opasnosti jer nisu kupovali aktivu, nego obveze za svoje umirovljeničke arke. Milijuni i milijuni radnika otvaraju svoja izvješća o stanju na računu i pitaju se kamo je otišao novac. Drugim riječima, u kojem smjeru se kretao protok novca? U milijunima slučajeva, novac je istjecao, što znači da su ljudi investirali u obveze koje su smatrali aktivom.

Činjenice i mišljenje

Mnogi ljudi misle da se računovodstvo bavi činjenicama. Na neki način to i jest istina. No... u većem dijelu računovodstvo se temelji na mišljenjima, a ne na činjenicama. Obećao sam onima koji su čitali moje druge knjige da ću ući dublje u ono čemu me podučavao moj bogati otac. Ovdje ulazim dublje. Bit je u tome da se računovodstvo temelji na mišljenjima, a ne činjenicama i to je vrlo, vrlo važna stvar.

Bogati otac ispričao je ovu priču o tome kako pronaći dobrog računovođu. Rekao je: "Kada razgovarate s prvim računovođom, upitajte ga koliko je 1+1. Ako on odgovori 2, nemojte ga zaposliti jer nije dovoljno pametan. Ako drugi računovođa odgovori 3 na isto pitanje, nemojte zaposliti niti njega jer je glup. A zaposlite onoga koji vas upita: koliko želite da 1+1 bude; pronašli ste svojeg računovođu."

Je li vaš mirovinski račun aktiva ili obveza?

Imajući na umu da je računovodstvo primarno mišljenje, a ne činjenica, dat ću vam ovaj primjer. Kada upitam ljude je li njihov mirovinski plan aktiva, većina ljudi odgovorila bi potvrdno. Uostalom, možda imaju nekoliko stotina tisuća dolara u njemu, pa čak i milijune. Nakon mirovinske reforme, bogati otac gledao je na 401(k) svojih zaposlenika kao na obveze, ne aktivu, iako su na računima bile dionice, obveznice, uzajamni fondovi i novac. Pitanje je, tko je bio u pravu?

U veljači 2002., General Motors sretno je obavijestio svijet da je zabilježio profit. S obzirom na velike ekonomske

probleme iz 2001., te vijesti bile su razlog za slavlje. No, kritičari su počeli govoriti o obavezi GM-a koja je preslabo financirana, a to je mirovinski plan. Dok sam na televiziji gledao diskusiju, jedan komentator je rekao da su milijarde dolara u mirovinskom planu General Motorsa aktiva. Drugi komentator nazvao je te milijarde dolara velikom obavezom. Govorili su o istim milijardama dolara, ali jedan stručnjak nazvao ih je aktivom, a drugi obavezom. Bit je u tome da je računovodstvo više pitanje mišljenja nego činjenica.

Bogati otac vrlo rano počeo nas je podučavati kritičkom razmišljanju. Koristim riječ "kritičko" jer mogu pretpostaviti da su neki čitatelji u ovom času cinični, a ne kritični. Mogu čuti kako neki od vas govore: "Pa, milijarda dolara je aktiva bez obzira na to kako je promatrali." Drugim riječima, ta je osoba cinična, a ne kritična, a velika je razlika između kritike i cinizma.

Da ponovim riječi Warrena Buffeta: "Kada menadžeri žele s vama razgovarati o činjenicama biznisa, to se može učiniti unutar računovodstvenih pravila. Nažalost, kada žele igrati igre, barem u nekim industrijama, i to se može učiniti unutar računovodstvenih pravila. Ako ne možete prepoznati razliku, ne biste trebali biti u biznisu biranja dionica."

Warren Buffet savjetuje ljude da kritički razmišljaju, a ne da budu cinični. On kaže, ako vaš um ne može prepoznati finije razlike, bit će vas lako prevariti.

Milijuni ljudi vjeruju kako su njihovi DC planovi aktiva. Netko drugi može vidjeti iste te planove kao obvezu. Bogati otac naglasio bi da, ako želite biti sofisticirani investitor, morate na to gledati s obje strane. Ako ne možete vidjeti obje strane, kako kaže Buffet: "ne biste trebali biti u biznisu kupnje dionica."

Aktiva je obveza

Još jedna lekcija od vitalne važnosti koju je bogati otac prenio svojem sinu i meni bilo je da *sva aktiva može postati obveza*. Rekao je: "Sva aktiva ima potencijal da se pretvori u

obveze u trenu. Zato morate biti oprezni kada kupujete aktivu, i još oprezniji nakon što je kupite."

Milijuni ljudi tehnički su kupili aktivu do ožujka 2000., ali ista ta aktiva brzo se pretvorila u obveze nakon ožujka 2000. Ta nagla promjena iz percepcije da imaju aktivu na mirovinskom računu da stvarnosti da su kupili obveze dovela je do toga da se toliko milijuna ljudi danas osjeća nesigurno po pitanju mirovine.

Danas milijuni ljudi žele znati što je prava aktiva, a što prava obveza. Pravi je odgovor to da je *sva aktiva također i obveza*. Zato, ako želite izgraditi bogatu arku, morate postupiti kao što preporučuju Alan Greenspan, Warren Buffet, tajnik riznice Paul O'Neill i bogati otac, a to je da postanete financijski pismeni. Financijska pismenost je nužna za izgradnju bogate arke jer ako niste financijski pismeni, možda ćete godinama puniti svoju arku zlatom budala, umjesto pravim zlatom.

Sada je vrijeme da se pripremite za oluju

Ja pišem ovu knjigu u proljeće 2002. S obzirom na potrebe velike *baby-boom* generacije, koja je definirana kao generacija rođena u Americi između 1946. i 1964., trebao bi se dogoditi još jedan veliki i nagli rast tržišta kada oni krenu u mirovinu.

Mnogi od tih pripadnika *baby-boom* generacije bit će još jednom prisiljeni da uđu na tržište dionica putem svojih DC mirovinskih planova. Taj očajnički pokušaj stjecanja određene razine financijske sigurnosti prouzročit će veliki rast prije velike propasti. To znači da imamo vremena otprilike do 2012. da napunimo svoje arke dobrom aktivom, koja će se osloboditi u oluji i pretvoriti u obveze. 2012. je za samo 9 godina! Naravno, veliki krah može se dogoditi većeras ili sutra. Ako se ništa ne dogodi tada, možda će se dogoditi tek 2016, ali dogodit će se. Dogodit će se jednostavno zato što ima previše pripadnika *baby-boom* generacije i njihovih roditelja koji ne kontroliraju svoje arke ili nemaju financijsku edukaciju potrebnu da bi kontrolirali arku u oluji.

Ova knjiga ne govori toliko o *predviđanju* točnog datuma kao o *pripremi*, a dobra vijest je ta da svi imamo vremena da se pripremimo. Ovdje ću navesti korake koji će vam pomoći u pripremi za nadolazeću oluju stoljeća, oluju koja će proizvesti veliki rast, a zatim i veliku propast. Imajte na umu riječi bogatog oca: "Ako želite biti bogati, počnite investirati mnogo vremena prije no što investirate mnogo novca."

Izgradite svoju arku

Pregledajte svoje financijsko izvješće. Analizirajte svaki stavak s popisa aktive. Za svaki stavak odgovorite na slijedeća pitanja:

Donosili vam novac? Da _____ Ne _____

Ako vam aktiva ne donosi novac, označite je kao lažno zlato.

Koliki dio vašeg prihoda dolazi od aktive? Drugim riječima, radi li vaš novac (aktiva) za vas?

Imate li aktivu koja danas ne radi za vas, a koja se može pretvoriti u aktivu koja stvara protok novca?

Dodatni resursi

Ako ste zainteresirani za to da naučite preuzeti veću kontrolu nad vlastitom arkom i njenim teretom, slijedeći edukativni proizvodi osmišljeni su da vam pomognu u tom procesu učenja:

1. Mit o mirovini: *Knjiga koju je napisao Craig S. Karpel, a objavio HarperCollins, prvi puta objavljena 1995.*

Ova knjiga dijeli zabrinutost mog oca o DC mirovinskim planovima. Ako želite saznati više o tome koliko je problem

ozbiljan i što možete učiniti da se zaštitite, pročitajte ovu knjigu. Knjiga objašnjava zašto bliska budućnost nosi veliki rizik za sigurnost radnih mjesta, mirovinskih planova, socijalnog osiguranja, tržišta dionica, cijene stanovanja i tako dalje.

2. Vaš prvi korak ka financijskoj slobodi: Program na audio kazeti s priručnikom Diane Kennedy, OJR., i Roberta Kiyosakija, koji se može nabaviti na www.richdad.com.

Kao što sam rekao, prva kontrola je kontrola nad sobom. Ova audio kazeta i priručnik stvoreni su za ljude koji su potrošili mnogo novca na sjaj lažnog zlata i žele popraviti stvari. Ne samo da vam pomaže da dovedete u red svoje osobne financije, već vam govori i o tome kako možete smanjiti svoj najveći rashod, rashod poreza.

Kada naučite dovoditi svoje financije u red i smanjivati svoje poreze, bit ćete na putu da uštedite više novca kako biste mogli investirati s više novca i više mudrosti. Ovaj jednostavni audio program je savršeni prvi korak za sve koji žele preuzeti kontrolu nad svojom financijskom arkom.

3. PROTOK NOVCA 101: Ovu društvenu igru stvorio sam 1996. kako bih istovremeno podučavao osnove računovodstva i investiranja. To je patentirana igra koja se može naručiti preko richdad.com-a i drugih autoriziranih distributera.

Kao što kaže i ime igre, ona je osmišljena tako da podučiti ljude koji žele biti investitori tome kako preuzeti kontrolu nad protokom novca od svoje aktive. To nije najlakša igra, ali kad je nauče, ljudi kažu da im se u glavi upale lampice i promjene životi. Igrači uče kako pretvoriti svoju plaću u aktivu i usmjere protok novca iz te aktive u svoje džepove. Jednostavno rečeno, to je snažna igra koja mijenja život.

4. PROTOK NOVCA za djecu: Ova edukativna igra je pojednostavljena verzija igre PROTOK NOVCA 101. Dječja igra osmišljena je za djecu u dobi od 6 do 12 godina. Mnogi roditelji smatraju da je ta igra odličan početak prije prelaska na verziju za odrasle.

Ova igra stvorena je da bi podučila mlade ljude kako izbjeći sjaj lažnog zlata u svijetu i da bi naučili preuzimati kontrolu

nad svojim financijskim arkama. PROTOK NOVCA za djecu daje vašoj djeci priliku da budu kapetani svojih života. Kao što kaže Alan Greenspan, predsjednik Saveznog odbora za rezerve: "Poboljšanje financijske pismenosti pomoglo bi sprečavanju mladih ljudi da donose loše financijske odluke za čije rješavanje su potrebne godine."

Uzbudljive vijesti

Razvili smo elektronsko nastavno pomagalo zvano *Bogato dijete, pametno dijete* koje ćemo besplatno ponuditi školama diljem svijeta. Mi iz richdad.com-a smatramo da je važno da pružimo djeci svijeta vitalnu financijsku edukaciju koju zahtijeva Informatičko doba.

Kao što sam rekao u ovoj knjizi: "Država prebacuje financijske probleme." Mi u richdad.com-u vjerujemo da ljudi i tvrtke mogu riješiti taj problem. Kao što je naglasio Alan Greenspan, financijsko obrazovanje djece važno je ako želimo evoluirati kao civilizacija.

Mi iz richdad.com-a i svi naši suradnici sretni smo što možemo biti dio rješenja, a ne dio problema. Onima od vas koji ste kupili naše proizvode, sudjelovali na našoj Web stranici i na našim seminarima, mi iz richdad.com-a zahvaljujemo, jer vaša podrška pomaže nam da pomognemo djeci svijeta. Još jednom, hvala svima vama koji podržavate naš trud, naš biznis i misiju naše organizacije: *Unapređivanje financijske dobrobiti čovječanstva.*

Studija slučaja

Organizacija Bogati otac je organizacija koja uči. Naš cilj je da naši zaposlenici i svi članovi našeg tima postanu financijski neovisni. Jednom mjesečno, poslijepodne zatvaramo ured i igramo PROTOK NOVCA kako bismo nastavili zajedno učiti.

Cecilia je došla u organizaciju Bogati otac kao privremena zaposlenica na dva tjedna. Četiri godine kasnije, ona još uvijek surađuje s nama kao nezavisna suradnica. Citiram nju: "Sama sam izabrala da radim ovdje, zbog neprocjenjivo vrijedne

financijske edukacije koju dobivam i zbog podrške koju dobivam od tima Bogatog oca."

Cecilia i njezin suprug George preuzeli su kontrolu nad svojom budućnošću. Pored prihoda koje imaju od svojih profesija, nedavno su kupili stroj za pranje rublja i nadaju se da će slijedeće godine kupiti još tri. Njihov cilj je da od tog biznisa dobiju pasivni prihod koji će im omogućiti slobodu da rade samo onda kada žele.

Trinaesto poglavlje

Kontrola br. 2: Kontrola nad emocijama

Warren Buffet često kaže: "Ako ne možete kontrolirati svoje emocije, ne možete kontrolirati niti svoj novac."

Krajem 90-tih, supruga jednog prijatelja rekla mi je: "Budući da si nam blizak prijatelj, znaš da smo u posljednje vrijeme zaradili mnogo novca. Nikada nismo imali toliko novca. Ali sada se bojim da sve to ne izgubimo." Do kraja 2001. zaista su izgubili gotovo sve. Ono čega su se bojali i dogodilo se. Njihov strah od gubitka postao je samoispunjavajuće proročanstvo.

Bogati otac rekao je: "Novac je emocionalna tema. Ako ne možeš kontrolirati svoje emocije, tvoje emocije kontrolirat će tvoj novac." Rekao je: "Kad se radi o novcu, mnogi ljudi su financijski hipohondri."

U petom razredu počeo sam čitati knjige o velikim pomorcima poput Kolumba, Magelana, Corteza, Cooka i drugih. Zbog tih priča sam i završio na Akademiji za trgovačku mornaricu u King's Pointu, New York. Iako sam nakon diplome otišao u marine, moja ljubav prema moru nikada nije nestala.

Nedavno sam pročitao jednu od najboljih knjiga koje sam čitao o životu na brodu: *U srcu mora: tragedija kitolovca*

Essex, koju je napisao Nathaniel Philbrick. Knjiga se temelji na istinitoj priči o kitolovcu *Essex*. Početkom 19. stoljeća, *Essex* je isplovio iz Nantucketa, dvadeset i pet milja niz obalu od Cape Coda, Massachusetts, oplovio Južnu Ameriku i uplovio u Pacifik negdje oko ekvatora. Trebalo je to biti putovanje koje bi trajalo dvije do tri godine. Nažalost, putovanje je naglo završilo kad se divovska ulješura zabila u brod i potopila ga.

Ako vam ta priča zvuči poznato, to je zato što je *Moby Dick* Hermana Melvillea napisan po istinitoj priči broda *Essex*. Nakon što sam pročitao obje knjige, priča o *Moby Dicku* blijedi u usporedbi s istinitom pričom o onome što se dogodilo posadi *Essex*a nakon što je brod potonuo. U stvari, priča o *Moby Dicku* završava nakon što je brod potopljen, a priča o *Essexu* tada počinje.

Kad je *Essex* počeo tonuti, posada od otprilike dvadeset ljudi ušla je u tri manja čamca. Kad su u čamce prebacili i zalihe, kapetan i posada morali su odlučiti što će učiniti. Jedna od opcija o kojima su razmišljali bila je da podignu jedra i otplove do Tahitija, što je bilo lagano putovanje za koje su procijenili da će trajati oko tjedan dana.

Iznenada, jedan od članova posade rekao je: "Ali Tahićani su ljudožderi!" Bilo je to dovoljno. S tom zastrašujućom informacijom raspoloženje posade se promijenilo i oni su odlučili da je najbolje da se usmjere prema Čileu, iako je bio mnogo dalje i iako je to značilo putovati protiv vjetra. Izabrali su Čile jer im je Čile bio poznat i osjećali su da bi tamo bili sigurniji nego s "ljudožderima s Tahitija". I tako su krenuli ravno protiv vjetra.

Nakon više od 90 dana, kitolovac iz Nove Engleske vidio je jedan od čamaca. Dok se kapetan iz kitolovca približavao, vidio je na pramcu i na krmi dva čovjeka koji su izgledali poput kostura. U sredini čamca ležala je hrpa kostiju, kosti njihovih kolega-članova posade. Ljudi s *Essex*a postali su ono čega su se bojali. Njihovi strahovi postali su samoispunjavajuće proročanstvo.

Priča o *Essexu* mnogo je više od odvratne priče o kanibalizmu, to je priča o slabom kapetanu i grupi ljudi koji su

dozvolili svojim emocijama da razmišljaju umjesto njih. To je priča o grupi ljudi koja je dozvolila ideji sigurnosti da im odredi budućnost. Umjesto da otplove na Tahiti, izabrali su da otplove u smjeru koji im je bio poznat, iako su znali da je gotovo nemoguće stići do Čilea.

To je i priča o pretpostavkama. Sjećate li se pretpostavki iz prethodnog dijela ove knjige? Pa, nitko nije doveo u pitanje izjavu mornara koji je tvrdio da su Tahićani ljudožderi. Svi ljudi bili su iz Nove Engleske. Nitko od njih nije bio na Tahitiju. Nitko nije pitao "Jesi li ikada bio na Tahitiju?"

Ubrzo nakon tragedije *Essex*, i Havaji i Tahiti postali su raj za kitolovce iz cijelog svijeta. Dok sam bio mladić, čitao sam o tome kako je mornarima s kitolovaca bilo lijepo na Tahitiju, i poslije sam sanjario o tome kako ću jednog dana otploviti tamo. Taj san ostvario se 1967. U stvari, taj moj san najviše me i nadahnuo da se upišem u školu u New Yorku. 1967. plovio sam od Havaja do Tahitija kao student na tankeru za prijevoz nafte. Umjesto da pronađem ljudoždere, pronašao sam raj koji je daleko nadmašio sve moje mladenačke snove. Još uvijek sanjam o Tahitiju i o prekrasnim ljudima koje sam tamo upoznao.

Investiranje je raj

Za moju suprugu Kim i mene investiranje je raj. Investiranje znači slobodu, bogatstvo i sigurnost. Iako i u investiranju postoji rizik, kao i u plovidbi do Tahitija, vrijedi riskirati. Nažalost, mnogi ljudi dobivaju savjete o investiranju od takozvanih profesionalaca za investiranje koji nikada nisu osobno bili u tom raju. Umjesto toga, ljudi pretpostavljaju da oni koji ih savjetuju znaju o čemu govore.

Bit je u tome da, kad se radi o novcu, previše ljudi dopušta svojim emocijama da razmišljaju umjesto njih. Naše emocije su moćna sila, a emocionalne misli imaju moć da postanu samoispunjavajuća proročanstva ako se ne kontroliraju. Ako želite postati kapetani svoje arke, jedna od najvažnijih kontrola je kontrola nad emocijama. Jednom sam čuo suprugu prijatelja

kako govori: "Bojim se da ćemo sve izgubiti", i znao sam da su joj emocije preuzele život. Iako su imali više no dovoljno novca da žive u raj, nisu uspjeli. Umjesto toga, njihov je strah odredio njihovu sudbinu i zaista s izgubili gotovo sve.

Tri razine kontroliranja misli

Objašnjavajući taj fenomen svojem sinu i meni, bogati otac rekao je da postoje *tri razine kontroliranja misli*. To su niža, srednja i viša razina misli. Rekao je: "Kada netko govori s niže razine misli, često govori stvari kao što su: 'Investiranje je rizično', ili: 'Što ako izgubim' - oni govore iz svojih nižih razina emocija." Nastavio je objašnjenje riječima: "Kad se radi o novcu, većina ljudi nikada ne izlazi s niže razine misli." Kao i obično, nisam u potpunosti razumio što je htio reći, ali kako sam odrastao, primijetio sam da su mnogi ljudi zapeli na nižim razinama misli, naročito kad se radi o novcu. Imam bliske prijatelje koji žive u strahu od investiranja, riskiranja i gubitka novca. Čini se da se ne mogu riješiti tih misli, a u nekim slučajevima one su postale samoispunjavajuća proročanstva. Neki od tih prijatelja imaju milijune dolara u banci, žive što je moguće štedljivije, u strahu od gubitka tog novca. Na neki način oni su izgubili - jednostavno zato što žive kao da uopće nemaju novca. Žive kao da su ga izgubili.

Podučavajući nas da izađemo s niže razine misli, bogati otac rekao je: "Ako odlučite da ne želite da te emocije s nižih razina razmišljaju umjesto vas, trebat ćete i srednju i višu razinu misli da vas izvuku." Rekao je da je naš srednji um - racionalni um - onaj koji mora naučiti potrebne tehničke financijske vještine. Na primjer, kad sam se bojao investirati u nekretnine, bogati otac sugerirao je da pođem na tečaj o investiranju u nekretnine. Dok sam slijedio taj savjet, moj racionalni um prevladao je moj emocionalni um i pošao sam na vikend - tečaj o investiranju u nekretnine. Nakon tečaja, moji strahovi još su bili prisutni, ali barem sam se osjećao spremnijim za proces učenja koji me čekao. 1973. taj je tečaj za nekretnine koštao 385\$, ali tijekom godina sam zahvaljujući njemu zaradio milijune dolara.

Ovdje se pojavljuje i viši um. Usprkos činjenici da sam pogledao više tisuća potencijalnih investicija u nekretnine i izvršio gotovo stotinu transakcija s nekretninama, pa smatram sebe uspješnim u investiranju u nekretnine, strahovi i sumnje mojeg nižeg uma još uvijek postoje. Moja supruga Kim i ja samo ovaj mjesec zaključit ćemo posao s nekretninama vrijedan 10 milijuna dolara. Nervoza i sumnja mojeg nižeg uma još su uvijek u meni. Ovdje u pomoć dolazi viši um. Budući da sam tako mnogo puta prošao kroz proces pronalaženja, kupnje, prodaje i vođenja imanja, kad se pojavi strah mojeg nižeg uma, moj viši um preuzima kontrolu. On ublažava strahove i sumnje nižeg uma i govori mojem srednjem umu da počne tražiti nove informacije, savjet ili edukaciju koja je potrebna mojem nižem umu da bi se osjećao sigurnije. Većina neinvestitora nema tehničke vještine u srednjem umu niti godine iskustva u višem umu koje bi ih izvukle iz moćnog zagrljaja emocija nižeg uma pa njihov niži um upravlja predstavom.

To je jedan od razloga zašto je financijsko obrazovanje tako važno. Jednom kad naučite o financijama, možete se osloniti da će srednji um razbiti strah i sumnju vašeg nižeg emocionalnog uma. Kad se osvrnem na svoj život, vidim da mi je bogati otac pomogao da prevladam te strahove i sumnje koje svi imamo igrajući "Monopoly" sa mnom i upotpunjavajući igru savjetima i iskustvom iz stvarnog svijeta.

Kad je završio koledž, Warren Buffet investirao je 100\$ u tečaj Dale Carnegiea. Razmišljajući o toj investiciji, rekao je: "Nisam pohađao taj tečaj zato da se oslobodim straha dok držim javne govore, nego da držim javne govore iako mi klecaju koljena."

Kim i ja investiramo iako imamo strahove i sumnje. Upravo taj izazov čini investiranje tako uzbudljivim. Drugim riječima, ne dopuštamo svojem nižem umu da upravlja našim životima. Koristimo se našim sumnjama i strahovima kako bi poboljšali svoj život.

Taj tečaj iz 1973. za 385\$ bio je tako važan zato što mi je, zajedno s prethodnom financijskom edukacijom koju sam dobio od bogatog oca, stvorio most prema mojem višem umu. Iako

znam da se svaka nekretnina brzo može pretvoriti iz aktive u obvezu, moj viši um održava stabilnost i jasnoću mojih misli u izazovima profesionalnog investiranja.

Biti kapetan vlastite arke ne znači da nemate straha i sumnje. U stvari, da toga nema, ne biste bili dobar kapetan. Ali ako želite biti dobar kapetan u vođenju svoje arke, trebat ćete pomoć svojeg srednjeg i višeg uma, naročito ako želite proći kroz olujno more koje leži pred vama i doći do raja.

Pobuna na brodu Bounty

Kao dječak, gledao sam film *Pobuna na brodu Bounty* s Marlonom Brandom. Još pamtim scenu u kojoj *Bounty* ulazi u zaljev na Tahitiju, a nekoliko kanua s prelijepim djevojkama koje se smiješe, mašu i viču: "Haj, mornari!" približava se brodu. Znam da to tada nije bilo moguće, ali da je posada *Essex* gledala taj film, umjesto što su odlučili poći u Čile, vjerojatno bi rekli: "Tko mari za ljudoždere? Pođimo na Tahiti." To je moć edukacije.

Drukčiji svijet

Za štednju novca potrebno je vrlo malo financijskog obrazovanja. Kao što kaže bogati otac: "I majmuna možeš uvježbati da štedi novac." Isto tako, potrebno je vrlo malo financijskog obrazovanja da bi se diverzificiralo. Većina ljudi štedi, a ako i investiraju, onda diverzificiraju, zato što u srednjem umu nemaju odgovarajuće financijsko obrazovanje. Kad bi imali financijsko obrazovanje, možda bi bili spremniji izaći iz kokošinjca u stvarni svijet i pronaći svijet pun obilja i mogućnosti. Tamo će pronaći i svijet varalica i lažova, ali nakon Enrona, znamo da se varalice i lažovi nalaze i unutar kokošinjca. Bit je u tome da je, bez financijskog obrazovanja srednjeg uma, ostanak unutar sigurnosti kokošinjca - štednja novca i diverzifikacija - mudra, a često i jedina odluka.

Dobar dug, loš dug

Mnogi ljudi unutar kokošinjca misle da je pametno biti bez duga. Dok sam bio mlad, bogati otac rekao mi je da postoji dobar dug i loš dug. Rekao je: "Dobar dug je dug koji te čini bogatim, a loš dug je onaj koji te čini siromašnim." Većina ljudi unutar kokošinjca misli da je dug loša stvar i da je pametno biti bez duga jer je u njihovom svijetu loš dug jedina vrsta duga. Dakle, u njihovom svijetu i jest pametno biti bez duga.

Ako želite biti kapetan svoje arke, morat ćete naučiti razliku između dobrog i lošeg duga. Kao studenti na Akademiji trgovačke mornarice, detaljno smo proučavali strukturu brodova. Jedna od stvari koje smo naučili bila je da mali brodovi ne trebaju balast, a veliki trebaju. Naravno, balast je težina koja se stavlja na dno broda kako bi brod ostao u uspravnom položaju. Na primjer, kad su veliki jedrenjaci plovili iz Europe u Novi svijet, većina brodova plovila je tamo prazna. Da u teretnom prostoru nije bio balast, brodovi bi se prevrtali. Omiljeni oblik balasta u dobra stara vremena jedrenjaka bilo je riječno kamenje. Zato i danas diljem obala Amerike možete pronaći hrpe riječnog kamenja koje je došlo iz Europe na dnu jedrenjaka.

Bit je u tome da, ukoliko gradite malu arku, recimo arku od osam stopa, ne trebate balast. Što je manje balasta u malom plovilu, to bolje. Ali ako gradite veliku arku, balast je uvijek važan faktor. U svijetu B i I kvadranta, znanost o korištenju dobrog duga kao poluge važna je znanost. Ako gradite malu arku, pametno je biti bez duga - bez balasta - i ne trebate učiti znanost o upotrebi dobrog duga. U maloj arci, bilo kakav dug je loš dug.

Dok sam bio mlad, bogati otac učio nas je kako posuđivati novac, a ne kako izlaziti iz duga. Učio nas je posuđivati, kako bismo jednog dana znali upravljati velikim arkama. Jedna od najvažnijih lekcija kojoj nas je podučio bila je da, ako ulazite u loš dug, nisu vam potrebni financijsko obrazovanje niti financijsko izvješće. Rekao je: "Ako želite samo loš dug, vaš bankar od vas neće tražiti financijsko izvješće. Sve što trebate

da biste kupili kuću, auto ili dobili kreditnu karticu jest jednostavna zamolba za kredit. Ali ako želite dobar dug, dug koji će vas učiniti bogatim, bankar će od vas tražiti financijsko izvješće. Prije nego vam dozvoli da dobijete dobar dug, bankar će htjeti pogledati vašu financijsku svjedodžbu - financijsko izvješće - da bi vidio jeste li dovoljno pametni da upravljate dobrim dugom."

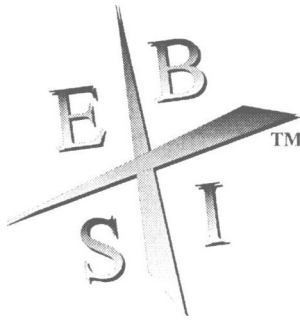
Sada potpunije shvaćam i cijenim lekcije bogatog oca o razlikama dobrog i lošeg duga. Znam da loš dug dolazi po višim kamatnim stopama. Ako osoba nema financijsko izvješće, bankar pretpostavlja da nije financijski obrazovana i daje više kamatne stope zbog rizika posudbe novca nekome tko nema veliku financijsku obuku. No, ako ja želim posuditi novac za biznis ili za investiranje u nekretnine, zahtijevat će od mene financijsko izvješće. U ovom slučaju, bankar želi vidjeti vašu financijsku svjedodžbu prije no što riskira da vam posudi novac po nižoj kamatnoj stopi.

Dobre i loše kamate

Isto vrijedi i za ljude koji štede novac. Ako nemate čvrsto financijsko obrazovanje, bankar će vam platiti najnižu moguću kamatnu stopu. Ako ste financijski vješti, postoje mnogi programi koji će vam dati mnogo više kamatne stope. Primjer za to jest kamatna stopa od 2% plus plaćanje poreza u odnosu na kamatnu stopu od 7,75% bez plaćanja poreza o kojima sam pisao u prethodnim poglavljima. Drugim riječima, strah iz nižeg uma vrlo je skup i ljudima koji štede. Ako želite biti kapetan velike arke, morate znati razliku između dobrog duga i lošeg duga, kao i dobrih i loših kamata.

Obavezno obrazovanje

Diane Kennedy, O.J.R., moj porezni strateg i savjetnik Bogatog oca, kaže slijedeće u vezi Kvadranta PROTOKA NOVCA: "Ako živite u svijetu E i S kvadranta, ne treba vam financijsko izvješće."



"Ako živite u svijetu B i I kvadranta, financijsko izvješće i dobro financijsko obrazovanje obavezni su." I naglašava riječ *obavezni*. Dodaje: "Vrlo često, financijsko izvješće B i I kvadranta traženo je i po zakonu. U većini slučajeva, zakon to ne zahtijeva od ljudi iz E i S kvadranta."

Bit je u tome da su ERISA i naknadni amandmani rezultirali time da su milijuni ljudi prešli iz E i S kvadranta u I kvadrant, ali bez odgovarajućeg financijskog obrazovanja. Budući da nemaju financijsko obrazovanje u srednjem umu, milijuni ljudi postali su financijski zatvorenici, taoci sumnje i straha svojih nižih umova.

Analiza-paraliza

Neki ljudi nisu dobri investitori jer su dobro obrazovani i postali su zarobljeni u svijetu analize-paralize. Žive u svijetu koji je bogati otac zvao "*svijet 'što ako'!*"\ što ako ovo pođe krivo, što ako ono pođe krivo. U svijetu investiranja, termin *ne može povući okidač* često se odnosi na nekoga tko zna sve odgovore, ali ne može pokazati novac. Oni bi voljeli investirati, ali njihov niži um nadvlada njihov viši um pa se ne odluče na investiranje i ne uđu u stvarni svijet. Radije ostaju u mat formuli - investiraju dugoročno, i diverzificiraju. Njihov strah i sumnja ih sputavaju.

Warren Buffet kaže: "Ako morate previše istraživati, nešto nije u redu."

Obrazovanje umanjuje strah

Financijsko obrazovanje koje sam dobivao od bogatog oca od svoje devete godine pomoglo mi je da kontroliram strah od investiranja. Još uvijek se bojim, ali edukacija i iskustvo pomogli su mi da počnem graditi arku. Jedno od najvećih iznenađenja mogeg života bilo je to što sam postao financijski slobodan. Uvijek sam maštao kako ću jednom, kad budem imao dosta novca, otići u mirovinu, sjesti na svoju arku i uživati u životu. 1994. godine u dobi od 47 godina napokon sam izgradio arku. Ali tada sam otkrio da je život dosadan ako samo sjedite na arki i zato sam 1996. stvorio društvenu igru PROTOK NOVCA 101.

1997. objavio sam prvu knjigu iz serijala Bogati otac, *Bogati otac, siromašni otac*, uz pomoć moje poslovne partnerice Sharon Lechter, koja je uzela moje bilješke i pretvorila ih u knjigu. Danas smo zaposleniji no ikad prije i ponekad žudimo za danima dosade na arki, ali ipak, zahvalan sam na mogućnosti da budem produktivan i da opet doprinesem društvu. Stvorio sam PROTOK NOVCA da podijelim lekcije koje sam dobio od bogatog oca i iz investiranja koja sam činio u stvarnom životu. Neka su bila vrlo uspješna, a neka neuspješna. No, najvažnije je to što ta igra podučava vokabularu novca. Ako je igrate, vaši strahovi od novca i investiranja polako će nestajati.

Studija slučaja

John je bio menadžer koji je shvatio da u bilo kojem trenutku može ostati bez posla. Njegov šef kontrolirao je njegovu financijsku sigurnost. Umjesto da čeka u strahu, on je zadržao svoj stalni posao i počeo učiti drugu profesiju.

Uvijek ga je zdravlje zanimalo više od medicine, pa je u slobodno vrijeme pošao u školu za naturopatske liječnike. Nekoliko godina kasnije otvorio je praksu i uskoro zarađivao dovoljno da napusti svoj posao. Danas zna da će raditi cijeli život, ali razlika je u tome što radi ono što voli i nitko ga ne može otpustiti. Vidio je budućnost i preuzeo kontrolu nad svojim emocijama i nad svojom financijskom budućnošću.

Četrnaesto poglavlje

Kako sam ja izgradio svoju arku

PROTOK NOVCA 101 ne samo da podučava financijsku pismenost, već ta edukativna igra ukazuje na četiri različite razine investiranja koje postoje u stvarnom svijetu. U izgradnji naše arke, Kim i ja slijedili smo plan investiranja iz stvarnog života koji se nalazi u igri.

Četiri razine investiranja

RAZINA BR. 1: MALI POSLOVI

Na ploči za igranje PROTOKA NOVCA nalaze se investicijske kartice s malim i velikim poslovima. Većina investitora počinje s malim poslovima. Naravno, kao i u stvarnom životu, uvijek postoje egoisti koji žele početi s velikim poslovima, iako nemaju novca.

U stvarnom životu, u ranim 70-tim, investirao sam u svoju prvu nekretninu. Bio je to stan na otoku Maui za 18,000\$. Iako nisam imao mnogo novca, kupio sam tri takva stana, prikupivši novac investitora za plaćanje predujma. Zatim sam svakog od njih prodao za 48,000\$ za manje od godine dana, a zaradu od

90,000\$ podijelio sam sa svojim investitorima. Te sam godine više zaradio od svojih investicija nego od svojeg posla u Xeroxu i od tada sam se zakačio za učenje toga kako postati bolji investitor.

U stvarnom životu, Kim je investirala u svoje prvo imanje 1989. Bila je to kuća za iznajmljivanje s dvije spavaće sobe i jednom kupaonicom koja je koštala 45,000\$. Predujam je iznosio 5,000\$, a od nje je imala pozitivan prtok novca od 25\$ mjesečno. Iako je Kim bila vrlo nervozna, stekla je ogromno iskustvo koje joj i danas dobro služi.

Mi i danas imamo nekoliko malih poslova. Ranije sam pisao o investiranju u REIT-ove gradske hipoteke, koji nam daju neoporezivi povrat od 7,75% na naš novac. I dok većina ljudi dobiva oporezive kamate od samo 2% od svojih banaka, mi imamo efektivni povrat od 12% na naš novac. Da biste pronašli takvu investiciju, morate promatrati trendove tržišta dionica koje diktira banka za savezne rezerve. To znači da slušate svaki puta kada govori netko poput Alana Greenspana.

RAZINA BR. 2: VELIKI POSLOVI

Jednom kad igrač PROTOKA NOVCA zaradi investirajući u male poslove, spremanje za prelazak na veće poslove.

Kim i ja učinili smo to u stvarnom životu. Nakon što smo kupili dvanaest malih imanja, pripremili smo se da ih prodamo putem razmjene 1031 lišene poreza, što znači da nismo morali plaćati porez na kapitalnu dobit, što investitori u dionice često moraju plaćati. Nakon što smo prodali naših 12 malih investicija, bili smo spremni da prijeđemo na veće poslove. Sa zaradom od tih manjih poslova kupili smo dvije veće stambene zgrade i umirovili smo se 1994. Drugim riječima, Kim i meni trebalo je manje od pet godina da se prebacimo s malih poslova na velike poslove i da se umirovimo.

Nakon što smo se umirovili, počeli smo tražiti druge velike poslove, kapitalizirajući naše iskustvo. Slijede primjeri za druge tipove velikih poslova:

PPN. Kim i ja volimo investirati u privatna partnerstva za nekretnine ili kako ih mi zovemo PPN-e. Nitko drugi ih ne zove tako. To je kodni naziv koji smo dali ovom obliku investiranja u nekretnine. PPN se češće naziva *sindikacija za nekretnine*, a radi se jednostavno o privatnom partnerstvu koje se formira za kupnju velikih investicija u nekretnine.

Slijedi primjer za PPN. U jednoj knjizi pisao sam o tome kako sam želio kupiti novi Porsche za 50,000\$. Umjesto da potrošim novac na Porsche, koji je obveza, Kim i ja uložili smo novac s još devet investitora, prikupili 500,000\$ udjela i kupili skladište s financiranjem hipoteke od strane banke.

Skladište je svakom od partnera donosilo približno 1,000\$ do 1,400\$ mjesečno. Ne znam što su drugi partneri radili sa svojim mjesečnim pritokom novca, ali Kim i ja svojim mjesečnim prihodima otplaćivali smo Porsche. Nakon tri godine, skladište je bilo otplaćeno. Povratili smo svojih početnih 50,000\$ koje smo investirali u novi PPN. I dalje imamo svoj mjesečni pritek novca koji je porastao na približno 2,000\$ mjesečno, budući da je renta porasla. Kad bismo danas prodali to imanje, zaradili bismo dodatnih 100,000\$ do 200,000\$ od kapitalne dobiti, a ja još uvijek imam Porsche. To je primjer aktive koja nam kupuje obvezu i pomaže nam pri ranom umirovljenju. Budući da više nemamo investiranog novca, a još uvijek dobivamo 2,000\$ mjesečno, koliko nam je PNI (povrat na investiciju)? Beskonačan.

Kim i ja investiramo u jedan do dva takva PPN-a godišnje. Naš prosječni povrat je 15% do 25%, plus odbici na smanjenje vrijednosti, koji i nisu gubici nego fantomski pritek novca. To stavlja naš povrat na razinu od oko 50%. Pokušajte učiniti to s većinom uzajamnih fondova.

Te investicije sviđaju nam se jer je rizik podijeljen, koristimo novac našeg bankara, investicija je vezana uz nekretnine, primamo mjesečni pritek novca, veliki je potencijal za kapitalnu dobit ako vrijednost imanja poraste, smanjen je porez na prihod, a i na kapitalnu dobit postoje porezne olakšice u vrijeme prodaje. Većina dionica i uzajamnih fondova ne nudi takve porezne olakšice, stalan pritek novca ili sigurnost.

Posljednji PPN u koji smo Kim i ja investirali bila je stambena zgrada s 240 stanova koja daje povrat od 15% uz porezne olakšice, što se može usporediti s oporezivim povratom od 30%, s potencijalom za kapitalnu dobit. U tom smo partnerstvu s još tri investitora.

No najbolje od svega je to što ćemo za 3 godine vratiti našu početnu investiciju, još ćemo posjedovati to imanje, dobivati mjesečni pritek novca i imati mogućnost da upotrijebimo isti početni iznos novca da sve to ponovimo s drugim imanjem!

Nekretnine za iznajmljivanje s trostrukim neto prihodom.

Slična vrsta velikog posla, ali s nešto manjom investicijom, zove se *iznajmljivanje s trostrukim neto prihodom*. Kim i ja volimo te investicije iz mnogo razloga. To su:

1. Nekretnine za iznajmljivanje s trostrukim neto prihodom često se nalaze na odličnim poslovnim lokacijama, kao što su križanja frekventnih prometnica.
2. Stanari su često javne kompanije kao što su velike ljekarne, franšize za brzu hranu ili nacionalni maloprodajni lanac. To znači da je pritek novca postojan i siguran.
3. Stanar je odgovoran za sve. Trostruki neto znači da, osim plaćanja najma, stanar sam plaća održavanje zgrade, osiguranje, poreze i strukturalne popravke. Za one koji mrze ideju upravljanja i održavanja nekretnine, ove investicije s trostrukim neto prihodima su najbolje. Problem je u tome što zahtijevaju bogatog investitora.

I dok je stalni pritek novca odlična stvar, rizik je nizak, a porezne prednosti velike. Ali glavni razlog iz kojeg Kim i ja investiramo u takva imanja jest to da posjedujemo imanje na križanju. Kad najam istekne, za 15 do 20 godina, tom imanju na križanju vrijednost bi trebala porasti u ogromnom iznosu. McDonald's je tako bogata kompanija ne samo zato što prodaje mnogo hamburgera, već i zato što posjeduje imanja na nekima od najboljih križanja na svijetu.

Jedan moj prijatelj nedavno se umirovio i unovčio svoj 401(k) s 3 milijuna dolara u njemu, prije kraha 2000. godine.

Uzeo je milijun dolara i kupio na javnom natječaju slavnu franšizu za hamburgere (ne McDonald's) na imanju s trostrukim neto prihodom. Nije posudio novac. Jednostavno je platio milijun dolara i umirovio se. Njegova investicija od milijun dolara sada mu daje godišnji povrat od 8.5% što znači da ima godišnji pritek novca od otprilike 85,000\$, koji raste iz godine u godinu. Drugim riječima, njegov povrat od 8.5% neoporezivog povrata je ravan povratu od 17% na tržištu dionica, i to iz godine u godinu.

Razlika je u tome što on mirno spava jer može računati na pritek novca bez obzira na to raste li tržište dionica ili pada. Svaki mjesec novac stiže na njegov bankovni račun, a nakon 20 godina posjedovat će sjajno imanje koje može prenijeti svojoj djeci i unucima. Iako njegov povrat od 8.5% za mene nije velik, za njega je to pametan i siguran povrat. Ne znam što je učinio s preostala 2 milijuna dolara, ali mislim da je većina tog novca otišla na poreze i novi brodić.

Ako ste umorni od uspona i padova tržišta dionica i pitate se kako se bogati mogu osjećati sigurnima, samo se odvezite do nekog frekventnog križanja i pogledajte poslovne zgrade na svakom uglu. Velika je vjerojatnost da te zgrade (uključujući ljekarnu, supermarket, i prodavaonicu brze hrane) posjeduje jedan investitor. On ne posjeduje te tvrtke, samo zgradu, a često i zemljište na kojem je zgrada i nema glavobolju prouzročenu vođenjem tvrtke ili upravljanjem imanjem. Umjesto toga, svaki mjesec, dok milijuni gledaju uspone i padove tržišta dionica, taj investitor dobiva ček na svoj bankovni račun. Za mene to ima mnogo više investitorskog smisla.

Ljepota ovog tipa investiranja je u tome što dobivate mjesečni pritek novca, vaši stanari plaćaju dug za imanje, a na kraju vi posjedujete nekretninu, pa profitirate i od porasta vrijednosti tijekom razdoblja iznajmljivanja.

U iznajmljivanju s trostrukim neto prihodom postoje dva problema. Prvi je taj što je obično potreban poveći predujam. Drugi problem je taj što većina financijskih planera koji prodaju uzajamne fondove i osiguranja ne preporučaju takvo investiranje jer oni od toga nemaju zarade. Čuo sam kako

financijski planeri govore da su takve investicije u nekretnine rizične i umjesto toga preporučuju investiranje u diverzificirani portfelj uzajamnog fonda... što je za mene izrazito rizično. Da biste investirali u te investicije, morate pronaći iskusnog brokera za poslovne nekretnine s barem pet godina iskustva. Nemojte se bojati razgovarati sa zadovoljnim mušterijama, ako ih on ima. Kao što je slučaj sa svim investicijama, postoje dobre i loše investicije s trostrukim neto prihodom.

Investicija iz stvarnog života koju smo upravo odbili.

Slijedi primjer investicije koju sam nedavno razmotrio, ali sam je odbio jer nije davala dovoljan povrat.

Nekretnina je bila novoizgrađeni supermarket na Srednjem zapadu. Najmoprimac je javna kompanija s odličnim pokazateljima. Kompanija zarađuje 15 milijardi dolara u prodaji, ima tri tisuće prodavaonica namirnica i dvije tisuće prodavaonica kućnih potrepština.

Cijena	6,600,000\$
Predujam	1,600,000\$
Hipoteka	5,000,000\$

Pritok novca:

Godine 1-2	198,000\$ (11%)
Godine 3-8	240,000\$ (14%)
Godine 9-10	282,000\$ (16%)

Iako je to bila vrlo sigurna investicija, Kim i ja odbili smo je jer nije bila baš toliko dobra. Odbili smo je jer možemo pronaći investicije s višim povratima koje se nalaze na boljim imanjima. Lokacija ovog imanja nije bila onakva kakvu očekujemo u investiciji s trostrukim neto prihodom. Ako imate odličnu lokaciju, čak i ako vaš stanar/najmoprimac propadne, bit će vam lakše prodati imanje.

Početna točka

Ono što ovdje treba zapamtiti jest to da smo i Kim i ja počeli s manjim poslovima. Ali, kako je raslo naše bogatstvo, raslo je i naše iskustvo, i zato smo imali sve veće investicije i sigurnost i sve više povrate. Drugim riječima, edukacija i iskustvo na kraju čine čovjeka sve bogatijim i bogatijim. Kim i ja svake godine pridodajemo dvije takve investicije našoj arci, tako da naš pasivni prihod raste svake godine. To je moć edukacije i iskustva. Mnogi investitori u uzajamne fondove voljeli bi svake godine dobivati 200,000\$ pasivnih prihoda tijekom 20 godina, umjesto da se preznojavaju zbog uspona i padova tržišta dionica. Kad biste uspjeli napraviti samo pet ovakvih velikih poslova u životu, mogli biste zarađivati po milijun dolara godišnje dok ste živi.

RAZINA BR. 3: BRZA TRAKA

Kao što mnogi od vas znaju, društvena igra PROTOK NOVCA ima dvije trake. Jedna je utrka štakora, a druga brza traka. U stvarnom životu, investiranje na brznoj traci po zakonu je rezervirano samo za bogate. Slijede neki primjeri investicija iz stvarnog života koje smo Kim i ja pridodali našoj arci otkad smo se umirovili 1994.

PRIVATNA ULAGANJA

Kao poduzetnici, volimo investirati i u male početničke kompanije koje imaju potencijal da postanu javne. Tijekom vremena investirali smo u dvije naftne kompanije, jednu kompaniju za srebro, jednu kompaniju za zlato i kompaniju za proizvodnju kućnih potrepština. Jedna naftna kompanija upala je u nevolje kad nije uspjela pronaći naftu i ostala je bez novca. Druga naftna kompanija otkrila je plin i sada postaje javna kompanija. Kompaniju za srebro kupila je kompanija s burze dionica u Torontu 2001. i počinje privlačiti investitore. Bavi se proizvodnjom i ima prtok novca od sirovina. Kompanija za zlato osigurala je prava za projekt naprednog istraživanja s

resursima od 3 milijuna unci zlata i 2003. će se pretvoriti u javnu kompaniju. Kompanija za proizvodnju kućnih potrepština također će postati javna 2002. godine.

Većini tih malih početničkih kompanija trebalo je 4 do 5 godina da se razviju i da postanu spremne za pojavu na tržištu. O tom procesu pokretanja kompanija i pripremama za javna tržišta pisao sam u knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*. Sjećam se kako je, nakon što je knjiga objavljena 1999., nekolicina ljudi komentirala da gubim vrijeme pokrećući kompanije za zlato, srebro i naftu. To su govorili zato što se događala eksplozija visoke tehnologije i tvrtki s Interneta. Danas se, zbog promjena uvjeta na tržištu, kompanije za zlato, srebro i naftu vraćaju u fokus pažnje. Poduzetnik mora imati viziju i biti u stanju izgraditi kompaniju za tržište kakvo će biti za 5 godina.

Pretvaranje kompanije u javnu:

Prednost izgradnje kompanije i pretvaranja kompanije u javnu jest u tome što osnivači dobivaju najveće blokove dionica po vrlo povoljnim cijenama, kao što su 0.02\$ ili 0.25\$ po dionici. Po toj cijeni moguće je kupiti velik postotak kompanije. Nakon što dionice izađu u javnost - recimo da cijene dionica porastu na 3\$ po dionici - osnivači mogu prodati dio dionica kako bi vratili svoju početnu investiciju i uživati u beneficijama rastuće javne kompanije. Naravno, to su najrizičnije od svih investicija na tržištu dionica i samo bi vrlo bogati ili vrlo sposobni trebali investirati u takve kompanije. Na tom dijelu tržišta dionica nalazi se i većina prevaranata. Zato, ukoliko krenete na to tržište, vaše znanje o investiranju i biznisu mora biti najbolje. Ako su vaše poslovne i investicijske vještine ograničene, mogli biste postati žrtvom prevaranata ili što je još i gore - postati jedan od njih.

RAZINA BR. 4: PROTOK NOVCA 202

Nakon što osoba sigurno pohrani zarađene milijune u svoju arku, spremna je prijeći na PROTOK NOVCA 202, igru koja predstavlja temelje tehničkog investiranja. Iako mnogi ljudi,

koji nisu bogati igraju na tržištu opcija, ja sam odlučio poslušati savjet svojeg bogatog oca i čekao sam dok nisam imao stalan pritek novca prije no što sam prešao na ovu vrlo brzu igru koja uključuje papirnatu aktivu.

Ja osobno smatram kako je izbor dionica i uzajamnih fondova najrizičnija od svih strategija investiranja. Ja bih više volio imati stalan pritek novca od biznisa i nekretnina ili bih upotrijebio opcije da zaštitim svoj položaj na promjenjivim tržištima. Ali to je samo moj stav.

Jedna od prednosti u višestrukom igranju PROTOKA NOVCA 101 i 202 jest u tome što i vi možete uvidjeti četiri različite razine investiranja i otkriti kako naučiti investirati da biste dobili više povrate i stalan prihod uz mnogo manji rizik. Naravno, investiranje na te četiri razine zahtijeva da posvetite nekoliko godina stjecanju obrazovanja i iskustva. Ako niste spremni investirati u svoje obrazovanje, tada je investiranje u uzajamne fondove ili izbor dionica mnogo sigurnije od preostale četiri razine investiranja.

Upozorenje!

Kada pogledate moju društvenu igru PROTOK NOVCA, primijetit ćete da postoje dvije trake. Mala kružna traka se od milja zove *utrka štakora*, i tamo se nalazi 90% svih investitora. Veća vanjska traka zove se *brza traka*. Kim i ja uglavnom investiramo u investicije s brze trake. To nisu investicije za prosječnog investitora. Ako razgovarate s većinom financijskih savjetnika, oni će vam reći da su investicije u koje investiramo Kim i ja daleko prerizične i da se u njima ne treba investirati. Slažem se. One su prerizične za prosječnog investitora. No one nisu rizične ako se educirate i steknete iskustvo s B i I strane kvadranta. Ako steknete iskustvo s B i I strane kvadranta, možda ćete otkriti da su te investicije najsigurnije, najisplativije i najuzbudljivije investicije na svijetu... Ali morate najprije napraviti svoj dio posla.

Tijekom godina, Kim i ja smo gubili novac u biznisu i u tim drugim tipovima investicija. Imali smo tvrtke koje nisu

uspijevale i investirali smo u partnerstva za privatne investicije koja su propadala. U posljednjih 5 godina izgubili smo približno 125,000\$ u takvim investicijama. No u tom razdoblju zaradili smo i desetke milijuna dolara. I tako, naše stjecanje edukacije i iskustva nastavlja se.

Bit toga što vam prikazujemo naše investicije nije da se hvalimo, već da potaknemo i inspiriramo neke od vas da počnete svoje putovanje prema unapređenju financijske edukacije i pronalaženju puta ka financijskoj slobodi. Iako se slažemo da su te investicije prerizične za većinu ljudi, otkrili smo da ti putovi mogu, uz pravilnu edukaciju i iskustvo, biti i najsigurniji od svih. Također smo otkrili da nije investicija ono što je rizično, već je u većini slučajeva rizičan investitor.

Pokrenite biznis u slobodno vrijeme

Ako nemate novca za investiranje u te investicije, često preporučam ljudima da zadrže svoj stalni posao i pokrenu biznis u slobodno vrijeme. Pročitajte knjigu Michaela Lechtera *Zaštita vaše aktive br. 1: Stvaranje bogatstva iz vaših ideja*. Najveća bogatstva stvorena su kroz izgradnju biznisa. Ako nemate novca da pokrenete biznis ili vam nedostaje iskustvo, tada se uključite u kompaniju mrežnog marketinga s dobrim obrazovnim planom kako biste učili i dobili priliku da zaradite novac s kojim ćete investirati. Kad mi ljudi kažu da nemaju novca, često im odgovaram: "Pokrenite biznis u slobodno vrijeme." Neki to učine, ali većina će i dalje govoriti da nema novca.

Izgradite svoju arku

1. Analizirajte svoju razinu razmišljanja u vezi novca:
 - a) Bojite li se gubitka novca?
 - b) Bojite li se da nećete imati dovoljno novca?
 - c) Govorite li: "Ne mogu si to priuštiti", umjesto da se pitate: "Kako bih si mogao to priuštiti?"
 - d) Želite li razviti višu razinu razmišljanja u vezi novca?
2. Analizirajte svoje osobno financijsko izvješće i svaku obvezu i rashod na njemu: je li to dobar ili loš dug?
3. Hoćete li krenuti u male poslove?
4. Počnite zapisivati svoje negativne misli u vezi:
 - a) posla u slobodno vrijeme
 - b) nekretnina
 - c) dionica
 - d) opcija

Sada analizirajte te negativne misli: jesu li utemeljene na činjenicama ili strahu?

Petnaesto poglavlje

Kontrola br. 3:

Kontrola nad svojim izgovorima

Bogati otac rekao je: "Izgovori su riječi koje dolaze od gubitnika u tebi."

Vrijeme za odrastanje

Prije nekoliko godina, skupini od stotinjak ljudi govorio sam o investiranju. Bili su u dobi od dvadeset i pet do trideset i pet godina; pametni, dobro odjeveni, većina je imala fakultetske diplome i dobre poslove. Činili su se kao skupina ljudi kojima ide u životu, ali žalili su se na sve što bih ja spomenuo. Na primjer, kad sam rekao: "Obično pogledam stotinu imanja prije no što kupim jedno", mlada žena odmah je podigla ruku i rekla: "Stotinu imanja? Tko za to ima vremena? Osim toga, mislim da sam prestara da bih počela investirati u nekretnine."

Nisam komentirao tu izjavu, već sam nastavio s diskusijom o financiranju imanja. Objasnio sam da ponekad isplaćujem veće predujme kako bih održao omjere duga i udjela. Jedna ruka odmah se podigla i ovaj put druga mlada žena rekla je:

"Ali što ako nemate novac za plaćanje predujma? Ja još uvijek otplaćujem studentske zajmove."

Prije no što sam mogao bilo što reći, druga mlada žena ustala je i rekla: "Nekretnine u mojem slučaju ne pale. Ja imam probleme s kreditima."

Tada sam zaustavio predavanje. "Gledajte," rekoh, "znam da je ovo najavljeno kao razgovor o investiranju u nekretnine. Ali prije no što nastavim, želim vam ponuditi lekciju daleko važniju od zarađivanja putem nekretnina. Podijelit ću s vama vrlo važnu lekciju bogatog oca."

Tada sam na svojem notesu napisao: *Što želiš biti kad odrasteš?* Okrenuo sam se prema skupini i upitao: "Koliko vas je čulo to pitanje?"

Sve ruke u prostoriji podigle su se u zrak.

"Tko bi htio reći što je želio biti kad odraste?"

"Ja sam htjela postati liječnica", reče jedna žena. "I postala sam."

"Dobro", odgovorih ja. "Još tko?"

"Moj otac htio je da uđem u biznis s njim, ali nakon fakulteta otvorio sam vlastiti biznis", reče jedan mladić.

"U redu", odgovorih ja. "Kada je bogati otac postavio to pitanje svojem sinu Mikeu i meni, nije govorio o profesijama koje želimo steći kad odrastemo. Pitao nas je želimo li biti iskreniji ili manje iskreni kad odrastemo. Pouzdaniji ili manje pouzdani. Pošteniji ili manje poštteni. To je htio otkriti postavljajući to pitanje."

Usljedilo je dugo zatišje. Napokon je netko upitao: "Mislite da su iskrenost i poštenje zaista važni u investiranju?"

"Pa, ne govorim u ime svih, ali meni jesu", odgovorih ja. "Ali ne govorim samo o investiranju. Pitam vas jesu li vam iskrenost, poštenje i pouzdanost važni."

"Pa naravno da jesu", odgovori mlada žena u prednjem redu.

"Onda ću vam prenijeti lekciju bogatog oca", odgovorih ja. "Lekciju mnogo važniju od investiranja, koja će vas ipak učiniti i mnogo boljim investitorima."

Okrenuvši stranicu na svojem bloku, napisao sam citat: "Izgovori su laži koje govorite sami sebi."

Odložio sam svoj marker, okrenuo se prema skupini i zastao za trenutak. Htio sam da promisle o napisanim riječima. Zatim sam rekao: "Danas čujem kako ljudi govore: 'Nemam vremena', 'Nemam novca', 'Imam problema s kreditom'. Jesu li to laži ili istine?"

"Pa, ja zaista nemam novca", viknula je mlada žena koja je upotrijebila taj izgovor. "To je činjenica. To nije laž."

"A tko ima vremena da gleda stotine glupih imanja?" reče mlada žena koja je rekla da nema vremena. "Znate li koliko ja imam posla? Vodim tvrtku i hranim djecu. Kad kažem da nemam vremena, to i mislim. Zaposlena sam. Ne lažem."

"Moji studentski zajmovi su ogromni", reče mladić koji je spomenuo problem svojeg duga. "I to je činjenica, a ne laž."

"U redu, počinje lekcija bogatog oca o odrastanju", rekoah ja uz osmijeh. "Bogati otac rekao mi je prije mnogo godina da ako želim postati iskrena osoba, moram biti sve iskreniji prema sebi i prema drugima. Drugim riječima, morao sam biti stroži prema sebi tako što ću biti iskreniji prema sebi. Na primjer, umjesto da upotrijebim izgovor da nemam vremena, priznao bih sam sebi da nisam spreman stvoriti vrijeme."

"Dakle, umjesto da se izgovarate, vi postajete iskreniji prema sebi?" upita jedan od sudionika.

"Točno", rekoah ja. "Prije mnogo godina bogati otac naučio je svojeg sina i mene da su svi izgovori laži."

Kad je to čula, mlada žena spustila se na stolicu i tiho rekla: "Shvaćam što govorite. Odrastanje znači da se životne činjenice ne koriste kao izgovori za naše živote. Ako to činimo, postajemo iskreniji."

"Počinjete shvaćati", odgovorih ja. "U sportu se kaže da sudac zateže igru. To znači da sudac od igrača zahtijeva više standarde igre. Bogati otac rekao je da odrastanjem čovjek treba zategnuti svoju igru. Biti iskreniji prema sebi. Podići vlastite standarde o samom sebi. Ako to ne učinite, vaš život ostaje isti."

"Ali što je sa mnom? Ja sam zaposlena. Zaista nemam vremena - naročito ne da razgledavam stotine imanja."

Primijetio sam da je ispustila izgovor da je prestara. Budući da ga nije spomenula, nisam ga spomenuo niti ja. "Samo budite

iskreni u vezi toga", rekoah ja. "Samo recite: 'Neću stvoriti vrijeme za to.'"

"Dakle, ono što kažete jest da prestanemo cviliti, jaukati i ponašati se poput djece."

"To ste lijepo rekli", rekoah ja. "Odrastite i prestanite se ponašati poput djece. Svaki puta kada se izgovarate, ponašate se poput djeteta."

"Pa, nije svatko bogat poput vas koji imate svo moguće slobodno vrijeme i novac na svijetu", reče netko iz stražnjeg reda.

Cijela prostorija pobunila se na tu primjedbu.

Smiješeci se, rekoah: "Ne bih imao slobodnog vremena i novca da sam dopustio da izgovori budu istina, a ne laži. I ja sam počeo bez novca. I ja sam imao ogromne dugove, gotovo milijun dolara. I ja sam prezaposlen."

"A i dalje biste imali te probleme da ste koristili te probleme kao izgovore", reče žena koja nema vremena. "Shvaćam što želite reći... Izgovori nas koče."

"Točno", rekoah ja. "Bogati otac često kaže da su izgovori riječi koje dolaze od gubitnika u vama."

"Budući da ste bili iskreniji sa svojim izgovorima, ta iskrenost dozvolila je pobjedniku u vama da preuzme kontrolu", reče žena koja nema vremena. "Ako ste iskreni sa svojim izgovorima, gubitnik će ušutjeti i možete čuti pobjednika."

"Točno", rekoah ja. "A što više govori pobjednik u vama, u većoj mjeri rastete. Ali prije svega, morate biti spremni zategnuti igru i podići vlastite standarde."

"Pa kako da pronađem više vremena?" upita žena koja nema vremena.

"Odlično pitanje", rekoah ja s velikim osmijehom. "Sada govori pobjednik u vama."

"Zar doista? Je li tako?" upita žena koja nema vremena zbunjeno.

"Naravno. Umjesto da mi se žalite da nemate vremena i da dopuštate gubitniku u vama da govori, pobjednik u vama pita me kako da pronađe vrijeme. Ako govori gubitnik, nećete naučiti ništa, ali ako govori pobjednik, mogli biste nešto naučiti."

"I tako ste pronašli novac, iako nemate novca", reče čovjek bez novca.

"Shvatili ste", rekoah ja. "Gledajte, svi imamo istu količinu vremena. Svi imamo 24 sata na dan. Pobjednik jednostavno pronalazi način da bolje iskoristi to vrijeme, a gubitnik dopušta da manjak vremena bude izgovor za nerad. Rijetko sam imao dovoljno novca kad sam investirao u imanje. A često imam probleme s kreditima jer uvijek želim posuditi što je moguće više kad pronađem dobru investiciju u nekretnine."

"Pa kako pronalazite vrijeme da razgledate stotinu imanja?" upita žena bez vremena.

"Još jedno dobro pitanje", odgovorih ja s osmijehom. "Po mojoj procjeni, ja razgledam tri do pet stotina imanja godišnje. Možda ništa od toga neću kupiti, ali ipak gledam. Ponekad razgledavanje imanja može značiti samo gledanje prodajnog letka kojeg agent za prodaju stavlja na imanje. Analiza mi ponekad uzme samo pet minuta. Ponekad provedem tri mjeseca u teci za nekim poslom i na kraju mi sve propadne. Dakle, vrijeme je relativno. Bit je u tome da uvijek tražim. Na primjer, bez obzira na to jesam li u New Yorku, Sydneyu, Parizu, Singapuru ili Ateni, uvijek zastanem da pogledam imanja. Bez obzira na to koliko sam zauzet, uvijek gledam. Uvijek tražim dobar posao koji bih mogao uključiti u svoje polje aktive. Tražim, upravljajući istovremeno svojim biznisima, investirajući u dionice i opcije i vodeći normalan život."

"Dakle, ne kupujete uvijek", reče čovjek bez novca.

"Ne. U stvari, rijetko kupujem. Ali ništa vas ne košta da pogledate. Kao što vas ne košta da uđete u prodavaonicu i razgledate, ne košta vas niti to da pogledate imanje, tvrtku ili dionice."

"Oh, ja cijelo vrijeme kupujem dok sam na poslovnim putovanjima. Naročito između sastanaka", reče žena bez vremena. "Vi i ja jednostavno kupujemo na različitim mjestima."

"Kako pronalazite novac kada pronađete posao, naročito kada nemate novca?" upita čovjek bez novca.

"Pa, tu u igru ulazi kreativnost desne hemisfere mozga. Većinu svoje financijske edukacije stekao sam tako što nisam imao novca nakon što bih pronašao odličnu investiciju.

Iznenadili biste se koliko možete postati inteligentni kad morate upotrijebiti svoj kreativni um da biste riješili financijske probleme. Rješavanje financijskih problema ili izazova povećava vašu financijsku inteligenciju. Danas imam novca samo zato što nisam dozvolio da neposjedovanje novca bude izgovor. Iako nisam imao vremena, ipak bih pogledao imanje, čak i na samo nekoliko minuta. Svaki put kad bih pogledao neko imanje, pa makar samo na informativnom letku, analizirao bih posao, razmišljajući o tome kako bih mogao pretvoriti tu nekretninu u aktivu koja će mi donositi novac. To me učinilo bogatim. Nije me bogatim učinio novac, nego investiranje vremena kad ga nisam imao i investiranje novca kad sam ga imao vrlo malo."

"Dakle, izgovori vas neće učiniti bogatim. Izgovori vas čine siromašnim", reče mlada žena u prednjem redu.

"Dobro rečeno", odgovorih ja s velikim osmijehom. Skupina je dobila lekciju daleko važniju od toga kako investirati u nekretnine. Mogao sam vidjeti da je većina njih shvatila lekciju o važnosti razvijanja iskrenosti prema sebi kroz odrastanje.

Razvijanje vašeg šestog čula

U prethodnom poglavlju pisao sam o nižem, srednjem i višem umu. Izgovori uglavnom dolaze iz nižeg uma. Uz malo financijskog obrazovanja iz srednjeg uma, i malo posvećenosti, moguće je razviti viši um. Nakon što pogledate i analizirate tisuće imanja, proces je mnogo lakši jer u vama rade sva tri uma.

Pronalaženje dobrog posla gotovo je vidovnjačka stvar. Vrlo često sam intuitivno, bez mnogo istraživanja znao da je određeno imanje odličan posao. Nešto se pokrene u meni i postanem poput krvosljednika na tragu. Ali to šesto čulo ne bi se razvilo da sam dopustio svojim izgovorima da upravljaju mojim životom.

Isto vrijedi i za razvoj šestog čula u vezi ljudi. Djelujući izvan kokošinjca, sretao sam svakakve likove. Poslova sam s nekim vrlo nepoštenim tipovima, ne zato što sam znao da su nepošteni, već jednostavno zato što nisam imao iskustva iz stvarnog svijeta. Nisam mogao razlikovati prevarante od poštenijih ljudi.

Danas moje šesto čulo iz mogeg višeg uma igra vrlo važnu ulogu u otkrivanju varalica, lažnjaka, lažova i drugih koji djeluju izvan granica kokošinjca. Još uvijek ponekad pogriješim, ali učim iz svojih grešaka i svaki sam put sve bolji. Vjerujem da sam, bez lekcije bogatog oca o poštenju, i sam mogao lako postati jedan od tih varalica.

Jedan od razloga iz kojih je moj pravi otac izgubio cijelu svoju ušteđevinu na franšizi za sladoled nije sama franšiza, već ljudi s kojima je ušao u posao. Njegovi partneri nisu bili varalice, ali svi su bili učitelji kao i on, bez mnogo iskustva u stvarnom svijetu. Nitko od njih nije imao financijsku obuku u srednjem mozgu, niti poslovnog iskustva u stvarnom svijetu. Kad je posao krenuo loše, umjesto da priznaju da ne znaju ništa, svi u toj skupini počeli su izmišljati izgovore i kriviti jedni druge za probleme. Nakon toga posao se raspao i moj otac izgubio je sve. Ušli su u biznis sa sladoledom kao odrasle osobe, a na kraju su se ponašali kao djeca. Dakle, loše stvari mogu se dogoditi dobrim ljudima, naročito ako se ne žele suočiti s istinom o sebi i zategnuti igru.

Nakon franšize za sladoled, i nakon što se na hrpi Biblija zakleo da više nikada neće poslovati s učiteljima, moj otac ušao je u još dva poslovna pothvata izvan kokošinjca, ovaj put s ljudima koje je smatrao biznismenima. I opet se dogodilo isto. Biznis nije išao kako se očekivalo, prodaja je pala, novac je izgubljen i opet su se odrasli počeli ponašati poput djece.

Iste stvari događale su se i meni. I ja sam se ponašao na isti način, ponekad i gore. Mnogo puta poslovi s nekretninama nisu išli kako sam očekivao, a to se dogodilo i s moja prva dva velika poslovna pothvata. Nedavno sam imao slično iskustvo na tržištu dionica i opcija. Svaki put kad bi stvari krenule krivo, počeo bih se ponašati poput djeteta. Da nije bilo savjeta mogeg bogatog oca o izgovorima i okrivljavanju drugih, kao i iskrenosti i odrastanju, mislim da bih još uvijek bio dijete.

Nažalost, moj otac nije imao osobu poput bogatog oca s kojom bi mogao razgovarati svaki put kad bi mu propao neki posao. Umjesto da bude iskreniji prema sebi, tonuo je dublje u svoj niži um, postajao sve ljući na svoje bivše partnere, sve

stroži prema sebi i sve manje optimističan. Nakon propasti trećeg biznisa, odustao je. Po mojem mišljenju, povukao se u svoj niži um i ostao tamo. Po meni, to je cijena neposjedovanja pravilnog obrazovanja u srednjem umu i nedozvoljavanja razvoja mudrosti višeg uma.

Na moju sreću, bogati otac podučio me o nižem, srednjem i višem umu. Podsjetio me da se vratim u svoj viši um i počnem procjenjivati što bi moj srednji um mogao naučiti iz tih iskustava. Umjesto da okrivljujem druge ili sebe, tražio je od mene da tražim dublje istine i značajnije uvide kako bih mogao naučiti više o sebi.

Dozvolite mi malo ponavljanja. Bogati otac potaknuo me na karijeru investitora kad sam imao devet godina igrajući sa mnom "Monopoly". Svoje prvo imanje kupio sam u svojim dvadesetima. Prvi neuspjeh s nekretninama imao sa u 26-toj godini. S 27 godina pokrenuo sam svoj prvi biznis s najlonskim i Velcro novčanicima. Taj biznis i biznis nakon toga propali su. Moj treći biznis, kao i svi poslije njega bili su vrlo uspješni. U dobi od 47 godina, kad sam postao financijski stabilan, počeo sam svoje obrazovanje s trgovinom opcijama. Zaradio sam mnogo novca, ali sam i izgubio gotovo toliko. Bit je u tome što sam se nakon svakog neuspjeha povlačio u svoj niži um - mjesto gdje se odvija *borba ili bijeg*. I ja sam se ponašao poput djeteta, a ponekad i poput dojenčeta. Ali nakon što bih prošao kroz fazu sisanja palca, iz tog stanja izvlačile su me lekcije bogatog oca o neizgovaranju, neokrivljanju, iskrenosti prema sebi i traženju informacija i edukacije. Te su lekcije omogućavale mojem višem mozgu da se razvije. Bez tog vodstva, ne znam gdje bih bio danas. Sumnjam da bih bez njega odrastao, a taj proces aktivno traje i danas.

Bit je u tome da previše ljudi odustaje prerano. Ako se razočaraju, izgube nekoliko dolara ili im osjećaji budu povrijeđeni, većina ljudi povlači se u svijet nižeg uma. Vjerujem da je to jedan od glavnih razloga zašto tako malo ljudi stječe veliko bogatstvo, čak i u najbogatijoj zemlji na svijetu. Vjerujem i da je to razlog iz kojeg tako mnogo ljudi radije bira sigurnost, a ne bogatstvo.

Naučene lekcije

Iz tog procesa naučio sam dvije vrlo važne lekcije. Prva je ta da mi je bilo lakše ostati miran ako stvari ne idu kako želim nakon što sam stekao određeno iskustvo iz stvarnog života. Na primjer, kad bi stvari krenule loše u biznisu ili s nekretninama, mogao sam ostati miran jer bi se ubacila emocija iz mog većeg uma, a ta emocija je ljubav; ljubav prema igri. Danas, bez obzira na to što se događalo s biznisom ili s nekretninama, gubio ja ili dobivao, sretan sam jer sam naučio voljeti igru, a ljubav dolazi iz većeg uma.

Druga stvar koju sam naučio jest da se svaki put kada počnem divljati u svojem nižem umu, spreman na borbu ili bijeg, prisjetim pravila *tišina je zlato*. Umjesto da istrčim i kažem nešto što bih kasnije mogao požaliti, dajem sve od sebe (iako mi to ne uspijeva uvijek) da zašutim i zamolim svoj viši um da se sjeti neke više misli. Ako se moj viši um uspije ubaciti, tada sam u stanju pronaći bolji način da kažem istu stvar, bez krivnje, ljutnje ili samoopravdanja.

Na akademiji, u pilotskoj školi i u stvarnom svijetu biznisa i investicija, jedna od najvažnijih lekcija koju sam naučio bila je da ostanem miran, razmišljam iz većeg uma i fokusiram se na misiju, bez obzira na to što se događalo s brodom.

Ako želite biti kapetan svoje arke, tada sami morate zaustaviti svoje izgovore.

Izgradite svoju arku

1. Lažete li sami sebi?
2. Što želite biti kada odrastete? (čak i ako mislite da ste već odrasli?)
3. Izgovarate li se da nemate dovoljno vremena ili novca?
4. Izgovori su laži koje govorite sami sebi. Napišite na list papira: "Potrudi se, ne traži izgovore" i postavite ga negdje gdje ćete ga svakodnevno vidjeti.

5. Pregledajte svoje negativne misli iz vježbe u četrnaestom poglavlju i razmislite jesu li neke od tih negativnih misli zapravo izgovori.
6. Postavite sebi izazov da najmanje pet sati tjedno posvetite izgradnji svoje arke.
7. Učinite tu petosatnu vježbu osobnim zadatkom ili obiteljskom aktivnošću.
Šećite se ili vozite susjedstvom tražeći nekretnine.
Posjetite brokera za nekretnine i raspitajte se o imanjima za investiranje.
Provedite jednu večer tjedno razgovarajući o novim poslovnim idejama.
Prisustvujte prezentacijama franšiza u svojem području.
Prisustvujte lokalnim seminarima o nekretninama, gradnji biznisa ili investiranju na tržištu dionica.
8. Odlučite s kojom klasom aktive želite započeti: s biznisom, nekretninama ili investiranjem u dionice i opcije.

Studija slučaja

Prije nekoliko godina, Chuck i Denise pošli su u posjet Deniseinoj sestri u Kaliforniju. Ona je u svojem domu u slobodno vrijeme pokrenula biznis s namještajem koji je bio prilično profitabilan. Denise i Chuck prepoznali su potencijal stvaranja velike kompanije na temelju sličnog poslovnog modela i odlučili su pokušati.

Chuck i Denise igrali su PROTOK NOVCA 101 nekoliko godina i pročitali su sve knjige Bogatog oca. Edukaciji Bogatog oca zahvaljuju to što su mogli prepoznati poslovnu priliku za svoj biznis s namještajem i što su skupili hrabrost da krenu u akciju. Kroz izgradnju uspješnog biznisa, zaista su naučili razliku između vlasnika S i B biznisa opisanu u *Kvadrantu PROTOKA NOVCA Bogatog oca*. Sada već mogu ostaviti svoj biznis i on i dalje donosi novac - pravi B biznis. Čak su se

počeli granati i u druge države putem zajedničkih poslova kako bi stvorili još više aktive.

Ironično je to što su Chuck i Denise prije procjenjivali svoj uspjeh na temelju broja i kvalitete igračkaka za bogate koje su posjedovali. Shvativši definiciju aktive po Bogatom ocu, fokusirali su se na kupnju ili gradnju aktive. Ako su htjeli obveze, tj. igračke, prvo su kupovali aktivu koja bi stvorila pritek novca kojim bi zatim plaćali igračke. Nakon što bi platili igračku, još su uvijek posjedovali aktivu koja im je svaki mjesec stvarala dodatni pritek novca. To je za njih bila velika razlika i pomogla im je da postave vlastita investitorska pravila.

Prihvatili su ideju, poslovnu priliku, i izgradili vrlo uspješan multimilijunski biznis za samo nekoliko godina. Preuzeli su kontrolu nad svojom financijskom arkom i sada je pune aktivom.

Šesnaesto poglavlje

Kontrola br. 4:
Kontrola nad svojom vizijom

*"U Industrijskom dobu, veliko je bilo bolje.
U Informatičkom dobu, nevidljivo je najbolje."*

-ROBERT KIYOSAKI

Tijekom 70-tih, siromašni otac često je vozio pokraj trgovačkog centra u blizini Waikikija i govorio: "Dok sam bio na fakultetu, mogao sam kupiti svu tu zemlju za 5\$ po ari." Govorio je i: "Jesam li ti pričao o vremenu kad mi je prodavač ponudio ovu zemlju za 5\$ po ari?"

Djeca bi odgovarala: "Da, tata, pričao si nam mnogo puta."

Moj otac pohađao je fakultet tijekom 40-tih. U to vrijeme to je zemljište bilo močvara. Do 60-tih isto to zemljište postalo je jedan od najvećih trgovačkih centara na svijetu. Po mojoj procjeni, investicija od 500\$ u 40-tima danas vrijedi najmanje 500 milijuna dolara. Čovjek koji je kupio zemlju bio je vršnjak mog oca. Razlika između njegovog bogatstva je razlika između njihovih vizija.

Da parafraziram nešto što je jednom rekao Warren Buffet: kad bi vas povijest činila bogatim, knjižničari bi bili milijarderi.

Bogati otac rekao je: "Mnogi ljudi prolaze kroz život kao da voze automobil gledajući u retrovizor." Nastavio je: "To su ljudi koji često govore: 'Trebao sam, mogao sam, morao sam.'"

Nedavno sam gledao kućicu koja se prodavala za 160,000\$. Osoba koja je živjela u susjedstvu istupila je i rekla: "Živim ovdje dvadeset godina. Sjećam se kad je ta kuća koštala 11,000\$."

"Tada ste je trebali kupiti", rekoah ja.

"O, ne", reče susjed. "Jedanaest tisuća dolara tada je bilo mnogo. Imanje nije bilo vrijedno te cijene."

"Možda biste je trebali kupiti sada", rekoah ja.

"O, ne", reče susjed. "Stotinu i šezdeset tisuća dolara je previše za tu kuću. Ne vrijedi te cijene."

Razmišljanje nižeg uma

U poglavlju o kontroli nad vašim emocijama, citirao sam riječi bogatog oca: "Kad se radi o novcu, mnogi ljudi su financijski hipohondri." Financijska hipohondrija je razmišljanje koje često dolazi iz nižeg uma. Ako osoba razmišlja samo iz nižeg uma, njezina vizija budućnosti često je zamućena. To su ljudi koji voze svoje automobile gledajući u retrovizor. Često ih njihov strah od gubitka sprečava da poduzmu akciju kad im se pred očima pojave životne prilike. Kada kasnije voze niz autocestu života, možete ih čuti kako govore "Trebao sam, mogao sam, morao sam." Kako kažu mnogi mudri ljudi: "Pogled u prošlost je savršeno oštar." Bogati otac rekao je: "Ako želite biti bogati, najbolje je biti dalekovidan."

Vrlo sjajna budućnost

Kada upozoravam ljude na nadolazeći krah tržišta dionica, nisam pesimističan u vezi budućnosti. Vrlo sam optimističan. Upozoravanje na krah tržišta dionica je poput upozoravanja

prijatelja da je cesta pred njim poplavljena. Ako čovjek promijeni rutu, ipak može stići na cilj živ, zdrav i na vrijeme.

Jedna bitna osobina koju morate razviti kao kapetan svoje arke jest vaša vizija, što je bogati otac definirao kao gledanje umom, a ne očima. Da biste razvili tu viziju, važno je da najprije uvježbate svoj srednji um, a zatim krenete u stvarni svijet i dozvolite svojem višem umu da razvije svoju prirodnu mudrost koja se često zove intuicija i instinkt.

Budućnost će biti drukčija

Komentar Warrena Buffeta o tome kako bi knjižničari bili milijarderi da ih povijest može učiniti bogatima važan je zato što će budućnost biti drukčija. Stvari se prebrzo mijenjaju da biste mogli vidjeti budućnost kroz retrovizor. Bez obzira na to koliko ste stari, samo trebate za trenutak zastati i sjetiti se svih promjena koje su se dogodile posljednjih godina. Kada razmišljam o svojem životu, sjećam se vremena kad je štap za golf koji se zvao *drvo* zaista bio načinjen od drveta. Danas se *drvo* radi od novih kompozitnih materijala za koje nikada nisam čuo. Drugim riječima, igra je ista, ali oruđa za igru dramatično su se promijenila... A to vrijedi za mnoga područja života. Kada danas netko kaže: "Ostanimo u kontaktu", to može biti putem automobila, autobusa, pješice, putem aviona, telefona, faksa, obične pošte ili elektronske pošte.

Ako se vratite unatrag u vremenu, vidjet ćete da prije samo stotinu godina čak niti kraljevi, kraljice ni najbogatiji ljudi nisu letjeli avionima jer ih nije ni bilo. Danas si gotovo svatko može priuštiti let avionom. Prije stotinu godina samo su bogati imali automobile. Danas automobila ima svugdje. Prije stotinu godina morali ste poznavati Morseovu abecedu da biste komunicirali telegrafom. Danas ljudi diljem svijeta imaju mobitele. Ne znam mnogo ljudi koji znaju Morseovu abecedu. 1990. svijet nije znao što je World Wide Web. Danas Internet mijenja budućnost svijeta brže od bilo kojeg drugog izuma u povijesti.

Kako vidite budućnost?

U kolovozu 1981. otputovao sam u skijalište u planinama između Kalifornije i Nevade. Išao sam na konferenciju pod nazivom *Budućnost biznisa*, koju je vodio dr. Buckminster Fuller. U to vrijeme dr. Fullera smatrali su jednim od vodećih svjetskih futurista. Znao sam malo o njegovoj slavi i reputaciji i bio sam skeptičan prema tome da vas netko može podučiti kako gledati u budućnost bez kristalne kugle. Išao sam tamo s velikom dozom sumnje.

No, taj tjedan s dr. Fullerom bila je prekretnica u mojem životu. To nije bila lagana prekretnica, ali vjerujem da mi je promijenila život na bolje. Moglo se naučiti vrlo mnogo o tome kako vidjeti budućnost. Budući da ovo poglavlje govori o viziji, htio sam vam prenijeti metodu koju je dr. Fuller koristio za predviđanje budućnosti. Taj proces koji ću opisati dr. Fuller zvao je *efemeralizacija*. Ne ulazeći previše u detalje, upotrijebit ću priču o *Titanicu* kao jednostavan primjer efemeralizacije.

Mnogo stoljeća prije *Titanica* ljudi su otkrili mogućnost postojanja brodova tako što bi se uhvatili za deblo i plovili niz rijeku. Uskoro su naučili izdubiti deblo i tako su nastali kanui. Nakon toga su se pojavili lakši čamci koji su koristili rebrastu konstrukciju. Drveni brodovi postajali su sve veći i veći sve do bitke *Monitora* i *Merrimaca*, prvih ratnih brodova obloženih željezom. Kad se pojavila proizvodnja čelika, brodovi su se pretvorili u morske divove, koji su svijetom nosili putnike, teret i oružje. Biznismeni su počeli investirati u sve veće i veće brodove sve do nesreće *Titanica*. Ubrzo nakon potonuća *Titanica* završilo je zlatno doba brodova. To je pojednostavljeni primjer efemeralizacije, jednog od principa kojim je Fuller predviđao budućnost.

Jednostavno rečeno, efemeralizacija je proces koji započinje s nečim malim, što zatim raste, postaje preveliko, zatim opet malo, pa iznenada nestane ili postane nevidljivo, kao što je slučaj s bežičnom komunikacijom. Povremeno, kraj rasta obilježen je nesrećama, kao u slučaju *Titanica* i divovskog

zračnog broda *Hindenburga*. Fuller bi rekao da je tehnologija jednostavno postala prevelika. *Titanic*, kao i drugi brodovi te veličine, postali supreveliki za manevriranje, ljudi koji su upravljali velikim brodovima vjerovali su da su oni nepotopivi i pojavila se nova tehnologija, a ta nova tehnologija bio je avion. I avioni su bili u svojoj početnoj fazi i počeli od maloga, pa postajali sve veći i veći.

Razmišljajte o njemu kao o hotelu

Bio sam u New Yorku ubrzo nakon što je srušen Svjetski trgovački centar. Hodajući Petom avenijom, zastao sam da kupim novine sa slikom zapaljenog Svjetskog trgovačkog centra na naslovnoj stranici. Na tim novinama u oči su mi upale dvije stvari. Prva je bila način na koji su se dva tornja Svjetskog trgovačkog centra isticala, naročito ako ih gledate iz smjera New Jerseyja. Iako sam često bio u New Yorku, nikada nisam primijetio koliko su ti tornjevi nadvisivali druge zgrade.

Druga stvar koju sam zapazio u tim novinama bila je reklama novog aviona na dvije stranice. U naslovu je pisalo: "Ne razmišljajte o njemu kao o avionu. Razmišljajte o njemu kao o hotelu." Reklama na dvije stranice prikazivala je unutrašnjost aviona s hotelskim apartmanima umjesto sjedala, trgovački centar, mali bar i restoran. Po mnogo čemu, ti prizori sličili su na prizore iz filma *Titanic*.

Dok sam stajao na uglu newyorških ulica, moj um vratio se u 1981. godinu, u topli ljetni dan na skijalištu dok sam slušao govor dr. Fullera o simbolizmu *Titanica*. Je li napad na Svjetski trgovački centar signalizirao kraj zlatnog doba zrakoplovnih linija? Jesu li divovski neboderi, simboli Industrijskog doba, iznenada postali dinosaurusi? Jesu li velike tvrtke iznenada postale prevelike? Predstavlja li napad na Pentagon kraj američkog vojnog i ekonomskog vodstva? A ako napad simbolizira sve to, pitanje je što je slijedeće. Može li sada itko vidjeti budućnost?

Tijekom seminara 1981., dr. Fuller spomenuo je kako su nakon 1957., godine u kojoj su Rusi lansirali prvi satelit, svi

novi tehnološki proboji postali nevidljivi ljudskom oku bez pomagala. Objašnjavajući to, Fuller je spomenuo da smo nakon nesreće *Titanica* još uvijek mogli svojim očima vidjeti novu tehnologiju koja će zamijeniti staru, u ovom slučaju avione. Nakon 1957., nova tehnologija koja će zamijeniti avione postala je nevidljiva. Zato sam, dok sam stajao na tom uglu u New Yorku i pokušavao vidjeti budućnost, odlučio da ću gledati promjene svojim umom, a ne očima.

Mnogo prije 11. rujna 2001., Buffet je savjetovao investitorima da se uključe u AZT, Anonimne zračne linije. Buffet je rekao kako još od braće Wright zračne linije nisu bile pretjerano profitabilna industrija. Nakon 11. rujna, industrija zračnih linija kao i svi biznisi koji podržavaju tu industriju, poput hotela i rent-a-cara, mogle bi biti u opadanju. Iako će još godinama postojati zračne linije, hoteli i rent-a-car, nova tehnologija promijenit će stvari za sve nas.

Iako Buffet nije investirao u velike zračne linije, investirao je u kompaniju koja se bavila malim privatnim korporacijskim zrakoplovima, a i to prije 11. rujna. Sumnjam da je Buffet ikada upoznao Fullera, ali obojica su slijedila vrlo slične principe. Fuller je dodao da će tehnologija, ako ne nestane i ne postane nevidljiva, postati manja, kao što se dogodilo u slučaju manjih poslovnih mlažnjaka.

Umjesto primjera manjih poslovnih mlažnjaka, Fuller je upotrijebio primjer računala. Ne tako davno, računala su bila fizička čudovišta koja su zahtijevala veliki prostor, mnogo ljudi koji rukuju njima, ogromnu količinu električne energije i imala su ograničenu moć računanja. Danas su računala manja, mnogo jeftinija i imaju mnogo veću moć računanja od starih računala. To je još jedan primjer efemeralizacije, sposobnosti da se učini mnogo više s mnogo manje rada.

I opet, ovo je pojednostavljeni primjer. Dr. Fuller mnogo je detaljnije objasnio ovaj važan princip, jedan od principa koje je upotrijebio da predvidi budućnost. Bit svega jest da stvari počinju kao male, rastu i uskoro postaju velike, možda i prevelike. Druga važna stvar je to da će nakon 1957. nova tehnologija biti nevidljiva. Danas ne samo da imamo procvat

tvrtki s manjim poslovnim avionima, već se napokon prihvaćaju video konferencije. Video konferencije čine industriju u porastu koja oduzima posao velikim zračnim linijama. To je jedna od nevidljivih tehnologija Informatičkog doba koja nadomješta divovske zrakoplove.

Uzajamni fondovi su preveliki

Krajem 80-tih industrija uzajamnih fondova brzo se razvijala. Danas ima više kompanija uzajamnih fondova nego javnih kompanija. Neke kompanije uzajamnih fondova čak su i veće od mnogih kompanija u koje investiraju. Pitanje je, jesu li kompanije uzajamnih fondova postale prevelike? Odgovor na to pitanje ostavit ću vama. Ostaje činjenica da sve više ljudi postaje nezavisni investitori na tržištu dionica jer mali investitor ima mnogo veću sposobnost manevriranja od velikog uzajamnog fonda. Dogodila se eksplozija broja ljudi koji investiraju u *hedge* fondove umjesto u uzajamne fondove. I opet, to čine iz istog razloga iz kojeg Warren Buffet radije investira u kompaniju s malim avionima umjesto u velike tračne linije. Kada stvari postanu prevelike, njima je teže manevrirati i često ih smatraju nepotopivima.

Kako unaprijediti svoju sposobnost gledanja u budućnost

Jedan od načina na koji možete vidjeti budućnost jest da gledate kako stvari postaju prevelike. Zatim tražite nešto malo ili nevidljivo što će ih zamijeniti. Na primjer, ubrzo nakon napada na Svjetski trgovački centar, Chevron i Texaco, dvije divovske kompanije, objavile su kako se udružuju da bi postale još veća naftna kompanija. Na istoj poslovnoj stranici, manja kompanija objavila je prodor u tehnologiji pogonskog goriva, novoj tehnologiji koja ima potencijal da preuzme veliki dio posla velikim naftnim kompanijama.

Bill Gates i Steven Jobs postali su vrlo bogati mladi ljudi vidjevši ono što velike kompanije nisu mogle vidjeti. Bill Gates dobio je ugovor za software za IBM-ova osobna računala jer

IBM nije zapazio širenje snažnih manjih računala. Steve Jobs postao je bogat koristeći se tehnologijom koju Xerox nije znao iznijeti na tržište, tehnologiju koja je pomogla pri stvaranju Macintoshovog računala.

Nevidljivi neboderi

Početak studenog 2001. vratio sam se u New York po drugi puta nakon 11. rujna. Na tom putovanju sreo sam prijatelja koji je premjestio svoj ured iz Empire State Buildinga u manju uredsku zgradu. Rekao je: "Moje osoblje počelo je davati otkaz jer nisu htjeli sjediti u slijedećoj meti." Nakon što je dao taj komentar, shvatio sam da smo službeno ušli u Informatičko doba, doba u kojem je najbolje biti nevidljiv.

Industrija mrežnog marketinga je biznis Informatičkog doba jer je to nevidljivi biznis. Budući da je riječ o nevidljivom biznisu, često je teško opisati prednosti biznisa ljudima koji razmišljaju umom Industrijskog doba i koji još uvijek pokušavaju vidjeti biznis svojim očima, umjesto svojim umovima.

Teroristima ne bi bilo lako napasti industriju mrežnog marketinga, jednostavno zato što su i poslovni uredi nevidljivi. Većina ureda mrežnog marketinga skrivena je po domovima ljudi diljem svijeta. Neki ljudi od kuće vode ogroman biznis koji je nevidljiv. Ali kad biste mogli vidjeti njihove biznise, izgledali bi poput nevidljivih nebodera koji se uzdižu iz četvrti diljem svijeta.

Nevidljiva ekonomija je snažna i u porastu

Dr. Fuller predvidio je da ćemo uskoro biti svjedoci smrti Industrijskog doba. Također je predvidio da bi ljudima moglo biti teško vidjeti osvit Informatičkog doba jednostavno zato što će promjene biti nevidljive. Dr. Fuller umro je 1983. i nije doživio da vidi kako se mnoga njegova predviđanja ostvaruju.

Samo pogledajte Internet i vidjet ćete kako je nevidljivi svijet ovdje. Nevidljiva ekonomija predstavlja sve veći problem za države, jer države su nusproizvodi Industrijskog doba.

Države pokušavaju ubirati poreze i definirati granice za nevidljivu ekonomiju Informatičkog doba. Problem za države narast će ako nevidljiva ekonomija postane prevelika, a one ne budu u mogućnosti ubirati poreze niti definirati granice. Ako se to dogodi, valuta te države na kraju će oslabiti, jer snaga valute neke države povezana je s njezinom sposobnošću ubiranja poreza. Jesu li i države postale prevelike? Hoće li i u Informatičkom dobu postojati države kakve mi poznajemo? Mogu li države postati nevidljive?

Dr. Fuller vjerovao je da su države zastarjele. Vjerovao je da će čovječanstvo evoluirati ili izumrijeti zbog slabljenja moći država. Fuller je vjerovao da će ljudi morati birati između utopijskog svijeta većeg osobnog integriteta i većih država, ili će čovječanstvo kakvo znamo izumrijeti. Drugim riječima, mi kao pojedina ljudska bića trebali bismo rješavati više problema, umjesto da ih prebacujemo na državne vlasti.

Brodske promatračnice

Tijekom stoljeća kapetani brodova postavljali su promatrače na najistaknutija mjesta na brodu - na pramac ili jarbol. Kao kapetan svoje arke, i vi morate naučiti postavljati promatrače. Metaforički, to može značiti sljedeće:

1. Držite riječ. Dr. Fuller rekao je da ulazimo u doba integriteta. Integritet znači cjelinu, cjelovitost. To znači da vaše misli, riječi i djela moraju biti usklađeni. Ako tako činite, budućnost će biti vaša.

2. Imajte otvoren um i načuljene uši kako biste prepoznali promjenu. Budući da su promjene sada nevidljive, morat ćete više gledati svojim umom nego svojim očima.

3. Naučite čitati financijska izvješća. Bez obzira na to investirate li u kompanije, dionice, nekretnine, državna osiguranja ili same sebe, financijsko izvješće omogućava umu da vidi pravo financijsko stanje investicije, države ili osobe o

kojoj se radi. Uvijek imajte na umu da bankar želi vidjeti uredna i cjelovita financijska izvješća. Bankar često u prve tri minute odluči hoće li vam posuditi novac ili ne. Ako nemate uredno i cjelovito financijsko izvješće i ne objasnite artikulirano svoj financijski položaj, velike su šanse da je jedina vrsta duga koju ćete dobiti loš dug uz visoke kamatne stope.

4. Upotrijebite tehnologiju. Danas postoje računalni programi koji osobi omogućuju da vidi ono što su nekada mogli vidjeti samo bogati ili moćni. Imam prijatelje koji trguju dionicama ili opcijama. Sada imaju grafikone i *software* koje im pružaju istu moć da vide i potraže investicije kakve imaju divovske investitorske tvrtke. Pojedini investitori imaju istu moć kao i velike tvrtke zbog novog oruđa. Sličan napredak u tehnologiji dogodio se i u biznisu i s nekretninama. Kao što sam prije rekao, pravila golfa ostaju ista; promijenila su se oruđa.

5. Pazite na veličinu. U svijetu investitora postoji izreka da, kada netko postane dovoljno slavan da mu se slika pojavi na naslovnicama nacionalnih magazina, njegova karijera završava. Ne tako davno, u Industrijskom dobu, neka velika kompanija mogla je biti vodeća u nekom području 60 ili više godina. Danas, uz mnogo napredniju tehnologiju, očekivano trajanje života kompanije mnogo je kraće. Drugim riječima, u trenutku kada netko ili nešto postane preveliko, nakon toga početak će se smanjivati i zamijenit će ga netko nov ili nešto novo. Isto zapažanje vrijedi za kompanije uzajamnih fondova, nekretnine i karijere. Uvijek dolazi netko nov ili nešto novo da preuzme mjesto predvodnika. Vaš je posao da pazite kada netko ili nešto postane preveliko, a zatim gledate zamjenu koja dolazi.

6. Pazite na promjene u zakonu. Bogati otac stalno je pazio na promjene u zakonu i učinak koji zakoni imaju na našu budućnost... ERISA i njezini amandmani su primjer za to. Zakon koji je stvorio socijalno osiguranje stvorio je i problem koji će na jedan ili drugi način morati biti riješen. Predlažem vam da pazite na način na koji će država na kraju odlučiti

riješiti ovaj veliki nered. Kao što je rekao bogati otac: "Promjene u zakonima mijenjaju našu budućnost."

7. Pazite na inflaciju. Kao što tržišta rastu i padaju, isto se događa i s inflacijom. Nakon 11. rujna 2001. Savezna banka za rezerve preplavila je svijet američkim dolarima kako bi osigurala ekonomsku stabilnost i likvidnost. Dugoročni učinak tiskanja svog tog novca može dovesti do inflacije, što znači da će vrijednost američkog dolara opasti. Ako nastane inflacija, sve što ima upitnu vrijednost izgubit će na vrijednosti, a vrijednim stvarima - aktivni poput nekretnina, zlata, srebra i dionica državnih infrastruktura, vrijednost bi mogla u velikoj mjeri porasti.

Države čine pet osnovnih ekonomskih stvari:

1. Tiskaju novac
2. Ubiru porez
3. Troše novac
4. Probleme koje ne mogu riješiti prebacuju na budućnost
5. Kontroliraju ekonomiju putem kamatnih stopa

Još neki od razloga zašto su tijekom 90-tih cijene dionica tako porasle bili su niska inflacija i niske kamatne stope. Kada inflacija naraste, država joj se često suprotstavlja podizanjem kamatnih stopa. Kada kamatne stope narastu, tržišta dionica obično padaju. To znači da tijekom razdoblja visoke inflacije uzajamni fondovi uglavnom trpe ili im se vrijednost ne povećava.

Oni među nama koji su dovoljno stari da se sjetite kasnih 70-tih, možda se sjećaju kako je inflacija naglo porasla. Kad je inflacija porasla, kamatne stope postigle su najviše vrijednosti svih vremena i tržište dionica je palo. Ne kažem da će takvo vrijeme opet doći, ali oprezan sam. Ako uđemo u razdoblje visoke inflacije i visokih kamatnih stopa, ljudi koji računaju na svoje DC mirovinske planove i uzajamne fondove mogli bi se naći u velikim financijskim problemima. Ako inflacija podigne svoju ružnu glavu, štediše će biti kažnjeni, a oni koji duguju nagrađeni, kao što se dogodilo kasnih 70-tih.

8. Obratite pažnju na to kako država rješava svoje socijalne probleme. Nije novost da su socijalno i zdravstveno osiguranje, kao i drugi državni programi, u problemima i da problemi rastu. Kao što sam prije rekao, država te probleme ne rješava, već ih prebacuje na buduće generacije. Problem je u tome što će negdje oko 2016. godine to prebacivanje problema stati. Obratite tada pažnju kako će se rješavati sve veći problemi. Ako države počnu pretjerano povećavati poreze, budite spremni na sve, i na to da brzo djelujete. Danas se novac bukvalno može kretati brzinom svjetlosti.

Izvješće s Nacionalne konferencije državnih legislatura iz 2002. detaljno pokazuje koliko je problem postao velik. Dvadeset i osam američkih država premašilo je predviđene troškove, a prihodi su im manji od očekivanih.

Izvješće pokazuje i specifične programe za koje države izdvajaju previše novca. Zdravstveno osiguranje je vodeći razlog premašivanja predviđenih troškova. Problem će postajati sve veći kako sve više ljudi stari i kako im sve više treba medicinska pomoć koju si ne mogu priuštiti. Zato svi moramo paziti na to kako se odvija rješavanje tog rastućeg problema.

Budućnost će biti drukčija. Sada je važnije no ikada da vidite ono što drugi ne mogu ili ne žele vidjeti.

Izgradite svoju arku

Sastanite se s prijateljima koji vam pomažu u izgradnji vaše arke. Razgovarajte o slijedećim ciljevima definiranim u ovom poglavlju:

1. Držite riječ.
2. Imajte otvoren um i načuljene uši kako biste prepoznali promjenu
3. Naučite čitati financijska izvješća.
4. Upotrijebite tehnologiju.

5. Pazite na veličinu.
6. Pazite na promjene u zakonu.
7. Pazite na inflaciju.
8. Obratite pažnju na to kako država rješava svoje socijalne probleme.

S tih osam koncepata na umu, ponovno pročitajte osam promjena pobrojanih u devetom poglavlju pod naslovom *Oluja stoljeća*. Kako biste mogli pretvoriti te negativnosti u poslovne prilike?

1. Milijuni ljudi će u starosti osiromašiti.
2. Zdravstvena skrb postat će još skuplja.
3. Terorizam će porasti.
4. Japan, koji je trenutno druga najveća svjetska ekonomska velesila, nalazi se na rubu financijskog kolapsa i depresije.
5. Kina će postati najveća svjetska ekonomska velesila.
6. Svjetska populacija bit će sve starija.
7. Wall Street je zastario.
8. Velike korporacije gube javno povjerenje i propadaju.

Ako često čitate ove činjenice i nabacujete ideje za poslovne mogućnosti, vaša financijska svijest dramatično će porasti. Ako to činite s grupom, možete izazvati jedni druge da postavite i ostvarite ciljeve.

Sedamnaesto poglavlje

Kontrola br. 5:

Kontrola nad pravilima

"Kao brodski časnici, morat ćete jako paziti na pravila. Uvijek imajte na umu da pravila na moru nisu ista kao pravila na kopnu."

-UČITELJ IZ POMORSKOG PRAVA
AKADEMIJA TRGOVAČKE MORNARICE
KING'S POINT, NEW YORK

Kao studenti na akademiji, provodili smo mnogo vremena učeći o upravljanju brodovima, utovaru tereta i vezivanju čvorova. Isto tako, mnogo vremena provodili smo proučavajući mnoge zakone koje brodski časnik mora poznavati. Iako se nismo školovali za pravnike, morali smo biti upoznati s raznim zakonima koji su utjecali na upravljanje brodom. Zakoni koje smo detaljno učili bili su pomorsko pravo, poslovno pravo (koje je uključivalo ugovore i druge pravne dokumente koji se koriste u pomorstvu), radno pravo, način postupanja s posadama koje su članovi radničkih sindikata te prometna pravila, a to su zakoni koji određuju sigurno upravljanje brodovima.

Imali smo i pravne tečajeve koji su govorili i o ratu, kao i postupanju s piratima, što je problem koji je u 21. stoljeću u porastu.

Morali smo znati da su pravila za navigaciju rijekama drugačija od pravila oceana. Također smo detaljno izučavali oznake kao što su bove, kojih se moraju pridržavati brodovi iz cijelog svijeta. Imali smo i tečajeve o različitim zakonima u različitim lukama i različitim državama. Na primjer, morali smo poznavati razliku između pristajanja brodom u New Yorku i pristajanja brodom u Hong Kongu.

Jedna od najtežih i najopsežnijih skupina pravila koje smo morali proučavati bila su prometna pravila. To su bila internacionalna pravila za brodove na linijama diljem svijeta. Kažem da su bila među najtežima jer smo mnoga pravila morali memorirati i napisati od riječi do riječi na ispitu za licencu američke Obalne straže. Pravila su bila fascinantna jer su napisana kao sažetak promjena u tehnologiji plovidbe. Na primjer, pravilo br. 16 povezano je s pojavom radara na brodovima. Pravilo kaže da brod koji detektira prisutnost drugog broda bez da ostvari vizualni kontakt mora zaustaviti svoje motore. Drugim riječima, ako možete vidjeti brod radarom, a ne i očima, i postoji opasnost od sudara, pravilo treba slijediti od riječi do riječi. Mnogo puta na moru nam se dogodilo da naš brod radarom primijeti male ribarske brodove pred nama, ali ih mi ne možemo vidjeti zbog magle. Istog trena zaustavljali bismo motore. Nakon što bismo ih zaustavili, morali smo pažljivo upravljati brodom sve dok opasnost od sudara ne bi minula. Svi brodovi još i danas moraju slijediti to pravilo.

Još jedan niz pravila stvoren zbog tehnoloških promjena su pravila koja razlikuju brodove na jedra i brodove na motorni pogon. Na moru, brod na motorni pogon uvijek se mora ukloniti pred brodom na jedra. Iznimka je ako se brodovi susretnu u kanalu ili u luci. Tada brod koji je lakši za manevriranje mora propustiti brod kojim je teže manevrirati i koji je često veći, bez obzira na to ima li pogon na jedra ili motorni pogon. Ta smo pravila morali memorirati jer često nije bilo dovoljno vremena da se nazove stručnjaka za pomorsko pravo i upita ga se za

mišljenje. Brodski časnik mora poznavati sva pravila, koja su različita za različite situacije.

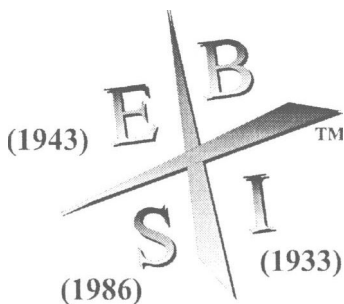
Pravila bitke

I kao vojni piloti, morali smo biti vrlo svjesni pravila. Kad bismo letjeli iz jedne države u drugu, informirali su nas o udaljenostima i visinama nad plažama, nad gradovima, pravilima za razne zračne luke i mnogim drugim pravilima. U ratnim zonama, podučavali su nas i pravilima bitke. Iako smo mogli biti izloženi neprijateljskoj vatri, ipak smo morali slijediti neka pravila prije no što bismo uzvratili vatru.

Pravila bogatog oca

I bogati otac bio je vrlo svjestan pravila. I on je od svojeg sina i mene zahtijevao da naučimo kako postoje različita pravila za različite ljude i različite situacije.

Kada je nacrtao svoj Kvadrant PROTOKA NOVCA Mikeu i meni, veliki dio njegovih rasprava o razlikama između kvadranta bile su rasprave o različitim pravilima koja su vrijedila za različite kvadrante. Na primjer:



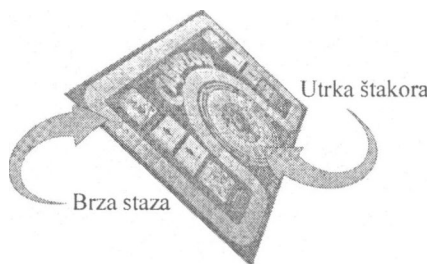
1943. donesen je Zakon o plaćanju poreza. Taj je zakon u osnovi omogućio državi da bude plaćena prije radnika. Kada ljudi kažu: "Najprije plati sebi", ta se tvrdnja tehnički ne odnosi na ljude u E kvadrantu, jer u E kvadrantu je uvijek najprije plaćena država. Moja porezna strateginja, Diane Kennedy,

kaže: "Ako ste u E kvadrantu, ja ne mogu učiniti ništa da vam pomognem." Drugim riječima, računovođa može učiniti vrlo malo da vam pomogne da plaćate manje poreze.

Sve do 1986., ljudi u S kvadrantu uživali su mnoge porezne olakšice koje su vrijedile za ljude u B kvadrantu. Ali nakon Zakona o reformi poreza iz 1986., licencirani profesionalci poput liječnika, odvjetnika, inženjera, računovođa ili arhitekata, kao i neki zaposlenici, nisu više mogli koristiti iste olakšice koje oni iz B i I kvadranta i dalje koriste. Ta promjena zakona iz 1986. dovela je do sloma tržišta nekretnina, tržišta dionica i do propasti mnogih zajmova i štednji. Banke, velike tvrtke i biznismeni s dobrim savjetnicima te investitori dobivali su, dok su mnogi drugi izgubili porezne olakšice zbog te promjene zakona.

1933. Joseph P. Kennedy, čelnik novoosnovane Komisije za osiguranje i razmjenu, otac predsjednika Johna F. Kennedyja, podržao je zakon koji je u osnovi spriječio siromašne i srednju klasu da investiraju u iste investicije kao i bogati. Kao rezultat toga, ljudi koji nisu milijunaši ili ljudi koji zarađuju manje od 200,000\$ godišnje pojedinačno ili 300,000\$ godišnje u paru (u tu skupina spada samo 5% populacije SAD-a), uglavnom ne mogu investirati u neke od najboljih investicija na svijetu.

Kad pogledate tablu igre PROTOK NOVCA 101, vidjet ćete dvije različite trake:



Društvena igra PROTOK NOVCA 101 odražava pravilo KOR-a iz 1933. Manja kružna traka je utrka štakora. Tamo investiraju siromašni i srednja klasa. Veća traka, poznatija kao brza traka, jest traka u kojoj investiraju bogati. Bit je u tome da nije samo igra različita na različitim trakama, već su različita i pravila. Bogati otac inzistirao je da Mike i ja naučimo razlike između igara i pravila.

Pravila kvadranta

Ja želim da mi što je moguće manje novca dolazi iz E kvadranta. Nemam niti bih htio imati prihode specijalista poput liječnika, odvjetnika ili računovođe iz S kvadranta. Danas 90% mojih prihoda dolazi iz B i I kvadranta. Zašto? Odgovor je: zato što su u tim kvadrantima pravila za bogaćenje bolja.

Ako želite postati kapetan svoje arke, morat ćete poznavati različita pravila za različite kvadrante. To ne znači da se morate vratiti u školu ili postati računovođa ili odvjetnik. To samo znači da će vam biti potrebna kontrola nad sposobnim savjetnicima, što je tema koju smo pokrili u slijedećem poglavlju. Morali biste biti svjesni različitih pravila za različite kvadrante jednostavno zato što kao kapetan svojeg broda morate znati razlike.

Na akademiji, vrlo važan kolegij bio je radno pravo. Radno pravo morali smo učiti zato što smo, kao brodski časnici, morali raditi sa sindikatima i njihovim pravilima. Ako mi, kao brodski časnici, nismo bili svjesni tih pravila, nismo mogli biti učinkoviti vođe. Zato smo učili radno pravo.

Na sličan način, bogati otac poticao je svojeg sina i mene da naročito obratimo pažnju na pravila E kvadranta. Kad smo shvatili pravila koja vrijede za radnike u Z kvadrantu, Mike i ja znali smo u kojim kvadrantima želimo biti. Slijede neki jednostavni primjeri nekih razlika i razlozi zbog kojih vi, kao kapetan svoje arke, morate poznavati te razlike.

1. Razlika između štednje i posuđivanja novca. Kao što sam prije rekao, većina ljudi misli da je štednja novca pametna. No,

ako pogledate porezne zakone koji vrijede za svaki pojedini kvadrant, vidjet ćete da štednja novca u E kvadrantu nije dobitnička varijanta. Da bi netko uštedio dolar u E kvadrantu, mora zaraditi gotovo 2 dolara, jer na poreze odlazi gotovo 50% radničke zarade. Kad se pogledaju i porezi koje osoba iz E kvadranta plaća na kamate od te štednje i gubitak vrijednosti zbog inflacije, vidi se da je štednja možda dobra navika, ali nije financijski pametan način za vođenje broda.

U I kvadrantu, ja bih radije posudio novac nego ga štedio. U stvari, što više novca posudim, i što manje vlastitog novca investiram u nekretnine, viši je moj POI (povrat na investiciju). Drugim riječima, što više posudim, to više radi moj vlastiti novac, i moji su povrati viši - ako je investicija dobra. Prikazat ću vam to na pojednostavljeni način: ako kupim imanje za 100,000\$ i dam kao predujam 20% ili 20,000\$, posudim 80,000\$ po kamati od 8% i imam neto prihod 200\$ mjesečno nakon svih troškova, moj povrat na investiciju - POI - je oko 12%.

Ako sve ostane isto, a ja dam u predujam samo 10,000\$, ili 10%, posudim 90% ili 90,000\$ po kamatama od 8%, moj mjesečni neto prihod pada na približno 130\$ mjesečno, ali moj povrat na investiranih 10,000\$ skače na približno 15%. Tih 3% razlika u kamati više je od kamatnih stopa koje banke danas daju štedišama.

Kad bi svi parametri bili isti i kad bih pronašao dvije slične investicije, bilo bi mi bolje da kupim dva imanja, dam manji predujam i zaradim više novca posudivši više novca. Kad bi za oba imanja porasla vrijednost kapitala, moj povrat bio bi još veći.

To je pojednostavljeni primjer. Ali bit je u tome da, ako je investicija dobra, što više posudim, imat ću veće povrate. Zato bih radije posudio nego štedio, dok većina ljudi smatra da je pametno štedjeti i izaći iz duga. Razlika je razlika u kvadrantima, pravilima, osnovnom financijskom obrazovanju i u iskustvu.

Da razradim ovaj primjer - ako uračunate smanjenje vrijednosti, povrati postaju još veći, zavisno o tome u kojem

kvadrantu se nalazite. Ako ste liječnik ili odvjetnik u S kvadrantu, ili zaposlenik u E kvadrantu, slijedeći primjer za vas možda neće funkcionirati.

Mnogo puta Kim i ja zaradimo povrat od 15% samo od prihoda od najma. Zahvaljujući pravilima, možemo zaraditi još oko 30 % na gubitku vrijednosti, što je poznato i kao fantomski prtok novca. Ono što na površini izgleda kao povrat od 15%, može zapravo biti povrat od 45%. Na primjer, za predujam od 10,000\$ za imanje koje daje povrat od 1,500\$ neto prihoda od najma, može se dobiti dodatnih 3,000\$ od smanjenja poreza zbog gubitka vrijednosti ili ukupno 4,500\$ godišnje za predujam od 10,000\$. Ako pravilno strukturirate svoje korporacijske entitete u kojima držite svoje posjede, tih 4,500\$ mogu ostati oslobođeni poreza sve dok slijedite pravila. Pokušajte dobiti takav povrat od 10,000\$ štednje u svojoj banci. U banci u svojoj ulici dobivao bih na 10,000\$ štednje 200\$ godišnje i plaćao oko 100\$ poreza, tako da bi moj neto prihod na istu količinu novca bio 100\$ umjesto 4,500\$ godišnje. Zato ne štedim novac, nego ga radije posuđujem.

Prije mnogo godina, bogati otac naučio me da investiranje u nekretnine putem biznisa generira investitoru četiri vrste prihoda. To su:

1. Prihod od najma
2. Gubitak vrijednosti
3. Porast vrijednosti
4. Porezne olakšice

Zato je satima sa svojim sinom i sa mnom igrao "Monopoly". Radilo se tu o mnogo više toga od jednostavnog zarađivanja novca. Jedan od glavnih razloga bio je da podučim svojeg sina i mene pravilima B i I kvadranta. Kad se zbroje sva četiri tipa prihoda iz gornjeg primjera, 100\$ koje dobivate od banke gube vrijednost zbog inflacije, kao i 10,000\$. 4,500\$ vjerojatno će se uvećati zbog povećanja najamnina, a dobre su i šanse kapitalne porasti vrijednosti ne samo na vaših 10,000\$ već i na 90,000\$ od banke, ako je investicija dobra.

Drugim riječima, ako vrijednost imanja poraste, banka i dalje dobiva samo 8% na 90,000\$, a vi dobivate ostalo. Ako vrijednost imanja poraste sa 100,000\$ na, recimo, 200,000\$, mogu se vratiti u banku i posuditi daljnjih 75,000\$ ili više neoporezivog novca, ili prodati imanje putem razmjene, uloživši daljnjih 100,000 \$ a da u tom trenutku ne moram plaćati poreze na kapitalnu dobit. Drugim riječima, što više financijskog obrazovanja imate i što više znate o pravilima kvadranta, možete zaraditi više novca.

Ovaj pojednostavljeni primjer samo je zagrebao po površini ono što je moguće ako shvaćate pravila B i I kvadranta. Drugim riječima, pravi povrati mogu biti i veći ako znate što radite i imate sposobne savjetnike. Neću davati detaljnije tehničke informacije jer ne želim izaći izvan teme ove knjige. Ako imate pitanja o ovom primjeru, možete razgovarati s računovođom ili agentom za nekretnine koji se specijalizira za investicije u nekretnine. On vam može pružiti bolji uvid u različita pravila I kvadranta.

Upozorenje: Da bi ovo moglo funkcionirati, morate imati iza sebe nekoliko godina investiranja u nekretnine. Ako nemate to iskustvo, ne preporučam vam da koristite novac vašeg bankara kako biste financijski napredovali. Dug kao poluga može biti vrlo opasan na brodu s neiskusnim kapetanom. Warren Buffet kaže: "Kad kombinirate neznanje i posuđeni novac, posljedice mogu biti zanimljive."

Ako ste zainteresirani da naučite više o onome što je mene bogati otac naučio o šest koraka investiranja u nekretnine, možete čitati o novom proizvodu koji smo stvorili u suradnji s Time Life na richdad.com.

Razlika između vlasnika tvrtke i zaposlenika tvrtke. Kao kapetan svoje arke, morat ćete znati razliku između vlasnika tvrtke i zaposlenika tvrtke. Kada usporedite financijska izvješća zaposlenika i vlasnika tvrtke, razlike govore same za sebe:

Zaposlenik

Prihodi
Rashodi Porezi

Sredstva	Obveze
----------	--------

Vlasnik tvrtke

Prihodi
Rashodi Porezi

Sredstva	Obveze
----------	--------

Znam da su mnogi od vas već vidjeli ovaj dijagram i shvatili njegovu važnost. On potvrđuje razliku u pravilima raznih kvadranta. Kad ste zaposlenik, svi rashodi su rashodi nakon plaćanja poreza. Kao vlasnik tvrtke, imate određenu kontrolu nad svojim troškovima i novcem prije plaćanja poreza, za razliku od zaposlenika. I opet, problem je u razlici pravila, a postoje i mnoge druge razlike. Kao kapetan svoje arke, trebat ćete maksimalnu kontrolu nad upotrebom različitih pravila kvadranta. Arka se sastoji od sva četiri kvadranta i zato morate znati pravila.

Preuzimanje kontrole nad pravilima

Jedan od razloga zašto želim što je moguće manje prihoda iz E kvadranta jest to što tamo imam najmanje kontrole nad pravilima. U E kvadrantu država kontrolira pravila. Čak i kad se radi o zaposlenikovom takozvanom neoporezivom mirovinskom planu, država je ta koja stvara pravila.

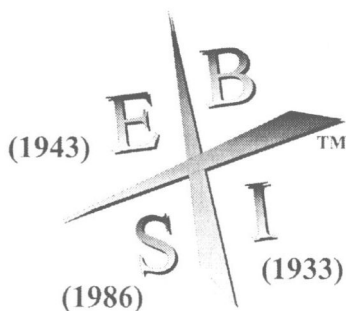
U Americi, država dopušta zaposleniku da položi ograničenu količinu novca na svoj DC mirovinski plan, ali kad ga podiže, u većini slučajeva podiže ga uz najveću moguću poreznu stopu, poreznu stopu E kvadranta. Drugim riječima, iako zaposlenici

danas investiraju, ERISA ih prisiljava da investiraju po pravilima E kvadranta, a ne po pravilima I kvadranta. Ja ne volim pravila E kvadranta jer ona ograničavaju količinu koju mogu investirati i često me ograničavaju na štednju, uzajamne fondove i dionice, što su investicije srednje klase. Ljudi koji investiraju samo u to imaju male arke. Ako želite imati veliku arku, morate investirati u investicije bogatih. Da biste to mogli, morate preuzeti kontrolu nad pravilima.

Dijagram koji slijedi već se pojavio u ovom poglavlju.

Kada pogledate I kvadrant, vidite godinu 1933. Te je godine donesen zakon koji je zatražio da sve ponude i prodaje osiguranja budu registrirane, osim u nekim izuzetnim slučajevima. To je rezultiralo razlikom između investicija u papirnatu aktivu za bogate i za sve druge.

Bogati otac rekao mi je: "Jedan od problema ERISA-e je u tome što je investitore ograničila na investicije u papirnatu aktivu za srednju klasu. To su najrizičnije investicije s najnižim razinama povrata." Rekao je da su najrizičnije zato što investitor ima vrlo malu kontrolu nad usponima i padovima tržišta.



Rekao je da daju najmanje razine povrata jer su uzajamni fondovi većinom diverzificirani. U vezi toga rekao je: "Kada diverzificiraš svoje uzajamne fondove, diverzificiraš nešto što je već diverzificirano. Diverzifikacija uzajamnih fondova je kao kad uzmeš visokooktansko gorivo i dodaš mu vodu i sok od

naranče. Zašto bi nekome savjetovao da diverzificira nešto što je već diverzificirano? Zašto mu onda ne kažeš da zadrži novac u banci? Neto povrat na duge staze bit će mu isti, a vjerojatno je i manje rizično." Dodao je: "Diverzifikacija održava tržište dionica na nerealno visokim vrijednostima. Budući da je uzajamni fond diverzificiran, kupuju se mnoge dionice, umjesto jedne dobre. To daje manje vrijednim kompanijama vrijednost višu od stvarne." Drugim riječima, uzajamni fondovi podižu vrijednost dionica prosječnih kompanija, što stvara mjehur koji će na kraju prsnuti.

Ako se zagledate dublje u I kvadrant, možda ćete primijetiti da tamo, pored vrijednosnih papira, postoje i druge investicije. U svijetu investiranja, tri glavne klase aktive su tvrtke, nekretnine i vrijednosni papiri. Investirajući u vrijednosne papire putem vašeg mirovinskog plana, po zakonu možete investirati samo u aktivu srednje klase. Ali ako investirate u drugu aktivu, kao što su tvrtke i nekretnine, možete se koristiti pravilima kojima se koriste bogati i steći prednosti koje imaju bogati. Meni je to logičnije.

Korištenje pravila bogatih

Kada ljudi shvate da njihov DC mirovinski plan neće izdržati i pitaju me što da rade, kažem im isto što bi rekao moj bogati otac: "Prestanite se koristiti pravilima srednje klase i počnite se koristiti pravilima bogatih." Zatim ponudim slijedeće prijedloge i podsjetim ljude da su to samo prijedlozi. Neću prisiljavati nikoga da čini ono što preporučam osim ako to zaista želi učiniti i ako je spreman investirati vrijeme u učenje i iskustvo iz stvarnog života.

Izgradite vlastitu arku

PRIJEDLOG BR. 1: ZADRŽITE SVOJ POSAO I POKRENITE BIZNIS U SLOBODNO VRIJEME

Ova aktivnost vam odmah stvara slijedeće prednosti:

1. Porezne olakšice bogatih. Dijagram s usporedbom izvješća o prihodima i bilance zaposlenika i vlasnika tvrtki objašnjava ovu prednost.
2. Pruža vam mogućnost da vježbate i učite vještine i pravila koja se traže za B kvadrant. Morate sada započeti s pripremama jer godine najvećih promjena tek dolaze. Ako sada pokrenete biznis u slobodno vrijeme, dobit ćete nekoliko vrijednih godina za stjecanje dragocjenog iskustva.
3. Više kontrole nad svojim životom. Umjesto da se bojite otkaza ili prisile na umirovljenje prije no što si to možete priuštiti, pokretanje biznisa daje vam određeni stupanj kontrole nad vlastitom budućnošću.
4. Kada dođe do kraha tržišta dionica, biznis se nastavlja. 1950. ekonomija je cvjetala, dok je tržište dionica bilo u opadanju. Tek kad je Charles Merrill, jedan od osnivača Merrill Lyncha, uveo direktnu prodaju dionica, tržište dionica je opet poraslo. Vaš vlastiti biznis važan vam je zato što, ako je on dio legitimne ekonomije, biznis i trgovina nastaviti će se i ako tržište ostane nisko.

Warren Buffet kaže: "Nikada ne pokušavam zaraditi novac na tržištu dionica. Kupujem uz pretpostavku da će slijedećeg dana zatvoriti tržište dionica i da ga neće otvarati pet godina."

Tržište dionica ne zavisi o manjoj, već o stvarnoj ekonomiji. Ekonomija može biti u krizi, ali će opstati. Biznisi kao što su prodavaonice hrane, čistionice, benzinske postaje, agencije za osiguranja, trgovanje nekretninama, maloprodajni dućani i profesionalne usluge opstati će. Velike tvrtke možda će biti oštećene, ali mali legitimni stvarni biznisi će opstati.

5. Mali biznisi mogu prerasti u veliku aktivu. Na primjer, recimo da netko pokrene malu kompaniju za sokove XYZ s 10,000\$ početnih investicija. Deset godina kasnije, kompanija nema dugova i ima 100,000\$ neto zarade. Koristeći formulu kojom se zarada množi deset puta, kad bi se ta kompanija prodavala, vrijedila bi milijun dolara. Ako se pojavi velika kompanija za sokove ABC i kupi licencu za upotrebu tajne formule kompanije XYZ, samo ta

licenca mogla bi vrijediti milijune dolara kad bi velika kompanija za sokove ABC prodavala njezine sokove diljem svijeta. Ta transakcija za licencu nevidljiva je, ali vrlo profitabilna. Ona je također i intelektualno vlasništvo. Svaki uspješan biznis ima intelektualno vlasništvo.

Intelektualno vlasništvo uključuje patente, autorska prava, zaštitne znakove, reputaciju, licence i još mnogo toga. Kako budućnost postaje sve vidljivija, intelektualno vlasništvo postaje sve vrednije. To je put ka velikom bogatstvu, sada i u buduće. Educirajte se o intelektualnom vlasništvu čitajući *Zaštitite svoju aktivu br. 1: Stvaranje bogatstva iz vaših ideja* koju je napisao Michael Lechter, savjetnik Bogatog oca.

6. Viša stopa povrata. DC planovi su predviđanja utemeljena na prosječnoj dobiti od 8 do 9%. Vlasnici malih biznisa, ako su dobri, mogu dobiti značajno više stope povrata. Umjesto da investirate dolar u DC mirovinski plan, dolar investiran u vaš biznis može vam donijeti povrat od 40% do 100%, uz porezne olakšice, naravno, ako ste dobar voditelj biznisa. Da citiram Warrena Buffeta: "Mnogo velikih bogatstava na svijetu stvoreno je posjedovanjem jednog sjajnog biznisa. Ako razumijete biznis, ne treba vam ih mnogo."
7. Početak. I tako, odlučili ste pokrenuti ili kupiti biznis. Morate donijeti mnoge odluke. Slijedeći tekst je adaptacija zapisa *Vi možete odlučiti da se obogatite* (dostupno na richdad.com):

Izgradite ga. Od svih opcija za biznis, pokretanje vlastite kompanije je najteža, jer sve sustave razvijat ćete sami. Međutim, potencijalno je i najzahvalnija. Pri izboru biznisa, uvijek je najbolje kada možete riješiti neki problem ili ispuniti neku potrebu. Kad ste odlučili o tipu biznisa, evo i djelomične liste koraka koje trebate slijediti:

Nadjenite ime svojem biznisu.

Počnite tražiti izvore financiranja.

Potražite vanjske savjetnike.

Izaberite svoj entitet biznisa i formirajte ga.

Nabavite sve potrebne dozvole i licence.

Uspostavite odnos sa svojim bankarom.

Zaštitite informacije o vlasništvu (intelektualno vlasništvo).

Napišite poslovni plan.

Izaberite lokacije.

Formirajte svoje proizvodne ili uslužne procedure - tj. način proizvodnje i isporuke svojih proizvoda ili usluga.

Planirajte unaprijed knjigovodstvo, računovodstvo i uredski sustav.

Odlučite o strategijama cijena.

Utvrdite potrebe zaposlenika.

Pripremite svoj marketinški plan.

Potražite pokriće u vidu osiguranja.

Riješite pravne probleme.

Podesite svoj budžet protoka novca.

Postavite ured.

Zaposlite radnike.

Oglasite svoj biznis.

Kupite ga. Ako želite izbjeći glavobolje pokretanja biznisa od početka, možete odlučiti da kupite biznis koji već postoji. Evo nekih prednosti i nedostataka:

PREDNOSTI

Nema dugog početnog rizičnog razdoblja.

Svi sustavi su na mjestu.

Postoji baza potrošača.

Brži put do profitabilnosti od novog biznisa.

Postojeća reputacija biznisa.

NEDOSTACI

Opasnost kupnje lošeg biznisa.

Postojanje problema iz prošlosti.

Problemi s osobljem zbog tranzicije.

Potencijalna konkurencija od strane prodavača.

Postojeća loša reputacija biznisa.

Kupite franšizu. Možete kupiti spreman poslovni sustav koji vam nudi i strukturu podrške. Radi se o franšizi.

PREDNOSTI

Oproban i dokazan poslovni sustav.

Licencirani zaštitni znak i prepoznatljivost marke.

Program obuke.

Priručnik za rad.

Specifikacije, standardi kvalitete i planovi.

Trajna pomoć u sustavima i operacijama.

NEDOSTACI

Visoka cijena.

Ograničavajuće, jer se morate pridržavati priručnika.

Pridružite se mrežnom marketingu. Možda ćete se htjeti priključiti kompaniji mrežnog marketinga gdje je ulazna cijena niska i gdje postoje programi obuke koji vam pomažu u uspjehu. Kompanije se obično temelje na direktnoj prodaji.

PREDNOSTI

Minimalni početni troškovi.

Sveobuhvatna obuka.

Može se raditi u puno radno vrijeme ili u slobodno vrijeme.

Može se raditi kod kuće.

Rad s nacionalnom ili međunarodnom markom.

Gradnja pasivnih i rezidualnih prihoda.

Razvoj komunikacije i vještina vođenja.

Automatizirano procesuiranje narudžbi, distribucija i sustavi računovodstva sprečavaju mnoge glavobolje povezane s uobičajenim početkom rada biznisa.

NEDOSTACI

Niski početni iznosi mogu značiti i nizak stupanj uključenosti.

Potrebna je samodisciplina.

Potrebno je naučiti nositi se s odbijanjem.

Ova aktivnost daje vam:

1. Sposobnost da upotrijebite novac svojeg bankara za investiranje. Umjesto da pokušate štedjeti novac za mirovinu, ako naučite investirati u nekretnine, možete posuditi novac kako biste se brže obogatili.

U prijašnjem primjeru, govorio sam o 15% povrata uz korištenje 90% posuđenog novca. Povrh toga, ako znate što radite, možete dobiti dodatnih 30% kroz fantomski prtok novca. Iako to zvuči lakše nego što jest, nije ni tako teško. Raduje me zajednički posao s Time Life-om o investiranju u nekretnine jer taj proizvod detaljno govori o šest koraka mojeg bogatog oca ka tome da postanete bolji investitor u nekretnine. Tih šest koraka važno je bez obzira na to gdje živite, jer ako jedan ili više koraka nedostaje, investicija u nekretnine mogla bi propasti. Zato je svih šest koraka važno.

1. Odlučite postati investitor u nekretnine. Morate donijeti odluku i postaviti ciljeve.
2. Pronađite područje na koje se možete koncentrirati. Ako tek počinjete, držite se područja koje vam je poznato ili područja koje je u blizini.
3. Pronađite imanja koja ispunjavaju vaše kriterije: učeći analizu imanja, naučit ćete razlikovati dobre poslove od loših.
4. Pregovarajte za posao: nakon analize brojeva, spremni ste da iznosite ponude, pregovarate i postignete dogovor.
5. Sastavite posao: osim pažnje koju morate posvetiti financijama i nagodbi, važno je poznavati sve tehničke detalje.
6. Upravlajte imanjem: to nije takav problem kao što mislite - a to je jedan od najboljih načina da iskoristite svoju investiciju i da pokrenete prtok novca.

(Ovo je adaptirano iz *Cesta prema bogatstvu bogatog oca: 6 koraka prema tome da postanete uspješan investitor u nekretnine*, dostupno na richdad.com-u).

2. Svijest o tome da su nekretnine pravi biznis. Kada pogledate financijsko

izvješće svojeg stanara, vidjet ćete zašto je imanje koje mu dajete u najam tako važno.

Financijsko izvješće stanara

Prihodi	
Rashodi Porezi Najamnina Hrana Prijevoz	
Sredstva	Obveze

Gledajući financijsko izvješće, lako ćete vidjeti da je najamnina vašem stanaru visoko prioritetni rashod. Najamnina je mnogim ljudima važnija od njihovog DC mirovinskog plana.

Za one od vas koji brinu o vođenju vaših investicija u nekretnine, proizvod vezan uz investiranje u nekretnine koji smo stvorili s Time Lifeom objašnjava kako pronaći dobre stanare, kako postići da budu zadovoljni i kako zadržati prtok novca.

Često čujem kako ljudi govore: "Mnogi ljudi izgubili su mnogo novca na nekretninama." Ja im odgovaram: "Istina, ali činjenica je daje više ljudi izgubilo mnogo više novca na tržištu dionica putem mirovinskih planova."

Drugi komentar koji čujem je: "Nekretnine nisu tako likvidne kao dionice i uzajamni fondovi." Njima odgovaram: "Svakog mjeseca Kim i ja dobivamo desetke tisuća dolara prihoda od najamnina, kao i prihoda od poreznih olakšica. To je likvidnost kakvu želimo."

Ako ste zabrinuti za svoj DC mirovinski plan i ne želite se vezati za nekretnine u većoj mjeri, mogli biste razmisliti o tome da posjedujete četiri kuće. U jednoj možete živjeti, a od tri ćete dobivati prihode kad se tržište dionica sruši.

Slavni ekonomist John Maynard Keynes rekao je: "Tržišta mogu ostati iracionalna duže no što vi možete ostati likvidni." Mala imanja mogu vam osigurati likvidnost dok se tržište ne oporavi, bez obzira na to koliko dugo trajao oporavak.

PRIJEDLOG BR. 3: PLANIRAJTE POSTATI BOGATI, A NE OSOBA S VISOKIM PRIHODIMA I MNOGO NOVCA

Drugim riječima, upotrijebite pravila bogatih, a to su pravila B i I kvadranta. Mnogi ljudi s visokim prihodima, ljudi poput liječnika, odvjetnika i dobro plaćenih službenika, plaćaju velike kazne na svoje visoke prihode. Koristeći se pravilima bogatih, osoba s visokim prihodima može steći više kontrole nad svojim novcem i obogatiti se brže, sigurnije i učinkovitije.

Drugim riječima, DC mirovinski plan, Roth IRA, Keogh i drugi planovi zapravo ne pomažu osobi koja ima visoku plaću. (Da biste bolje razumjeli kako bogati dobivaju i čuvaju novac na sigurniji način, pročitajte *Prečice bogatih* Diane Kennedy, OJR, *Posjedujte vlastitu korporaciju* Garretta Suttona, odvjetnika i *Bogatstva u nekretninama* dr. Dolfa de Roosa. Te tri knjige iz serijala Savjetnik Bogatog oca mogu pomoći ljudima s visokim prihodima da postanu bogati.)

PRIJEDLOG BR. 4: OTKRIJTE KAKO SE PROFESIONALNI INVESTITORI ŠTITE OD KRAHA TRŽIŠTA

Kada kupim neku nekretninu, moj bankar od mene traži da osiguram svoju investiciju. Isto vrijedi i za moj biznis. Kada profesionalni investitori investiraju u dionice, mnogi koriste osiguranja da bi zaštitili svoju aktivu. Ali većina ljudi s DC

mirovinskim planovima nema osiguranje od katastrofalnog gubitka. Kad se tržište sruši, otkrit će da nemaju kontrolu. Ako ste kapetan svoje arke, sve u što investirate mora biti osigurano.

U knjizi *Umirovite se mladi i bogati* pisao sam o tome kako da upotrijebite opcije kako biste osigurali svoje vrijednosne papire. Otkrijte kako koristiti opcije kao osiguranje i otkrit ćete kako iskusni trgovci opcijama uz vrlo malo rizika zarađuju mnogo više povrate. Kada shvatite kako funkcioniraju opcije, možda više nikada nećete htjeti kupiti dionice ili uzajamne fondove. Napredna igra PROTOK NOVCA 202 podučava tehničkom trgovanju u zabavnom okruženju bez rizika. Međutim, morate najprije savladati PROTOK NOVCA 101.

PRIJEDLOG BR. 5: NEMOJTE POGORŠAVATI SITUACIJU - DIVERZIFICIRAJTE

Kada čujem ljude kako govore da diverzificiraju, pitam ih što žele reći. Mnogi jednostavno investiraju u više vrijednosnih papira kao što su fondovi sektora, fondovi velikih poduzeća, fondovi obveznica i novčani fondovi. To nije diverzificiranje, to je pogoršavanje situacije. Osoba samo investira u sve više i više vrijednosnih papira, uglavnom uzajamnih fondova. Umjesto toga, predlažem vam da investirate u različite tipove klasa aktive i zaista podijelite rizik, ali i povećate svoje mogućnosti za više povrate.

Bogati otac naučio me da gradim biznise i profit od investiranja ulažem u nekretnine. Tu sam formulu slijedio mnogo puta.

Studija slučaja

Scott je zubar i investitor u nekretnine iz Seattlea, Washington. Postao je zubar zato što ga je njegov otac, koji je cijeli život bio zaposlenik, poticao da postane sam sebi šef. Prije nekoliko godina, posvetio je vrijeme tome da analizira gdje se nalazi u planiranju i izgradnji svoje financijske arke. Posjedovao je dvije ordinacije, kao i zgrade za te ordinacije. No, čak i s tim, shvatio je da će vjerojatno morati raditi cijeli život. Najveći dio njegovih prihoda i dalje je dolazio od

fizičkog rada koji je obavljao kao zubar. Znao je i to da se ne želi uključiti u tipičnu utrku štakora i kupiti veliku kuću i veći auto, izdržavati ženu i djecu i tako dalje.

U tom trenutku, Scott je pročitao knjigu *Bogati otac, siromašni otac* i shvatio da, iako ima uspješnu praksu, mora više diverzificirati s nekretninama.

Slijedeći filozofiju bogatog oca, Scott je razvio i preuzeo kontrolu nad vlastitim nizom pravila investiranja. Počeo je tako da je štedio 20% od tjedne zarade i investirao ih u nekretnine. Nakon što je počeo s manjim imanjima, upotrijebio je svoje vrijeme i disciplinu da investira u sve veće i veće poslove. Investirao je u skladišta, benzinske postaje, prodajne centre i druga komercijalna imanja. U stvari, posjeduje jedno skladište koje generira 17,000\$ mjesečno. Također investira u ugovore za nekretnine, a to su vrijednosni papiri koji mu daju povrat od 14%. Svoj uspjeh u prelasku na desnu stranu Kvadranta PROTOKA NOVCA pripisuje lekcijama koje je naučio od bogatog oca. Danas čak kupuje primjerke knjige svojim prijateljima.

Scott je izgradio financijsku arku punu vrijednosnih papira, biznisa i nekretnina i pripremio se da profitira u svim budućim usponima i padovima tržišta.

Osamnaesto poglavlje

***Kontrola br. 6:
Kontrola nad svojim
savjetnicima***

"Vi ste kapetan vaše arke, a ne vaši savjetnici."

- BOGATI OTAC

Jedna od najbolnijih i najskupljih, ali neprocjenjivo vrijednih grešaka koje sam načinio u početku svoje poslovne karijere bilo je to što sam mislio da moj računovođa zna više od mene. Možda se sjećate priče s početka ove knjige, kad mi je bogati otac rekao da moja tvrtka ima financijski rak. Imala ga je zato što smo nas trojica direktora mislili da naš računovođa zna što radi.

Nakon što je biznis s najlonskim i Velcro novčanicima upao u probleme, prvo što je računovođa učinio bilo je da je smanjio naš budžet za prodaju i marketing. Rekao je: "Moramo smanjiti naše troškove i platiti našim kreditorima." Budući da nismo znali bolje, dopustili smo mu da to učini. Nakon što je kompanija propala, otkrio sam da su kreditori kojima je platio bili njegovi prijatelji koji su investirali u našu malu kompaniju.

Drugim riječima, napustio je kompaniju bez dugova prema svojim prijateljima, a mi smo bili namagarčeni.

Nakon ovog iskustva, bogati otac rekao je: "Uvijek imaj na umu da si ti poduzetnik, vizionar i vođa. Nikad nemoj dopustiti svojim savjetnicima da ti vode biznis. Kad biznis počne usporavati, troši mnogo novca na promociju. Kad ponovno krene, možeš otplatiti račune promocije." Rekao je: "Previše ljudi smanjuje novac za promociju kada biznis uspori, umjesto da troše na promociju. Kada biznisu krene, oni troše, umjesto da štede. Zato tako mnogo malih tvrtki ostaju male. Oni štede kada treba trošiti i troše kada treba štedjeti. To vrijedi i za velike tvrtke."

Nakon 11. rujna, primijetio sam da mnoge kompanije počinju štedjeti na svojim budžetima za marketing, prodaju i promociju. To je znak da kompaniju vode računovođe i savjetnici, a ne kapetan broda.

Iznevjereni investitor

Izdanje *Business Weeka* od 25. veljače 2002. s naslovnicom na kojoj piše *Iznevjereni investitor* u članku je objavilo intervju s tri osobe. Dvoje od intervjuiranih iznevjerenih investitora bili su odvjetnici, a jedan je bio računovođa.

Priča o računovođi ide ovako:

Plan Jamesa J. Houlihana Jr. da se umirovi s 50 godina nestao je. U posljednje 2 godine izgubio je oko 30% portfelja investiranog u dionice EMC-a, Lucent Technologiesa i WorldCom-a. Sada taj 41-godišnjak mora još više raditi kako bi napunio fondove za koledž svoje četvero djece. "Jednostavno ne shvaćam kako tvrtka može izgledati tako snažno i za 6 mjeseci izgubiti većinu svoje vrijednosti", žali se Houlihan. "Postoje ljudi koji znaju što se događa, za razliku od nas ostalih. Štedjet će više i trošiti manje - ali ne računa da će mu dionice nadoknaditi ono što je izgubio. On i njegov brat vode računovodstvenu tvrtku u Fort Wayneu, Ind., pa nije stvar u tome da ne razumije analitičke izvještaje. Ali sada kaže: "Ne smatram da oni išta vrijede. To je

potpuno sr... Došlo je do toga da ne znate na koga se možete osloniti."

Priča o jednoj od odvjetnica ide ovako:

Do prije 3 godine, 31-godišnja odvjetnica Heather E. Barr nije imala interesa za tržište dionica ili planiranje mirovine. Napokon se uključila u jedan od trifonda Salomon Smith Barney Inc. koji joj je ponuđen kroz plan 401 (k) njezine kompanije na poticaj njenog suradnika. Taj fond bio je na vrhu tržišta. Neko vrijeme odvjetnici je išlo prilično dobro, ali prošle godine izgubila je trećinu svojeg novca. Zadnji put kad je provjerila račun, vrijedio je manje od 2,000\$. Od tada je prestala otvarati svoja izvješća. Iako i dalje automatski ulaže 50\$ mjesečno u plan, ne nada se oporavku. "Nemam povjerenja u tržište dionica", kaže ona. "Svi kažu da treba pričekati i biti uključen na duge staze. Možda je to točno, ali više bi mi vrijedilo da sam stavljala novce u čarapu."

Vi ste kapetan

Bit nije u tome da se omalovaži računovođe, odvjetnike ili bilo kojeg visoko obrazovanog profesionalca. Činjenica da su u članku izabrani računovođa i dva odvjetnika ilustrira to da je potrebno mnogo više od financijske pismenosti računovođe ili poznavanja pravila koje posjeduju odvjetnici da bi se postalo kapetan arke. Računovođe i odvjetnici su visoko specijalizirani profesionalci i vrlo često spadaju u E ili S kvadrante. Ako ste kapetan arke, morate djelovati u B i I kvadrantu, što od vas zahtijeva da budete daleko više generalizirani nego specijalizirani. Drugim riječima, specijalist zna mnogo o malo područja, a generalizator zna pomalo o mnogim područjima.

Jedna od najtežih lekcija koje sam morao naučiti bilo je da slušam svoje savjetnike, vjerujem svojim instinktima i živim sa svojom odlukom, ispravnom ili pogrešnom, dobrom ili lošom. Kao što kaže bogati otac: "Vi ste kapetan svojeg broda, ne vaši odvjetnici."

Ponovo naučena lekcija

Nedavno sam na bolan način morao ponovo naučiti lekciju da sam ja još uvijek kapetan vlastite arke i financijskog izvješća. Kim i ja kupili smo imanje u prosincu 2001. Nakon što su naš računovođa i porezni savjetnici blagosloveli investiciju, finalizaciju ugovora predali smo prodavačevom i našem odvjetniku. Dva mjeseca kasnije, nakon nekoliko velikih uplata odvjetnicima, investicija se raspala. Ono što je izgledalo poput jednostavne transakcije, pretvorilo se u skupu noćnu moru.

Vratio sam se u pregovore i otkrio da su odvjetnici osobno zaratili, umjesto da profesionalno i objektivno sastave ugovor. Pregovori su propali zbog točaka koje su bile nevažne. Odvjetnici su se fokusirali na ono što je loše kod onog drugog, umjesto da se fokusiraju na ono što je dobro za posao. Pozitivne strane investicije zaboravljene su. Ciljevi investicije, tj. pritek novca, porast vrijednosti, smanjenje vrijednosti i dobit oslobođena poreza odvjetnicima nisu bili važni. Bilo im je važno da budu u pravu. Dva mjeseca i deseci tisuća dolara izgubljeni su jer sam dopustio svojem odvjetniku da vodi brod. Mogao sam čuti bogatog oca kako govori: "To što je netko pametan i što je završio dobre škole ne znači da zna nešto o stvarnom svijetu biznisa ili investiranja."

Bogati otac okružio se s vrlo pametnim ljudima. Bio je aktivni slušač i tretirao svakog savjetnika s poštovanjem. No, na kraju dana, sjetio bi se da je on još uvijek kapetan svojeg broda. Konačna odluka ovisila je o njemu.

Budite kapetan

Mnogi gubitci na tržištu dionica prouzročeni su time što je previše ljudi dopuštalo savjetnicima da im vode arku. Ako želite biti kapetan svoje arke, morate kontrolirati svoje savjetnike.

Da opet citiram Warrena Buffeta: "Ne morate biti nuklearni fizičar. Investiranje nije igra u kojoj momak s IQ-om 160 pobjeđuje momka s IQ-om 130. Bitna je racionalnost."

Izgradite svoju arku

Imate li tim savjetnika?

Biznis i investiranje su timski sportovi i trebaju vam kompetentni savjetnici.

Sastajte se redovito (mjesečno) sa svojim savjetnicima.

Jedino glupo pitanje je ono koje ne postavite.

Donesite konačnu odluku.

Oprostite si pogreške.

Učite iz svoje greške.

Dodatni izvori

Genij se pojavljuje u svim oblicima. Slijede naslovi dviju knjiga u kojima sam uživao i iz kojih sam mnogo naučio pa ih preporučam ljudima. Prva knjiga, Kada geniji zakažu, nudi briljantan uvid u ono što se događa kada ljudi zaborave da su i geniji ljudi. Kada geniji zakažu govori o tome kako je skupina od otprilike stotinu ljudi dovela gotovo do bankrota SAD-a krajem 90-tih. Druga knjiga, Na poslu s Thomasom Edisonom, govori o prvom američkom poduzetniku s područja visoke tehnologije. Obje knjige dat će vam važne uvide u svijet dviju različitih vrsta genija.

Ove knjige važne su jer ta dva tipa genija vrijede za dvije različite vrste era. Kada geniji zakažu govori o tipu genija koji se cijenio tijekom razdoblja u kojem je korporacijska Amerika dominirala svijetom. Knjiga o Edisonu govori o svijetu koji je prethodio usponu korporacijske Amerike, a možda i novom svijetu biznisa u koji sada ulazimo. Drugim riječima, u različita razdoblja traže se različite vrste genija.

1) Kada geniji zakažu: Uspon i pad dugoročnog kapitalnog menadžmenta

Autor: Roger Lowenstein, izdavač: Random House

2) Na poslu s Thomasom Edisonom: 10 poslovnih lekcija najvećeg inovatora Amerike

*Autori: Blaine McCormick i John P. Keegan,
izdavač: Entrepreneur Media, Inc.*

Devetnaesto poglavlje

Kontrola br. 7:

Kontrola nad svojim vremenom

"Nemam dovoljno vremena."

"Tko ima?"

Bogati otac rekao je: "Jedna od tvojih najvažnijih aktiva je vrijeme. Većina ljudi ne uspijeva se obogatiti zato što ne iskoriste dobro svoje vrijeme. Većina ljudi naporno radi i čine bogate još bogatijima, ali ne uspijevaju učiniti sebe bogatima."

1974. počeo sam raditi za korporaciju Xerox u centru Honolulua. Oni od vas koji su čitali moje ostale knjige već znaju da sam izabrao korporaciju Xerox jer je kompanija imala odlične programe za obuku prodavača. Bogati otac preporučio mi je da naučim prodavati ako želim postati poduzetnik u B kvadrantu. Rekao je: "Vještina broj jedan za vlasnika biznisa jest sposobnost prodaje." Nastavio je: "Kada otkrijem biznis koji ima financijskih problema, obično je razlog u tome što vlasnik ne zna prodavati."

Međutim, 1975. bio sam pod uvjetnim otkazom u ogranku Xeroxa u Honoluluu. Razlog je bio taj što nisam mogao

prodavati. Moja stidljivost i strah od odbijanja doveli su me na dno liste novih kandidata za prodavače. Prijetio je otkaz ako se moje vještine prodavanja ne poprave. Opet sam zamolio bogatog oca za savjet.

Jednog toplog ljetnog dana sastao sam se s bogatim ocem u restoranu u blizini njegovog ureda i on me podsjetio na jednu od njegovih temeljnih filozofija. Nakon što je odslušao moje jadikovke o mojim lošim rezultatima prodaje i strahu od odbijanja, rekao je: "I što ćeš učiniti s tim? Koliko puta te moram upozoriti na to da se nećeš obogatiti na poslu? Koliko puta te moram podsjetiti na to da ćeš se obogatiti u svoje slobodno vrijeme?"

Brže bogaćenje

Nekoliko tjedana kasnije, nakon što sam otišao iz ureda Xeroxa, otišao sam niz ulicu do jedne neprofitne dobrotvorne organizacije i sjeo za telefon tražeći sponzore. Učinio sam to da steknem više iskustva u prodaji na brži način. Tri do pet noći tjedno zvao bih deset do trideset ljudi, tražeći od njih da doniraju svoj novac u dobrotvorne svrhe. U toku tri sata napravio bih onoliko prodajnih prezentacija koliko bih u Xeroxu napravio u mjesec dana. Drugim riječima, bogatio sam se brže. Bogatio sam se jer sam stjecao vještinu koja će zauvijek obogatiti moj život. Do kraja 75. više nisam bio pod uvjetnim otkazom, moja prodaja se poboljšavala, a i moji prihodi. Do 1976. postao sam jedan od najboljih prodavača. Kad me moj menadžer prodaje upitao kakva je tajna mojeg uspjeha, jednostavno sam rekao: "Napravio sam više prodajnih poziva u manje vremena." Nasmiješio se, ali nikada mu nisam rekao da sam te pozive napravio za dobrotvornu organizaciju u slobodno vrijeme.

U to vrijeme bogati otac potaknuo me da počnem investirati u nekretnine. Zato sam pošao na tečaj za investiranje u nekretnine prije no što sam napustio marine. Bogati otac uvijek je govorio: "Zarađujem novac putem biznisa - a čuvam ga u nekretninama."

Kada razmišljam o svojem životu, zahvaljujem mudrosti bogatog oca koji je govorio o bogaćenju u slobodno vrijeme. Danas sam financijski slobodan zbog onoga što sam radio u slobodno vrijeme, a ne zbog onoga što sam radio na poslu. Ako danas naporno radite na arci neke druge osobe, možda ćete poželjati odvojiti neko vrijeme da izgradite vlastitu arku.

Volim svoj posao!

Ljudi mi često kažu: "Ja volim svoj posao. Volim ono što radim." Na to odgovaram: "Čestitam. Važno je voljeti ono što radite." Ali u sebi postavljam pitanje: "Pruža li vam to što radite sve što vam je potrebno?" Bit je u tome da mnogi ljudi vole svoj posao, ali im taj posao neće ispuniti dugoročne potrebe. Na primjer, Kim i ja imamo prijateljicu koja je sjajna dizajnerica interijera, a njezin suprug je direktor u proizvodnoj kompaniji. Oboje vole svoj posao, oboje zarađuju mnogo, ali niti jedno od njih nema se na što osloniti. Kad su zatražili savjet, jedno od prvih pitanja koja sam im postavio bilo je: "Za koliko možete prodati svoje poslove?"

Oboje su odgovorili: "Ni za što. Ne možemo ih prodati."

Nisam odgovorio, već sam sjedio u tišini i dozvolio im da slušaju vlastite riječi. Napokon, tišina je postala zaglušujuća. "Pa što želiš reći?" upitala je žena. "Da damo otkaze?"

I opet nisam rekao ništa, i napetost je porasla. "Gledaj, tražimo te za pomoć. Najmanje što možeš učiniti jest da nešto kažeš. Govoriš li nam da damo otkaze?"

I dalje sam sjedio u tišini, dopuštajući im da u njoj traže odgovor.

Na moju tišinu odgovorili su svojom tišinom. Napokon, suprug duboko uzdahne. Njegova supruga, naša prijateljica dizajnerica, nadala se da ću joj dati odgovor. Nakon 30 sekundi tišine, i ona se zaljuljala u stolici.

"Za koliko možemo prodati naše poslove?" reče suprug ljuljajući se naprijed-natrag, slušajući pitanje koje sam u početku postavio, ali koje je on sada postavio svojim riječima. "Za koliko mogu prodati svoj posao?" upita on iznenada,

mного jačim glasom. Mogao sam vidjeti da sluša vlastito pitanje, a ne moje.

"Pa, odgovor je za ništa." reče on odgovarajući sebi, "Apsolutno ništa."

"Ali oni nam donose prihode", reče njegova supruga braneći se. "Zarađujemo novac kako bismo imali krov nad glavom, nahranili djecu i osigurali budućnost."

"Znam, znam", reče suprug. "Znam sve to. Ali to nije pitanje. Pitanje je: Za koliko možemo prodati svoje poslove."

"Kažeš da radimo ni za što?" upita supruga.

"Ne", odgovorih ja prekinuvši šutnju. "Samo sam postavio pitanje koje želim da vi postavite sebi."

"Dakle, radimo na nečemu što ne možemo prodati", reče suprug. "Što predlažeš?"

"Pa, kako bi bilo da investirate neko vrijeme u to da radite za sebe? Zašto ne radite jednako vrijedno kako biste obogatili sebe, kao što radite da biste obogatili nekog drugoga?"

"Dakle, da investiramo neko vrijeme u sebe", reče supruga.

Ispričao sam im priču o tome kako sam tražio sponzore za dobrotvornu organizaciju i investirao u nekretnine. "Kad se osvrnem na te godine, nije moj posao to što me učinilo bogatim. Učinilo me bogatim ono što sam radio nakon posla. Što vi radite?"

"Iskreno, ništa", reče suprug. "Naporno radimo za svoje klijente, da platimo račune, da odvojimo poneki dolar za mirovinu i za djecu i njihovo buduće obrazovanje."

"Dakle, investirate u budućnost svoje djece?" upitah ja.

"Znam, znam", reče suprug. "Shvatio sam poruku. Vrijeme je da investiramo nešto i u vlastitu budućnost."

Investirajte u to da postanete investitor

Danas više nije dovoljno biti profesionalno kompetentan. Svi moramo biti i profesionalno i financijski kompetentni. Prije sam napisao da danas mnogi ljudi investiraju, ali vrlo mali broj postaje investitorima. Par koji sam upravo spomenuo spada u tu kategoriju. Nakon sloma tržišta u ožujku 2000., shvatili su da bi

im bilo bolje da postanu investitori nego da povjere novac ljudima za koje se nadaju da su investitori.

Pohađali su neke tečajeve koje nudi richdad.com. Njihovi komentari nakon tečaja bili su: "Ne mogu vjerovati koliko brzo čovjek može zaraditi novac od investicija. Zašto bi bilo tko htio ulagati novac u uzajamne fondove u nadi za godišnjim povratom od 10% koji podliježe porezu? Zašto ne nauče kako zaraditi kada tržište raste i kada pada?"

Richdad.com nudi seminare za vlasnike biznisa i investitore. Spominjem to zbog toga što najviše ljudi nakon seminara komentira da su naučili kako se novac može brzo zaraditi. Bit je u tome da stječete više kontrole nad svojim vremenom ako novac radi za vas uz višu stopu povrata. Na primjer, mnogi sudionici naših tečajeva o opcijama dionica šokirani su kada otkriju kako je jednostavno trgovati opcijama. Sudionici na našim tečajevima za nekretnine otkrivaju kako je relativno lako upotrijebiti novac bankara, a ne vlastiti novac, da bi se generirao godišnji povrat od 50% ili više.

Bogati otac naučio je svojeg sina i mene da možemo steći dragocjeno vrijeme ako povećamo brzinu novca. Na primjer, ako za svoju investiciju zarađujete 5% godišnje, treba vam oko 20 godina da vratite svoju početnu investiciju. Ako zarađujete 50% godišnje, vratit ćete svoju investiciju za 2 godine. Ako možete zaraditi 100% mjesečno, vratit ćete novac za mjesec dana ili ga tijekom godine umnožiti 12 puta. Ti su povrati mogući uz odgovarajuću edukaciju o financijskom investiranju. Drugim riječima, mala investicija u vaše financijsko obrazovanje može vam uštedjeti velike količine financijskog vremena.

Zdravlje i bogatstvo

Bogati otac često je govorio da postoji snažna korelacija između zdravlja i bogatstva. U prijašnjim knjigama definirao sam bogatstvo kao broj dana koje možete preživjeti bez rada, zadržavajući svoj standard života. Preciznije rečeno, bogatstvo se mjeri vremenom, a ne novcem. Na primjer, ako imate 5,000\$

štednje, a vaši troškovi su 1,000\$ mjesečno, vaše bogatstvo bilo bi 5 mjeseci. Isto vrijedi i za zdravlje. Ako ste zdravi, imate pred sobom godine. Ali ako vaše zdravlje počne posustajati, vaše vrijeme na svijetu se skraćuje. Zdravlje i bogatstvo mogu se mjeriti vremenom.

Još jedno mjerilo zdravlja i bogatstva je vrijeme oporavka. Na primjer, ako pođete na zdravstveni pregled, liječnik može izmjeriti vaš puls dok se odmarate, a zatim vas poslati na traku za trčanje kako bi vaš puls ubrzao. Nakon što postignete određenu brzinu pulsa, liječnik mjeri koliko je vremena potrebno vašem tijelu da se vrati na brzinu pulsa u stanju mirovanja. To se zove vrijeme oporavka. Isto vrijedi i za operacije. Ako je osoba zdrava, vrijeme oporavka je kratko. Ako je osoba fizički slaba, vrijeme oporavka može potrajati duže.

I bogatstvo se može mjeriti na isti način, u odnosu na vrijeme. Ako je osoba pravi investitor s dobrim obrazovanjem i iskustvom, čak i ako sve izgubi, vrijeme oporavka može biti kratko. Ako je osoba poput 58-godišnjeg zaposlenika Enrona s naslovnice financijske kolumne časopisa *USA Today*, financijski oporavak može trajati duže no što osoba može raditi. On je možda zdrav, ali bogatstvo mu je anemično.

Bogati otac poticao je svojeg sina i mene da naučimo graditi biznis i da postanemo investitori. Zato sam pohađao obuku iz prodaje i učio o imanjima. Danas zarađujem novac putem biznisa, a pohranjujem ga u nekretninama. Od 1994. učim se koristiti raznim dioničkim opcijama. Postoji nekoliko razloga zbog kojih proučavam opcije i trgovinu opcijama. To su:

1. Imam financijsku stabilnost potrebnu da bih trgovao njima. Moj biznis i nekretnine dopuštaju mi luksuz da naučim profesiju.

2. Trgovina opcijama je brza i zabavna. Volim brzinu kojom se može izvršiti kupoprodaja. Izgradnja biznisa može trajati godinama. Trgovina opcijama traje nekoliko sekundi.

3. Pripremam se za slijedeći procvat i propast tržišta. Kada tržište bude u porastu, upotrijebit ću pozivne opcije. Kada bude padalo, upotrijebit ću položene opcije. U ovoj knjizi već sam rekao da većina investitora u uzajamne fondove igra ruski rulet

s revolverom koji ima bubnjić za tri metka, od kojih su dva u bubnjiću. Opcije mi pružaju kontrolu nad usponima i padovima tržišta. Uzajamni fondovi mi ne pružaju takvu kontrolu. To znači da će tijekom slijedećeg kraha tržišta milijuni ljudi gubiti, dok će trgovci opcijama dobivati.

4. Ako budem na gubitku, vještina trgovanja opcijama skratit će mi vrijeme oporavka, ako postanem dobar u prodaji. Naravno, ako nisam dobar, vrijeme oporavka trajat će duže.

5. Investirajući vrijeme sada, dobivam ga u budućnosti.

Četiri tipa ljudi

Supruga našeg Savjetnika Bogatog oca za nekretnine, dr. Dolfa de Roosa, Renie Callavari, cijenjeni korporacijski strateg, kaže da postoje četiri tipa ljudi. To su:

1. Ljudi koji moraju biti u pravu.
2. Ljudi koji moraju pobijediti.
3. Ljudi koji se moraju svidjeti drugima.
4. Ljudi kojima mora biti udobno.

Čim je Renie spomenula ta četiri tipa ljudi, mogao sam smjestiti prijatelje i obitelj u te četiri kategorije. Rekao bih da Kim i ja spadamo u kategoriju ljudi koji moraju pobijediti. Jedan od razloga iz kojih smo se mogli umiroviti mladi i bogati bio je taj što nam je pobjeđivanje bilo važnije od ostale tri kategorije. Time što je brzina našeg povrata na investicije porasla, mogli smo se umiroviti mladi od većine ljudi i dobiti našu privatnu utrku ka financijskoj slobodi, a financijska sloboda znači više slobodnog vremena.

Kao kapetan vlastite arke, jedan od načina na koji možete povećati njezinu brzinu i steći više vremena jest da investirate vrijeme u svoje financijsko obrazovanje. U ovoj knjizi već sam pisao o educiranju srednjeg uma. Kada kao kapetan svoje arke steknete edukaciju srednjeg uma, na vama je da je pretvorite u mudrost višeg uma. Jedna od stvari u učenju koja donosi frustracije jest investiranje vremena u to da se znanje pretvori u

mudrost. Kad sam tijekom 80-tih imao financijskih problema, jedna od težih stvari bila je to da sam mentalno znao što moram učiniti, ali nisam bio u stanju to učiniti. Prednost toga da najprije investirate vrijeme u obrazovanje, a zatim i u životnu praksu jest u tome da ćete zavoljeti igru. Na primjer, meni se gradnja biznisa nije sviđala dok sam u tome bio neuspješan. Danas volim taj proces. Kad sam gubio u investiranju u nekretnine, mrzio sam nekretnine. Danas volim igru s nekretninama i s imanjima koje Kim i ja posjedujemo. Kada investiram u opcije, frustracije su često vrlo visoke, a profit nizak, ali znam da napredujem jer učim voljeti igru.

Ako ste kapetan svoje arke, preporučam vam da naučite voljeti teret. Danas ja volim svoje biznise, svoje nekretnine i svoju trgovinu opcijama. Naučio sam voljeti tu aktivnu i vještine jer sam najprije investirao vrijeme u edukaciju svojeg srednjeg uma, a zatim u podučavanje svojeg višeg uma da zavoli aktivnu.

Malo edukacije znači manje vremena, manje novca, manje rizika i više standarde življenja

Jedan prijatelj rekao mi je da je njegov 401(k) izgubio preko 350,000\$ od 2000. do 2002. godine. S 53 godine zabrinut je da se nikada neće moći umiroviti. Shvaća da diverzifikacija neće dati povrate koje želi niti dugoročnu zaštitu koja mu je potrebna. Kad me zamolio za savjet, rekao sam: "Zašto ne uzmeš 30,000\$, kupiš tri kuće za iznajmljivanje za 100,000\$ po kući i pustiš stanare da ti otplaćuju hipoteku i stvaraju prihod? Do svoje 65. godine trebao bi imati stalan izvor prihoda, ako si mudro investirao."

Odgovorio je: "Potrebno mi je samo 30,000\$?"

Klimnuh glavom i rekoh: "Zapravo ti treba samo 15,000\$ da kupiš tri imanja za iznajmljivanje. Savezna vlada ima programe zajma, ako se kvalificiraš, koji omogućuju pojedincima da daju samo 5% predujma za neka imanja."

"Dakle, želiš reći da se mogu umiroviti sa samo 15,000\$? A banka će mi posuditi ostatak?"

"Vjerujem da je tako", odgovorih ja. "Ako uvjeti na tržištu ostanu isti, da imam pet do deset godina do mirovine, siguran sam da bih se mogao umiroviti sa samo 15,000\$ investicija."

"A što je s ljudima koji žive u skupim gradovima poput New Yorka i San Francisca? Neće li njima biti teško pronaći jeftina imanja za iznajmljivanje?"

"Da, u centru grada. Ali na sat vremena od većine gradova možeš pronaći jeftinija imanja. Sve što moraš učiniti jest da pronađeš područje čija vrijednost će porasti i tijekom vremena vrijednost tvojeg imanja trebala bi se povećati. Ako se dogodi inflacija, možeš povećati najamnine. Do mirovine, te tri kuće trebale bi ti osigurati stalan izvor prihoda, daleko sigurniji od uzajamnih fondova."

"I s mnogo manje novca", doda on.

"Točno", odgovorih ja. "Uz malo obrazovanja i iskustva, možeš se umiroviti koristeći mnogo manje novca, uz manje rizika, više povrate i doprinijeti društvu osiguravajući potrebne stanove."

"Ali što ako svi počnu investirati u nekretnine?" upita on.

"Tada ćemo pomoći državi da osigura stanovanje po nižim cijenama, a možda i povisiti standard življenja onima koji si ne mogu priuštiti kuću. Ako je ponuda veća, najamnina pada. Ako se više vlasnika bori za stanare, konkurencija će poboljšati uvjete življenja."

"Koliko dugo zadržavaš imanje prije no što ga prodaš?" upita on.

U odgovor sam citirao Warrena Buffeta: "Moj vremenski okvir za zadržavanje dionice jest vječnost."

"Dakle, zadržavaš ga zauvijek?"

"Uglavnom", rekoh ja. "Ali tu i tamo prodajem. Obično prodajem kad sam loše investirao i želim se riješiti imanja. Ali općenito, slijedim ideju Warrena Buffeta o tome da investiram u ono što volim i da zadržim to zauvijek. Volim nekretnine i biznise u svojem polju aktive."

"I ne moram se zaustaviti samo na tri kuće?"

"Ne, ne moraš", rekoh ja. "To je kao da igraš "Monopoly". Ako imaš četiri zelene kućice, možeš kupiti hotel. Država te

voli, bankar te voli, a budućnost ti je sigurnija. Osjećat ćeš se sigurnije jer te nekretnine štite od jedne od najvećih prijetnji u životu, inflacije.

Ako posjeduješ imanje za najam, dok inflacija raste zbog poreza, pretjeranih troškova države, tiskanja novca, povećanja troška materijala, povećanja kamatnih stopa i cijena osiguranja, sva povećanja prelaze na stanare. Uzajamni fondovi često gube vrijednost tijekom razdoblja visoke inflacije i visokih kamatnih stopa, a vrijednost dobrog imanja može porasti u isto vrijeme. Ako si kupio svoje imanje dovoljno rano i imaš fiksnu kamatnu stopu, imaš veću kontrolu nad svojom investicijom sve dok ne investiraš u gradovima s kontrolom nad najamninom. Sve dok najamnina smije rasti, inflacija ti može biti prijateljica. Isto vrijedi i ako razumiješ kako funkcioniraju opcije. Ako inflacija poraste, a cijena dionica padne, možeš više novca zaraditi dok tržište pada, dok će ljudi u većini uzajamnih fondova gubiti novac i vrijeme."

"Dakle, imam mnogo više kontrole", reče moj prijatelj. "Investirajući malo vremena, dobivam više vremena, stječem kontrolu nad aktivom, upotrebljavam manji dio mogeg teško zarađenog novca, poboljšavam svoje povrate i smanjujem rizik, a sve to uz malo edukacije."

Složio sam se s njim: "Sve uz malo edukacije."

Investirajte u sebe

Jedan od načina da steknete veću kontrolu nad vremenom u svojem životu jest da investirate neko vrijeme u učenje stvaranja aktive koja će vam brže vraćati novac. Ali kao što vozač formule mora unaprijediti svoju obuku ako želi voziti većim brzinama, tako i investitor mora uložiti u svoju edukaciju ako želi upravljati investicijama koje brže vraćaju više novca za manje vremena.

Većina nas zna da edukacija zahtijeva tri koraka, a sva tri zahtijevaju investiranje u vrijeme. Ta tri koraka su:

1. Investirajte neko vrijeme u pronalaženje dugoročnih i kratkoročnih razloga zbog kojih želite nešto naučiti. Bilo bi dobro da sjednete i zapišete svoje ciljeve i razloge zbog kojih želite postići te ciljeve. Ti razlozi dat će vam energiju da nastavite.

2. Investirajte neko vrijeme u stjecanje tehničkog znanja koje vam je potrebno da ostvarite ciljeve. Na primjer, ja još uvijek investiram vrijeme u pohađanje tečajeva o tome kako graditi biznis, investirati u nekretnine i kako trgovati opcijama. Investiranje u tehničko znanje štedi mi vrijeme jer mi pruža vodstvo, govori mi što moram naučiti kad tečaj završi i pruža mi neprocjenjivo vrijedne uvide od strane instruktora.

3. Investirajte neko vrijeme u učenje u stvarnom životu putem pokušaja i pogrešaka. Kada vaši tečajevi tehničkog znanja završe, važno je izaći i steći vlastito iskustvo i mudrost. Preporučam da počnete s malim i koristite male količine novca jer ćete griješiti. U stvarnom svijetu, ljudi uče kroz greške. U tradicionalnim školama, ljude kažnjavaju zbog grešaka. Zato ćete morati zaboraviti neke od loših navika kojima vas podučava škola čineći greške i učeći iz njih. Sto više mudrosti steknete, moći ćete se nositi s većim financijskim izazovima.

Ako slijedite ovaj proces u tri koraka, možda ćete otkriti da vaše bogatstvo raste zajedno s vašim samopouzdanjem i iskustvom. Kad vam porastu bogatstvo i iskustvo, stječete veću kontrolu nad budućnošću i trošite manje vremena na bogaćenje.

Zašto je DC mirovinski plan gubitak vremena

Za mene, veliki gubitak vremena u mirovinskoj reformi bio je u tome što nije potaknula ljude da nauče upravljati vlastitim novcem i investicijama. Plan je u osnovi poručio: "Predajte novac ljudima koji su pametniji od vas." Problem je u tome što ćete otkriti da mnogi ljudi koje ste smatrali financijski pametnijima od sebe to u stvari nisu.

Warren Buffet rekao je slijedeće o studentima koji izlaze iz naših financijskih škola:

"Pomoglo mi je što su deseci tisuća (studenata) izašli iz poslovnih škola nakon što su ih tamo podučavali da razmišljanje ne koristi."

Drugim riječima, jedan od razloga njegovog uspjeha na tržištima jest taj što diplomci poslovnih škola upravljaju većinom velikih fondova, ali nisu dobri investitori. Na to je dodao: "Postojeće financijske škole pomoći će vam da budete prosječni."

Jednostavno rečeno, najveći problem sa štednjom novca i investiranjem u uzajamne fondove je u tome što ne stječete mnogo životnog iskustva u investiranju. Za mene, to je golemi gubitak vremena i novca. Bez životnog iskustva u investiranju, potrebno je mnogo vremena i tone novca, veći je rizik i stalna financijska nesigurnost, a sve to za mali financijski povrat koji možda neće postojati kad ga budete trebali. Kao što sam prije rekao, ako imate preko 45 godina i ostali ste bez novca ili tek počinjete, investiranje u diverzificirani DC plan vjerojatno neće funkcionirati. U većini slučajeva, za osobu stariju od 45 godina pravi je izazov vrijeme.

Postoje mnogi načini da steknete veću kontrolu nad vremenom. Jedan je putem obrazovanja.

Richdad.com daje različite proizvode u različitim formatima jer ljudi uče na različite načine. Na primjer, neki ljudi uče čitajući, a drugi ne. Neki dobro uče u tradicionalnim školama, ali nažalost, tradicionalne škole ne podučavaju mnogo o igri investiranja. Neki ljudi uče djelujući i zato smo stvorili igre, kako biste učili igrajući se. Neki drugi uče pohađajući intenzivne seminare, koji koncentriraju proces učenja na kratka vremenska razdoblja.

Pored naših redovnih proizvoda poput knjiga, audio i video kazeta i igara, neki od intenzivnih seminara koje nudimo pokrivaju slijedeće teme:

1. Investiranje u opcije dionica.
2. Obuku iz prodaje.
3. Investiranje u nekretnine.
4. Izgradnju biznisa.
5. Prikupljanje kapitala.

Naši tečajevi osmišljeni su za ljude koji traže životnu edukaciju iz investiranja, umjesto da steknu edukaciju za diplomu. Na našim seminarima predaju investitori iz stvarnog svijeta, a oni nemaju vremena da troše vaše vrijeme. Treba zaraditi još mnogo novca i dobro se zabaviti u stvarnom svijetu investiranja i biznisa. (Ako želite biti u toku s našim seminarima, povremeno pogledajte richdad.com i otkrijte koji se seminari nude.)

Izgradite svoju arku

Vratite se na deseto poglavlje i pogledajte svoje odgovore:

Koliko vam godina još treba da napunite 65?

Koliko je godina ostalo do 2016?

Jeste li uložili najmanje 5 sati tjedno?

Odlučite se danas za investiciju u nekretnine ili za biznis.

Zapišite svoju odluku:

Studija slučaja

Allen je odvjetnik i bio je partner u jednoj od vodećih međunarodnih odvjetničkih tvrtki. Što je bio uspješniji, provodio je manje vremena sa svojom obitelji i prijateljima. Plaćali su ga iznimno dobro, ali prihod mu je ipak bio zasnovan na satima koje je fizički ulagao u svaki projekt.

Nakon što je pročitao knjige *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatog oca*, Allen je shvatio da je on "Super S" s lijeve strane Kvadranta PROTOKA NOVCA. Nakon 25 godina prakse, kad je vidio da njegovi klijenti uzimaju sve više njegovog vremena, znao je da nešto mora promijeniti. Iako je akumulirao znatnu količinu bogatstva u štednji, shvatio je da većinu vremena i dalje provodi čineći druge bogatima.

Alien je promijenio svoj položaj u odvjetničkoj tvrtki kako bi mogao poslovati s klijentima na fleksibilniji način. Sada može birati klijente s kojima želi raditi i može razmijeniti svoje usluge za udio u kompanijama. Umjesto da ga plaćaju po satnici, što bi ga zadržalo u S kvadrantu, sada može investirati vrijeme u zamjenu za suvlasništvo u kompanijama u kojima je savjetnik i prešao je u B kvadrant. Koristi vrijeme da sebi izgradi vlasnički udio, što je aktiva u B kvadrantu Kvadranta PROTOKA NOVCA.

Iako je Allen već napunio svoju financijsku arku vrijednosnim papirima kroz planove štednje i planove 401(k), njegovo bogatstvo bilo je usko povezano s tržištem dionica koje je van njegove izravne kontrole. Shvatio je koliko je malo kontrole imao kad je vidio kako vrijednost njegovih vrijednosnih papira opada tijekom 2001.

Promijenivši način korištenja vremena, Allen sada gradi poslovnu aktivu i nekretnine nad kojima ima više kontrole, kako bi stabilizirao svoju financijsku arku i učinio je manje podložnom fluktuacijama tržišta dionica. Trenutno posjeduje udio u više različitih kompanija, između ostalih u kompaniji za marketing s Interneta, medicinskoj kompaniji, kompaniji za zaštitu okoliša, kompaniji za zlato i kompanijama za naftu i plin. U neke je izravno investirao, dok je u nekim razmijenio svoje usluge za dionice.

Njegova financijska izvješća sada uključuju sve tri kategorije aktive: vrijednosne papire, biznis i nekretnine. Fokusravajući se na prijelaz na desnu stranu kvadranta, Alien je uspio izbjeći utrku štakora, istovremeno gradeći stabilnost za svoju financijsku arku.

Dvadeseto poglavlje

Kontrola br. 8: Kontrola nad svojom sudbinom

"Unutar svakoga od vas nalazi se bogata osoba, siromašna osoba i osoba iz srednje klase. Vi odlučujete koja ćete osoba postati."

-BOGATI OTAC

Izvlačenje bogate osobe u vama

Prema Websterovom rječniku, riječ *edukacija* dolazi od latinske riječi *educo* ili *educe*, što znači 'izvući, izvesti'. Izabравši da pohađam Akademiju trgovačke mornarice u New Yorku, ja sam izabrao da izvučem mornara u sebi. Pohađajući Mornaričku pilotsku školu na Floridi, izabrao sam da izvučem pilota u sebi. Odlučivši slijediti stope svojeg bogatog oca, odlučio sam izvući bogataša u sebi.

1974. morao sam donijeti odluku kojeg ću oca slijediti. Znao sam da ću, ako poslušam savjet svojeg pravog oca: "Vrati se u školu, stekni magisterij i nađi siguran posao", završiti poput njega. Znao sam i to da nema jamstva oko toga gdje bih mogao

završiti odlučim li slijediti stope svojeg bogatog oca. Do 1974. bio sam dovoljno star da znam kako put bogatog oca nema jamstava. Mogao sam završiti bez novca i očajan, ali i bogat. Do tada sam vidio mnoge prijatelje bogatog oca koji su krenuli na put s bogatim ocem ali nisu dospjeli do cilja. 1974. znao sam da moram izabrati između sigurne i nesigurne sudbine. Kao što znate, izabrao sam nesigurnu sudbinu.

Moja odluka da izaberem nesigurnu sudbinu - da izgradim vlastitu arku, a ne arku za nekog drugoga - imala je malo veze s odredištem, a puno veze s procesom - putem prema odredištu. Mnogi od nas čuli su izreku: *Laka cesta postaje teža, a teška cesta postaje lakša*. 1974. odlučio sam krenuti težom cestom, cestom bez jamstava. 1974. odluka je bila laka, ali bilo je teško napraviti prvi korak. Pet godina kasnije, 1979., morao sam opet donijeti istu odluku. Izvlačiti sebe iz ogromne rupe koju sam iskopao sam sebi bila je jedna od najtežih stvari koje sam ikada učinio, no bila je to i jedna os najboljih stvari. Mogu iskreno reći da sam više naučio iz svojih neuspjeha nego iz uspjeha i više iz svoje gluposti nego iz inteligencije.

Ljudima preporučam da zadrže svoje poslove i pokrenu biznis u slobodno vrijeme ili da počnu investirati u male nekretnine, jednostavno zato što je potrebno nekoliko godina da bi se naučile osnove. Putovanje iz kokošinjca započinje prvim korakom. Nakon toga slijede mnogi drugi koraci.

Ako se proročanstvo bogatog oca obistini, a vjerujem da hoće, slijedećih nekoliko godina tržište dionica doživjet će procvat. Bit će to veliki procvat prije velike propasti. *Baby-boom* generacija stavljat će novac u svoju posljednju priliku za mirovinu. Sretni dani će se vratiti. Ali umjesto da se ponašate poput pijanih mornara na obali tijekom tog razdoblja financijske euforije, predlažem vam da počnete metodično graditi arku. Investirajte svoje vrijeme i nešto novca u edukaciju i u iskustvo. Budite spremni na greške, ali pazite da budu male i zatim učite iz njih. Nakon što naučite nešto iz greške, čestitajte sebi i načinite korak dalje. Iako možda nećete financijski napredovati, stjecat ćete neprocjenjivo vrijedno

iskustvo, samopouzdanje, više kontrole nad vlastitom sudbinom i, što je najvažnije, sve više ćete prizivati bogatu osobu u sebi.

Sir Isaac Newton jednom je rekao: "Mogu izmjeriti kretanje nebeskih tijela, ali ne mogu izmjeriti ljudsku glupost." Rekao je to nakon što je osobno izgubio bogatstvo tijekom financijske euforije poznate pod nazivom Mjehur južnih mora, mjehur koji se rasprsnuo 1720. Čak je i genij postao budala kad je izgubio kontrolu nad sobom, svojim emocijama, isprikama, vizijom, pravilima, savjetnicima i imovinom.

Siguran sam da će jednom, kad se tržište dionica oporavi i počne s usponom negdje između 2004. i 2007., ljudi opet zaboraviti prošlost i da će govoriti: "Ovaj put je drukčije!" Ali negdje između 2008. i 2012. stvari će zaista biti drukčije. Bit će drukčije jer će ovaj put prošlost dostići budućnost. Pripremite sebe i svoju arku da napredujete tijekom dobrog razdoblja, i da još bolje napredujete tijekom lošeg razdoblja. Učite, čitajte, pohađajte tečajeve, i vježbajte kao da vam život ovisi o sposobnosti investiranja - jer zaista i ovisi. Ako možete to učiniti, prizvat ćete bogatu osobu u sebi i učiniti je kapetanom svoje arke.

Bogati otac bio je strog otac

Oba moja oca bili su strogi ljudi. Možda mi zato nije teško pala disciplina na akademiji i u marincima. Bogati otac bio je naročito strog prema Mikeu i meni kad se radilo o novcu, biznisu i investiranju. Uostalom, spremao se predati svoje bogatstvo sinu, a mene je obučavao da steknem vlastito bogatstvo.

Warren Buffet također je strog prema svojoj djeci. Njegov partner rekao je o njegovom tretmanu djece: "Warren je jednako strog prema svojoj djeci kao i prema zaposlenicima. Ne vjeruje da ćete pomoći nekome koga volite tako da mu dajete nešto što nije zaslužio."

Warren Buffet zove naslijeđena bogatstva "Bonovi za hranu bogatih". Kaže: "Svi oni ljudi koji misle da su bonovi za hranu

omalovažavanje i da vode ka krugu siromaštva isti su oni ljudi koji žele ostaviti tonu novca svojoj djeci."

Kad se njegov sin Howard kandidirao za političkog funkcionera u Omahi, glasači su pogrešno pretpostavili da će on, s obzirom na prezime, imati dobro financiranu kampanju. To se nije dogodilo. Buffet stariji objasnio je: "Zatražio sam od njega da piše svoje ime malim slovima tako da svi shvate da je on Buffet bez kapitala (capital=veliko slovo, op. prev).

Novac vas ne čini bogatim

Neki dan bio sam u dućanu i kupovao odjeću. Prodavač me upitao čime se bavim, na što sam odgovorio: "Ja sam investitor."

Dok mi je izdavao račun, upitao je: "Za to je potrebno mnogo novca, zar ne?"

Odmahnuo sam glavom i odgovorio mu: "Ne, nije. U stvari, novac nema mnogo veze s investiranjem. Kao i mnogi drugi, počeo sam ni iz čega."

"Ali išli ste u dobre škole, niste li?"

"Išao sam u dobru školu, ali ono što sam naučio nema mnogo veze s investiranjem ili bogaćenjem", odgovorio sam. "A osim toga, novac vas ne čini bogatim."

"Pa kako ste se obogatili?" upita prodavač. "Kako ste došli do novca za investiranje?"

"Učio sam, mnogo čitao, počeo s malim i počinio mnoge greške, i imam dobre savjetnike i mentore. Ono što sam naučio na ulici me učinilo bogatim", odgovorio sam potpisujući račun za kreditnu karticu.

"Zvuči kao mnogo posla", reče mladić.

"I jest", odgovorih ja. "Ali isto vrijedi i za ovo što vi radite."

Neposjedovanje novca čini vas bogatijim

Kao što znate, bogati otac nikada nije završio školu i zato su njegove vještine govora i pisanja bile ograničene. No budući da se morao suočiti sa stvarnim svijetom u dobi od trinaest godina, njegovi financijski problemi pomogli su mu da razvije svoje

financijske sposobnosti i da postane jedan od najpametnijih ljudi koje sam znao. Kad se njegov sin Mike i ja sastanemo, stalno razgovaramo o onom što smo naučili od njegovog oca, mojeg bogatog oca, o biznisu, investiranju, novcu i životu. Često komentiramo: "Zato što nije imao novca, postao je bogat. Zato što nije imao obrazovanja, postao je genij. A zato što se nije mogao osloniti na sigurnost, pronašao je slobodu."

Što želite biti kad odrastete?

Jedna od najvažnijih riječi za bogatog oca bila je *pouzdanost*. Websterova definicija riječi pouzdanost jest *'svojstvo nečega u što se može vjerovati'*, povezano s financijskim pitanjima. Bogati otac rekao je: "Bez obzira na to jesi li bogat ili siromašan, želim da uvijek budeš osoba kojoj ljudi mogu vjerovati. Tvoja riječ je tvoja obveza. Ako završiš kao siromah, bez novca, i ti i tvoja obitelj danima gladujete, a na nečijem stolu se nalazi novčanica od 100\$, bit ćeš dovoljno pošten da je ostaviš tamo. Ako si siromašan, kad si kod kuće, bit ćeš osoba kojoj se može vjerovati da će zaštititi svoju obitelj i imovinu, i dozvoliti i jednom i drugom da rastu u sigurnosti. Ako si siromašan, želim da budeš velikodušan sa svojim vremenom, imovinom i mudrošću. Ako završiš kao bogat, učinit ćeš isto što bi činio i kao pouzdan siromašan čovjek. To je ono što želim da postaneš. Bez obzira na to jesi li postao bogat ili siromašan, želim da postaneš čovjek kojem se može vjerovati."

Unutar svakog od vas nalazi se bogata osoba, siromašna osoba i osoba iz srednje klase. Život u slobodnoj zemlji znači da svi imamo izbor odlučiti koja osoba želimo biti. Počnite danas tako što ćete preuzeti kontrolu nad svojim obrazovanjem i svojom sudbinom.

Izgradite svoju arku

Sumnjate li u sebe?

Želite li recept ili brza rješenja?

Reevaluirajte svoju razinu razmišljanja o novcu.

Da biste zapovijedali svojom arkom, morate je osmisliti imajući na umu svoj osobni cilj. Pokrenite se i počnite je graditi već danas.

Ponovno pročitajte dio "Izgradite svoju arku" na kraju svakog poglavlja.

Što vas zadržava?

Zaključak

Prorok se nada da je u krivu

Bogati otac često je govorio: "Nadam se da sam u krivu."

Vjerovao je da ćemo njegov sin i ja imati dovoljno vremena da se pripremimo u slučaju da je u pravu i zato nas je često upozoravao. Rekao je: "Nije pitanje jesam li ja u krivu ili ne. Pitanje je, jeste li spremni za slučaj da sam u pravu?"

Dobra stvar je to što me proročanstvo bogatog oca motiviralo da se priprelim umjesto da čekam. Tijekom priprema, Kim i ja sagradili smo svoju arku. Gradnja arke dovela je do toga da smo unaprijedili našu financijsku edukaciju, iskustvo i financijsku slobodu. Čak i ako veliki potop nikada ne dođe i ako je bogati otac bio u krivu, naša priprema dovela nas je do financijski sigurnijeg položaja u životu.

Divovski krah tržišta dionica dolazi, ali nije problem u krah u tržišta. Predviđanje kraha tržišta nije problem. Sva financijska tržišta rastu i padaju. Ciklusi tržišta su dio života. Predviđanje kraha tržišta je poput predviđanja zime. Stvar je u problemima koje će krah tržišta razotkriti. Slijedeći krah bit će naročito težak jer su tri generacije prebacivale dalje veći problem -

problem načina na koji se osoba izdržava kada njezini radni dani završe. To je do sada neviđen problem koji iz dana u dan postaje veći.

Warren Buffet kaže: "Tek kad dođe oseka vidi se tko je plivao gol."

Slijedeći krah tržišta otkrit će tko je plivao gol, a jedna od tih skupina mogla bi biti i sama država. Već predugo država daje obećanja za koja zna da ih ne može ispuniti. Ali nisu problem prekršena obećanja. Pravi problem je društvo koje je dovoljno naivno da vjeruje obećanjima. Previše ljudi vjeruje da bi ih država trebala spašavati od njihovih nedostataka. Mnogi ljudi vjeruju da je država poput dobre vile, mitske osobe koja može mahnuti čarobnim štapićem i svi njihovi financijski problemi će nestati. Društvo koje vjeruje u bajke nije zrelo društvo.

U stvarnom svijetu biznisa i investiranja, dobra vila je Savezna banka za rezerve, a njezina starija sestra je vlada. U financijskim terminima oni se zovu *posljednja linija posuditelja*. Nakon 11. rujna 2001 Savezna banka za rezerve preplavila je ekonomiju novcem kao što bi učinio svaki djed ili baka, pokušavajući ublažiti patnju svojih unuka. Kad su zračne linije upale u probleme nakon napada, savezna vlada istupila je u pomoć kako bi spasila neke od tih zračnih linija. To je bilo kao kada stari djed istupa da spasi jedno od svoje odrasle djece koje i samo ima djecu. Ja se pitam mogu li savezne i državne vlade još dugo vremena biti posljednja linija posuditelja.

Sviđalo nam se to ili ne, za nekoliko godina milijuni ljudi iz *baby-boom* generacije u Americi navršit će 70 godina. Pitanje je, koliko njih će imati dovoljno sredstava do kraja života? Koliko njih će se obratiti saveznoj i državnim vladama kao dobroj vili?

Poruka ove knjige je ta da će ljudi uskoro shvatiti da ih ne može spasiti niti država niti tržište dionica.

Loše vijesti

Loša je vijest da će slijedeći krah tržišta dionica otkriti razinu siromaštva u Americi koja će potresti svijet. Svijet će se pitati kako najbogatija država na svijetu iznenada ima tako mnogo siromašnih ljudi.

Što je još gore, ekonomski bijes i frustracija rastu na svjetskoj razini, što znači da ćemo morati rješavati te probleme i globalno i lokalno.

Kao što kaže Warren Buffet: "U slučaju nuklearnog rata, zanemarite ovu poruku."

Dobre vijesti

Dobra vijest je ta što ljudi često daju najbolje od sebe kad su vremena teška. Nakon napada 11. rujna, milijuni ljudi posegnuli su u svoja srca i pronašli u sebi heroje. Vjerujem i u to da će nadolazeća financijska katastrofa probuditi u ljudima ono najbolje. Umjesto da upadnu u očaj i depresiju, vjerujem da će se ljudi pokrenuti i početi rješavati taj "problem siromaštva" u bogatoj zemlji. Još bolja vijest je to što ćemo putem elektronskih telekomunikacija moći raditi na tome da riješimo problem siromaštva na cijelom svijetu.

U ovoj knjizi već sam napisao da postoje tri vrste obrazovanja. To su:

1. Akademsko
2. Profesionalno
3. Financijsko

U današnjoj Americi, našu sposobnost podučavanja ljudi da pišu i čitaju ocijenio bih s trojkom. Našu sposobnost obrazovanja profesionalaca ocijenio bih s peticom. Amerika ima odlične škole za profesionalce. Ali kad se radi o financijskom obrazovanju, američkom školskom sustavu dao bih čistu jedinicu. Tu manjkavost treba odmah ispraviti ako želimo i dalje biti svjetska velesila.

U Industrijskom dobu, sve što je čovjek trebao bilo je akademsko i profesionalno obrazovanje. U Informatičkom dobu te dvije razine obrazovanja nisu dovoljne. U Informatičkom dobu čovjek mora biti i financijski kompetentan, a ne samo akademski i profesionalno. Visoko plaćen posao nije dovoljan. Moramo znati kako preživjeti kada naš radni vijek završi, a to zahtijeva financijsko obrazovanje na svim razinama.

Dvije profesije

Sve što nam je trebalo u Industrijskom dobu bio je dobar posao ili profesija. U Informatičkom dobu trebat će nam dvije profesije. Jedna profesija bit će vezana uz način na koji zarađujemo novac, a druga uz način na koji ga investiramo. Da bismo imali drugu profesiju, obavezna nam je financijska pismenost.

Izbor je vaš

Noa je mogao vidjeti budućnost i pripremio se za nju. Ako i vi vidite budućnost sličnu onome što je vidio bogati otac, i vi ćete se htjeti pripremiti dok još za to ima vremena. Naravno, nadamo se da se divovski krah tržišta dionica neće dogoditi. Možda će netko mahnuti čarobnim štapićem i mi ćemo zauvijek sretno živjeti. Ali ja ne mislim da se krah tržišta dionica može izbjeći. Ne mislim niti to da će milijuni *baby-boomera* odjednom uštedjeti dovoljno novca da im potraje do kraja života. Mislim da ćemo se suočiti s krizom, a iz te krize proizaći će novi financijski svijet. U to sam siguran i to očekujem. Nadolazeći krah tržišta otkrit će probleme koje smo mi, kao društvo, predugo gurali pod otirač. Dobra je vijest to da, kad jednom ti problemi budu izloženi i istine izrečene, imamo priliku riješiti ih jednom i zauvijek... Ne samo za sebe, već i za svijet.

Iza uspona i padova tržišta

S donošenjem 401(k) planova, vlada SAD-a, a i druge vlade diljem svijeta, zatražile su od ljudi da investiraju bez da od njih traže da prije toga postanu investitori. Kad su neinvestitori ušli na tržište, većini je rečeno da tržište u prosjeku raste. S tom pretpostavkom započeo je procvat uzajamnih fondova.

Istina je da u stvarnom svijetu pravi investitori znaju da sva tržišta - bez obzira radilo se o dionicama, obveznicama, nekretninama, ulju za loženje, iznutricama, nafti, uzajamnim fondovima ili kamatnim stopama - rastu, padaju i kreću se

postrance. Investitor iz stvarnog svijeta ne bi investirao u aktivu koja funkcionira samo u jednom smjeru, niti u program koji vam ne dopušta da iz njega izađete kada dođe vrijeme za to. Ali 401(k) učinio je upravo to. Gurnuo je ljude u kupnju aktive nad kojom nemaju kontrolu, koja funkcionira samo na tržištu koje raste i ne mogu izaći iz toga bez svojevrzne kazne. To je kao da plivaču stavite lisice i bacite ga u duboki bazen.

Zbog svojeg nedostatka obrazovanja, većina investitora u DC mirovinske planove morala je prihvatiti optimističan, ružičast pogled na svijet, pogled s pozicije vječnog uspona tržišta. Investitori iz stvarnog svijeta znaju da se svako tržište sastoji od uspona i padova. Oni od vas koji žele preuzeti veću kontrolu nad svojom financijskom sudbinom mogu poći iza uspona i padova tržišta. Ako želite biti investitor u stvarnom svijetu, morat ćete razviti financijsku edukaciju, iskustvo i instinkte kako biste postali osoba koja vidi iza uspona i padova bilo kojeg tržišta i koja uvijek vidi sjajnu budućnost koja dolazi.

Noa je znao da mora nešto poduzeti jer se spremala katastrofa. Budući da je bio čovjek od vizije, mogao je vidjeti iza tame i ugledao je novi svijet na kraju potopa. Iako je znao da ne može spasiti nikoga, znao je da može donijeti život novom svijetu. Drugim riječima, djelovao je ne samo zbog nadolazeće katastrofe, već i zbog svjetlije budućnosti za koju je znao da dolazi.

Biti investitor iz stvarnog svijeta znači biti u skladu sa stvarnim svijetom. Optimisti vole ideju kupnje, zadržavanja, diverzifikacije i molitve. Ali ako planirate preuzeti kontrolu nad svojom budućnošću, trebaju vam vještine iz stvarnog svijeta kako biste vidjeli bolji svijet iza olujnih oblaka. Ako postanete investitor iz stvarnog svijeta, nećete razmišljati o tome rastu li tržišta ili padaju, jer imat ćete uspjeha na svim tržištima. Nećete biti uhvaćeni u raspravu događa li se uspon ili pad, raspravu u koju se uključuje najveći dio kratkoročnih investitora, kupujući ili prodajući sa svakom promjenom na tržištu. Ako postanete investitor iz stvarnog svijeta, uspone i padove tržišta gledat ćete kao jednu od životnih igara.

Očito je da živimo u vrlo kaotično vrijeme. Očito, kao društvo na globalnoj razini, suočavamo se s mnogim izazovima.

Jedan od izazova je rast siromaštva, ne samo u zemljama trećeg svijeta, već i u zemljama prvog svijeta kao što je Amerika. Rascjep između onih koji imaju i onih koji nemaju mora se smanjiti. Ova knjiga posvećena je učitelju, Daveu Stephensu, i drugim učiteljima-vizionarima poput njega, jer učitelji drže ključ budućnosti. Učitelji drže ključ jer oni su ljudi koji pripremaju ljude za budućnost. Moj siromašni otac, također učitelj, često je brinuo zbog toga što se škole previše fokusiraju na drevnu povijest umjesto na budućnost. Govorio je: "Kad bih mogao vidjeti budućnost, znao bih čemu moram podučavati djecu." Zato je ova knjiga posvećena učiteljima poput Davea Stephensa, učiteljima koji imaju hrabrosti ponuditi svojim učenicima vještine potrebne za budućnost. Kad bismo imali više učitelja i učenika koji podučavaju druge tim vještinama, proročanstvo mojeg bogatog oca moglo bi se pokazati pogrešnim. A to je posao proroka. Posao proroka je da pruži dovoljno upozorenja da bi se njegovo proročanstvo pokazalo pogrešnim, i da poduzete akcije povedu sve nas u bolji svijet.

Ova knjiga nije zamišljena kao mračna knjiga. Napisana je zato da vas inspirira da steknete vještine koje su vam potrebne da biste vidjeli veću i svjetliju sliku života iza olujnih oblaka koji dolaze. Budućnost će biti vrlo svijetla za one koji su spremni. Ali biti spreman također znači imati vjeru poput Noe, vjeru da se vidi bolji svijet iza oluje.

Bogati otac često je govorio: "Najmračnije je prije svitanja." Na taj način podsjećao nas je da nastavimo poboljšavati naše vještine, održavati vjeru, naročito u najmračnijim trenucima, i da imamo hrabrosti iskoračiti naprijed dok ostali uzmiču.

Imate priliku preuzeti kontrolu nad svojim financijskim životom. Gradeći svoju arku punu aktive koja radi za vas, možete se pripremiti za prosperitet bez obzira na to što se događa s tržištem.

Na kraju, ostavljam vam citat Warrena Buffeta, najbogatijeg i najuspješnijeg investitora Amerike, koji kaže da voli kupovati dionice "kad je tržište u punom padu."

Hvala vam što ste pročitali ovu knjigu.

Dodatak 1

ERISA

Zakon o osiguranju prihoda za umirovljene zaposlenike iz 1974. (ERISA), kojeg je 2. rujna 1974. potpisao predsjednik Ford, usvojio je mnoštvo postojećih pravila o mirovini i beneficijama zaposlenika. Utjecao je na gotovo svaki plan beneficija zaposlenika u Sjedinjenim državama. ERISA je često dobivala amandmane i razvila se u ogroman, složen niz pravila i regulacija. Glavni zakoni koji su od 1974. nadopunili ERISA-u su slijedeći:

- 1974. Donošenje ERISA-e
- 1975. Zakon o smanjenju poreza
- 1976. Zakon o poreznoj reformi
- 1977. Zakon o tehničkim korekcijama
- 1978. Zakon o prihodima
- 1980. Amandman zakona mirovinskog plana višestrukih poslodavaca
- 1981. Zakon o porezu za ekonomski oporavak
- 1982. Zakon o jednakosti poreza i fiskalnoj odgovornosti
- 1984. Zakon o redukciji deficita
- Zakon o ujednačavanju

- 1986. Zakon o konsolidiranom omnibus budžetu
 Amandman zakona o mirovinskom planu za jednog
 poslodavca
 Zakon o poreznoj reformi
- 1987. Zakon o usklađivanju omnibus budžeta
- 1988. Zakon o tehničkim i drugim prihodima
- 1989. Zakon o usklađivanju omnibus budžeta
- 1990. Zakon o zaštiti beneficija starijih radnika
 Zakon o usklađivanju omnibus budžeta
- 1992. Amandman na kompenzaciju nezaposlenosti
- 1993. Zakon o usklađivanju omnibus budžeta
- 1994. Zakon o zaštiti mirovine
- 1996. Zakon o zaštiti poslova u malim tvrtkama
 Zakon o prenosivosti zdravstvenog osiguranja I
 uračunljivosti
- 1997. Zakon o olakšicama za porezne obveznike
- 1998. Zakon o ujednačavanju prijevoza za 21.stoljeće
 Zakon o izdržavanju djece
 Zakon o restrukturiranju i reformi unutarnje službe
 za prihode
 Zakon o produženju poreznih i trgovinskih olakšica
- 1999. Zakon o produženju poreznih olakšica
- 2000. Zakon o konsolidaciji izdvojenih sredstava
- 2001. Zakon o usklađivanju ekonomskog rasta i poreznih
 olakšica

Planovi 401(k)

Uredbe o gotovini ili prenošenju (CODA-e) koje su omogućene kroz Članak 401(k) Zakona o prihodima bili su popularni u planovima o podjeli profita ranih 50-tih. Zahvaljujući toj uredbi, zaposlenik može izabrati da dobiva doprinose od svojeg poslodavca u gotovini ili je prenijeti na plan o podjeli profita koji mora ispunjavati određene zahtjeve Službe za kontrolu poreza, s obzirom na vrijeme izbora i skupinu koja sudjeluje. Takav tip CODA-e kasnije nije bio naročito popularan - postojalo ih je manje od 1,000 u ranim

70-tim. 1972., Služba za kontrolu poreza izdala je regulacije vezane uz plaćanje poreza na doprinose iz plaće i stvorila niz problema i nejasnoća u odnosu na CODA-e. Zatim je 27. lipnja 1974. ERISA privremeno zamrzнула porezni status planova vezanih uz CODA-u koji su se pojavili krajem 1976. To razdoblje produženo je do 31. prosinca 1979. Zakon o prihodima iz 1978. dodao je postojećem zakonu članak 401(k), a 1981. Služba za kontrolu poreza predložila je regulacije koje su dopustile da doprinosi na plaću budu uplaćivani u 401(k) planove. Nakon toga, poslodavci su počeli usvajati planove 401(k) i pretvarati doprinose poslije plaćanja poreza u postojeće planove podjele profita u doprinose prije plaćanja poreza.

Zakon o poreznoj reformi iz 1984. donio je promjene u planove 401(k) tako što je nametnuo obavezna nediskriminacijska pravila koja su naknadno modificirana Zakonom o poreznoj reformi iz 1986. Nedavno je EGTRRA (Zakon o usklađivanju ekonomskog rasta i poreznih olakšica) donijela dodatne promjene planovima 401(k) dopuštajući povećanje doprinosa i podižući granice kompenzacije zbog osnovne svrhe planova.

Statutarni okvir ERISA-e

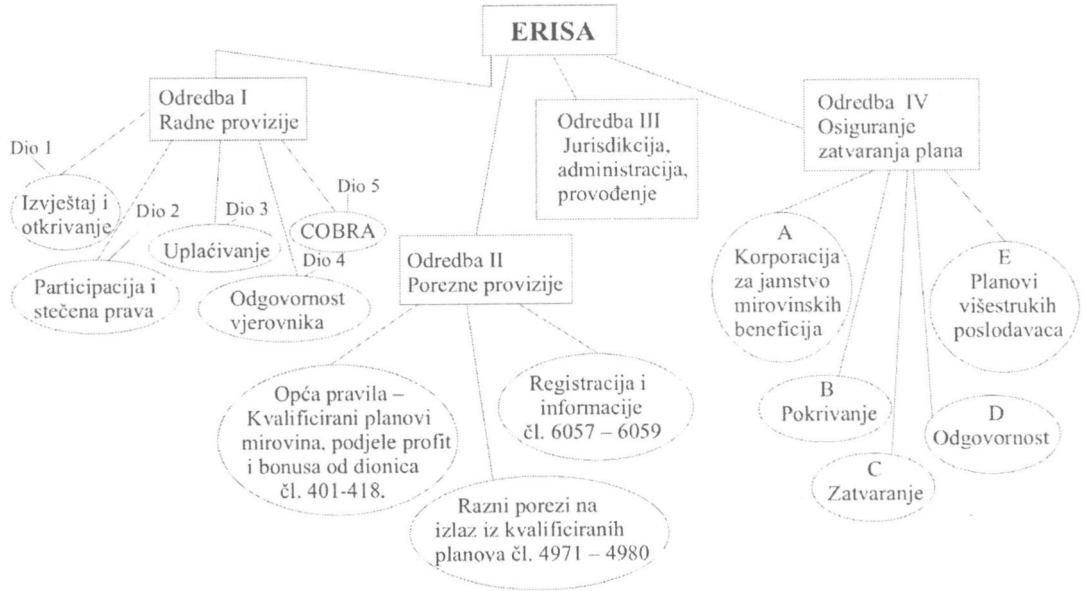
Odredba I ERISA-e postavlja pravila za strukturiranje planova, postavlja standarde ponašanja vjerovnika u planovima i zabranjuje određene transakcije planova. To je odredba "Rad".

Odredba II ERISA-e postavlja pravila Službe za kontrolu poreza vezane uz planove beneficija za zaposlenike i poreze primjenjive na određene transakcije plana. To je odredba "Porez".

Odredba III postavlja pravila vezana uz procedure za (1) izdavanje pisama namjere za planove, i (2) trajno poštivanje standarda za participaciju i financiranje, te (3) zabranjene transakcije kao i koordinaciju funkcija vezanih uz ERISA-u između Državne riznice i Ministarstva rada.

Odredba IV ERISA-e postavlja pravila vezana uz zatvaranje definiranog plana beneficija, Korporacije za jamstvo mirovinskih beneficija (PBGC) i planova za višestruke poslodavce.

Statutarni okvir ERISA-e



O školskom programu Davea Stephensa

Dave Stephens učitelj je u Warren Central/Warren Career Center u Indianapolisu, Indiana. PROTOK NOVCA 101 i PROTOK NOVCA za djecu otkrio je 1998. "Uvijek posjećujem knjižare, gledam tone knjiga o financijama i način na koji je materijal prezentiran. Vidio sam knjige Bogatog oca, način na koji su prezentirali koncepte protoka novca i ključne elemente financija kao što su bilance i izvješća o prihodu, i rekao: 'Napokon je netko sastavio informacije o financijama na način na koji uči većina ljudi.'"

Nakon što je pročitao knjigu *Bogati otac, siromašni otac*, Dave je naručio PROTOK NOVCA 101 i dao ga učenicima na evaluaciju. "Učenici su igri dali odlične kritike", reče Stephens. "Kažu da je igra apsolutno fantastična." To je potaklo Stephensa da je uključi u svoj program za srednjoškolce.

Nakon što je vidio uspjeh igre kao sredstva za učenje, pokrenuo je pilot program u kojem su njegovi srednjoškolci koji su savladali koncept financija u igri PROTOK NOVCA bukvalno postali "učitelji" koji su te igre i koncepte prenijeli u osnovne škole u svojim zajednicama.

"Mogao bih zauvijek govoriti u superlativima", kaže Stephens "PROTOK NOVCA 101 je igra koja je zaista promijenila živote učenika. Dobili su novi entuzijazam za obrazovanje kad su vidjeli da mogu uspjeti u financijskom smislu."

Stephenov rad i entuzijazam proširili su se. Samo u Indijani, gotovo 40 škola uključilo je igre PROTOK NOVCA u svoje programe. Dva Daveova učenika prenijeli su njegov program na koledže koje sada pohađaju. Michael Slate, student na Purdueu, i David Hosei, student na Sveučilištu u Indiani, pokrenuli su slične programe za studente na koledžu.

"Dave Stephens promijenio mi je život", reče Slate. Ne samo da je Slate pokrenuo Stephensov program na svojem sveučilištu, već je nedavno kupio zgradu s 4 stana u vrijednosti od 270,000\$ s predumom od 2,000\$. Stanari će biti drugi studenti, a Slateove otplate hipoteke manje su od iznosa koji bi plaćao za stanarinu. "Kada napustim koledž", rekao je: "imanje će i dalje biti aktiva koja generira prtok novca."

David Hosei zahvaljuje Stephensu što ga je naučio kako primijeniti u stvarnom životu ono što je naučio u školi. "Pomaže vam da shvatite veze, zatim vas vodi i podržava dok otkrivате vlastite odgovore", kaže Hosei. "Nakon što sam igrao PROTOK NOVCA 101, naučio sam vidjeti prilike svugdje oko sebe." Njegov cilj je da sa svojom obitelji i zajednicom podijeli ono čemu ga je naučio Stephens.

Slate i Hosei su osnivači HELP-a (Helping Educate Lots of People - pomoć pri obrazovanju mnogih ljudi), neprofitne organizacije koja je posvećena misiji prenošenja financijske pismenosti i dobrotvornog rada. Članovi organizacije, kojih je samo na Purdueu i Sveučilištu Indiana oko stotinu, nose igru PROTOK NOVCA za djecu u dječje klubove i škole u svojim zajednicama i podučavaju djecu konceptima novca, financija i investiranja. "Ti studenti iz HELP-a nastavljaju učiti podučavajući druge i uče davati doprinos svojim zajednicama", kaže Slate.

Priča o Michaelu Slateu i Daveu Hoseiju jedna je od mnogih priča koje odražavaju utjecaj jednog učitelja, Davea Stephensa, na živote mnogih ljudi iz budućih generacija.

ROBERT T. KIYOSAKI

Rođen i odrastao na Havajima, Robert T. Kiyosaki pripada četvrtoj generaciji američkih Japanaca. Nakon završenog koledža u New Yorku, ušao je u marine i otišao u Vijetnam kao časnik i pilot helikoptera topovnjače.

Vrativši se iz rata, Robert se zaposlio u korporaciji Xerox, a 1977. osnovao tvrtku koja je na tržište izbacila prve najlonske i Velcro novčanike za surfere. 1985. osnovao je međunarodnu kompaniju za edukacije koja je desetke tisuća studenata širom svijeta podučavala o biznisu i investiranju.

1994. godine, Robert je prodao svoj biznis i umirovio se u dobi od 47 godina. Tijekom svoje kratke mirovine, napisao je knjigu *Bogati otac, siromašni otac*. Uskoro nakon toga napisao je i *Kvadrant protoka novca bogatog oca, Vodič bogatog oca u investiranje* i *Bogato dijete, pametno dijete*. Sve knjige bile su na popisima uspješnica *Wall Street Journala*, *Business Week-a*, *The New York Timesa*, *E.Trade.com-a*, i drugih.

Robert je također stvorio edukacijsku igru PROTOK NOVCA kako bi ljude naučio iste financijske strategije koje je njegov bogati otac godinama učio njega, iste strategije koje su mu omogućile da se umirovi u 47. godini života.

2001. godine izašla je prva knjiga iz serijala Savjetnici Bogatog oca. Tim profesionalaca okupljen oko tog serijala podržava Robertovo vjerovanje da su "biznis i investiranje timski sportovi." Robertovim riječima: "Idemo u školu kako bismo naučili teško raditi za novac. Ja pišem knjige i stvaram proizvode koji uče ljude kako da novac radi za njih i kako bi mogli uživati u luksuzima ovog velikog svijeta u kojem živimo."

Organizacija Bogati otac je proizvod zajedničkog truda Roberta i Kim Kiyosaki i Sharon Lechter koji su 1996. krenuli na putovanje koje će im pružiti mogućnost da utječu na financijsku pismenost ljudi diljem svijeta i pronesu misiju Bogatog oca i u najudaljenije krajeve.

SHARON L. LECHTER

Ovlašteni javni računovođa, koautorica serijala Bogati otac i direktorica organizacije Bogati otac, Sharon Lechter posvetila je svoj profesionalni život polju edukacije. Diplomirala je računovodstvo s pohvalom na Državnom sveučilištu Floride. Pridružila se Coopers & Lybrandu, jednoj od tadašnjih osam velikih računovodstvenih tvrtki i popela se do menadžerskog položaja na područjima računala, osiguranja i izdavaštva, zadržavajući svoje profesionalne privilegije kao ovlašteni javni računovođa.

Sharon je sretno udana za Michaela Lechtera preko 20 godina i ima troje djece, Phillipa, Shelly i Williama. Dok su joj djeca odrastala, žustro se uključila u njihovu edukaciju i uvijek je zauzimala vodeće položaje u njihovim školama. Postala je aktivist u područjima matematike, računala i učenja čitanja i pisanja.

1989. pridružila se izumitelju prve elektroničke "knjige koja govori" i pomogla mu u širenju industrije elektroničkih knjiga na multimilijunsko internacionalno tržište. Danas je pionir u razvoju novih tehnologija za vraćanje edukacije u živote djece. Kao koautor knjiga Bogati otac i direktorica te kompanije, fokusirala je svoj trud na područje financijske edukacije.

"Naš trenutačni edukacijski sustav nije sposoban držati korak s globalnim i tehnološkim promjenama u svijetu. Moramo podučavati mlade ljude vještinama, školskim i financijskim, koje će trebati ne samo za preživljavanje, već i za napredovanje u svijetu s kojim su suočeni."

Kao aktivan filantrop, Sharon 'vraća' dug društvu kao volonter i kao donator. Vodi Fondaciju za financijsku pismenost i snažan je zagovornik edukacije i potrebe za unapređenjem financijske pismenosti.

Sharon i Michael dobili su 2002. od strane Childhelp USA, nacionalne organizacije posvećene iskorjenjivanju zlostavljanja djece u SAD-u nagradu "Duh djece". U svibnju 2002. Sharon je

imenovana predsjednicom odbora ogranka Childhelp USA za Phoenix.

Kao aktivan član organizacije žena-predsjednica, uživa u kontaktima s drugim profesionalkama u cijeloj zemlji.

Robert Kiyosaki, autor knjiga Bogati otac i njezin partner kaže za nju: "Sharon je jedna od rijetkih prirodno talentiranih poduzetnica koje sam upoznao. Moje poštovanje prema njoj raste sa svakim danom našeg zajedničkog rada."

Organizacija Bogati otac je proizvod zajedničkog truda Roberta i Kim Kiyosaki i Sharon Lechter koji su 1996. krenuli na putovanje koje će im pružiti mogućnost da utječu na financijsku pismenost ljudi diljem svijeta i pronesu misiju Bogatog oca i u najudaljenije krajeve.

Vodič bogatog oca u investiranje



U što bogati investiraju, a siromašni i srednja klasa ne. Naučite kako primijeniti tehnike bogatih kako biste stvorili i povećali vlastito bogatstvo.

Ovo je treća knjiga iz serijala *Bogati otac*. *Vodič bogatog oca u investiranje* raspravlja o stvarima u koje bogati investiraju, a siromašni i srednja klasa ne. Robert pruža pogled na investiranje sa stajališta unutarnjeg investitora, i govori o tome kako bogati pronalaze najbolje investicije, i kako možete primijeniti tehnike bogatih kako biste stvorili vlastito bogatstvo.

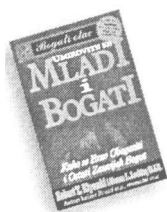
Bogato dijete, pametno dijete



Pružite svojem djetetu početnu financijsku prednost. Probudite djetetovu ljubav prema učenju načina na koji može postati financijski slobodno. Zamislite rezultate koje ćete vidjeti ako počnu dovoljno rano!

Ova knjiga napisana je za roditelje koji cijene edukaciju, žele pružiti svojoj djeci financijsku i akademsku početnu prednost u životu, i voljni su prihvatiti aktivnu ulogu u ostvarenju toga. *Bogato dijete, pametno dijete* osmišljeno je tako da vam pomogne da pružite svojem djetetu isto onakvo inspirativno i praktično financijsko znanje kakvo je

Robertov bogati otac dao njemu. Naučite kako probuditi ljubav prema učenju kod vašeg djeteta.



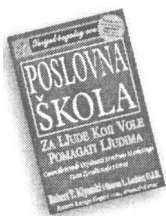
Umirovite se mladi i bogati

Snažna osobna priča o tome kako su Robert i Kim Kiyosaki počeli ni iz čega, i umirovili se financijski slobodni za manje od 10 godina. Ako ne planirate raditi naporno do kraja života, ovo je knjiga za vas.

Ako ste umorni od istih starih savjeta o investiranju - kao što su "Budite strpljivi": "Investirajte dugoročno", i "Investirajte u različite stvari", - ovo je knjiga za vas.

Robert detaljno objašnjava moć poluge. Kako polugom potpomoći vaš um, vaše financijske planove, vaše akcije, i što je najvažnije, vaše prve korake prema financijskoj slobodi.

Naučit ćete tehnike bogatog oca koristeći se polugom da izgradite financijsku sigurnost, a na kraju ostvarite život kakav želite.



Poslovna škola za ljude koji vole pomagati drugima

Naučite osam skrivenih vrijednosti biznisa mrežnog marketinga - osim zarađivanja novca! Shvatite zašto bogati cijene riječ MREŽA.

Poslovna škola za ljude koji vole pomagati drugima otkrit će vam najbrži način za izgradnju biznisa u B kvadrantu I zašto je riječ "mreža" tako moćna za bogate.

Da biste naručili knjige, posjetite
Sjeverna Amerika/Južna Amerika/Europa/Afrika:

CASHFLOW Technologies, Inc.
4330 N. Civic Center Plaza, Suite 101
Scottsdale, Arizona 85251

USA

(800) 308-3585 ili (480) 998-6971

Fax:(480) 348-1349

e-mail: info@richdad.com

KATARINA ZRINSKI d.o.o., Varaždin
Moslavačka 9, tel.: 042/241-000, fax: 042/241-828

Lektura i korektura: Sanja Đurin
Prijelom: Sanja Đurin

Grafička priprema: KATARINA ZRINSKI d.o.o., Varaždin

Naklada: 1000 primjeraka

Tisak: Tiskara Zelina d.d.

•*Klub prijatelja knjige*•

www.kz.hr

Moslavačka 9, Varaždin
Tel: 042/ 241-000
Fax: 042/ 241-828
E-mail: info@kz.hr
www.kz.hr



Serijal bogatog oca

PROROČA

Zašto najveći krah tržišta dionica...

I kako se možete pripremiti...

UPOZORENJE

Danas milijuni ljudi ovise o svojim 401(k) mirovinskim planovima. Zahvaljujući Zakonu o osiguranju mirovinskih prihoda za zaposlenike (ERISA), zaposlenici sami planiraju svoje financije za mirovinu i profitiraju od povijesno stabilnog uspona tržišta dionica. No, kad je 401(k) postao popularan prije više od 20 godina, bogati otac Roberta Kiyosakija predvidio je teške financijske posljedice za nespремne. Bogati otac rekao je: "Mirovinska reforma koju je započela ERISA ima pogreške, koje još godinama neće biti otkrivene."

Sada se približavaju olujni oblaci. Oko 20 godina nakon donošenja ERISA-e, proročanstvo bogatog oca počinje se ostvarivati. 2. travnja 2000. američka NASDAQ burza dionica zabilježila je najveći pad u jednom danu. Zatim su Enron i WorldCom došli do najvećeg bankrota u povijesti SAD-a, izbrisavši tisuće radnih mjesta i nada svojih zaposlenika. S kompanijama u zbrci na uvijek promjenjivom tržištu dionica, Robert Kiyosaki kaže da najgore tek dolazi.

BUDITE SPREMNI I PAZITE

PROROČANSTVO BOGATOG OCA učinit će više od toga da vas uvjeri u predstojeći krah tržišta dionica. Pokazat će vam kako da izgradite vlastitu financijsku arku koja će osigurati ne samo to da prebrodite oluju, već i to da profitirate iz nje. I to dobro.

PROROČANSTVO BOGATOG OCA

www.richdad.com

Serijal bogatog oca



Putovanje prema
financijskoj
slobodi

Od autora *Bogatog oca, siromašnog oca* uspješnice br. 1 *New York Timesa*, *Wall Street Journala*, *Business Week-a*, i poslovna uspješnica br.1 *USA Today*

ISBN 953-236-038-7



9 789532 360387



KATARINA RINSKI
Lect. M.A. B.A. D.M.A.

• Klub prijatelja knjige

www.kz.hr
042/241-899