

NNCL981-43Dv1.0

Robert T. Kiyosaki
Sharon L. Lechter

Gazdag papa **Próféciája**

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:

Robert T. Kiyosaki és Sharon L. Lechter mint társszerző:

Rich Dad's PROPHECY - Why the Biggest Stock Market Crash in History Is Still Coming... and How You Can Prepare Yourself and Profit from It!

Warner Books, 2002

Fordította: Meskó Krisztina

Szakmailag lektorálta: Sallay Katalin

ISBN 963 9197 24 2

Copyright © 2002 by Robert T. Kiyosaki és Sharon L. Lechter

Published by arrangement with GoldPress, Inc.

All rights reserved

Hungarian translation © 2003 Meskó Krisztina

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás, a nyilvános előadás, a rádió- és tévéadás jogát, az egyes fejezetekre is.

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó

Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója Budapest, 2004

Egy kiváló pedagógusnak

Ezt a könyvet, a Gazdag papa jövődölését, Dave Stephensnek ajánljuk, aki tanár Indiana államban, Indianapolisban. Azért egy iskolai tanárnak ajánljuk a könyvet, mert a Gazdagpapa jövődölésében feltárt problémák valódi oka nem a tőzsde fel-le hullámozása, hanem a pénzügyi oktatás hiánya az iskolarendszerben.

Dave Stephens nemcsak azon fáradozik, hogy pénzügyi ismereteket oktassa tanítványait, hanem létrehozott egy programot is, amelynek keretében középiskolás diákok általános iskolákban vállalnak mentori szerepet, kisiskolások mellett. Dave, szakértelmét bevetve, oktatta diákjainak a CASHFLOW Gyerekeknek játék elektronikus változatát, kiegészítő tananyag gyanánt, amely hamarosan az iskolák rendelkezésére fog állni - díjmentesen, és kereskedelmi reklámok nélkül.

Hálásak vagyunk segítségéért, és nagyrabecsülésünket fejezzük ki neki az oktatás terén végzett munkásságáért.

(Dave Stephens iskolarendszerbeli programjáról bővebb információkkal szolgálunk e könyv végén.)

Köszönetnyilvánítások

Nagyrabecsülésünket és köszönetünket fejezzük ki a Gazdag Papa Közösségnek. Tisztelettel köszönjük az önökhöz hasonló emberek leveleit, akik kezükbe vették pénzügyi életük irányítását, és továbbadják a pénzügyi műveltséget.

2002 júniusában csaknem 250-en gyűltek össze Las Vegasban, hogy CASHFLOW társasjátékunk játszásával ünnepeljék a pénzügyi műveltséget. Volt egy ötletük,

megosztották velünk a richdad.com vitaforumán, és maguk valósították meg. Milyen hihetetlenül jó csapat a Gazdag Papa támogatóké! Tanuljatok, és tanítsatok tovább! Köszönjük nektek!

Tartalomjegyzék

Bevezető

Első rész Vége-e a tündérmesének?

- | | |
|------------|---|
| 1. fejezet | Változik a törvény... Változik a jövő |
| 2. fejezet | A törvény, amely megváltoztatta a világot |
| 3. fejezet | Készen állsz arra, hogy szembesülj a való világgal? |
| 4. fejezet | A rémálom elkezdődik |
| 5. fejezet | Milyen pénzügyi feltevéseid vannak? |
| 6. fejezet | Ha valaki befektet, még nem biztos, hogy befektető |
| 7. fejezet | Mindenkinek befektetővé kell válnia |
| 8. fejezet | A probléma oka |
| 9. fejezet | A tökéletes vihar |

Második rész Bárkaépítés

- | | |
|-------------|---|
| 10. fejezet | Hogyan építsünk bárkát? |
| 11. fejezet | A bárka irányítása |
| 12. fejezet | 1. kontroll: Önmagunk kontrollja |
| 13. fejezet | 2. kontroll: Érzelmek kontrollja |
| 14. fejezet | Hogyan építettem meg én a bárkámat? |
| 15. fejezet | 3. kontroll: Kifogásaink kontrollja |
| 16. fejezet | 4. kontroll: Jövőbe látásunk kontrollja |
| 17. fejezet | 5. kontroll: A szabályok kontrollja |
| 18. fejezet | 6. kontroll: Tanácsadóink kontrollja |
| 19. fejezet | 7. kontroll: Időbeosztásunk kontrollja |
| 20. fejezet | 8. kontroll: Sorsunk kontrollja |
- Zárszó Egy próféta reménye semmivé

- | | |
|-------------|------------------------------------|
| 1. függelék | ANYBT |
| 2. függelék | Dave Stephens iskolai programjáról |

Bevezető

Noé és a bárka

Gazdag apám gyakran mondta: „Ha gazdag cégtulajdonosok vagy befektetők akartok lenni, meg kell értenetek Noé bárkájának történetét.” Nem tekintette magát prófétának, de azért szorgalmasan igyekezett, hogy minél jobban lássa a jövőt. Miközben a fiát és engem arra tanított, hogyan váljunk olyan cégtulajdonosokká és befektetőkké, akik szintén a jövőbe látnak, sokszor emlékeztetett rá: „Fel tudjátok fogni, mekkora hitre volt szüksége Noénak ahhoz, hogy odaálljon a családjá elé, és azt mondja: »Isten figyelmeztetett, hogy nagy árvíz közeleg, ezért bárkát kell építenünk.«” Ilyenkor gazdag apám elnevette magát, majd hozzátette: „El tudjátok képzelni, mit szólhattak erre a felesége, a gyerekei és a befektetők? - »De Noé, mi egy sivatagban lakunk! Itt nem esik az eső. Valójában egy aszály sújtotta terület kellős közepén élünk. Biztos, hogy azt mondta Isten, építs bárkát? Nem lesz könnyű egy sivatagban tőkét szerezni egy bárkaépítő cég számára. Nem lenne

értelmesebb dolog szállodát, fürdőt és golfpályát építeni, mint bárkát?«"

Kilencéves korunktól fogva gazdag apám csaknem negyven éven át azt tanította a fiának és nekem, hogyan legyünk cégtulajdonosok és befektetők. Mivel még gyerekek voltunk, nagyon egyszerű oktatási segédeszközöket használt a befektetés elveinek megtanítására, például a Monopoly játékot. Közismert meséket is felhasznált, úgy mint a Három kismalac történetét, hogy elmagyarázza, milyen fontos, hogy pénzügyi házainkat téglából építsük, ne szalmából vagy fából, Az Ótestamentum történeteit is mesélgette, így például Dávid és Góliát történetét; ezzel tanította meg nekünk a hatástöbbszörözés erejét, konkrétan azt, hogyan vált lehetségessé egy vézna, kis fickó, Dávid számára, hogy legyőzzön egy nagydarab embert - parittyája, mint hatástöbbszöröző által. Gazdag apám a jövőbe látás tudományának oktatása során sokszor hangoztatta: „Ne feledjétek, Noénak látomásai voltak... de ami ennél több, hite, és bátorsága is volt, hogy látomásai hatására cselekedjen. Sok embernek vannak látomásai, de nem mindenkiben van hit és bátorság ahhoz, hogy látomásai hatására cselekedjék... Így aztán ugyanazt látják jövőnek, amit jelennek." Más szavakkal: a hitet, bátorságot és látomásokat nélkülöző emberek gyakran nem látják előre, milyen változások várhatók... csak amikor már túl késő.

Gazdag apámat nagyon aggasztotta egy 1974-es törvény, az ANYBT (az Alkalmazottak Nyugdíjvédelmét Biztosító Törvény, angolul ERISA). Azt mondta: „Sokaknak fogalmuk sem volt róla, mi is az ANYBT, amikor érvénybe lépett. Ma is vannak sokan, akik sosem hallottak erről a törvényről, amelyet a Kongresszus adott ki, és Nixon elnök írt alá. A törvény hatása csak huszonöt-ötven év múlva lesz érezhető. Én akkor már régen nem fogok élni. Bárcsak megmondhatnám az embereknek, hogy készüljenek fel... de hogyan mondhatnék nekik bármit a jövőről?"

2002 januárjában az Egyesült Államok lakossága, még mindig letaglózva a 2001. szeptember 11.-ei eseményektől, értesült róla, hogy Amerika egyik legnagyobb blue chip cége csődbe ment. A csődön kívül más is megrázta az 1946 és 1964 között született nemzedéket, a népességrobbanás nemzedékét: megtudták ugyanis, hogy az Enron alkalmazottjai közül sokan elvesztették az összes, nyugdíjra megtakarított pénzüket. A népességrobbanás nemzedékének milliói ekkor döbbsen rá először, hogy a 401(k) *(Olyan nyugdíjszámla, amelyre a cég a dolgozó által befizetett összeg bizonyos százalékával járul hozzá (szerk. megj.))*, az IRA és más hasonló, saját hozzájáruláson alapuló nyugdíjtervek, melyekben befektetési alapok és vállalati részvények szerepelnek, nem olyan biztonságosak, mint hitték, vagy amilyennek azokat a pénzügyi tanácsadók lefestették. A népességrobbanás nemzedékének milliói valamelyest közös sorson osztoztak az Enron alkalmazottjaival. Az Enron csődje személyes riasztásként hangzott, félelmet keltett, mert rádöbbsentette az embereket, hogy a nyugdíjuk nem olyan biztos, mint ahogyan azt egykor gondolták. A gazdag papa jövődöleése valóra vált.

Az egyik helyi televízió felkért, hogy kommentáljam az Enron, az egykori vezető olaj- és gázipari cég csődjének hatását. A csinos, fiatal tévé-riporternő azt kérdezte:

- Elszigetelt eset-e az Enron csődje?

- Az Enron csődje szélsőséges eset, de nem elszigetelt - hangzott a válaszem, majd így folytattam: - Csodálom, hogy a média nem említi a Ciscót, a Viacomot, a Motorolát és más óriásvállalatokat. Nem olyan drámai a helyzetük, mint az Enroné, de számos hasonló cég van, ahol az alkalmazottak nyugdíjmegtakarításainak jelentős hányada a munkaadó cég részvényeiben fekszik.

- Hogy érti ezt? - kérdezte a műsorvezető.

-Úgy értem, hogy az Enron tragédiájának fel kellene ébresztenie az embereket. Rá kellene döbbsentenie őket arra, hogy a 401(k) nyugdíjtervük nem bombabiztos... hogy elveszíthetik mindenüket, még mielőtt nyugdíjba mennek... hogy a befektetési alapok nem biztonságosak... még akkor sem, ha az ember diverzifikál.

- Hogy érti, hogy a befektetési alapok nem biztonságosak - még akkor sem, ha diverzifikálunk? - kérdezte némi döbbsent felháborodással a hangjában.

Éreztem, hogy most az elevenébe találtam, bár ő nem az Enronnál dolgozott. Nem akartam vitába keveredni a befektetési alapokról és a diverzifikálásról, ezért csak annyit

mondtam:

- Én negyvenhét évesen mentem nyugdíjba, egyetlen részvény vagy befektetési alap nélkül. A magam részéről túl kockázatosnak tartom a befektetési alapokat és a részvényeket, diverzifikálás ide vagy oda. Van jobb módja is a nyugdíjra megtakarított pénz elhelyezésének.

- Azt akarja mondani, ne fektessünk be sem részvényekbe, sem befektetési alapokba, és ne diverzifikáljunk? - kérdezte a műsorvezető.

- Nem - feleltem. - Én senkinek nem szabom meg, mit tegyen és mit ne. Én csak annyit mondok, hogy én korán mentem nyugdíjba egyetlen részvény vagy befektetési alap nélkül, és nem diverzifikáltam az alapok között. Ha ön részvényekbe és befektetési alapokba akar befektetni, akkor az önnek biztosan megfelel... de nekem nem.

- Most reklám következik - mondta a fiatal hölgy. - Köszönöm, hogy eljött hozzánk.

Kezet fogott velem, majd gyorsan a kamera felé fordult, és elkezdte ecsetelni egy új ráncalanító krém előnyeit.

Az interjú hamarabb ért véget, mint vártam. Úgy tűnt, hogy amint az Enronról a műsorvezetőnő feltehetően személyes befektetési stratégiájára terelődött a szó, a ráncalanító krém kellemesebb témának bizonyult, nem csak neki, de több ezer tévénézőnek is. A nyugdíjról kellemetlen volt beszélni.

Az ANYBT egyik célja az volt, hogy az embereket saját nyugdíjuk összespórolására ösztönözze. Így a nyugdíjfinanszírozás három összetevőből állt volna:

1. Társadalombiztosítás;
2. A dolgozó saját megtakarítása;
3. A vállalat nyugdíjterve, amely a cég által az alkalmazott számára félretett, a nyugdíjtervben meghatározott összeg.

2002. május 5-én A Washington Postban megjelent egy cikk „Változik a nyugdíj, változik a hozzáállás” címmel, amely a három összetevőjű nyugdíj-finanszírozást háromlábú székhez hasonlította:

A múltkor megállapítottuk, hogy az első láb, a társadalombiztosítás, ha kissé billegve is, de úgy, ahogy, áll, mivel az adóztatható jövedelem egyre nő, a nyugdíjkorhatárt felemelték, egyes juttatások is adókötelesek stb...

A Kongresszus által jóváhagyott összes, betűkkel és számokkal jelölt nyugdíjterv - a 401(k)-k, a 403(b)-k, a különféle egyéni nyugdíjszámlák, a Keoghok - mind arra szolgálnak, hogy megtámasszák a második lábat, a dolgozók megtakarításait. A cégek által finanszírozott tervekhez járuló vállalati adójuttatásokat - amelyek nagyrészt a dolgozók saját készpénzét tartalmazzák - arra találták ki, hogy megtámasszák, sőt netán helyettesítsék a harmadik lábat. Az alkalmazottak takarékoságának jutalmazása helyett azt érték el, hogy a cégek kisiklatják, vagy erősen megnyirbálják a hagyományos nyugdíjterveket.

Mindez pedig így foglalható össze: Nézd, mama, háromlábú szék, de csak két lába van!

Tehát az ANYBT, vagyis az Alkalmazottak Nyugdíjjövedelmét Biztosító Törvény eredményeképpen az embereknek egyszeriben a nyakukba szakadt a felelősség, hogy maguk tervezzék meg a nyugdíjukat; a munkáltatókról az alkalmazottakra hárult a feladat, ugyanakkor utóbbiak nem részesültek a sikeres tervezéshez szükséges pénzügyi képzésben. Hirtelen több ezer gyorstalpalón végzett pénzügyi tanácsadó lépett színre, akik millióknak oktatták, hogy „fektessenek be hosszú távra, vegyenek, tartsák meg, amit vettek, és diverzifikáljanak”. Ezen alkalmazottak közül sokan még ma sem jöttek rá, hogy nyugdíjjövedelmük teljességgel attól függ, okosan tudnak-e befektetni. Ha a gazdag papa jóslata beteljesedik... több millió ember, bár nem mindenki, még nagyobb bajban lesz a következő huszonöt évben. És úgy tűnik, a jóslat beteljesül.

Bánat és fellendülés

Ez a könyv nem a bánatról és a balsorsról szól, sokkal inkább a bánatról és az azt követő fellendülésről. Gazdag apám az 1970-es évek végétől egészen az 1980-as évek elejéig állandóan emlékeztetett minket, a fiát és engem, az ANYBT-re. Azt mondta: „Mindig figyeljetelek oda a törvényváltozásokra! Ha egy törvény megváltozik, a jövő is megváltozik. Ha felkészültök rá, hogy együtt változzatok a törvényekkel, jó életetek lesz. Ha nem figyeltek a törvényváltozásokra, úgy jártok, mint az az autós, aki figyelmen kívül hagyta az éles útkanyar táblát... és ahelyett, hogy lelassított volna a kanyar előtt, a rádiót babrálta, nem vette be a kanyart, és bevezette a kocsit az erdőbe.”

Akik olvasták előző könyveimet, talán emlékeznek rá, hogy említést tettem az 1986-os adóreform-törvényről. Ez is egy olyan törvényváltozás volt, amelyre gazdag apám felhívta a figyelmemet. Sokan nem törődtek vele, és több milliárd dollárjuk bánta. Szerintem az 1986-os törvényváltozás nagyban hozzájárult a bankbetétek és a hitelek összeomlásához, az ingatlanpiac egyik legsúlyosabb összeomlásához, továbbá ez az egyik oka, hogy a jól képzett szakemberek, orvosok, jogászok, könyvvizsgálók, építészek nem élhetnek számos olyan adóelőnyvel, amelyeket a hozzám hasonló üzletemberek élveznek. Ismét idézem gazdag apám szavait: „Figyeljetelek oda a törvényváltozásokra! Ha változik a törvény, változik a jövő!”

Az ANYBT, ez az apró törvényváltoztatás, több millió ember pénzügyi helyzetét negatívan befolyásolja. Mások számára viszont rendkívül előnyös. Ezért mondom, hogy ez a könyv nem bánatról és balsorsról szól, hanem bánatról és fellendülésről. Félő, hogy akik azzal hitegetik magukat, a jövő ugyanolyan lesz, mint a jelen, úgy járnak, mint az Enron számos dolgozója: munkás életük végén nem lesz pénzük a nyugdíjukra. Akik ellenben éberek, akik tisztában vannak vele, hogy a jövő folyton változik, és felkészülnek az elkövetkező változásokra, azok fényes jövő elé néznek, még akkor is, ha sor kerül a történelem legsúlyosabb tőzsdei összeomlására, amelyet az említett törvényváltozás idéz elő.

Gazdag apám a Noé bárkája történettel nem azt akarta elsősorban megtanítani, hogy váljunk prófétává. Nem arra oktatott, hogy tartsunk otthon kristálygömböt, és legyünk hivatásos jósek, hanem éberségre és felkészülésre buzdított. Azt mondta: „Ahogyan a tengerészek állandóan figyelik az időjárás-változás jeleit, úgy kell egy cégtulajdonosnak és befektetőnek is éberren figyelnie, és felkészülnie mindenféle változásra. A cégtulajdonosoknak és a befektetőknek azokhoz a tengerészekhez hasonlóan kell gondolkozniuk, akik parányi hajójukat irányítják a hatalmas óceánon... mindenre fel kell készülniük.”

Ezzel a könyvvel nem amellet akart kardoskodni, hogy gazdag apám jövője valóra válik. Pusztán hat lényeges dologra szeretném felhívni a figyelmet.

1. Legyünk mindig éberek, és vegyük észre az intő jeleket, amelyeket gazdag apám figyelemre méltóknak tartott. A könyvben meg fogom világítani az ANYBT hibáját. Vagyis ennek a kevésbé ismert törvénynek van egy még kevésbé ismert hiányossága... egy apró hiba, amely gazdag apám szerint a világtörténelem legnagyobb tőzsdei összeomlásához vezet.

2. Valós pénzügyi perspektívát lássunk magunk előtt. Gazdag apám konkrét tényekből merített, úgy mint a törvényváltozások és a törvények hibái. Statisztikák adatait is felhasználta, például azt, hogy a népességrobbanás nemzedékének 75 millió - sőt, ha a törvényes és törvénytelen bevándorlókat is beleszámítjuk, akkor 83 millió - tagja egyszerre öregszi, és legtöbbjük hosszabb életű lesz, mint a szüleik. Ezek után feltette a kérdést: Hányan rendelkeznek közülük elegendő megtakarítással a nyugdíjuk fedezésére? Konzervatív becslések szerint kevesebb mint 40 százalékuknak van ma ehhez elegendő pénze. Ha az amerikai kormány kénytelen felemelni az adókat, hogy fedezni tudja ezeknek az idősödő embereknek az öregkori anyagi és orvosi szükségleteit, mi lesz az amerikai gazdasággal? Meg tudja-e tartani vezető szerepét a világban?

Versenyképesek maradunk-e, ha a kormány felemeli az adókat, hogy legyen miből finanszíroznia az idősök igényeit és az erős hadsereget? Ha az adókat felemelik, a vállalatok áttelepülhetnek olyan országokba, ahol alacsonyabbak az adók. Mi lesz, ha Kína le hagyja az Egyesült Államokat, és átveszi a világgazdaságban a vezető szerepet? Magasan tudjuk-e tartani a fizetéseket, ha a kínai munkások kevesebbért elvégzik ugyanazokat a munkákat? Tehát gazdag apám arra tanította a fiát és engem, hogy a jelen tényeiből vonjunk le következtetéseket a jövőre.

3. Kérdezzük meg magunktól, hogy valóban felkészültünk-e a jövőre. Nem állítom, hogy gazdag apám jóslata valóra válik, hiszen ő maga nem tekintette magát jóstehetségnek, vagy olyan embernek, aki különleges kapcsolatban áll Istennel. De kérdezzük meg magunktól: Felkészültünk-e arra a helyzetre, ha gazdag apám jóslata megvalósul? Más szavakkal, ha bekövetkezik a történelem legnagyobb tőzsdei összeomlása valamikor 2020-ig, mi lesz velünk anyagilag? Jobban vagy rosszabbul fogunk állni? Ha sor kerül erre a piaci válságra, felkészülten fogjuk-e várni, vagy tönkretesz minket?

4. Néhány ötlettel szolgálok arra nézve, mit tehetünk, hogy felkészüljünk a történelem legsúlyosabb tőzsdei összeomlására. Néhányukról már korábbi könyveimben is volt szó, de ezúttal részletesebben ki fogom fejteni, mit tehetünk a jelen helyzetben, és, ami ennél fontosabb, miért fontos most megelőző lépéseket tennünk.

5. Tudatni szeretném mindenkiel, hogy 2010-ig van idő a felkészülésre. A könyvből kiderül, miért jók az esélyek mostantól 2010-ig, várható ugyanis egy újabb, jelentős tőzsdei fellendülés... a nagy esés előtti nagy fellendülés. Tehát, még ha semmink sincs, akkor is van még egy esélyünk egy újabb bikapiacon, mint amilyen 1995 és 2000 között volt.

6. Végül szeretném felhívni a figyelmet arra, hogy minden bizonnal jobban jártok anyagilag, ha aktívan felkészültök. Vagyis ha most terveztek, cselekedtek és felkészültök, fényesebb anyagi jövő vár rátok akkor is, ha a világtörténelem legsúlyosabb tőzsdei összeomlása mégsem következik be. Az elővigyázatosság, a képzettség és a felkészültség sokkal jobb, mint a legtöbb befektetési stratégiája, azaz a „venni, megtartani, imádkozni”; imádkozni azért, hogy a tőzsde magasan álljon, és ne essen. Akik hisznek a tőzsde állandó emelkedésében, azok persze bizonyára hisznek a húsvéti nyusziban is.

A Noé bárkája egy nagy próféta nagy története... olyan prófétaé, aki kiváló látnok volt, továbbá óriási hite és bátorsága volt. A könyv nem tanítja meg, hogyan válhat az ember prófétává, de azt hiszem, hitet ad, hogy igenis elérhető számotokra is egy fényesebb anyagi jövő, szeretteitekkel együtt, akár sor kerül a világtörténelem legsúlyosabb tőzsdei összeomlására, akár nem. Tehát nem kristálygömböt bocsátok a rendelkezésetekre, hanem arra akarlak megtanítani titeket, hogy éberebbek legyetek, és készüljete fel mindenre-jóra és rosszra egyaránt. Más szóval, vegyétek jobban kézbe pénzügyi jövőtök irányítását. Ahogyan gazdag apám mondta: „Noé bárkájának történetében nem az a lényeg, hogy Noénak igaza volt, hanem az, hogy hite és bátorsága volt, s mindenre felkészült... még a nagy özönvízre is egy sivatag kellős közepén... egy olyan özönvízre, mely a világ többi részét elpusztította.”

(Jegyzet: Az ANYBT-nek nevezett nyugdíjtörvény hatására születtek meg a hírhedt 401(k) és egyéb nyugdíjtervek Amerikában. Más országokban is vannak hasonló nyugdíjtervek, csak másképpen hívják őket. Pl.:

1. Ausztráliában korhatártervnek nevezik;
2. Kanadában a hasonló nyugdíjterv neve RSP;
3. Japánban ugyancsak 401(k) néven ismert a terv.)

Gazdag papa jövődölése

- **Az ANYBT tévedése.**
- **Hogyan történt, hogy az ANYBT nemzedékünk pénzügyi gondjait gyermekeink nyakába varrta?**
- **Súlyos tőzsdei összeomlás várható; nehéz megjósolni a pontos időpontját, de az esemény elkerülhetetlen.**
- **Az egyetlen lehetséges mód, hogy felkészüljünk az összeomlásra, és hasznát húzzunk belőle, ha pénzügyi műveltségre teszünk szert, és kézbe vesszük pénzügyeink irányítását.**
- **A könyvben kifejtett pénzügyi stratégiák segítenek a felkészülésben.**

Első rész

Vége-e a tündérmesének?

Egyszer volt, hol nem volt, valamikor régen az embereknek elég volt iskolába járni, jól tanulni, biztos állást keresni, hűséges alkalmazottnak lenni, nyugdíjba menni, majd beköltözni egy kisebb házba egy golfpálya mellé, és attól kezdve boldogan éltek, amíg meg nem haltak.

Ma a legtöbben tudjuk, hogy minden olyan történet, amely úgy indul, egyszer volt, hol nem volt, és úgy végződik, boldogan éltek, amíg meg nem haltak, nem más, mint tündérmese. A baj az, hogy napjainkban sok modern kori tündérkirály és tündérkirálynő abban reménykedik, hogy a tündérmese nem ér véget, illetve hogy a pénzügyi szakember tanácsa, miszerint „fektessen be hosszú távra, vegyen, tartsa meg és diversifikáljon”, életük végéig életben tartja a mesét.

Sajnos azonban, amint azt a legtöbb hivatásos befektető tudja, a tőzsdével kapcsolatos tündérmesék nem mindig végződnek happy end-del.

Mi az, ami fontosabb annál, mint hogy gazdag befektetőkké váljunk?

Az 1960-as években, gyerekkoromban, csak a gazdagok fektettek be, illetve azok, akik gazdagok akartak lenni. Ma mindnyájunknak be kell fektetnünk valami olyasmért, ami sokkal fontosabb, mint a meggazdagodás. Napjainkban attól függ a jövőnk, mennyire intelligensen fektetünk be... ezen múlik eljövendő életszínvonalunk, anyagi biztonságunk és talán még az életünk is. Vagyis, ha számításba vesszük az orvosi ellátás költségeit, jelenlegi befektetéseink határozzák meg, mennyire jól élünk majd a jövőben, és hogy egyáltalán megengedhetjük-e magunknak, hogy életben maradjunk. Ez sokkal fontosabb dolog, mint a meggazdagodásért való befektetés.

- Robert Kiyosaki 2001-es tévényilatkozat

1. fejezet

Változik a törvény... Változik a jövő

Mind gazdag, mind szegény apám nagyon aggódott alkalmazottjai jólétéért. Vér szerinti apámnak, mint Hawaii állam oktatásügyi főfelügyelőjének, több tízezer dolgozóról kellett gondoskodnia, akik számítottak rá. Annyira aggódott tanártársaiért, hogy amikor már nem volt oktatási főfelügyelő, a hawaii pedagógusok szakszervezetének vezetője lett, hogy így képviselhesse az érdekeiket.

Gazdag apámat is erősen foglalkoztatta alkalmazottjainak helyzete, bizonyos tekintetben sokkal többet törődött velük, mint szegény apám. Ez azért volt így, mert szegény apám alkalmazottjai élvezték az állam, valamint a helyi és az országos

pedagógus-szakszervezetek pénzügyi támogatását. Gazdag apám alkalmazottjai nem kaptak sem állami, sem szakszervezeti támogatást. „Bárcsak megtaníthatnám a munkásaimnak, amit tudok, és elmondhatnám nekik, milyen jövőt látok. De attól tartok, túlságosan megijeszteném őket. Ráadásul a legtöbbjük pénzügyileg nem eléggé képzett ahhoz, hogy megértse, miről beszélek, illetve hogy megtegye a megfelelő intézkedéseket a változtatásra. Hogyan mondjam el hűséges, szorgalmas alkalmazottjaimnak, hogy a hűség és a szorgalom manapság nem elég? Hogyan magyarázzam meg nekik, hogy a hosszú távú munkahelyi biztonság nem biztosítja az anyagi sikert? Hogyan mondjam el nekik, hogy a törvényváltoztatás mindörökké megváltoztatta a jövőt? Hogyan mondjam el nekik mindezt anélkül, hogy megijeszteném, vagy kétségbe ejteném őket? Hogyan beszéljek az embereimnek arról, ami szerintem történni fog, de nem biztos, hogy megtörténik?” - kesergett gazdag apám gyakorta.

Mint mondtam, szegény és gazdag apám egyaránt nagyon aggódtak alkalmazottaikért. A különbség kettejük között az volt, hogy szegény apám alkalmazottjai mögött ott állt az állam és a pedagógus-szakszervezetek. Gazdag apám tudta, hogy az ő alkalmazottjai hátrányos helyzetben vannak, és ez mérhetetlenül aggasztotta. 1974-ben egy újabb jelentős törvényváltoztatásra került sor Amerikában, amelyről azt állították, hogy éppen az olyan dolgozók érdekében született, mint gazdag apám alkalmazottjai. Sokan úgy gondolták, kiváló elgondolás bújlik meg az új törvény hátterében, de gazdag apám látta a törvény elkerülhetetlen árnyoldalait. Tudta, hogy munkásai hosszú távon nem lesznek jobb anyagi helyzetben, és látta a fenyegető pénzügyi katasztrófa közeledő démonát.. azért a katasztrófaéért, amely e törvény folyamánya lesz.

1979-ben harminckét éves voltam, és azon igyekeztem, hogy cégemet életben tartsam. Nejlón- és velcro-tárcákat gyártó vállalkozásom a vártnál gyorsabban fellendült. Alig néhány év alatt nagy cég lettünk, több mint 380 független értékesítési üzletkötőnk volt, csak az Egyesült Államokban. Hogy külföldön összesen hány értékesítő dolgozott nekünk, azt nem is tudtuk pontosan. A baj az volt, hogy bár világszerte forgalmazott terméket gyártottunk, mégis kis cég voltunk, fiatal, hozzá nem értő vezetőséggel. Ha pedig a siker és a hozzá nem értés párosul, a kudarc garantált.

Mint ismeretes, „Könyvből nem lehet megtanulni úszni”. Hozzátenném: „Könyvből vagy üzleti iskolákban nem lehet megtanulni vállalkozni.” A társaim és jómagam korlátozott, könyvekből bemagolt tudással rendelkezünk, és alig volt a való életben szerzett tapasztalatunk. Igen fiatalon megtanultunk néhány egyszerű, ám kemény leckét a vállalkozásról, amelyeket kizárólag az arcvonalban lehet elsajátítani. Azon kívül, hogy a siker tönkretehet, a következő tanulságokat vontam még le:

1. A barátok nem mindig jó üzlettársak.
2. Előfordulhat, hogy egy cég nyereséges, mégis súlyos anyagi gondokkal küzd.
3. Az apró dolgok, mint például, hogy elfogy a cérna, megakaszthatják az egész vállalkozást.
4. Az emberek nem mindig fizetik ki a számláikat, ami azt jelenti, én sem tudom mindig kifizetni az enyéimet. Az emberek nem szeretnek, ha nem fizetek nekik.
5. A szabadalmak és kereskedelmi márkák fontosak a sikeres vállalkozás szempontjából.
6. A hűség lehet mulandó.
7. Lényeges a precíz pénzügyi nyilvántartás és könyvelés.
8. Erős vezetőségre és jó szakértőkből álló tanácsadókra, ügyvédekre, könyvvizsgálókra van szükség.
9. Vállalkozást építeni sok pénzbe kerül.
10. Nem a pénzhiány teszi tönkre a vállalkozást, inkább az üzleti tapasztalat és a személyes tisztesség hiánya.

A tanulságok listája ennél sokkal hosszabb. A világszerte elért siker és a világszerte átélt kudarc tapasztalata rendkívül sokat ért. Kétszer estem át hasonló élményeken. Nem szeretnék még egyszer átesni rajtuk, de kész vagyok rá, mert a levonható tanulságok felettébb értékesek, ha az ember elég alázatos ahhoz, hogy tanuljon a hibáiból. Minden vállalkozási kudarc megmutatta, mit nem tudok, mit kell még megtanulnom... és ez a tanulás juttatott el a következő sikerhez.

1979-ben ki sem látszottam a tanulásból. Elborítottak a hibák, saját személyes tapasztalatlanságom porba taszított, és nem akartam már többet tanulni. Bőven elég badarságot követtem el, amikből tanulhattam, de gazdag apám még egyebekre is fel akarta hívni a figyelmemet. 1979 tavaszán rendszeres találkozóinkra az irodájába mentem, és megmutattam neki cégem pénzügyi kimutatását. Átnézte, megcsóválta a fejét, majd így szólt: - A te céged pénzügyi rákban szenved... és attól tartok, gyógyíthatatlan. Az emberek elrontották azt, ami egy gazdag, erős céggé nőhetne volna ki magát.

Mike, gazdag apám fia, nem volt üzlettársam, de csaknem minden megbeszélésünkön részt vett, amelyeket apjával, azaz a gazdag apámnak nevezett emberrel tartottunk. Mike volt a legjobb barátom a gimnáziumi évek alatt, de miután hazatértem a főiskoláról és a vietnami háborúból, nehéz volt fenntartani a közeli barátságot, mert teljesen eltérő vállalkozásokban vettünk részt, és erősen különbözött az anyagi helyzetünk is. 1979-ben Mike éppen apja több millió dolláros üzleti impériumát készít átvenni, én pedig éppen elveszítettem egy több millió dollárt érő vállalkozást. Amikor Mike átnézte cégem pénzügyi kimutatásait, szégyenkeztem és zavarban voltam. Mike is a fejét csóválta.

- Ez meg micsoda? - kérdezte gazdag apám, pénzügyi kimutatásom egyik sorára mutatva.

Odanéztem, majd azt mondtam:

- Ezzel az összeggel tartozunk az alkalmazottaknak és a kormánynak; az alkalmazottak fizetései és jövedelemadói.

-Nézd csak meg a készpénzhelyezetedet! Ott nincs egy fillér sem - mondta gazdag apám szigorúan. - Miből fogod kifizetni a fizetéseket és az adókat?

Némán ültem, egy darabig nem szólaltam meg, majd félénken azt feleltem:

- Nos... ha behajtuk a követeléseink egy részét, akkor lesz elég pénzünk rá.

- Ugyan már - méltatlankodott gazdag apám. - Ezzel engem ne etess! Én nem vagyok az egyetemi professzorod. A pénzügyi kimutatásokból látom, hogy a követeléseiteket tartalmazó számlák jó részét már több mint 120 napja ki kellett volna fizetni. Mindketten tudjuk, hogy ezek az emberek, akiknek eladtátok a termékeiteket, soha az életben nem fognak nektek fizetni. Mondd meg az igazat! Mondd meg magadnak az igazat! Csődben vagy! Tönkrementél, és most nem tudod kifizetni az alkalmazottjaidat és az adóikat. Az alkalmazottjaid pénzét akarod felhasználni a céged életben tartására.

- De hiszen csak rövid távú hitelproblémáról van szó. Be fog folyni pénz. Egész Amerikából és a világon több helyről befolyik az eladásból származó bevétel - védekeztem.

- Igen, de mi haszna az eladásnak, ha nem tudsz termékeket fejleszteni és nem tudsz szállítani? A kimutatásokból látom, hogy tartoznak nektek, és ti is tartoztok. Azoknak az embereknek tartoztok, akik a termékeitek nyersanyagát szállítják. Miből gondoltod, hogy a szállítóitok tovább hiteleznek nektek?

- Nos - kezdtem, de gazdag apám ismét belém fojtotta a szót.

- A szállítóitok nem fognak nektek több hitelt adni. Miért is adnának?

- Majd beszélek velük.

- Sok szerencsét! - mondta gazdag apám. - Miért nem nézel szembe az igazsággal? Te és az a három bohóc, akiket a társaidnak nevezel, rosszul vezettétek a cégeket... nem tudjátok, mit csináltok... nem értetek hozzá... és ami a legrosszabb, nincs bennetek annyi bátorság, hogy ezt beismerjétek. Úgy csináltok, mintha üzletemberek lennétek... de ha ránézek a pénzügyi kimutatásaitokra, azt látom, hogy vagy csalók vagytok, vagy bohócok... és ha nem változtattok, akkor bohócokból csalókká váltok. - Gazdag apám összeszorította az ajkait, és egyre csóválta a fejét. - Nagyon csúnya dolog az alkalmazottjaitoktól pénzt

kölcsönvenni. Nézd csak meg, mennyi adótartozásotok van utánuk. Hogy fogjátok ezt befizetni?

Gazdag apám kilencéves koromtól fogva tanított. Nagyon szerető, gondoskodó ember volt, de amikor haragudott, egyáltalán nem volt udvarias. Ez a cégvezetésről szóló, igen kellemetlen kioktatás órákon át zajlott. Végül beleegyeztem, hogy felszámolom a vállalkozást, pénzzé teszem a maradék eszközöket, és az ebből befolyó összeget az adótartozások kiegyenlítésére és az alkalmazottak kifizetésére használom.

- Nincs azzal semmi baj, ha az ember beismeri, hogy nem ért valamihez - mondta gazdag apám. - Nagyon nagy baj viszont, ha hazudik, és úgy tesz, mint aki tudja, mit csinál. Ez rossz szokás... és azt akarom, hogy azonnal hagyj fel vele! Ha gazdag és sikeres akarsz lenni, meg kell tanulnod hamarabb megmondani az igazat, hamarabb segítséget kérni, és alázatosabbnak lenni. A világ tele van arrogáns, szegény emberekkel, tanultakkal és tanulatlanokkal... olyanokkal, akik nem ismerik be, hogy valamit nem tudnak. Hemzsegnek a világban azok, akik egész életükben okosságot színlelnek... és éppen ettől ostobák. Ha gyorsan akarsz tanulni, először is gyorsan be kell ismerned, hogyha valamit nem tudsz.

Emlékezz csak vissza a vasárnapi iskolában tanultakra: „Boldogok a tudatlanok, mert övük a mennyek országa.” Nem azt mondja az írás, hogy boldogok a gyengék, boldogok az arrogánsak vagy boldogok a tanultak. Azt mondja, boldogok a tudatlanok, mert aki tudatlan, az tanulni fog, és aki tanulni fog, az elnyeri az élet bőségét, amit Isten vagy a természet elének tárt. Ti arrogánsak, beképzelték, fennhéjázók és buták vagytok... nem tudatlanok. Azt hiszitek, attól, hogy sikeres a terméketek, már ti is sikeresek vagytok. Ti még nem vagytok üzletemberek. Szerencsések vagytok, de nincs meg hozzá a tudásotok és a tapasztalatotok, hogy a szerencsétekből üzletet kovácsoljatok. Senki sem lesz egyik napról a másikra sikeres üzletember. Még nagyon sokat kell tanulnotok. Ma azt kell megtanulnotok, hogy ha tartoztok valakinek, ki kell fizetnetek a tartozásotokat. Az emberek gyűlölik azokat, akik nem fizetik ki a számláikat. Barátságok, családok és vállalkozások szakadtak széjjel ki nem fizetett tartozások miatt. A céged pénzügyi kimutatásaiból látom, hogy tartoztok az államnak, a szállítótoknak, az iroda tulajdonosának és legfőképpen az alkalmazottjaitoknak. Fizesd ki a tartozásokat, méghozzá most rögtön! Addig ne csinálj semmit! Vissza ne gyere, amíg ki nem fizetted az adót és az összes alkalmazottat! Hanyag üzletember leszel, a hanyag üzletemberek pedig nem gazdagszanak meg, és nem lesznek sikeresek. Tűnj el a szemem elől, és vissza ne gyere, amíg meg nem tetted, amit most mondtam neked!

Mint említettem, gazdag apám az évek során többször alaposan helyre tett, de ez az alkalom különösen emlékezetes maradt. Amint behúztam magam mögött az ajtót, éreztem, hogy a tanítás a lelkem mélyéig hatol, hogy soha nem fogom elfelejteni. Fájdalmas volt, de tudtam, fontos dologról van szó... mert ha nem lenne fontos, nem dühödött volna ennyire fel gazdag apám, és nem fogalmazott volna ilyen brutális nyíltsággal. Harminckét évesen már elég idős voltam hozzá, hogy bölcsen fogadjam ezt a kemény, érzelmileg megterhelő tanítást, és tudjam, hogy valami fontosat kell tanulnom belőle.

Gazdag apám az évek során sokszor megismételte az igazságról és a becsületességről szóló tanításait. Azt mondogatta a fiának és nekem: „Sokan megkérdezik a fiataloktól, »Mi akarsz lenni, ha nagy leszel?« Ilyenkor általában arra kíváncsiak, milyen szakmát választ az illető. Engem nem érdekel, mivel fogtok foglalkozni, ha felnőtök. Nekem mindegy, hogy orvos, filmsztár vagy házimester lesz-e belőletek. Az az egy érdekel, hogy egyre igazabb és becsületesebb emberek legyetek. Nagyon sokan udvariasabbak lesznek, mire felnőnek, de nem feltétlenül lesznek igazabb emberek, és ami rosszabb, gyerekkorukban is hazudnak, felnőtt korukra pedig még nagyobb hazugságokba bonyolódnak.” - Miközben az autóm felé mentem az utcán, éreztem, ideje igazabb emberré válnom... és becsületesebbé önmagammal, a társaimmal és az alkalmazottjaimmal szemben.

Beültem a kocsimba, és fülemben csengtek gazdag apám szavai: „Minden gyáva ember tud hazudni. A bátorság az igazmondáshoz kell. Fiúk, ahogy felnőtök, legyetek

egyre bátrabbak, és mondjátok meg egyre hamarabb az igazat... még akkor is, ha az igazság fáj... még akkor is, ha a becsületesség rossz színben tüntet fel benneteket! Jobb rossz színben feltűnni igazmondás által, mint jó benyomást keltő, hazug, gyáva embernek lenni. A világ tele van jó benyomást keltő, hazug, gyáva emberekkel." - Beindítottam a motort. Közben egyre rosszabbul éreztem magam, és tudtam, ugyanolyan rosszul nézek ki, mint a pénzügyi kimutatásaim. Azt is tudtam, hogy két választási lehetőségem van: Az egyik, hogy tovább áltatom önmagam, és soha többé nem találkozom gazdag apámmal; a másik, hogy összeszedem a bátorságomat és szembenézek az igazsággal, így rendbe teszem mindazt a zűrzavart, amit okoztam, aztán örömmel várom, hogy újra találkozzam vele.

Harminckét évesen rájöttem, még sok kell ahhoz, hogy felnőjek. Tudtam, ha gazdagabb, sikerebb és jobb ember akarok lenni, meg kell hallanom a sokkal árnyaltabb igazságokat is, még akkor is, ha azokat nem kellemes hallani. Felnőtté válásom része az is, hogy jobban megtanuljak igazat mondani. Miközben beálltam cégem parkolójába, felismertem, itt az ideje az igazmondásnak... a társaimmal kezdem, azokkal, akiket gazdag apám bohócoknak nevezett.

Mintegy négy hónap múlva visszatértem gazdag apám irodájába, kezemben az új pénzügyi kimutatásokkal. Kimondhatatlanul hosszú időnek tűnt számomra, amíg Mike-kal átnézték azokat. Végül gazdag apám megszólalt:

- Tehát kifizetted az összes adótartozást és az alkalmazottakat?
- Igen - feleltem. - Láthatod, egy csomó kintlevőséget is beszedtem.
- Elérted, hogy fizessenek? - kérdezte.
- Vagy fizettek, vagy kiiktattam őket a pénzügyi kimutatásokból, és behajtott küldtem a nyakukra.

- Az jó - mondta Mike. - A nem fizető ügyfél nem ügyfél. A nem fizető ügyfél tolvaj.

- Most már megértem ezt - feleltem. - De én is ugyanezt tettem. Gazdag apám rám nézett, egy darabig néma maradt, majd lassan bólintott, és csendesen annyit mondott:

- Köszönöm, hogy beismerted.

- Nem volt könnyű - feleltem. - Azt képzeltem magamról, hogy sikeres ember vagyok, pedig a valóságban egy csomó embernek tartoztam.

Mike és gazdag apám csendben ültek, és könnyed fejmozdulattal jelezték, hogy egyetértenek. Végül gazdag apám szólalt meg:

- Az igazság szabaddá tesz... és remélhetőleg most szabad vagy.. szabadon rendbe hozhatod a dolgaiddat, és szilárdabb alapokon kezdheted építeni következő vállalkozásodat. Sokan hazugságok halmazára próbálják meg felépíteni pénzügyi birodalmukat... a hazugságok pedig általában nemigen szolgáltatnak jó alapot egy birodalomhoz.

Ezúttal én ültem némán, és hagytam, hogy a kristálytisztá csend betöltse a szobát. Hosszú szünet után Mike szólalt meg:

- Milyen helyzetben van most a céged? - kérdezte. - A pénzügyi kimutatásod már jóval tisztességesebben néz ki, de abból sosem derül ki minden.

- A cégnek vége - mondtam. - Még mindig értékesítünk, és a vállalkozás valójában erős, de mi négyen, akik elindítottuk, végeztünk egymással. Valószínűleg soha többé nem leszünk sem társak, sem barátok. Igazság szerint az igazság választott el egymástól.

- Tehát amikor bementél a céghez, őszintén elbeszélgettél velük? - Végül is úgy indult, de hamarosan szembekerültünk egymással. Majdnem csúnyán összevesztünk, de szerencsére ez nem következett be. A munkában jól kijöttünk egymással, és bízom benne, hogy a társaim hajlandók rendbe hoznia dolgokat, ahogyan ti javasoltátok.

- És most mi lesz? - kérdezte Mike.

- Ami a cégből megmaradt, azt átadjuk az egyik beszállítónknak, azután elválnak útjaink. Nemsokára elbocsátjuk az alkalmazottjainkat, és megkapják mindazt, amivel tartozunk nekik. A befektetők is megkapják a pénzük egy részét, de nem mindet. Beszéltünk velük, és megértették, hogy kockázatot vállaltak. Többen közülük azt mondták, szívesen befektetnének velem újra. Az adókat pedig befizettük.

Mike és gazdag apám csendben ültek. Olyan volt, mintha temetésen lennének... sok

érzelem, kevés mondanivaló. Egy vállalkozás halála olyan, mint valaminek az elmúlása. Akár jó volt, akár rossz, olyan élmények tartoznak hozzá, amelyek örökre megváltoztatják az életünket, a jövőnket és azt, hogy kivé válunk. Rettegtem a pillanattól, amikor utoljára kell lekapcsolnom a villanyokat és becsuknom az iroda ajtaját, pedig örültem neki, hogy végre vége. Végül gazdag apám törte meg a csendet: - Büszke vagyok rá, hogy így kezelted a vállalkozásod elvesztését. Tudom, hogy ez nem kellemes, és tudom, hogy másként is hozzáállhattál volna. Foghattad volna a maradék pénzt, és elmenekülhettél volna vele... de te tisztességesebb utat választottál a befejezéshez. Ez valamivel jobb alapot szolgáltat a következő vállalkozásodhoz. Sokat tanultál?

- Meghiszem azt! Még most is emészttem a tanulságokat - feleltem. - Még évekig így lesz - mondta gazdag apám. - De egyszer ez a tapasztalat, ezek a tévedések, a még ezután következő tapasztalatok és tévedések szolgáltatják majd a sikered és a vagyoned alapját. A legtöbb ember kerüli a hibákat. A legtöbben egész életükben biztonságra töreksenek... kihagyják az ilyen leckéket... aztán a tapasztalat hiánya korlátot szab jövőbeni anyagi sikereiknek. Ne feledd, az üzleti tapasztalatot sosem szerezheted meg könyvekből vagy az osztályteremben ülve! Igaz, hogy fájdalmas, mert azt választottad, hogy így kezeled ezt az üzleti kudarcot, de ez a rövid, fájdalmas időszak egyszer hosszú távú anyagi jóléted alapját képezi majd. Ha elfutottál volna és hazudtál volna, anyagi jövőd minden bizonnyal egy gyáva ember anyagi jövője lenne... mert akkor hagytad volna, hogy a gyávaság döntsön a jövődről.

Csak ültem, és némán bólintottam. Nem volt mit mondanom. Már máskor is hallottam ezt, korábban is... de ezúttal ez az egyszerű tanítás jóval mélyebb értelmet nyert, és jóval nagyobb hatást tett rám. Gazdag apám sokszor mondta a fiának és nekem, hogy mindnyájunkban egy sor jellem él. Mindnyájunkban van egy gonosz ember, egy kapzsi, egy gazdag, egy szegény, egy gyáva, egy csaló, egy hős, egy hazug, egy olcsójános, egy szerető, egy vesztes és még sokan mások. Állandóan emlékeztetett rá, hogy a felnőtté válás azt jelenti, eldöntjük, melyiké akarunk válni... melyik jellemet választjuk a lehetőségek közül. Mint mondtam, amikor megkérdezte tőlünk, mik akarunk lenni, ha nagyok leszünk, arra volt kíváncsi, melyik jellemet választjuk.. , nem arra, hogy orvosként, ügyvédként vagy tűzoltóként szeretnénk-e dolgozni. Gazdag apám számára a jellem kiválasztása sokkal fontosabb dolog volt a szakma kiválasztásánál.

- Ha pénzről van szó, a világ tele van gyáva emberekkel - mondta gazdag apám. - A pénz valahogyan kihozza az emberekből a gyávaságot... sokkal inkább, mint a hőst... lehet, hogy ezért olyan kevés az igazán gazdag ember. A pénz egyeseket csalásra is buzdítja... ezért telnek meg mindig a börtönök. Az árulót is felébreszti az embereken... vagyis azt, hogy az ember lopjon azoktól, akik szeretik, és megbíznak benne... amikor az alkalmazottjaid pénzét „vetted kölcsön”, te is ilyenné váltál... ezért voltam veled olyan szigorú. A csalók és a gyávák még hagyján, de hogy valaki elárulja azokat, akik bíznak benne, az a legmegvetendőbb a bennünk élő összes jellem közül... és te éppen ezt választottad.

Erre nem volt mit mondanom. Mély fájdalmat éreztem. Az igazság és a tisztesség nem mindig kellemes, ekkora adagban pedig határozottan kellemetlen volt mindkettő... de szükséges. Ráébredtem, hogy miközben kétségbeesetten igyekeztem megmenteni a cégemet, elárultam azokat, akik bíztak bennem.

- Levontad a tanulságot? - kérdezte gazdag apám. - Megtanultad, mit jelent a jellemválasztás?

Csak némán bólintottam. Megértettem a leckét..., mély, fájdalmas lecke volt, és örökre emlékezni fogok rá. Mindig jó és becsületes embernek tartottam magamat... de nyomás hatására előbukkant belőlem az az ember, aki elárulja a benne bízókat.

- Rendben van - mondta gazdag apám. - A jellemről szóló lecke sokkal fontosabb, mint a pénzügyi kimutatások megértése... de a pénzügyi kimutatásod árulkodott a jellemedről. Kiderült belőle, hogy az áruló személyiséged veszi át az irányítást a vállalkozásodban. Ez egy újabb tanulsággal szolgál az elszámolás, a megbízhatóság és annak tekintetében, hogy milyen fontos a pénzügyi kimutatások megértése. A számok

mesélnek... elmesélik, milyen jellem kezeli a pénzt. Amikor te és a barátaid beindítottátok a vállalkozást, szerencsejátékosok voltatok, szerencsével jártatok, és bohócokká váltatok, akik azt hiszik, a szerencse tudomány. Amikor áradt a pénz, sportos Porschékat és Mercedeseket vettetek, amikor pedig bajba kerültetek anyagilag, olyan emberekké váltatok, akik elárulják a szállítóikat, a kormányukat és a dolgozóikat. A pénzügyi kimutatások többet mondanak el, mint egy regény.

- Most már elég, apa! - szólalt meg Mike, és felugrott, hogy a védelmemre keljen. - Úgy gondolom, már minden világos.

- Rendben - mondta gazdag apám, majd hozzám fordulva megkérdezte: - Megértetted a tanulságot?

- Elég direkt volt - feleltem.

- Jó. Menjünk ebédelni! - mondta gazdag apám. - Ennél valami sokkal fontosabbat is meg akarok tanítani neked... egy nagyon lényeges tudnivalót, ami egy kérdéssel kezdődik: „Miért nem tudták az alkalmazottjaid, mit csinálsz a pénzükkel?”

Amikor a lift megérkezett, tele volt szintén ebédelni induló emberekkel. Miután bezsúfolódtunk a liftbe, gazdag apám azt mondta: - Egyszer majd, amikor én már rég nem leszek, több millió szorgalmas dolgozó rájön, hogy a hozzád és a társaidhoz hasonló bohócok játszottak a pénzükkel... a nyugdíjukra félretett pénzükkel... az anyagi jövőjükkel... az anyagi biztonságukkal. A kormány megváltoztatta a törvényeket, hogy védje a dolgozókat, de nem hiszem, hogy ezek a változtatások megoldják a problémát. Valójában úgy gondolom, a törvényváltoztatás csak ront a helyzeten sok ember esetében. Félek, hogy valami szörnyűség fog történni.

2. fejezet

A törvény, amely megváltoztatta a világot

Gazdag apám, Mike és én egyik törzshelyünkre, egy kínai vendéglőbe mentünk ebédelni. Tömeg volt, mint általában, mert jól főztek, gyors volt a kiszolgálás, és nem volt túl drága hely. Néhány percet várnunk kellett, mire lett szabad asztal, és a kedvenc pincérünk letakarította. Leültünk.

Miközben átolvastuk az étlapot, gazdag apám azt mondta:

- Sok embernek nincs elég megtakarított pénze a nyugdíjára. Fogadni mernék, hogy az itt ülők közül a legtöbben soha nem fognak tudni nyugdíjba menni, egyszerűen azért, mert semmi nincs a nyugdíjtervükben.

-Úgy érted, az itteni alkalmazottak? - kérdezte Mike. -A pincérre gondolsz meg a szakácsokra és mosogatókra?

-Nem csak az éttermi személyzetre gondolok, hanem azokra az öltönyös, nyakkendőös üzletemberekre is, akik együtt ebédelnek velünk. Nekik sem lesz semmijük... vagy legalábbis nem lesz elég pénzük a nyugdíjra. A teremben ülők közül sokan soha nem engedhetik majd meg maguknak, hogy nyugdíjba menjenek.

- Sokan? - kérdeztem csodálkozva. - Nem lenne pontosabb, ha azt mondanád, néhányan, nem azt, hogy sokan?

-Nem - torkolt le gazdag apám. - Szerintem a sokan a pontos fogalmazás... nem a néhányan.

- Hogy lehet az? - kérdeztem. - A legtöbbjükön az látszik, hogy jó állásuk van. Jól öltözöttek, és meglehetősen intelligensnek tűnnek.

- Emlékszel, hogy beszéltem neked az ANYBT-nek nevezett törvényről? - kérdezte gazdag apám.

- Halványan - feleltem. - Sokszor emlegetted. De nem értettem pontosan, mit is akartál mondani, és miért olyan fontos ez a törvényváltoztatás.

- Sokan nem értik a jelentőségét - mondta gazdag apám. -Lehet, hogy évekbe telik, mire az emberek ráébrednek, hogyan gyűrűzik tovább ennek a törvényváltoztatásnak a hatása a jövőben.

- Miről szól ez a törvényváltoztatás, és mi a célja? - kérdeztem.

- Jó kérdés - dicsért meg gazdag apám. - Először is az ANYBT annyit jelent, Alkalmazottak Nyugdíjjövedelmét Biztosító Törvény. Ez a törvény tette lehetővé a 401(k) önálló hozzájárulásos nyugdíjtervet. Eleinte én sem tulajdonítottam neki nagy jelentőséget, de a könyvelőim és jogászaim csakhamar változtatásokat tanácsoltak a cégeimnek. Ettől kezdve érdeklődtem iránta mélyebben.

- És mit tudtál meg? - kérdeztem.

- Feltehetően azért hozták, hogy az alkalmazottak nyugdíjjövedelmét megvédjék a cégtulajdonosok általi visszaélésektől - mondta gazdag apám.

- Miféle visszaélésektől? - kérdeztem.

- A nyugdíjtervekkel sokféleképpen visszaéltek már. Még nagy, blue chip cégeknél is előfordul, hogy a nyugdíjtervek üresek vagy alulfinanszírozottak. Sokszor pedig nem üzleti célból vesz meg egy cég egy másikat, hanem azért, mert annak nyugdíjalapját akarják megszerezni. A sok felelősségteljes cég több tízmilliárd dollárt halmozott fel az alkalmazottak nyugdíjalapjaként, és ez az összeg gyakorta nagyobb, mint a cég értéke. Így a rabló cég megveszi a céget, és feléli az alkalmazottak nyugdíjalapját.

- Csak a nyugdíjalapokért vesznek meg egy céget?

Gazdag apám bólintott.

- De nem ez az egyedüli visszaélés. Számos másfélre is volt példa. Feltehetően ezek miatt hozták az ANYBT-t.

- Miért mondd, hogy feltehetően? - kérdeztem.

- Mert a törvényt az alkalmazottak érdekében hozták... hogy megvédjék őket a visszaélésektől... de mindnyájan tudjuk, nincs semmi, ami csak az emberek egyik csoportjának jó. A cégek is hasznot húztak belőle... de erről a sajtó nem irt.

- Hogyan húztak belőle hasznot a cégek? - kérdeztem.

- Most, hogy már túl vagy az első vállalkozásodon, hadd kérdezzek valamit: Mennyibe kerül egy alkalmazotti nyugdíjterv a cégnek?

- Ugy érted a társadalombiztosítási költségekkel együtt a nyugdíjtervbe befizetett pénz? - kérdeztem.

Gazdag apám bólintott.

- Igen... mennyibe kerül?

- Nagyon sokba - feleltem. - Sokszor gondoltam rá, hogy szívesen fizetnék többet a dolgozóimnak, de a rejtett adók, amelyekről az alkalmazottak sokszor nem is tudnak, olyan magasak, hogy nemigen tudtam többet fizetni. Ahányszor fizetésemelést adtam, a kormány is többet kapott.

- Tehát igaz ugyan, hogy az ANYBT-t az alkalmazottak érdekében hozták, de sok tekintetben több előnye származik belőle a munkaadóknak. Sokszor a nyugdíjköltséget a munkaadó helyett a munkavállalónak kell átvállalnia.

- De nem köteles a munkaadó igazodnia munkavállaló által befizetett összeghez? - kérdeztem.

- Megteheti, ha a terv megengedi... de a kulcsszó az igazodni - mondta Mike. - Más szavakkal, a munkaadó által fizetett összeg jelentős mértékben csökkent. Olyan ez, mintha a jelzálogtartozásunkat megfeleznénk. Nem szívesen feleznéd meg?

Mike nagyon tájékozott volt az új nyugdíjtervvel kapcsolatban, mert gazdag apám súlyt helyezett rá, hogy megértse.

- Ráadásul sok alkalmazott azt választja - folytatta -, hogy nem fizet semmi hozzájárulást, így a munkaadónak nincs mihez igazodnia. - Ha tehát a dolgozó nem fizet be semmit az alapjába, a munkaadó sem fizet. Így az illető alkalmazott nyugdíjalapja egyenlő a nullával. - Ebből adódnak majd a problémák, hogy egyeseknek nem lesz nyugdíjra megtakarított pénze? - kérdeztem.

-Ez lesz az egyik probléma... és nagyon nagy. De szerintem nem az okozza majd a legnagyobb gondot, hogy egyeseknek semmi pénz nem lesz a nyugdíjtervükben... sokkal inkább az lesz az igazi baj, hogy mások szorgalmasan gyűjtik a pénzt a nyugdíjszámlájukon. Ők fogják okozni a történelem soha nem látott tőzsdei összeomlását.

- A történelem legnagyobb összeomlását? - hitetlenkedtem. - És nem azok miatt lesz, akiknek semmijük nincs a nyugdíj számlájukon, hanem azok miatt, akik takarékoskodnak? Gazdag apám bólintott.

- Gondolj csak bele! Okozhatja-e a tőzsde összeomlását az, akinek nincs semmije?

- Nem is tudom. Ezen még sosem gondolkodtam - ismertem be. - A világ legnagyobb tőzsdei összeomlását azok a milliók fogják előidézni, akik befektetési alapokban és részvényekben kötötték le a pénzüket a tőzsdén, nem azok, akiknek nincs se részvényük, se pénzük - magyarázta Mike. - Ez logikus.

-Ez a törvényváltoztatás számos probléma oka lesz a távoli jövőben, és ezek közül az egyik a hatalmas mérvű tőzsdei összeomlás - mondta gazdag apám, miközben megérkezett a pincér az ételekkel.

- Miért? Honnan tudod ezt ilyen biztosan? - kérdeztem.

- Mert nem befektetők teszik be a pénzüket a tőzsdére. Mint tudod, alkalmazottjaid többsége nem ért a pénzügyi kimutatásokhoz. Hogyan fektet be valaki, aki nem ismeri a pénzügyi kimutatások nyelvezetét? - kérdezte gazdag apám. - Az ANYBT hatása nem csak abban nyilvánul meg, hogy emberek milliói nyugdíjterv nélkül maradnak, hanem abban is, hogy kénytelenek anyagi jövőjüket a tőzsdére bízni... azt pedig ugye mindnyájan tudjuk, hogy minden piac időnként emelkedik, máskor esik.

Gazdag apám mélyen a szemembe nézett.

- Titeket Mike-kal arra tanítottalak, hogy befektetők legyetek... olyan befektetők, akik mindenképpen tudnak pénzt teremteni, ha felmegy a tőzsde, ha le. De a legtöbb alkalmazott nem kapott ilyen szellemi és érzelmi képzést. Amikor megkezdődik a nagy zuhanás, azt hiszem, úgy reagálnak majd, mint a legtöbb képzetlen befektető: pánikba esnek, és eladnak, hogy mentseik az életüket... hogy mentseik a jövőjüket.

- Szerinted mikor kerül erre sor? - kérdeztem.

- Nem tudom - mondta gazdag apám. - Senkinek nincs kristálygömbje, amiben tökéletesen látszik minden. De mostantól számítva a nagy összeomlásig szerintem még lesznek kisebb, de egyre nagyobb mértékű fellendülések és zuhanások a piacon... ezek lesznek az eddigi leghatalmasabb emelkedés és az eddigi leghatalmasabb összeomlás előhírnökei.

- Tehát lesznek intő jelek? - kérdezte Mike.

- Ó, hogyne - mondta gazdag apám mosolyogva. - Sok ilyen lesz. Jó hír, hogy rengeteg időtök lesz gyakorolni a kisebb emelkedések és visszaesések alatt. Ahogyan nyaranta a szelídebb hullámokon gyakoroltok a szörffel, hogy felkészüljete a nagy téli hullámokra, azt javaslom, tegyétek ugyanezt a befektetés terén. Ahogy egyre nagyobb lesznek az emelkedések és a visszaesések, annál könnyebben lehetnek egyre gazdagabbak, legalábbis szerintem.

- De mások egyre szegényebbek lesznek - jegyeztem meg halkan. - Sajnos így igaz. De ne feledd Noé bárkájának történetét! Noé sem vihette fel magával az összes állatot a fedélzetre... attól tartok, ugyanez lesz a helyzet a várható tőzsdei összeomlással is.

- Vagyis a legrátermettebbek maradnak életben? - kérdeztem.

- A pénzügyileg legrátermettebbek és a pénzügyileg legokosabbak - helyesbített gazdag apám. - Azok maradnak életben, akik felkészültek... ahogyan Noé is készült a jövőre a bárkaépítéssel. Én is arra tanítalak titeket, hogy építsetek bárkát.

- Bárkát építünk? - kérdeztem nevetve. - Hol van? Én nem látom.

- Az a bárka, amit az én segítségemmel építetek, a fejetekben van.

- Egy bárka van a fejemben? - ismételt meg cinikusan. - Ez új gondolat.

- Nézd - kezdte gazdag apám, miközben elkezdte kimerni az ételt. - Ha nem akarsz felkészülni, most mondd meg! Ne pazarold az időmet! Azt hiszed, szívesen teremtelek le, amiért rosszul vezeted a vállalkozásodat, és rosszul kezeled a személyes pénzügyeidet? Hiába pocsékoltam rád időt és hitet? Ha igen, akkor most mondd meg!

- Nem, nem, dehogy! - tiltakoztam. - Csak a bárkával van bajom. Nehezen tudok mit kezdeni ezzel a bárkaépítéssel... különösen a fejemben.

- Mit gondolsz, hol születnek a pénzügyi döntések, hol zajlik a befektetés és a

vállalkozás? A fejedben. Ha a pénz fogalma nincs meg a fejedben, sosem lesz pénz a kezedben - mondta gazdag apám mérgesen.

- Jó, jó - hagytam rá mentegetőzve.

- Nézd - folytatta gazdag apám -, lehet, hogy bekövetkezik ez a hatalmas tőzsdei összeomlás, lehet, hogy nem. De az biztos, hogy lesznek emelkedések és visszaesések... mindig is voltak, és mindig is lesznek. Ezt nem nehéz megjósolni. Ti még alig múltatok harmincévesek. Jó anyagi alapjaitok vannak, és nagy vállalkozási tapasztalatra tesztek szert. Elég idősek vagytok ahhoz, hogy szembesüljete a való világgal. Ahogyan szinte minden nap szörföztök, gyakoroljátok a hullámok meglovagolását, azt javaslom, ugyanúgy gyakoroljátok a pénzpiac és a pénzügyi ciklusok meglovagolását is. Ha ezt tesztitek, ügyesebbek lesztek.

- Tehát a piac emelkedései és esései olyanok, mint az óceán hullámai - mondtam.

- Pontosan - helyeselt gazdag apám. - Ezért hívják őket ciklusoknak.

- Úgy gondold, hogy az ANYBT olyan, mint egy vihar a tengeren, amely hamarosan kisodorja a hullámokat a partra, és ezzel hosszú időre megváltoztatja a pénzügyi ciklusokat? - kérdezte Mike.

- Szörfös szóhasználatnál élve, igen. Így gondolom - hagyta helyben gazdag apám, befejezve az evést. - Fellendülések és visszaesések mindig voltak, de szerintem ez a törvényváltoztatás az eddigi legnagyobb fellendülést és visszaesést fogja eredményezni.

- De mi lesz, ha tévedsz? - kérdeztem.

- Ha tévedek... és ti követitek a tanácsaimat, legalábbis meggazdagszotok. Azért lesz így, mert megépítitek a bárkákat.., egy pénzügyi bárkát a fejetekben, és ez már önmagában gazdaggá tesz jó és rossz gazdasági helyzetben egyaránt.

- Rendben - mondtam. - Elgondolkodom erről a bárka ügyről. Végiggondolom mint felkészülési módot és mint tervezést a jövőre nézve, ahogyan Noé is felkészült valamire, ami vagy bekövetkezik, vagy nem. De miből gondold, hogy ennek a törvényváltoztatásnak ekkora hatása lesz, és hogy ekkora mérvű piaci összeomlást eredményez?

- Abból, hogy a törvények változása magával hozza a jövő változását - felelte gazdag apám. - Ha például a kormány megváltoztatná a sebességkorlátozást ebben a kis utcában, itt, a vendéglő előtt huszonöt mérföld/óráról száz mérföld/óra, azonnal változásoknak lehetnének szemtanúi. Egyszeriben megnőne a közlekedési balesetek száma. Így változtatják meg a törvényváltoztatások a jövőt, akár jó, akár rossz irányba.

- Na és min változtatott ez a törvényváltoztatás? Miért nem látjuk a változásokat? Miért nem aggódnak ezek az üzletemberek itt körülöttünk úgy, mint te?

Gazdag apám a következő betűket írta fel egy szalvétára:

MJ

MH

- Azért nem aggódnak sem a körülöttünk ülő üzletemberek, sem az itteni alkalmazottak, mert szerintem most van az átállás az MJ nyugdíjtervekről az MH nyugdíjtervekre.

- Micsoda? - kérdeztem. - MJ és MH nyugdíjtervek?

- Az MJ nyugdíjtervekről a MH nyugdíjtervekre - ismételte meg Mike. - A legtöbb embernek ugyanúgy fogalma sincs ezekről, mint neked, pedig hatalmas különbségek vannak a kettő között. A körülöttünk ülő üzletemberek többsége még mindig az MJ nyugdíjtervek szerint gondolkodik... nem az MH nyugdíjtervek szerint. Ezért nem aggódnak. Nem tudják, milyen változások vagy következmények várhatók a jövőben.

- Mikor lesz világos előttük a különbség? - kérdeztem.

- Elég sokára - mondta gazdag apám. - Úgy gondolom, huszonöt-ötven évbe telik, mire az emberek tisztán látják majd a törvényváltozás teljes hatását.

- Vagyis valamikor 2000 körül kezdjük majd érzékelni a változásokat? - kérdeztem.

- Nem, már sokkal előbb - mondta gazdag apám. - Az emberek észreveszik a változásokat, például a kisebb tőzsdei fellendüléseket és visszaeséseket, de nem hiszem, hogy 2000 előtt felfogják, milyen félelmetes következményekkel jár ez a törvényváltoztatás... sőt, lehet, hogy csak jóval később döbbennek majd rá.

Fizettünk. Mikor felálltunk az asztaltól, kedvenc pincérünk már takarította is le utánunk, és készült a következő éhes társaság fogadására.

- Te hogyan készülsz fel a változásokra? - kérdeztem gazdag apámat.

- Én már felkészültem. Megépítettem a bárkámat - mondta, amint kiléptünk az utcára.

- Nekem nem lesz problémám, de nektek igen. Én már nem érem meg azt az időt, mire ennek a törvényváltoztatásnak a hatása igazán érvényesül. Az apád és én már rég a sírban pihenünk, mire a hullámok elérik a partot.

- Tehát ez a törvényváltoztatás úgy fest, hogy a te generációd továbbadta a problémáját a mi generációnknak - mondtam, ellenőrizni igyekezvén, hogyan fogadja gazdag apám a nemzedékek közötti stafétabot átadást... helyesebben a problémaátadást, ebben az esetben.

-Nagyon találóan fogalmaztál - dicsért gazdag apám. - A második világháborús nemzedék átadja a problémáját a népességrobbanás nemzedékének és az azt követő nemzedékeknek... egy olyan problémát, melyből az én nemzedékemnek haszna volt.

- A te nemzedékednek haszna volt belőle, és most az enyém fizeti meg az árát? - kérdeztem. - Ez a mi örökségünk?

- Részben igen - mondta gazdag apám mosolyogva. - Először is hadd magyarázzam el, mi a különbség az MJ és az MH nyugdíjtervek között.

Elmondta, hogy az MJ rendszerben, vagyis a meghatározott javadalmazású nyugdíjtervekben meghatározták azt az összeget, melyet a nyugdíjas kapni fog. Ha például egy alkalmazott negyven évig dolgozott egy vállalatnál és hatvanöt évesen ment nyugdíjba, a meghatározott javadalmazású terv értelmében, mondjuk, 1000 dollárnyugdíjat kapott havonta, élete végéig. Ha az illető hatvanhat éves korában meghalt, a cég jól járt, hiszen csupán egyetlen évig kellett fizetnie a meghatározott javadalmazást. Ha ellenben a volt alkalmazott 105 évig élt, a cég negyven éven át fizethette a havi 1000 dollárt. Ebben az esetben az alkalmazott járt jól a cég rovására. A társadalombiztosítás állami MJ terv.

Az ANYBT-ben megjelenő változások értelmében a cégek átállhatnak az MH tervekre, azaz a meghatározott hozzájárulásos tervekre. Az MJ és az MH tervek közötti különbség a javadalmazás és a hozzájárulás szavak értelmének különbségében rejlik. Az MJ terv meghatározza a javadalmazást, míg az MH tervet a hozzájárulás határozza meg. Vagyis csupán annyi egy alkalmazott nyugdíja, amennyi az Ő hozzájárulása... ha van neki ilyen.

Előfordulhat, hogy egy dolgozó nyugdíj nélkül marad, mert semmi hozzájárulást nem fizetett. Még súlyosabb eset, ha a dolgozó nyugdíjtervében volt ugyan 2 millió dollár, de ez az illető nyolcvanöt éves korára elfogy, vagy azért, mert addigra felélte, vagy a rossz kezelés, esetleg a piac összeomlása miatt. A jóember ekkor nem kap tovább nyugdíjat, és nincs szerencséje. Nem mehet vissza a cégéhez panaszkodni, hogy adjanak neki több pénzügyi juttatást.

Egyszerűen fogalmazva, a munkaadóról a munkavállalóra hárul a nyugdíjjal kapcsolatos felelősség, a nyugdíj költségei és a nyugdíjazás hosszú távú következményei. A különbség az MJ és MH terv között egy betű csupán, de a hosszú távú következmények annál nagyobbak, és még nagyobbak lesznek. Ahogyan gazdag apám mondta: „A második világháborús nemzedék átadta a problémát a népességrobbanás nemzedékének és az azt követőknek... egy olyan problémát, melyből az én nemzedékem hasznot húzott.” Vagyis ők kapták a segílyt, és mi álljuk a cechet, ami ugyancsak magas lesz.

Közben visszaértünk gazdag apám irodájához. Megöleltem mindkettőjüket, és megköszöntem az oktatást. Mindent előről kezdtem, nem volt pénzem, sem állásom, volt viszont annál több tudásom és tapasztalatom. Kicsit aggódtam és ideges voltam, de készen álltam, hogy újra elkezdjek dolgozni, új üzleti lehetőségek után nézsek, és elkezdjek újabb vállalkozást építeni.

- Volna még egy kérdésem - mondtam gazdag apámra nézve. - A vendéglőben ülő üzletemberek közül sokan nem tudják, mi a különbség az MJ és az MH nyugdíjterv között?

- Sokan. Szerintem a legtöbben nem tudják - mondta Mike az apja helyett. - És ebből fognak adódni az igazán nagy problémák. Mivel nem ismerik a különbséget, nem készülnek

fel a jövőre. Ők még mindig azt hiszik, hogy ha nyugdíjba mennek, életük végéig kapják a pénzt.

- Attól tartok, a nemzedékek tagjai közül sokan kénytelenek lesznek alacsonyabb életszínvonalon élni, miután nyugdíjba mennek, mint az én nemzedékem tagjai - mondta gazdag apám. - Az én generációmhoz tartozóknak még többnyire MJ nyugdíjtervük van. Ők nyugdíjas éveikben csatlakozhatnak a golfpálya-közösséghez, és egész nap golfozhatnak, meg bingót játszhatnak. A ti nemzedékek tagjai közül sokan sosem mehetnek nyugdíjba. Sokuk, sőt, talán a legtöbbjük egész életében dolgozni fog, egyesek azért, mert akarnak, de a legtöbb azért, mert kénytelenek.

- Remélem, szeretik a munkájukat - mondtam mosolyogva.

- Ez rövid távú gondolkodás - vetette ellen Mike. - Utánanéztem, és a statisztikák szerint a nyugdíjasok 25 százaléka a nyugdíjazást követően valamikor rokkant lesz. Vannak, akik azok is maradnak, vannak, akik csak ideiglenesen rokkantak. Ezért azt hiszem, hogy elég, ha szeretik a munkájukat, meglehetősen rövidlátásra vall. A mi generációnknak és az utánunk következőknek hosszú távú megoldásokban kell gondolkodnia, mert mi tovább fogunk élni... de a kérdés az, megengedhetjük-e magunknak, hogy tovább éljünk, és futja-e majd az orvosi ellátás növekvő költségeire. És mi lesz, ha beleesünk a rokkant 25 százalékba, és nem tudunk dolgozni, nem csinálhatjuk azt, amit szeretünk? Ezek égető kérdések, amelyeket neked és nekem meg kell válaszolnunk magunknak, a családjainknak és az alkalmazottjainknak.

- Jelenleg nem tesszük fel ezeket a kérdéseket - mondtam, gazdag apámra pillantva.

- Nem, attól tartok, nem - felelte gazdag apám, miközben ránézett az órájára. -

Azokkal az üzletemberekkel ott, abban a kis kínai vendéglőben, az a fő baj, hogy a legtöbben úgy gondolják, ugyanolyan MJ nyugdíjtervük van, mint a szüleiknek volt. Azért gondolhatják így, mert nagy cégeknek dolgoznak. De a közeli jövőben a nagyvállalatok is átállnak az MH nyugdíjtervekre, és a legtöbb dolgozó, még a vezető beosztásúak sem lesznek tisztában ezeknek a változásoknak a hosszú távú következményeivel.

- Egy nagyvállalatnál dolgozni olyan, mint egy hatalmas tengerjáró hajón dolgozni - mondta Mike, ismét átvéve a beszélgetés fonalát. Sok kutatást végzett, és nagyon aggasztotta a jövő. - Régen, amikor egy dolgozó letette a lantot, a hajózási társaság biztosított neki egy szobát a hajó tatjában. Csatlakozott az utasokhoz, élvezte annak előnyeit, hogy a HaJó Vállalat jó hajóján dolgozott. Csakhamar áttáncolta az éjszakákat, Benny Goodmant hallgatott, pezsgőt szürcsölt, és egész nap sakkozott. De ez már a múlté. A HaJó Vállalat ma már félrelökheti nyugdíjazott dolgozóját egy aprócska mentőövvel, amit meghatározott hozzájárulásos nyugdíjtervnek hívnak.

- És mi történik, ha nincs semmi abban a meghatározott hozzájárulásos tervben? - kérdeztem.

- Ez nem a hajó problémája - mondta Mike.

- Próbálj meg bárkát építeni életmentésre! - vetette közbe gazdag apám szarkasztikusan. - A legtöbben nem tanultak meg bárkát építeni, ezért ők életük alkonyán tíz körömmel fognak kapaszkodni a kis mentőövükbe, továbbá a családjuk és a kormány által nyújtott segélyekbe. Ezért akarom, hogy álljatok neki a bárkaépítésnek, mert akkor, mire eljön a változás, lesz saját bárkátok, elég nagy és elég erős ahhoz, hogy ellenálljon a viharoknak... és higgyétek el nekem... jön a vihar, méghozzá nagy vihar jön.

Megköszöntem gazdag apámnak és Mike-nak az ebédet, majd sarkon fordultam, és elindultam a lift felé. Harminckét éves voltam, és nem volt se pénzem, se állásom, de a tudás és a tapasztalat birtokában kezdtem újra. Tudtam, a következő vállalkozásom felépítése könnyebben és gyorsabban fog menni. A pénzem elfogyott, mégis izgalommal tekintettem a jövő elé, holott tisztában voltam vele, hogy nagy vihar készülődik a tengeren. Többre tartottam a bárkaépítést a mentőövénél, amelyet nálunk meghatározott hozzájárulásos nyugdíjtervnek hívnak, a világ más részein meg másképpen.

3. fejezet

Készen állsz arra, hogy szembesülj a való világgal?

Waikiki utcái zsúfolásig tele voltak turistákkal, akik vagy a tengerpartra tartottak, vagy onnan jöttek. A legtöbbjük fürdőruhát és homok fedte gumipapucsot viselt. Többnyire örültek, hogy megszakíthatták hétköznapijaikat, akárhonnan érkeztek is.

Amint átmentem az úttesten a buszmegállóhoz, egy pillantást vettem a hullámokra, amelyek néhány száz méternyire tornyosultak a parttól, és elgondolkodtam, vajon szakíthatnék-e egy kis időt, hogy csatlakozzam a barátaimhoz, akik ott szörföznek. Vonzottak a megtörő hullámok, a langyos víz és a lemenő nap. Miközben a buszra vártam, irigyen néztem az óceánt, eszembe jutott, hogyan nőttem fel, amikor addig szörföztem, amíg a nap lenyugodott, és amíg az erőmből telt. Tudtam, hogy most a legjobb lenne hazamennem. Elszomorodtam, amint belém hasított a felismerés, hogy már nem vagyok gyerek, és ideje rendbe tennem a múltamat, hogy jobb jövő elé nézhessek. A gazdag apámmal és Mikekal közösen elköltött ebéd fájdalmas emlékeket hagyott bennem, de hasznos volt. Pénzügyi kimutatásaim áttekintése kellemetlenül érintett, de igazságokat tárt fel. Ezek az egyszerű íratok rávilágítottak a hazugságaimra, és ideje volt változtatni. Hónom alá csaptam a barna mappát, amelyben a cégem pénzügyi kimutatásai lapultak, és amikor megérkezett a busz, hazaindultam, noha tudtam, hogy hamarosan az otthonomat is fel kell adnom.

Sokan megkérdezik: „Hogyan kezdted újra?” Úgy látszik, az emberek kíváncsiak rá, hogyan szedi össze magát az ember, miután elveszített mindent, és hogyan kezdi újra. A kérdezők közül sokaknak jó állásuk és jól megalapozott pályafutásuk van, s úgy tűnik, ódzkodnak tőle, hogy elveszítsék, amit már létrehoztak. Egy japán fiatalember azt kérdezte:

- Nem szégyellted magad, miután mindenedet elveszítetted?

Nevetve válaszoltam:

- Sokféle érzés kavargott bennem, többek között a szégyen is. Feltettem neki néhány kérdést, és kiderült, hogy gyűlöli a munkahelyét, mert rosszul keres. De biztos állása van, és inkább szenved egész hátralevő életében, mintsem hogy esetleg szégyenkeznie kelljen, és megaláztatásban legyen része. Biztosítottam róla, hogy nem csak ő érez így. Sokan választanának inkább egy kis pénzt és egy kis boldogságot, mint hogy vállalják a szégyent és a kínos helyzetet az élet felkínálta lehetőségek után futva.

„Hogyan kezdted újra állás és pénz nélkül?” - tették fel a kérdést akkoriban. Nincs rá konkrét vagy meggyőző válasz. A szavak önmagukban korlátoznak, ezért általában ilyen válaszokat adok: „Azért tettem, mert nem volt más lehetőségem. Nem volt már mit veszítenem.” Vagy azt mondom: „Lépésről lépésre indultam el.” Azt is szoktam mondani: „Ezek voltak életem legrosszabb napjai, de visszatekintve, a legjobb napjaim voltak, mert megváltoztatták életem irányát. Ezek a napok azt is meghatározták, kivé válok életem átalakításának folyamatában.”

Időnként azt mondom: „Választanom kellett a múltam és a jövőm között: vagy ugyanolyan lesz a jövőm is, amilyen a múltam volt, vagy sokkal jobb.” Ezen sokan ugyancsak meglepődnek. De azt akarom mondani vele, hogy a legtöbben, akik félnek változtatni, vagy félnek a kockázattól, ugyanott fognak tartani holnap, ahol ma. Sokak számára jobb túlélni egy napot, mint kockára tenni a más egy jobb jövőért. Megértem ezt a stratégiát. Néha ma is látom azokat a barátaimat, akik még mindig a tengerparton töltik az idejüket, Waikiki Beachen, és irigylem őket - főként olyankor, amikor egy repülőgépen ülök Londonból New Yorkba, Los Angelesbe vagy Sydneybe igyekezve. Néha elgondolodom rajta, vajon jól döntöttem-e. Miközben én a repülőn ülök, és a légitársaság által felszolgált ennivalót majszolom, eszembe jut az a három barátom, akik immár harmincöt éve, továbbra is naponta ugyanarra a tengerpartra járnak Waikiki Beachen, szörfdeszkát bérelnek, fiatal fruskákkal szórakoznak, akik hízelegnek a férfiasságuknak, és pénzért hawaii dalokat játszanak és énekelnek. Holnap is ugyanazt fogják csinálni ugyanott... mint ahogyan sok tekintetben én is így vagyok ezzel. A különbség csak annyi, én azt hiszem,

más volt az életcélunk. Én más holnapot akartam, ők ugyanazt.

Azt hiszem, a legtöbb ember e két kategória valamelyikébe sorolható, és ez meghatározza, ki vállalja a kockázatot egy jobb életért, és ki az, aki kitart a régi mellett... ma is, holnap is. Én mindent kockára tettem, mert egy sokkal jobb holnapot akartam. Ez a legjobb válasz arra, hogyan álltam fel a padlóról, miután mindenem odaveszett. Kockáztattam, vesztettem, majd újra felálltam, mert továbbra is ugyanazt akartam... egy jobb holnapot. Sokan ott maradnak, ahol vannak, ahogyan a tengerparti barátaim, mert a ma biztos, és azt akarják, hogy a holnap is az legyen. Szerencsére sokan tudjuk, hogy a mának egyszer vége lesz, és elkezdődik a holnap. Ezt még a tengerparti aranyifjú barátaim is tudják.

Gazdag apám tisztában volt vele, hogy hatalmas pénzügyi szakadék tátong a pénzügyi kimutatásom és a személyes életem között. Amikor megnézte cégem néhány hónappal korábbi kimutatásait, azt mondta: „A céged pénzügyi rákban szenved.” Tudta, hogy elfogyott a pénzem, nincs hol laknom, nincs munkahelyem, mégsem ajánlott sem állást, sem anyagi támogatást. Ezt nem is akartam, és nem is vártam. Több mint húsz évig tanított, és tudtam mit vár tőlem.

Szegény apám nagyon megértő volt. Számtalanszor kínált pénzt, de tisztában voltam az anyagi helyzetével, amely igen gyalázatos volt. Nem állt sokkal jobban nálam. Volt ugyan otthona, de ötvenes évei vége felé járt, és szinte csak a tanári szakszervezet által rendelkezésére bocsátott csekély nyugdíjra támaszkodhatott. Kevéske megtakarított pénzét elvitte egy jégkrém-franchise, amin rajtavesztett. Ez volt apám első próbálkozása a vállalkozás világában, amely nem jutalmazta kiváló szaktudását, viszont büntette a gyakorlati életben való járatlanságáért. Nehezen talált állást is a kora és a jelleme miatt. Mivel egykor főnök volt - oktatási főfelügyelő -, úgy gondolom, nehezebbre esett állásért kilincselni nála sokkal fiatalabbaknál.

Nagyon feldühítette, amikor azt mondták neki, hogy az állami szférában szerzett tapasztalatát nem kamatoztathatja az üzleti világban. Gyakran elhangzott, hogy „Ön kiváló szakmai gyakorlattal rendelkezik, és határozottan sikeres, de nem ezekre a készségekre van szükségünk. Sajnos nem tudjuk használni, amit egész életében tanult.” Ekkor azt tette, amit sok vele egykorú ember, akik hasonló háttérrel rendelkeznek: tanácsadó lett. Nem tudom, alkalmazta-e valaki, de a cím valamelyest enyhítette a fájdalmát.

Az egyik dolog, ami akkoriban tartotta bennem a lelket, egy fogadalom volt, miszerint: „Sosem fogom hagyni, hogy a tudatlanságom, arroganciám vagy félelmem útját állják annak az életmódnak, amiről tudom, hogy az enyém lehet.” Láttam, mit tett apámmal a kora, az arroganciája, a gyakorlatiatlansága, a pénzügyi intelligencia és a friss információ hiánya, továbbá az állami segélyektől való függőség, és megfogadtam, hogy levonom a tanulságot, és nem leszek olyan, mint ő. Ekkor egyszersmind azt is megfogadtam, hogy újra diák leszek, és az én tanulásom azzal fog kezdődni, hogy rendbe teszem pénzügyi kimutatásomat, amelyből jól látszott, hová juttatott pénzügyi tudatlanságom és arroganciám. Ezek után megfogadtam, hogy hallgatok gazdag apámra, és elkezdem tanulni azt, amit a legtöbben nem tanulnak meg.

Ő kilencéves koromtól fogva fontos mentorom volt. Most, harminckét évesen megfogadtam, hogy felnőtt fejjel többet tanulok tőle... újra tanulom a gyerekkoromban elhangzottakat, de immár felnőttként. Tudtam, vége a szörfözésnek és a rugbyzésnek, s ez elszomorított, de ugyanakkor izgatottan vártam a jövőt... egy új és más jövőt... egy olyan jövőt, melyben jobban kézben tartom pénzügyeimet és életem egészét. Azért mondom ezt el, mert nem akartam olyanná válni, mint szegény apám, aki tanácsadó lett, és továbbra is munkát keresett, hatvan felé közeledve, miután rájött, hogy a nyugdíja nem elég. Nem akartam én is hatvanéves koromig várni, hogy rájöjjenek, nem elég a pénz a nyugdíjtervemben a hátralevő életemre. Harminckét éves koromban tett fogadalmam arról szólt, rendbe teszem pénzügyi életemet, tanulok, és még ma gondoskodom a jövőmről - nem holnap.

Miközben a holmimat szedtem össze, hogy kiköltözzek a lakásomból, amelyet nem tudtam tovább fenntartani, és azon tűnődtem, hol fogok lakni ezután, telefonált egy

barátom. Azt mondta, Kaliforniába utazik kiküldetésbe, négy hónapra, és megkérdezte, vigyáznék-e az otthonára, locsolnám-e a növényeit, és etetném-e a kutyáját. Így hát megoldódott a lakásproblémám - legalábbis egy időre. Különféle formában pénzhez is jutottam. Csekkeket találtam a postaládában, nagyon rövid időn belül, amelyek túlfizetésekről, visszatérítésekről szóltak, továbbá a behajtó is hozott némi pénzt, miután beszedte a cég kintlevőségeinek egy részét. De ezek a csekkek nem rendszeresen érkeztek, és voltak napok, amikor nem volt mit ennem, mert egyszerűen nem tudtam ennivalót venni magamnak. Bár rám járt a rúd, mégis azt mondom, jó volt, mert volt időm elgondolkodni rajta, ki vagyok, és mire teremtettem.

Nem sokkal az után, hogy átköltöztem ideiglenes otthonomba, egy másik barátom is telefonált. Ő fejedelmi volt, aki igazgatói szintű alkalmazottakat toborzott. „Van egy cégem, amely nagyon érdeklődik irántad. Elmondtam nekik, hogy te voltál a legjobb értékesítő a Xeroxnál, és az elmúlt négy évben egy országos és nemzetközi értékesítői csoportot vezettél, több száz értékesítőt. Éppen olyan embert keresnek, mint te. Nagyszerű a fizetés. Sokat lehet utazni, sok az elszámolható költség, nagyvonalúak a juttatások, és ki tudja, talán egyszer te leszel az elnök. Elköltöznöd sem kell. Azt akarják, hogy te legyél az összekötő kapocs az ázsiai és a kaliforniai telephelyeik között, éppen itt, Hawaiiin. Érdekel a dolog?”

Képzeltetek, mennyire örültem ennek a telefonhívásnak, amikor egy fillérem sem volt, és kétségbe voltam esve. Madarat lehetett volna fogatni velem. Anyagi gondokkal küzdő és kétségbeesett részem megérezte a jól fizető állás, a presztízs, a rang, a juttatások, az autó és a vállalati ranglétra vonzását. A legfontosabb mégis az volt, hogy végre ismét úgy éreztem, szeretnek, és szükségük van rám az embereknek. Azt is tudtam, hogy tökéletesen megfelelek az állásra, mert New Yorkban jártam iskolába, és otthonosan mozogtam a japán kultúrában is, minthogy negyedik generációs japán-amerikai vagyok. Azonnal igent mondtam.

Négy héttel később az állásra pályázó tizenhat jelölt közül már csak hárman maradtunk. Az önéletrajzaink alapján választottak ki minket. Még új öltönyt is vettem minden egyes interjúra az ételre szánt pénzből. Az utolsó interjúm a regionális alelnök irodája előtt üldögéltem, és ahelyett, hogy jól éreztem volna magam, rossz érzések kerítettek a hatalmukba. Valami nem stimmel. A gyomrom felfordult a gondolattól, hogy ugyanazt teszem, amit szegény apám, csak annyi a különbség, hogy én harminckét éves vagyok, míg ő ötvenkilenc, de mindketten állásra pályázunk. A pénz, a biztonság, a rang, az előléptetés, a juttatások mind csábítóan hatottak, és rájöttem, melyik személyiség részem felel a csábításra.

Nagyon hosszúnak tűnő tíz percig ücsörögtem az alelnöki iroda előtt, és párbeszédet folytattam önmagammal. Végül felírtam egy papírra: „Köszönöm az érdeklődését. Hálás vagyok, amiért időt és fáradságot szánt rám. Jót tett az önbecsülésemnek, de tovább kell lépnem az életemben, ezért kihúzó a nevemet az önök cégénél állásra pályázók listájából. Köszönettel.” A papírt odaadtam a titkárnőnek, majd becsuktam magam mögött az ajtót. Ez volt az utolsó alkalom, hogy állásra jelentkeztem.

Gazdag apámat mindig jobban érdekelte, milyen jellemmé fejlődöm, mint hogy milyen szakmát választok. Ebben az időszakban kétféle jellem közül választhattam: a gyáva és a harcos közül. Miután körülbelül két hétig nincstelenül álltam a való világban, nyöszörögni kezdett bennem a gyáva. Azután egy napon győzött a harcos, és egész nap jól éreztem magam... majd megint a gyáva kerekedett felül. A negyedik hétre döntetlenre állta küzdelem. Az eltelt idő felében gyáva voltam, a másik felében harcos. Ekkor kezdtek megváltozni dolgok. Akkor állt be a változás, amikor megszoktam, hogy nincs pénzem, nincs állásom, és nincs szakmai státusom sem. Más szóval megszoktam, hogy egy senki vagyok. Nem voltam már se gyerek, se diák, se tengerész, se a haditengerészeti pilótája, se vállalkozó. Nem volt semmim, és valamiért jól éreztem magam így. Nem volt igazán rossz. Semmivel fordultam a semmi felé... és minél inkább sikerült ez, annál jobban erősödött bennem a harcos. Részben azért utasítottam vissza az országos kereskedelmi igazgatói állást, mert éppen személyes kísérletem kellős közepén voltam, és egyszerűen

kíváncsi voltam rá, melyik személyiségrészem fog nyerni.

Gazdag apám gyakran kérdezte a fiától és tőlem: „Mit csinálnátok, ha nem lenne semmitek... se pénzetek, se munkátok, se ennivalótok, se lakásotok?”

Ha azt feleltük: „Állás után néznék, hogy keressek némi pénzt”, azt mondta, alkalmazottaknak valók vagyunk.

Ha azt feleltük: „Vállalkozási lehetőség után néznék, és létrehoznék vagy megvennék egy céget.”, azt mondta, vállalkozónak szánt minket a sors.

Ha azt feleltük: „Keresnék egy befektetést, majd befektetőket próbálnék találni”, azt mondta, befektetőknek és vállalkozónak teremtett minket az Isten.

Azt is mondta gazdag apám: „A legtöbb embert születésétől fogva arra programozzák, hogy állást keressen. Az iskola még tovább erősíti ezt a programot. Ha az utóbbi két választ akarjátok adni a kérdésre, másféle oktatásban kell részt vennetek, olyanban, amely a való világra tanít”, ahogyan ő fogalmazott.

Bús magányomban eszembe jutott gazdag apám kérdése, és a nincstelenség állapotában megpróbáltam rá megtalálni azt a választ, melyet életem hátralevő részére igaznak érzek.

Gazdag apám mintegy hat héttel a közös, kínai ebéd után jelentkezett, és ismét elhívott magával ebédelni. Természetesen igent mondtam. Ezúttal egy drága belvárosi, honolulu-i étterembe mentünk, ahol fontos emberek szoktak egymásnak találkozót adni. Szinte mindenki elegáns, üzletemberhez méltó öltözkében volt. Én busszal érkeztem, rövidnadrágban, piros ingben, és nagyon igyekeztem olyannak látszani, aki gazdag, és nincs rá szüksége, hogy úgy öltözzön, mint a többiek. Nem hiszem, hogy bárkivel sikerült volna ezt elhitetnem, vagy hogy egyáltalán odafigyeltek rám. Gazdag apámmal kettesben ebédeltünk. Őt nem ámítottam volna el, ha öltönyben megyek, hiszen tisztában volt anyagi helyzetemmel. Felállt, hogy üdvözljön, és kezét rázza velem, majd megkérdezte, hogy vagyok.

- Nagyon jól - feleltem, miközben leültem. - Kezdem megszokni, hogy semmim sincs, és hogy egy senki vagyok.

Gazdag apám nevetve mondta:

- Nem is olyan rossz, igaz?

- Nem, tényleg nem - helyesletem. - Csak akkor érzem rosszul magam, amikor elkezdek nem hinni magamban, és szidom magam a sok ostobaság miatt, amiket elkövettem. De most már kezdek megerősödni. A gyáva kezd tért veszteni, és a harcos egyre erősebb. Már nagyjából kész vagyok szembenézni a való világgal.

Amikor beszámoltam neki arról, hogy megpályáztam egy országos kereskedelmi igazgatói állást, majd visszautasítottam, széles mosoly ült ki gazdag apám arcára.

- Az utóbbi hónapokban ez a legjobb, amit hallottam tőled. Eldöntötted, hogy megváltoztatod a jövődet. És ami a legfontosabb, nagyon örülök neki, hogy szembe mersz nézni a való világgal.

Meglepődve húztam össze a szemem, és azt kérdeztem:

- Nem akar mindenki a való világgal szembesülni?

- A legtöbben azt hiszik, hogy igen, de az az igazság, sokan mindent megtesznek, csak hogy elrejtőzzenek előle.

Jött a pincér, elénk tette az étlapokat, teletöltötte a vizespoharainkat, és gyorsan tájékoztatót a konyhafőnök napi ajánlatáról.

- Az emberek elrejtőznek a való világ elől? Azt meg hogyan csinálják? Csak a munkahelyi biztonság által? - kérdeztem.

Gazdag apám visszaadta az étlapot a pincérnek, majd annyit mondott: „A szokásosat.” Ezek után hozzám fordult, és azt felelte:

- Sokféleképpen el lehet rejtőzni a való világ elől... nemcsak a munkahelyi biztonságba lehet menekülni. Manapság sok ember egész életében egyik szentélyből a másikba rohan, hogy megóvja magát a való világtól. Például sokan elhagyják otthonuk szentélyét, és elmennek az egyetem szentélyébe. Ha megszerezték a diplomát, sokan valamilyen munkahely szentélyében folytatják az életüket. Ha megnősülnek, megalkotnak

egy újabb szentélyt a családjuknak, és ez így megy végestelen-végig. Csak futnak egyik biztonságos szentélyből a másikba. Ha elveszítik az állásukat, leporolják az önéletrajzukat, és máris újabb szentélyt keresni indulnak. Ha pedig elválnak, sokan azonnal új partner után néznek, akivel új otthont teremthetnek maguknak.

- Mi ezzel a baj? - kérdeztem.

- Tulajdonképpen semmi, ameddig van újabb szentély - mondta gazdag apám, majd ivott egy korty vizet. - A problémák akkor kezdődnek, amikor az ember elhagyja az egyik biztonságos szentélyt, és nem talál másikat. Ez történt apáddal is.

- Az én apámmal? - kérdeztem vissza csodálkozva.

- Igen, vele - erősítette meg gazdag apám. - Most apád is szembesül a való világgal, ahogyan te is. Kíváncsi vagyok, melyikőtök lesz sikeresebb. A különbség csak az, hogy apád ötvenéves kora után szembesült a való világgal először, te meg még csak harminc múltál. Egyikőtöknek sincs állása. Érdekes figyelni, mi fog történni.

- Mondd el, milyen való világgal szembesül szerinted az apám!

- Apád elhagyta a szülei otthonának szentélyét, beiratkozott egy jó iskolába, szerzett egy jó állást, majd araszolt felfelé a siker létráján. Így van?

- Igen - feleltem.

- Tehát apád egyik biztonságos szentélyből a másikba ment mindaddig, amíg el nem érte az oktatási főfelügyelői pozíciót és címet. Elköltözött otthonról, iskolába ment, megnősült, és sosem hagyta el az iskolarendszert. Ez is igaz, ugye?

Bólintottam, és azt mondtam:

- Kitűnő tanuló volt, ezért maradt az oktatási rendszerben, vagy egy szentélyben, ahogyan te hívod, amely hízelgett a hiúságának, ugyanakkor sikerek elérésére is lehetőséget adott. Úgy gondolod, el kellett volna hagynia a felsőoktatás szentélyét?

- Miért kellett volna? - tiltakozott gazdag apám. - Okos volt, kitűnő tanuló volt, osztályelső volt, hamarosan a rendszer élére állt, ott kellett volna maradnia, abban a rendszerben, ahol jól teljesített. Ha a helyében lennék, én is ezt tettem volna. De azután, ötvenéves korában úgy döntött, otthagyja a rendszert, és az iskolarendszeren kívül a való világ van. A pénzügyek tekintetében apád sem szellemileg, sem érzelmileg nem volt felkészülve a való világra.

- Arra gondolsz, amikor indult a választáson Hawaii állam kormányzói tisztségéért? - kérdeztem.

- Igen. Apád, aki becsületes ember, egy korrupt politikai rendszer ellen indult... és rájött, hogy a becsületesség nem a legcélravezetőbb. Amikor elindult a választáson, beleütközött a való világba, és veszített. Ezek után kívül rekedt a rendszeren, amelyben felnőtt, a rendszeren, amelyben jól teljesített, az egyetlen valódi rendszeren, amit ismert, és egyszerűen szembesülnie kell a való világgal. Ezt nagyon nehezen viseli. Ráadásul, amint elvesztette az állását, anyád is meghalt szívinfarktusban. Azt gyanítom, azért, mert nem tudta elviselni azt a kínos helyzetet, amely a választás elvesztéséből adódott, és azt, hogy apádnak nem volt munkája, hiszen mindketten kívül kerültek a rendszeren, amely korábban védte őket.

- Anyám nehezebben viselte a dolgot, mint apám. A kormányzattal szolidáris, család barátai többet nem hívták fel telefonon, nem találkoztak vele, miután apám elveszítette a választást. A legközelebbi barátai közül is többen voltak ilyenek. A világ nagyon kegyetlen tud lenni azokhoz az emberekhez, akiket veszteseknek ítél. Imádnak, amikor a csúcson vagy, de elfejtenek, amint bajban vagy. Azt hiszem, anyámat súlyosabban érintette apám kudarca, mint bárki mást... és azt hiszem, ebbe halt bele ötvenéves kora előtt.

Gazdag apám némán hallgatta anyámról szóló megemlékezésemet. Tudta, hogy anyám nagyon hiányzik nekem. Némi szünet után újra megszólalt:

- Miután apád túl volt a gyászon, újra megnősült, természetesen egy tanárnőt vett el. Ezután vette meg a fagylalt-franchise-t, majd elveszthette minden megtakarított pénzét. Ezt követően elvált, mert azt hiszem, ha nincs szentély, nincs biztos menedék, az túl nagy nyomással nehezedik minden párra, akár fiatalok, akár öregek. Ma tehát apád olyan, mint egy árva. Elveszítette a szüleit, mindkét feleségét, a gyerekei nem tudják támogatni, a

szentély pedig, amelyben felnőtt, az oktatási rendszer, nem fogadja vissza. Ezért mindenféle fura munkákat vállal, hogy megpróbáljon életben maradni, hogy megpróbálja megtalálni a következő szentélybe vezető ajtót, és megvédje magát a való világ elől.

- Ha nem lenne a tanári nyugdíja, a való világ felmorzsolná - mondtam. - Még az is lehet, hogy hajléktalan lenne.

Gazdag apám egyetértett.

-Ti, a gyerekei, befogadhattátok volna, ahogyan sok gyerek a szüleit... tehát az utolsó menedék szentélye a család... ha a család megengedheti magának - monda gazdag apám mélyen a szemembe nézve. - Te jelenleg nem engedheted meg magadnak, hogy gondoskodj róla, igaz?

- Nehéz lenne, de biztosan találnék rá módot - feleltem. - De miért beszélünk erről a való világ kontra szentély dologról?

- Mert ez a következő óra anyaga - monda gazdag apám mosolyogva. - Azért, mert elmúltál harmincéves, még tanulhatsz újat. Rettenetes anyagi helyzetben vagy, de szerencsére harminckét évesen kerültél bele. Most választhatsz, hogy ezt a rossz élményt egy még rosszabb helyzetté változtatod, ahogyan a vesztesek szokták, vagy eddigi életed legnagyobb sikerű helyzetévé alakítod át. Több millió ember szenved irodákban, farmokon, ügynöki munkakörökben, különféle iparos szakmákban, és attól rettegnek, amit te most átélsz. Sokan közülük megvetnének, és úgy viselkednének veled, mint egy szerencsétlen nyomoronccal. Vannak, akik irigyelnének, mert te legalább átélted azt a fájdalmat, hogy mindened odaveszett.

- Ez nevetséges - mondtam. - Miért irigyelne bárki, amiért nincs semmim?

- Mert akad egy pár ember, aki lát.., olyasmit lát, amit mások nem látnak, vagy nem akarnak látni - monda gazdag apám. - Némelyek kezdenek rájönni, hogy a te nemzedéked kihívásai nagyobbak, mint az én nemzedékeméi voltak. 2000 után a nemzedéked tagjai közül sokan ugyanabban az anyagi helyzetben fogják találni magukat, mint te most. Akiknek van jövőbelátó képességük, azok irigyelnének, mert te ma szembesülsz a semmivel, a való világgal, egy szentélyek nélküli világgal, nem holnap. Az, hogy a korodbelieknek jelenleg van pénzük és sikereik, nem jelenti, hogy holnap is így lesz. Akik ezt felismerik, azok irigyelni fognak.

- Még mindig nem egészen értem, miért irigyelnének - mondtam. - Mert te a folyamat felénél tartasz. Sokan hamis biztonságérzetet alakítottak ki maguknak, miközben világos, hogy ma már egyre kevésbé létezik munkahelyi és anyagi biztonság - monda gazdag apám. - Te korán átestél a tűzkeresztségen, és most van időd, hogy mindent rendbe tegyél, és fejlődj a tapasztalat által. Hajlandó vagy továbbmenni előre, és nem visszafordulni?

- Miért ne? - feleltem. - A zűrzavar kellős közepén vagyok. Már szembesültem a való világgal, ahogyan te hívod, és nem olyan szörnyű. - Jól van - monda gazdag apám mosolyogva. - Tudod, a legjobb dolog, ami történt velem, az volt, hogy én már tizenhárom évesen szembesültem a való világgal.

- Amikor apád meghalt, és rád hagyta a céget meg a családot?

Gazdag apám magyarázatba kezdett:

- Tizenhárom éves koromban, amikor a te apád az iskolában az ABC-t tanulta, és a munkahelyi biztonságra nevelték, én már szembesültem a való világgal. Azzal a világgal, amellyel ő most találkozik. Tinédzserként ott álltam, képzettség és pénz nélkül, egy megtört szívű anyával és egy családdal a hátam mögött, amelyről nekem kellett gondoskodnom, továbbá egy rosszul álló céggel, és senkire sem támaszkodhattam. Ha visszagondolok, ennél jobb dolog nem is történhetett volna velem. Azért van ma ennyi pénzem, mert nem volt szentélyem, ahová elbújhattam volna... és ezért nem segíték rajtad most. Ha segítenék, ha felajánlanék neked egy szentélyt, késleltetném az elkerülhetetlent. Ha az én generációmhoz tartoznál munkahelyi biztonságra lenne szükséged, semmi másra... mert az én generációmnak csak az kellett. A te generációdnak jobban kell az anyagi biztonság, mint a munkahelyi. A te generációdnak sok álláslehetősége van... a gyorsétermek mindig keresnek munkaerőt. A te generációdnak hiányzik a pénzügyi képzettség, amely az igazi anyagi biztonság eléréséhez nélkülözhetetlen. És a képzettségnek ez a hiánya fogja okozni

az elkerülhetetlent.

- Az elkerülhetetlent? - kérdeztem.

- Igen, az elkerülhetetlent - ismételte meg gazdag apám. - A te generációd valószínűleg nem részesül a társadalombiztosítás és az ingyenes orvosi ellátás biztonságát nyújtó szentélyéből, vagy legalábbis nem olyan mértékben, hogy támaszkodhasson rájuk, ahogyan az apád és én. A nemzedékedhez tartozók millióinak nem lesz elég nyugdíja, amelyre számíthat. A nemzedékedhez tartozók millióinak nem lesz MJ nyugdíjterve vagy szakszervezeti nyugdíjterve, mely megvédi őt a való világtól. Tehát amit te most átélisz, azt a nemzedékedhez tartozó emberek milliói fogják átélni 2010 utántól... mint mondtam, jóval az én halálom után.

Némán ültem, miközben a pincér elénk tette az ételt. Kezdttem megérteni, miért becsülte mindkét apám oly sokra alkalmazotti nyugdíjtervét. Amikor a pincér távozott, azt mondtam:

- Tehát a te generációdnak MJ nyugdíjterve volt, az enyémnek meg feltehetően nem lesz. És szerinted ez hatalmas különbség.

- Roppant nagy - mondta. - Tudod, apád alkalmazottjainak a háta mögött ott áll a kormány és a szakszervezetek, hogy támogassák a nyugdíjukat. Az én alkalmazottjaim csak magukra számíthatnak... és a legtöbbjük egy fityinget sem fizet be a nyugdíjtervébe. Fogalmuk sincs róla, milyen helyzetben vannak. Némelyek azt hiszik, ugyanaz az MJ nyugdíjtervük van, mint a szüleiknek. E miatt a téveszme miatt a legtöbb alkalmazottnak nincs megtakarított pénze. Van szép otthonuk, szép autójuk és szép tévékészülékük, de azon kívül semmijük sincs. Ez aggaszt engem. Szoktam nekik beszélni a befektetésekről, de számukra a szép autó és a szép tévékészülék többet jelent a befektetési alapoknál vagy a bankbetéteknél. Meg aztán nem is tudják, mi a különbség a takarékoskodás és a befektetés között. Azt hiszik, a kettő ugyanaz. Ezért aggódom érted és a nemzedéked miatt. Az én nemzedékemhez tartozók többnyire kapnak némi támogatást a való világból. A te generációd tagjai azonban végül kénytelenek lesznek szembesülni vele anélkül, hogy felkészültek volna erre, és sokan már túl öregek lesznek hozzá. Ez az előttek álló hatalmas probléma, de úgy tűnik, senki sem foglalkozik vele.

- Tehát a generációmhoz tartozó emberek milliói lesznek kénytelenek átélni, amit én most..., hogy nincstelenül szembesülnek a való világgal?

- Igen, erről beszélek - mondta szigorúan gazdag apám. - Pontosan erről. A különbség az, hogy te 1979-ben szembesülsz a való világgal, harminckét évesen, míg a korodbeliek közül sokan csak 2010 után fognak, mire hatvankét, hetvenkét vagy nyolcvankét évesek lesznek, esetleg még annál is öregebbek... de biztosan szembesülni fognak vele.

- Tehát az én nemzedékem nyugdíjtervéből elfogyhat a pénz, ha az emberek nem járulnak hozzá kellő mértékben.

- Nem csak erről van szó - mondta gazdag apám. - A te nemzedéked nyugdíjtervéből akkor is elfogyhat a pénz, ha az emberek hozzájárulnak, mert a te nemzedéked nyugdíjtervét egy jókora tőzsdei összeomlás megsemmisítheti... az az összeomlás, amit jósolok.

- Tehát az MJ nyugdíjterv védve van a tőzsde összeomlásától, az MH terv pedig nincs? - kérdeztem.

Gazdag apám bólintott.

-Az MJ tervek többnyire a rossz kezelés miatt semmisültek meg. De az MH tervek esetében nagyobb a kockázat. A problémák tehát érlelődnek, és hamarosan elérkezik az igazság pillanata. A nemzedéked nemsokára megtudja, működik-e az MH nyugdíjterv, vagy sem. Az a baj, hogy csak akkor tudjátok meg, amikor az emberek már nyugdíjba mentek.

- Úgy érted, az osztálytársaim hatvanöt éves korukban fognak rádöbbenni, hogy az MH nyugdíjterv nem jó... vagy hiányosságai vannak? - kérdeztem.

- Csak akkor jöhetnek rá, amikor már nyugdíjba mentek, és akkor már esetleg túl késő lesz ahhoz, hogy munkába álljanak, és újra feltöltsék, orvosolják a hibát?

Gazdag apám bólintott, majd így folytatta:

- Nem elég, hogy a nemzedéked tagjai közül sokan semmi hozzájárulást nem fizetnek a nyugdíjtervükbe, akik fizetnek, azok közül is többen túl keveset, és nagyon-nagyon kevesen tudják, milyen kockázatuk van a részvényeknek és befektetési alapoknak. A befektetési alapok értéke nullára eshet egy tőzsdei összeomlás esetén. És ez meg is fog történni, ha nem is minden céggel vagy minden befektetési alappal, de a jövőben a nemzedéked tagjai rá fognak ébredni, hogy MH nyugdíjtervük nem biztonságos, és a nyugdíj nevű szentélyük veszélyben forog. Amint erre rájönnek, ki fognak szállnia piacról... kitör a pánik, és a piac összeomlik. Ha pedig nagy a pánik, a világ valaha volt legnagyobb tőzsdei összeomlásának néztek elébe. Az a baj, hogy túl sok amatőr befektető van a piacon, ők okozzák a gondot... még hozzá sokkal nagyobb gondot, mint amekkora a nyugdíjreform hibája. Ezért gondolom, hogy a nemzedéked tagjainak jelentős hányada szembesülni fog a való világgal... azzal a világgal, amellyel te most szembesülsz. A kérdés csak az, mennyi idők lesznek, amikor ez bekövetkezik.

- A nemzedéked tagjainak jelentős hányada? - kérdeztem hitetlenkedve.

- Igen, a legtöbben. Úgy vélem, legalább 80 százalékuknak nem lesz elég pénzük a nyugdíjra. 2020 után pedig milliók lesznek pénz és támogatás nélkül, miután bekövetkezik a hatalmas tőzsdei összeomlás. Az amerikai kormány nem fog tudni segíteni a több, mint 150 millió rászoruló, akik a megélhetéshez és az orvosi ellátáshoz állami támogatást igényelnek.

- Több, mint 150 millió ember? - ismételt meg, elcsodálkozva a szám nagyságán. - De hiszen a népességrobbanás nemzedékének tagjai csak 75 millióan vannak.

- A szám mégis 150 millió fölül lesz, mert néhányan még az én nemzedékemből is élnek addigra, és nekik is szükségük lesz támogatásra, csakúgy, mint a több millió bevándorlónak, akik szintén gyarapítják a támogatást igénylők táborát, és ott vannak még a szegények, akik már most is ide tartoznak. 2030-ra az Egyesült Államok lakosságának fele szorulhat egyre több állami támogatásra egyszerűen az orvostudomány fejlődésének köszönhető életkor-meghosszabbodás miatt, mert ezek az emberek anyagilag nincsenek felkészülve az öregségre.

- A több millió állami alkalmazottat még nem is számoltad, akik szintén a kormánytól várnak segítséget... amint arra ígéretet kaptak - tettem hozzá. - Azokra az emberekre gondolok, akik egész életükben állami tisztviselők voltak, mint az apám.

- Így van - helyeselt gazdag apám. - Túl sok embert neveltek arra, hogy a kormánytól várják a gondoskodást, hogy az államban lássák azt a biztonságos szentélyt, amely megvédi őket a való világtól, és a probléma ettől még nagyobb lesz.

- A népességrobbanás nemzedékének gyermekeire súlyos terhet ró majd szüleik támogatása - jegyeztem meg.

- Nem csak a szüleiket kell majd támogatniuk - mondta gazdag apám. - Az 1970 után születetteknek esetleg két családról is gondoskodniuk kell majd. Vagyis, ha egy fiatal párnak két gyereke van, a különféle adók figyelembevételével lehet, hogy még négy embert kell eltartaniuk, akik nem tudnak magukról gondoskodni.

- Úgy érted, egy négytagú család valójában nyolctagú családnak számít? - kérdeztem.

- Lehet, hogy így lesz. Ez a pénz és az eltartás miatti csatározásokhoz vezethet a különböző generációk között... a fiatalok és az öregek között... és ha az öregek irányítják a kormányt, akkor a fiatalokat egészen biztosan megadóztatják, hogy fizessenek az öregekért - vélekedett gazdag apám. - Ha a fiatalok nyernek a politikában, akkor pedig több millió öreg ember, a te nemzedéked, a népességrobbanás nemzedékének tagjai, bőszen panaszkodik majd, hogy a fiatalok nem tisztelik az időseket.

- Gazdag apám elnevette magát ezen a gondolaton.

- Min nevetsz? - kérdeztem.

Még mindig nevetve így felelt:

- Az idősek iránti tisztelet idejétmúlt eszme. Úgy gondolom, a következő generációk kevésbé fogják tisztelni az öregeket, nem jobban. De lehet, hogy tévedek. Lehet, hogy a népességrobbanás nemzedékéhez tartozók gyerekei örömmel adnak majd annyi pénzt a

szüleiknek, amennyit azok akarnak. Ki tudja? Ennél már furcsább dolgok is megtörténtek.

A következő néhány perc falatozással telt, nem sokat beszélünk. Azon gondolkodtam, áldozzak-e pénzt arra, hogy busszal menjek haza, vagy inkább gyalogoljak. Nem mertem megkérni gazdag apámat, hogy vigyen haza. Azon kívül meg nem akartam kihagyni ezt az alkalmat, hogy szembesüljek a való világgal, még hozzá nincstelenül... vagy nagyon kevés pénzzel. Kezdtém szerencsének érezni, hogy harminckét évesen szembesülhetek vele, nem hetvenkét, nyolcvankét vagy kilencvenkétévesen.

Amikor meghozták a számlát, és gazdag apám maga elé tette, megkérdeztem:

-Hogyan jutottunk ide? Hogy lehet, hogy ilyen sokmillió embernek van szüksége biztonságos szentélyre menedékül a való világ elől?

Biztonság vagy szabadság

- Jó kérdés - felelte gazdag apám, miközben a pincérnek nyújtotta a hitelkártyáját. - Azt hiszem, akkor kezdődött a nagy változás, amikor az emberek szabadság helyett biztonságra kezdtek törekedni.

- Nem vagyunk mindnyájan szabadok? - kérdeztem. - Végül is ez Amerika, a szabadság országa és a bátrak otthona.

- Igen, ez Amerika, de ez egy régi nóta - feddett meg gazdag apám. - Az a baj, hogy sokan úgy gondolják, a biztonság és a szabadság ugyanazt jelenti. Ez nem igaz. Sőt, sok tekintetben éppen egymás ellentétei.

- A biztonság és a szabadság ellenkező dolgot jelent? - kérdeztem. - Magyarázd ezt meg!

- Mi ellen tiltakoztak az amerikai lázadók 1773-ban, a hírhedt Bostoni Teadélután évében? - kérdezte gazdag apám.

- Az adók ellen - feleltem. - Fel akartunk szabadulni az adók alól. Azok a bátor emberek vállalták, hogy esetleg börtönbe kerülnek, mert bünt követtek el Anglia, az anyaország ellen.

- Így van - helyeselt gazdag apám. - Tehát nem a nagyobb munkahelyi biztonságért dobták be a teát a tengerbe?

-Nem, ők a szabadságért harcoltak, nem a munkahelyi biztonságért. - No és mit tanítunk ma a gyerekeknek az iskolában? - kérdezte gazdag apám. - Miért ragaszkodnak a szülők és a tanárok körömszakadtáig ahhoz, hogy a gyerekek szorgalmasan tanuljanak és jó bizonyítványt szerezzenek? A szabadságért?

- Nem - feleltem csendesen. - A szülők és tanárok a munkahelyi biztonság miatt akarják, hogy a gyerekek jó bizonyítványt szerezzenek... azt remélik, így jól fizető állásuk lesz.

- És mi lett a nemzetalapítók szabadságeszményével... a szabadsággal, melyért a bátor férfiak és nők több száz évvel ezelőtt harcoltak? Félrelökték a munkahelyi biztonság eszményéért... azért a félelemért, hogy nem lesz elég pénz élelemre. Társadalmunkban ez került az első helyre a szabadság rovására.

- Tehát az iskola nem igazán a szabadságról szól, hanem a munkahelyi biztonságról és az MJ nyugdíjtervekről. A tanároknak ilyen van, de a diákjaiknak már nem ilyen lesz - mondta gazdag apám. - Ez csak az egyik indok, amiért egyre kevesebb a kapcsolat az iskola és a való világ között. A való világban a legtöbb embernek nem lesz MJ nyugdíjterve de a tanároknak igen.

- Így van ez - folytatta gazdag apám. - És miért harcoltál Vietnámban, noha nem volt kötelező... noha felmentettek a katonai szolgálat alól? Nem a szabadságért harcoltál?

- Igen, de te is és az apám is azt mondtátok, hogy hazafiúi kötelességem harcolni a hazámért. Nem tudom, elmentem volna-e, ha ti ketten nem erősködtek.

- Rendben. Mit csináltak a legtöbb barátod szülei? Nem azt erőltették, hogy a gyerekek tanuljon, és ne menjen sorozásra? Nem azért nem mentek el a barátaid Vietnámba, mert elég okosak voltak ahhoz, hogy bejussanak egy egyetemre, és egyetemi

felmentést élvezzenek a katonai szolgálat alól?

- De igen - feleltem.

- Látod már, mennyit változott ez az ország? A mi országunkat a szabadság eszményére alapították, de mostanra a biztonság sokkal fontosabbá vált a szabadságnál. A biztonság és a szabadság pedig két különböző eszmény, és akik biztonságra törekszenek, azok nagyon-nagyon különböznek azoktól, akik a szabadságot keresik. Ez a különbség, az emberek közötti különbség fog a világtörténelem legnagyobb tőzsdei összeomlásához vezetni. Több millió ember fizet be pénzt meghatározott hozzájáruláson alapuló nyugdíjtervébe, befektetési alapokba és egyéb befektetésekbe, amelyektől azt remélik, hogy megadják nekik a biztonságot. Kellemetlen ébredés vár rájuk a jövőben, fiam.

- Ezért aggaszt annyira az ANYBT. Már nem ugyanaz a nép vagyunk, mint a Bostoni Teadélután idején. Mint nép már nem a szabadságért harcolunk. Sokkal inkább olyan nép vagyunk, mely kétségbeesetten küzd a biztonságért. Pénzügyileg képzetlen emberek millióit kényszerítik akarataik ellenére a tőzsdére, és, mint tudod, a tőzsde nem a biztonságot kedvelőknek való. Olyanoknak való, akik szabadságot akarnak. Attól tartok, a szabadság szerelmesei fognak nyerni, a biztonság szerelmesei pedig veszítenek... ha pedig veszítenek, akkor szembesülni fognak a való világgal... sajnos elég öreg korokban. Ez a jóslatom.

- Tehát a szabadság nem ugyanaz, mint a biztonság? -kérdeztem, mert még mindig nem voltam biztos benne, hogy a kettő között különbség van.

- Nemcsak nem ugyanaz, de a két fogalom teljesen ellentétes. Minél inkább törekszel a biztonságra, annál kevésbé vagy szabad.

- Ezt magyarázd meg! - kértem. - Hogyan jelenthet a nagyobb biztonság kevesebb szabadságot?

- Az az állás, amit elutasítottál, nagy biztonságot nyújtott volna neked, de vajon nem a szabadságoddal kellett volna fizetned érte? Nem szabta volna meg, mennyi pénzt keress, mikor és hol dolgozz, sőt még azt is, hogy mikor menj szabadságra?

- Igen, a munkahelyi biztonság korlátozta volna a szabadságomat. Sok embernek még azt is megszabják érte cserébe, mikor mehet ebédelni - tettem hozzá. -De nem akarja a legtöbb ember sokkal jobban a biztonságot, mint a szabadságot?

- Éppen ez az - mondta gazdag apám. - Ez az ő választásuk. De ne feledd, minél többet kapsz valamiből, annál kevesebb jut másból. Valójában minél nagyobb biztonságban vagy, annál inkább csapdába kerülsz. Gondolj csak bele, kik élnek a legnagyobb biztonságban! Raboknak hívják őket. Van szállásuk, ennivalójuk, szabadidejük, gyakorlóterük... teljes biztonságban vannak, de nem szabadok.

Gazdag apám némi szünetet tartott, hagyta, hogy a teljes biztonság gondolata leülepedjék bennem, majd így folytatta:

-Gondolj azokra is, akik a társadalombiztosításra vannak utalva! Élveznek ugyan némi anyagi biztonságot, de a szabadságuk sínyle meg... az életmód szabadsága. Azok az emberek, akik a társadalombiztosításra vannak utalva, Amerika legszegényebb emberei, és a legkevesebb szabadsággal rendelkeznek.

- Tehát azt akarod, hogy válasszak a biztonság és a szabadság között. A szabadsághoz bátorság és erő kell, s ha nem vagyok bátor és erős, oda a szabadságom - mondtam. - Tehát a szabadságot nem adják ingyen - tettem hozzá.

- Semmiképpen sem - hagyta helyben gazdag apám. - Emlékszel, milyen volt, amikor hazajöttél Vietnamból, és az emberek leköpdöstek, és gyerekgyilkosnak nevezték?

- Nos, az emberek ócsároltak, de senki sem köpött le. De azért értem, miről beszélsz. Mi azért harcoltunk, hogy nekik meglegyen a szabadságuk, hogy ezt tegyék... bár nem örültünk neki.

- A dal is azt mondja: „Szabadok országa, bátrak hazája.” A szabadsághoz bátorság kell... merészség... és te most éppen a bátorságpróba kellős közepén vagy. Ha a mersz nyer benned, bár semmid sincs... olyan szabadságban lehet részed, amelyet kevesen ismernek... még ha a szabadok országában élnek is... mégsem szabadok. A biztonságigényük megfosztja őket a szabadságuktól.

Nemsokára kint voltunk az utcán, és gazdag apám várta, hogy előhozzák a kocsiját.

- Elvigyelek? - kérdezte.

- Köszönöm, nem - mondtam széles mosollyal.

A harcos igencsak feléledt bennem, holott továbbra sem volt pénzem, és nem akartam állásba menni. Szembesülni akartam a való világgal, nincstelenül, amíg csak lehet, és hagyni, hadd kapjon erőre bennem az erősebb személyiségem. Szabadságot akartam, szabad ember akartam lenni, akinek nincs szüksége állásra, és olyan életet élni, amelyben nem jelent korlátot, hogy mennyi pénzem van. A gazdag apámmal folytatott beszélgetés jobban megértette velem, mi kell ahhoz, hogy az ő világában élhessek, a való világban, amellyel ő tizenhárom éves korában volt kénytelen szembesülni.

- Tulajdonképpen kedvelem a való világot - mondtam mosolyogva, miközben az inas előhozta gazdag apám kocsiját. - Inkább még ma akarok szembesülni vele, mint holnap.

Gazdag apám is elmosolyodott, búcsút intett, majd elhajtott az inas irigykedő pillantásainak kíséretében.

Miközben nincstelenként szembesültem a való világgal, volt időm visszagondolni addigi életemre, és felidézni néhány nagyon fontos leckét, amelyeket már elfelejtettem. Egy hűvös reggelen, amikor Waikiki Beachen ültem a vízparton, és a hullámokat néztem, eszembe jutott egy évekkel korábbi történet, amikor a haditengerészetnél az osztagom csatába készült. Hajnalban, még napkelte előtt elénk állt a parancsnokunk. Az összes pilóta jelen volt, akik aznap repültek: - Emlékezzetek rá, hogy az embereink élete a küldetés szerves része. A nagy vezetők és a nagy pilóták élve hozzák haza az embereiket. Ha vigyáztok az embereitekre, ők is vigyázni fognak rátok - mondta.

Máskor, de még mindig nincstelenségem időszakában, a való világgal szembesülve, egy huszonöt évvel korábbi eset jutott eszembe, ami a vasárnapi iskolában történt. A tanár azt kérdezte: „Nem vagyunk-e a testvérünk őrzői?” Úgy tűnt, ezt a leckét is elfeledtem.

1979 tehát fordulópont volt az életemben. Ráébredtem, hogy miközben kétségbeesetten igyekeztem meggazdagodni, számos ifjúkori leckét elfelejtettem. Harmincas éveimben jártam már, de nemcsak gazdag nem voltam, de olyan emberré is váltam, hogy nem voltam büszke magamra. Ideje volt a változtatásnak. Az igazság fáj, ugyan, de hasznos volt, hogy értékes tudnivalókkal gazdagodtam, nemcsak magamról, de a jövőről is. Eljött az idő, hogy megváltoztassam a jövőmet.

A gazdagok nem a pénzért dolgoznak

Kísérletem kezdete óta mintegy hat hónap telt el, amikor felhívott az az ember, aki megvette nejlón- és velcro-pénztárcákat gyártó cégemet. Azt mondta:

- Ez a cég zűrösebb, mint hittem. Visszajönne segíteni? Pillanatnyi gondolkodás után igent mondtam, társaként visszamentem a céghez, és megállapodtunk, hogy ha nem javítom a cég helyzetét, akkor nem fizet nekem. Vagyis hű maradtam gazdag apám első számú szabályához, melyet a Gazdag papa, szegény papában leírtam: A gazdagok nem a pénzért dolgoznak. Most tőkerésszel rendelkező társ voltam, és céget építettem... ha pedig a cég nem válik nyereségessé, nem kapok pénzt belőle.

Ekkor már számos más vállalkozásom is volt, amelyek nyereségesek voltak. Az egyik egy vegyes vállalat volt egy helyi rádióadóval, amely reklámokkal és termékeladással foglalkozott. Ez a vállalkozás az egyik legsikeresebb kereskedelmi adó lett az amerikai rádiózás történetében. Megint lett saját lakásom és autóm - de ami ennél fontosabb, elkezdtem visszafizetni adósságaimat a befektetőknek, akik bíztak bennem, és hiteleztek nekem. Többen nem fogadták el a pénzt, mert már leírták a veszteségeket, és arra kértek, inkább vegyem be őket a következő üzleti vállalkozásomba.

1981-ben fejlődő nejlón- és velcro-pénztárcákat gyártó cégeimen

összeötöztem rock and roll rádiós sikeremmel. 1981-ben megkeresett a Pink Floyd együttes, és tárcagyáram szabadalmazott reklámtermékeket kezdett gyártani az együttesnek. Más együttesek és előadók is rendeltek tőlünk hasonló termékeket, például Van Halen, Boy George, a Judas Priest, a Police és a Duran Duran. Így első cégem

romjaiból nagyobb és erősebb céget hoztam össze, mint az eredeti volt. 1982-ben nagy sikere lett az MTV-nek, és mi az egeket ostromoltuk. Ezúttal nem voltam már olyan ostoba, üzletiesebben gondolkodtam, jobb tanácsadóim voltak, becsületesebb voltam, és sokkal kevésbé féltem az újabb kudarcától és a való világgal történő szembesüléstől. Eddigre tudtam, hogy ha veszítek, újra fel tudok állni... méghozzá magasabbra jutok, és gyorsabban.

Tudom, hogy a való világ még mindig elsöpörhet. Elég bölcs vagyok ahhoz, hogy tudjam, a tőzsdék hol emelkednek, hol esnek. Azzal is tisztában vagyok, hogy a befektetési alapok nem biztonságosak. Világos, hogy egy jelentős tőzsdei összeomlás engem is tönkretelhet - bár kevés részvényem és befektetési alapom van. Jóllehet, nem akarom, hogy ez újra megtörténjék, mégsem félek tőle olyan nagyon. Már átestem azon a kínos helyzeten, amikor az ember mindenét elveszíti. Élveztem a folyamatot, amint mindent visszaszereztem, sőt, többet, mint amim volt. Most, hogy egyszer már szembesültem a való világgal nincstelenül, tudom, még többet fogok tanulni, ha újra elbukom. Tudom, hogy gyorsabban talpra szökkenek, és naponta készülök a világtörténelem legnagyobb tőzsdei összeomlására.

Sajnos a vér szerinti apám sosem heverte ki a kudarcot, és ahogy öregedett, úgy esett egyre inkább nehezebbre elfogadni a való világ kegyetlenségét. 1982-ben hatvanhárom éves volt. Ekkoriban már nem kapott állást, csak biztonsági őrként vagy hamburgerárusként. Elmúlt sikereinek fényében élt, így továbbra is tanácsadónak nevezhette magát, de ha a tanári nyugdíja, a társadalombiztosítás és az ingyenes orvosi ellátás nem lett volna, bizony felmorzsolta volna őt a való világ. A gyerekei valamelyest támogatták, de gyakran elutasította az anyagi segítséget, mert túl büszke volt. Jól felkészült, és magas szintű képzést kapott, amely kiválóan alkalmassá tette az állami oktatásban való munkára, de másutt, a szentélyen kívül, egyáltalán semmi tapasztalattal nem rendelkezett, nem volt felkészülve a való világra... arra a világra, amellyel nemsokára Szembesülni fognak a velem egykorúak milliói, akár felkészültek rá, akár nem.

Nem áll szándékomban szegény apám nyomdokaiba lépni. Nem számítok az életem végéig tartó munkahelyi biztonságra, a nyugdíjtervemre, a befektetési alapokra, a részvényekre, a társadalombiztosításra, az ingyenes orvosi ellátásra, sem semmilyen más állami szociális segílyre, hogy életben tartson a jövőben. Sajnos azonban a velem egykorúak milliói követik szüleik példáját, és egyesek még csak most kezdik felismerni, hogy különbség van az MJ és az MH nyugdíjterv között.

A legtöbben reménykednek és imádkoznak, hogy a tőzsde mindig emelkedjen, és a befektetési alapok valamint diverzifikált portfóliójuk megóvják őket a való világtól. Én attól tartok, ezek az egyszerű, kifinomultságot nélkülöző befektetői stratégiák nem fognak működni a legtöbb embernél. Egy jelentős tőzsdei összeomlás megsemmisíti a befektetési alapok nagy részét, még akkor is, ha azok jól diverzifikáltak. Mint láthattuk, a tőzsde nem azoknak való, akik biztonságra törekzenek. A tőzsde azoknak való, akik szabadságot akarnak... és sajnos, sok biztonságra vágyó ember nem tudja, hogy a kettő nem ugyanaz.

Lehet, hogy az ANYBT létrejöttét a jó szándék vezérelte. Sajnos azonban mind a törvény, mind az azt követő módosítások hibásak. A hibák azonban semmiségek ahhoz a pánikhoz viszonyítva, mely akkor fog kitörni, amikor az egész életünkben biztonságra törekvő emberek rájönnek majd, hogy a való világbeli tőzsde megfoszthatja őket a biztonságuktól. Ezt a törvény nem veszi figyelembe - nem törődik vele, mi lesz, amikor az egész életünkben biztonságra törekvő emberek egyszeriben rádöbbennek, hogy a biztonságuknak vége.

E könyv célja, hogy ötleteket adjon, miként lehet felkészülni és jól élni, akár emelkedik a tőzsde, akár esik. Fel akarja készíteni az olvasókat minden eshetőségre, akármi történjék is a világ tőzsdéin... fel akarja készíteni őket az otthon, az iskola, az üzleti élet szentélyein kívüli való világra. Ahogyan Noé is bárkát épített a sivatagban, lehet, hogy ideje nektek is nekifognia bárkaépítésnek gondolatban, amíg még van időtök rá, hogy megépítsétek.

(Az I. függelék ismerteti ANYBT-t a törvénybe iktatáskor, és felsorolja későbbi módosításait 1974 óta.)

4. fejezet

A rémálom elkezdődik

Az USA Today 2001. november 30.-i számában, a pénzügyi rovat első oldalán egy nagyméretű, színes fényképet közölt egy ötvennyolc éves férfiról. A haja ősz, karjait teste előtt összefonja, intelligens, elegáns külseje van. Lehetne akár egy nagyvállalat vezérigazgatója is, de nem az. Az Enron egyik hűséges alkalmazottja, azé a cégé, ahol a vezérigazgató és a felső vezetők bizonyára több millió dollárt kerestek, de a cég jelenleg csődben van.

Azért az illető úr fényképe került az újságba, és nem a vezérigazgatóé, mert ennek a bizonyos hűséges alkalmazottnak a 401(k) nyugdíjtervét teljesen megsemmisítette a tőzsde összeomlása, a rossz gazdasági helyzet és annak a cégnek a bukása, ahol egy életet végigdolgozott. A cége részvényei egykor 100 dollárt értek. A hűséges alkalmazott gazdagnak érezte magát, és egyre több részvényt vásárolt a cégben, ahol dolgozott, majd a részvényeket a nyugdíjtervében helyezte el. 2001. november 30-án ugyanezen cég részvényeinek értéke nem érte el a 35 centet, és egyre csak esett. Az úr 401(k) nyugdíjterve valaha 317 000 dollárt ért, ma már csak körülbelül 100 000 dollárt. Kezd világossá válni előtte, hogy talán sosem tud nyugdíjba menni. Legértékesebb eszköze, az ideje, erősen fogytán van. Mintegy huszonöt évvel az ANYBT eredeti formájának törvénybe iktatása után kezd valóra válni gazdag apám jóslata.

2001. december 2-án a Miami Herald egyik cikke a 401(k) nyugdíjtervek kormányzati reformját sürgette. Írója azzal érvel, hogy míg törvény kötelezi az embereket biztonsági öv viselésére az autóban, addig a befektetőket nem kötelezi törvény arra, hogy bölcsen fektessenek be. Nem tudom, miért nem tájékoztatjuk erről az iskolarendszerünket?

Nem sokkal ezután az újságok, a televízió és a rádió egybehangzóan felháborodottan ostorozta a kormányt, hogy hogyan engedhette ezt meg. Egy helyi rádióadóban arról beszéltek: „Miért nem figyelmeztette Arthur Andersen könyvelési cége a részvényeseket?” „A nyugdíj előtt álló alkalmazottak most már sose mehetnek nyugdíjba.” „Hogyan teheti meg az Enron felső vezetése, hogy több száz millió dollárral elszelel, és cserben hagyja az alkalmazottakat?” Más rádióállomások az Enron tragédiáját a Világkereskedelmi Központ ellen elkövetett, 2001. szeptember 11-i merényletkez hasonlították. Végül a televízióban egy értelmes hozzászólást is hallottam: „Az Enron esete szélsőséges ugyan, de nem egyedi eset. Mi a helyzet azzal a több millió alkalmazottal, akik dollármilliárdokat veszítettek a nyugdíjtervükben? Mi a helyzet azokkal az alkalmazottakkal, akik több száz másik cégnek dolgoznak, és akik talán még nem veszítették el mindenüket, de több évre való, nyugdíjra félretett pénzt veszítettek el a tőzsdén? Hogyan érzik magukat most, hogy talán soha nem élvezhetik a nyugdíjas életet? Vajon jobban bíznak-e a tőzsdében, vagy kevésbé? A befektetők körében egyre nő a bizalmatlanság a tőzsde iránt, és ez a nagyobb probléma. Ez jelentősebb gond az Enron ügyénél és a támadható könyvelésnél.”

Válaszképpen több televíziós csatornán megszólaltak a pénzügyi tanácsadók, és a cég bevett álláspontját hangoztatták, miszerint: „Ez a baj nem történt volna meg, ha az alkalmazottak diverzifikáltak volna.” Képernyőt kapott egy híres befektetési alapkezelő is, aki John Kennedyre emlékeztető megjelenéssel és bostoni akcentussal azt mondta: „Mindig arra buzdítottuk az ügyfeleinket, hogy diverzifikáljanak. Az Enron vezetése miért nem tanácsolta az alkalmazottaknak, hogy diverzifikálják a portfóliójukat? Ha az alkalmazottak diverzifikáltak volna, most nem lennének ekkora bajban.”

Ha megkérdezték volna gazdag apámat, ő is egyetértett volna abban, hogy az Enron esete szélsőséges, ami a kapzsiság és a nyilvánvaló korrupció mértékét illeti. Azt is tudta volna, hogy nem egyedi eset. Az elmúlt években nemcsak az Enron alkalmazottjai könyvelhettek eljelentős veszteségeket, hanem a Ford, a Cisco, a Coca-Cola, a Xerox, a Lucent, a Maytag, a Polaroid, a Rite Aid, a United Airlines alkalmazottjai is, és még sorolhatnám. Ha gazdag apám véleményét kérték volna az Enron alkalmazottjainak súlyos

helyzetéről, továbbá mindazon alkalmazottakéről, akiknek pénzük van a tőzsdén, azt mondta volna: „Nem a diverzifikálás hiánya a baj, hanem a pénzügyi műveltség és a csavaros pénzügyi észjárás hiánya, ezen pedig az egyszerű diverzifikálás nem segít.” 2001 a szenzációk éve volt: ekkor történt a hihetetlen támadás a Világkereskedelmi Központ és a Pentagon ellen. Alighogy magunkhoz tértünk a tragédia után, jött az Enron esete és Arthur Andersen megkérdőjelezhető könyvelése. Az Enron-ügy még az afganisztáni háború híreit is háttérbe szorította, hiszen az Enron egykor Amerika hetedik legnagyobb vállalatának számított, majd az Egyesült Államok történetének - máig - legnagyobb csődje lett.

A média szenzációhajásza során gyakran kimarad a tájékoztatásból a lényeg, mivel az igazi problémák nem címoldalra való hírek. Az Enron, majd a WorldCom csődbe menetelének időszakában derült fény a nyugdíjreform egyik hibájára a sok közül, amelyre szintén a Miami Herald 2001. december 2-i száma hívta fel a figyelmet. Számomra az Enron kudarcánál lényegesebb az az egyszerű kérdés, melyet egy nyugdíjas tesz fel a hivatásos pénzügyi tanácsadónak, aki rendszeresen ír az újságban:

KÉRDÉS: 70 éves vagyok, és nyugdíjas. Remélem, az egyéni nyugdíjszámlám eltart majd, ha rákerül a sor. Mivel jövőre kénytelen vagyok elkezdni kivenni a nyugdíj-megtakarításaimat, szeretnék tanácsot kérni. Évekkel ezelőtt azt a tanácsot kaptam, hogy az egyéni nyugdíjszámlámmal befektetési alapokba fektessek be. Egy darabig ez remek ötletnek bizonyult, de sok társammal együtt az utóbbi két évben rengeteget veszítettem. Törődjek bele a veszteségbe, és fektessek inkább biztonságos bankbetétekbe akkor is, ha a kamatok alacsonyak?

VÁLASZ: Még sosem volt ilyen hasznos kitartania nyugdíjterv mellett, mint most. Várható a tőzsde ingadozása, és ha ön sok éve fektet be, már bizonyára átélte a hullámozást; többnyire emelkedik a tőzsde, bár most éppen esik, méghozzá régóta és durván. Megértem önt, de a 2 százalékos kamat, amit a bankbetétekre fizetnek, a tőke növekedése nélkül nem oldja meg a problémáját.

Ellenőrizze a befektetési alapjait, győződjön meg róla, hogy stabilak és a konzervatív egyre növekvő bevételt termelő alapok közül valók. Az agresszív alapok általában bizonytalanabbak. Utasítsa a vagyonkezelőjét, hogy havonta küldje el önnek az ön által igényelt minimum osztalékot az alapokban lévő részvényei eladásával. Ezt nevezik szisztematikus kivonásnak, és csodákra képes.

Feltűnt a törvény egyik hibája? Észrevettétek, hogy a hetvenéves nyugdíjas azt írta: „Mivel jövőre kénytelen vagyok elkezdni kivenni a nyugdíjmegtakarításaimat, szeretnék tanácsot kérni.”? Feltűnt, mit felelt a pénzügyi tanácsadó? „Utasítsa a vagyonkezelőjét, hogy havonta küldje el önnek az ön által igényelt minimum osztalékot az alapokban lévő részvényei eladásával.”

Több az eladó, mint a vevő

Mint mondtam, a világ jelentős része kávéját szürcsölve olvasott az Enronról, és azt gondolta, hogy az Enron problémája nem az ő gondja. Ennek a nyugdíjasnak az egyszerű kérdése rámutat, hogyan érint mindenkit az Enron ügye. Az egyik hiba, amit gazdag apám már húsz évvel ezelőtt felismert, hogy a nyugdíjasok kénytelenek kivonni pénzüket a piacról azzal, hogy havonta adnak el részvényeket hetven és fél éves koruk után. Ez nem tűnik nagy ügynek, de mint tudjuk, sok kicsi sokra megy... vagy tönkre.

Más szavakkal: ahogy múlnak az évek, egyre többen lesznek, akiket a törvény kötelez, hogy kivonják pénzüket a piacról részvényeik eladása által, miközben a fiatalabb dolgozók kénytelenek lesznek részvényeket vásárolni. Nos, nem kell hozzá különösebb zsenialitás, hogy az ember rájöjjön, mi a baj a tervvel... a baj, amely egyre súlyosbodik, amint több és több ember öregszik meg. Magyarán: hogyan mehet fel egy részvény ára, ha több az eladó, mint a vevő?

A kérdés egyszerűen azért rendkívül lényeges, mert nagy tömegek érintettek. Míg az Enron katasztrófájának hullámai több százezer emberre lesznek hatással valamilyen módon, ennek a hetvenéves, öreg nyugdíjasnak a kérdése több tízmillió embert érint így

vagy úgy... egyszerűen a hullámhatás miatt.

A hullámhatás erőteljes érvényesülése mutatkozott meg Japánban, az egykori pénzügyi nagyhatalomban, egy olyan országban, ahol szorgalmukról és takarékoságukról híres emberek élnek, most mégis a csőd szélén van. A japán emberek bűne ez, vagy az állam vezetéséé? Más szavakkal, ha az Egyesült Államok, a világ leggazdagabb országa meginog, és Japán a második legerősebb gazdaság elbukik, akkor a hullámok hamarosan óriásira nőnek, és bizony szükség lesz bárkára a sivatagban. 2001. december 2-án, amikor a Miami Herald cikke megjelent, a nyugdíjas férfi kérdései még nem keltettek nagy visszhangot, mert ma még viszonylag kevés a hetvenen felüli, és kevesebb, mint felének van MH nyugdíjterve. A legtöbben még mindig MJ nyugdíjat kapnak, amelyre más szabályok érvényesek. Ezen kívül az 1946 előtt születettek közül sokan a lakásukat tették pénzzé, magas áron adták el a népességrobbanás nemzedékének, és sokaknak volt takarékbetétjük is. Így tehát a nyugdíjas kérdésének nem szentelt túlzottan nagy figyelmet a nyilvánosság, holott a legfontosabb kérdés, amit fel kell tenni.

A kérdés tehát az: Mi történik akkor, ha majd a népességrobbanás nemzedékének több millió tagja a törvény miatt kénytelen lesz kivonni pénzét a piacról? Vajon továbbra is évente 10, 20, netán 30 százalékkal emelkedik a tőzsde, mint az 1990-es években? Aki 1946 után született, és MH nyugdíjterve van, tele részvényekkel, kötvényekkel, befektetési alapokkal, annak érdekében remélem, hogy így lesz: a tőzsde egyre csak emelkedik majd, a végtelenségig... de a történelem nem igazolja a fantáziát.

Mivel kevesen vannak hetven éven fölül, akiknek MH nyugdíjtervük van, a törvény hibájának hatása még nem nagyon mutatkozott meg a piacon. De 2016-ra, amikor a népességrobbanás nemzedékének első 75 millió tagja betölti a hetvenedik évét, sokuknak lesz MH nyugdíjterve, és ez a szám minden évben növekedni fog. Gazdag apám annak idején nem tarot kártyából, nem is tealevelekből jósolt, amikor a jövőbe látott. A törvény változását vizsgálta, és figyelembe vette az időt, a piaci tapasztalatot és azt, hogy az emberek öregszenek. Magyarán szólva, nem találgatott, csak a tényekre, a történelemre és a valóságra támaszkodott.

Kínálat és kereslet

A részvények, befektetési alapok, kötvények és minden más dolog ára emelkedik amíg több a vásárló, mint az eladó. 1990 és 2000 között a tőzsde virágzott, mert sok olyan harminc és ötven év közötti ember lépett be, a népességrobbanás nemzedékének tagjai, akik MH nyugdíjtervükben a nyugdíjukra igyekeztek pénzt félretenni. A tőzsde tehát magasan állt. Hasonló volt a helyzet az 1970-es években is, amikor a népességrobbanás nemzedékének tagjai elkerültek otthonról, befejezték a főiskolát vagy az egyetemet, és nekiláttak, hogy megvegyék első lakásukat. Aki elég idős ahhoz, hogy emlékezzen azokra az időkre, talán fel tudja idézni az ingatlanmániát, amelyet csakhamar követett a pánik és a pangás, amikor a kamatok 20 százalék fölé emelkedtek. A kamatemelés célja az infláció lassítása volt, az inflációt pedig részben az okozta, hogy a népességrobbanás nemzedékének 75 millió tagja belépett a munkaerőpiacra, és lett költeni való pénzük. Vagyis, ha 75 millió ember valamit vesz, az áremelkedést eredményez. Ennek az ellenkezője is igaz. Ha 75 millióan eladnak valamit, akkor csökken az ár. Ez a közgazdaságtan alaptörvénye, a kereslet és kínálat törvénye.

Az elkövetkező néhány évben, de 2016-ra biztosan rájönnek az emberek, ha eddig még nem következtették ki, hogy a tőzsde nem emelkedik mindig évi 20 százalékkal, mint az 1990-es években. Sajnos több millió alkalmazott nem üríti ki 401(k) számláját vagy egyéni nyugdíjszámláját, illetve csak akkor, amikor már túl késő. A népességrobbanás nemzedékéhez tartozók milliói esetleg nem adják el időben a részvényeiket, noha tudják, hogy a tőzsde összeomlik, mert a kormány adóbüntetést szabott ki a korai pénzkivonásra. Ezért továbbra is a tőzsdén maradnak, diverzifikálnak, egyik befektetési alaptól a másikba helyezik át a pénzüket, és egyre újabb biztonságos szentélyeket keresnek. Sokan már tudják, hogy anyagi gondban vannak, de még mindig nem ismerik fel a törvény hibájának

teljes hatását. Amikor a kritikus tömeg rádöbben, ki fog törni a pánik, mert az emberek kétségbeesetten igyekeznek majd menteni a nyugdíjukat és az életüket. Sajnos azonban ekkora mértékű összeomlástól a legerősebb diverzifikálás sem tudja megóvni őket.

Warren Buffett, közismerten Amerika leggazdagabb és legokosabb befektetője, a következőket mondta a diverzifikálásról:

„A diverzifikálás a tudatlanság elleni védelem. Aligha van értelme olyanok számára, akik tudják, mit csinálnak.”

Felhívom a figyelmet arra, hogy Warren Buffett egy szóval sem mondja, hogy ne diverzifikáljunk. Több ízben közölte, hogy ő nem diverzifikál, de nem tanácsolja senkinek, hogy ne tegye. Ő csak annyit állít, hogy a diverzifikálás a tudatlanság elleni védelem. Vagyis, ha nem akarunk diverzifikálni, tanuljunk. Aki pénzügyileg képzetlen és nem akar pénzügyileg képzetté válni, az diverzifikáljon, diverzifikáljon és diverzifikáljon!

Gazdag apám direkterben fogalmazott: „Aki pénzügyileg tudatlan, diverzifikáljon!” 1979-ben azt mondta nekem: „A törvény egyik hibája, hogy nem tanácsolja az embereknek a pénzügyi képzettség megszerzését. Ford elnök és a Kongresszus megváltoztatta ugyan a törvényt, de elmulasztotta utasítani az oktatási rendszert, hogy tegye lehetővé a megfelelő pénzügyi képzést, a pénzügyi műveltség elsajátítását azoknak az embereknek, akiknek az MH nyugdíjtervük ezt szükségessé teszi. Ehelyett a politikusok a Wall Street embereire hagyták a pénzügyi képzést.”

Később egyszer, némileg szarkasztikusan, így fogalmazott: „A Wall Streettől várnia pénzügyi képzést olyan, mintha a rókát kérnénk meg, hogy nevelje fel a csirkéinket. A róka mindent megtesz, hogy elnyerje a csirkék bizalmát, ezért aztán törődik is velük, vaskos brosúrákat nyom a kezükbe, ügyfélszolgálati irodákkal áll rendelkezésükre, és jó megjelenésű ügynököket küld hozzájuk, akiket arra képeztek, hogy úgy beszéljenek, mint egy befektető. Az ügynökök mind ugyanazt az intelligensen hangzó pénzügyi szakzsargont használják, tanácsnak álcázva. Olyanokat mondanak, mint »Fektesse be hosszú távra, legyen terve, válasszon egy alapcsaládot!«. Kedvelt szavajárásuk továbbá: »a szektor-befektetési alapok, kis tőkéjű, növekedési befektetési alap, adómentes városi kötvények, 20 százalékos készpénz, ingatlanbefektetési társaságok, egyéni nyugdíjszámlák, fizetési halasztás, technikai kötvények, blue chip részvények, új gazdaság, és természetesen diverzifikálni, diverzifikálni, diverzifikálni.«” Gazdag apám felhívta a figyelmemet, hogy „a nyugdíjreform meg fogja változtatni a szókincsünket, de a legtöbb embernek fogalma sem lesz róla, mit jelentenek az új szavak.” Ezalatt a róka mosolyog, és tudja, hogy a csirkék boldogok. Biztonságban érzik magukat új szentélyükben. Biztos munkahelyük van, a pénzüket pedig pénzügyileg képzett emberekre bízták. Látják, hogy a tőzsde egyre csak emelkedik az 1990-es években, és ettől még intelligensebbnek és igazán jó kezekben lévőnek érzik magukat. Tudják, hogy a pénzügyi tanácsadójuk a gondjukat viseli, gazdaggá teszi őket, és megvédi őket a tyúkólön kívüli gonosz, kegyetlen világtól.

2000 márciusában azonban a világ változni kezdett. A technikai buborék kipukkadt, és a tőzsde forgalma romlott. A tévékommentátorok ilyesmiket mondtak: „A következő negyedévben várható javulás.” De eljött a következő negyedév, és el is múlt, mire a tévékommentátorok megint azt mondták: „A következő negyedévben várható javulás.” A pénzügyi tanácsadók pedig így vélekedtek: „Legyenek türelemmel, fektessenek be hosszú távra, diverzifikáljanak!” A csirkék egy kicsit nagyobb biztonságban érezték magukat. Tudták, hogy a pénzügyileg intelligens megoldást választották. Hosszú távra fektettek be, diverzifikáltak, és biztosak voltak benne, hogy nemsokára ismét felmegy a tőzsde.

Szeptember 11-én a piac esett, de mindjárt utána helyre is állt. A csirkék megint csak bizakodtak, mert látták, hogy a piac újra emelkedik. Azután bekövetkezett az Enron csődje, és hirtelen Amerika-szerte nagyon sok hízott csirke kezdett hangosan csipogni biztonságosan elkerített tyúkóljában. De hiába csipogtak, a rókák megint azt mondták: „Legyetek türelemmel! Fektesse be hosszú távra! Diverzifikáljatok!” Többek között azért nem került sor a világtörténelem legsúlyosabb tőzsdei összeomlására mindjárt az Enron

csődje után, mert a rókák még nem készültek fel a csirkevacsorára. Várják, hogy a csirkék még hízzanak egy pár évig, és tudják, a törvény előírja a csirkéknek, hogy járjanak a tőzsdére, vegyenek befektetési alapokat és diverzifikáljanak. A probléma csak az, hogy egyik-másik csirke kezd ideges lenni, és kérdéseket tesz fel... olyan kérdéseket, mint az a hetvenéves nyugdíjas Miami-ból, amelyre a szabványos, befektetőnek álcázott pénzügyi tanácsadói választ kapta: „Ne aggódjon, legyen boldog és diverzifikáljon!”

Még egyszer hangsúlyozom, az a tanács, miszerint „Fektesse be hosszú távra, légy türelmes és diverzifikálj!”, megfelelő azoknak, akiknek csekély a pénzügyi képzettségük és a befektetési tapasztalatuk. A lényeg, hogy mint egyénnek, mindenkinek három alapvető választási lehetősége van: (1) nem tesz semmit, (2) megfogadja a régi, jól bevált tanácsot a diverzifikálásról, (3) pénzügyi képzést szerez. Mindenki maga dönt. Természetesen én a hosszú távú pénzügyi képzést ajánlom, és ma már sokan csatlakoznak hozzám.

2002 februárjában Alan Greenspan, az Amerikai Nemzeti Bank elnöke aggódott a tőzsde iránti és a könyvelői szakmába vetett, megrendült bizalom miatt, ezért a pénzügyi műveltség szükségességéről beszélt az ország lakosságának, amit már gyerekkorban, az iskolában kellene oktatni. Greenspan tudja, ha az emberek elveszítik bizalmukat a tőzsdében, bajba kerül a kapitalizmus jelenlegi formája. A gazdaságra rossz hatással van a befektetői pénzek hiánya. Alan Greenspan e feletti aggodalmában felhívást intézett a Kongresszushoz, hogy az országban szükség van a gyerekek pénzügyi oktatására. Erről a sajtóban a következő jelent meg február 6-án:

Az iskoláknak, mind az általános, mind a középiskoláknak, tanítaniuk kellene az alapvető pénzügyi fogalmakat. A jó matematikai alapok Greenspan szerint javítanák a pénzügyi műveltséget, és „hozzájárulnának, hogy a fiatalok ne hozzanak hibás pénzügyi döntéseket, melyek hatásait azután évekbe telik helyrehozni.”

„Az a tapasztalatom, hogy a matematikai tudás, mind az algebrai műveletek szintjén, mind a fogalmi alapok szintjén, fejleszti az emberek képességét, hogy kezelni tudják a bonyolultabb és mennyiségi kapcsolatokat, amelyek a mindennapi pénzügyi döntéshozatalban jellemzőek.” - mondta.

Greenspan Kongresszusban tartott beszédének élő televíziós közvetítése után a pénzügyi hírtélevízió, amelyet néztem, azonnal riportot készített egy híres befektetési alap vezetőjével a beszédéről. Az ismert alapkezelő a következőket mondta: „Egyetértek Alan Greenspannel. Valóban tanítanunk kell a pénzügyi műveltséget... a pénzügyi műveltség pedig azt jelenti, diverzifikálni, diverzifikálni, diverzifikálni.”

„Köszönöm kiváló tanácsait - zárta a műsorvezető beszélgetését a híres befektetési alap vezérigazgatójával. - Ha tehát pénzügyi műveltségre tanítjuk gyermekeinket, meg kell tanítanunk őket diverzifikálni.”

Ha gazdag apám élne, azt mondaná: „Alan Greenspan nem diverzifikálásról beszélt. Ő arra hívta fel a figyelmet, milyen fontos a pénzügyi műveltség tanítása az iskolákban. Azt állította, hogy nemzetünk fejlődéséhez alapvetően szükséges a pénzügyi képzés, csak így maradhat a világ vezető nagyhatalma továbbra is az első helyen. A pénzügyi műveltség nem azt jelenti, hogy diverzifikálni kell. Még csak hasonlót sem. Ha a két fogalom közé egyenlőségjelet teszünk, az megint olyan, mintha róka tanítaná a csirkéket.”

Az üzleti életben mindenki olyan vevőket akar, akik örökké vásárolni fogják termékeit vagy szolgáltatásait. Ugyanez igaz a befektetési alapkezelőkre és a pénzügyi televíziós csatornák tulajdonosaira is. Nem kell zseninek lenni ahhoz, hogy észrevegyük, a pénzügyi hírtévék legtöbbször a befektetési alapokat reklámozzák. Az is természetes számukra, hogy egy befektetési alapkezelő véleményét kéri ki Alan Greenspan beszédével kapcsolatban, és nem Warren Buffettét, aki nem hirdet az illető tévécsatornán, mert nincs rá szüksége. Warren Buffett saját befektetési alapja, a Berkshire Hathaway valószínűleg Amerika legdrágább alapja, egyszerűen azért, mert kiválóan kezelik és rendkívül sikeres. Buffett alapja olyan sikeres és drága, hogy ő köztudottan azt tanácsolja befektetőinek, ne fektessenek bele pénzt, mert szerinte túl drága az alap. Ha pedig azt mondja az embereknek, hogy ne fektessenek az alapjába, nyilvánvalóan nincs szüksége rá, hogy bármely pénzügyi hírtévében hirdessen. Feltehetően ezért nem őt kérték fel, hogy

nyilatkozzon Greenspan beszédéről. A tévé olyasvalakit hív meg, aki hirdet nála, vagyis fizető ügyfél. és a befektetési alapkezelő természetesen azt nyilatkozza, ami az ő alapjának a legkedvezőbb.

Ha gazdag apám élne, bizonyára azt mondaná: „Egy befektetési alapkezelő, aki diverzifikálásra buzdít, olyan, mint egy használtautó-kereskedő, aki azt tanácsolja: »Ne egy autót vegyen, vegyen többet! Sosem tudhatja, mikor romlik el az, amiben éppen ül, és akkor nem tud mivel munkába menni. Tehát ne kockáztasson, hogy csak egyet vesz, diverzifikálja, sokszorozza a kockázatot, vegyen hat kocsit, és fizessen nekem értük minden hónapban negyven éven át, amíg nyugdíjba nem megy.«" Vajon melyik kereskedő ne akarna több millió ilyen ügyfelet? A legtöbben azért nem hisszük el, hogy csak hat kocsi nyújthat védelmet az autónélküliség ellen, mert ennél általában többet tudunk. Ha azonban pénzügyi eszközökről van szó, részvényekről, kötvényekről és befektetési alapokról, az emberek többségének fogalma sincs a köztük lévő különbségekről. Ezért látta gazdag apám a nyugdíjreform egyik legnagyobb hibáját a pénzügyi oktatás hiányában.

E reform miatt lett a pénzügyi tanácsadó a legnépszerűbb szakma. Tanárok, háziasszonyok, volt ingatlanügynökök, biztosítási ügynökök, nyugdíjasok, vízvezeték-szerelők, tűzoltók és sokan mások három napos, három hetes vagy hat hónapos tanfolyamokon vesznek részt, és már meg is szerzik a képesítést, hogy tanácsokat adjanak pénzügyi jövőnk biztonságával kapcsolatban.

A pénzügyi tanácsadói szakmával az a baj, hogy nem minden pénzügyi tanácsadó egyforma, ahogyan gazdag apám mondta. Sokan közülük jól képzettek és jó szakemberek, de sokaknak nincs elegendő ismerete és szaktudása ahhoz, hogy pénzügyi tanácsokat osztogasson... melyek azután emberek anyagi jövőjét és anyagi biztonságát befolyásolják. A pénzügyi tanácsadói szakma nagyon sokrétű, mert rendkívül sokféle szakértelmet igényel, nem is beszélve a fizetés módjának sokféleségéről. Amikor fiatal pénzügyi tanácsadónk pénzt kap azért, mert eladott nekünk valamit, valóban nyugodtak vagyunk, hogy jó vásárt csináltunk? Tehát legyünk óvatosak, mit veszünk meg! Csak azért, mert valaki azt állítja, pénzügyi tanácsadó, még nem biztos, hogy konyít is a pénzügyi tervezéshez, még kevésbé a befektetéshez. Gazdag apám a szakmai képzésnek ebben a hiányában látta a nyugdíjreform egyik hibáját, mert emberek milliói gyakran olyanok pénzügyi tanácsait fogadják meg, akik szegényebbek és képzetlenebbek náluk.

2002. május 5-én a *Washington Post* üzleti rovatában éppen erről volt szó. A cikk címe: „Legyünk óvatosak, amikor pénzügyi tanácsadóhoz fordulunk!”, alcíme pedig: „Az erősen szabályozatlan piacon elszaporodnak a pénzügyi tanácsadók”. A cikk a következőket írta:

„A tapasztalat azt mutatja, hogy egyre több szereplő bukkan fel a pénzügyi tervezésben, és különféle szakemberek kínálják szolgáltatásaikat egy erősen szabályozatlan piacon. Feltehetően a jövőben még többeket vonz majd a szakma, minthogy a népességrobbanás nemzedéke feltartóztathatatlanul közelít a nyugdíj felé, sőt át is lépi a nyugdíj korhatárt...”

Teljes körű ismeretekkel felszerelt pénzügyi tanácsadók várják ügyfeleiket a legkülönbözőbb változatokban, ilyenek például az okleveles pénzügyi tanácsadók, akik 39 500-an vannak. Az okleveles pénzügyi tanácsadói képesítés tartalmazza a vizsgákat, a folyamatos képzést és a tanfolyami munkát. Az okleveles pénzügyi tanácsadók bérért (órabérért, szabott bérért, vagy a kezelt vagyon százalékos arányában meghatározott bérért) vagy jutalékért, esetleg a kettő kombinációjáért dolgoznak.

Egy másik csoport - a 16 éves Személyes Pénzügyi Tanácsadó Országos Szövetsége (NAPFA) - tagjai kizárólag bérezésért dolgoznak.

A cikk két web site-ot is ajánlott referenciaként a pénzügyi tanácsadókhöz: a NAPFA által szponzorált www.napfa.org, és a Pénzügyi Tanácsadók Szövetsége szponzorált www.fplanet.org/plannersearch.

A pénzügyi tervezésnek ez az előretörése válasz a befektetési ismeretek és tanácsok iránt mutatkozó keresletre. Megismétlem, mért fontos: A nyugdíjreform egyik legnagyobb hibája, hogy elmulasztották tudatni az oktatási rendszerrel, a pénzügyi oktatás többé nem választható, hanem kötelező.

Ez a hiba mélyén megrázta gazdag apámat. Szerinte az, hogy a Kongresszus nem követelte még az iskoláktól az alapvető pénzügyi ismeretek oktatását a törvény megváltoztatása után, már-már bűnös hanyagságnak minősül. Olyan vétek ez, amely súlyosságban messze túlszárnyalja az Enron-botrány során állítólag elkövetett bűnt. Amikor a Kongresszus meghozta a törvényt, és a pénzügyi oktatást a pénzpiacon dolgozó emberekre hagyta, gazdag apám nagy aljasságot sejtett meg. Felismerte, hogy a törvény megszületésekor a Kongresszusban ülők közül sokan pontosan tudták, mit tesznek. Vezetőink jelentős hányada tisztában volt vele, hogy több millió dolgozó számára kötelezővé tették, hogy nehéz munkával megkeresett dollárjaikat a pénzpiacok irányítóira bízzák.

Hadd világítsam ezt még jobban! Gazdag apám nem a tőzsdén való befektetést ellenezte, nem is azt, hogy a befektetés többé-kevésbé kötelezővé vált. Ő a szegény apámhoz hasonlókra, a pedagógusokra haragudott, akiknek fogalmuk sem volt róla, mi zajlik a Kongresszusban. A bűvészmutatványért volt mérges és a hivatalos pénzügyi oktatás hiánya miatt. Ő bűnös dolognak tartotta, hogy a pénzügyi oktatást azokra hagyták, akik hasznot húznak a pénzügyi tudatlanságból.

Ma több ezer hivatásos pénzügyi tanácsadó, bróker, ingatlanügynök, biztosítási ügynök, könyvelő és ügyvéd ad befektetési tanácsokat pénzért. Gazdag apám azért aggódott, mert ezek az emberek többségükben nem befektetők. Nem a befektetéseikből élnék, mint az igazi befektetők. Rendszeresen figyelmeztetett minket, a fiát és engem, hogy a befektetési tanácsokat osztogatók többsége kereskedő, jutalékért, bérért és fizetésen dolgozik. Ezek a kereskedők végzik a pénzügyi oktatást a pénzügyi intézményekben, és természetesen többnyire azt mondják, amit az intézmények parancsolnak nekik és támogatnak, különben elveszítik az állásukat. Ezek után nincs mit csodálkozni azon, ha több millió ember aggódik egyre jobban a jövőjéért és a pénzügyi biztonságáért. Azért lesznek egyre bizonytalanabbak, mert ahelyett, hogy objektív pénzügyi oktatásban részesülnének, kereskedők akarnak eladni nekik valamit, akik ezt pénzügyi oktatásnak álcázzák. Gazdag apám gyakran mondta: „A brókerek sokszor rosszabbul állnak anyagilag, mint az ügyfeléik.”

Warren Buffett a következő pénzügyi tanácsot adta a Wall Streetről:

„A Wall Street az egyetlen hely, ahová az emberek Rolls-Royce-szal mennek tanácsot kérni azoktól, akik földalattin közlekednek.”

Ismét fél kell hívnom valamire a figyelmet. Én kedvelem a kereskedőket, akik pénzügyi szolgáltatásokat és befektetéseket adnak el nekem. Vannak köztük nagyon jó barátaim. Némelyikük nagyon gazdaggá tett... ettől aztán még inkább szeretem őket. Vagyis ugyanannyira szükségem van rájuk, mint nekik rám. Megfizetem őket, mert azt akarom, hogy jól menjen azoknak az embereknek, akik befektetéseket adnak el nekem. Ha nekik jól megy, több üzletet hoznak nekem, és gyakran először nekem kínálják a legjobb befektetéseket. Azok a befektetők, akik nem szeretnek jutalékot fizetni, gyakran a legrosszabb befektetők. Ez így is van rendjén, mert garasoskodnak. Vannak barátaim, akik 20 százalék borravalót adnak a pincérnek egy hamburger menüért, mégsem hajlandók jutalékot fizetni azokért a befektetéseikért, amelyekből meggazdagodhatnak. Ez azért van, mert egy szegény ember pénzügyi értékrendjét követik. Annak adnak borravalót, aki szegényebbé teszi őket, és nem szívesen adnak annak, aki gazdaggá teheti őket. Számos ilyen barátom van. A lényeg, hogy befektetőként az embernek képzettnek kell lennie, és olyan tanácsadókat kell találnia, akikben megbízhat. Aki képzetlen, annak az egyik pénzügyi kereskedő olyan, mint a másik.

Ismét Warren Buffettét idézem:

„A piac, mint az Isten, azokat segíti, akik segítenek önmagukon.”

Más szavakkal, aki jó módban akar élni a jövőben, az szerezzen pénzügyi ismereteket.

Két hiba

Végül tekintsük át a nyugdíjreform két hibáját. Az egyik, hogy a törvény megköveteli az érintettektől, hogy hetven és fél éves korukba kezdjék el eladni befektetéseiket. Az elkövetkező években látni fogjuk, hogy kitör majd a pánik. Amikor a népességgrobbanás nemzedékének első 75 millió -ha a bevándorlókat is figyelembe vesszük, akkor 83 millió -tagja eléri a hetvenedik életévét, egyszerűen szólva, jóval több pénz folyik majd ki, mint amennyi befolyik. Jóllehet 2016-ot szokták nagyjából megjelölni, mint azt az évet, amikor ez a folyamat felerősödik, de vigyázzunk, mert a pénzügyi hatás már jóval korábban is érezhetővé válhat. Bonyolult matematikai számítások nélkül is világosan látszik, hogy igen nehéz magasan tartani az árakat, ha minden évben több és több ember ad el.

A másik hiba, melyet gazdag apám észrevett, hogy azokra hárult a pénzügyi oktatás, akik pénzt keresnek a befektetők tudatlanságán. Ennél fogva a pénzügyi oktatás jelenleg valóban árusítás.

A következő fejezetben fogok szólni a rendszer harmadik hibájáról, amely ismét nagyon jól látszik a hetvenéves nyugdíjas leveléből, aki az újságban tanácsot kért. Mint említettem, sokan a kávéjukat szűrcsölve olvastak az Enronról és Arthur Andersenről, boldogan, hogy őket nem érinti a botrány. A legtöbbször figyelmét elkerülték azok a fontos tények, amelyek az újságok utolsó oldalain rejtőztek - a rendszer azon hibái, amelyek most is és a jövőben is hatással lesznek rájuk.

5. fejezet

Milyen pénzügyi feltevéseid vannak?

Akik jól értenek a tárgyaláshoz, tudják, hogy bármely tárgyalásban rendkívül fontos szó a feltevés. Vállalkozási pályafutásom kezdetén, amikor igazi pénzért tárgyaltam, gazdag apám mindig figyelmeztetett, hogy figyeljek oda a feltevéseimre... ugyanakkor mérjem fel a tárgyalópartnerem feltevéseit is. Gazdag apám számára a feltevés (assume) súlyos szó volt. Gyakran előfordult, hogy szándékosan másképp hangsúlyozta: ass-u-me. A mai üzleti életben ez az írásmód figyelmeztetést takar. Ha még soha nem hallottad, hogy mit jelent, kérdezősködj a környezetetben. Mindenesetre én olyan valaki vagyok, aki pontosan tudja, hogy az ass-u-me mit jelent. (*ass-u-me - szabad fordításban: „felültetés” (ford. megj.)*)

Dr. R. Buckminster Fuller, aki több szabadság atyja, és aki széleskörű tiszteletnek örvend Amerikában, a következőt mondta a feltevés szóról: „Nem kételkedhetünk olyan feltevésben, melyről nem tudjuk, hogy csak feltevés.” Jómagam a tanítványa voltam, mégis elég sokáig tartott, mire megértettem, milyen mély igazság rejlik ebben a mondatban. A vállalkozás és a befektetés terén azt tapasztaltam, hogy sokan azért veszítenek, méghozzá sokat, mert nem tudják, hogy bizonyos feltevéseik vannak. Más szavakkal: tudattalan feltevéseikért fizetnek meg drágán, olyan feltevésekért, melyeknek létezéséről mit sem tudnak. Egy ügyvéd barátom például beszélt nekem egy házaspárról, akik mindenüket elvesztették mert megvették álmaik telkét, és azt feltételezték róla, hogy tiszta. Három évvel a nyugdíjazásuk előtt, amikor már tizenöt éve övük volt a telek, kiderült, hogy ott mérgező hulladékot helyeztek el, az előző tulajdonos már régen halott. A szövetségi kormány beperelte házaspárt, és elrendelte, hogy fizessék ki a terület megtisztítását. Ez több millió dollárba került. A pár természetesen fellebbezett, és kaptak is némi kedvezményt, de a jogi csatározásra minden megtakarított pénzük rá, ment. Barátom, az

ügyvéd, azt mondta: „A pár arról számolt be, hogy amikor meglátták azt a csodálatos telket, feltételezték, hogy még soha senki nem használta semmire.”

Amikor San Diegóban éltem, olvastam egy helyi párról, akik elhatározták, hogy elviszik a családot Disneylandbe. Mivel nem azonos munkaidőben dolgoztak, a férj és a feleség úgy döntött, hogy külön utaznak, két autóval. Amikor a szállodában találkoztak, kiderült, hogy egyikük sem vitte magával a gyerekeket. Mindketten azt feltételezték, hogy a másik viszi őket. Mivel ennek a feltevésnek nem voltak tudatában, eszükbe sem jutott megkérdezni, hogy a másik magával viszi-e őket. Ezért tartotta olyan fontosnak dr. Fuller, hogy megkérdezzük magunktól, milyen feltevéseink vannak, melyeknek létezéséről mit sem tudunk.

Vállalkozásaimban gyakran megkérem az ügyvédemet és a könyvelőmet, hogy ellenőrizzék a szerződéseket. Korábban sosem tettem ezt, de mára már rájöttem, lényeges, hogy mások is átnézzék a megállapodásaimat, hogy kiderüljön, ha valami elkerülte a figyelmemet. Gyakran arra is megkérem az ügyvédemet és a könyvelőmet, hogy kérdezzenek rá a feltevéseimre, vagy azok hiányára. Sok mindent tudok meg magamról a feltevéseimre való rákérdezés által... különösen azokból a feltevésekből tanulok sokat, melyekről nem tudok.

Azt tapasztalom, hogy a jogi viták nem a szerződés lényegi pontjai körül alakulnak ki hanem gyakran olyan egyszerű feltevések miatt, melyeknek létezéséről senki sem tudott. Nemrégiben összeütközésbe kerültem egy világítástechnikai céggel, amely nyári kültéri világítást helyezett el az egyik ingatlanomon. A tulajdonosok, egy házaspár, december elején kerestek fel, és átadtak egy számlát a világítás felszereléséről, majd néhány nappal később el is végezték a munkát. Ezek után kifizettem a számla teljes összegét. Kezet ráztunk, és én nagyon meg voltam elégedve a munkájukkal. Sokkal jobb munkát végeztek, mint amilyenre én valaha is képes lettem volna.

Amikor a nyaralási idénynek vége lett, felhívtam a párt, és megkértem őket, hogy szereljék le a lámpákat. A tulajdonos azt mondta: „Mi azt vállaltuk, hogy felszereljük a lámpákat. Nem ígértük, hogy le is szedjük őket.” Minthogy nem volt írásos megállapodás, heves vita alakult ki arról, hogy mit ígértek és mit nem. Végül valaki mást bíztam meg a lámpák leszerelésével. Mondanom sem kell, nem valószínű, hogy valaha még egyszer üzleti kapcsolatba kerülök a céggel, noha remek munkát végeztek a lámpák felszerelésével. Feltételeztem, hogy bármely cég, amelyik felszereli a lámpákat, le is szereli azokat... de ez természetesen olyan feltevés volt, amelyet nem tudatosítottam magamban. Biztos, hogy a következő céggel, melyet megbízok, írásos szerződést fogok kötni, amelyben a lámpák fel- és leszerelésének ára egyaránt szerepelni fog. Ez is egy példa arra, hogyan kerülhet bajba az ember a feltevései (ass-u-me) által.

Amint az a fenti példákban kitűnik, a feltevések nagyon fontosak az élet különböző területein, de gazdag apám különösen nagy súlyt fektetett a pénzzel, vállalkozásokkal és befektetéssel kapcsolatos feltevésekre. Azt mondta: „Rengeteg pénz elveszett, számos barátság tönkrement, sokan megsértődtek, több baleset történt, és jó néhányan bíróságra mentek már amiatt, mert valaki nem kérdezett rá a feltevéseire.” A kérdés az, hogyan vonatkozik a feltevés szó a nyugdíjakra, az előttünk álló tőzsdei összeomlásra és a tanácsokra, melyeket az emberek kapnak.

Hogy megkapjuk a választ, térjünk vissza arra a kérdésre, amelyet a hetvenéves nyugdíjas férfi tett fel a Miami Herald 2001. december 2-i számában. Az illető tanácsot kért, de vajon bölcs tanácsot kapott-e?

„Ellenőrizze a befektetési alapjait, győződjön meg róla, hogy stabilak, és a konzervatív, egyre növekvő bevételt termelő alapok közül valók. Az agresszív alapok általában bizonytalanabbak. Utasítsa a vagyonkezelőjét, hogy havonta küldje el önnek az ön által igényelt minimum osztalékot az alapokban lévő részvényei eladásával. Ezt nevezik szisztematikus kivonásnak, és csodákra képes.”

Íme néhány ellenőrző kérdés: Hány különféle feltevés rejlik a pénzügyi tanácsadó

válaszában? Hány feltevés marad rejtve? Hogyan lehetnek a feltevések helyesek és hogyan helytelenek? Mi történik, ha a nyugdíjas követi a pénzügyi szakember tanácsát, de kiderül, hogy az hamis feltevéseken alapul? Mely feltevésekre kell rákérdezni? Milyen feltevései voltak a pénzügyi tanácsadónak, amikor a tanácsot adta? Milyen más kérdéseket kell a pénzügyi szakembernek megválaszolnia tanácsadó előtt?

Mielőtt megadnám a választ, azt javaslom, üljetek le néhány barátotokkal, és beszéljétek meg, hány feltevés rejlik a válaszban. Olvassátok fel hangosan a tanácsadó válaszát, vagy adjatok mindenkinek egy másolatot róla, majd kérjétek meg a társaitokat, hogy soroljanak fel minél több feltevést. Szerintem sokat fogtok tanulni a folyamatból, és talán meg is ijedtek. Lehet, hogy ösztönzőleg fog hatni, hogy saját pénzügyi feltevéseitekre is rákérdezzetek. Mindössze annyi a dolgotok, hogy kérdéseket tesztek fel a válaszban rejlő feltevésekre, és máris jelentősen fejlesztitek pénzügyi intelligenciátokat.

Az első feltevés, amelyre rákérdeznék, az lenne: „Még sosem volt ilyen hasznos kitaratnia nyugdíjterv mellett, mint most.” Érdekes, hogy a pénzügyi tanácsadó feltételezi, a nyugdíjas mit sem tud a befektetésről, és minden bizonnyal 2 százalékos kamatot biztosító bankbetétekben akarja tartania pénzét, noha az ezt egy szóval sem említette. Azt gyanítom, azért hozta szóba a tanácsadó a 2 százalékos kamatot biztosító betéteket, mert csak ezeket ismerte. Pedig lehet, hogy a hetvenéves nyugdíjas kiválóan kezeli a fedezeti alapokat, és havonta akár 100 százalékos, hatástöbbszörözött hozamot is kihoz a nyugdíjából a határidős ügyleti piacon. Tudom, hogy ez nem valószínű, de a tanácsadó mindenesetre feltételezte, hogy az illető nem tud semmit..., illetve még nála is kevesebbet.

Én a tanácsadó helyében megkérdezném: „Milyen befektetési tapasztalatokkal rendelkezik? Van más eszközökből álló portfóliója is a nyugdíjtervén kívül? Fektetett már be más eszközökbe sikeresen? Milyen fajta befektetéseket kedvel, és milyenekben bízik?” Vagyis kérdéseket tennék fel, mielőtt tanácsot adnék arra a feltevésemmre hagyatkozva, hogy ennek a nyugdíjasnak fogalma sincs a befektetésről... amit sok pénzügyi tanácsadó feltételez.

Miután a tanácsadó feltételezte, hogy a nyugdíjas teljesen tudatlan, a következő javaslattal állt elő: „Ellenőrizze a befektetési alapjait, győződjön meg róla, hogy stabilak, és a konzervatív, egyre növekvő bevételt termelő alapok közül valók.” A tanácsadó tehát először azt feltételezi, hogy a nyugdíjas semmit sem tud, azután meg azt, hogy tudja, miként kell ellenőrizni a befektetési alapok stabilitását. Felmerül a kérdés, vajon tudja-e bárki, mely befektetési alapok stabilak. Én biztosan nem. Azon kívül meg lehet, hogy egy befektetési alap az egyik évben jól teljesít, a másokban viszont rosszul. Ha utánanéznünk, megállapíthatjuk, hogy sok olyan befektetési alap, amelyet az emberek stabilnak gondoltak, katasztrofálisan teljesített a legutolsó piacgyengülés után. 1999-ben volt egy híres, erősen támogatott alap, melyet a pénzügyi tanácsadók lelkesen ajánlgattak. Egyértelműen stabil befektetési alapnak számított, és még ma is annak számít. De 2001-re ez az alapcsalád csaknem 60 százalékot veszített az értékéből. Évekbe telik majd, mire megint akkora lesz a hozama, mint 1999-ben.

Tény, hogy jelenleg több a befektetési alap, mint ahány nyilvános cég, melynek részvényeit a befektetési alapok felvásárolják. Ha ez a nyugdíjas meg tudná mondani, hogy a közel tizenkétezer befektetési alap közül melyek a legstabilabbak, és melyik lesz közülük a következő győztes, akkor talán nem is kellene nyugdíjasnak lennie, mert egy vagyont kereshetne abból, hogy tanácsokat osztogat mindazoknak, akik azon tűnődnek, vajon melyik befektetési alap stabil. Szerintem abszurd, hogy a tanácsadó előbb tudatlanságot feltételez a nyugdíjasról a befektetés terén, majd a következő mondatában azt feltételezi, hogy az pénzügyileg sokkal csavarosabb észjárással rendelkezik, mint a legtöbb piaci szereplő.

A pénzügyi tanácsadó válaszában még sok más feltevést és ellentmondást is találtam. A lényeg: Nem tudom, hogyan adhat valaki bármilyen pénzügyi tanácsot, ha alig tud valamit a tanácskérő helyzetéről. Mégis tény, hogy több millió ember kap olyan tanácsokat, melyeket gazdag apám „fehér kenyér pénzügyi tanácsnak” nevezne. Azért hívta így, mert ez a tömegeknek szóló pénzügyi tanács. Egy bizonyos képletre épült,

amelyet pénzügyi tanácsadók tízezrei hangoztattak, akik egyszerűen árultak valamit: valamely cég pénzügyi termékét, és a cég megbízásából mondták, amit mondtak.

Gazdag apám „gyorséttermi pénzügyi tervezésnek” is nevezte ezt a jelenséget. Gondoljuk csak meg, milyen egészségügyi problémáktól szenvednek ma több millióan, amiért gyorséttermi ételeket esznek, amelyek jó ízűek, széles körben reklámozzák őket, gusztusos a csomagolásuk, és könnyen beszerezhetők! Gazdag apám nem csak azért aggódott, hogy a nyugati világban az embereknek egészségügyi gondjaik lesznek a túl sok ócska, gyorséttermi ételtől, hanem azért is, hogy a túl sok ócska befektetés anyagi gondokat fog okozni.

Azt mondta: „Valószínűleg nem egészséges semmilyen étel és befektetés, ami túl könnyen beszerezhető, amit agyonreklámoznak és dekoratív, csinos csomagolással láttak el. A legfinomabb, legegészségesebb legjobb minőségű ételeket kis, eldugott vendéglőkben ettem. Ugyanígy a legjobb befektetésekre is kis, eldugott helyeken bukkantam rá, melyeket igazi művészek, tehetséges zsenik vezettek... nem nagyvállalatoknál.” Gazdag apám gyakran emlékeztetett minket, a fiát és engem arra, hogy „a legjobb ételekre és a legjobb befektetésekre a világon mindenütt hasonló helyeken lehet ráakadni. A baj az, hogy a rossz ételekre és a rossz befektetésekre is hasonló helyeken találhat rá az ember. Ahhoz, hogy jó ételeket és jó befektetéseket találjunk, először tudnunk kell, mik azok. Abból, hogy valami kényelmes, jól néz ki, jól hangzik, megfizethető és mindenki más veszi, még nem következik, hogy hasznunkra válik.”

Természetesen tovább tallózhatnék a pénzügyi tanácsadó válaszában, egyéb feltevések után kutatva, és megkérdőjelezve azokat. De ennek a fejezetnek nem ez a lényegi mondanivalója. Azon kívül a pénzügyi tanácsadó védelmében el kell mondanom, hogy az ő szakmájában dolgozók több millió embert szolgálnak ki, ezért gyakran kénytelenek gyors, „előre csomagolt” formában megfogalmazott tanácsokat adni. Több pénzügyi tanácsadó barátom van, és ők sokszor mondják, „Ha valakinek nincs legalább 250 000 dollár készpénze befektetésre, azzal nem tölthetek el sok időt.” Magyarán, ha nincs sok pénzünk, a legtöbb pénzügyi szakember nem sok időt szánhat rá, hogy tanácsokkal lásson el bennünket. Nekik is pénzt kell keresniük, hogy eltartsák a családjukat, és befektessenek az ő nyugdíjuk előteremtésére.

Az alapvető feltevés a cikkben, amivel vitába szállnék, az a mondat, hogy „Ezt nevezik szisztematikus kivonásnak, és csodákra képes.” Azért vitatkozom éppen ezzel a gondolattal, mert többnyire ez a feltevés áll a pénzügyi tanácsadási üzletág háttérében általában. Tehát ezúttal nem a pénzügyi szakember tanácsát kérdőjelezem meg, hanem a szakma egészét. Jóllehet, nem teljes egészében jellemző a pénzügyi tervezésre, hogy arra a feltevésre épül, miszerint a tőzsde mindig emelkedik, de többnyire ez az elv vezérli. Az említett tanácsadó azt mondta: „csodákra képes”, de pontosabban fogalmazott volna, ha hozzáteszi, „csodákra képes, amíg a tőzsde emelkedik, ha a megfelelő alapokat választotta, és ha elég pénze van a portfóliójában.” Úgy gondolom, ez igazabb és pontosabb válasz lett volna.

Minden hivatásos befektető, aki elég időt szánt a piacok történelmének tanulmányozására, tudja, hogy azok hol emelkednek, hol esnek. Egy igazi hivatásos befektető sosem építené a jövőjét arra a feltevésre, hogy a piacok mindig felfelé mennek... több millió ember mégis ezt teszi.

A Gazdag papa sorozat harmadik könyvében, a Gazdag papa befektetési tanácsaiban több grafikont mutattam be a magasan és az alacsonyan álló tőzsdékről. Most az 1929-es Wall Street-i tőzsdei összeomlást ábrázoló diagramot mutatom be.

Ha a pénzügyi tanácsadó feltevését vesszük alapul, amely szerint „Ezt nevezik szisztematikus kivonásnak, és csodákra képes”, akkor az 1929-es összeomlást követően, a valódi számok ismeretében, a következőképpen festene az említett „csoda”.



DJIA 1921-32

Az adatokat az Ibbotson Associates bocsátotta rendelkezésre, és a számok tükrében a feltevések a következőképpen alakulnának. Mondjuk, hogy követjük a „szisztematikus kivonásra” ösztökélő tanácsot, és évente az egyenleg 8 százalékát kivesszük, a többit pedig bennhagyjuk, hadd növekedjék az összeg „hogy sose legyünk szegények”. Egyébként ez is a pénzügyi tanácsadóipar egyik feltevése.

Mondjuk, hogy hatvanöt éves korunkban 1.000.000 dollárunk van, továbbra is az S&P 500 Indexbe fektetünk be - azaz nagy, stabil cégekbe. A piac ugyanúgy viselkedik, mint 1929-ben. Az inflációhoz igazított MH nyugdíjszámlánkkal ez történt volna 1929 után:

Évvége	Értékváltozás	Végző érték	Felélhető készpénz
(dollárban)	(dollárban)	(dollárban)	(dollárban)
1929	Frissen nyugdíjazott	1.000.000	80.000
1930	(-461.840)	487.719	39.017

Mielőtt továbblépnénk, hadd magyarázzam meg a számok a jelentését - hátha megtévesztőek. Az 1930-as számadat 461 840 dollár veszteséget jelent (a zárójel a könyvelésben a veszteséget jelöli a nyereséggel szemben), vagyis a fennmaradó számlaegyenleg 487 719 dollárra csökkent az 1929-es 1.000.000 dollárról. Azaz az illetőnek 39 017 dollárja van (a 487 719 dollár 8 százaléka), amiből 1931-ben élhet.

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	631	6 531
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

A számok tükrében tehát, ha a népességrobbanás nemzedéke egy MH nyugdíjtervvel rendelkező tagjának hatvanöt éves korában 1 000 0000 dollárja van, és a piac ugyanúgy alakul, mint 1929 után, az illető nyolcvankét éves korára több, mint 90 százalékát elveszíti az 1 000 000 dollárjának. Ahelyett, hogy évi 80 000 dollárból élne nyolcvankét évesen, megpróbál 5 669 dollárból eltengődni egy évig, ami igazán nem könnyű.

Ezért tehát a pénzügyi tanácsadónak az a mondata, hogy „Ezt nevezik szisztematikus kivonásnak, és csodákra képes”, csak akkor igaz, ha igaz a feltevése, hogy a piac egyfolytában emelkedik. Mi lesz, ha hamis a feltevés? Mi lesz, ha a piac nem felel meg az előre meghatározott feltevéseknek? Mit mondhatunk akkor a nyugdíjasnak tíz vagy húsz év múlva?

A pénzügyi tervezés többnyire arra a feltevésre épít, hogy minden rendben lesz - vagyis a piac továbbra is emelkedni fog. Több millió ember érdekében remélem, hogy így is lesz. De a legtöbb hivatásos befektető tudja, hogy a való életben a piacok három alapvető irányban mozdulhatnak el: vagy felfelé, ezt nevezik bikapiacnak, vagy lefelé, ez a medvepiac, vagy oldalirányba.

A nyugdíj-portfóliók általában sajnos arra a feltevésre építenek, hogy a piacok végeredményben hosszú távon mindig felfelé mozognak. Ezért mondják folyton, hogy „Fektessünk be hosszú távra!”. A piac ingadozásainak kiegyensúlyozására, vagyis a felfelé, lefelé, illetve oldalirányban történő mozgás ellensúlyozására a pénzügyi tanácsadók szerint a diverzifikálás a megoldás. Ez működhet, ha a befektető hosszú távra fektet be, és nem éppen az összeomláshoz vezető piaci csúcs idején megy nyugdíjba. Ha azonban így van, akkor minden feltevés megdől, amint az a táblázatból kiderül.

A táblázat első sorából látszik, hogy 1936-ban nagyon magasan állt a tőzsde, még magasabban az 1929-es csúcsnál. Ha azonban a nyugdíjas a törvény szerint járt volna el, és havonta rendszeresen kivett volna valamennyit a pénzéből, akkor sokkal kevesebb pénze lett volna annál, semhogy kihasználhatta volna az 1936-os tetőzést. Ez rámutat a törvény egy akaratlan hibájára: arra hogy a nyugdíjasnak korlátlan védelme van lefelé irányuló mozgás esetére de a szisztematikus kivonás következtében csak korlátozott lehetőségei vannak arra az esetre, ha a tőzsde emelkedik. Hivatásos befektetőként az a véleményem, hogy ez a lefelé irányuló trend esetére túlságosan is nagy kockázat, viszont mértéktelenül korlátoz a felfelé mutató trend idején.

Minthogy a piacoknak három lehetséges mozgásiránya van, és a legtöbb portfólió olyan befektetésekkel van tele, melyek csak emelkedő piacon teljesítenek jól, ez azt jelenti, hogy az átlagos befektető portfóliója általában csak egyfajta piacmozgás esetén hozhat hasznot. Gazdag apám egyszer azt mondta: „Majdnem mindenki hallott már az orosz ruletről. Az olyan, hogy az ember vesz egy hatlövetű revolvert, de csak egy töltényt tesz bele. Ezek után megpörgeti a tárat, a fejéhez illeszti a fegyvert, meghúzza a ravaszt, és reménykedik, hogy az öt üres tölténykamra valamelyikénél áll meg. Vagyis öt az egyhez az esélye. A befektetési alapokkal megtöltött nyugdíjtervek többségénél az a helyzet, hogy az ember egy háromlövetű fegyver tárat pörgeti meg, és két tölténykamrában van töltény. Más szóval, három esetből kétszer van esélyed veszteségre. Hát ez bizony elég kockázatos.”

Az az igazság, hogy a diverzifikálás nem feltétlenül ment meg a hibás rendszertől -

egy olyan rendszertől, melynek lefelé korlátlan a kockázata, ezzel szemben felfelé korlátozottak a lehetőségei. Vagyis lehet, hogy a nyugdíjtervünk nem biztosítja a megélhetésünket, ha a dolgok nem a tervek -, illetve a feltevések - szerint alakulnak.

Igaz ugyan, hogy a piac magához tért, és újra emelkedett 1929 után, de gyakorlati okokból kifolyólag csaknem huszonöt évig alacsonyan állt. Ez nem túl hosszú idő, ha a piacok egész történelmét vesszük alapul, de ne felejtjük el, hogy amikor 1929 és 1932 között visszaesett, a legtöbb ember portfóliójának 80 százalékát elvesztette. Ha 80 százalékát elveszítjük annak, amit egész életünk során összegyűjtöttünk, akkor az a két év igencsak hosszú időnek számít. Tehát, még ha az átlagok azt mutatják is, hogy a piacok általában emelkednek, éveken át egyfolytában eső piacot látni, és átélni, hogy a portfóliónk lassan semmivé válik, mégiscsak okozhat néhány álmatlan éjszakát... hiába tudjuk, hogy végül majd újra emelkedés lesz... ha igazak a feltevések.

További hibák

Mielőtt ennek a feltevésekről szóló fejezetnek a végére érnénk, azt hiszem, érdemes áttekinteni az eddig felsorolt hibákat, és szólni a továbbiakról... melyeket ugyancsak még meg nem kérdőjelezett feltevések okoztak. Íme a nyilvánvaló hibák, melyeket gazdag apám észrevett:

1. A törvény kötelez a pénzkivonásra. Ez a hiba jelentős gondokat fog okozni 2016 körül. Addigra ugyanis a becslések szerint 2 282 887 ember éri el a hetvenéves kort Amerikában. 2017-ben ez a szám már 2 928 818-ra nő. A növekedést az okozza, hogy a népességrobbanás nemzedékének első hulláma betölti a hetvenedik életévét. Ezzel csaknem 700 000-rel több ember lépi át a hetvenéves kort, mint az előző évben, és ettől kezdve a szám egyre nő. Egy évben majdnem 30 százalékos a növekedés. Ebből sejthetjük, milyen hatással lesz a népességrobbanás nemzedéke az MH nyugdíjtervekre és a tőzsdére. Mint említettem, nehéz a piacnak emelkedni, ha a törvény arra kötelezi az embereket, hogy adják el, amijük van. Olyan ez, mintha meg akarnánk tölteni egy fürdőkádat vízzel, melyen egyre több lesz a lyuk. Az emberek csakhamar feladják, hogy megtöltsék a kádat.

Ha azt kérdezik, miért kötelező a pénzkivonás, a válasz egyszerű. Az adók miatt van így. Úgy tűnik, hogy amikor ezt a törvényt hozták, az Adóhivatal tudni akarta, mikor kap pénzt. Minthogy az MH nyugdíjtervben elhelyezett pénz adómentes és adómentesen is növekszik, felmerült a kérdés, mikor kapja meg a kormány a részesedését, mikor adóztatják meg a pénzt. A kormány meg is adta a választ: amikor az emberek elérik a hetven és feledik évüket.

2. A törvény nem kötelezte az oktatási rendszert arra, hogy megfelelő pénzügyi oktatást biztosítson. A magas fokú pénzügyi intelligencia mindenki számára kötelező, aki komolyan akar befektetéssel foglalkozni. Amikor az ANYBT-t bevezették, senki nem utasította az iskolákat, hogy tanítsanak pénzügyi ismereteket, holott az a pénzügyi intelligencia alapja. A legtöbben úgy gondolják, hogy a befektetés kockázatos, pedig nem feltétlenül az, csak ezek az emberek sosem tanultak a pénzügyi alapfogalmakról. Ahogyan gazdag apám mondta: „Minden kockázatos még az úttesten átmenni is, ha soha senki nem tanította meg, hogyan kell csinálni.”

3. Senki sem kérdez rá a feltevésekre. A törvény pusztán feltevéseken alapul, nem tényeken. Mi történik, ha egy nyugdíjas hatvanöt éves korában rájön, hogy a pénzügyi tanácsadója által negyven évvel korábban hangoztatott feltevések helytelenek voltak? Mihez tud ekkor folyamodni? A tanácsadók csak osztogatják a pénzügyi tanácsokat, az emberek pedig veszik a befektetéseket, és nem kérdezősködnék sokat.. Illetve így volt ez egészen addig, amíg az Enron botránya nem kényszerítette rá őket.

4. Túl sok befektetési alapkezelő cég van. Ma sokkal több a befektetési alapkezelő cég, mint ahány nyilvános részvényt kibocsátó cég van a tőzsdén. Ettől aztán eléggé nehéz kitalálni, mely alapok jók és melyek rosszak. Ennek pedig az a következménye, hogy az átlagos befektetők nagy eséllyel választanak rossz alapokat... olyan alapokat, amelyek nem biztosítják az anyagilag biztonságos nyugdíjat.

5. A nyugdíj költségei egyre nőnek. Mivel egyre több a befektetési alap, amely a valódi cégek néhány valódi részvényére vadászik, ezeknek a cégeknek a részvényei túlságosan inflálódnak, ami a nyugdíjköltségek emelkedéséhez vezet.

6. Az MH tervek nem védenek meg a nyugdíjba vonulás után. Lehet, hogy a tőzsde összeomlik, miután valaki nyugdíjba megy, és elsöpri az illető dédelgetett anyagi biztonságát. Mivel az embernek ekkor már se állása, se ideje nincsen, elég nehéz lenne újrateremteni a biztonsághoz szükséges feltételeket az alapok elvesztése után. Ez történt sok Enron-alkalmazottal. - Mindenüket egy lapra tették fel, az Enronra. Ezért alapvető stratégia a „diverzifikálni, diverzifikálni, diverzifikálni!” mindenki számára, akinek alacsony a pénzügyi műveltsége. A diverzifikálással az a baj, hogy mindenképpen kockázatos és gyenge választás.

7. Sok alkalmazott nem fizet hozzájárulást a nyugdíjtervébe. Láttam adatokat, amelyek szerint a hozzájárulás a népességrobbanás nemzedékének összes tagjára vetítve 50 százaléktól kevesebb, mint 20 százalékgig terjed, sőt, akár 10 százalék alatti érték is előfordul. Ez külön anyagi terhet ró a népességrobbanás nemzedékét követő generációra... különös tekintettel a gyermekeinkre.

A 2002. május 5-én a *Washington Post*-ban „Sok 401(k) nyugdíjterves nem egykönnyen tud felzárkózni” címmel megjelent cikk a következőket írta:

Kevés adat áll rendelkezésre a dolgozók nyugdíj megtakarításairól

a 401(k)-ről, az egyéni nyugdíjszámlákról, illetve a halasztott fizetésű egyéni nyugdíj számlákról -, de a rendelkezésre álló információ szerint sokaknak van okuk aggodalomra. A 401(k) egyenlegeinek 44 százaléka 2000-ben nem érte el a 10 000 dollárt az EBRI segélyekkel foglalkozó kutatóintézet szerint. A második helyen, a 10 000 és 20 000 dollár közé eső kategóriában, 14 százalékat állapítottak meg.

A cikk így folytatódik:

Ha tehát egy alkalmazott nem fizet hozzájárulást a számlájára, vagy a befektetése rosszul teljesít, megvan annak a kockázata, hogy nyugdíjas éve során elfogy a pénze.

Egy, a múlt héten készült tanulmány, amelyet a liberális Gazdaságpolitikai Intézetben készítettek, ezt látszik igazolni. Edward N. Wolff, a New York-i Egyetem gazdaságtudományi professzora tollából megjelent írás szerint 1983 és 1998 között valójában minden nyugdíjhoz közel álló korú dolgozónak csökkent a „nyugdíjvagyon”, a leggazdagabbak kivételével (47 és 64 év közötti családfenntartókat véve alapul).

Az alkalmazottak többek között azért nem fizetnek hozzájárulást MH nyugdíjtervükhöz, mert magasak az adók, magasak a létfenntartás költségei, a gyerekek felnevelésének és taníttatásának költségei egyre nőnek, azon kívül számos dolgozó egyszerűen nem ismeri fel, hogy az idő, a hosszú távra való befektetés elengedhetetlenül szükséges ahhoz, hogy a terv működjön. Ha a dolgozók nem kezdenek el elég korán pénzt félretenni, akkor előtérbe kerül a rendszer egy másik hibája:

8. Az MH terv nem feltétlenül működik idősebb dolgozók esetében. Lehet, hogy nem működik a nyugdíjterve annak, aki negyvenöt évesen vagy afölött kezd el pénzt félretenni a nyugdíjára. Így ugyanis a terv megvalósulásához egyszerűen nincs elég idő. Vagyis ha valaki negyvenöt éves korában vagy még később kezd el pénzt félretenni, és kevés a befektetni való pénze, vagy elveszíti a nyugdíját, és mindent előlről kell kezdenie,

ahogyan ez az Enron idősebb alkalmazottjai közül sokakkal megtörtént, nem biztos, hogy működőképes az MH stratégia.

A fent említett, május 5-én megjelent cikk a következő észrevételt teszi:

Gondoljuk csak végig: Tegyük fel, hogy valaki 600 000 dollár nyugdíjbefektetéssel vonul nyugdíjba, és 3000 dollárra van szüksége havonta ahhoz, hogy megéljen, továbbá fenn szeretné tartani az addigi vásárlóerejét (ami azt jelenti, egyre nagyobb összegeket fog kivonni, hogy lépést tartson az inflációval). Ha még 20 évig él - 85 éves koráig -, hozzávetőleg 3:10 az esélye, hogy elfogy a pénze T. Rowe Price számításai szerint.

A népességrobbanás nemzedékének tagjai közül sokan csak ma jönnek rá arra, amire már 25 éve rá kellett volna jönniük. És az az igazság, hogy sokuknak messze nincs 600.000 dollár megtakarításuk a nyugdíjukra. Feltehetően több millióan vannak köztük, akiknek kevés az ideje, mert az MH tervek nem a gyors meggazdagodást tűzték ki célul. Ha valakinek nem elég az ideje, akármennyire diverzifikál, akkor is inkább csak ront a helyzetén, mintsem javít. A diverzifikálás védekező befektetési stratégia, és aki kifutott az időből, annak nem használ.

9. Túl sokan adnak befektetési tanácsokat, akik nem befektetők Számos befektetési tanácsadó valójában nem befektető, hanem sokkal inkább kereskedelmi ügynök. Ráadásul sok pénzügyi tanácsadó nem igazán tudja, hogy tanácsai kiállják-e az idő próbáját a piacok fel-le mozgása során. Sokan nem tudják, hogy hasznosak-e a tanácsaik és eladott termékeik. A legtöbb befektetési tanácsadótól cége elvárja, hogy eladja a cég pénzügyi termékeit, így a tanácsadók nem tekinthetők eléggé tárgyilagosnak. Ráadásul a tanácsadók többsége csupán egyetlen befektetési kategóriát ismer, például az értékpapírokat vagy az ingatlant vagy a vállalkozást. Nagyon kevesen vannak köztük, akik átfogó ismeretekkel rendelkeznek, és eléggé képzettek ahhoz, hogy az eszközök különféle osztályait együttesen átlássák. Ahogyan Warren Buffett mondja: „Sose kérdezd meg a borbélyt, hogy túl hosszú-e a hajad!”

10. Megengedhetjük-e magunknak, hogy tovább éljünk nyugdíjazásunk után?

Amint egyre többen mennek nyugdíjba a népességrobbanás nemzedékének tagjai közül, kiderül, beigazolódnak-e az MH terv feltevései. A törvény a nyugdíjjal foglalkozik ugyan, de alig hiszem, hogy nyújt valami olyasmit, ami fontosabb a nyugdíjnal... ez pedig az egészségügyi ellátás. A kérdés a következő: Megengedheti-e magának egy nyugdíjas a jövőben, hogy élete végéig igénybe vegye az egészségügyi ellátást? Lefaraghatja az igényeit, és a fogáshoz verheti a garast, de az orvosi ellátás költségei egyre magasabbak. 2000-ben a jelentések szerint 17 százalékkal emelkedett az orvosi ellátás költsége és a receptköteles gyógyszerek ára. Azaz, mialatt a gazdaság többi ága deflálódott, az egészségügyi költségek inflálódtak. Attól tartok, a közeli jövőben az dönti majd el, hogy valaki élhet-e, vagy meg kell halnia, hogy ki tudja-e fizetni az orvosi ellátását. Félek, hogy több millió embernek nem lesz elég megtakarított pénze az MH nyugdíjtervében orvosi költségei fedezésére.

Mi a helyzet a támogatott orvosi ellátással és a támogatott gyógyszerekkel? Ha a statisztikák helyesek, akkor Amerikában gyakorlatilag csődben van a gyógyszerfinanszírozás. Ha a támogatott gyógyszerekhez való jog állampolgári jognak minősül, akkor az adók az évekig emelkednek, ennek hatására pedig a vállalatok elhagyják majd az országot-még tovább súlyosbítva a túladóztatott lakosság helyzetét.

Ha valaki meg akarja tervezni a nyugdíját az MH nyugdíjtervében, korán kell kezdenie, sok pénzt kell félretennie, hogy elég legyen nemcsak a nyugdíjas kori megélhetésére, de a várható orvosi költségei fedezésére is. Az elkövetkezendő években sok nyugdíjasra az a sors vár, hogy pénzzé kell tennie portfolióját, hogy ki tudja fizetni az orvosi ellátását, és ezzel meghosszabbíthassa életét. Ezek után kérdem én, hogy amikor

az a bizonyos pénzügyi tanácsadó azt mondta a hetvenéves nyugdíjasnak, „Ezt nevezik szisztematikus kivonásnak, és csodákra képes”, gondolt-e a nyugdíjas hosszú távú egészségügyi ellátásának költségeire? Másként fogalmazva, milyen feltevések álltak a pénzügyi tanácsadó válaszában háttérben? Szerepelt-e közöttük az orvosi ellátás?

Néhány év múlva nem csak azzal fogunk szembesülni, hogy a piacot elárasztja az a több millió ember, a népességgrobbanás nemzedékének tagjai, akik elkezdik szisztematikus kivonni pénzeiket, hanem azzal is, hogy ugyanezeknek a milliónak pénzre lesz szükségük az orvosi ellátásuk fedezésére. Nézzünk bele egy képzeletbeli kristálygömbbe, és vegyük szemügyre azt a hetvenöt éves, MH tervvel rendelkező nyugdíjast, akinek 500.000 dollárnyi eszköz van a portfóliójában és korlátozott az egészségbiztosítása, ugyanakkor egyszeriben 150 000 dollárra van szüksége, hogy elvégeztessen magán egy életmentő daganat-eltávolító műtétet. Gondoljátok, ez a nyugdíjas úgy dönt majd, hogy spórol, és nem végezteti el a műtétet, vagy elad 150 000 dollár értékű befektetési alapot, hogy ki tudja fizetni az operációt? Szerintem hamarosan több millió nyugdíjas adja majd el portfóliója jelentős részét, hogy fizetni tudja az orvosi költségeit, és nem fogja követni a szisztematikus kivonás tervét. Akkor pedig mi lesz a tőzsdével? Vajon továbbra is emelkedni fog?

Sok pénzügyi tanácsadó ad olyan tanácsokat, amelyek használhatóságáról még nem lehet megbizonyosodni. De nemsokára, a közeli jövőben, ki fog derülni, vajon helyesek voltak-e a nyugdíjreform feltevései. Hamarosan azt is megtudjuk majd, kiállják-e pénzügyileg a próbát a pénzügyi tanácsadói szakma által hangoztatott feltevések a való életben, a nyugdíjazás után... azok a feltevések, amelyek arra az elképzelésre épülnek, hogy a piacok átlagosan mindig emelkednek.

**Diane Kennedy, okl. könyvvizsgáló, a Gazdag Papa Tanácsadói sorozatban
megjelent A gazdagok kiskapui szerzője:**

Miért nem előnyös adóügyi szempontból a 401(k) nyugdíjterv a magas jövedelmű adófizetőknek?

Általában az van a köztudatban, hogy a magas jövedelmű adófizetőknek érdemes a maximális összeggel hozzájárulniuk 401 (k) nyugdíjtervükhöz. Ez igaz, amennyiben így valóban csökkentik aktuális adóköteles jövedelmüket (a 401(k) tervbe befizetett hozzájárulások levonhatók a keresett jövedelemből), de a későbbiekben alapos fejfájást okozhatnak maguknak adóügyi szempontból.

Először is az emberek feltevése az, hogy nyugdíjas korukban kevesebb lesz a jövedelmük. A legtöbb tanácsadó ezt mondja. Akadnak azonban olyanok (különösen az ügyfeleim között), akik magasabb jövedelemmel szeretnének nyugdíjba menni, mint amennyit jelenleg kapnak. Számukra nincs értelme a 401(k) tervnek, mely elhalasztja az adózást egy későbbi időpontra. Ők többet fognak keresni - ami azt jelenti, több adót is kell majd fizetniük! Miért fizetnének adót magasabb jövedelem után?

A másik ok, amiért a 401(k) terv nem használható a magas jövedelmű adófizetők számára, a jövedelemadó-fizetés módjából adódik. A jövedelemnek három fajtája van: keresett jövedelem (pénzért dolgozunk), passzív jövedelem (a befektetéseink dolgoznak nekünk) és portfólió-jövedelem (a pénzünk dolgozik nekünk). A portfólió jövedelem elsősorban tőkenyereségből adódik, ami tipikusan az a fajta jövedelem, amelyet befektetésekből szerzünk. A tőkenyereség maximális adókulcsa az egy évig megtartott befektetések esetében 20 százalék. Ez 18 százalékra csökken azon befektetéseknél, amelyeket 5, vagy annál több évig megtartunk. A keresett jövedelem (általános jövedelem) több mint 38 százalékkal adózott 2002-ben.

Ha nem 401(k) tervben tartjuk a befektetéseinket, a tőkenyereség adója 18-20 százalék között mozog. Ha ellenben ugyanezeket a befektetéseket egy 401(k) nyugdíjtervben tartjuk, az adózás elhalasztódik arra az időpontra, amikor kivonjuk a jövedelmünket. A kivont jövedelem általános jövedelem, így a legmagasabb adókulcs

szerint adózik. Ez azt jelenti, a 401(k) terv megduplázza kötelező adónk százalékos arányát, a tőkenyereség-adó helyett, vagyis 18-20 százalék helyett az általános jövedelemadót, azaz 38 százalékot kell fizetnünk.

Még rosszabb a helyzet, ha esetleg úgy halunk meg, hogy még maradt pénz a nyugdíjtervünkben. Halálunk után a tervben lévő összegre jövedelem- és örökösödési adót kell fizetni. Az átlagos hagyaték teljes adója 75 százalék lenne. Ha feltételezzük, hogy a nyugdíjtervünk 100 000 dollárról indult és 400 000 dollárra nőtt az értéke, akkor az örökösök csupán 100 000 dollárt kapnak. A (megnégyszereződött értékű) 401(k) tervből származó nettó nyereség így gyakorlatilag nulla!

Lehet, hogy az adóhalasztásnak vannak előnyei, de meg kell bizonyosodnunk róla, hogy a választott megoldás támogatja-e jövőbeni céljaink megvalósulását. Ne fogadjuk el automatikusan a szokványos tanácsadók szokványos tanácsait!

Beigazolódnak-e a feltevések?

Egyesek módosított Ponzi-tervnek tartják az ANYBT-t. Ponzi szélhámos volt, aki rávett embereket, hogy pénzt adjanak neki, és cserébe magas kamatokat ígért. Ezek után keresett egy másik csoportot, és nekik is ugyanezt ígérte. A második csoport pénzét adta oda az első csoportnak. Az első csoportban lévők elhíresztelték a dolgot a barátaik körében, így a harmadik csoport ezekből a barátokból alakult ki, akik azután a második csoportnak fizették ki a magas kamatokat. Az egész Ponzi-terv működött volna, ha valaki rá nem jön, mit csinál Ponzi. Így aztán Ponzi nem lett hős, hanem hírhedtté vált. Ha valakiről azt mondják, egy Ponzi-tervnek esett áldozatul, ez azt jelenti, az illető vagy az illetők csoportja eléggé hiszékeny, hogy elhiggyen valamit, ami túl szép, hogy igaz legyen... és a tervről valóban az derült ki, túl szép, hogy igaz legyen.

Azt gyanítom, sokunkban él egy személyiségrész, amely hinni akar azokban a dolgokban, melyek túl szépek ahhoz, hogy igazak legyenek. Szeretünk hinni a csodákban, a tündérszerű istenanyákban, a húsvéti nyusziban és a ránk vigyázó jó szellemekben. Ezért van, hogy amikor egy pénzügyi tanácsadó azt mondja: „Ezt nevezik szisztematikus kivonásnak, és csodákra képes”, az emberek elhiszik, mert el akarják hinni, holott mélyen, belül tudják, nem biztos, hogy igaz. Ponzi tudta ezt az emberekről, ezért lesznek mindig újabb és újabb Ponzi-tervek, habár Ponzi már régóta halott. Nem akarom azt állítani, hogy az ANYBT Ponzi-terv... de ki merem jelenteni, hogy az emberek valóban szeretnek hinni a gondolatban, hogy valami csodákra képes. Minden képes csodákra egészen addig, amíg a feltevések valóra válnak. Ha nem, akkor a feltevésből felültetés lesz.

Az ANYBT védelmében

Gazdag apám úgy gondolta, hogy az ANYBT elméletben remek ideálokra és értékekre épült. A baj az, hogy ez csak elméletben volt így Mindannyian tudjuk, hogy az elmélet és a gyakorlat között gyakran mély szakadék tátong.

A törvény vizsgálata során gazdag apám úgy találta, hogy a mögötte rejlő egyik elképzelés az volt, hadd vegyék kezükbe a dolgozók sorsuk irányítását. Addig egy MJ tervvel rendelkező alkalmazott anyagi biztonságban élhetett ugyan a nyugdíjazása után, de nem volt igazi eszközalapja, melyet az örökösire hagyhatott volna. Ha például egy alkalmazott hatvanöt éves korában nyugdíjba ment, majd hetvenöt éves korában meghalt, a nyugdíját gyakran nem folyósították tovább, és a befektetési eszközök a cégnél maradtak. Ezzel szemben ha egy MH nyugdíjtervvel rendelkező nyugdíjas hal meg hetvenöt évesen, a nyugdíjtervében fennmaradó eszközök - ha egyáltalán maradt még valami a portfóliójában - a családjára szállnak.

Szegény apámnak MJ nyugdíjterve volt, így neki nem sok mindene maradt, amit a gyermekeire hagyhatott. Tanári nyugdíjat kapott, csekély állami nyugdíjat, amely nyújtott ugyan némi anyagi biztonságot minden hónapban, de amikor apám meghalt, gyakorlatilag semmit sem örökíthetett ránk. Vagyis az MJ nyugdíjtervet nem lehet továbbörökíteni. Ha

viszont MH nyugdíjterve lett volna apámnak, a gyerekei megörökölték volna a portfoliójában fennmaradó eszközöket, amennyiben maradt volna benne valami - persze a halálozással járó adók kifizetése után. Az MH nyugdíjtervnek tehát elméletileg nagy előnyei vannak az MJ nyugdíjtervvel szemben.

Az MJ nyugdíjtervek felettébb nagy pozitívuma, hogy megpróbálták általa szétosztani Amerika és a világ mérhetetlen nagy vagyonát a dolgozók között. Elméletben az MH nyugdíjtervnek működnie kellene, hiszen oly nagy ez a vagyon, hogy mindenki kaphatna belőle egy kicsit. Végül is rengeteg pénz vár gazdára.

Ez az elgondolás azonban csak elméletben nagyszerű. A valóságban a vagyon 90 százaléka az emberek 10 százalékának kezében van... és ennek megvan az oka, amelyet a következő részben bővebben kifejték, ahol a legnagyobb hibáról lesz szó... arról a hibáról, amely ki fogja váltani a történelem legnagyobb tőzsdei összeomlását, ugyanakkor elősegíti, hogy a világ vagyona továbbra is az emberek 10 százalékának kezében maradjon.

Szerencsére, ha megértjük, mi a következő hiba, és le tudjuk küzdeni, jobb eséllyel tartozhatunk abba a 10 százalékba, amely a vagyon 90 százaléka fölött rendelkezik.

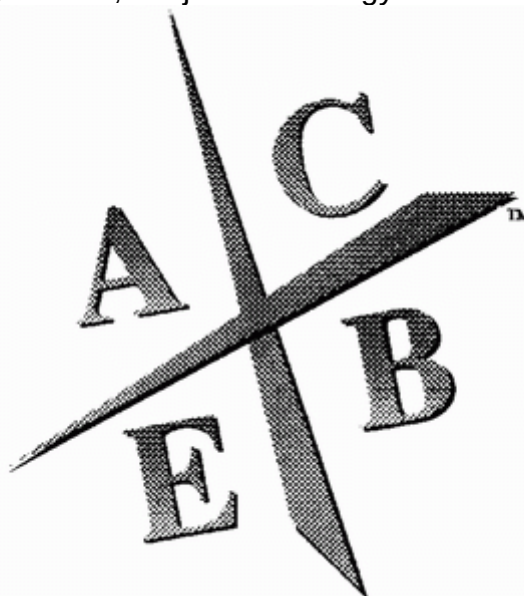
6. fejezet

Ha valaki befektet, még nem biztos, hogy befektető

Gazdag apám szerint a nyugdíjreform legnagyobb hibája, hogy olyan embereket kényszerít rá a befektetésre, akik nem befektetők. Úgy vélte, az a feltevés, hogy a törvényváltoztatás egyszerűen hozzáértő befektetővé varázsolja az embereket, regénybe illő tévedés. Azt mondta: „Hogyan képzelhető el, hogy az az ember, akit születésétől fogva állást kereső alkalmazottnak programoztak, egyszerűen kockázatvállaló befektetővé váljék? A biztonságra törekvő emberek nem kockázatvállaló befektetők.” Gazdag apám szemében ez a feltevés a törvény legnagyobb hibája, mely végeredményben a történelem súlyosabb tőzsdei összeomlásához fog vezetni.

Akik olvasták a CASHFLOW-négyszöget (a Gazdag papa sorozat 2. könyvét), jól ismerik az alábbi négyszögdiagramot:

Akik nem ismerik a CASHFLOW-négyszöget, vagy nem olvasták a könyvet, azoknak röviden elmagyarázom, mit jelölnek az egyes betűk:



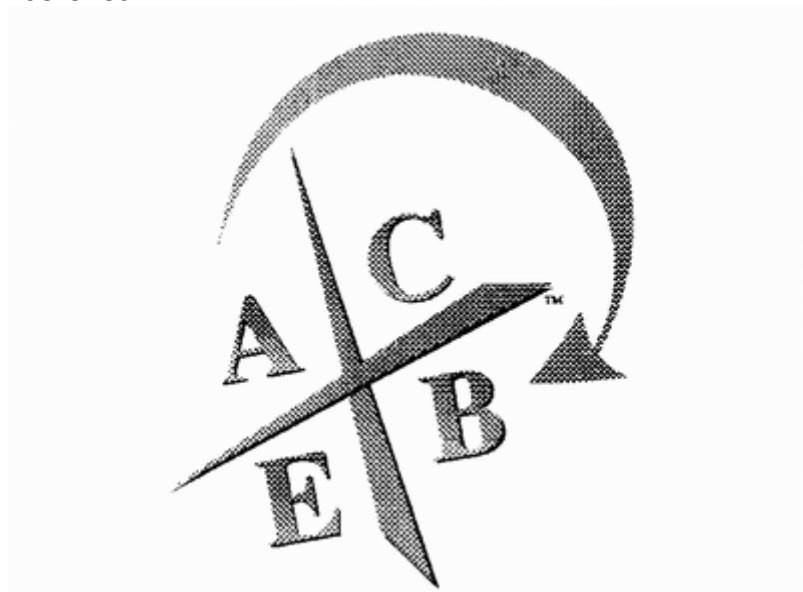
A: alkalmazottak,
E: egyéni vállalkozók vagy kisvállalkozók,
C: nagy cégek tulajdonosai,

B: befektetők.

A négyféle embertípus négyféle pénzkereseti lehetőséget is jelöl. Az egyes negyedek különböző gondolkodásmódokat tükröznek a pénzről és az anyagi biztonságról.

Gazdag apám azt mondta: „Az ANYBT legnagyobb hibája, hogy feltételezi, a bal térfél emberei könnyedén átválthatnak a jobb térfélre. Minden negyedben más-más emberek vannak... nagyon is mások. Azt feltételezni, hogy az E negyedhez tartozó személy B negyedes befektető lesz, csak azért, mert a törvény kötelezi a váltásra, teljesen abszurd. Megváltoztathatják a törvényt egy tollvonással, de az embereket nem lehet ilyen könnyen megváltoztatni.”

Egyszerűen fogalmazva, az ANYBT és későbbi módosításai a következőre kötelezték az embereket:



Ezzel több millió alkalmazottat köteleztek arra, hogy hivatásos befektetőkké váljanak. Ráadásul - mint láttuk - úgy tették ezt, hogy elmulasztottak kidolgozni egy olyan oktatási rendszert, amely támogatja ezt az apró, ámde hatásában hatalmas változtatást.

Közüktatási rendszerünk elsősorban az A, illetve az E negyedre készíti fel a tanulókat, ezért tartózkodik a legtöbb ember e két negyed valamelyikében. Szegény apám, aki az oktatás vezetője volt, mindig azt mondta: „Járj iskolába, szerezz jó bizonyítványt, hogy biztos állásod legyen!” Más szavakkal, gazdag apám arra buzdított, hogy az A negyedben találjam meg a magam biztonságot nyújtó szentélyét. Anyám, aki tudta, mennyire szeretnék gazdag lenni, ezt javasolta: „Tudom, hogy gazdag akarsz lenni, menj orvosi egyetemre, és legyél doktor!” Ő arra bízott, hogy az E negyedben, vagyis önálló egyéni vállalkozóként találjam meg a szentélyemet. Én erre azt feleltem neki: „Csak egy baj van ezzel az ötlettel, anya: ahhoz, hogy orvos legyek, okosnak kellene lennem, és tudod, milyenek a tanulmányi eredményeim.” Az E negyed sok esetben jelenthetné az eszesek negyedét is, mivel az orvosok, ügyvédek, könyvvizsgálók, mérnökök és így tovább gyakran tartoznak ide, noha bármely szakmával vagy intelligenciaszinttel lehet a négy negyed bármelyikéhez tartozni. Az E a szakemberek negyede is egyben, ide tartoznak azok, akik valamilyen egyedi szakterületen tevékenykednek, valamint a több millió önálló kisvállalkozó is.

Gazdag apám arra nevelte a fiát és engem, hogy a C és a B negyedben érvényesüljünk. Aki olvasták előző könyveimet, tudják, hogy cégeiben hány különféle munkát végeztetett velünk, ezzel akarta bemutatni, milyen sokféle munkaterületből áll egy vállalkozás működtetése. Órákon át játszott velünk Monopolyt is, hogy befektetők módjára gondolkodjunk. Az egyik fő ok, amiért csak négy évig voltam hétköznapi értelemben vett állásban, hogy gazdag apám a négyszög jobb térfelére szánt engem, nem balra.

Kisfiú koromban gyakran mondta: „Az emberek más-más negyedhez vonzódnak, mert különbözőek. Aki az A negyedet részesíti előnyben, biztonságot akar. Ezért van, hogy akik az A negyedben tevékenykednek - akár cégvezető elnökként, akár gondnokként -, gyakran

ugyanazt állítják: »Biztos munkahelyet akarok, biztos fizetést és kiváló szociális juttatásokat.« Az A negyed emberei számára mindennél fontosabb a biztonság. A B negyed, vagyis a befektetők negyede nem az a világ, ahol a biztonságot érzi az ember. Megfelelő képzettség nélkül nem is érezheti."

Óriási különbség van a biztonság és a szabadság szavak jelentése között. A különbség hangsúlyozására gazdag apám kifejtette, hogy az A, illetve az E negyedben az emberek általában biztonságra törekszenek, amelyet az alkalmazott a munkahelyétől vár, az egyéni vállalkozó pedig attól, hogy egyedül csinál valamit, nem függ másoktól. A C és a B negyedben lévő emberek szabadságot akarnak, ezért eszközöket gyűjtenek, amelyek helyettük dolgoznak. Már hallom is, mint tiltakoznak kórusban az E negyed emberei, általában azok, akik a maguk útját akarják járni. Mielőtt azonban tiltakoznának, gondoljanak bele, hogy jöllehet az E negyedben az ember szabadon teheti a maga dolgát, de továbbra is tennie kell, akár tetszik neki, akár nem. A C, illetve B negyedhez tartozó személyeknek ezzel szemben szabadságukban áll, hogy ne csináljanak semmit, mégis keresnek pénzt, és ez a kétféle szabadság közötti különbség. (Aki nem olvasták a CASHFLOW-négyszöget, jól teszik, ha elolvassák, mert ott jóval részletesebben kifejtem a különféle negyedekhez tartozó emberek alapvető különbségeit. Nagyon fontos olvasmány mindazok számára, akik komolyan meg akarják változtatni az életüket, és nem az A negyeden belül változtatják az állásaikat, vagy az E negyedben szakadnak meg a munkától egész életükben.)

Nemrégiben egy befektetési konferencián vettem részt, és beszélgettem egy fiatalemberrel, aki befektetőnek nevezte magát. Megkérdeztem, milyen befektetésekkel foglalkozik. Azt felelte:

- Van egy vállalati 401(k) tervem, igen jól diverszifikált portfólióval, amelyben vannak nagy és kis tőkéjű vállalati alapok, néhány szektor-befektetési alap, és persze kötvényalapok.

Bólintottam, és közben azt gondoltam magamban: „A Wall Street jól kitanította ezt az életre szólóan elkötelezett ügyfelet.” Nem akartam belegázolni a hiedelmeibe, ezért csak megkérdeztem:

- Mennyi jövedelme van havonta a befektetéseiből?
- Jövedelmem? Semennyi. Nincs belőlük jövedelmem. Minden hónapban a fizetésem egy részét átutalom ezeknek a befektetési alapkezelő cégeknek.
- És mikorra vár belőlük jövedelmet? - érdeklődtem.
- Ó, most 27 éves vagyok. Azt tervezem, hogy hagyom, hadd gyarapodjon ez a pénz adómentesen, amíg nyugdíjba nem megyek, reményeim szerint hatvanévesen. Akkor majd átteszem a portfóliómat egy önálló kezelésű számlára, és felélem a befektetéseimet. Tudja, hosszú távra fektetek be - magyarázta.

- Gratulálok - feleltem, és kezet ráztam vele. - Csak így tovább, folytassa a befektetést!

Lehet, hogy ez a fiatalember befektet, én mégsem nevezném őt befektetőnek... legalábbis nem abban az értelemben, ahogyan gazdag apám használta a szót amikor a cashflow-négyszögről beszélt. Gazdag apám értelmezésében a befektetők rendszeresen pénzhez jutnak a befektetéseikből. Amíg az embernek nem hoznak pénzt a befektetéseik, addig befektethet ugyan, de nem számít befektetőnek. Gazdag apámnak azzal bizonyíthattam befektető mivoltomat, hogy megmutattam, befolyik pénz, és nem folyik ki. Az utóbbi időben több millió MH terv tulajdonosának kellett jönnie, hogy a befektetett pénzük kifolyik a zsebükből, majd ki folyik az MH nyugdíjtervükből is... ezért olyan sok manapság az ideges befektető. Ők befektettek ugyan, de nem befektetők.

Ha befektetésről van szó, sokan a pénz elköltéséhez értenek kiválóan, holott a jó befektetőt az jellemzi, hogy befolyik hozzá a pénz. A legtöbben csak kifolyatják a pénzt, miközben szinte semmi nem jön vissza belőle. Az ANYBT érvénybe lépése után több millióan kezdtek befektetni, de nem tudni, vajon befektetőkké válnak-e valaha. Csak az idő a megmondhatója, hányan lépnek át majdan az A, E vagy C negyedből a B-be, ha vége lesz munkás hétköznapijainak.

A *Jerry Maguire* című filmben van egy klasszikus mondat: „Mutasd a pénzt!” Vérteli befektető barátaim örökérvényű igazságnak tekintik. Ők ugyanis tudják, a befektetés

önmagában nem garancia arra, hogy a pénz megtérül. Az én baráti körömben egy befektetés nem igazi, amíg meg nem térült a pénz. Ha pedig megtérült, több pénzt kell hoznia a konyhára. Az MH nyugdíjtervvel rendelkezők millióinak ezzel szemben azt kell látniuk, miként folyik ki a pénzük, és csak tűnődnek, hogy vajon valaha megtérül-e. Sokan felhívták a brókerüket, és felszólították: „Mutasd a pénzt!”

A minap egy partin a házigazda azt kérdezte a feleségemtől, mivel foglalkozik. Kim egyszerűen azt felelte: „Ingatlanba fektetek be.” A házigazda szeme felragyogott, és így szólt: „Én is. A férjem és én egy kis házzal kezdtük, és amikor felment az értéke, eladtuk. Háromszor játszottuk el ugyanezt, és most nézd meg az otthonunkat! Ingatlanbefektetéseinknek köszönhetjük, hogy ilyen szép otthonunk van.”

Tudom, hogy az illető igazi befektetőnek hiszi magát... technikailag az is. A mi baráti körünkben azonban nem neveznék őt valódi ingatlan-befektetőnek, inkább azt mondanánk rá, lakástulajdonos, akinek szerencséje volt. Igaz, hogy szép otthona van, de óriási különbség van közöttük az ingatlan-befektető között, aki havonta 5000 dollárt költ az otthonára, és közöttük, akinek havonta 5000 dollár nettó bevételt hoz a háza. A mi befektetői csoportunkban az számít befektetőnek, akinek bérbe adott lakásai, kereskedelmi ingatlanjai, raktárházai, irodái stb. minden hónapban bevételt termelnek. Magyarán szólva, akár dolgozunk, akár nem, meg tudjuk mutatnia pénzt... a befolyó pénzt.

A legnagyobb hiba

Miért gondolta úgy gazdag apám, hogy az A negyed embereit a B negyedbe kényszeríteni a legeslegnagyobb hiba? Azért, mert merőben más ezeknek az embereknek a személyisége. Az A és az E negyedhez tartozók pénzért dolgoznak, míg a C és a B negyedben tevékenykedők azért dolgoznak, hogy eszközöket vegyenek, vagy hozzanak létre. Ez papíron talán nem nagy különbség, de jelentőssé válik, amint az illetők nyugdíjba mennek. Nekem sem volt könnyű megtanulni hivatásos befektetőként, többéves képzéssel a hátam mögött, hogy megmutassam a befektetések által havonta termelt pénzt... márpedig az ANYBT ezt követeli meg az emberektől. Ha egy MH nyugdíjtervvel rendelkező dolgozó nyugdíjba megy, kipenderítik szentélyéből, a biztonságos munkahelyéről. Sokan közülük életükben először szembesülnek a való világgal... azzal a világgal, amellyel gazdag apám tizenhárom évesen szembesült, én harminckét évesen, apám ötvenhárom évesen, az *USA Today* címlapján látható Enron-alkalmazott pedig ötvennyolc évesen.

Találkozás a való világgal

A régi, szép időkben megünnepelték, amikor egy alkalmazott nyugdíjba ment, aranyórát kapott, és MJ nyugdíjterve a továbbiakban gondoskodott róla. Más szóval, úgy mehetett nyugdíjba, hogy tudta, minden hónapban ott lesz a csekk a postaládájában. Csak ennyit kellett tenniük a dolgozóknak akkoriban.

Szintén a régi, szép időkben, ha valaki egy nagyvonalú cégnél dolgozott, vagy a cégének erős szakszervezete volt, az illető megélhetési kiegészítést kaphatott. Ahogyan nőtt az infláció, úgy nőtt az ő segélyének összege. Egyes vállalatok ingyenes orvosi ellátást is biztosítottak a dolgozóknak életük végéig. A nyugdíjas bármikor mehetett orvoshoz, és a cég utalta az orvosnak a pénzt. Vagyis az MJ nyugdíjtervek nagyon-nagyon drágák lettek, amint egyre több ember ment nyugdíjba, és tovább élt, a megjavult orvosi ellátásnak köszönhetően. Többek között ezek miatt a hatalmas terhek miatt vezették be az ANYBT-t. Az MJ nyugdíjtervvel és ingyenes orvosi ellátással rendelkező alkalmazottak egyszerűen túl sokba kerültek a növekvő globális versenyhelyezetben.

A mai világban, ha egy alkalmazott nyugdíjba megy, talán rendeznek neki partit, talán aranyórát is kap, de azután minden valószínűség szerint magára hagyják. Vannak, akik a cégük nyugdíjtervében tartják a pénzüket, mások egyéni nyugdíjszámlán helyezik el, megint mások eladják pénzügyi eszközeiket készpénzért, és beteszik a pénzt a bankba.

Íme a három ok, amely gazdag apám szerint a történelem legnagyobb tőzsdei

összeomlásához fog vezetni:

1. A piacon rengeteg lesz az eladó, mert a népességrobbanás nemzedékének tagjai készpénzre váltják befektetéseiket. Gazdag apám azt mondta: „Az A-k és az E-k egész életükben pénzért dolgoznak, nem pénzügyi eszközökért. A legtöbb A és E nem bízik a tőzsdében. Miután elhagyják a cégüket, tovább nő a félelem és a bizonytalanságérzet, amely mindig is bennük munkált - ettől voltak egész életükben A-k vagy E-k. Miután nyugdíjba mennek, ahhoz fognak ragaszkodni, amit ismernek, és amiben bíznak, ez pedig a készpénz... nem a részvények vagy a befektetési alapok.”

A *Business Week* magazin szerint 1990-ben a 401(k) és ahhoz hasonló tervekben 712 milliárd dollár volt. Ennek csak 45 százaléka volt részvényekben. 2000 végére az összeg 2,5 ezermilliárd dollárra nőtt, és ennek 72 százaléka volt részvényben vagy hasonló papírokban. Vagyis, amint befolyta pénz a nyugdíjalapokból, emelkedett a tőzsde. Ahogy egyre nagyobb lett az emelkedés, az úgynevezett befektetők magabiztosabbakká váltak, és elkezdtek a készpénzükből értékpapírokat vásárolni, egyszerűen azért, mert így magasabb hozamra számíthattak, mint a készpénzüikkel. Számos úgynevezett befektető azonban túl későn lépett a piacra, későn vette ki a bankból a megtakarított pénzét és fektette be a tőzsdén, főként részvényalapú befektetési alapokba, melyek összege immár 4 ezermilliárd dollárra nőtt. Ezzel nagyjából egy időben kiderült, hogy Amerikában a családi megtakarítások százalékos aránya kevesebb, mint 1 százalékra esett. Mánia lett úrrá az országban, és olyanok voltak a piacon, akiknek sosem lett volna szabad ott lenniük.

Sok MH tervtulajdonos tervének értéke megnőtt. Ettől kezdve az illetők úgy gondolták, most már igazi befektetők, és minden megtakarított pénzüket a tőzsdére vitték. A legtöbbjük az A és az E negyedhez tartozott. Azok az emberek, akiknek gyűjtögetőknek kellett volna maradniuk egyszeriben befektetéssel kezdtek foglalkozni. - De ettől még nem lettek befektetők.

Gazdag apám szerint a történelem leghatalmasabb tőzsdei összeomlását az fogja okozni, hogy az emberek elkezdjenek pénzügyi eszközöket eladni, amelyekhez nem értenek, és amelyekben nem bíznak. Gazdag apám azt mondta: „Az A negyed emberei élnek-halnak a biztonságért. Ha fenyegetve érzik a biztonságukat, nem fogják tartogatni pénzügyi eszközeiket. Ha nem érzik magukat biztonságban, szó sem lesz szisztematikus kivonásról, amit a nyugdíjreform előírányoz... Ehelyett nagykereskedelmi pánik fog kitörni... Ezt a pánikot pedig a népességrobbanás nemzedéke okozza majd, mert milliók fogják pénzügyi eszközeiket visszaváltani készpénzre... hogy legyen pénzük a betétszámlájukon... lehetőleg minél előbb.”

Először nem értettem, mire céloz gazdag apám. Most, hogy már idősebb vagyok, jobban értem az árnyalatnyi különbségeket. Ma már nagyon is tisztában vagyok vele, mit jelent, ha valaki azt mondja: „A nyugdíjamra gyűjtök”, vagy hogy: „A gyermekeim iskoláztatására gyűjtök.” Tudom, mennyire mást jelent, ha azt hallom: „A nyugdíjamért fektetek be.” vagy „A gyerekeim iskoláztatásáért fektetek be.” - de ilyesmit igen ritkán hallok. Ahogyan gazdag apám mondta: „A gyűjtögetők nem azonosak a befektetőkkel. A gyűjtögetők pénzzel érzik biztonságban magukat, nem befektetési alapokkal. Ha nyomás alá kerülnek, elkezdjenek eladni, és ha milliók kezdenek el eladni... összeomlik a tőzsde. Nem lesz szisztematikus kivonás.”

Japán néhány éve a bank- és pénzügyi rendszer csődjének szélén táncol. Ugyanakkor a japán bankok dugig vannak pénzzel, mert a japánok többsége alkalmazott és gyűjtögető. Valójában Japánban a legmagasabb a bankbetétek aránya. Minthogy a bankok tele vannak pénzzel, ezekre a bankbetétekre csaknem 0 százalék a kamat. De hiába nem fizetnek a bankok szinte semmit sem a japánoknak a bankbetéteikért, azok mégsem veszik ki a pénzüket a bankokból. Miért? Mert az alkalmazottak és gyűjtögetők inkább nem keresnek semmit, semmint kockázatot vállaljanak. Szerintem néhány év múlva az amerikai bankok is dugig lesznek pénzzel. Ha pedig a bankok roskadoznak a pénztől, nehéz lesz 10 százalék kamatot fizetni a betéteseknek a pénzükre. Amikor e sorokat írom, az amerikai bankok 2 százalék kamatot fizetnek a bankbetétekre. A 2 százalék nem éppen

magas befektetési hozam.

Tehát a várható összeomlás elsődleges oka, hogy a legtöbben nem érzik magukat magától értetődően biztonságban a befektetési alapokkal és a részvényekkel. Ha az emberek elkezdenek nyugdíjba vonulni, a népességrobbanás nemzedékének milliói váltják majd készpénzre részvényeiket és befektetési alapjaikat, és térnek vissza ahhoz, amiért egész életükben dolgoztak: a készpénzhez. Ahogyan gazdag apám mondta: „A törvényt meg lehet változtatni, de az embereket nem.”

2. A megélhetés és az orvosi ellátás költségei megnőnek. Mint említettem, sok MJ nyugdíjtervet a megélhetés költségeihez igazítottak. Akinek MH nyugdíjterve van, az el fogja adni az eszközeit nyugdíjas korában, hogy ki tudja fizetni többé kerülő megélhetését és orvosi ellátását. Ez megint csak érvényteleníti majd a szisztematikus kivonás elméletét. Ezek a csekély különbségek az MJ és az MH nyugdíjtervek között ugyancsak hozzájárulnak majd a várható tőzsdei összeomláshoz. Az embereknek pénz kell az élethez, nem befektetési alapok. Ezért készpénzért el fogják adni befektetési alapjaikat.

3. Egyre több lesz a bolond. Idézem Warren Buffettet: „Megjósolható, hogy az embereken úrrá lesz a kapzsiság, a félelem és a balgaság. Csak a sorrend nem megjósolható.”

A legtöbben tudjuk, hogy minden piacot a kapzsiság és a félelem irányít. A kapzsiság miatt ment fel a tőzsde az 1990-es években, és a félelem miatt fog esni. Az egyik ok, amiért a közeljövőben az emberek készpénzre váltják majd a nyugdíjszámláikat, a balgaság.

Mondok egy példát balga módon való befektetésre. Az 1990-es években számos olyan gazdag alkalmazottal találkoztam, akik azt hitték, azért lettek gazdagok, mert befektetők, pedig valójában szerencsés alkalmazottak voltak. Egyikük az Intelnél dolgozott. 1997-ben, amikor a piac emelkedett, beváltotta az opcióit kis híján 35 millió dollárért. Biztos volt benne, hogy ő befektető, nem egyszerűen szerencsés alkalmazott, és csakhamar olyan befektetéseket kezdett vásárolni, melyeket az Értékpapír- és Tőzsd felügyelet kizárólag akkreditált befektetők számára tart fenn. Definíció szerint akkreditált befektető az a személy, akinek több mint 1 millió dollár nettó vagyona van, vagy jól fizető állása. Nem tudom, mennyiben válik ettől valaki akkreditált befektetővé, de mindenestre a szabály így határozza meg. Én jobb módszert tudok arra, hogy valaki igazolni tudja akkreditált befektető voltát, de az Értékpapír- és Tőzsd felügyelet nem kérte ki a véleményemet.

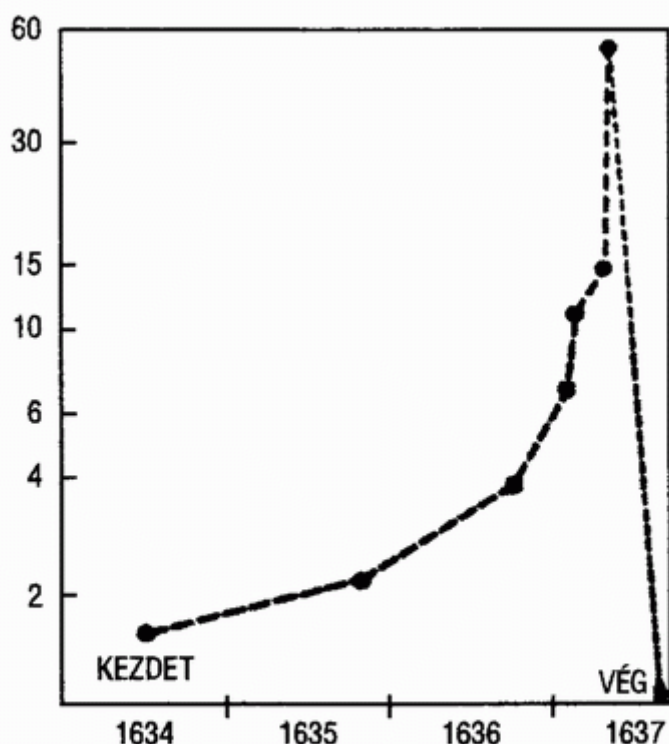
Tehát az Intelnek ezt a volt alkalmazottját elvakította a több millió dollár, és az égvilágon mindenfelébe elkezdett befektetni. Vett magánkibocsátású részvényeket, cégekbe társult be, megvett egész cégeket is, melyeket azután a fiai és a lányai működtettek, továbbá vett olyan kacatokat, melyeket csak igazán gazdag emberek vesznek, például egy magánrepülőgépet, egy jachtot és két nagy házat. Mindennek a tetejébe megismerkedett egy nővel, aki fiatalabb volt a lányánál, és elvált miatta. A felesége hatalmas összeget kapott. Gazdag apám gyakran mondta: „A bolondok felélik a pénzüket.” Ez az ember aztán igazán nagy lábon élt. Mára tönkrement. Hogy honnan tudom? Onnan, hogy tőlem kért munkát. Allásra van szüksége, mert a maradék pénzét oda kellett adni a második elvált feleségének. Ő csupán egyike annak a több tucat hasonló embernek, akikkel a virágzó 1990-es évek alatt találkoztam. Ők olyan alkalmazottak voltak, akiknek szerencsájuk volt, és befektetőnek képelték magukat, de aztán rájöttek, hogy balgák voltak, akik nagy lábon éltek. Nincs azzal semmi baj, ha az ember nagy lábon él, csak bizonyosodjon meg róla, hogy később is módja lesz rá.

Az effajta balga befektetés jellemzi a híres sportolókat, a rocksztárokat, a filmsztárokat, a lottónyerteseket, és azokat, akik hirtelen hatalmas összeget örökölnek, valamint mindenki mást, aki azt hiszi, hogy pénzt befektetni és befektetőnek lenni ugyanaz. Néhány év múlva, amikor a népességrobbanás nemzedékének szerencsésebb tagjai elkezdenek nyugdíjba menni, és nagy összegek lesznek az MH nyugdíjterveikben, majd olvashatunk az újságokban olyan csalókról, akik kiforgattak embereket a nyugdíjra félretett pénzükből. Azért lehet majd sok embert kiforgatni a pénzéből, mert nem tudják, mi a

különbség aközött, hogy valaki befektet, vagy hogy befektető.

Tehát gazdag apám szerint a legeslegnagyobb hiba, hogy az emberek úgy fektetnek be, hogy nem befektetők. Azt mondta: „Ez az apró és látszólag nyilvánvaló dolog a tőzsde bukásához vezethet.” Gazdag apám azt jóslta, hogy a közeli jövőben lassanként több millió ember felébred majd, és rádöbben, hogy olyasminak a megvásárlására kötelezte őket törvény, amit valójában nem akartak megvenni (MH terv), és el sem tudják adni, hacsak nem fizetnek óriási összegű büntető adót a korai pénzkivonásért. Ráadásul sokakat rávettek, hogy olyan termékeket vásároljanak, melyeket nem igazán értékelnek, melyekhez nem igazán értenek, és amelyekről úgy érzik, túl sokat fizettek értük. Gazdag apám szerint „ekkor a gyűjtögetők elkezdik majd visszaváltani befektetéseiket arra, amiért egész életükben dolgoztak... ez pedig a készpénz... nem részvények, kötvények vagy befektetési alapok. A piaci összeomlásra azért fog sor kerülni, mert az embereket a törvény befektetésre ösztönözte, de sosem tanulták meg, hogyan váljanak befektetőkké. Ne feledjük, a befektetők az eszközöket szeretik, a gyűjtögetők meg a készpénzt. Ezért született a mondás, hogy »Biztos, mint a pénz a bankban«.”

Gazdag apám egyszer elmagyarázta nekem, hogy az ő értelmezésében a pénzügyi mánia azt jelenti: készpénzt irracionálisan pénzügyi eszközökre váltani, úgy mint részvényekre, kötvényekre, ingatlanra és befektetési alapokra. Az elmúlt évszázadok során számos mániára volt példa. Az egyik leghíresebb és egyben leghírhedtebb a hollandiai tulipánhagyma-mánia volt 1634 és 1637 között. A tulipánhagyma-mánia akkor tört ki, amikor a hollandok beleszerettek ebbe a Kínából importált, új virágba. Hamarosan új változatokat termesztettek ki, és pillanatokon belül kitört a mánia. Egyes tulipánhagymák többet értek, mint amennyit a súlyuk százszorosa aranyban. Azután egyszer csak véget ért a mánia, kitört a pánik, és az emberek újra készpénzt akartak a hagymáik helyett. Ma a tulipánhagyma-mánia ugyanolyan nevetségesen hangzik, mint az alig néhány évvel ezelőtti dot.com-mánia.



Goudai tulipánhagyma-mánia 1634-37

* Történelmi becslések alapján

Gazdag apám a pénzügyi pánikot úgy definiálta, hogy az a pénzügyi eszközök irracionális visszaváltása készpénzre. Vagyis az emberek egyszeriben felébrednek, és

rádöbbsennek, hogy amit vettek, az nem ér annyit, amennyit fizettek érte, és vissza akarják kapnia pénzüket. Ezt gyakran „vásárlói lelkiismeret-furdalásnak” nevezik. Ha több millió emberben ébred fel a vásárlói lelkiismeret-furdalás, akik befektetési alapokba és egyéb pénzügyi eszközökbe fektettek, és ezek az emberek visszakövetelik a pénzüket, ki fog törni a pánik, ez a pánik pedig a tőzsde összeomlásához fog vezetni... a világtörténelem legnagyobb tőzsdei összeomlásához. Ahogyan gazdag apám mondta: „Attól, hogy valaki befektet, még nem befektető.”

7. fejezet

Mindenkinek befektetővé kell válnia

- Nem veszik észre, mennyire fontos a befektetés? - kérdeztem gazdag apámat, amint egy hotel bálterméből jöttünk kifelé, ahol megbeszélést tartott legfontosabb vezetőivel és legmagasabb beosztású alkalmazottjaival, mintegy 125 emberrel.

- Majd meglátjuk - mondta. - Én minden tőlem telhetőt megtettem, hogy meggyőzzem őket, többet nem tehetek. Ez a 401(k) terv, amit bevezettünk, egy juttatás, de a dolgozók közül sokan nem fizetnek hozzájárulást. Vannak, akik egy keveset fizetnek, de még a vezetőség tagjai közül is többen abbahagyták a hozzájárulás fizetését. Fogalmam sincs, miből akarnak élni, ha nyugdíjba mennek.

Ekkor 1988-at írtunk. Útban a Távol-Kelet felé ejtettem útba Hawaiit, és gazdag apám meghívott a megbeszélésre. 1987-ben az októberi tőzsdeesés sokakat megijesztett, ezért hagyták abba az MH nyugdíjtervükhöz való hozzájárulás fizetését.

- Elhívtam az alapkezelő cég képviselőjét, hogy magyarázza el a dolgozóknak még egyszer, hogyan működik a 401(k) nyugdíjtervük. A kibocsátó iránti bizalom potenciális felelőssége miatt nem adott konkrét tanácsokat. Adott ugyan információt, de nem adott tanácsot arra vonatkozóan, hogy mit vegyenek. Elmagyarázta a tervet, de nem nagyon részletesen. Ettől az alkalmazottak nemigen érezték magukat biztonságban, ugyanis fogalmuk sincs, mibe fektessenek be. Miért nem engedik a terv működtetői, hogy az emberek egy kicsit részletesebb tanácsot adjanak az alkalmazottaknak?

- Ez nekem új - mondtam. - Évek óta nem értem, miért van, hogy a tanácsadók csak bemutatják a tervet, de nem adnak tanácsot. Most tudtam meg, hogy ez a kibocsátók iránti potenciális felelősség miatt van.. Legalább annyit elmondott nekik, hogy nagyvonalú munkaadó vagyok, mert kész vagyok minden egyes dollár hozzájárulást magam is kifizetni. Sok munkaadó egyáltalán nem fizet, és vannak, akik csak 50 centet fizetnek a dolgozó egy dollárjára. Én hajlandó vagyok nagyvonalú lenni, de így is csak kevés dolgozó fizet rendszeres hozzájárulást - mondta gazdag apám.

- Igaz, hogy nem sok befektetési tanácsot kapnak, de azt azért észrevehetnék, hogy minden általad fizetett dollár hozzájárulás olyan nekik, mintha adómentes pénzt kapnának - mondtam. - Csak annyit kellene tenniük, hogy ők is befizetnek egy dollárt, ami szintén adómentes.

- Hallották már sokszor - mondta gazdag apám. - Évek óta ezt papolom, mégsem változik semmi. Még azt is mondtam nekik, hogy aki hozzájárulást fizet a tervbe, az többet fog keresni, mint aki nem. Ez sem változtatott semmin. Azután, amikor a tőzsde lezuhant, azok közül is többen beszüntették a hozzájárulás fizetését, akik korábban fizettek. Ezért hívtam el az alapkezelő cég képviselőjét, hogy beszéljen velük. Remélem, ez használ valamennyit.

Tovább folytattuk a beszélgetést, amíg az irodához értünk, ami csak egy utcányira volt a megbeszélés helyszínétől, azaz a hoteltől. Még egyszer megkérdeztem:

- Nem veszik észre, milyen fontos a befektetés?
- Azt hiszem, észreveszik - felelte gazdag apám.
- Akkor miért nem fektetnek be? - kérdeztem.

Ekkor gazdag apám leült az íróasztalához, elővette sárga jegyzetömbjét, és a következő szavakat írta fel:

GAZDAGOK
KÖZÉPOSZTÁLY
SZEGÉNYEK

Rám nézett, és így szólt: - Mindnyájan befektetünk így vagy úgy. Csak mindenki másba és másképpen. - Ezek után kiegészítette, amit felírt:

GAZDAGOK: Jó pénzügyi képzés
Vállalkozás-építés
Nagyösszegű ingatlanbefektetések
Magán-kibocsátású részvényalapok
Fedezeti alapok
Személyes pénzkezelő
Privát kihelyezések
Csendestársi viszony

KÖZÉPOSZTÁLY: Jó képzés
Jól fizető állás
Szakma
Otthon
Megtakarítások
Nyugdíjterv
Befektetési alapok
Kisösszegű ingatlanbefektetések

SZEGÉNYEK: Nagy család
Kormányzati segélyprogramok

- Ezek mind különböző befektetések, amelyekbe a különféle társadalmi osztályok befektetnek - mondta gazdag apám. - A szegényeknek gyakran nagy családjuk van, mert abban bíznak, hogy a gyerekeik majd gondoskodnak róluk öreg korukban. Számítanak még a kormányzati segélyprogramokra, így a társadalombiztosításra, a népjóléti intézkedésekre és az ingyenes vagy kedvezményes orvosi ellátásra.

- A szegények a gyerekekbe fektetnek be? - kérdeztem hitetlenkedve.

Gazdag apám bólintott.

- Ez nagyfokú általánosítás, de azért van benne némi igazság. Talán nem mondják ki, de a szegények elvárják a gyerekeiktől, hogy támogassák őket nyugdíjas korukban.

- A középosztály pedig a magas szintű oktatásba fektet be, hogy jól fizető álláshoz jusson? - érdeklődtem gazdag apám jegyzeteire pillantva. - Nekik ez befektetés?

- Hogyne - mondta gazdag apám mosolyogva. - A te családotban nem így van? Nem fontos a szüleidnek, hogy neked főiskolai végzettséged legyen és lehetőleg olyan szakmád, mint orvos, ügyvéd, vagy olyan cím birtokosa légy, mint alelnök, esetleg vezérigazgató?

Egyetértettem.

- A képzettség nagyon fontos a családotokban. Anyám tényleg azt szerette volna, ha orvos leszek, az apám pedig jogi egyetemre akart küldeni.

Gazdag apám elnevette magát.

- No és azt nem erőltetik, hogy vegyél lakást és legyen nyugdíjterved? Egyébként nem azt mondtad, hogy apád rá akart beszélni, maradj a Haditengerészetnél, mert annak nagyszerű nyugdíjterve van és sok a szociális juttatás?

Ismét bólintottam.

- A szegények nem ugyanazt akarják, legalábbis, ami a munkát illeti?

- Lehet, hogy jól fizető állásról álmodoznak. De az álmok álmok maradnak, a valóság meg valóság. Ha észrevetted, a legtöbb rosszabbul fizetett alkalmazottam állandóan

váltogatja a munkahelyeit, mert könnyű egyre újabb állásokba menni, ha az embernek nincsenek magas fizetési elvárásai. Tehát lehet, hogy arról ábrándoznak, lesz egy jól fizető állásuk, de a valóságban, magas szintű képzettség és némi gyakorlati érzék nélkül kizárt dolog jól fizető állást kapni.

- Ezért ők a pénzük nagy részét a létfenntartásra költik, arra, hogy eltartsák a gyerekeiket, etessék, ruházzák őket. Ebbe fektetnek be. Gazdag apám bólintott, és ceruzájával a szegények befektetéseire bökött a papíron.

- Egyetemi végzettséggel rendelkező igazgatóimmal más a helyzet - mondta, ceruzája hegyét a középosztály befektetéseire helyezve. - Ők tovább maradnak alkalmazásban egy helyen, mert ha máshová mennek, mindent elölről kell kezdeniük, gyakran a ranglétra alján. Ezért számítanak nekik sokat a beosztásukra vonatkozó címek és rangok. Ha az ember magas fizetést akar, munkahelyet találni sem olyan egyszerű. Ezért ők több időt áldoznak a képzésükre, a magas fizetés, a munkahelyi biztonság, az előléptetések és címek elérésére. Ezek a dolgok fontosak a középosztálybelieknek. Mint mondtam, az emberek mind befektetnek, de nem egyformán. Csak abba fektetnek be időt és pénzt, ami számukra fontos.

- A gazdagok tehát vállalkozásokat építenek, és nagyszemű ingatlanbefektetéseik vannak - fűztem tovább a szót -, vagy magán kibocsátású részvényalapokba és fedezeti alapokba fektetnek, szemben a középosztálybeliekkel, akik befektetési alapokat vesznek.

Gazdag apám folytatta:

- Az is lehet, hogy konzorciumokba, társulásokba fektetnek a gazdagok, esetleg személyes alapkezelőik végzik el ezt helyettük. Olyan befektetéseket vesznek, amelyek a gazdagok számára vannak fenntartva.

- Nem fontos mindenkinek a felsőfokú végzettség? - kérdeztem.

- Dehogynem - adott igazat gazdag apám. - Tulajdonképpen, ha megvizsgálod a három társadalmi osztályt és befektetéseiket, rájössz, hogy mindháromféle befektetés fontos, még a gazdagoknak is.

- Úgy érted, a gazdagoknak is szükségük van nagy családra? - kérdeztem.

- Nem kell, hogy feltétlenül nagy legyen, de a család mindannyiunknak fontos, mindegy, melyik társadalmi osztályba tartozunk. És a kormányzati támogatás is fontos a gazdagoknak. Ha a kormány nem támogatná a szegényeket népjóléti programokkal, koldusok lennének az utcákon, és betörők rabolnák ki a gazdagokat. Ezért a gazdagok befektetnek a kormány támogatásaiba az adók és jótékony célú adományaik által.

Gazdag apám elmagyarázta, hogy ha gazdag akarok lenni, mindháromféle befektetéssel élnem kell. Vagyis, ha gazdag akarok lenni, sokkal többet kell befektetnem, mint a másik két társadalmi osztály tagjainak. Gazdag apám azt mondta: „Ha gazdag akarsz lenni, azt ajánlom, fektess be abba, amibe a szegények, a középosztály, és amibe a gazdagok. Ne -hangsúlyozom: ne! -hagyd ki egyik féle befektetést sem! Ha gazdag akarsz lenni, többet kell befektetned... nem kevesebbet, mint a másik két társadalmi osztálynak.”

Ezután rátért a család, az otthon és a nyugdíjterv fontosságára. „Sokan próbálnak meggazdagodni támasz nélkül, és ez nagyon veszélyes. Ezért van még nekem is 401(k) nyugdíjtervem, habár nincs rá szükségem. Arra kell, hogy legyen támaszom. Azon kívül meg némi adókedvezményt jelent számomra.” A családról így vélekedett: „Nekem nagyon fontos a családom, ezért fektetek bele rengeteg időt és pénzt. Érzelmileg támaszt nyújt nekem, ahogyan neked Kim. Sok embert ismerek, akik nem törődnek a családjukkal. A családdal töltött idejüket feláldozzák a munkával töltött időért. Ami pedig még rosszabb, vannak, akik megcsalják a családjukat. Mindketten ismerünk embereket, akik megcsalják a házastársat, és azt gondolják, hogy egy kis félrelépés nem számít, pedig nagyon is számít. Nekem fontos egy erős család, és remélem, neked is az.”

A családról szóló eszmefuttatás nagyon megfogott. Mikor gazdag apám befejezte a témát, hozzátettem:

- Te több időt tudsz a családdal tölteni, mert gazdag vagy. Az én apám gyakran napokig üzleti úton volt. Azt mondta, muszáj utaznia, hogy fizetésemelést kapjon és előléptessék, akkor aztán több ételt tud az asztalunkra tenni, és nagyobb házat tud venni.

-Tudom -mondta gazdag apám. - Sokan elhanyagolják a családjukat a fizetésemelésért, az előléptetésért, és úgy próbálnak meg gazdagnak látszani, hogy nagy házat vesznek. Mint mondtam, az emberek abba fektetnek be, amit igazán fontosnak tartanak. De szerintem ez nem befektetés... ez pénzügyi és családi öngyilkosság. Hány szülő nem ér rá manapság a gyerekeivel foglalkozni? Te hol lennél ma, ha nem töltöttem volna annyi időt azzal, hogy vállalkozásra és befektetésre tanítsalak? Apádnak nem volt erre ideje. Neki túl sokat kellett dolgoznia, hogy kifizesse a magas jelzálogtartozásokat.

Amint gazdag apám szavait hallgattam, lassanként világossá vált előttem, miért beszélt oly sokat a terv fontosságáról. Az előző könyveimben írtam róla, hogy szerintem háromféle befektetési terv létezik, a biztonságról, a kényelemről és a gazdagságról szóló. Ő elsőrendűen fontosnak tekintette, hogy az ember tervet készítsen, és kövesse azt. Az ő terve a gazdagságról szólt, mert szabadidőt akart, hogy a gyerekeivel lehessen. Szegény apám tervében az szerepelt, hogy minduntalan továbbképzésekre járjon, az előléptetés és a magasabb fizetés érdekében. Igyekezett minél több időt otthon tölteni a gyerekeivel, de valójában sokat volt úton, mialatt gazdag apám otthon tartózkodott, a vállalkozásai és befektetései ügyintézését pedig az alkalmazottjaira bízta. Most döbbsentem rá, milyen fontos a befektetéseknek mindhárom szintje. Egyszeriben eszembe ötlött, milyen sok barátom van, akik csak meg akarnak gazdagodni, és nem akarnak befektetni az első két kategóriába. Azt kérdeztem:

- Mi a helyzet azokkal az emberekkel, akik a gazdagok befektetéseivel élnek, de az első két kategóriával nem? Velük mi lesz?

- Vannak, akiknek sikerül - mondta gazdag apám -, de nagyon keveseknek. Sokakat ismerek, akik kihagyják az első két lépést, és, a gazdagok befektetéseibe fektetnek be. Tudok olyanokról, akik vállalkozási tervekbe fektetnek be, amelyek több milliárd dollár hasznot ígérnek, de a legtöbbjük elveszíti a pénzét - szélhámosoknak, csalóknak és álmódóknak esnek áldozatul. A legtöbbben vesztésként végez, akik szilárd alapok nélkül akarnak „nagyot szakítani”.

Bólintottam, és kénytelen voltam nevetni saját magamon. Azt mondtam:

- Sok ilyen emberrel találkoztam. Kezdetben magam is közéjük tartoztam.

Gazdag apám mosolygott.

- Tudom. Bizony volt pár vad elképzelésem arról, hogyan fogsz meggazdagodni... és az a gond, hogy az első vállalkozásoddal meg is gazdagodtál. A baj az volt, hogy hiába volt szerencséd, nem értettél hozzá, hogyan őrizd meg. Ekkor történt, hogy te meg a három bohóc társad tönkrementetek. Megvolt a vállalkozásotok, a gazdagok szintjén lévő befektetés, de megfélemlítettetek az első két szintről... a szegények és a középosztály szintjéről. Ezért váltatok mindannyian bohócokká, amikor megérintett titeket a gazdagság, nem pedig gazdagokká, és elveszthettetek mindent.

- Most tehát megvan mindhárom szintem - mondtam. - Remélem, most már elég sokat tudok és elég érett vagyok ahhoz, hogy kifejlesszem mindhárom szintet.

- Én is remélem - mondta gazdag apám halkan. - De ne aggódj! A mindhárom szinten való befektetés egész embert igényel, és lesznek kihívásaid a jövőben... ahogyan az alkalmazottjaimnak is.

- A mai nap tanulsága tehát, hogy mindenki abba fektet be, ami igazán fontos neki - foglaltam össze. - Az alkalmazottjaid közül sokan tudják, hogy lényeges befektetniük, de mégsem elég fontos nekik. Más dolgokra áldozzák az idejüket és a pénzüket, amelyek többet jelentenek nekik.

- Pontosan - helyeselt gazdag apám. - Gondold csak meg, mi a különbség apád és köztem! Apád azt mondja, a háza a legnagyobb befektetése. Számára a háza sokkal fontosabb, mint a tőzsdei portfólió vagy egy ipari ingatlan, amibe én fektetek. Ezért számít neki többet az egyetemi diplomája és a munkahelyi beosztása, mint az, hogy megtanuljon befektetni. Én arra áldozok időt és pénzt, amit én fontosnak tartok, ő arra áldoz, ami neki fontos. Sajnos most, hogy elvesztette az állását és a megtakarított pénzét, rájött, mennyire lényegtelen a való világban az, amit lényegesnek tartott. Rájött, hogy nagy háza valójában nem eszköz, s hogy a diplomái és a szakmai gyakorlata nem segített neki a valódi üzleti

világban vagy a befektetési piacon. A való világ nagyon különbözik az iskolák és a kormányhivatalok világtól. Amibe ő befektetett, az nem hoz neki hasznot a való világban.

A pénzügyűjtéshez nem kell sok pénzügyi intelligencia

Előző könyveimben írtam a műveltség három különböző fajtájáról. Ezek a következők:

1. tudományos igényű műveltség,
2. szakmai műveltség,
3. pénzügyi műveltség.

Szegény apám nagyon magas szinten állt az első kettő tekintetében. Gazdag apám jó volt a harmadik kategóriában, a pénzügyi műveltség terén. Amikor az ANYBT érvénybe lépett, hamar felismerte, hogy a törvény elmulasztott gondoskodni a pénzügyi műveltség elterjesztéséről. 1988-ban arra is rájött, hogy egyes pénzügyi tanácsadóknak a törvény korlátot szab, hogy milyen tanácsot adhatnak. Ennek eredményeképpen a legtöbben azt teszik, amit tenni szoktak. Nem lépnek át az A vagy E negyedből a B negyedbe, amikor nyugdíjba mennek.

Gazdag apám ismét elővette jegyzetömbjét, és a középosztály, valamint a gazdagok által fontosnak tartott befektetésekre mutatott. A megtakarítások szóra bökkve így szólt:

- Mennyi pénzügyi intelligencia kell a spóroláshoz?

- Nem tudom - feleltem. - Ezen még sosem gondolkodtam.

- Nos, szerintem egyáltalán nem kell hozzá pénzügyi intelligencia. Egy majmot is meg lehet rá tanítani - mondta nevetve. - Mégis sokan azt hiszik, nagyon okosak, amiért takarékoskodnak. Nincs más dolguk, mint hogy odasétálnak a banki alkalmazotthoz, és az kitölti helyettük a bankbetétről szóló nyomtatványt. Mi ebben a nehéz? Lehet, hogy dolog gyűjteni a pénzt, de nem kell hozzá sok pénzügyi intelligencia.

- Egy majmot is meg lehet tanítani takarékoskodni?

- Biztos vagyok benne, hogy igen - erősítette meg gazdag api mosolyogva. - Nézd, bemutatom neked, milyen kevés pénzügyi intelligenciája van az emberek zömének. Ha a legtöbb embernek gondot okoz a takarékoskodás, mekkora esélyük van, amikor bonyolultabb befektetésekre vágnak bele? Nézd meg az apádat! Magasan képzett ember, de még egy egyszerű fagylaltosbódét sem tudott nyereségesen működtetni. Ő gyűjtögető volt, nem befektető, még kevésbé vállalkozó. Neki semmi üzlet nem volt ebben a befektetésben.

- Úgy érezte, becsapták, de valójában ő nem értett a pénzügyi kimutatásokhoz, vagy a franchise-ról szóló leírást értette félre - mondtam. - Kértem, hogy nézesse át veled a vállalkozást és a számadatokat, de a büszkesége nem engedte. Azt mondta, neked nincs egyetemi végzettséged, ezért sosem kérne tőled tanácsot.

Gazdag apám a fejét csóválta. A papíron a gazdagok befektetéseire bökött.

- Ahhoz, hogy valaki ezekbe a befektetésekre fektessen be, pénzügyi képzettség kell, az pedig apádnak hiányzik, hiába van egyetemi diplomája fejtegette.

GAZDAGOK:	Jó pénzügyi képzés
	Vállalkozás-építés
	Nagyösszegű ingatlanbefektetések
	Magán-kibocsátású részvényalapok
	Fedezeti alapok
	Személyes pénzkezelő
	Privát kihelyezések
	Csendestársi viszony

Ezután gazdag apám a középosztály listájára helyezte a ceruzáját, és így folytatta:

- Nagyon kevés pénzügyi képzettség elég ahhoz, hogy az ember azokba a

befektetésekbe fektesse a pénzét, melyekbe ez a csoport. Mint mondtam, egy majmot is meg lehetne tanítani spórolni, azután megtaníthatnánk arra is, hogy befektetési alapokat vegyen. Valójában évente rendeznek versenyeket, ahol egy majom egy részvényekből álló listára lövöldöz, és azt nézik, vajon a majom jobban eltalálja-e, melyik részvényt érdemes megvenni... Gyakran nyer.

KÖZÉPOSZTÁLY: Jó képzés
 Jól fizető állás
 Szakma
 Otthon
 Megtakarítások
 Nyugdíjterv
 Befektetési alapok
 Kisösszegű ingatlanbefektetések

- Tehát a középosztálybeliek azért nem gazdagszanak meg, mert nem eléggé képzettek pénzügyileg? - kérdeztem.

-Néhányan meggazdagszanak közülük - mondta gazdag apám. - De alapos pénzügyi műveltség nélkül nagyon sokat kell dolgozni azért, hogy valaki sok pénzt keressen, és még annál is több pénz kell ahhoz, hogy gazdag is maradjon. Minél alacsonyabb valakinek a pénzügyi IQ-ja, annál nagyobb veszélyben van a pénze. Ezért koncentrálnak a középosztálybeliek a takarékoskodásra, míg a gazdagok a befektetésre. Ezért költenek a középosztálybeliek olyan sokat az otthonukra, ahelyett, hogy ingatlanba fektetnének be. A különbség a pénzügyi képzettség. Ha képzettebbek lennének pénzügyileg, megértenék, miért kockázatos valójában pénzt gyűjteni és a saját lakásukra költeni, miért intelligensebb dolog ingatlanba befektetni.

- Tehát miután újra felvirágoztatom a cégemet, elkezdhetek a gazdagok befektetéseibe fektetni - mondtam, a jegyzetomb megfelelő listájára mutatva:

- Azt csinálsz, amit akarsz. Most csupán arra akarom felhívni figyelmedet, hogy az emberek csak abba fektetnek be, amit fontosnak tartanak. Az alkalmazottjaim közül sokan úgy gondolják, hogy a nyugdíjtervük nem fontos. Másra akarják költeni a pénzüket... olyasmire, ami az ő szemükben fontosabb - magyarázta gazdag apám. - Ha a gazdagok befektetéseibe akarsz pénzt fektetni, azt javaslom, fektess továbbra is a pénzügyi képzésedbe. Ha magas a pénzügyi IQ-d, biztonságosnak fogod látni azt, amit a legtöbb ember kockázatosnak lát. És azt fog, kockázatosnak tartani, ami a szegények és a középosztály tagjai szárára biztonságosnak tűnik. Csak azon múlik minden, mi fontos neked, és végül abba fogsz befektetni. Te döntesz.

Egy nagy piaci összeomlás csak azokat rémíti meg, akiknek alacsony a pénzügyi intelligenciájuk. Akik pénzügyileg jól képzettek, azoknak ez az időszak lesz a legalkalmasabba meggazdagodásra. Ahogyan gazdag apám mondta: „Aki pénzügyileg jól képzett, az nem aggódik a piaci trendek változásai miatt - inkább örül nekik.”

8. fejezet

A probléma oka

Nem az ANYBT lesz a következő tőzsdei összeomlás oka. Az ANYBT, az Enron kudarca és a többi várható csőd valójában csak tünetei egy sokkal mélyebb gyökerű problémának. Ebben a fejezetben a problémák hátteréről lesz szó, és arról, hogyan oldhatjuk meg őket egyszer s mindenkorra. Ebből a fejezetből derül majd ki gazdag apám jövődölésének valódi háttere.

A társadalombiztosítás és az ingyenes orvosi ellátás gyenge lábakon áll. A Clinton-kormány 2000 évi költségvetési jelentésében ez állt: „A kormányzatnak nem állnak rendelkezésére gazdasági eszközök, amelyek a jövőben felhasználhatók segélyek

fizetésére." Magyarán a kormány végre beismerte, hogy gyakorlatilag nincsenek társadalombiztosításra letétbe helyezett összegek. Ez csak a képzelet szüleménye. Lehet, hogy a társadalombiztosítás csupán egy módosított Ponzi-terv?

A mai Amerikában mindenki azt látja, amikor a fizetési papírára pillant, hogy fizetése 7,65 százaléka, kiegészítve a munkaadó által fizetett 7,65 százalékkal, azaz összesen 15,3 százalék, a társadalombiztosításra és az orvosi ellátásra megy. Minden alkalmazott azt reméli, hogy nyugdíjazása után ezért kap valamit. Lehet, hogy így lesz, ha elég alkalmazott lesz addigra, akik befizetik a pénzeket. A baj az, hogy mivel az emberek tovább élnek, egyre több a nyugdíjas, aki kapni akar. Ez a modell csak addig működik tehát, amíg több a dolgozó, mint a nyugdíjas.

A szövetségi kormány évtizedeken át kölcsönvette, és költötte a társadalombiztosításra befizetett pénzt - a társadalombiztosítási adóbevételek és kiadások különbségét. A kölcsönvett pénzt a kormány fizetési kötelezvényekkel helyettesíti kincstárjegyek formájában. Az utóbbi időben sokan bírálták a társadalombiztosítást, hogy hamis játékot játszik, vagyis semmi pénz nincs a vagyonkezelőnél. Erre a kormány elkezdte kritizálni a kritikusokat, mondván, hogy nincs semmi probléma. 2000-ben, amikor a Clinton-kormány nyilatkozatban rukkolt ki vele, hogy valóban nincs alapítványi vagyon - először történt, hogy a kormány beismerte, baj van. Nem hasonlít ez a dolog az Enron ügyéhez?

A társadalombiztosítási rendszer, amikor az 1930-as évek közepén létrehozták, kiválóan működött. Akkoriban minden kedvezményezettre negyvenkét dolgozó jutott. 2000-ben ez a szám már 3,4 dolgozóra csökkent. 2016-ra a jelentések szerint a társadalombiztosítás kevesebb pénzt fog beszedni, mint amennyit kifizet. Vagyis túl sok lesz a nyugdíjas.

Ha emlékeztek, egy korábbi fejezetben már említettem, hogy 2016 lesz az az év, amikor a népességgrobbanás nemzedékének első hulláma eléri a 70. életévét. Ebben az egyetlen évben 700 000 ember lesz hetvenéves, és ebben a statisztikában nincs benne, hogy hány ember halála várható hetvenéves kora előtt. Így ez 700 000 élő embert jelent... és a hetven éven felüliek száma minden évben tovább növekszik. Ezt nevezem én a tökéletes vihar kitörésének. 2002-ben a politikusok javasolták, hogy a fiatalabb dolgozók pénzt helyezhessenek el személyes betétszámlákon, vagy befektethessenek a tőzsdén. Ha ezt törvénybe iktatják, még kevesebb pénz jut az idősebb nyugdíjasokra. Ez pedig azt jelenti, hogy a társadalombiztosításnak már 2016 előtt elfogy a pénze.

1979-ben nem értettem teljesen, miért aggódik gazdag apám oly nagyon a jövő miatt. Nem volt világos, miért látja egy gazdag ember ilyen sötéten a jövőt. Azt sem fogtam fel, miért törődik az egésszel. Nem láttam át tehát tökéletesen a logikáját, de bíztam benne annyira, hogy folytassam a bárkaépítést. Ezért nem fogadtam el a kereskedelmi igazgatói állást, sem semmilyen más állást, habár magas fizetést és kiváló juttatásokat ajánlottak. Állásba menés helyett azt választottam, hogy szembenézek a való világgal fiatalon, nehogy öregen kelljen szembenéznem vele. 1994-re Kim és én anyagilag függetlenek lettünk. Megépítettük a bárkánkat, amellyel a felszínen maradhattunk. Bárkánk jól szolgált, amikor a tőzsde felment az 1990-es évek végén, és akkor sem merültünk el, amikor 2000 márciusában összeomlott; sőt, az összeomláskor még több pénzt kerestünk. Személyes tapasztalataim a bárkaépítés terén eljuttattak odáig, hogy jobban megértsem, miért aggódott gazdag apám a jövő miatt... amiatt a jövő miatt, amelyről tudta, hogy fia és én meg fogjuk élni.

A probléma áthárítása

Gazdag apám szerint igazán az ad okot aggodalomra, hogy a nyugdíjazás utáni személyes anyagi túlélés ügyét áthárítják. Ezért mondta sokszor: „Az ANYBT arra jó, hogy az én generációm áthárítsa a problémát a ti generációtokra.”

Az egyik legfontosabb dolog, amit fiának és nekem megtanított: mi a különbség egy vállalkozó és egy állami hivatalnok között. Azt mondta: „A vállalkozó pénzügyi problémákat

old meg. Ha nem oldja meg őket, vége az üzletének. Ha viszont egy állami hivatalnok nem oldja meg pénzügyi problémáit, megengedheti magának, hogy átruházza őket."

Gazdag apám nem a kormányt bírálta; csak jó megfigyelő volt. Azt mondta: „A kormányok sok problémát megoldanak a társadalom javára. A kormány biztosítja az adóinkból a katonai védelmet, a tűzoltóságot, a rendőrséget, utakat építtet, iskolákat tart fenn, és anyagi támogatást nyújt a rászorulóknak. De vannak problémák, amelyeket a kormány nem tud megoldani, és ha ezeket a problémákat elodázzák, egyre nagyobbakká válnak. Tipikusan ilyen a nyugdíjaskori megélhetési probléma. Egyre súlyosbodik, mert túl sokan várják a kormánytól a megoldást, holott ez valójában személyes anyagi probléma."

Gazdag apámat aggasztotta, hogy az embereket nem tanították meg, hogyan kell bárkát építeni maguknak. Évek hosszú során át azt sulykolták beléjük, hogy egy cégtől és a kormánytól várják a bárkát. Mivel a probléma túlságosan összetetté vált, törvényeket hoztak, amelyek a nyugdíjkiadásokat a következő generációra hárítják. Vagyis a társadalombiztosítás és az ANYBT az egyik nemzedékről való gondoskodás költségeit egy későbbi nemzedékkel akarja megfizettetni.

1996-ban azután egy újabb MH befektetési terv került a piacra. Ez a Roth-féle egyéni nyugdíjszámla, amely az azt szorgalmazó szenátorról kapta a nevét. Ez az újabb MH terv kifejezetten a középosztálynak készült. Gazdagok nem tarthatnak ilyen számlát.

Röviddel ezen egyéni nyugdíjszámla bevezetése után felhívott Diane Kennedy, aki adótanácsadóm és a *Loopholes for the Rich* (A gazdagok adózási kiskapui) című könyv szerzője. Nagyon aggasztotta ez az új MH terv, amely adómentes kifizetéseket biztosít a nyugdíjasoknak, cserébe olyan alapokért, amelyeket a tervbe való belépés előtt megadóztattak. A Roth-féle egyéni nyugdíjszámla megint csak áthárította a problémát, ezúttal a népességrobbanás nemzedékéről a következő nemzedékre. Diane szerint a Roth-féle egyéni nyugdíjszámlát azért hozták létre, hogy több adót lehessen beszedni általa. Azt mondta: „Észrevehető, hogy a költségvetésben többlet jelentkezett, nem sokkal a Roth-fék egyéni nyugdíjszámla bevezetése után. Az a gyanúm, hogy a Clinton-kormány azért hozta ezt a törvényt, mert több adót akart, miközben azt a látszatot igyekezett kelteni, hogy jót tesz. A baj az, hogy mire a népességrobbanás nemzedékének tagjai elkezdenek nyugdíjba menni, a gyerekeiknek kell majd kifizetniük az adót a költségvetési hiány pótlására." Magyarán szólva, a problémát ismét áthárították.

A Roth-féle egyéni nyugdíjszámla szinte azonnal hatalmas népszerűségnek örvendett a középosztály körében. Rettenetesen tetszett az elgondolás, hogy most fizetik az adót, és később majd adómentesen kapják a nyereséget. Mivel a piac 1996-ban emelkedett, sokan isten ajándékának tekintették a Roth-féle egyéni nyugdíjszámlát. Az embereknek más sem kellett, mint pénz, kapzsiság, emelkedő piac és a Roth-féle egyéni nyugdíjszámla. Csak úgy dőlt a pénz ezekre a számlákra és közvetlenül az amúgy is túlfűtött pénzpiacra, amely egyszerűen hihetetlen magasságokba ívelt.

A kormány pénzszerzésének egyik módja az volt, hogy sokan nem fizettek többé hozzájárulást a 401(k) MH nyugdíjtervükbe, hanem inkább a Roth-féle egyéni nyugdíjszámlát választották. Így a középosztálytói több adó folyt be, minthogy a Roth-féle számlára csak adózás utáni pénzt lehet befizetni. Hogy egy kissé jobban megvilágítsam a dolgot azok számára, akiknek esetleg még most sem lenne teljesen világos, elmondom, a hagyományos 401(k) MH tervbe az alkalmazott és a munkaadó adózás előtti pénzt fizethet be. Ez azt jelenti, hogy ebből az adóhivatalnak nem jut bevétel. Várnia kell mindaddig, amíg az alkalmazott nyugdíjba megy, és csak akkor kezd el a kormány megadóztatni a befizetett pénzt. A Roth-féle egyéni nyugdíjszámla létrehozása után sokan nem fizettek több hozzájárulást a cégük 401(k) nyugdíjtervébe, hanem inkább az új Roth-féle egyéni nyugdíjszámlán helyezték el a pénzüket. Ezáltal a kormány azonnal megkapta a pénzt, nem kellett várnia rá. A problémát a holnap jelentheti. A jövőben kevesebb adót tudnak majd beszedni. Ez ugyancsak jelentős gondot fog okozni a későbbiekre nézve.

A Roth-féle egyéni nyugdíjszámla valami mást is elősegített. Sok nyugdíjtervvel nem rendelkező alkalmazottat arra sarkallt, hogy nyisson ilyen számlát. Nem elég, hogy sokan léptek be a piacra új Roth-féle egyéni nyugdíjszámlájukkal, de a pénz a bankbetétekből is

elkezdett kifelé áramlani, többen még kölcsönöket is vettek fel, hogy befektethessenek. Mivel ilyen sok pénz áramlott a tőzsdére, az tovább emelkedett. Az emberek azt mondogatták: „Ez most más. Ez egy új gazdaság.” 1998-ra több millió nem-befektető, akiknek az előző évben szerencsájuk volt a piacon, és ezért befektetőnek érezték magukat, egyszeriben fűbe-fába elkezdett befektetni, csak azért, mert a félelem és a mohóság egyesültek.

Az emberek feladták az állásaikat, hogy befektetési tanácsadókká váljanak. Nyugdíjas, idős hölgyek megalakították a befektetők klubját, könyvet írtak, és befektetési tanácsokat osztogattak. Sajnos azonban később kiderült, hogy ezek az idős hölgyek korántsem jártak olyan jól a befektetéseikkel, mint gondolták. Ennek ellenére arra ösztönöztek másokat, hogy szintén hozzanak létre befektetői klubokat szerte az országban, ami szerintem nagyon jó ötlet. A befektetési kínálat hatalmasra duzzadt, és a mánia által megfertőzött emberek éltek-haltak a termékekért. 1999-ben már a cipőtisztító fiúk és a taxisofőrök is tőzsdei tippeket adtak, és a tőzsde egyre újabb magaslatokba emelkedett. 1996 és 2000 között számos nem üzleti befektető rengeteg olyan pénzt vitt a piacra, amelynek elvesztését nem engedhette meg magának... a mánia tombolt. A kapzsiság egyesült a félelemmel... huszonöt évvel az ANYBT érvénybe lépése után. A rókák mosolyogva figyelték az izgatottan csipogó csirkéket. Tudták, ideje nyereményük egy részét visszavenni az asztalról... de nem az összeset... csak egy kis hányadát. Tudták, még hátra van egy forduló.

2000 márciusában a játszma véget ért. Természetesen sokan nem akarták elhinni. Hanem a való világ lassan, de biztosan tudatosult bennük. A *Business Week* 2002. február 25.-i számának vezércikke első fejezetében jól leírja a helyzetet:

Hajnali 2 óra van. Jim Tucci tágra nyílt szemmel mered a mennyezetre - egy újabb álmatlan éjszaka. Ahelyett, hogy a bárányokat számlálná, azt latolgatja, mennyit veszett a tőzsdén. 400 000 dollár spórolt pénze két hét alatt odalett, ahogyan kalkulálja. Elfelejtheti a nyugdíjasotthont a tengerparton. Elfelejtheti a régóta tervezett olaszországi utazást a feleségével. Tucci hatvanéves, és kereskedelmi igazgató egy bostoni hangstúdiónál. Beismeri, hogy nagyot tévedett az Internet- borék idején vett spekulatív high-tech részvényekkel. De egy évvel ezelőtt biztonságos blue-chip részvényeket vett, pl. IBM-et, Merril Lynchet, General Motorst és Delta Airlinest. Mára ezeknek 40%-a elveszett - Tucci kétségbe van esve. „Tehetetlen vagyok. Nem adhatok el, mert túl sok lenne a veszteségem. De az is biztos, hogy ezután nem veszek semmit. Még ha vásárolni akarnék is, ugyan kihez fordulnak tanácsért? Úgy tűnik, ebben a témában nincsenek becsületes emberek. Mostanában csak imádkozom.”

A cikk így folytatódik:

Mintegy 100 millió befektető - az amerikai felnőtt lakosság csaknem fele - így érezhet. Ők azok az ún. befektető réteg, akik az utóbbi évtizedben szálltak be a piacra. Főként középosztálybeliek, külvárosiak, a népességgrobbanás nemzedékének tagjai, és azért kezdtek el részvényeket venni, mert abban bíztak, hogy ettől meggazdagszanak. Az 1990-es években, a hosszan tartó bikapiac idején sokat is nyertek, de aztán 5 ezermilliárd dollárt, vagyis befektetéseik 30%-át veszítették el 2000 tavasza óta, amikor a dot.com cégek összeomlása előidézte a második világháború óta volt második legsúlyosabb medvepiacot. Nem Monopoly-zsetonok vesztek oda, hanem az emberek nyugdíjra, iskoláztatásra vagy orvosi ellátásra félretett pénze.

A probléma egyre nagyobb

A problémákat azért rosszabb áthárítani, mint megoldani őket, mert ettől csak még súlyosabbakká válnak. Több millióan akkor kaptak észbe, milyen súlyos lehet a gond, amikor az Enron-botrány kirobbant. A botrány ugyanis személyes katasztrófát jelentett sokaknak... különösen az idősebb alkalmazottaknak, akiknek elvitte a 401(k) nyugdíjtervét,

akik tudták, hogy a társadalombiztosítás számlája lemerül, és a gyerekeik sem állnak sokkal jobban anyagilag, mint ők. A nyugdíjazás ettől kezdve nem álom volt többé, hanem rémálom.

Gazdag apám elmagyarázta, hogyan alakult ki ez a probléma:

- Amikor az 1900-as évek elején Amerika világhatalommá vált, a mezőgazdaságban dolgozók milliói települtek át a városokba, hogy jobb fizető állásokat vállaljanak az új gyárakban. A gyárak hamarosan rendkívüli módon felfejlődtek, és újabb probléma jött létre: mi történjék az idősebb munkásokkal?

- Ezért született meg a társadalombiztosítási törvény a depresszió idején - mondtam, mert emlékeztem rá, hogy ez a törvény az 1930-as években lépett érvénybe.

- Biztosan egy csomó idős alkalmazottat boldoggá tett.

- Igen - helyeselt gazdag apám. - Még ma is így van. De amikor kitört a második világháború, a gyárak fellendültek, és Amerikában továbbra is virágzott az ipar egészen a háború végéig. A fellendülés miatt több szakszervezet nyugdíjat követelt a dolgozóinak. A szakszervezeti vezetők kielégítése érdekében a cégvezetőségek megegyeztek velük, és elkezdődött az MJ nyugdíjtervek fejlődése.

- De a probléma ma is fennáll - mondtam. - Az a probléma, hogy miként tartsa el magát valaki, amikor már nem dolgozik.

- Úgy bizony - helyeselt gazdag apám. - Ez a probléma háttérében álló probléma. Miből él meg az az ember, aki már nem tud dolgozni? Ez a probléma hozta létre a társadalombiztosítást, az MH nyugdíjterveket és az ANYBT-t.

- Ezt a problémát kell tehát megoldani - mondtam.

Gazdag apám csak bólintott, majd így szólt:

- Az első világháborús nemzedék úgy oldotta meg a problémáját, hogy a kormányzati törvényhozás általa költségeit áthárította a második világháború nemzedékére. A második világháború nemzedéke pedig a ti generációtokra hárította a problémát a nyugdíjreform által.

- Tehát a kormány nem oldja meg a problémát, csak elodázza - mondtam. - Ez a jóslatod alapja?

Gazdag apám némán, ünnepélyesen nézett rám. Láttam, hogy kezdem megérteni, miért lesz egyre súlyosabb a baj.

Egy darabig csendben ültem, elgondolkoztam a hallottakon. Közben híres politikusok beszédei ötlöttek fel bennem, melyek boldoggá tették a tömegeket: ígéreteket hangoztattak, melyek reményt adtak. Végül megszólaltam:

- Tehát ezért mondd, hogy hatalmas tőzsdei összeomlás vái., Nem a tőzsdével van a baj. A baj az eredeti probléma, amelyet neml dottak meg, csak elodáztak... és nemsokára hatalmas méreteket majd. Akkor majd ránk omlik, mint egy kártyavár.

- Úgy van - mondta gazdag apám. - Túl sokan várják a kormánytól a problémáik megoldását. A politikusok pedig megígérik, hogy megoldják azokat, mert cserébe szavazatokat remélnek. Persze tudjuk, a politikusok bármit megtesznek s megígérnek a népszerűségük megőrzéséért, azért, hogy újraválasszák őket. Nem hibáztatom őket. Ha megmondanák az igazat, kidobnák őket a hivatalukból. A probléma tehát nő, a kormány létszáma is nő, több adóra van szükség.

A Római birodalom felemelkedése és bukása

Gazdag apám az évek során, amelyeket vele töltöttem, mindvégig arra biztatott, hogy tanulmányozzam a nagy birodalmak felemelkedésének és bukásának történetét. Az egyik ilyen birodalom a Római birodalom volt. Az egyik tanóránkon gazdag apám azt mondta:

- A Római birodalomnak kiváló technológiája volt az emberek leigázására és megadóztatására, ezért tudtak ilyen hatalmas birodalmat létrehozni. A gondok akkor kezdődtek, amikor az emberek elvándoroltak a meghódított területekről a nagy városokba, mint pl. Rómába. Róma egyre nőtt, és a város vezetői aggódni kezdtek, hogy a városi csőcselék netán fellázad, mert nincs munkájuk, hajlékuk, sem élelmük. Ezért a rómaiak

etették az embereket, és csodás figyelemelterelő alkotásokat hoztak létre, például a Colosseumot a tömegek szórakoztatására. Róma csakhamar óriási várossá fejlődött, ahol az emberek elvárnák, hogy szórakoztassák és etessék őket.

- Tehát Róma jóléti állam lett? - kérdeztem.

- Több annál... hatalmas állami bürokrácia alakult ki - mondta gazdag apám. - Ahelyett, hogy megoldották volna a problémákat, még többet idéztek elő. Nagyon pereskedő állam is volt. Több volt az egy főre eső bírósági perek száma, mint ma Amerikában, mert egyre többen akartak valaki mást hibáztatni ahelyett, hogy maguk oldották volna meg a saját problémáikat. Ennek eredményeképpen egyre nagyobbak lettek a problémák. És minél több lett a probléma, annál több hivatalnokra volt szükség - így a problémákkal együtt nőtt a kormányzat is.

- Hogyan futotta nekik erre, és hogyan tudták ellenőrzés alatt tartani? - kérdeztem.

- Nos, először is erős hadseregük volt. Mint mondtam, tudták, hogyan kell hódítani. Az emberek leigázása volt a technikájuk. A csőcselék ellenőrzését úgy oldották meg, hogy birodalomszerte megnövelték a dolgozókra kivetett adókat. Hamarosan olyan magasak lettek az adók, hogy a dolgozók kezdtek elvándorolnia vidékről a városokba, mert a vidéki élet értelmetlenné vált. Minden munkát megadóztattak, akkor meg miért ne költöztek volna olyan helyre, ahol olcsó volt az élelem és a szórakozás, sőt akár ingyen is hozzájuthattak?

- A probléma tehát súlyosabbá vált, nemhogy enyhült volna - állapítottam meg.

- Ez volt az egyik probléma a sok közül, amely súlyosbodott - helyesbített gazdag apám. - Mint mondtam, a dolgozók elhagyták a földeket. Ez pedig azt jelentette, hogy minél többen költöztek a városokba, annál jobban hanyatlott az élelmiszertermelés, és annál kevesebb adót lehetett beszedni.

- Hogyan oldották meg ezt a problémát? - kérdeztem.

- Ahogyan minden hadseregére épülő, harcos nemzet megoldja a problémáit. Róma hozott egy törvényt, amelynek értelmében tilos volt elhagynia földet. Vagyis a dolgozók röghöz kötöttekké váltak. Ha valaki mégis elhagyta a földet, a törvény érvelmében a kormány megbüntethette az illető rokonait.

- Ez nem oldotta meg a problémát? - kérdeztem.

- Nem... és mivel a rómaiak nem tudták megoldania problémáikat, a nagy Római Birodalom hanyatlásnak indult - mondta gazdag apám, majd így fejezte be a történetet: - Ha nem oldjuk meg a problémáinkat, ugyanez fog történni Amerikában is.

2001-ben új elnök került az Egyesült Államok élére. Röviddel hivatalba lépése előtt hatalmasat zuhant a tőzsde, ami recesszióhoz vezetett. Akkoriban többlet mutatkozott a költségvetésben, ezért a probléma megoldása érdekében a Bush-kormány azonnal csökkentette az adókat, és a Nemzeti Bank többször csökkentette a kamatokat abban a reményben, hogy ezzel ösztönzi a gazdaságot.

A következő Argentína?

Sok amerikai gyűlöli, ha Japánhoz hasonlítják az országát. Sok amerikai gazdasági szakember azt mondja, hogy Amerikában nem fog működni, ami Japánban működik. Egyetértek. Ha már valamihez, akkor Argentínához jobban hasonlítható Amerika jövőbeli helyzete. Argentína alig néhány éve gazdag ipari hatalom volt fantasztikus életszínvonallal. Mivel gazdag ország volt, sok európai nagyon kedvelte. Sok tekintetben európaibb volt, mint amennyire dél-amerikai. De alig néhány év alatt a nagyon gazdag ország szegény, adósságtól roskadozó, csődbe jutott nemzet lett, és meggyengült a valutája. A pénz kiáramlott, s vele együtt a gazdagok is. Az adók magasak, a pénz összeomlott. A korrupció mindennapos. Ha nem oldják meg a problémákat, kitörhet az igazi anarchia.

Megtörténhet ez Amerikával húsz-harminc év múlva? A legtöbb amerikai úgy gondolja, nem. Sajnos, túl sok amerikai várja, hogy a kormány megoldja a problémáit, és attól tartok, a problémák megoldása helyett a régi Amerika a kormányzat növelésére és a magasabb adókra fog szavazni. Tartok tőle, hogy a társadalombiztosítási törvény hatására, amely minden idők legnépszerűbb törvénye volt, mindazok, akik rá támaszkodnak

(nemsokára jelentős szavazóbázis), ismét arra fognak szavazni, hogy a fiatalabb dolgozók gondoskodjanak róluk. Ha ez bekövetkezik, az adók az egekbe szöknek majd. Míg a Római Birodalom száz év alatt omlott össze, a pénzáttulások mai sebessége mellett a nagy Amerikai Birodalom igencsak hamar összeomolhat.

Gazdag apám úgy vélte, a Római Birodalom bukásának egyik oka az volt, hogy a rómaiak nem változtattak technikát, megmaradtak a hódításoknál és az adóztatásnál. Ha fejlődtek volna, még századokig állhatott volna a birodalmuk.

Sajnos úgy tűnik, a nagy birodalmak elfelejtik, hogy fejlődniük kellene. Spanyolország is nagy nemzet volt, amely azáltal nőtt, hogy elvett, nem azáltal, hogy alkotott - így szintén elbukott, miután nagy hatalomra tett szert, és nagy gazdagságot teremtett. Azért bukott el, mert nem fejlődött.

Remélhetőleg Amerikával ez nem történik meg, ha az amerikaiak hajlandók őszintén szembenézni a problémával, és hagyják, hogy az emberek és az üzlet egyszer s mindenkorra megoldja a problémát. Alan Greenspan, a Nemzeti Bank elnöke 2002 februárjában tartott beszédében a pénzügyi műveltség fontosságáról beszélt. Szólt a fejlődés szükségességéről is. Azt mondta, lényeges, hogy a gyerekeink kapjanak pénzügyi műveltséget az iskolában, ha civilizációnk fejlődni akar, és továbbra is világhatalom akarunk maradni.

Gazdag apám teljes szívéből egyetértett volna Alan Greenspannel. Valójában hasonlókat mondott volna. Gyakran emlegette: „A kormány úgy próbálja megoldani a szegény emberek problémáját, hogy pénzt ad nekik. Ha a szegényeknek pénzt adunk, azzal csak megnöveljük a szegények számát. Ha nem javítjuk a gyerekeink pénzügyi oktatását, nem fogják tudni megoldani azokat az anyagi problémákat, melyeket mi hátrítottunk rájuk. Ha nem segítünk ezeken a gondokon, az Amerikai Birodalom el fog bukni. A te generációdra vár ezeknek a problémáknak a megoldása, mielőtt bekövetkezne a baj.”

Van még néhány évünk a probléma megoldására, ezért azt ajánlom, lássunk neki, és ne halogassunk. Túl nagy már ez a probléma ahhoz, hogy megint elodázzuk. Ezzel a könyvvel cselekvésre szeretnék felhívni mindenkit. A népességszaporodás nemzedékének még mindig van ideje a megoldásra, ha őszintén, becsülettel szembenézünk a helyzettel.

Gazdag apám nagyon optimista volt Amerikával kapcsolatban. Azt mondta: „Igaz, hogy Amerika katonai hatalom, de nem arra használja a haderejét, hogy elvegyen. Arra használja a haderejét, hogy megvédje a kereskedelmi útvonalait, továbbá hogy rendet tartson a világban. Amerika üzleti hatalom is, és mint ilyennek, megvan a képessége ahhoz, hogy inkább alkosson, mintsem elvegyen. Ideje üzleti hatalmunkat arra használni, hogy megoldásokat teremtsünk arra az igen nagy problémára, miként élhet meg egy ember, ha már nem dolgozik. Ha mi mint nemzet megoldjuk ezt a problémát, Amerika még nagyobb világhatalommá fejlődhet.

Ha azonban nem oldjuk meg a problémát, hozzájárulunk pénzügyi életünk közeledő tökéletes viharának kitöréséhez.”

9. fejezet

A tökéletes vihar

Láttam egy nagyszerű filmet George Clooneyval a főszerepben. *The Perfect Storm* (A tökéletes vihar) volt a címe. Megtörtént eseményeken alapul. Arról szólt, hogy különféle súlyos időjárási tényezők egy időben érvényesültek. Vagyis bemutatta, mi történne, ha egyszerre minden elromlana az időjárásban. A 2000-es év sok tekintetben a közelgő „tökéletes pénzügyi vihar” kezdetét jelenti.

2000-et a történelemben mindig is jelentős évnak tekintették. Nostradamus több mint négyszáz éve azt jóslta, hogy 1998-ban eljön a harmadik Antikrisztus. Sokak szerint Osama Bin Ladenre illik a leírás és az időpont. Talán arra is emlékeztek, milyen rémület övezte a számítógépes ezredváltást, melyről úgy vélték, megáll tőle az élet. Azt is hallottam egyesektől, hogy 2000-ben lesz a világ vége. Nos, bizonyos értelemben valóban az volt...

legalábbis az általunk ismert világnak vége lett.

Írtam róla, milyen jelentős változásokkal jár az MJ nyugdíjtervről az MH nyugdíjtervre való átállás. Az MJ nyugdíjtervek ipari kori tervek, az MH nyugdíjtervek pedig az információ korának nyugdíjtervei. Sokan kezdik már észrevenni, hogy az ipari korból az információ korába átlépve megváltoztak a szabályok. Az ipari korra például jellemző volt a munkahelyi biztonság és a vállalatokhoz való hűség. Az információ korában mindkettő egyre kevésbé érvényesül. Az ipari korban az emberek a koruk előrehaladtával egyre többet értek. Az információ korában ez gyakran éppen fordítva van... különösen a technológia területén. Ezek az ipari kor végén és az információ korának kezdetén jelentkező változások tovább növelik a közelgő tökéletes pénzügyi vihar erejét.

A tengerészek a világ minden táján ismerik a szabályt: „Ha este vörös az ég, tengerész, sose félj! Ha reggel vörös az ég, tengerész, jót ne remélj!” Noénak látomás jelezte, hogy bárkát kell építenie. A (tankhajókra, teher- és utasszállító hajókra, vontatóhajókra, kompokra és uszályokra) kereskedelmi hajósokat képző amerikai Kereskedelmi Tengerészeti Akadémián - ahol én is szereztem a diplomámat - a növendékek megtanulják, hogy mindig ébernek kell figyelniük a várható időjárás változás jeleire... olyan jelekre, amelyek még nem láthatók, csak a horizont felett. Üzleti pályafutásomon sokat segített, hogy ezt megtanultam.

Attól tartok, sokan nem látják az elkövetkezendő változásokat, egyszerűen azért, mert nem veszik észre az ipari kor és az információ kora közötti különbségeket. Ahogyan a legtöbben nem tudják, mennyiben más egy MJ nyugdíjterv, mint egy MH nyugdíjterv, ugyanúgy nem figyelnek oda a jövőbeni változásokra sem, azokra, amelyek még nem értek el bennünket.

Viharok, például hurrikánok előtt, az emberek a tengerparton észreveszik, hogy megváltozik a szél, a víz és a hangulat. Ilyen korszakot élünk most. Több millióan tudatában vannak a változásnak, de a legtöbben nem tudjuk biztosan, milyen irányból érkezik a vihar, milyen erős lesz, és pontosan hol fog kitörni. Ennek ellenére, ha a parton lennénk, a legtöbben tudnánk, hogy valamit másképpen kell csinálnunk. A következőkben néhány változásra hívom fel a figyelmet, amelyeket aggodalommal, csodálkozással és izgalommal szemlélek. Olyan változások ezek, amelyek hozzájárulnak a tökéletes vihar kitöréséhez.

1. változás: Öreg korokra több millióan küzdenek anyagi gondokkal. A második világháború nemzedékének biztos állása, biztos nyugdíja és orvosi ellátása volt öregkorára. A népességrobbanás nemzedékétől számítva ez megváltozott. Habár már érezzük a szél és a hangulat változását, amelyet az Enron botránya okozott, szerintem a vihar csak 2025 körül fog teljes erőből kitörni, mintegy ötven évvel a törvény hatályba léptetése után. 2025-re több millióan lesznek a népességrobbanás nemzedékének tagjai közül, akik, miután elérték a nyolcvanas éveiket, elfogyott a pénzük, már nem sok idejük maradt, és sokkal jobban rászorulnak az orvosi ellátásra, mint korábban életük során. Az olyan kormányprogramok nélkül, amilyen a társadalombiztosítás és az ingyenes orvosi ellátás amelyek valószínűleg anyagi csődben lesznek, a következő generációra hárul az idős és szegény lakosság anyagi támogatása.

2. változás: Az orvosi ellátás költségei tovább növekednek 2000-ben, amikor a tőzsde és a befektetési alapok értéke zuhant, az orvosi ellátás költségei 17 százalékkal emelkedtek. Ha ehhez hozzávesszük, hogy számos egészségügyi dolgozó elhagyja a szakmát, miközben egyre több embernek lesz szüksége szolgáltatásaikra a népességrobbanás nemzedékének tagjai közül, számíthatunk rá, hogy nagy vihar készülődik.

3. változás: Terjed a terrorizmus. 2001. szeptember 11-én Kim és én éppen a szállodánkba jelentkeztünk be Rómában. A londoner letette a bőröndjeinket, megfogta a távirányítót, bekapcsolta a tévét, majd mindjárt ki is esett a kezéből a távirányító. Kim és én olyan képeket láttunk, amelyeket később még nagyon sokszor újra megnéztünk: a Világkereskedelmi Központba becsapódó repülőgépek képeit. Minthogy a tévében olaszul

beszéltek, nem értettük, miről tudósít a kommentátor... de a londoner igen. Szóhoz sem jutott. Végül átkapcsoltunk egy angol nyelvű csatornára, és akkor döbbsentünk rá, hogy megtörtént az az esemény, amelyet évekkel korábban megjósoltak.

Azért utalok rá, hogy ezt az eseményt megjósolták, mert ajánlani szeretnék egy könyvet, James Dale Davidson és Lord William Rees-Mogg könyvét, melynek címe: *The Great Reckoning* (A nagy leszámolás). Az eljövendő nagy amerikai depresszióról szól. Az első kiadás 1993-ban jelent meg, és jóval a Világkereskedelmi Központot ért támadás előtt írták. A könyvben számos jóslat szerepel, amelyek közül több valóra vált, bár nem mindegyik ugyanakkor, amikor jóslták. Olvastam a szerzőpáros korábbi könyveit is, és az ott említett jóslatok közül is sok beigazolódott.

A nagy leszámolásban Davidson és Rees Mogg megjövendölték a terrorizmus terjedését, mert a terrorizmus olcsó. Ahhoz, hogy valaki terrorista legyen, nem kell több tízmilliárd dolláros haderő. A Columbine középiskola, az antraxszal fertőzött levelek, a városi bűnözőbandák, a törzsi hadurak, a nagy kábítószer-kereskedők Dél-Amerikában, no meg természetesen Bin Laden igazolják ezt a feltevést. A terrorizmus a világon mindenütt terjedőben van, és mivel az emberekben félelmet kelt, újra meg újra szerepel a médiában. A terrorizmusnak nagy hatása van, még akkor is, ha nem történik semmi. A terrorizmustól való félelem legalább annyira hatásos lehet, mint egy terrorcselekmény. Ahányszor csak valamelyik politikus a terrorizmus elterjedtségéről beszél, a terroristák nyernek. Azért nyernek, mert egy politikus elvégzi helyettük a munkájukat. Ahogyan Davidson és Rees-Mogg állítják, a terrorizmus olcsó... nagyon is olcsó, és terjedni fog, még ha megsemmisítjük is Osama Bin Ladent és egész hálózatát, akkor sem semmisíthetjük meg a terrorizmus kiváltó okát.

Egy hónappal a szeptember 11.-ei események után az amerikai televízióban interjút készítettek egy terrorizmussal foglalkozó izraeli szakértővel. Az amerikai riporter utalt rá, hogy biztonságban vagyunk, mert bombázzuk Afganisztánt. A terrorizmussal foglalkozó szakértő erre azt mondta:

- Amerikában még csak ezután jönnek a terrorcselekmények. A riporter így érvelt:
- De hiszen nálunk évek óta egyetlen gépet sem térítettek el. Az önök eljárását alkalmazzuk a géprablások megszüntetésére.
- Igaz, hogy a géprablásokat megszüntettük, de nem szüntettük meg a terrorizmust. Ma a terroristák üzletközpontokat, éjszakai mulatókat és bármilyen helyet megtámadnak, ahol emberek gyűlnek össze.

A szakértő ezek után elmondta, a terroristák új taktikája, hogy katonai egyenruhát és felszerelést lopnak, bemennek egy zsúfolt bevásárlóközpontba, úgy tesznek, mintha a vásárlók védelmében lennének ott, megnyerik a bizalmukat, azután lövöldözni kezdenek rájuk. A szakértő a következő szavakkal fejezte be az interjút:

- Ezzel a taktikával elérték, hogy az emberek szemében a katonák és a rendőrség tagjai mind potenciális terroristáknak tűnjenek. Már senkibe sem bízunk. Sehol sem érezzük magunkat biztonságban. Ugyanez fog történni Amerikában is.

Légi utasként rendszeresen ellenőriznek, megmotoznak, átkutatják a csomagjaimat. Emlékszem rá, hogy korábban csak a bűnözőkkel bántak így. Ma már, akárhányszor repülünk, valamennyien terrorista-gyanúsak vagyok, nem törvénytisztelő állampolgárokként kezelnek. Vagyis a terroristák nyertek, mert mindenkit terroristaként kezelnek.

1920-ban a New York-i tőzsde és a J. P. Morgan's Bank előtt egy robbanószerrel megrakott teherautó állt meg. Amikor felrobbant, sokan meghaltak, illetve megsebesültek. Az épületeken még ma is látszanak a robbanás nyomai. Sosem vonták felelősségre a robbantásért felelős embereket. Nem ez volt az első támadás a kapitalizmus ellen, de nem utolsó.

A terrorizmus terjedése azt jelenti, számos üzlet, bevásárlóközpont, vendéglő, az iskolai sportrendezvények színhelyei, templomok és irodaházak ki lesznek téve terrortámadásoknak, csakúgy, mint minden, a légiforgalommal kapcsolatos vállalkozás. Minthogy a terrorizmus olcsó, bármely csavargó lehet hatékony terrorista. Nem csak külföldiek lehetnek terroristák. A terrorizmussal az a baj, hogy legnagyobb hatása

egyszerűen az eszméjében rejlik..., az eszmék pedig az információ korában gyorsabban terjednek, mint valaha. Más szóval, jóllehet terrorizmi mindig létezett, de az információ korában nagyobb a hatása.

4. változás: Japán, a világ jelenleg második legfejlettebb gazdaságú országa, a pénzügyi összeomlás és a depresszió szélén áll. Sokan emlékeznek rá, hogy alig néhány éve Japán gazdasága a világ fényesen ragyogó csillaga volt. Amerikaiak százezrei tanulmányozták a japán üzletelés módját. Azután hirtelen, szinte egyik napról a másikra, minden megváltozott.

Megtörténhet ugyanez itt, Amerikában? Sok amerikai kétli, mások nem biztosak benne. Mindenesetre mindannyian tanulhatunk Japán hirtelen bukásából, amely globális gazdasági hatalmának elvesztését jelentette. Íme néhány tanulság:

1. Japánban a népességrobbanás nemzedéke az 1980-as évek végén és az 1990-es években érte el a nyugdíjkorhatárt. Amerikában ez 2010-re tehető. Milyen hatása lesz gazdaságunkra az idősödő amerikai lakosságnak? Vajon hasonló lesz, mint Japánban?

2. Japán idős lakossága megtartotta irányító szerepét az országban. A kérdés az, vajon kik fogják irányítani Amerikát 2010-ben. A népességrobbanás nemzedékének korosodó tagjai megtartják az irányítást, mint Japánban? Ha így lesz, hoznak-e majd olyan törvényeket, amelyek az adók növelésével gondoskodnak szükségleteikről? Ha a fiatalabb nemzedék által fizetett adók nőnek, Amerika gazdasága feltehetően gyorsabban hanyatlik majd... mivel a vállalkozások olyan országokba fognak átköltözni, ahol az adótörvények a vállalkozásoknak kedveznek... nem az öregeknek.

3. Japán régi gazdasági kultúrával rendelkezik, amely ellenáll a változásoknak. Mondják, hogy azt tartják őshonosnak, akinek a családja több mint ötszáz éve él a szigeten. Japán egyik problémája, hogy lakosai évezredek óta többé-kevésbé elszigetelten élnek a területén. Ezért a kulturális gyökerek nem egykönnyen engednek teret a változásnak.

Az amerikai őslakosoktól eltekintve aligha számít valaki őshonosnak Amerikában. Ez azt jelenti, nekünk nincsenek évezredekre visszanyúló kulturális hagyományaink, mint a japánoknak. Bár a legtöbben nem vagyunk őshonosok, de azért tanulhatunk belőle, milyen az, amikor lassú a változás, és valamely kultúra lassan alkalmazkodik a változó világhoz. Észrevehetjük, hogy az anyagilag érvényesülni nem tudó emberek gyakran azok, akik megrekednek a régi gondolkodásmódnál, a régi módszerek alkalmazásánál. Tehát sokat tanulhatunk az őshonosoktól és kultúrájuktól - jót is, rosszat is.

4. A japánok iskolázottak, szorgalmasak, összetartó nép, vallásosak és nagyon nagy arányban takarékoskodnak. Mindezen erényekre mi, amerikaiak is vágyunk, és szeretnénk beleplántálni őket gyermekeinkbe. Csakhogy Japán e nemes erények mellett is a depresszió felé tart. Miért?

Negyedik generációs japán-amerikaiként mindkét kultúrát jól ismerem, ezért bemutathatok egy különbséget, mely mindannyiunk számára tanulságul szolgálhat. A japán kultúrában rendkívül fontos, hogy az ember megőrizze a méltóságát. A szégyen gyalázat. A szégyen és a kudarc együttesen már ok a harakirire, vagyis az öngyilkosságra. Más szóval a japán kultúrában jobb meghalni, mint megszégyenülni.

Amerikában más a helyzet. 1986 után, az amerikai adóreform-törvény kiadása után, szó szerint több tízmilliárd dollárnyi amerikai ingatlan vált értéktelenné. Az 1986-os törvény megváltoztatta a szabályokat, és megszüntetett néhány tisztességtelen adókedvezményt, amelyek felverték az ingatlan értékét. Ezt követte a tőzsde, az ingatlanpiac, a takarékbetétek valamint a kölcsönök (bankok) összeomlása. A szövetségi kormány nem hagyta annyiban a túlértékelt és túlságosan erős hatástöbbszörözésű ingatlanok ügyét, közbelépett, és csődbe segítette a csődbe vívó ipart (a bankbetétek és kölcsönök iparát).

Megalakult egy szövetségi hivatal, amely a Megoldás Vagyonkezelő Rt. (Resolution

Trust Corporation - RTC) nevet viselte. Ez több tízmilliárd dollár értékű ingatlant felvásárolt, majd fillérekért értékesítette azokat. Azaz az amerikai kormány felismerte, hogy az ország bajban van, mert számos hibát követtek el, és megpróbálta jóvátenni a hibákat, még hozzá minél gyorsabban. Japán még nem jutott el idáig. Készül rá, de a bankjai ragaszkodnak az ingatlanokhoz, melyekre túl sok pénzt hiteleztek, nem hajlandók beismerni, hogy hibáztak, továbbra is őrzik a méltóságukat, és reménykednek benne, hogy a portfóliójukban lévő ingatlanok árai felmennek. Évek óta így megy ez. Magyarán szólva, ragaszkodnak a régihez, ahelyett, hogy új lappal indulnának. Abbéli igyekezetükben, hogy megőriznék méltóságukat, a japán bankok, politikusok és emberek világszerte megszégyenültek. A látszat őrzésének igénye miatt ment tönkre a gazdaságuk, amelyet jól képzett, szorgalmas, takarékos emberek építettek fel... azok az emberek, akiknek erényeit a világon mindenütt példaként állítják. Ha Amerika nem tanul ebből, bizony előfordulhat, hogy Japán nyomdokaiba lép.

Szóltam a gyűjtögetők és a befektetők, valamint az A negyed és a B negyed emberei közötti különbségekről. Az egyik legnagyobb különbség az A-k és a B-k között az, hogy a hivatásos befektető tudja, hogyan zárja rövidre a veszteségeit. Nem fél gyorsan beismerni a hibáit. Nem akar megőrizni a méltóságát... inkább a pénzét őrzi. Ha rossz befektetést csinál, otthagyja, és továbbáll, még akkor is, ha pénzt veszít. Számtalan nem-befektetőt láttam, akik miután megvettek egy befektetést, addig ültek rajta, amíg teljesen értéktelenné nem vált. Ez történt sok Enron-alkalmazottal is. Ami alkalmazottként erény - a hűség és a ragaszkodás -, az a befektetői negyedben nem vezet jóra. Az igazi befektető semmilyen befektetéshez nem húzódós. Ha a befektetés romlani kezd, véget vet a veszteségeknek, és jobb befektetést keres. Sok átlagos befektető követi a japánok példáját: nem ismeri be, hogy hibázott, és ragaszkodik a befektetéséhez, amíg el nem fogy az összes pénze.

Az évek során sokszor hallottam a következőket vesztés befektetők szájából... olyan befektetőktől, akik nem ismerik be, hogy hibáztak. Magam is mondtam már hasonlót. Amikor a részvényárak esnek, azt hangoztatják: „Ez csak egy apró korrekció. Tudom, hogy visszamegy. Végül is a tőzsde átlagosan mindig emelkedik.” Amikor pedig a részvényeik elérik a legmélyebb árfolyamot, azt mondják: „Amíg nem adom el őket, addig nem veszítek. Majd akkor adom el őket, ha megint felmegy az áruk.” Más szavakkal: „Amint jó áruk lesz, eladom őket - amíg veszítek rajtuk, addig megtartom őket.” Miután a részvényárak hónapokig nem mozdulnak a mélységből, így vigasztalják magukat: „Hosszú távra fektetek be.” Amikor bármely nemzetiségű emberektől ilyesmit hallok, a japán örökségre gondolok... örökségre, amely nagy hangsúlyt fektet rá, hogy okosan és helyesen járjon el, s megőrizze a méltóságát. Fura, de mintha ez lenne az én amerikai örökségem is.

Ha hivatásos befektetők akartok lenni, abból az amerikai mintából kell tanulnotok, hogy gyorsan rövidre zárjátok a veszteségeket, ne kövessétek a japán példát, amely szerint inkább a halál, mint a megszégyenülés. Pénzt veszteni nem megszégyenítő. Pénzt veszteni és vesztesévé válni elsősorban arrogancia és tudatlanság dolga... az arrogancia és a tudatlanság pedig a világon mindenütt sok emberre jellemző.

Ne feledjétek, amit gazdag apám tanított a nyertesek és vesztesek közötti különbségről! Azt mondta: „A vesztesek lemondanak a nyertesekről és a vesztesek oldalára állnak. A nyertesek lemondanak a vesztesekről és a nyertesek mellé állnak.” Gazdag apámnak ez volt az egyik arany szabálya az életben. Most, hogy már idősebb vagyok, tudom milyen sokat köszönhettem ennek a szabálynak, főleg akkor, amikor vétettem ellene. Ugyanezt a szabályt sértik meg azok, akik vesztés állásokhoz, vesztés vállalkozásokhoz, vesztés házasságokhoz, vesztés barátságokhoz, vesztés befektetésekhez és vesztés elgondolásokhoz ragaszkodnak... csak azért, hogy ne kelljen beismerniük, esetleg tévedtek és hibáztak. Amerikában ezt általában nem méltóságunk megőrzésének hívjuk. Amerikában erre azt mondjuk: „jól mutatni, és egy helyben topogni.”

5. változás: Kína lesz a világ legnagyobb gazdasága. Míg Japán már csaknem elvesztette második helyét a világ gazdaságban, Kína kezd feljönni az első helyre. Amerika pénzügyileg szűkösen áll, Kína ugyanakkor virágzik. A becslések szerint 2020-ra Kína

lehagyja Amerikát, a világ első gazdasági hatalmát. Amint azt a *Business Week* 2002. május 6-i számából megtudhattuk, Kínában él a világ népességének 21 százaléka. Szinte korlátlan emberi tőkével rendelkezik, és most, hogy megnyitja határait, mert belép a Világkereskedelmi Szervezetbe, megmutatkozik gazdasági ereje.

Mindezen tényezők egy tökéletes pénzügyi viharhoz vezetnek. Amikor az amerikai népességrobbanás nemzedékének tagjai megöregszenek, Kína a virágkorát fogja élni. Kína hatalomra jutása, a Világháló kiterjedése, valamint az ezzel járó új technológia előretörése bizonyosan mássá alakítja a jövőt, mint amilyen a jelen. Egy biztos: a jómódúak és a nincstelenek közötti szakadék Amerikában szélesebb lesz. Akik együtt haladnak a globális változásokkal, gazdagabbak lesznek, mint vallaha. Akik pedig ellenállnak a változásoknak, jobban lemaradnak anyagilag és szakmailag, mint korábban.

1271-ben egy Marco Polo nevű fiatalember elutazott Kínába, ahol virágzó ipart és kereskedelmet talált. Európa még csak akkoriban kezdtek részt venni a világ üzleti életében. Amikor azonban Marco Polo visszatért Kínából, Európa lehagyta Kínát gazdasági hatalom terén. 1492-ben Kolumbusz Kristóf Nyugat felé hajózott, hogy rövidebb utat találjon Ázsiába. Ez mindörökké megváltoztatta a világot. Az 1500-as években Spanyolország vált a világ vezető pénzügyi hatalmává, kifosztva DélAmerikát az aranyából. Ezután a pénzügyi hatalom Európába tevődött át, Franciaországba, Hollandiába, majd később Angliába. Az 1600-as évektől az 1900-as évekig Amerikát harmadik világbeli nemzetként tartották számon... ahol igencsak kockázatos befektetni... csakúgy, mint ma Kínában. 1920-ban, röviddel az első világháború befejezése után tolódott át a pénzügyi hatalom Amerikába. De most, ilyen sok év múltán, Kína dominanciája visszatérhet. Ilyen masszív munkaerővel, alacsony munkabérekkel, kiváló technológiával ki tudja, mi történik.

Érdekesnek találtam, hogy 2001-ben, nem sokkal azután, hogy megkezdtek Afganisztán bombázását, Bush elnök nem tartózkodott a Fehér Házban, de még az országban sem. Vajon hol volt? Csapatunkat éljenezte Afganisztánban? Nem. Kínában volt, olyan vezető vállalkozókkal, mint Bill Gates, a Microsoft atyja és Carly Fiorina, a Hewlett-Packardtól. Kereskedelemről tárgyaltak, nem a háborúról. Ha a harmincas éveimben járnék, és felfelé törekednék a vállalati ranglétrán, most aggódnék. Miért? Mert a mondás szerint „Amit meg lehet tenni Amerikában, azt most Kínában fogják megtenni.” Hát ennyit ér egy jó kis biztonságos, középvezetői állás vagy a futószalag melletti munka.

Valahányszor Kínában járok, eszembe ötlenek Ross Perot szavai: „Az a hangos szívó hang a határ déli részéről a munkahelyeket fogja jelenteni... ” A Mexikóban elvesztett állásokra gondolt a NAFTA, azaz az Észak-amerikai Szabad Kereskedelmi Egyezmény aláírása után. Néhány év múlva ez a szívó hang egyre erősödik majd, de nem Mexikó felől fog jönni. Sokkal inkább Kínából és más országokból... amint a technológia olyan területek felé terjed, ahol alacsonyak a munkabérek, ragyogó, fiatal elmék vannak, és él az emberekben a gazdagságvágy, hogy olyan jó életük lehessen, amilyen nekünk volt.

1805-ben William Playfair a következőket irtat „Arra a végkövetkeztetésre jutottam, hogy a vagyon és a hatalom sosem maradnak sokáig egy helyen... a Föld minden táját bejárják, mint valami kereskedőkaraván. Ahová megérkeznek, ott minden üdén zöldell; amíg maradnak, virágzás s bőség jellemző mindenfelé, amikor továbbállnak, letarolt, kopár pusztaságot hagynak maguk után.”

Mindannyian ismerünk történeteket, amelyek arról szólnak, hogy egy család vagyona kifolyt a harmadik generáció kezéből. Azért veszett oda, mert a harmadik generáció nem értékelte az előző nemzedékek kemény munkáját, amellyel azok megszerezték és megőrizték a vagyont. Ezért a harmadik generáció, ahelyett, hogy újra befektetné és újratemetné az igazi vagyont, már el van kényeztetve, és elvárja az élettől, hogy az gazdag legyen, és könnyű. Ugyan minek tanulna és dolgozna keményen? Végül is a mama, a papa, a nagymama és a nagypapa már megdolgoztak a pénzért. Bármit megadnak a gyerekeknek. A gyerekek könnyű életet akarnak. Arra számítanak, hogy kijárják az iskolát, jól fizető állásba mennek, lesz szép házuk, szép autójuk, befektetik a pénzüket a tőzsdén, a részvények ára felmegy, ők pedig meggazdagodnak. Ugye erre számítunk? Ha egy generációt húsz-huszonöt évnek veszünk, akkor Amerikában 1920 után

következett a harmadik és a negyedik generáció. A népességrobbanás nemzedéke, a harmadik generáció, 1920 után eltékozolta a vagyonunkat, vagy csak egyszerűen eljött az ideje, hogy a pénz és a hatalom odébbálljon?

6. változás: Tovább folytatódik a világméretű előregeedés. Sokan ismerjük az elméletet, amely szerint évmilliókkal ezelőtt egy aszteroida összeütközött a Földdel, és ettől kipusztultak a dinoszauruszok. Ha Japán gazdasági reformjai nem működnek, még hozzá hamar, akkor Japán lehet az a pénzügyi aszteroida, amely összeütközik a világ gazdasági rendszerével, és sok pénzügyi dinoszauruszt elpusztít. Japánban élő közgazdász barátaim azt állítják, 50 százalék az esély arra, hogy Japán 2006-ra csődbe megy, de lehet, hogy előbb. Ha ez bekövetkezik, a pénzügyi világ össze fog zavarodni.

A következő történhet. Mint láttuk, a japánok természetüknél fogi szerények, takarékosak és dolgozók. Ha a gazdaságuk romlik, meg fogják húzni a nadrágszíjat, és megpróbálnak majd exporttal kikeveredni a pénzügyi gondokból. Ez azt jelenti, drasztikusan csökkenteni fogják minden általuk gyártott termék árát, hogy versenyezzenek. Ettől világszerte alacsonyabbak lesznek a munkabérek.

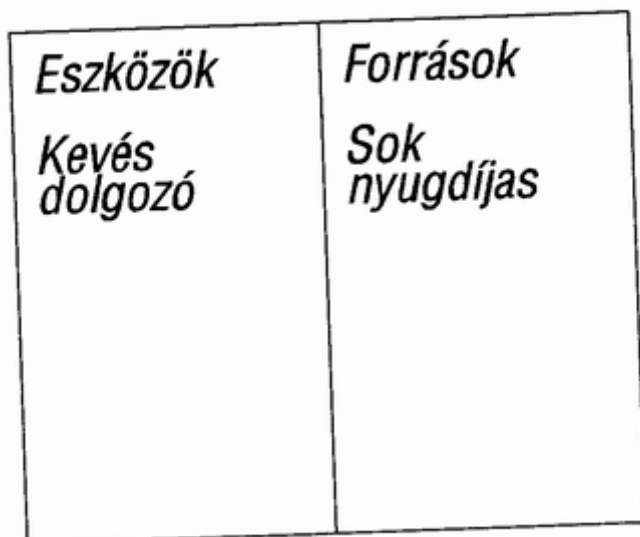
Még ha Japán nem is megy tönkre, gazdasága akkor is ugyanazokkal a problémákkal lesz kénytelen megküzdeni, mint Amerikáé, Franciaországé és Németországé, nevezetesen azzal, hogy a nagy létszámú idős lakosságot egy kisebb létszámú fiatal generáció követi. Jelentős hatása lesz gazdasági jövőnkre annak is, miként felel meg ennek a kihívásnak az említett három gazdasági hatalom.

Ha úgy tekintjük a dolgozókból és nyugdíjasokból álló lakosságot, mint eszközöket, illetve forrásokat, a következő képet kapjuk:

Japán, Franciaország, Németország és Amerika – ma:

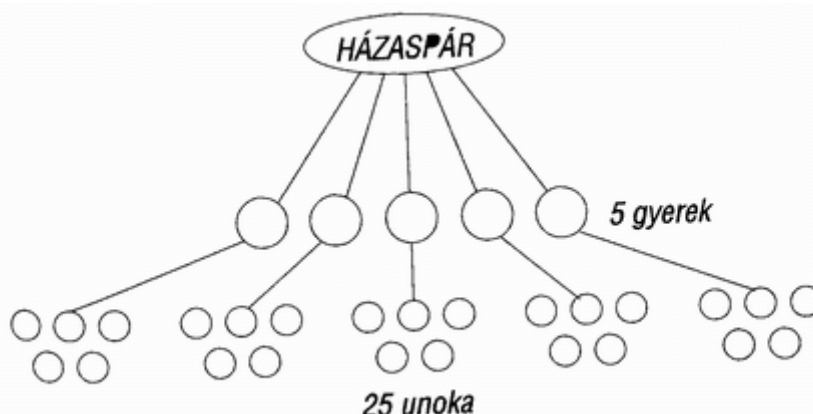
<i>Eszközök</i>	<i>Források</i>
<i>Sok dolgozó</i>	<i>Nyugdíjasok</i>

Japán, Franciaország, Németország és Amerika - holnap:



Kínának hasonló, de mégis más problémával kell szembenéznie. Kínában az a törvény jelenti a kihívást, hogy egy családnak csak egy gyereke lehet. Így fest majd problémájuk a közeli jövőben:

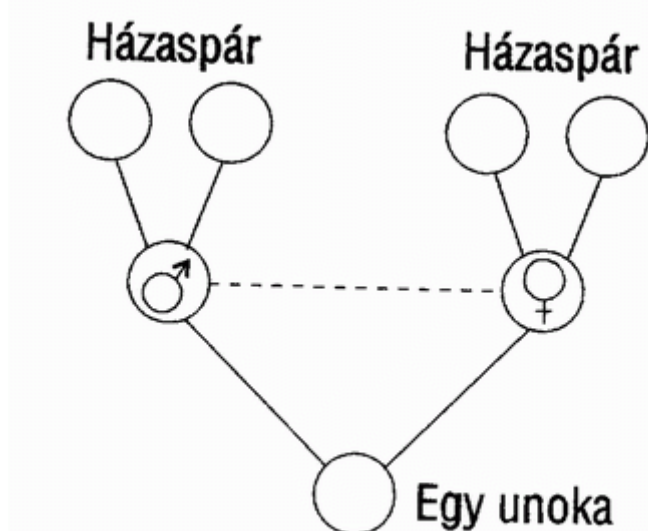
Kína a születéskorlátozás előtt



A házaspárok számíthattak rá, hogy számos gyermekük és unokájuk öreg korukban eltartja őket.

Az ipari korban többen voltak dolgozók, mint nyugdíjasok. Amióta beléptünk az információ korába, a nyugdíjasok tovább élnek, és foglalkoznunk kell azzal, hogy mint társadalom, miként gondoskodunk az időseinkről.

Kína a születéskorlátozás után



Az egyetlen unokának esetleg néhány év múlva két szülőt és négy nagyszülőt kell eltartania. Ha ezt a kormánypolitikát egy további generációra is kivetítjük, azt láthatjuk, hogy egyetlen dédunoka lesz kénytelen gondoskodni két szülőről, négy nagyszülőről és nyolc dédszülőről. Ez ugyancsak szűkössé teszi majd a költségvetését.

Ellenkező a helyzet Szingapúrban. Ott olyan alacsony a születések száma, hogy a kormány pénzbeli támogatást nyújt azoknak a pároknak, akik több gyermeket vállalnak. Ráadásul a szingapúri kormány hozott egy rendeletet, amely szerint minden gyerek anyagilag felelős a szülei eltartásáért. Vagyis börtönbe kerülhet, ha nem gondoskodik a szüleiéről.

Láthatjuk tehát, hogy világszerte problémát okoz, miként tartják el az emberek önmagukat, és miként tudják fedezni orvosi ellátásuk költségeit, miután nyugdíjba mennek.

7. változás: A Wall Street, azaz a világ pénzügyi központjának működése elavult. A világ gazdaságának uralása után egy fizikai értelemben vett kereskedelmi helyszín, amilyen a New York-i tőzsde, elavult gondolat. Ma már a cyber-térben működnek a tőzsdék. Miután a világ országai rákapcsolódnak a Világhálóra, és rákapnak a részvények adás-vételére, online kereskedők milliói hordozható számítógépekkel és valós idejű piaci árfolyamjegyzéssel képviselik majd a jövő tőzsdéjét... a cyber-térben lévő tőzsdéket.

Ez sok tekintetben az ipari kor mementójává teszi a brókereket, és nagy, lassú léghajókká a befektetési alapokat, amelyeket a független befektetők figyelnek, és amelyeknek minden mozdulatát előre ki tudják számítani. Ezzel a hagyományos brókerekkel és nagy befektetési alapokkal dolgozó befektetők ugyancsak az ipari korból ránk maradt dinoszauruszokká válnak. Az információ korában gyorsabb, mozgékonyabb, jobban képzett, kevésbé beszabályozott egyéni befektetők fogják nyerni a világ leggazdagabb, leggyorsabb, globális 24/7 játékait... sőt, már most is ők nyerik.

2002. február 25-én a *Business Week* „Az elárvult befektető” címmel jelentetett meg egy cikket. A címlapon szereplő cím alatt a következő szöveg állt: „Az 1990-es években a befektetők új rétege ragadta magához a gazdasági és politikai hatalmat. Sokan közülük most úgy érzik, a Wall Street, a nagyvállalatok, a könyvelők és a kormány csúnyán elbántak velük.” A cikk azt írja, a befektetők rekord mennyiségű, 341 pert indítottak brókerek ellen, amelyek a brókerházaknak 14 milliárd dollárjukba kerültek. „Mindenféleképpen vádolták a brókereket, hogy félrevezető prospektusokat adtak ki, hogy kenőpénzt fogadtak el nyilvános kibocsátású részvények elosztásakor. Rengeteg volt az egyéni panasz rossz tanácsok miatt is.” Helyesebb lett volna, ha a cikk címéül „Az elárvult befektető” helyett „Az elavult befektető” választják. Az egész rendszer, amelyben hagyományos brókereken és brókerházakon keresztül adják-veszik a részvényeket és egyéb értékpapírokat, egy dinoszaurusz, az ipari korból itt maradt Tyrannosaurus Rex. Manapság, ha az embernek

van egy laptopja és rákapcsolódik a Világhálóra, legyőzheti a lassúbb befektetőket a Wall Streeten vagy bárhol máshol a világon. Napjainkban a piacok a cyber-térben működnek, csakúgy, mint az igazi befektetők.

8. változás: Nagyvállalatok sorra veszítik el a köz bizalmát, és mennek csődbe.

2002. május 6-án ez volt a Business Week címlapsztorija: „A nagyvállalatok uralmának válsága: Túlzott fizetések. Gyenge vezetés. Korrupt elemzők. Öntelt felügyelő-bizottságok. Gyanús könyvelés. Hogyan állítható helyre a rendszer?” A cikkben a következő észrevételek szerepeltek:

A kétkedés legutóbbi hulláma talán az Enron csúnya végével kezdődött, de az utóbbi évtizedben minden vállalati túlkapás vagy helytelenség leleplezésével tovább kopik a vállalkozások által kivívott jóhír, és helyébe mindenfelé a gyanú és a bizalmatlanság lép. A Bank Tőzsdefelügyelet vizsgálatairól, vádemelésekről, a bűnösség bizonyításáról, kormányzati rendezésről, pénzügyi újraértékelésről és bírságokról tudósító, könyörtelenül ostromozó szalagcímek sokasága még inkább igazolja azt a hiedelmet, mely szerint a rendszer alapvetően, tisztességtelen...

Az Enron és annak ügyletei az Arthur Andersennel sok tekintetben anomáliát jelentenek, egy olyan *tökéletes vihart* (kiemelés a szerzőtől), ahol a kapzsiság, a hanyagságból adódó tévedés és a kendőzetlen csalás együttesen felmorzsolta a nemzet két legnagyobb cégét. Bizonyos fokú erkölcsi lazaság még a megkérdőjelezhetetlenül biztonságosnak tartott blue-chip cégekbe is beférkőzött...

A kapitalizmus közvetlen integritása került veszélybe.

(Zárójelben megjegyzem, hogy a 8. változás kapcsán közölt idézetek a *Business Weekből* csak a végső átdolgozásnál kerültek bele a könyvbe, jóval azután, hogy a fejezetnek „A tökéletes vihar” címet adtuk. Érdekesnek találjuk, hogy a Business Week újságírója ugyanezt a kifejezést használta a cikkében. Lehet, hogy érdemes figyelni!)

Élet a tyúkketrecen kívül

1974-ben, amikor döntenem kellett, hogy szegény apám vagy gazdag apám nyomdokaiba lépek, gazdag apám a következő tanácsot adta, hogy segítsen a döntésben: „Amikor apád továbbtanulásra buzdít, hogy megszerezd a doktorátust, mert az kell hozzá, hogy jobb, biztonságosabb állást kaphass, ő a tyúkketrecen belüli biztonságról beszél. A legtöbben jó tanácsnak vélik apád tanácsát, mert a legtöbben a tyúkketrecben keresik a biztonságot. A legtöbben biztos munkahelyet, rendszeres fizetést, kiváló szociális juttatásokat és biztos nyugdíjat szeretnének. Ilyen az élet a tyúkketrecben. Én azonban a tyúkketrecen kívüli életre voksolok. Választanod kell a kettő közül. Én tizenhárom éves koromban kénytelen voltam megtapasztalni a tyúkketrecen kívüli életet... és azután kint is maradtam egész életemben. Neked most erről kell döntést hoznod. El kell döntened, hogy a tyúkketrecben akarsz-e élni, vagy kívüle. Hidd el, a kettő nem ugyanaz!” 1974-ben úgy határoztam, hogy felkészülök a tyúkketrecen kívüli életre.

1979-ben újra választanom kellett. Mint tudjátok, nincstelen lettem - nem volt sem pénzem, sem állásom, sem fedél a fejem felett: Amikor részt vettem azon a bizonyos állásinterjún a jól fizető kereskedelmi igazgatói állásért, rendkívül nagy volt a ketrec csábítása. Többek között gazdag apám egyszerű, tyúkketrecről szóló története adott erőt az állás visszautasításához.

Igaz, hogy további tizenöt évembe telt, mire kényelmesen éreztem magam a ketrecen kívül, de azt kell mondanom, megérte. Ma, amikor arról hallok, hogy emberek elvesztik az állásukat, a nyugdíjra félretett pénzüket, az otthonukat, a jövőbe vetett reményeiket, önkéntelenül eszembe fut gazdag apám története a tyúkketrecről. Tudom, hogy a ketrecen kívüli élet sokak számára ijesztő. Úgy tűnik, kevés a munkalehetőség, kevés a pénz, csekélyek az esélyek. De biztosíthatlak titeket, hogy a ketrecen kívül erőtlől duzzadó, optimista, mozgalmas az élet, és több a lehetőség, mint hinnétek. A barátommal fellapozzuk az újságot, és csupa tragikus dologról olvasunk, holott a mi világunkban van pénz, vannak esélyek, és több az izgalom, mint valaha. Szerintem minden csak attól függ,

hogy az ember a tyúkketrecből, vagy kívülről szemléli a világot. Persze az sem mindegy, kire hallgatunk. Olyanok tanácsait fogadjuk-e meg, akik ugyancsak a ketrecben élnek, vagy olyanokét, akik kívül vannak, és azt mondják: „Remek itt kint!”.

1974-ben nyilvánvalóan a ketrecen kívüli élet mellett döntöttem. Döntésem hallatán gazdag apám azt mondta: „A tyúkketrecen kívül rengeteg a hazudozó, a csaló, a prostituált, a gyáva alak, a szélhámos, az idióta, a vesztes és a gazember. De jócskán vannak szentek, harcosok, nemes lelkű emberek, nyertesek és zsenik is. Ha úgy döntesz, a tyúkketrecen kívül fogsz élni, meg kell tanulnod mindegyikükkel üzletelni - egyszerűen azért, mert nem tudhatod, ki kicsoda valójában, csak miután már üzletet kötöttél vele.” Magyarán akárhány üzletbe megyek bele a tyúkketrecen kívül, a partner mindig a szent, a harcos, a nemes lelkű és a zseni álarcát ölti magára. Időnként, akár jól alakul az üzlet, akár nem, rájön az ember, hogy a partnere hazug, csaló, prostituált, gyáva, szélhámos, idióta esetleg gazember... vagy tényleg szent, harcos, nemes lelkű és zseni, amilyennek első látásra mutatta magát.

Gazdag apám elmagyarázta, hogy sokan, akik az iskola elvégzése után biztos állást keresnek maguknak egy nagy cégnél vagy a kormányzatban, valójában azon igyekeznek, hogy védelmet találjanak a valóság elől. Ha befektetnek, hasonló jellegű befektetéseket vásárolnak, amelyek ugyancsak védelmet nyújtanak a való világ elől. Ezért lettek a fektetési alapok a legnépszerűbb befektetési eszközök az utóbbi években. Ahogyan barátom, Rolf Parta, MBA-t végzett könyvvizsgáló és von banki termékmenedzser mondta: „Az emberek azért szeretik a befektetési alapokat, mert azt hiszik, azok szentesítve vannak. Sok befektető biztonságban érzi magát a befektetési alapokkal, mert azt hiszik, az alap, kezelőjüknek hatalmában áll kiirtani a való világból érkező baktériumokat, és biztos befektetést produkál nekik.”

Az Enron-botrány és sok más blue-chip cég bukása után számos befektető kezd ráébredni, hogy a tyúkketrecen belüli élet egyre inkább hasonlít a rajta kívülihez. A baj az, hogy a legtöbben nincsenek felkészülve a kinti életre, ezért sodródunk a nagyon súlyos tőzsdei összeomlás felé.

A Business Week „Az elárult befektető” című cikke arról a befektetőről szól, aki még mindig a piacon van, és még mindig reménykedik, hogy a kormány rendbe hozza a dolgokat, és megvédi őt. Ahelyett, hogy az emberek hivatásos befektetőkké válnának, úgy gondolom, a legtöbb ilyen elárult, ámde értelmes befektető ott marad a piacon, majd nyugdíjazása előtt eladja a befektetési alapjait, és ahhoz fog ragaszkodni, amiben a legjobban bízik: a készpénzhez. Ha ez megtörténik, bekövetkezik a világtörténelem legnagyobb tőzsdei összeomlása, és a tyúkketrecen kívül élők élete izgalmasabb lesz, mint valaha. Sajnos a tyúkketrecben élők félelmetesnek, nagyon-nagyon félelmetesnek fogják találni az életet.

Sokan a 2000-es évet jelölték meg, hogy akkor lép át a világ az ipari korból az információ korába. Ez az átlépés okozza nagyrészt a piacok ingadozását és életünk hullámozásait. Ahogy a tökéletes vihar szele meglegyinti az embereket, a tyúkketrecben élők leporolják az önéletrajzukat, és újabb „biztonságos” ketrec után néznek, vagy tíz körömmel ragaszkodnak az állásukhoz, miközben félnek kinyitnia nyugdíjszámla-kivonatukat. Olyanok is lesznek sokan, akik akaraton kívül, leépítések, elbocsátások miatt a ketrecen kívülre kerülnek. Ők félni fognak, és nem lesz meg a túléléshez szükséges pénzügyi képzettségük. Jóllehet, a tomboló szél süvítése sokakat megijeszt, amint egyre erősödik, de azért lesznek, akik a ketrecen kívül hurrikánpartikat rendeznek majd. A következő részben arról lesz szó, hogyan készülhetünk fel az elkövetkező évekre, akár a ketrecben akarunk élni, akár kívülről.

Második rész Bárkaépítés

Gazdag apám azt mondta: „Mindenki képes rá, hogy megépítse a túléléshez és a

virágzó jövőhöz szükséges pénzügyi bárkát. De időt kell szánunk pénzügyi képzésünkre, hogy biztos alapokon nyugvó bárkát készíthessünk."

Ez a rész azoknak szól, akik maguk akarják megépíteni bárkájukat, nem bízzák másokra, az államra sem.

10. fejezet

Hogyan építsünk bárkát?

Sokan már tudják, hogy maguknak kell megépíteni saját bárkájukat. Az sem újság számukra, hogy gyorsan kell elkészülniük vele. A kérdés azonban továbbra is fennáll: „Hogyan kell bárkát építeni?” A válasz: „Attól függ, hogy kit kérdezzük meg.” Ha például egy politikusnak tesszük fel a kérdést, ő a következő feleletet adja:

1. A politikus. Manapság számos politikusnak az a véleménye, a társadalombiztosítás megmentése érdekében a fiatalabb dolgozóknak lehetőséget kell nyújtani arra, hogy társadalombiztosítási járuléku 2-4 százalékát - amely adózott pénz - személyes befektetési számlákon helyezték el, majd csökkenteni kell a társadalombiztosítás nekik járó összegét.

Nem tudom, ki mit gondol erről, de szerintem ez a megoldás nagyon ismerősen hangzik. Erősen hasonlít a meghatározott hozzájáruláson alapuló tervekhez. Megint csak arra kényszerítjük az embereket, hogy befektetőkkel váljanak anélkül, hogy biztosítánnak számukra az ehhez szükséges pénzügyi képzést. Nemcsak ismerősen hangzik a megoldás, de ráadásul azzal is jár, hogy a társadalombiztosítás pénze már 2016 előtt elfogy, mert kevesebb pénz folyik be az idősebb nyugdíjasok eltartására. Azok a politikusok, akik ma, 2002-ben, ezt a javaslatot hangoztatják, tudják, hogy már rég nem lesznek hivatalban, amikor a baj bekövetkezik. A problémát tehát megint csak elodázzák.

2. A szakszervezeti vezető. A szakszervezeti vezetők azt ajánlják, erős szakszervezettel rendelkező vállalatnál keressünk állást, ahol jelentős a nyugdíjalap és bőségesek a juttatások.

Szegény apám, mint Hawaii állam Pedagógus-szövetségének elnöke, lelkesen támogatta ezt az elgondolást. Akinek tetszik az ötlet, menjen a kormányzathoz dolgozni.

3. A pedagógus. Egy pedagógus valószínűleg azt javasolná, tanuljunk minél tovább, és szerezzük meg a lehető legmagasabb képesítést. Sőt, legyen lehetőleg több diplománk, majd keressünk egy jó, biztonságos állást sok szociális juttatással.

Felsőoktatási intézményeink tele vannak olyan diákokkal, akik a munkaerőpiac szűkössége miatt vannak ott. Alig néhány évvel ezelőtt, a dot.com-mánia idején a diákok hamar elhagyták az iskolapadot, hogy állásba menjenek valamelyik új céghez, amely részvényopciókat ajánlott. Sokuk azóta ismét iskolába jár, vagy állást keres.

4. Értelmiségi és nem értelmiségi szakemberek. Sokan tanácsolják, hogy az ember tanuljon olyan szakmát, mint orvos, ügyvéd, vízvezetékszerelő, könyvelő, villanyszerelő vagy szakács. Akik ebben a megoldásban hisznek, gyakran arra hivatkoznak: „Legyen egy szakmád, melyre mindig támaszkodhatsz!”

Más szóval, a korunkra jellemző bizonytalan munkahelyek világában, az ember gondoskodik róla, hogy egyedül is megállja a helyét. Ebbe a csoportba tartozik több millió, családi vállalkozásokat üzemeltető kisvállalkozó

5. A pénzügyi tanácsadó. Hogy ezek az emberek mit mondanak, jól tudjuk. Azt ajánlják, kezdjük korán, fektessünk be hosszú távra, tartsunk ki a nyugdíjterv mellett, és diverzifikáljunk, diverzifikáljunk, diverzifikáljunk

Ez kiváló tanács az átlagos befektetőknek, de engem az aggaszt, amit a pénzügyi tanácsadók nem mondanak el nekik. Pedig ha valaki a népességrobbanás nemzedékének tagja, és elmúlt már negyvenöt éves, nem biztos hogy számára működik ez a tanács.

6. A vallásos ember. A vallásos emberek azt ajánlják, járjunk rendszeresen templomba, és imádkozzunk naponta kétszer. Ők tudják, hogy Isten megmenti őket, és

gondoskodik róluk.

Nem kételkedem az imádság erejében, de úgy gondolom, ez a felelősség elhárítása. Az én hitem szerint Isten azt akarja, hogy az emberek maguk irányítsák az életüket, és gondoskodjanak magukról, valamint a családjukról.

7. A bróker. Többen közülük azt javasolják, vegyünk egyéni részvényeket befektetési alapok helyett... de örömmel adnak el befektetési alapokat is bárkinek.

8. Az ingatlanügynök. A legtöbb ingatlanügynök azt a véleményt támogatja, hogy az otthonunk a legnagyobb befektetésünk és a legfontosabb eszközünk is egyben... noha az ember lakása legtöbbször forrás.

9. A szegény ember. A csoport tagjai közül sokan úgy gondolják, a gazdagoknak és az államnak kellene gondoskodniuk a kevésbé vagyonosokról.

10. A szorgalmas dolgozó. Abban hisz, hogy dolgoznia kell, amíg csak bír, és azt mondja: „Sosem fogok nyugdíjba menni.”

11. Az állatbarát. Minthogy ezek az emberek szeretik az állatokat, azt ajánlják, vegyünk egy majmot. Tanítsuk meg takarékoskodni, azután diverzifikálni befektetési alapokkal, majd végül tanítsuk meg arra, hogyan kell dartot dobálni egy befektetési alapokból álló táblára.

12. A szerencsejátékos. Várjunk, amíg mellénk szegődik a szerencse, és akkor menjünk el Las Vegasba. De még ha nem is érezzük szerencsésnek magunkat, akkor se mulasszunk el soha lottószelvényt vásárolni!

13. Az aranyásó. Keressünk egy gazdag embert, és tegyünk meg mindent, hogy összeházasodhassunk vele.

14. Az optimista. Aggódni? - Ugyan már! Az ő felfogása szerint a tőzsde mindig emelkedik.

15. A pesszimista. Építsünk magunknak menedéket, vigyünk oda élelmet, vizet, aranyat, fegyvert és készpénzt.

16. Az álmodozó. Az álmodozó a csodákban és a kreatív vizualizációban való hitre buzdítana. Használna kristályokat, gyertyákat aromaterápiára és csengettyűket a gonosz szellemek távoltartására.

17. A bankár. A bankárok mindig azt ajánlják, hogy gyűjtsünk, gyűjtsünk, gyűjtsünk. Ha van már takarékbetétünk, felhívnak, és tájékoztatnak róla, hogy befektetési alapokat, részvényeket, biztosításokat és egyéb pénzügyi tervezési termékeket is árulnak.

Manapság a könyvvizsgálók, az adószakértők és az ügyvédek is beszállnak a játékba. Számos pénzügyi szakember, így a könyvelők is, kínálnak pénzügyi tanácsadói szolgáltatást, csak át kell mennünk a szomszéd szobába onnan, ahol az adóügyeinket intézik. Mindössze egy vékony irodafal és a vállalkozói engedély áll a kettő között. Nehéz megmondani, ki mivel foglalkozik a pénzügyi világban, de mindnyájan szolgálnak néhány tanáccsal a bárkaépítésre vonatkozóan.

18. Gazdag apám. Irányítsuk magunk saját pénzügyi bárkánkat, és vegyünk vagy hozzunk létre készpénzt biztosító eszközöket. Legyen köztük ingatlan, vállalkozás és értékpapír is. Amint az eszközökből beáramló bevétel (a nekünk dolgozó pénz) több lesz, mint a kiadásaink, elértük az anyagi függetlenséget.

Mind a tizennyolc kategória létezik. Az egyik hasznosabb, a másik kevésbé hasznos. A kérdés az, melyik tűnik számunkra a legkedvezőbbnek. Nem akarok belemenni annak elemzésébe, hogy a tizennyolc javaslat közül melyik a legműködőképesebb. De mindenképpen fontos tudni, hogy rengeteg módon lehet bárkát építeni. Ahogyan Warren Buffett fogalmaz:

„Szerencsére nem csak egyféleképpen lehet eljutni a pénzügyi mennyországba.”

A lényeg, hogy megtaláljuk a nekünk leginkább megfelelő módot. Nem vagyunk egyformák. Másban vagyunk jók, mások a gyengéink. Én egészen másképpen építettem meg a bárkámat, mint gazdag apám, bár sokszor hasonló fajta eszközöket használtunk fel a bárkaépítéshez. Gazdag apám is a vállalkozásokat és az ingatlant alkalmazta, csakúgy,

mint én. De nagyon különbözőféle vállalkozásokat hoztunk létre, és nagyon eltérő típusú ingatlanokba fektettünk be. Tehát nagyon fontos a bárkaépítés során, hogy megtaláljuk a nekünk leginkább megfelelő módot.

Sok évvel ezelőtt gazdag apám azt mondta: „Ha igazi anyagi biztonságra vágysz, vagy meg akarsz gazdagodni, a saját játékodat kell játszani. Ne más játékát játszd!” Az ANYBT törvénybe iktatása után gazdag apám úgy érezte, emberek millióit kényszerítették rá, hogy a Wall Street játékába szálljanak be. Azt mondta: „A Wall Street játékkal az a baj, hogy a Wall Streetet felügyelik, minket meg nem. Találjuk meg a saját játszmányunkat, tanuljuk meg jól, azután vegyük kezünkbe életünk irányítását.”

Bárkaépítésre fel!

Az első dolog, amit el kell döntenünk, hogy mekkora bárkát akarunk építeni. Egy szegény ember bárkája természetesen kicsi és gyenge hajó lesz. Ha csak ilyet akarunk építeni, nem sok dolgunk van. A társadalombiztosítás továbbra is az amerikai történelem legnépszerűbb kormányprogramja. Én személy szerint nem szeretném, ha a családomnak, a kormánynak vagy jótékonyági szervezeteknek kellene gondoskodniuk rólam.

A középosztály bárkája jó volt a második világháborús nemzedéknek. 1950 előtt a középosztálynak nem volt más dolga, mint iskolába járni, állást keresni, szorgalmasan dolgozni, házat venni, pénzt gyűjteni, majd nyugdíjba menni. Ez a terv még ma is működhet, ha állami hivatalban dolgozunk, vagy olyan helyen, ahol erős a szakszervezet. Amióta azonban megtörtént az átállás az MJ nyugdíjtervről az MH nyugdíjtervekre, a középosztály bárkája minden bizonnyal nem olyan erős már, hogy átvészelve az előttünk tornyosuló, hatalmas hullámokat. Ha csak MH nyugdíjtervet akarunk a bárkánkba, kövessük szigorúan a hagyományos pénzügyi tanácsadói tanácsot, miszerint legyen nyugdíjtervünk, kezdjük korán, dolgozzunk sok évig, és diverszifikáljunk. A középosztály bárkája működőképes lehet, de előfordulhat, hogy nem lesz könnyű hajózni vele az elkövetkező években.

Ha a gazdagok bárkájára áhítozunk, érthető módon erőteljesen el kell köteleznünk magunkat a pénzügyi képzettség megszerzése mellett. Amit mindenképpen meg kell értenie a meggazdagodni vágyónak, hogy a gazdagok bárkájának megépítésekor sok hagyományos, középosztályra jellemző gondolatot és értéket ki kell terjeszteni. Például a középosztálybeliek jelentős hányada úgy véli, a takarékoskodás, az MH nyugdíjterv és saját otthon a legintelligensebb pénzügyi döntéseknek számítanak. Ezek ugyan valóban fontosak az ember jó anyagi közérzetéhez, de sem az MH nyugdíjtervek, sem a lakás nem sarokkövei a gazdagok bárkájának. A gazdagok tudják, hogy a gazdag bárka alapjait azzal rakják le, ha eszközöket építenek és alkotnak.

Miért vesztesek a gyűjtögetők?

Vigyáznunk kell a gyűjtögetni szóval. A második világháború nemzedékénél még bevált a gyűjtögetés... ők ugyanis az infláció korában éltek. Az 1900 előtti nemzedék alig tapasztalt inflációt, és még adók sem voltak. Ezért aztán a gyűjtögetés még többet használt a második világháborús nemzedék szüleinek. 1950 óta azonban a gyűjtögetők vesztesek, egyszerűen azért, mert a takarékbetéteket megadóztatják, méghozzá igen erősen, és az infláció elviszi a nyereség nagy részét. Most, 2002 elején, mindössze 2 százalékos kamatot fizetnek a bankok a bankbetétekre. A takarékoskodók jelentős hányadát tönkretette ez a kamatcsökkenés. Ha valakinek például néhány éve egy millió dollárja volt a bankban, és a bank 5 százalékos kamatot fizetett, az illető 50 000 dollár kamatbevételt könyvelhetett el adózás előtt. Amikor azonban a kamat 2 százalékra csökkent, ugyanaz az egymillió dollár már csak 20 000 dollárt kamatozott, adózás előtt. Ez azt jelenti, hogy mindössze néhány év alatt a takarékoskodókat 40 százalékos veszteség érte... adózás előtt. Tehát régen értelmes dolog volt gyűjtögetni és takarékoskodni, a szegények és a középosztály számára még ma

is értelmes. Aki azonban gazdag bárkát akar építeni, annak nem elég a régmódi értelemben vett takarékoskodás.

7,75 százalék kamat 1,85 százalék kamattal szemben

A kamatok jelenleg nagyjából 2 százalék körül mozognak, és adókötelesek, de ha az ember jól körülnéz, és tudja, mire érdemes rákérdezni, lehet találni magasabb kamatot, akár adómentest is. 2002. február 22-én például a brókeremmel figyeltettem a piacot, és Kimmel sikerült találnunk egy adómentes államkötvényt, amely 7,75 százalék kamatot fizet. Minthogy a kötvény adómentes, valójában olyan, mintha 12 százalék adóköteles kamatot kapnánk, miközben mindazok, akik takarékbetét tartják a megtakarításaikat körülbelül 2 százalék kamatra számíthatnak, pontosabban csak 1,85 százalékra, mivel még adózniuk is kell belőle.

A 7,75 százalékos adómentes kamattért természetesen egy kicsivel több kockázatot kell vállalni, de igazán nem sokat. Korábban utam róla, hogyan tehet szert egy pénzügyileg jól képzett ember több pénzre - kevesebb pénzzel, és kisebb kockázattal. Ez jó példa rá. Kimnek és nekem ez nagyon alacsony kockázatú befektetés, mert értünk hozzá, és ismerjük a kockázatokat. A pénzügyileg kevésbé képzetteknek érdekesebb hagyományos bankbetétben tartaniuk a pénzüket, 1,85 százalék adóköteles kamattért. Ismét az a lényeg, hogy a pénzügyi képzettségbe való befektetés jobb megtérülést biztosíthat, még ha olyan egyszerű dologról van is szó, mint egy takarékbetét-számla.

Aki úgy érzi, jól megalapozott pénzügyi műveltséggel rendelkezik, és érdeklődik az ilyen jellegű befektetések iránt, hívja fel a brókerét, és faggassa ki, milyen ingatlanfejlesztő cégek árulnak kicsi, új építésű, kis jövedelműeknek szánt ingatlanok által fedezett részvényeket, és használnak fel adómentes államkötvényeket a magasabb, adómentes kamatok fizetésére. Ennek egyszerűbb neve városi jelzálogon alapuló ingatlanbefektetési alapkezelő. Alapvetően az ingatlanbefektetési alapok kínálnak adómentes kamatot és a tőkenyereség esélyét. Ugyanakkor az is lehet, hogy a befektetés elvész.

Fontos figyelmeztetés: Aki nem szereti az ingatlant, vagy nem ért a kis jövedelműeknek épített lakásokhoz vagy a városi kötvényekhez, esetleg nem tudja, hogyan működik a tőzsde, netán korlátozott pénz áll a rendelkezésére, az ne vásároljon efféle befektetéseket. Kim és én azért fektetünk be ilyesmikbe, mert bőven van tapasztalatunk a megfelelő befektetési kategóriákban. Más szóval, ez nem egyszerű takarékbetét-számla, amely kamatozik. Ahogy Warren Buffett mondta: „Befektetni racionálisan kell; aki nem érti, ne csinálja!”

Nem azért ejtek szót a 7,75 százalékos adómentes kamatról, illetve a banki betétszámlák 1,85 százalékos kamatáról, mert dicsekedni akarok, hanem mert fel szeretném hívni a figyelmet valamire.

Pénzügyi képzettség nélkül sokkal több pénz kell a meggazdagodáshoz és még annál is több a gazdagság megőrzéséhez. Minél magasabb a pénzügyi intelligenciánk, annál kevesebb pénzbe kerül meggazdagodni. Minél alacsonyabb a pénzügyi intelligenciánk, annál több pénzre van szükség hozzá.

Barátom, Dolf de Roos, a Gazdag papa tanácsai sorozatban megjelent Real Estate Riches (Ingatlanvagyon) című könyv szerzője a következőket mondja: „Aki úgy gondolja, a tudás megszerzése drága, próbálja ki, milyen drága a nem tudás!”

Vagyis ne fektessünk be olyasmibe, amihez nem értünk, még akkor sem ha 7,75 százalékos adómentes kamatot és tőkenyereséget ígér. Gazdag apám azt mondaná: „Mielőtt befektetünk valamibe, fektessünk időt a megértésébe.” Kim közel tizenöt éves befektetési tapasztalattal rendelkezik ezen a piacon, jómagam pedig még több éve foglalkozom vállalkozással. Innen származik a pénzügyi intelligenciánk. Annak köszönhetjük, hogy rááldoztuk az időt, és szembesültünk a való világgal. Nem nagy pénzügyi intelligenciáról árulkodik, ha odaadjuk a pénzüket egy alapkezelőnek, és reménykedünk meg imádkozunk, hogy jó munkát végezzen. Ezzel nem fejlesztjük pénzügyi intelligenciánkat. Mint említettem, sokan befektetnek, akik nem lesznek befektetőkké. A

pénzügyi képzésünkbe való befektetés talán nem térül meg mindjárt az elején, de később mindenképpen hasznot hoz. Megismétlem, nem azt ajánlom, hogy hívjuk fel a brókerünket, és fektessünk városi jelzálog alapú ingatlanbefektetési alapkezelőkbe, hiszen ezek között is vannak jók és rosszak. Azt ajánlom, a pénzügyi képzésünkbe fektessünk be... főként, ha gazdag bárkát akarunk építeni. Valójában a pénzügyi műveltség megszerzése elengedhetetlen ahhoz, hogy gazdag bárkát építsünk, és felszínen tartsuk azt.

Miért kockázatos a középosztály helyzete, noha biztonságra törekszik?

Gazdag apám azt mondta: "A középosztály pénzügyi kockázatot vállal... ezért olyan veszélyes befektetők. Az MH nyugdíjterv rejt a kockázatot, ugyanis a középosztálybeliek sok pénzt fektetnek bele, de alig szánnak időt rá, hogy megtanuljanak befektetni. Ha gazdagok akartok lenni, először fektessetek be sok időt, csak azután sok pénzt!" Míg tehát más befektetésre váltanánk a takarékbetétről, szánjunk némi időt rá, hogy megismerjük a befektetés szabályait.

7,75 százalék természetesen nem magas hozam. De a példával azt akartam megvilágítani, mi a különbség a pénzügyileg képzett és a közép-osztálybeli befektető között. Meg akartam mutatni, mennyibe kerül a pénzügyi képzettség hiánya. Hivatásos befektetőként a valóságban én a legalább 40 százalékos készpénz megtérülési aránnyal vagyok elégedett, amikor befektetek. Ezért nem foglalkozom takarékbetétekkel.

Kim és én számos befektetésünkéből korlátlan nyereséget hozunk ki, ami azt jelenti, semmi pénzből teremtünk sok pénzt. Legutóbbi bérbe adott ingatlanbefektetésünknek 45 százalékos hozama készpénzben, és nagyrészt adómentes. A 45 százalékot két részletben kapjuk meg. 15 százalék készpénz megtérülést könyvelhetünk el, vagyis a nettó bérbe adásból származó bevételünk 15 százalékkal meghaladja az évente befektetett készpénzösszeget. Ha hozzászámítjuk az értékcsökkenésből származó jövedelmet, ami további adó-megtakarítást jelent, vagyis további készpénz megtérülést (azt a készpénzt, amelyet megtartunk, ahelyett, hogy befizetnénk az államnak), ami 30 százalék ennek az ingatlanhoz az esetében. Számunkra ez a 45 százalékos hozam átlagos befektetési hozamnak számít. Mégis, ha némelyik barátomnak megemlítem, azt hiszik, túlzok, vagy hazudok. Megint csak a pénzügyi képzettségtől függ minden.

Tehát a 7,75 százalék adómentes kamat érdekes, de nem különösebben izgalmas. Mi csak arra használjuk ezt a befektetést, hogy felesleges pénzünket hat hónapra vagy hosszabb időre legyen hol tartanunk, amíg a következő befektetést kidolgozzuk. Amikor szükségünk lesz a pénzre, egyszerűen megszüntetjük a pozíciónkat, gyakran tőkenyereséggel, és befektetjük a készpénzt. Időnként az úgynevezett C annuitás részvényt is használjuk pénzünk tárolására. Manapság egy C részvény 3,5 százalékot fizet, szemben a takarékbetétek 1,85 százalékos kamatával. A C annuitás részvény előnye, hogy ugyanolyan likvid, mint egy városi jelzálog-alapú ingatlanbefektetési alapkezelői papír, de mivel alacsonyabb a kockázata, így alacsonyabb a hozama is. Mivel Kimnek és nekem nincs szükségünk a pénzre, és van időnk rá, hogy hagyjuk a részvényeket felmenni a piacon, mi jobban szeretjük az ingatlanbefektetési alapkezelői papírokat, és azok többet hoznak. Ezek eladásából adómentes osztalékhoz és tőkenyereséghez jutottunk. Mint mondtam, a pénzügyi képzettség hosszú távon behozza az árát.

Bankban pénzt gyűjteni sokak számára intelligens dolognak tűnhet, de szerintem csak idő- és pénz pazarlás. Azért kezdtem beszélni a pénzgyűjtésről, mert a középosztálybeliek közül sokan tartják intelligens dolognak és számukra az is. De a gazdagoknak pénzügyi nyomor, mert a hagyományos értelemben vett pénzgyűjtésnek a gazdag emberek számára nincs értelme. Mielőtt részletezném, hogyan kell gazdag bárkát építeni, felhívnám a figyelmet még néhány fontos dologra.

1. Aki a gazdagok bárkáját akarja felépíteni, annak nincs értelme pénzt gyűjtögetnie. Miért? Mert a bankbetétek kamatai ugyanúgy adóznak, mint a hétköznapi értelemben vett

jövedelem... azaz a legmagasabb adókulcs szerint. Ha például van egy millió dollárt érő bankbetétünk amely 20 000 dollárt kamatozik 2 százalékos, adóköteles kamattal, és évente több mint 65 000 dollárt keresünk egyedülálló személyként, vagy 110 000 dollárt házaspárként, akkor annak a 20 000 dollárnak kb. 30 százaléka elmegy adóba, és nagyjából 14 000 dollár hozam maradt nekünk az egymillióból, ami 1,4 százalékos infláció előtti valós hozamnak felel meg. Ha még többet keresünk, és a 40 százalékos adósávba esünk, a 2 százalékos kamat gyakorlatilag már csak 1,2 százalék lesz. Biztosíthatok mindenkit, hogy az infláció magasabb, mint 1,2 százalék, tehát a gazdag gyűjtögető vesztes. A lényeg, hogy ha valaki szegény, és alacsonyabb adósávba tartozik, a pénze alacsonyabb adókulccsal adózik. De aki gazdag, annak a magasabb adósávja miatt a kamatai is többet adóznak. Tehát ha az ember gazdag, annál többet veszít, minél több pénzt tesz be a bankba.

2. Aki gazdagoknak szóló bárkát akar építeni, és hagyományos MH nyugdíjterve van, például 401(k), ugyancsak a legmagasabb adókulcs szerint adózik a jövedelme után, amikor elkezdi kivonni a pénzt a tervből. Mint láttuk, 65 000 dollár éves jövedelem felett az egyedülállónak az adókulcs jelenleg 30%. Tehát minden 1000 dollár jövedelem után, amelyet a 401(k) nyugdíjtervünkből kiveszünk, miután nyugdíjba mentünk, az adók miatt csak 700 dollár marad. Ezért a 401(k), illetve a legtöbb hagyományos nyugdíjterv nem túl hasznos, ha gazdagon akarunk nyugdíjba menni.

Kim és én többek között azért foglalkozunk ingatlannal, mert megfelelő tervezéssel 0 százalék az adónk az ingatlanból származó jövedelmünk után. Ezért állítja Dolf de Roos, ingatlanügyi tanácsadóm, hogy a gazdagok vagy ingatlanból gazdagodtak meg, vagy abban tartják a pénzüket. Vagyis ha gazdagoknak szóló bárkát építünk, sokkal több értelme van ingatlanbefektetésekből jövedelmet szerezni, mint MH nyugdíjtervből.

3. A legtöbb ember, aki magas jövedelmet szeretne, nem tudja, hogy el fogja veszíteni tételes levonásai kedvezményét, ahogyan nő a jövedelme, beleértve az otthoni jelzálogkamatát is. Egy nagy ház - a középosztálybeliek álma - nem írható le az adóból, ha az ember gazdag, Amerikában, ha valaki 2002-ben kevesebbet keres kb. 137 300 dollárnál, az adótörvények értelmében a jelzálogkamatai bizonyos hányadát leírhatja az adójából. Ha viszont az ember gazdag, elveszíti a kamatlevonás jogát. Minél magasabb valakinek a jövedelme, annál kevesebbet vonhat le, bizonyos összeget meghaladó jövedelem esetén pedig semmit.

**Diane Kennedy, okl. könyvvizsgáló, a Gazdag Papa Tanácsadói sorozatban
megjelent A gazdagok kiskapui szerzője:**

Ha jövedelmed 137 300 dollár fölött van 2002-ben, nagy meglepetés érhet az adóvisszatérítéssel kapcsolatban: elvesztek a levonásaid! No és ez persze azt jelenti, több adót kell fizetned.

A tételes levonások, úgy mint jelzálogkamat, állami, helyi és ingatlanadó, továbbá a jótékonyági adományok levonhatósága megszűnik, amint a jövedelem túllépi a megadott küszöbértéket. 2002-ben ez az összeg házaspárok esetében (együttesen) 137 300 dollár. Minden ezen felüli megkeresett dolláron 3%-ot veszít az ember a tételes levonásokból. (Az orvosi ellátás költségeire, a befektetések kamataira, baleseti vagy lopásból eredő kárra és szerencsejátékvesztésekre nem vonatkozik a korlátozás).

Ez jelentős és (rossz) meglepetés sok adófizetőnek, akik fizetésemelést kaptak, és követik bankárjuk, illetve könyvelőjük szokásos tanácsát, miszerint vegyenek nagyobb házat a plusz levonások érdekében. Végeredményben elvesz a jelzálogkamat-levonás valamennyi hányada.

Ami pedig még szomorúbb, azok a nagy jövedelmű adófizetők, akik hisznek a jótékony célú adakozásban, rá kell ébredjenek, hogy az adakozásért járó adólevonásuk jelentős része is odaveszett. A kormány kevesebbet költ a költségvetésből szociális programokra. Emiatt a jótékonyági szervezetek kénytelenek egyéni adakozókra támaszkodni. Elveszítik azonban ezeket, ahogyan a nagy jövedelmű adófizető elveszíti az

adókedvezményét. Ez a levonás is megszűnik!

A tételes levonások kiiktatása az orvosi ellátás költségein és egyéb, a rendszerbe beépített különféle levonásokon túl történik. E levonásokat a jövedelem bizonyos százalékos arányában korlátozzák. Például orvosi költséget csak akkor vonhatunk le, ha az több, mint a korrigált bruttó jövedelmünk 7,5 százaléka. Amint a jövedelmünk nő, a 7,5 százalék kiszámított elkülönítés is nő, így elveszítjük az orvosi ellátásunk költségeire levonható összeg egy részét.

De ez még nem minden! Adómentességünknek is vége, ha növekszik a jövedelmünk. 2002-ben, ha valakinek a jövedelme meghaladta a 206 000 dollárt, progresszíven csökken az önmaga, házastársa és eltartott hozzátartozói számára fenntartott adómentesség.

A gazdagok az ingatlannal kapcsolatos veszteségek passzív veszteség-kompenzálását is elveszítik egyéb jövedelmük ellenében (150 000 dollár korrigálható bruttó jövedelem mellett elvesz), és nem használhatják az olyan stratégiákat sem, mint a Roth-féle egyéni nyugdíjszámla, amely lehetőséget biztosít rá, hogy a pénzünk adómentesen gyarapodjék.

Időnként sokba kerül gazdagnak lenni.

A lényeg

A lényeg, hogy aki gazdagoknak szóló, nagy bárkát akar építeni nyugdíjas éveire, annak számos hagyományos, középosztályhoz fűződő értéket maga mögött kell hagynia - olyan befektetéseket, amelyeket a középosztály fontosnak tart. Vannak tehát befektetések, amelyek a középosztály számára jók - ilyenek a bankbetétek, az MH nyugdíjtervek, a saját lakásért járó kamatlevonások. De aki gazdag akar lenni, és gazdagoknak szóló bárkát akar építeni, annak el kell engednie a középosztály pénzzel kapcsolatos értékeit.

Tehát először el kell döntened, milyen bárkát szándékozol építeni. Ha szegény embernek vagy középosztálybelinek valót, akkor ne is olvasd tovább ezt a könyvet, mert számodra nem érdekes. Más könyvek részletesen foglalkoznak e két pénzügyi bárkatípus megépítésével.

Ez a fejezet azzal kezdődött, hogy leírtam tizennyolc különböző véleményt a bárkaépítésről - hiszen manapság szinte mindenki ad erre vonatkozó tanácsokat. Ez azért van, mert nem csak mi tudjuk, hogy közeleg a tökéletes vihar. Nem csak mi tudjuk, hogy a problémát túl sokáig elodázták. Tehát ha elszántuk magunkat a bárkaépítésre, döntsük el, hogy szegény, középosztálybeli vagy gazdag bárkán akarunk-e kihajózni viharban. Gazdag apám gyakran mondta: „Ha tudod, hogy jön a vihar, mindegy, mekkora a bárkád. Először is egyszerűen el kell határoznod, hogy megépíted. Ezután dönts el, milyen legyen, majd láss neki az ácsolásnak, készülj el minél gyorsabban, és ne hagyd abba a munkát, amíg kész nincs a hajó.”

Építs bárkát!

1. Szükséges-e bárkát építened magadnak és a családnak?

Igen _____ Nem _____

2. Mennyi időd van bárkaépítésre? Hány év van még hátra

65 éves korodig? _____

2016-ig? _____

(A kisebb számot vedd alapul!)

3. Úgy gondolod, meg kell változtatni befektetési szokásaidat a bárkaépítéshez?

Igen _____ Nem _____

4. A CASHFLOW-négyszög mely negyedéből származik a jövedelmed?

5. Tekintsd át a szegények, a középosztálybeliek és a gazdagok befektetési eszközeit, amelyeket a 7. fejezetben találsz. Milyen befektetésekkel akarod kezdeni?

6. Ha gazdag akarsz lenni, hajlandó vagy előbb időt befektetni, mielőtt pénzt fektetnél be?

11. fejezet

A bárka irányítása

Gazdag apám azt mondta: „Ha gazdag bárkát készülsz építeni, kézben kell tartanod az építés irányítását, ellenőrizned kell, mi minden kerül a raktérbe, és ügyelned kell rá, ki a kormányos.” A 2000 márciusában bekövetkezett piaczuhanás után több millió ember veszített a biztonságérzetéből, ami az anyagi jövőjét illeti. Miért? Mert nem tartották ellenőrzésük alatt a bárkát és annak rakományát, s sokan azt sem tudták, ki a kormányos.

Gazdag apám megállapította, hogy a biztonság és a szabadság mást jelent, valójában szinte ellentétes fogalmak. Azt mondta: „Minél nagyobb biztonságot szerzel, annál több szabadságot veszítesz el.” Azt is mondta: „Aki biztonságra törekszik, gyakran elveszíti az irányítást élete egyes területei felett. Minél jobban feladjuk a kontrollt, annál kevesebb a szabadságunk.” Sokan bizonytalannak érzik anyagi jövőjüket és nyugdíjukat, mert szinte teljesen kiengedték a kezükből pénzügyi jövőjük irányítását.

A *Gazdag papa, szegény papában* leírtam, hogy gazdag apám az üzleti élet legfontosabb szavának a készpénzáramlást tartotta. A *Visszavonulni fiatalon és gazdagon* című könyvemben (a Gazdag papa sorozat legutóbbi kötetében) azt állítottam, hogy a második legfontosabb szó a hatástöbbszörözés, az arra való képesség, hogy egyre kevesebb energiaráfordítással egyre nagyobb eredményt érjünk el. Gazdag apám ugyan sosem mondta egyértelműen, van-e harmadik legfontosabb szó a szótárában, de azt hiszem, hogy a kontroll lehetne az. Íme néhány észrevétel a kontroll szóval kapcsolatban, a készpénzáramlás vonatkozásában.

1. Az egyik legfontosabb, kifejlesztésre váró jártasság - a készpénzáramlásunk kontrolljának kialakítása.

2. Amikor a *USA today* pénzügyi rovatának első oldalán megláttam bak az ötvennyolc éves Enron-alkalmazottnak a fényképét, akit az Enron bukása nyugdíjának jelentős részétől fosztott meg, olyan ember arcát láttam aki későn jött rá, hogy alig kontrollálja, hová áramlik a készpénze.

3. A legtöbb anyagi problémát a készpénzáramlás személyes kontrolljának hiánya okozza.

4. Kim és én azért mehettünk nyugdíjba korán, mert kezünkbe vettük az irányítást - kontrolláltuk, milyen irányba áramlik a készpénzünk.

Többek között azért érzik több millióan bizonytalannak anyagi jövőjüket, mert életük számos területe fölött nincs kontrolljuk. Gondoljunk csak a 401(k) meghatározott hozzájáruláson alapuló nyugdíjtervre - az amerikai középosztály választott bárkájára! A legtöbben nagyon kevésbé kontrollálják. Gazdag apám irányította a bárkáját. Dolgozott a tervezésben, a rakomány összeállításán, és jól ismerte a kormányosokat. Sok kormányosa volt, mivel sok volt a bárkája is. Ha gazdag bárkát akartok építeni, nyilvánvalóan az egyik legfontosabb dolog, hogy eldöntsétek hajlandók vagytok-e kezetekbe venni a teljes bárka, netán több bárkából álló flotta irányítását. Ha nem, úgy tartsatok ki inkább a meghatározott hozzájárulásos nyugdíjtervek mellett, fektessetek be hosszú távra, diverzifikáljatok, imádkozzatok sokat, és reménykedjétek, hogy a kormányos tudja a dolgát.

Ha jobban kontrolláljátok az egész bárkát, lassanként újra egyre jobban kezetekbe vehetitek életetek irányítását, majd a szabadságotokét is. Warren Buffett azt mondja: „Én

vagyok a világ legszerencsésebb embere, ha arról van szó, miből élek. Senki sem dirigál nekem, senki sem mondja, hogy olyasmit csináljak, amiben nem hiszek, vagy amit ostobaságnak tartok." Más szóval, ő kontrollálja a bárkát... méghozzá egy egész flottát.

Mielőtt kitérnék rá, hogyan kell kezünkbe venni bárkánk irányítását, azt hiszem, fontos idézni, mit mondott Warren Buffett maga a bárkairányításról. Buffett irányít, de nem esik túlzásokba. Kiválóan vezetett cégeket vásárol meg, és a vezetőséget a vállalkozások tulajdonosaiként kezeli... valójában sokan közülük osztott tulajdonosi helyzetben vannak. A következőket mondja erről:

„Azt szeretnénk, ha a cégvezetők tulajdonosi mivoltuk által gazdagodnának meg, nem egyszerűen abból, hogy mások tulajdonát igazgatják. Úgy gondolom, hogy tulajdonosként a legjobb vezetőink idővel jelentős vagyonhoz juthatnak, talán olyanhoz, amelyet most el sem tudnak képzelni."

A megjegyzés, miszerint a vezetők ne egyszerűen mások tulajdonát igazgassák, egy híres befektetési cégről szól, amelyet itt most nem nevezek néven. Buffett úgy gondolta, hogy ez a nagy cég nem törődik eléggé a részvényeseivel, illetve azok befektetéseivel. A hozzászólás második része arról szól, hogyan bánt ő, Buffett, a vezetőivel... osztozik velük a bárkái hasznán.

Kormányosoknak is a legjobb embereket válogatja össze. Azt akarja ugyanis, hogy ők vezessék a bárkát, ne neki kelljen. Azt mondja: „Ha tőlem kérnek segítséget a vállalat vezetéséhez, bizonytalansággal mindketten bajban vagyunk."

Gazdag apám is hasonlóan vélekedett a tulajdonosi helyzetről és a vezetésről. Ezért irányíthattak mindketten sok bárkát. A vezetési stílusuk a C és a B negyedre jellemző, nem az A és az E negyedben szokásos közvetlen, saját kezű megoldást tükrözi. Én is ezt a stílust tanulom. Azért mondom el ezt, mert sokan arra hivatkoznak: „Nincs időm a saját befektetéseimmel foglalkozni, túl sok a dolgom." Az A és az E negyedhez tartozók közül sokan azt gondolják, mindent nekik kell csinálniuk, ahelyett, hogy megtanulnák, hogyan találjanak maguknál okosabbakat bárkájuk megépítéséhez, megrakodásához és kormányzásához. A kontroll tehát nem feltétlenül azt jelenti, hogy mindent magunknak kell csinálnunk. A különböző negyedekhez tartozó emberek különféleképpen kontrollálják bárkáikat. Ha a C és B negyed irányítási stílusát választjuk, sok bárkát kontroll alatt tarthatunk. Ha az A és E negyedét, lehet, hogy csak egy bárkát tudunk irányítani, annak mi magunk készítjük el a terveit, magunk építjük meg, mi rakodunk be, és egy személyben mi vagyunk a legénység és a kormányos. Minta korábbi könyveimben már említettem, az A és E negyedes emberek általában két jelszót hangoztatnak. Az egyik: „Senki sem csinálja nálam jobban"; a másik: „A magam módján csinálom". Szerintem ezek olyan emberek jelszavai, akik hajlamosak a túlzott kontrollra.

Vegyük kézbe bárkánk irányítását!

Hadd ismételjek meg egy kérdést, amely már szerepelt ebben a fejezetben: „Hajlandó vagy-e magad irányítani bárkád?" Ez a kérdés. Ha nem a válasz, akkora könyv további része túl problematikusnak látszhat... úgy tűnhet, túl sok időt, energiát, tanulást és pénzt igényel. Sokaknak sokkal könnyebb keményen dolgozni munkahelyén, és odaadni a pénzt valakinek, azt remélve, hogy az illető jobban vezeti a bárkát, mint ő maga.

Ha ellenben igen a válasz, olvass tovább! Ne feledd, a bárka irányításához nem sok mindent kell csinálnod. Csak az a lényeg, hogy tartsd kézben a kontrollt. Warren Buffett kézben tartja, de más kapitányokkal vezetteteti a hajóit. Ezt te is megcsinálhatod... ha akarod.

Hajózási tanulmányaim

1965-től 1969-ig az Amerikai Kereskedelmi Tengerészeti Akadémiára jártam New Yorkban. Ez a szövetségi iskola négyéves hajótiszti képzést adott fiatal férfiaknak és nőknek. Négy hetes szigorú fizikai és katonai neveléssel kezdődött, amelyről a katonai

akadémiák híresek. Korán keltünk, és késő estig futottunk. Kopaszra borotválták a fejünket, és mindent megtanítottak a katonai fegyelemről: hogyan kell hordani az egyenruhát, hogyan kell fegyverrel löni, volt testgyakorlás, még az asztali etikett szabályait is elsajátítottuk.

Az egy hónapos bevezető képzés után kezdődött az iskola. A hagyományos főiskolai vagy egyetemi követelményeknek kellett megfelelnünk, vagyis olyan tantárgyaink voltak, mint angol, matematika, szférikus trigonometria, termodinamika, fizika, irodalom, elektronika és humán tudományok. A hagyományos tantárgyakon kívül tanultunk még a tengeri életről is. Meg kellett tanulnunk morézni, csomót kötni, hajókötetet oldani, szemaforozni, vitorlázni, evezni, tanultunk tengerből mentést, asztronómiát, égbolt alapján történő navigációt, meteorológiát, csónakirányítást, hajókormányzást nagy hajókon, a hajó gépházának működtetését, kikötést és vízre szállást, vontatóhajó-irányítást, vállalkozási jogot, tengerészeti jogot, hajórakomány-kezelést, hajóépítést, oceanográfiát és más tengerészettel kapcsolatos tárgyakat.

Ezen felül egy évet töltöttünk a tengeren, miközben levelező oktatásban vettünk részt. Egy, a világ szállítóútvonalaait bejáró kereskedőhajó a való életben gyakoroltuk, amit az osztályteremben tanultunk. Osztálytársaimmal eljutottunk a világ leghíresebb tengeri kikötőibe. Számomra ez volt az oktatás legjobb része. Az egyéves tengeri gyakorlat miatt három év alatt kellett elvégeznünk a négyéves főiskolai tantervet. Nagyszerű, átfogó, jól szervezett oktatás volt. Mire 1969-ben végeztünk, az évfolyam fele kimaradt, de mi, akik ott voltunk, készen álltunk rá, hogy hajótisztekként irányítsunk egy hajót a kapitány és más magasabb rangú tisztek mellett. Az államvizsga napján az egyik oktatóm azt mondta: „A képzés programja szigorú, mert azt akarjuk, hogy többek legyenek hajóskapitánynál; azt akarjuk, hogy a hajózás kapitányai legyenek.” Több osztálytársam valóban a hajózási ipar vezetője lett.

Gazdag apám hasonló programot tűzött ki a fiának és nekem kilencéves korunktól. Ezért dolgoztattott vállalkozásai minden területén. Takarítottunk, pincérkedtünk, szemetet hordtunk, tapétáztunk, dolgoztunk építkezésen, számlázási osztályon, könyvelésen, értékesítésben, az irányításban, banki ügyintézésben, a humánpolitikán és a befektetésben.

Manapság sok olyan MBA-t végzett diákkal találkozom, akik kiváló elméleti képzést kaptak, de alig van gyakorlati tapasztalatuk a való életben. Sokuk legfeljebb gyorséttermekben csomagolt hamburgert és kiszolgált, vagy üzletekben dolgozott eladóként. Diplomájuk megszerzése után számos ilyen fiatal alkalmaznak a cégvezetésben anélkül, hogy való életbeli tapasztalatai lennének.

Mivel a fiatalok okosak, némelyiküket hamar előléptetik, még mielőtt megszerezték volna az említett gyakorlati tapasztalatot. Nem tudják, milyen érzés gondnoknak, adminisztrátornak, raktárosnak, recepciósnak lenni egy vállalatnál, csak egyetemi diáktársaikat ismerik, akikkel együtt lépegetnek felfelé a vállalati ranglétrán. Ezek közül a nagyon értelmes diákok közül túl sokan lesznek kapitányok úgy, hogy elveszítik a kapcsolatot a dolgozókkal, a cég igazi motorjával. Amikor az emberek elveszítik a kapcsolatot a dolgozókkal, akkor olyasmi történik, ami az Enronnál megesett. Vajon az ottani, úgymond jól képzett vezetők ajánlották az alkalmazottaknak, hogy vegyenek a cég részvényeiből, miközben ők eladták a sajátjaikat? Ez ugyan technikailag nem törvénytelen, de szerintem határozottan erkölcsstelen. Sajnos az a gyakorlat, hogy a részvényeiket eladó emberek másokat vételre buzdítanak; nemcsak az Enronnál volt ez jellemző, hanem másutt is, különösen a tőzsdén.

Az egyik dolog, amelyet mindkét apám megkövetelt tőlem, hogy soha ne veszítsem el a kapcsolatomat a társadalom összes rétegének tagjaival. Gazdag apám azt mondta: „Sose veszítsd el az emberségedet! Mindig tartsd szem előtt, hogy céged minden tagja ember, akinek családja van, és neked, mint a cég vezetőjének, az a feladatod, hogy mindent megtegyél jólétük és jó közérzetük védelmében.” Gazdag apám sokszor az eszünkbe véste ezt, Mike-nak és nekem. Ezért küldött minket dolgozni vállalkozásaiban olyan sokféle helyre. Nemcsak azt akarta, hogy a cég különböző részlegeivel

megismerkedjünk, hanem azt is, hogy megismerjük az egyes részlegekért felelős embereket.

Halála előtt néhány évvel szegény apám azt mondta: „Semmi kétségem afelől, hogy egyszer gazdag leszel. Kérlek, sose felejtsd el, honnan jöttél, és milyen értékeink vannak. Mindig emlékezz azokra, akikkel életed során kapcsolatba kerültél. Lehet, hogy többé nem látod őket, de ne feledkezz meg róluk, és légy hálás azért, amit kaptál tőlük. Amikor pedig eléred a célodat, legyen benned annyi alázat, hogy tudd, a szegények, a gazdagok, a barátok és az ellenségek - mind emberek. A pénz nem emel senki fölé. Emlékezz rá, hogy te is ember vagy!” Az én szerény véleményem szerint sok hajós megfélemedezett róla, hogy felelős az emberekért, a hajóért és a rakományért.

Gazdag apám tanítása

E könyv elején említést tettem róla, hogy gazdag apám találkozásainkkor mindig elkérte az aktuális pénzügyi kimutatásaimat. Minden ülésünk így kezdődött. Gyerekkoromban még nagyon egyszerű kimutatásokat kellett készítenem. Később felnőttesebb nyilvántartást vezettem. Ahogy egyre gazdagabb lettem, a pénzügyi kimutatásaim is összetettebbé váltak. Amikor elértem az anyagi függetlenséget, még bonyolultabbak voltak pénzügyi kimutatásaim. Amint tovább öregszem, és - reményeim szerint - még gazdagabb leszek, úgy lesznek pénzügyi kimutatásaim is egyre kifinomultabbak a jövőben. Persze nekem is követnem kell őket. Meg kellett tanulnom, hogy mindig naprakész személyes pénzügyi nyilvántartásom legyen, gazdag apám erre nagy súlyt fektetett.

Mondanom sem kell, szegény apámnak sosem volt pénzügyi kimutatása, még kevésbé naprakész. Tudta, hogyan kell kitölteni a hitelkérő nyomtatványt lakáshitel vagy autóvásárlási hitel igénylésekor, de sose alkalmazott könyvelőt, aki havonta vezette volna személyes pénzügyi kimutatásait.

A könyvben többször tettem említést olyan pénzügyi nagyságokról, mint Warren Buffett, Amerika leggazdagabb befektetője, Alan Greenspan, a hatalmas Nemzeti Bank elnöke, vagy Paul O'Neill, a pénzügyminiszter, és mind alapvetően ugyanazt állítják, amit gazdag apám mondott nekem. Ezek a pénzügyileg képzett emberek mind a pénzügyi műveltség fontosságára hívják fel a figyelmet, és arra, hogy a pénzügyi műveltség a pénzügyi kimutatások ismereténél kezdődik. Egyikük sem javasolta, hogy kezdjünk foglalkozni ingatlannal, takarékbetétekkel, vállalkozásokkal, adóhitelekkel, részvényekkel, napon belüli kereskedéssel, opciós kereskedéssel vagy befektetési alapokkal, a legtöbb ember mégis így kezd neki a bárkaépítésnek. Ezért van, hogy oly sok bárka nem áll helyt erős hullámban.

Megismétlem a kérdést, amelyet már feltettem ebben a fejezetben: „Hajlandó vagy irányítani bárkádat?” Ha még mindig igen a válaszod, a következő kérdés: „Hajlandó vagy naprakész, könyvvizsgáló által átvizsgált, személyes pénzügyi kimutatásokat készíteni?” Ha „nem” a válasz, nagyon fontos, hogy legyen MH nyugdíjterved, személyes megtakarításod, állami nyugdíjterved és lakásod.

Ha kezedbe veszed bárkád irányítását, és netán gazdag bárkát akarsz építeni, szokásoddá kell tenned, hogy legalább havonta eredménykimutatást, valamint mérlegkimutatást készíts. E két dokumentum képezi a pénzügyi kimutatás alapját. Ha egyre gazdagabb akarsz lenni, mindegy, mekkora vihar tombol a fejed fölött, állandóan munkálkodnod kell pénzügyi tudásod fejlesztésén, és a való életbeli oktatás kezdetének a legjobb, ha saját személyes, naprakész, valódi pénzügyi kimutatásodat készíted el - még akkor is, ha nincs benne semmi. Azért hangsúlyozom ezt, mert sokakat ismerek, akik rendszeresen olvassák cégük pénzügyi kimutatásait és éves jelentéseit, de saját maguknak nincsenek pénzügyi kimutatásaik. Aki irányítani akarja a bárkáját, annak számára saját személyes pénzügyi kimutatása a legfontosabb pénzügyi kimutatás.

Gazdag apám találkozásaink alkalmával többnyire megnézte saját személyes pénzügyi kimutatásomat, és a cégemét is. Enélkül nem tudott volna segíteni nekem. Csak

találgathatott, hogy milyen problémáim vannak és hol. 1977-ben elég jól álltam pénzügyileg, mert akkor indult be vállalkozás, és volt némi befektetői pénzünk a pénztárban. Gazdag apám adott néhány tanácsot saját személyes pénzügyi kimutatásommal és a vállalkozásával kapcsolatban. 1978-ban azonban a cég pénzügyi kimutatásai kezdtek rosszul kinézni. Ami pedig 1979-et illeti, tudjátok, mi volt gazdag apám véleménye: „A cégednek pénzügyi rákja van.” Ráadásul úgy gondolta, ez a betegség végzetes, és igaza is lett. A cég hamarosan megszűnt. Ennek ellenére - hála az ő segítségének és neki szóló rendszeres beszámolóimnak - személyes pénzügyi helyzetem megjavult, és ismét növekedésnek indult a vagyonom... bár később még egyszer elveszítettem mindent. Tehát azáltal, hogy rendszeresen bemutattam gazdag apámnak pénzügyi kimutatásaimat, segíteni tudott nekem, hogy rendbe jöjjenek a dolgaim, és újra fejlődni kezdjek. Ez a folyamat, hogy hibázom, tanulok, kijavítom a hibáimat, és bemutatom gazdag apámnak aktuális pénzügyi kimutatásaimat, jobb hajóskapitánnyá tett. Ma már nem félek a közelgő viharoktól, várom őket, tudva, hogy az élet kihívásaival való szembesülés tesz erőssé, bár néha azért továbbra is érzek félelmet, mint ahogyan mindenki más.

Mielőtt e fejezet végére érnénk, még szeretném felhívni a figyelmeteket arra, hogy az egészség és a gazdagság nagyon hasonló dolog. Ha orvoshoz megyünk, az először is vérképet csináltat, esetleg megröntgeneztet. Így tudja meg, mi bajunk van pontosan, és hol kell beavatkozni. Nemrégiben elmentem az orvosomhoz, aki vérképem alapján kellemetlen híreket közölt velem. Nem örültem annak, amit hallottam, de annak igen, hogy idejekorán megtudtam, mert így hamar gyógyíttathattam magam, mielőtt még nagyobb lett volna a baj.

Egy egyértelmű számadatokat tartalmazó pénzügyi kimutatás ugyan azt a célt szolgálja, mint egy vérkép vagy egy röntgenfelvétel. A rendszeresen aktualizált pénzügyi kimutatások lehetőséget nyújtanak rá, hogy hamar értesüljünk a rossz hírekről, és idejében nekilássunk a bajok orvoslásának. Mivel iskolarendszerünk sajnos nem biztosít pénzügyi képzést az embereknek, több millióan túl későn tudják meg, hogy pénzügyi rákban szenvednek. Ez történt az említett ötvennyolc éves Enron alkalmazottal, akiről a USA Today írt. Ő már csak arról értesült, hogy a hajója rohad, a rakomány szintűgy, a kormányosok pedig búcsú nélkül megszöktek. A baj az, hogy az illető alkalmazott egy kicsit későn szerzett tudomást minderről - de még most sincs túl késő. Ha az az ötvennyolc éves alkalmazott hajlandó kézbe venni bárkája irányítását anyagi bőség és jólét vadonatúj világába hajózhat be. Mindössze annyit kell tennie, hogy felüti a Yellow Pages-t, keres benne könyvelőket, többekkel elbeszélget, egyet alkalmaz közülük, legalább havonta kér tőle pénzügyi kimutatást, és minden hónapban átnézi azokat egy szakemberrel közösen, mondjuk, egy bankárral vagy egy könyvvizsgálóval, majd korrigálja a hibákat. Ha szembesül valós pénzügyi helyzetével valódi pénzügyi dokumentumok formájában, az anyagi lehetőségek egészen új világába léphet be.

A következő fejezetekben azokról a kontrollokról lesz szó, amelyekre mindenkinek szüksége van, aki jobban kézbe akarja venni anyagi jövője bárkájának irányítását. Ezek a kontrollok teszik az embert saját bárkája jobb kapitányává.

Építs bárkát!

1. Hajlandó vagy kézbe venni bárkád irányítását?
2. Készítsd el saját pénzügyi kimutatásodat. Használd mintának a CASHFLOW 101 játékban található formát. A következő fejezetben megtalálod a másolatát.
3. Keress egy könyvelőt! Kérj referenciát sikeres ismerőseidtől, vagy használd a Yellow Pages-t! Beszéljess el többel, majd válassz ki egyet!
4. Könyvelőddel nézsd át a pénzügyi kimutatásaidat, hogy megbizonyosodj róla, valóban jól készítetted el azokat!
5. Most már elemezheted jelenlegi helyzetedet, és azt, hogy miképpen kell megváltoztatnod befektetési szokásaidat.

12. fejezet

1. kontroll: Önmagunk kontrollja

A legfontosabb kontroll önmagunk kontrollja, és az, hogy miként kezeljük a pénzünket. Ha ezt jól csináljuk, gazdag bárkát építhetünk, és bölcsen vezethetjük.

1996-ban Peruban jártam, hogy megvegyek egy aranybányát. A zavaros gazdasági helyzet és a terrorcselekmények következtében több bányát bezártak, vagy rossz vezetőségre bíztak. Mintegy hatezer méter magasan, az Andokban, mutatott nekem egy bankár egy bányát, amelyet megvételre kivált. A magasság miatt háromlépésenként meg kellett állnom, hogy elmúljon a szédülésem, és helyreálljon a légzésem.

Amikor végre leereszkedtünk a keskeny, sötét tárnába, a bankár, aki a jelzálogtartozás kifizetésének elmaradása miatt lett a bánya tulajdonosa, egy kvarcérre mutatott, amely a sziklák között csordogált.

- Idenézzem, micsoda telér! - mondta.

Átbotorkáltam oda, ahol állt, és tekintetemet a zseblámpával megvilágított területre irányítottam.

- Húha! Mennyi arany! - szóltam elismerően.

Alig hittem a szememnek, amikor a lámpafényben megcsillant az arany.

- Sí, senior, mondtam, hogy ez jó bánya - mondta a bankár mosolyogva.

Közelebb léptem, megérintettem a zöldes-fehér kvarcecet és benne a szikrázó aranyat.

- Ez hihetetlenül gyönyörű - mondtam.

- Senior, ez nem arany - szólalt meg a bankár. - Ez vas-pirit a bolondok aranya. Az igazi arany ez alatt van, a kvarcér sötét szélében. Az nem fénylik.

Modern alkimisták

Gyerekkoromban gazdag apám sokat mesélt az alkímiáról. Nem tudtam, mi az, ezért megkérdeztem gazdag apámat. Így felelt:

- Évekkel ezelőtt sokan próbáltak különféle anyagokból, például vasból vagy szénből aranyat csinálni.

- Volt, akinek sikerült? - kérdeztem.

- Nem volt. Még soha senki nem változtatott semmit arannyá - oktatott gazdag apám.

- Az arany, az arany. De az embereknek sikerült létrehozniuk valami jobbat, mint az arany.

- Mi jobb az aragnál? - kérdeztem.

- Eszközöket - felelte gazdag apám. - A mai, modern alkimisták a pénzt, a forrásokat vagy az ötleteiket eszközök által váltják vagyonna.

- Azokra az eszközökre gondolsz, amelyeket vesznek vagy létrehoznak? - érdeklődtem.

- Pontosan - mondta gazdag apám. - A modern alkimisták a semmiből teremtenek eszközöket. Az ötleteikből alkotnak eszközöket, és az eszközök teszik őket gazdaggá. A szabadalmak vagy kereskedelmi márkák példák rá, hogyan működik ez. De a hulladékból is lehet eszköz, vagy ingatlanból is. Ez a mai kor alkimista.

Miközben a bankárral jöttünk lefelé a kanyargós, zötyögős úton, és a perui Andok látványos vonulatait szemléltem, már világos volt előttem, hogy a bankár tudja, esetleges befektetője egy bolond, és nem alkimista. Ha azt sem tudom, mi a különbség a bolondok aranya és a valódi arany között, ugyan milyen esélyem lehet rá, hogy eszközt faragok ebből az elhagyatott bányából? Mondanom sem kell, nem kötöttem üzletet Peruban. Ma már hálás vagyok azért, hogy másként is lehet alkimistának lenni, nem kell hozzá aranyat ásni.

Hogyan tudják a bankárok megkülönböztetni a bolondot az alkimistától?

Elmondtam, hogy gazdag apám 1979-ben is átnézte személyes és üzleti pénzügyi kimutatásaimat. Egyik akkori megjegyzése ma is aktuális. Azt mondta:

- A világ tele van bolondokkal és alkimistákkal. A bolondok szemetet csinálnak a pénzből, az alkimisták pedig pénzt csinálnak a szemetéből. Te és a társaid bolondok vagytok, nem alkimisták. Elindítottatok egy vállalkozást, és szemetet csináltatok a pénzből.

- De a bankárunk azt mondta, hitelez nekünk még - feleltem. - akkor biztosan nem csináljuk olyan rosszul.

Gazdag apám elnevette magát.

- Először is a bankárok adnak hitelt bolondoknak is, alkimistáknak is. Nekik mindegy, csak az a lényeg, hogy visszakapják a pénzt. Másodszor a bolondok magasabb kamatot fizetnek. Minél bolondabb valaki, annál magasabb kamatot fizet. A bankárokat tehát imád titeket. A cégetek sok pénzt termel, ti pedig szemetet csináltok belőle. Ebből a pénzügyi kimutatásból kiderül, hogy egyrészt alkimisták vagytok, másrészt bolondok. Miért ne adna nektek egy bankár hitelt?

- A baj az, hogy a tönk szélén álltok. Ahelyett, hogy visszaforgatnátok a cégetek termelte pénzt a cégbe, a pénzügyi kimutatásokatok forrás rovatából azt látom, hogy befektettetek egy Porschéba, két Mercedesbe és egy Jaguárba. Nézd csak meg, mennyi kamatot fizetsz ezekre az autókra. Nem csoda, ha a bankárokat imád titeket, és az sem csoda, hogy a tönk szélén álltok. Biztosan jól mutattok a pompás autóitokban. Biztos vagyok benne, hogy odavannak értetek a nők. De ha a pénzügyi kimutatásaitokat nézem, azt látom, hogy pénzügyi rákban szenvedtek. Ezekből a kimutatásokból kiderül, hogy bolondok vagytok, nem alkimisták. Úgy tűnik, mindent elfelejtettél, amire tanítottalak.

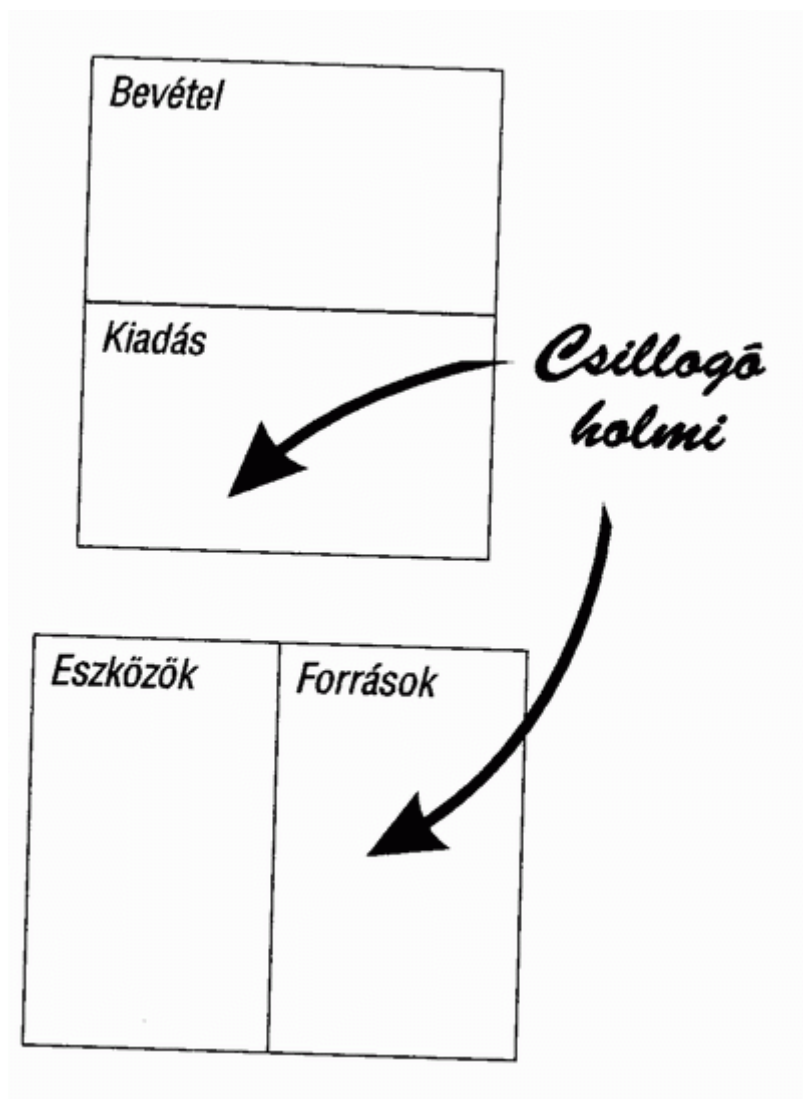
Nem mind arany, ami fénylik

Gazdag apám egy mondása jutott eszembe, amikor a perui Andokban, a bányából jöttem lefelé. A döcögős, négykerék-meghajtású járgányban ülve felöltöttek bennem a szavai: „Nem mind arany, ami fénylik. A bolondokat elvakítja a csillogás. Ezért hívják a vaspiritet bolondok aranyának. Az alkimisták megtalálják az aranyat a sötétben.”

Csillogó nyugdíjtervek

Minden reggel meg szoktam nézni a pénzügyi híreket két tévécsatornán is. Ellenőrzöm, milyen az aznap reggeli hangulat a tőzsdén, azután még egyszer megteszem ugyanezt a nap végén. Többek között azt is meg szoktam figyelni, melyik befektetési alap, részvény, nyilvános cég vagy pénzügyi tanácsadó szolgálat hirdeti a legtöbbet. - Vagyis megnézem, melyik csillog.

Sok alkalmazott, akár alacsony, akár magas a fizetésük, azért küzd anyagi nehézségekkel, mert túl sok pénzt költ csillogó holmikkra. Mindnyájan hallottunk már olyat, hogy szegény családok gyerekei 150 dollárt költenek egy új, márkás edzőcipőre. Amikor apartmanházakat nézek megvételre, számos lakásban látok márkás, nagy képernyős televíziókat és videojátékokat. Vannak barátaim, akik előkelő városnegyedekben laknak, európai autót tartanak, és magániskolába járatják a gyerekeiket. Tehát, ha megnézzük a forrásrovatukat, azt látjuk, hogy tele van csillogó holmikkal.



Semmi baj nincs a csillogó, márkás holmival. Én sem vetem meg a jó márkákat, a Porschét, a Ferrarit, az Armanit és a Rolexet. Mit ér az élet egy kis csillogás nélkül?

A baj az, hogy sokaknak az eszköz rovatában csak úgy hemzseg a csillogó befektetés.

<i>Bevétel</i>	
<i>Kiadás</i>	
<i>Eszközök</i>	<i>Források</i>
<i>Csillogó holmi</i>	

Amikor azt hallom: „Csak blue chip részvényeket veszek”, tudom, hogy az illető csillogó cégek részvényeit vásárolja. Ha pedig azt mondja valaki: „A brókerem ez és ez”, és úgy ejti ki a híres bróker cég nevét, hogy közben várja a hatást, tudom, hogy az illető a csillogást vette meg. Gyanúsak a sokat hirdető befektetési alapkezelő cégek és bróker cégek. A reklámok nagyon drágák, több millió dollárba kerülnek. Mint már említettem, Warren Buffett befektetési alapja, a Berkshire Hathaway nem hirdet befektető számára, és kifejezetten arra biztatja az embereket, hogy ne vásárolják az alapot. Ez az oka, hogy nem láttnia Berkshire Hathaway reklámjait, ugyanakkor az emberek sokat beszélnek róla. Talán azért hallani róla annyit, mert a Berkshire Hathawayt egy befektető vezeti, nem egy nagyvállalat.

Sok hivatásos befektető csak a sötétben vizsgálódik. Nem követik a Microsoftot. Inkább a következő Microsoftot keresik. A kis, induló cégeket kutatják, amelyek nemzetközi óriásokká fogják kinőni magukat. Nem jól csengő nevű, őszülő halántékú vezérigazgatót keresnek, előkelő egyetemi diplomával és filmsztáros mosollyal. Vállalkozó kell nekik, aki az alagsorban vagy a garázsban dolgozik a következő terméken, amely megoldja majd az emberiség legközelebbi nagy problémáját.

Amikor gazdag apámmal Monopolyt játszottunk, ő sokszor emlékeztetett rá, hogy sokan ingatlanban is a csillogót keresik, a Boardwalkon vagy a Park Place-en, de az igazi vagyont más telkek hozzák, amely az ember házakkal és szállodákkal épít be. Nem a csillogás számít, nem a készpénzáramlás. Nemrégiben Phil Orbanes egy cikkét olvasta a Harvard Business Review oldalain „Amit a vállalkozásról tudok, mind a Monopolyból tanultam” címmel (2002. március). Orbanes hivatkozik a Monopoly használati utasítására, melyben szerepel, hogy „Az alkalmi játékosok nem tudják, de a játéktáblán látható 28

ingatlan megtérülés szempontjából nem egyforma értékű. Valójában nem a Boardwalk és a Park Place a legértékesebbek, noha sokan ezeket tartják a legtöbbre. Kiderül, hogy a narancssárga és a piros telkek hoznak a legjobban, ezek érik a legtöbbet."

Amikor ingatlanokat keresek befektetési célból, általában nem az új lakónegyedekbe megyek, ahol zászlók, hőlégballonok, feltűnő táblák láthatók, drága csodalakások vannak, és egy helyben parkoló kamionban egyszerű finanszírozási terveket kínálnak. Tudom, hogy ezek a kereskedelmi fogások a potenciális lakásvásárlók elcsábítására valók, akik érzelmi kielégülést keresnek. Amikor én ingatlant keresek, sokszor csúnya épületeket nézek, netán olyanokat, melyekkel valami jelentős probléma van, és általában régebben beépített környéken keresgélek. Gyakran itt lehet ráakadni a legjobb befektetésekre.,. persze nem mindig. Vettem már vadonatúj ingatlant teljesen új környéken, amely pénzügyi szempontból maximálisan gyümölcsözőnek bizonyult. Tudom, hogy néha arany, ami fénylik. Ismét a pénzügyi műveltség, a pénzügyi kimutatások megértése, az üzlet minősége, a trend, a vásárló és az eladó igénye teszi lehetővé, hogy a fénylő bolondok aranyából fénylő igazi aranyat csináljunk. Ez a pénzügyi alkímia.

Több millió ember, szegények és gazdagok egyaránt, azért vannak anyagilag gondban, mert megőrnének a csillogásért. Hamarosan több millió idősödő nyugdíjas fog rájönni világszerte, hogy bajban van pénzügyileg, mert MH nyugdíjtervüket csillogásába fektettek be, nem aranyba.

Az alábbiakban szabadalmazott és kereskedelmi márkajelzéssel ellátott CASHFLOW 101 társasjátékom eredménykimutatását, valamint mérlegkimutatását láthatjátok:

ESZKÖZÖKBŐL származó BEVÉTELEK

Foglalkozás _____

Játékos _____

Cél: Kikerülni a mókuskerekéből és ráállni a gyorsító sávra azáltal, hogy a passzív jövedelem meghaladja az összes kiadást.

Eredménykimutatás

Bevétel	
Fizetés:	
Kamat:	
Osztalékok:	
Ingatlan:	Készpénzáramlás
Vállalkozások:	Készpénzáramlás
Kiadás	
Adók:	
Jelzáloghitel:	
Tandjüthitel törlesztése:	
Autóvásárlási hitel törlesztése:	
Hitelek törlesztése:	
Személyes adósságok törlesztése:	
Egyéb kiadások:	
Gyerekek költségei:	
Bankkölcsön törlesztése:	

Könyvvizsgáló _____
A jobbán ülő személy

Passzív jövedelem = _____
(Kamat + Osztalék + Ingatlan + Vállalkozásból származó készpénzáramlás)

Össz-jövedelem: _____

Gyerekek száma: _____
(A játékokat kezdje 0 gyerekekkel)

Kiadás
gyerekenként: _____

Össz-kiadás: _____

Havi készpénz-áramlás: _____
(Fizetés)

Mérlegkimutatás

Eszközök:

Bankbetét:	
Résztvény/Befektetési jegy/Letételi jegy: Száma:	Költség'db:
Ingatlan:	Első részlet: Költség:
Vállalkozás:	Első részlet: Költség:

Források:

Jelzáloghitel:	
Tandjüthitel:	
Autóvásárlási hitel:	
Hitelek:	
Személyes adósságok:	
Ingatlanra vagyon jelzálogkölcsön:	
Forrás:	
Bankkölcsön:	

Foglalkozás		Játékos	
Cél: Kikerülni a mókuserékből és ráállni a gyorsító sávra azáltal, hogy a passzív jövedelem meghaladja az összes kiadást.			
Eredménykimutatás			
Bevétel		Könyvvizsgáló	
Fizetés:		A jobban úó személy	
Kamat:		Passzív jövedelem =	
Osztalékok:		(Kamat + Osztalék + Ingatlan + Vállalkozásból származó készpénzáramlás)	
Ingatlan:		Készpénzáramlás	
Vállalkozások:		Készpénzáramlás	
Kiadás		Össz-jövedelem:	
Adók:		Gyerekek száma:	
Jelzáloghitel:		(A játékos kezdje 0 gyerekekkel)	
Tandjéti törlesztés:		Kiadás	
Autóvásárlási hitel törlesztése:		gyerekenként:	
Hitelkártyaköltségek:		Össz-kiadás:	
Személyes adósságok törlesztése:		Havi készpénzáramlás:	
Egyéb kiadások:		(Fizetés)	
Gyerekek költségei:			
Bankkölcsön törlesztése:			
Mérlegkimutatás			
Eszközök:		Források:	
Bankbetét:		Jelzáloghitel:	
Részvény/Betét/Jegy/Levél jegy: Szám: Költség/ób:		Tandjéti:	
Ingatlan:		Autóvásárlási hitel:	
Első részlet: Költség:		Hitelkártyák:	
Vállalkozás:		Személyes adósságok:	
Első részlet: Költség:		Ingatlanvagyon jelzálogkölcsöne:	
		Forrás:	
		Bankkölcsön:	

Foglalkozás

Játékos

Cél: Kikerülni a mókuskerekéből és ráállni a gyorsító sávra azáltal, hogy a passzív jövedelem meghaladja az összes kiadást.

Eredménykimutatás

Bevétel	
Fizetés:	
Kamat:	
Osztalékok:	
Eszközökből bevétel:	0 dollár
Ingatlan:	Készpénzáramlás
Vállalkozások:	Készpénzáramlás

Kiadás	
Adók:	
Jelzálogtartozás:	
Tandjítéltörlesztése:	
Autóvásárlási hitel törlesztése:	
Hitelek törlesztése:	
Személyes adósságok törlesztése:	
Egyéb kiadások:	
Gyerekek költségei:	
Bankkölcsön törlesztése:	

Könyvvizsgáló

A jobbán ülő személy

Passzív jövedelem =
(Kamat + Osztalék + Ingatlan + Vállalkozásból származó készpénzáramlás)

Össz-jövedelem:

Gyerekek száma:
(A játékok kezdje 0 gyerekekkel)

Kiadás gyerekenként:

Össz-kiadás:

Havi készpénzáramlás:
(Fizetés)

Mérlegkimutatás

Eszközök:		Források:	
Bankbetét:		Jelzáloghitel:	
Résztvény/Befektetési jegy/Letíteli jegy: Szám: Költség/dó:		Tandjítélt:	
Ingatlan:	Érték részlet: Költség:	Autóvásárlási hitel:	
Bolondok aranya:	Nyugdíjterv	Hitelek:	
	Résztvények	Személyes adósságok:	
	Kötvények	Ingatlanvagyon jelzálogkölcsön:	
	CSILLOGÓ HOLMI		
Vállalkozás:	Érték részlet: Költség:	Forrás:	
		Bankkölcsön:	

Amikor egy bankár vagy egy bárka kapitánya ránéz eredmény kimutatásának azokra a soraira, ahová a nyilak mutatnak, és ott van bevétel, tudja, hogy a bárka eszközöket szállít rakományként.

Ha a fizetés sor alatt nem szerepelnek egyéb számok, a bankár, illetve a bárka kapitánya tudja, hogy nincs rakomány, a bárka üresen halad vagy ha van, akkor bolondok aranya tölti meg a rakteret.

A bankárnak vagy a kapitánynak egyszerűen meg kell néznie a mérlegkimutatást, és máris tudja, hogy üres a hajó, vagy bolondok aranyával van-e tele.

Ha a mérlegkimutatás, ami a bárka rakterét jelenti, üresnek mutatja az eszköz rovatot, tudható, hogy a hajó üres. Az ilyen pénzügyi kimutatás lehet egy szegény emberé vagy egy fiatalé, aki nemrég állt a saját lábára.

Ha a mérlegben nyugdíjterv, részvények, kötvények, befektetési alapok, esetleg ingatlan szerepel, de nincs készpénzáramlást jelző nyíl az eredménykimutatás irányába, a bankár, illetve a hajó kapitánya gyanakszik, hogy a raktérben esetleg bolondok aranya

lapul. Ha pedig az eszközök márkásak, akkor már tudja, hogy a hajó tulajdonosa biztosan bolondok aranyával rakta tele a bárkát, ami csak fénylik.

Az Amerikai Kereskedelmi Tengerészeti Akadémia hallgatójaként azt tanultam, hogy alaposan vizsgáljam meg a rakteret. Figyelni kell rá, milyen fajta rakományt tettek fel a hajóra, hogyan rakodták be, hol tárolják, biztonságosan tárolják-e, továbbá hogyan és hol kell kirakodni. A rakomány és annak kezelése komoly tantárgy volt az akadémián. Négy évig tanultuk.

Az egyik tanárunk egy nyugalmazott tengerészkapitány volt, sokéves tapasztalattal. Nagyon érdekes órákat tartott, mert izgalmas történeteken mutatta be egy meglehetősen unalmas téma technikai részleteit. Az egyik története arról szólt, hogy egyszer vihar következtében egy hajó rakománya elszabadult a második számú (a hajóorrtól számítva második nagy raktér), bal oldali raktérben. Azt mondta: - Egyszer csak hangos reccsenést lehetett hallani, és a hajó elkezdett jobbra dőlni. Azonnal letért az útjáról, és a kormányosnak erősen el kellett rántania kormányt balra. A hatalmas hullámok balról egyszeriben átcaptak a hajón ahelyett, hogy a hajóornak csapódtak volna. Miközben a kormányos azon kínlódott, hogy a hajó elejét visszafordítsa a hullámok irányába, újabb reccsenés hallatszott. A négyes számú raktérben (a legnagyobb közvetlenül a parancsnoki híd előtt) lévő rakomány szabadult el. Ahelyett hogy a hajó visszanyerte volna az egyensúlyát, és visszaállt volna az eredeti irányba, a négyes számú raktérben elszabadult rakomány jobbra csúszásával még inkább jobbra vitte a hajót. Az óriási hullámok teljes erőből csapkodták a hajó jobb oldalát.

Miközben az öreg tengerész beszélt, a csoport tagjai úgy érezték, mintha vele együtt a hajó fedélzetén lennének. Végzősök voltunk, így mindnyájan eltöltöttünk egy évet a tengeren. Tudtuk, milyen kinn lenni egy rakománnyal megpakolt, nagy hajóval a nyílt óceánon. Sokan közülünk, én is, átéltünk már hurrikánokat, baleseteket, haláleseteket, továbbá más hajózással kapcsolatos veszélyeket és katasztrófákat. Miközben az öreg tengerészt hallgattam, éreztem, mint billen egyre inkább jobbra a hajó, és láttam, hogyan küzd a kormányos, hogy visszaállítsa az egyensúlyt a rakomány súlya, a hajó, az időjárás és az óceán ellenében. Mindnyájan tudtuk, hogy ha a rögzített hajórakomány elszabadul a tengeren, az olyan rémalom, amelyet kevesen élnek túl.

A nyugalmazott kapitány elmondta, hogy a kormányos végül nem tudott ura lenni a hajónak. A rakomány többi része is elszabadult, a hajó egyre inkább jobbra dőlt, és amikor egy nagy hullám elérte, hirtelen felborult. Szerencsére a legénységet két nappal később kimentette egy arra járó másik nagy szállítóhajó. A tanár így fejezte be a történetet: „Mielőtt kihajóztok a kikötőből, győződjetek meg róla, hogy a rakományokat biztonságosan rögzítették. Elég, ha egyetlen kötél nincs eléggé meghúzva és a rakomány, amelytől gazdagságot reméltek, megölhet titeket.” A csoport minden tagja nagy érdeklődéssel hallgatta ezt az egyébként unalmas témát, hogy miként kell ellenőrizni a rakomány rögzítését, és meggyőződni annak biztonságos voltáról.

Amikor majd elér minket a következő hatalmas piaczuhanás, sokan rá fognak jönni, hogy a rakományuk rögzítése nem elég biztonságos. Sok eszközük egyszeriben forrássá válik majd, ahogyan 2000 márciusában történt. Sokan nem fogják tudni kezelni a pénzügyi vihart, mert hiába fektettek be több milliót, mégsem váltak befektetőkké. Ha eljön a pénzügyi összeomlás, az igazi befektetők állnak majd a kormánynál, és azon fognak igyekezni, hogy az eszköz rovatból továbbra is áramoljon a készpénz a bevétel rovatba. Sokan azok közül, akik befektettek ugyan, de nem lettek befektetők, úgy érzik majd, hogy kis bárkájuk felborult és tehetetlenül sodródnak a tengeren abban reménykedve, hogy a kormány vagy valamilyen jótékonyági szervezet megmenti őket.

Pénzügyi kimutatásunk kontrollja

A pénzügyi kimutatás azért olyan fontos pénzügyi eszköz, mert gyors áttekintést nyújt a bankárnak vagy a hajóskapitánynak arról, hogy a rakomány igazi arany vagy bolondok aranya. A Gazdag papa sorozat negyedik kötete, a Gazdag gyerek okos gyerek bevezető

fejezetének címe így hangzott: „Miért nem érdekli a bankárunkat a bizonyítványunk?”. A bankárunk azért nem kíváncsi sem a bizonyítványunkra, sem az iskolai tanulmányi átlagunkra, sem arra, hogy milyen iskolába jártunk, mert a tudományos vagy szakmai sikernek vajmi kevés köze van a pénzügyi sikerhez. Az Enron nevű, kiváló hajó legénysége is megtapasztalta, hogy a különféle tudományos fokozatokkal rendelkező alkalmazottak fej-fej mellett úsztak azokkal, akiknek még érettségijük sem volt. Sajnos alig néhány év múlva több millió magasan képzett ember szintén úszni fog, méghozzá az életéért, és csak reménykedhet benne, hogy megmentik.

Aki saját bárkája kapitánya akar lenni, annak számára a legfontosabb, hogy kontrollálja önmagát, saját pénzügyi kimutatását, rakományát, annak tárolását, és azt, aki biztosítja. Mérlegkimutatásunk bárkánk raktere. A nagy pénzügyi viharokban, amelyek rendszeresen előfordulnak, az emberek ráébrednek, hogy a Porschék, a Ferrarik, a Rolexek, a házaik, a befektetési alapjaik, a részvényeik, az ingatlanjaik értéke egyszeriben eltolódik., a bal oldalról (eszközök) a jobb oldal irányába (források). Amikor ez megtörténik - és meg fog történni -, rájönnek majd, milyen értéktelenek valójában nettó értékeik. A tanulság tehát a következő: ha szereted a csillogó holmikat, ne légy a hajód kapitánya! Ha valaki kapitány akar lenni, fegyelmeznie kell magában a bolondot, aki a csillogáshoz vonzódik, nem az aranyhoz. Aki kapitány akar lenni, kontrollálja önmagát, vagyis tartsa ellenőrzés alatt eredménykimutatását, valamint mérlegét. Ne feledd, a mérleged bárkád raktere, akár van benne rakomány, akár nincs.

Eszközök vagy források vannak a nyugdíjtervünkben?

" Ha gazdagok akartok lenni, tudnotok kell, mi a különbség egy eszköz és egy forrás között" - mondta gazdag apám többször fiának és nekem. Azért fordított olyan sok időt pénzügyi oktatásunkra, mert stabil pénzügyi ismeretek nélkül nem lehet tudni, mi a különbség a kettő között. A bárkaépítés egyik alapja, hogy az ember ismerje a különbséget az eszközök és források között.

Egy könyv a könyvelésről

2002. januárjában felkértek, hogy tartsak előadást egy kisebb, kiemelkedő üzletemberekből álló csoportnak az arizonai Phoenixben. Az előadás végén egy nagy, helyi bank alelnöke megkérdezte:

-Ha jól tudom, az ön Gazdag papa, szegény papa című könyvéből 11 millió példány kelt el több mint harmincöt nyelven, világszerte. Igaz ez?

- Igen - bólintottam. - És egyre többet adnak el belőle. A Gazdag papa, szegény papa éveken át szerepelt a sikerkönyvek listáján, például New York Timesén és a Wall Street Journalén. Olvasta a könyvet?

- Nem. Mondja el, miről szól! - kérte barátságos hangon.

- A könyvelésről - feleltem mosolyogva.

-Micsoda?! - kérdezte hitetlenkedve. - Hogyan lehet egy könyvelésről szóló könyv világszerte bestseller? Ez lehetetlen. Nekem könyvelői diplomám van, és tudom, hogy a könyvelés sosem lehetne egy sikerkönyv témája.

Néhány percben körvonalaztam neki, miről szól a Gazdag papa, szegény papa. Beszéltem róla, hogy szegény apám a humán műveltség szólója volt, míg gazdag apám a pénzügyi műveltsége. Miután elmeséltem a könyv háttértörténetét, megkérdeztem:

- Hány ügyfele van, akik pénzügyileg műveletlenek?

A bankár a fejét csóválta, és mosolyogva azt felelte:

- Vannak egynéhányan, akik nagyon műveletlenek pénzügyileg, gazdag ügyfeleim közül sokan jól tájékozottak. De a legtöbb ügyfelemnek sejtelve sincs róla, mi az a pénzügyi kimutatás, a könyveléshez pedig egyáltalán nem konyítanak. Sokuk jól keres, de fogalma sincs, mit kezdjen a pénzével. Ez nekem jó, mert így a legtöbbjük bankbetétekben tartja a pénzét. Többnyire olyan emberekkel találkozom, akik nem műveltek pénzügyileg.

Akik olvasták a Gazdagpapa, szegény papát, tudják, milyen fontosnak tartotta gazdag apám a könyvelés alapjait... az eredménykimutatást, valamint a mérlegkimutatást. Gyakran mondta: „Az eredménykimutatás és a mérleg nélkül nem ismerhetjük a különbséget eszköz és forrás között.” A Gazdag papa, szegény papában az a gondolat váltotta ki a legnagyobb felhőrdülést, hogy a házunk nem eszköz. Az ember otthona többnyire forrás. Vannak, akik ezek után nem is hajlandók tovább olvasni a könyvet. Gazdag apám sosem mondta, hogy ne vegyünk házat, sőt éppen ennek az ellenkezőjére buzdított. Csak azt akarta, hogy tudjuk, mi a különbség eszköz és forrás között. Úgy vélte, sokan egyszerűen azért küszködnek anyagi gondokkal, mert forrásokat vesznek, melyeket eszközöknek hisznek.

- Hogyan lehet egy könyvelésről szóló könyv ilyen népszerű? - kérdezte a bankár.

Mosolyogva feleltem: - Nem csak könyvelésről szól. A személyes felelősségről is.

- Személyes felelősségről? - kérdezett vissza. - Hogy jön ide a személyes felelősség?

- Először is, a könyvelés megértése révén magam irányítom a pénzügyeimet és a jövőmet. Vezethetem saját vállalkozásaimat, nincs szükségem másra, hogy befektessen helyettem - mondtam. - Másodszor, a személyes felelősség azt jelenti, nem hagyom, hogy az emberek hazudjanak nekem.

- Hogy hazudjanak magának? - támaszkodott a bankár. - Ezt meg hogy érti?

- Gondoljon az Enron esetére!

- Ó, már értem - mondta a bankár elmosolyodva.

Hogyan különböztessük meg az igazi aranyat a bolondok aranyától?

Warren Buffett, Amerika leggazdagabb befektetője, úgy véli, a könyvelés megértése az önvédelem egyik formája. A következőket mondta ezzel kapcsolatban:

"Amikor valamilyen cég vezetői el akarnak mondani valamit azt a könyvelés szabályai szerint teszik. Sajnos - legalábbis némely iparban - szintén a könyvelés szabályait használják, amikor be akarnak csapni. Ha nem tűnik föl a különbség, ne legyünk sehol törzsrésztvényesek!"

Amikor kitört az Enron-botrány, az egyik felmerülő kérdés így hangzott: „Mi az a proforma könyvelés?” - Ez az Enronnál alkalmazott egyik könyvelési mód volt a kódosítás idején. Gazdag apám azt mondta: "A proforma könyvelés olyan könyvelői jelentés amely nyugodtan kezdődhetne így: »Egyszer volt, hol nem volt... « , vagy így: »Ha minden a tervek szerint alakul... «"

1999-ben, a tőzsde virágzásának idején, meghívtak egy iskolába, hogy beszéljek arról, milyen fontos a fiatalokat pénzügyi műveltségre tanítani. Az egyik tanár büszkén így szólt hozzá:

- Mi tanítunk az iskolánkban pénzügyi műveltséget. Tanítjuk, hogyan kell részvényeket kiválasztani megvételre.

- Előtte megtanítják azt is, hogyan kell értelmezni az éves jelentéseket és a pénzügyi kimutatásokat? - kérdeztem.

- Nem. Csak elolvasatom a gyerekekkel a piacelemző jelentéseit. Ha az elemző megvételre ajánl egy részvényt megvesszük, és amikor eladásra, akkor eladjuk.

Nem akartam akadékoskodni, ezért csak mosolyogtam, és bólogatva annyit mondtam:

- Hogy megy a gyerekeknek? A tanár sugárzó arccal válaszolt:

- Átlagosan több mint 20 százalékkal emelkednek a portfóliók.

Ismét mosolyogtam, és megköszöntem neki a tanítást. Nem részleteztem mit értek tanításon. Nem akartam kinyilvánítani aggodalmamat, hogy szerintem mire tanítja a gyerekeket.

Közvetlenül az Enron-botrány kirobbanása előtt tizenhétből tizenhat piacelemző vételre ajánlotta az Enron részvényeit.

Amikor Warren Buffett azt mondja: „Ha nem tűnik föl a különbség, ne legyünk sehol

törzsrésztvényesek!", akkor arra utal, hogy ha nem vagyunk pénzügyileg műveltek, ne vegyünk résztvényeket. Gazdag apám így fogalmazott: „Ha úgy választunk résztvényt, hogy nem tanuljuk meg előbb értelmezni a cégek pénzügyi kimutatásait, szerencsejátékot játszunk... nem résztvényt vásárolunk." Gazdag apám szerint az ANYBT emberek millióit kényszeríti rá, hogy szerencsejátékosok legyenek...nem befektetők... , akik jövőbeni anyagi biztonságukat teszik kockára. Ahelyett, hogy arannyal töltenék meg nyugdíjuk bárkáját, egész életükben hagyják, hogy bolondot csináljanak belőlük, és bolondok aranyával rakják meg a bárkát. A probléma tehát világszerte a pénzügyi műveltség hiánya, és ez messze túlmutat az Enron és Arthur Andersen botrányán.

A Gazdag papa, szegény papa a könyvelésről szól, de egyben a felelősségvállalásról is. Mivel a könyvelési kérdések rendszerint az olyan cégekkel kapcsolatban merülnek fel, mint az Enron, a WorldCom és a Xerox, nyilvánvaló, hogy nemcsak a könyvelés, a felelősségvállalás alapvető lényege is elsikkad.

Az Enron „másodlagos mérleget" használt a források feltüntetésére, vagyis a pénzügyi kimutatásokban nem szerepelt az összes forrás. Ez olyan, mintha valaki nem akarná feltüntetni az összes hitelkártya-tartozását a saját pénzügyi kimutatásában. Ez nem egyszerűen hibás könyvelés, hanem a felelősségvállalás hiánya.

A WorldCom pénzügyi összeomlásának kapcsán érdemes figyelembe vennünk gazdag apám eszközökre vonatkozó definícióját, szemben a hagyományos „bankári" definícióval. Gazdag apám azt mondta, eszköz az, amit pénzt rak a zsebedbe. Ha egy költséget „kapitalizálunk" (eszközt vásárolunk rajta), azután idővel amortizáljuk vagy értékcsökkenésként elszámoljuk (fokozatosan leírjuk költségként), gyarapodnak az eszközeink és csökkennek a költségeink. De ne feledjétek, gazdag apám szerint az eszköznek mindig pénzt kell hoznia a zsebünkbe. Attól, hogy egy költségen eszközt veszünk, még nem kerül több pénz a zsebünkbe.

Vajon észre kellett volna-e venniük az éles eszű elemzőknek a WorldCom hibás könyvelését? Itt a történelem legnagyobb könyvelési csalásáról volt szó, csaknem 4 milliárd dollárt sikkasztottak el, és naponta kerülnek elő további rendellenességekről szóló állítások. A cash flow kimutatás alapos tanulmányozása feltehetően fényt derített volna a költségek eszközzé alakításának felháborító gyakorlatára. A közvetlen hatás a profit növelése (a kiadások csökkentése által) és az eszközök gyarapítása volt - miközben a készpénz egyre csak kifelé áramlott a cégből!

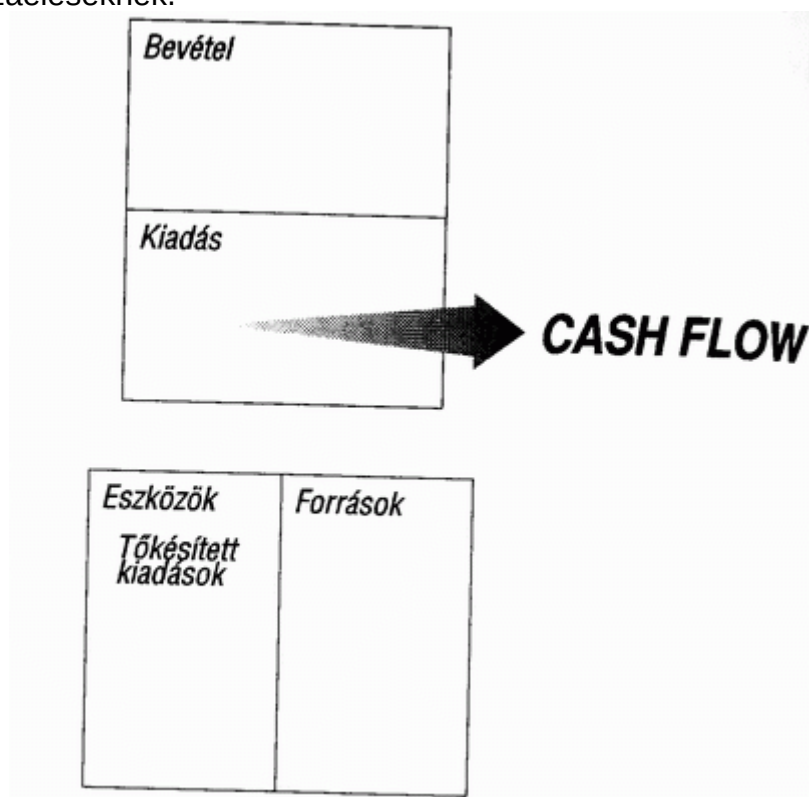
Sok elemző, és könyvelő túl nagy súlyt helyez az esedékességi könyvelésre, ami jól látszik az eredménykimutatáson és a mérlegen, ahol a WorldCom a valóságnál több bevételt, illetve eszközt tüntetett fel. Warren Buffett a Berkshire Hathaway 2001 évi jelentésében a következőket állítja: „Amikor cégek vagy befektetési szakemberek olyan kifejezéseket használnak, mint »adózás előtti jövedelem« vagy »proforma«, azt akarják, hogy gondolkodás nélkül fogadjunk el veszélyesen hibás fogalmakat. (A golfban proforma alapon gyakran az engedélyezett ütéseken belül teljesítem a kört: szent elhatározásom, hogy »átstrukturálok« a begurításaimat, így csak a zöld eléérése előtti ütéseimet veszem számításba.)" Ugyanebben a jelentésben később így folytatja: „Akik azt hiszik, hogy az adózás előtti jövedelem a legcsekélyebb mértékben is megfelel a valódi jövedelemnek, azok máris megragadhatják a golfütőt."

Valójában a cash flow kimutatás gyakran utoljára készül el a pénzügyi kimutatások sorában. Úgy tűnik, a könyvelők a két ismert összegből indulnak ki, a kezdő készpénzből, illetve a záró készpénzből, azután kezdődik az összerakós játék, amíg nem sikerül megindokolni a különbséget. Vajon a cash flow kimutatás többszöri elemzése elejét vehette volna a mai amerikai vállalatoknál előfordult könyvelési szabálytalanságoknak?

Jó befektetés egy cég? A válasz a pénzügyi kimutatások összes elemének áttekintéséből szűrhető le - a mérleg, az eredménykimutatás, és különösen a cash flow kimutatás tanulmányozásából. Beáramlik a pénz vagy ki? Nézzünk utána, mennyire megbízható az igazgatótanács. Érdemes a cash flow-val kezdeni, de egyetlen egysoros tétel sosem adhat teljes információt egy cég életképességéről.

Véssük eszünkbe amit Alan Greenspan mondott:

1. „Sok tanulmány utalt a pénzügyi műveltség javításának rendkívüli szükségességére; ennek hiánya ugyanis több millió amerikai polgárt tesz kiszolgáltatottá a lelkiismeretlen üzleti gyakorlatnak.”
2. „A tájékozott hitelfelvevő egyszerűen kevésbé van kitéve a csalásnak és a visszaéléseknek.”



3. „Az általános- és középiskolákban jobban meg kellene tanítani a pénzügyi alapfogalmakat.”
4. „A magasabb szintű pénzügyi műveltség elősegítené, hogy a fiatalok ne hozzanak rossz pénzügyi döntéseket, melyeknek hatását azután évekbe telik helyrehozni.”

Amikor Greenspan a tévében elmondta ezt a beszédet, az fogott meg legjobban, mennyire nagy hangsúlyt fektet az amerikai civilizáció fejlődésének szükségességére... és tekintettel a jelenleg mindnyájunkat érintő bonyolult pénzügyi helyzetre, a pénzügyi műveltség fontos ehhez a fejlődéshez.

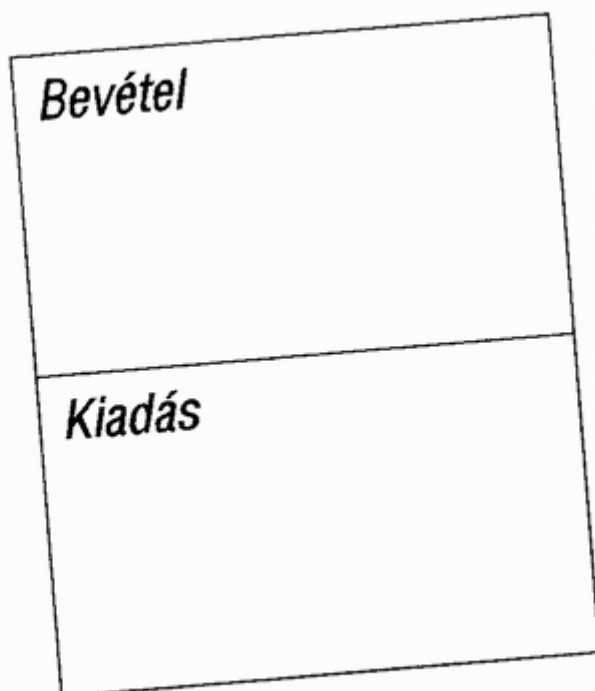
A Szenátus Banki Bizottságának ugyanezen az ülésén Paul O'Neill pénzügyminiszter a következőt mondta: „Az embereknek tudniuk kell olvasni, írni és elmondani az alapvető fogalmakat, hogy tájékozott befektetési döntéseket hozhassanak.” Így folytatta: „A pénzügyi műveltség jelenleg még fontosabb, minthogy csökken azon cégek száma, amelyek meghatározott hozzájárulású nyugdíjtervet biztosítanak dolgozóiknak, ugyanakkor nő az olyan nyugdíjtervek száma, amelyek tulajdonosai önálló befektetési döntéseket hoznak.” 2002-ben ez a rangos személyiség nagyon hasonlót mondott, mint gazdag apám néhány évtizeddel korábban. Legalábbis ugyanaz aggasztotta őket.

Eszközök és a források közötti különbség megértése

A Gazdag papa, szegény papában írtam róla, hogyan plántálta belém A gazdag apám a pénzügyi műveltséget kilencéves koromtól. Azt hiszem, a könyv sikerének egyik oka, hogy sosem lépi túl egy kilencéves gyerek megértési szintjét.

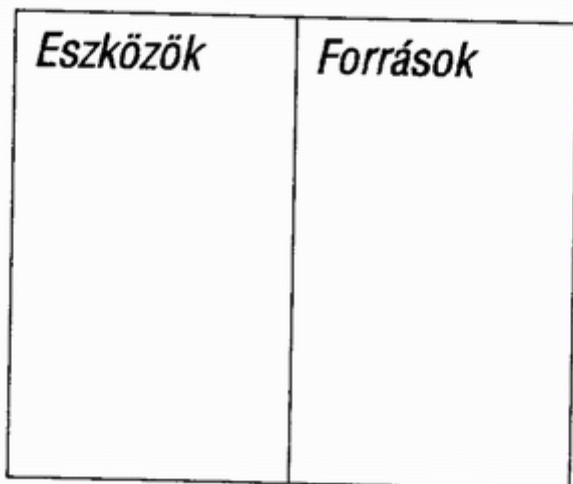
Azok számára, akik nem olvasták a könyvet, megvilágítom leglényegesebb mondanivalóit. Akik olvasták, azoknak pedig néhány kiegészítő információval szolgálok gazdag apám egykori tanításaiból.

Évekkel ezelőtt gazdag apám a következő ábrát rajzolta le nekem:



Megtanította, hogy az eredménykimutatás, más néven profit- és veszteségkimutatásként ismert, röviden P&V.

Ezek után ezt az ábrát rajzolta fel:



Megtanította, hogy a könyvelésben ezt mérlegnek hívják, egyszerűen azért, mert egyensúlyt kíván teremteni. Más szóval, az eszközeinknek egyensúlyban kell lenniük a forrásainkkal. Azt mondta: „Itt kezdenek a legtöbben összezavarodnia könyveléssel kapcsolatban.”

Szegény apám őszintén hitte, hogy a háza eszköz. Gazdag apám erre azt mondta: „Ha apád pénzügyileg művelt lenne, tudná, hogy a háza nem eszköz, hanem forrás.”

Gazdag apám elmagyarázta, hogy azért gondolják sokan eszköznek a házukat, mert az az eszköz rovatban szerepel. Tehát még a könyvelők és a bankárok is eszköznek

tekintik az ember házáat, mert abban a rovatban tüntetik fel. Mondjuk például, hogy a házam 100 000 dollárba kerül; 20 000 dollárt fizetünk ki az árából, a maradék 80 000 dollárra jelzálogkölcsönt veszünk fel. A mérleg akkor így alakulna:

<i>Eszközök</i>	<i>Források</i>
<i>100 000 dollár</i>	<i>80 000 dollár</i>
	<i>Nettó érték</i>
	<i>20 000 dollár</i>

Az eszközök és források közötti különbség a nettó érték, ez esetben a 20000 dollár értékét. A mérleg kiegyensúlyozott, a könyvelők elégedettek, az új háztulajdonos boldog.

A legtöbbben ennél többet nem akarnak tudnia könyvelésről... és azt hiszik nem is kell róla többet tudniuk. Sokaknak érzelmi biztonságot jelent és büszkék, hogy helyesen cselekedtek, hiszen meg vettek egy házat amit eszköznek vélnek. Az eszköz szó jobban hangzik, mint a forrás.

Gazdag apám sokszor mondta fiának és, nekem miközben vállalkozóknak és befektetőknek nevelt minket: „Ha gazdagok akartok lenni, többet kell tudnotok a könyvelésről az átlagembernél” Kilencéves korunktól fogva annyi mindent tanított meg nekünk a pénzügyekről, ami messze meghaladja a legtöbb felnőtt tudását... és nagyon egyszerű nyelvezettel magyarázott.

Gazdag apám azt mondta: „Egyedül a mérleg alapján lehetetlen megmondani mi eszköz és mi forrás. Ehhez az eredménykimutatásra is szükség van. E két dokumentum nélkül nem lehet eldönteni valamiről, hogy eszköz-e, vagy forrás.”

Mondandója megvilágítására a következőkben bemutatott ábrásort rajzolta fel nekünk. A Gazdag papa szegény papa valójában az eredménykimutatás, valamint a mérleg kapcsolatáról szól, egyszersmind két apa és két fiú története. A kapcsolat megértése nélkül az embert könnyen lóvá lehet tenni.

A legfontosabb tanulság

Gazdag apám ezek után azt mondta: „A legfontosabb szó a vállalkozásban a készpénzáramlás.” Elmagyarázta, hogy a gazdagok azért gazdagok, mert ők irányítják a készpénzáramlást, a szegények pedig azért szegények, mert ők ezt nem tudják. „Az egyik legfontosabb, kifejtésre váró jártasság - a készpénzáramlásunk kontrolljának kialakítása. A legtöbb anyagi probléma abból adódik, hogy az emberek nem tudják ellenőrzés alá vonnia készpénzáramlásukat.” Ez volt az egyik legfontosabb tudnivaló, amit kilencéves koromban megtanultam.

Bevétel
Kiadás

Eszközök	Források
-----------------	-----------------

Hadd ismételjem meg Alan Greenspan szavait: „A magasabb szintű pénzügyi műveltség elősegítené, hogy a fiatalok ne hozzanak rossz pénzügyi döntéseket, melyeknek hatásait azután évekbe telik helyrehozni.”

Gazdag apám tanítása, miszerint „Az egyik legfontosabb, kifejtésre váró jártasság - a készpénzáramlásunk kontrolljának kialakítása.”, összecseng Alan Greenspan állításával. Amikor megláttam az ötvennyolc éves Enron-alkalmazott képét a USA Today pénzügyi rovatának első oldalán, olyan ember arca tárult elém, aki későn jött rá az életében, hogy túl kevésbé tartja ellenőrzés alatt készpénzáramlásának irányát. Alan Greenspan utalása a „rossz pénzügyi döntésekre, melyeket évekbe telik helyrehozni”, különösképpen jövőbe látó.

2000. márciusában több millió alkalmazott döbbsen rá Amerikában, hogy kontrollálniuk kell a nyugdíjtervükből kiáramló készpénzt... amely nyugdíjtervről elhitették velük, hogy eszköz. Gazdag apám és az én szememben ez az egyik legsúlyosabb hibája az MH nyugdíjterveknek. A dolgozó befizeti a pénzt, abban a reményben, hogy az gyarapszik.

Ehelyett azonban arra kell rájönnie, hogy nemigen tudja kontrollálni a készpénzáramlást, miután a pénzén részvényeket, kötvényeket vagy befektetési alapokat vásárolnak. Hadd ismételem meg még egyszer:

„Az egyik legfontosabb, kifejtésre váró jártasság - a készpénzáramlásunk kontrolljának kialakítása. A legtöbb anyagi probléma abból adódik, hogy az emberek nem tudják ellenőrzésük alá vonnia készpénzáramlásukat.” Ez az egyik legfontosabb dolog, amit megtanultam kilencéves koromban. Amint felnőttem, egyre jobban és jobban ellenőrzésem

alá kellett vonnom a készpénzáramlásomat - nem egyre kevésbé.

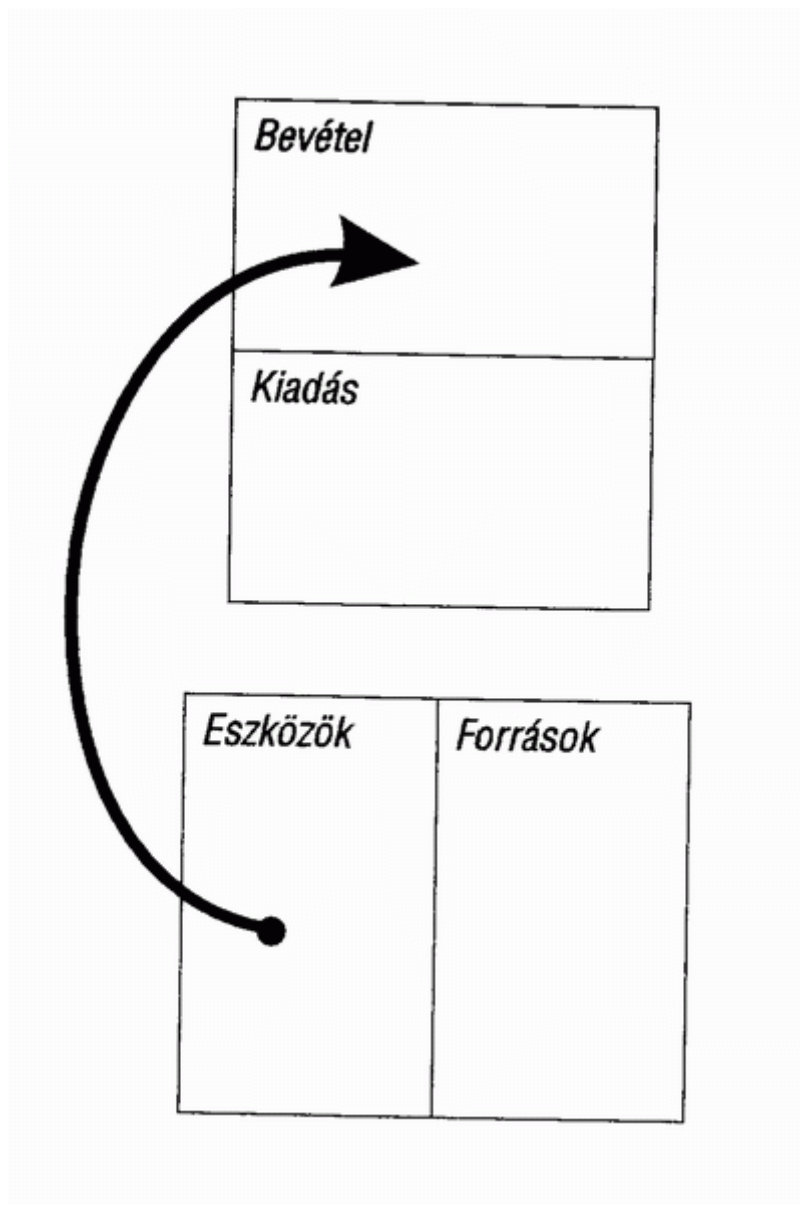
Kim és én azért mehettünk korán nyugdíjba, mert mi irányítottuk, merre áramolják a készpénzünk. Amikor a tőzsde emelkedett, pénzhez jutottunk, mert kontrolláltuk készpénzáramlásunkat. Amikor a tőzsde lezuhant, még több pénzhez jutottunk mert kontrolláltuk készpénzáramlásunkat. Nem néztük tétlenül, mint folyik le a pénzünk a csatornába, mint ahogyan oly sokan tették, amikor 2000 márciusában összeomlott a tőzsde.

Amikor azt mondtam a bankárnak, hogy a Gazdagpapa, szegény papa a könyvelésről és a felelősségvállalásról szól, fontosabbnak tartottam a felelősségvállalást. Az Enron-botrány felveti a kérdést, hogyan vállalhatnak felelősséget a dolgozók a saját életükért, ha nem tanultak meg elszámolni a pénzüikkel, és nincs beleszólásuk abba, merre áramlik a nyugdíjra megtakarított pénzük. Milliók - valóban milliók - vannak anyagilag nagy veszélyben világszerte, mert sosem tanultak könyvelést, nem tanultak meg felelősséget vállalni, és kevésbé kontrollálják a nyugdíjszámlájukban lévő pénz áramlását... ennél fogva kevésbé vagy egyáltalán nem urai saját életüknek.

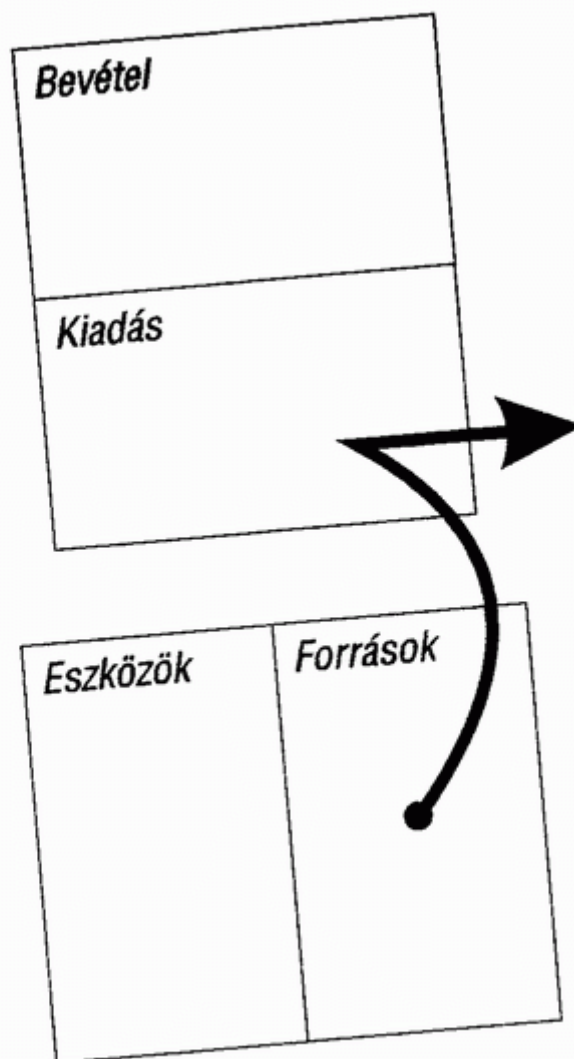
A készpénzáramlástól függ hogy valami eszköz avagy forrás

Gazdag apám egyszerű, ám annál lényegesebb tanítása így folytatódik: „Az, hogy a készpénz milyen irányba áramlik, meghatározza, hogy valami eszköz vagy forrás.”

Az eszközök a bevétel rovatba áramoltatják a pénzt", amint ez a következő diagramból is kiderül.



„A források a kiadás rovatba, majd onnan kifelé áramoltatják a pénzt”, amint azt a másik ábra mutatja.



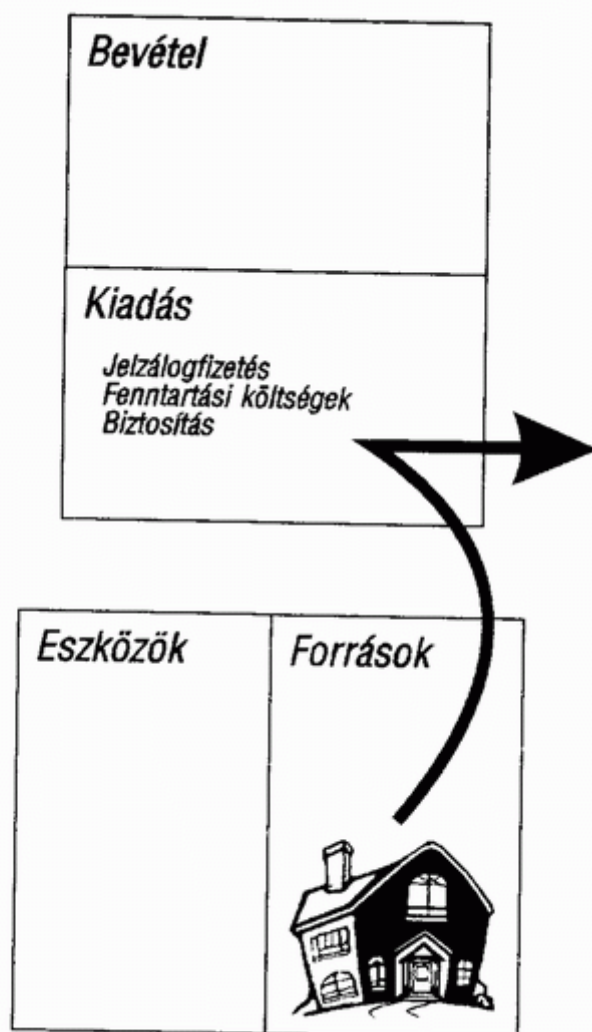
A lényeg megint csak az, hogy az eredménykimutatás, továbbá a mérleg közötti készpénzáramlás mutatja meg, hogy valami eszköz-e, vagy forrás. Egyszerűbben fogalmazva, gazdag apám így világította meg ezt: „Ha abbahagyod a munkát, az eszközök pénzt hoznak, a források viszont pénzt visznek tőled.” Plasztikusabban is elmondta ugyanezt: „Ha abbahagyod a munkát, az eszközök etetnek, a források megesznek.” 2000 márciusa után több millió ember - nemcsak az Enron alkalmazottjai - ráébredt, hogy bárkájuk, a nyugdíjtervük, élve felfalja őket, egyszerűen azért, mert nem tudják kontrollálni, melyik irányba áramlik a pénzük.

Forrás minden olyan dolog, amely pénzt vesz ki a zsebedből. Vagyis a saját lakás céljára használt ingatlan, a középosztály álma, jóval gyakrabban forrás, mint eszköz. Ha valaki bérbe adja a lakását, és a bérbeadásból származó bevétel több, mint az illető összes kiadása, akkor a lakás átkerül a forrás rovatból az eszköz rovatba.

Lakás céljára használt ingatlanból bérbe adott ingatlan

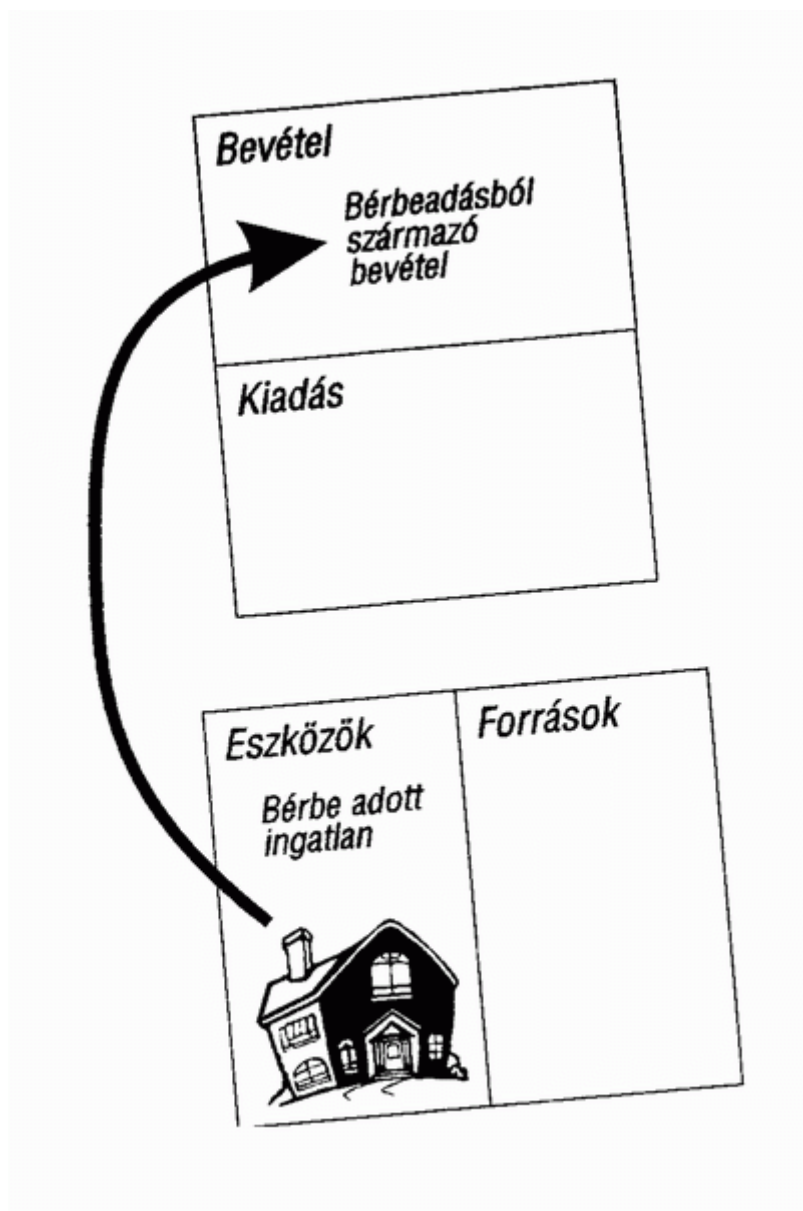
Gyerekikoromban megtanultam, hogy egy ház lehet eszköz is, és forrás is. Ez az egyszerű dolog megváltoztatta életem folyását, mert kevésbé lehetett bolonddá tenni. Nem hittem azt vakon, hogy a házam eszköz. Ha nem tanultam volna meg ezt az egyszerű leckét igen korán, bizonyára ugyanoda jutottam volna, mint a szüleim, akik abban a hitben vásároltak házat, autót, bútort, tévékészüléket, ékszert, hogy az mind eszköz. Anyám és

apám szentül meg volt győződve róla, hogy eszközöket vettek, pedig, csak a szegények és a középosztálybeliek népszerű tévhitében éltek.



Többekben bizonyára felmerül a kérdés: „Mi van akkor, ha nincs jelzálogkölcsön a házamon? Mi van, ha teljesen tehermentes?” Vagy: „Mi a helyzet a házam értékcsökkenésével?” Vagy: „No és az autóm? Az nem eszköz?”

Ezekre a kérdésekre a Gazdag papa, szegény papa, illetve más könyvek és hangkazetták adják meg a választ, amely röviden így hangzik: A készpénzáramlás határozza meg, hogy valami eszköz-e vagy forrás. Vagyis egy tehermentes ház is lehet forrás, mert nem az adósságtól függ, hogy valami eszköz vagy forrás, hanem a pénz áramlásának irányától az eredménykimutatás, valamint a mérleg között.



Ebben a könyvben nem áll szándékomban megtárgyalni; hogy az ember ház' a eszköz, avagy forrás. A célom felhívni a figyelmet arra, hogy több millió ember nyugdíja veszélyben van, mert az illetők nem eszközöket vásároltak... forrásokat vettek a nyugdíj-bárkájukhoz. Alkalmazottak milliói csodálkoznak el, amikor belepillantanak nyugdíjszámlájukba hogy vajon hova lett a pénzük. Más szóval, hova áramlott ki a pénzük. A pénz számtalan esetben kiáramlott, ami azt jelenti, forrásokba fektettek be, amelyeket eszközöknek hittek.

Tények és vélemények

Sokan azt hiszik, hogy a könyvelésben tények szerepelnek. Ez bizonyos értelemben igaz. A könyvelés azonban jórészt véleményeken alapszik, nem tényeken. Megígértem, hogy bővebben kifejtem gazdag apám tanításait azoknak, akik olvasták korábbi könyveimet, vagy hallgatták kazettáimat. Íme, most következik a mélyebb tudnivaló. A lényeg a könyvelés sokkal inkább véleményeken alapul, mint tényeken, ezt nagyon fontos megérteni.

Gazdag apám elmesélte, hogyan lehet jó könyvelőt találni. Azt mondta: „Amikor elbeszélgetsz az első könyvelővel, kérdezd meg tőle; »Mennyi 1 + 1?« Ha az első pályázó azt feleli, »2«, ne vedd fel, mert nem elég okos. Ha a második könyvelő azt mondja, »3«, őt se alkalmazd, mert túl buta. Ha a harmadik visszakérdez: »Mit szeretne, mennyi

legyen?» öt válaszod, mert megtaláltad a neked való könyvelőt."

Eszköz vagy forrás a nyugdíjtervünk?

Induljunk ki tehát abból, hogy a könyvelés nem tényeken, hanem véleményeken alapul, és vizsgáljuk meg a következő példát. Amikor azt kérdezem, „Az ön nyugdíjterve eszköz?” a legtöbben azt felelik, igen. Végül is több százezer, esetleg több millió dollárjuk van benne. A nyugdíjreform után gazdag apám fonásnak tekintette alkalmazottjai 401(k) nyugdíjterveit, nem eszközöknek, annak ellenére, hogy pénz, részvények, kötvények vagy befektetési alapok voltak a számlákon. Kinek volt igaza?

2002 februárjában a General Motors büszkén jelentette be a világnak, hogy profitot könyvelhet el. Az adott, 2001-es, mostoha gazdasági helyzetben ez valóban ok volt az ünneplésre. A bírálók azonban elkezdtek emlegetni a GM alulfinanszírozott forrását, a nyugdíjtervüket. Láttam erről egy műsort a tévében. Az egyik szakkomentátor eszköznek nevezte a General Motors nyugdíjtervében szereplő több milliárd dollárt. A másik szakkomentátor ugyanerről mint hatalmas összegű forrásról beszélt. Ugyanarról a több milliárd dollárról nyilatkoztak, mégis az egyik szakértő eszköznek nevezte, a másik forrásnak. Ebből is látszik, hogy a könyvelés inkább véleményeken alapszik, mint tényeken.

Gazdag apám pénzügyi nevelésének jelentős részében, egészen fiatal koromtól fogva arra koncentrált, hogy kritikus gondolkodóvá tegyen. Azért használom a kritikus szót, mert tudom, hogy számos olvasó a fenti sorokat olvasva inkább cinikus, mint kritikus. El tudom képzelni, hogy sokan azt mondják: „Egymilliárd dollár mindenképpen eszköz, akárhogyan is nézzük. Aki így vélekedik, az cinikus, nem egyszerűen kritikus, és a kettő között nagyon nagy a különbség.

Idézzük csak fel, mit mondott Warren Buffett: „Amikor valamely cég vezetői el akarnak mondani valamit az üzletről, a könyvelés szabályai szerint teszik. Sajnos - legalábbis egy némely iparban - szintén a könyvelés szabályait használják, amikor be akarnak csapi. Ha nem tűnik föl a különbség, ne legyünk sehol törzsrésztvényesek!"

Warren Buffett azt tanácsolja, hogy gondolkodjunk kritikusan, ne cinikusan. Azt állítja, ha nem tudtuk felismerni az árnyalatnyi különbségeket, könnyen rászédhetnek.

Több millió ember hiszi, hogy MH nyugdíjterve eszköz. Mások ugyanezt a nyugdíjtervet forrásként értékelik. Gazdag apám arra hívná fel a figyelmet, hogy a kifinomultabb befektetőnek mindkétféleképpen látnia kell. Ha nem, akkor - ahogyan Buffett mondja - » Ne legyünk sehol törzsrésztvényesek!"

Az eszközökből források

Gazdag apám egy másik nagyon fontos tanítása az volt, hogy minden eszköz válhat forrássá. Azt mondta: „Minden eszköz egyetlen szempillantás alatt átalakulhat forrássá. Ezért kell nagyon óvatosnak lennünk, amikor eszközt vásárolunk, és még óvatosabbnak, miután megvettük."

Több millió ember technikailag talán eszközt vásárolt 2000 márciusa előtt, de azok az úgynevezett eszközök nagyon hamar forrásokká váltak 2000 márciusa után. Emiatt a változás miatt -, hogy az eszköznek vélt nyugdíjszámlákon lévő pénzről hirtelen kiderült, hogy forrás - bizonytalanodott el több millió ember mára a nyugdíját illetően.

Rengetegen kíváncsiak rá manapság, mi az igazi eszköz, és mi az igazi forrás. Az egyenes válasz: minden eszköz egyben forrás is. Ezért van, ha gazdag bárkát akarunk építeni, azt kell tennünk, amit Alan Greenspan, Warren Buffett, Paul O'Neill, a pénzügyminiszter és gazdag apám tanácsolt, azaz pénzügyileg művelté kell válnunk. A pénzügyi műveltség elengedhetetlen ahhoz, hogy gazdag bárkát építsünk, mert ha nem vagyunk pénzügyileg műveltek, éveken át hordhatjuk a bárkánkra a bolondok aranyát, valódi arany helyett.

Ideje felkészülni a viharra!

Ezt a könyvet 2002 tavaszán írom- Tekintettel a népességrobbant nemzedékének igényeire - amely nemzedéken általában az 1946 és 1964 között születetteket értik Amerikában, azaz körülbelül 75 millió embert, ha a bevándorlókat is beleszámítjuk, akkor 83 milliót -, újabb fellendülés előtt áll a tőzsde... méghozzá jelentős fellendülés előtt. Ez akkor várható, amikor ezek az emberek elkezdnek nyugdíjba menni.

A népességrobbanás nemzedékének tagjai közül sokan ismét kénytelenek lesznek a tőzsdére menni MH nyugdíjtervük miatt. Ez a némi anyagi biztonság elérésére tett utolsó kétségbeesett próbálkozás idézi elő a nagy zuhanást megelőző nagy emelkedést. Ez azt jelenti, nagyjából 2012-ig mindannyiunknak jó eszközökkel kell megrakodnunk a bárkánkat, nem rosszakkal... nem olyanokkal, amelyek elszabadulnak a viharban, és forrásokká válnak. 2012-ig már csak tíz év van hátra! Természetesen a nagy összeomlás bekövetkezhet ma is, holnap is. Ha semmi sem történik, akár 2016-ig is várathat magára, de biztosan nem marad el. Egész egyszerűen azért elkerülhetetlen, mert túl sokan vannak a népességrobbanás nemzedékének tagjai és a szüleik, akik nem irányítják a bárkájukat, vagy nem rendelkeznek pénzügyi műveltséggel, hogy irányítani tudják a viharos tengeren.

Nem a pontos dátumot akarom megjósolni, inkább arra szeretnék buzdítani mindenkit, hogy készüljön fel... és szerencsére mindnyájunknak van ideje a felkészülésre. Felsorolom a teendőket, melyek segítséget nyújtanak a közelgő tökéletes viharra való felkészüléshez, arra a viharra, amely valószínűleg hatalmas mérvű emelkedést, majd hatalmas mérvű esést fog eredményezni. Emlékezzetek gazdag apám szavaira: „Ha gazdagok akartok lenni, előbb sok időt fektessetek be, csak azután sok pénzt!”

Építs bárkát!

1. Tekintsd át pénzügyi kimutatásodat! Elemezd az eszközök között szereplő összes tételt. Mindegyik esetében válaszold meg az alábbi kérdést:

Hoz pénzt? Igen____ Nem____

2. Ha az eszköz nem hoz pénzt, minősítsd bolondok aranyának.

3. Jövedelmed mekkora hányadát biztosítják eszközök. Más szóval, dolgozik-e neked a pénzed (eszközeid)?

4. Vannak olyan eszközeid, amelyek jelenleg nem dolgoznak neked, és amelyeket átalakíthatnál készpénzáramlást biztosító eszközökké?

További információforrások

Ha meg szeretnéd tanulni bárkád és rakománya kontrollálását, a következő oktatási termékek nyújthatnak segítséget a tanulási folyamatban.

1. The Retirement Myth (A nyugdíj mítosza). A könyvet Craig S. Karpel írta, és a HarperCollins kiadó gondozásában jelent meg először, 1995-ben.

A szerzőt ugyanazok a dolgok aggasztják, amelyek gazdag apámban is aggodalmat keltettek az MH nyugdíjtervekkel kapcsolatban. Érdemes elolvasnia könyvet, ha szeretnéd részletesebben megtudni, milyen súlyos a probléma, és hogyan védheted meg magadat. A könyvből kiderül, miért kerül veszélybe a közeljövőben a munkahelyi biztonság, a nyugdíjtervek, a társadalombiztosítás rendszere, a tőzsde, a lakásárak és még sok minden más.

2. Your 1st Step to Financial Freedom (Az első lépés az anyagi függetlenség felé). Ez egy hanganyag Diane Kennedy, okl. könyvvizsgáló és Robert Kiyosaki munkafüzetével; megrendelhető a richdad.com-on.

Amint e fejezet címe is utal rá, az első kontroll önmagunk kontrollja. A hangkazetta és

a munkafüzet olyanoknak készült, akik sokat költöttek csillogó holmikra, bolondok aranyára, és fel akarnak hagyni ezzel a gyakorlattal. Nem csak személyes pénzügyeink szilárd könyvelési elvek alapján történő rendbetételéhez nyújt segítséget, de ötletekkel szolgál arra nézve is, hogyan csökkenthetjük legjelentősebb költségünket, az adóinkat.

Ha megtanulod elrendezni pénzügyeidet, hogy csökkentsd az adóidat, jó úton haladsz afelé, hogy több pénzt takaríts meg, így több pénzből és bölcsebben fektethetsz be. Ez az egyszerű hanganyag az első lépés mindazok számára, akik kézbe akarják venni pénzügyi bárkájuk irányítását.

3. CASHFLOW 101. Ezt a társasjátékot 1996-ban készítettem el, hogy megtanítsam a könyvelés s egyúttal a befektetés alapjait. Szabadalmazott társasjáték, amely megrendelhető a richdad.comon vagy magyarul a www.bagolyvar.hu címen.

Amint az a játék nevéből is kiderül, arra szolgál, hogy a befektetővé válni kívánóknak megtanítsa az eszközökből származó cash flow kontrollját. Nem könnyű játék, de akik megtanulták, azt állítják, megváltozott az életük, és világosság gyúlt az agyukban. A játékosok megtanulják, hogyan váltsák a fizetésüket eszközökre, és áramoltassák a pénzt ezekből az eszközökből a zsebükbe. Egyszerűen szólva, ez egy hathatós, életet megváltoztató játék.

4. CASHFLOW gyerekeknek. Ez az oktató társasjáték a felnőtteknek szóló CASHFLOW 101 leegyszerűsített változata. 6 és 12 év közötti gyerekeknek készült. Számos szülő úgy véli, nagyon jó kezdetnek, mielőtt elkezdenék a felnőtt változatot játszani.

A játék célja, hogy megtanítsa a fiataloknak, hogyan térhetnek ki a világban a bolondok aranya csillogása elől, továbbá hogyan vegyék kézbe pénzügyi bárkájuk irányítását. A CASHFLOW gyerekeknek arra ad lehetőséget, hogy a fiatalok életük pénzügyi igazgatóivá váljanak. Ahogyan Alan Greenspan, az Amerikai Nemzeti Bank elnöke állítja: „A magasabb szintű pénzügyi műveltség elősegítené, hogy a fiatalok ne hozzanak rossz pénzügyi döntéseket, melyeknek hatásait aztán évekbe telik helyrehozni.”

Izgalmas hírek

Kifejlesztettünk egy elektronikus tantervet Gazdag gyerek, okos gyerek címmel. Ezt világszerte ingyen bocsátjuk az iskolák rendelkezésére. Mi, a richdad.com munkatársai, úgy véljük, fontos a világ gyermekeinek megadnunk azt a pénzügyi oktatást, amelyet az információ kora megkövetel.

Amint korábban említettem, a kormány csupán elodázza a pénzügyi problémákat. Mi, a richdad.com-nál, hisszük, hogy az emberek és a vállalatok dolga megoldani azokat. Ahogyan Alan Greenspan is hangsúlyozta, a pénzügyi képzés lényeges a gyerekek számára, ha civilizációként fejlődni akarunk.

Ezért mi, a richdad.com munkatársai, minden támogatónkkal együtt örülünk neki, hogy a megoldásban van részünk, nem a problémában. Köszönettel tartozunk mindazoknak, akik megvásárolták termékeinket, megtekintették weboldalunkat és részt vettek a szemináriumainkon, mert ők mindnyájan segítenek bennünket abban, hogy visszaadjuk a gyerekeknek a világot. Köszönjük nektek, hogy támogatjátok erőfeszítéseinket és szervezetünk küldetését, vagyis azt, hogy az egész emberiség anyagi jólétét magasabb szintre emeljük.

Esettanulmány

A Gazdag Papa Szervezet oktató cég. Célunk, hogy minden alkalmazottunk és csapatunk összes tagja anyagilag függetlenné váljék. Havonta egy alkalommal délután bezárjuk az irodát, és CASHFLOW 101-et játszunk, hogy együtt tovább tanuljunk.

Cecília két hétre jött dolgozni a Gazdag Papa Szervezethez ideiglenes munkaerőként. Azóta négy év telt el, és ő most is velünk dolgozik, független üzletkötőként. Idézem a szavait: „A megfizethetetlen pénzügyi műveltség és a Gazdag Papa csapatának

támogatása indított arra, hogy itt dolgozzam."

Cecília és férje, George kezükbe vették jövőjük irányítását. A hivatásukkal szerzett jövedelmükön túl nemrégiben vásároltak egy ipari mosógépet, és a továbbiakban még kettőt szándékoznak venni. Céljuk, hogy vállalkozásukkal passzív jövedelemre tegyenek szert, amely anyagilag függetlenné teszi őket, azaz megengedi nekik, hogy csak akkor dolgozzanak, amikor kedvük tartja.

13. fejezet

2. kontroll: Érzelmeink kontrollja

Warren Buffett mondása: „Ha nem tudjuk kontrollálni érzelmeinket, nem tudjuk kontrollálni a pénzünket sem."

Az 1990-es évek végén egy barátom felesége azt mondta: „Közele barátunk vagy, ezért tudod, hogy nemrégiben sok pénzhez jutottunk. Még sosem volt ennyi pénzünk. De attól félek, hogy elveszítjük." 2001 végére tényleg csaknem elveszítették mindenüket. Amitől tartottak, bekövetkezett. A pénz elvesztése önbeteljesítő jóslatnak bizonyult.

Gazdag apám azt mondta: „A pénz érzelmi ügy. Ha nem tudjátok uralni az érzelmeiteket, az érzelmeitek fogják uralni a pénzeteket. Sok ember anyagi hipochondriában szenved."

Ötödikes koromban elkezdtem olvasni a nagy tengerjáró felfedezőkről, Kolumbuszról, Magellanról, Cortézről, Cookról és másokról. Azt hiszem, az ő történeteik játszottak közre abban, hogy a New York-i Amerikai Kereskedelmi Tengerészeti Akadémiára iratkoztam be Kings Pointban. Bár a diploma megszerzése után a haditengerészethez kerültem, a tenger iránti vonzalmam sosem múlt el.

A közelmúltban kezembe került az egyik legjobb, hajóról szóló könyv. Nathaniel Philbrick az írója, a címe pedig *In the Heart of the Sea: The Tragedy of the Whaleship Essex* (A tenger szívében: Az Essex bálnavadász hajó tragédiája). A könyv alapjául megtörtént esemény szolgált. Az 1800-as évek elején az Essex nevű hajó kihajózott Nantucket kikötőjéből, ami huszonöt mérföldre van a Massachusetts állambeli Cape Codtól. Körbehajózta Dél-Amerikát, majd a Csendes-óceán közepe felé indult, az egyenlítő közelébe. Az utat 2-3 évre tervezték, sajnos azonban hirtelen vége szakadt, amikor egy hatalmas ámbrás cet nekiúszott a hajónak, és elsüllyesztette.

A történet ismerősnek tűnhet, hiszen Heretan Melville Moby-Dickje ugyanezt a történetet dolgozta fel. Jómagam mindkét könyvet olvastam, és azt kell mondanom, a Moby-Dick a nyomába sem ér az igaz történetnek, ami az Essex legénységével esett meg, miután a hajó elsüllyedt. A Moby-Dick valójában azzal fejeződik be, hogy a cet nekimegy a hajónak; az Essex története azonban még csak ezután kezdődik.

Amint a hajó süllyedni kezdett, a legénység, mintegy húsz ember, beszállt a három kisebb bálnavadász csónakba. Élelmet és vizet is raktak a csónakokba, majd a kapitánynak és embereinek el kellett döntenüik, mihez kezdjenek. Az egyik lehetőség az volt, hogy egyszerűen felhúzzák a vitorlákat, és a széllel Tahitire sodortatják magukat, amit számításaik szerint egy hét alatt könnyedén elérhettek volna.

Ám váratlanul megszólalt az egyik tengerész: „De hiszen Tahitin kannibálok élnek!" Ez elég nyomós ellenérv volt. A három csónakban ülő legénység megijedt, és úgy döntöttek, inkább visszaveznek Chilébe, noha az sokkal messzebb volt, és széllel szemben kellett haladni. Azért választották Chilét, mert azt ismerték, és úgy érezték, ott nagyobb biztonságban lesznek, mint a „tahiti kannibálok" között. Így tehát elindultak, szemben a széllel.

Több mint kilencven nap múlva az egyik kis csónakot észrevette egy másik, új-angliai bálnavadászhajó. Amint a hajó kapitánya közel ért a csónakhoz, úgy látta, mintha egy csontváz feküdne a csónak orrában, és egy ugyancsak csontsovány másik alak a farában. A csónak közepén egy halom csont hevert, a tengerészek kifehéredett csontjai. Az Essex legénységének tagjai olyanokká váltak, mint akiktől rettegtek. Félelmeik önbeteljesítő

jóslatként működtek.

Az Essex története nem egyszerűen a kannibalizmusról szóló, rémisztő elbeszélés. Egy gyenge kapitány története is, és egy olyan embercsoporté, melynek gondolatait az érzelmeik uralták. Ezek az emberek hagyták, hogy a biztonság gondolata határozzon a jövőjükön. Ahelyett, hogy Tahitire hajóztak volna, azt választották, hogy visszamennek arra a helyre, amit ismernek, noha szakmájuknál fogva tisztában voltak vele, hogy Chilébe visszajutni szinte lehetetlen vállalkozás.

A történet a feltevésekről is szól. Emlékeztek még, mit írtam korábban a feltevésekről? Nos, senki sem tett fel kérdéseket annak a tengerésznek, aki azt állította, hogy Tahitin kannibálok élnek. A legénység tagjai egytől-egyig új-angliaiak voltak. Egyikük sem járt még soha Tahitin. Senki sem kérdezte meg: „Jártál már Tahitin?”

Röviddel az Essex tragédiáját követően Hawaii és Tahiti a világ bálnavadászainak paradicsomává vált. Fiatal fiúként, miután olvastam róla, milyen nagyszerűen érezték magukat a bálnavadászok Tahitin, elkezdtem álmodozni arról, hogy egy napon majd én is elhajózom oda, és álmaim 1967-ben valóra váltak. Tulajdonképpen ez a vágyam, hogy elhajózzak Tahitire, adta a legnagyobb ösztönzést, hogy a New York-i akadémiára járjak. 1967-ben egy tankhajó fedélzetén indultam el Hawairól Tahitre, diákként. Kannibálokkal nem találkoztam, viszont egy olyan édenkert tárult elém, amely minden ifjúkori álmat felülmúlta. Még ma is álmodom Tahitiről, és az ottani csodálatos emberekről.

A befektetés maga a paradicsom

Feleségemnek, Kimnek, és nekem a befektetés maga a paradicsom. Szabadságot, gazdagságot és biztonságot jelent. Van ugyan benne kockázat, mint ahogyan abban is van, ha az ember Tahitire hajózik, de nagyon megéri kockáztatni és változtatni. Sajnos sokan úgynevezett befektetési szakemberek tanácsait fogadják meg, olyanokét, akik személyesen sosem jártak a paradicsomban. Mégis sokan feltételezik, hogy a tanácsadók tudják, mit beszélnek.

Mindennek hátterében az áll, hogy ha pénzről van szó, sokan hagyják, hogy az érzelmeik uralkodjanak a gondolataik felett. Érzelmek nagy erőket képviselnek... az érzelmi alapú gondolatok pedig önbeteljesítő jóslatként működhetnek, ha nem kontrolláljuk őket. Aki saját bárkája kapitányává akar válni, annak az egyik legfontosabb dolog az érzelmi kontroll. Amikor a barátom felesége azt mondta, „Félek, hogy mindenünket elveszítjük”, tudtam, az érzelmei vették át élete irányítását. Jóllehet több mint elég pénzük volt ahhoz, hogy a paradicsomban éljenek, sosem tették. Inkább a félelmük határozott a sorsukról, és valóban csaknem elvesztették mindenüket.

A kontrolláló gondolatok három szintje

Gazdag apám elmagyarázta a fiának és nekem, hogy a kontrolláló gondolatoknak három szintje van. Ezek az alacsony, a középső és a magasabb gondolati szintek. Azt mondta: „Ha valaki az alacsony gondolati szintjén beszél, olyasmiket mond: 'a befektetés kockázatos', vagy 'Mi lesz, ha vesztek?'. Ilyenkor az illető valójában az érzelmei alacsony szintjén beszél. Ha pénzről van szó, sok ember képtelen kikeveredni az alacsonyabb gondolati szintről.” Mint általában, most sem értettem teljesen, mit akart mondani gazdag apám, de később, ahogyan felnőttem, észrevettem, hogy az emberek valóban megrekednek az alacsonyabb gondolati szinteken, különösen a pénzzel kapcsolatos gondolatok terén. Vannak jó barátaim, akik félnek befektetni, kockázatot vállalni, és pénzt veszíteni. Nem tudnak szabadulni ezektől a gondolatoktól, és időnként a gondolataik önbeteljesítő jóslatokká válnak. Egyik-másiknak több millió dollárja van a bankban, mégis a lehető leghátrébb él, attól való félelmében, hogy elveszíti a pénzét. Sok tekintetben valóban elveszítették - egyszerűen azért, mert úgy élnek, mintha nem lenne pénzük. Úgy élnek, mintha elveszítették volna.

Gazdag apám a következőképpen tanította meg nekünk, hogyan hagyjuk el az

alacsonyabb gondolati szintet: „Ha úgy határoztok, nem akarjátok, hogy ezek az alacsony gondolati szintet jelentő érzelmek uralják a gondolkodásotokat, szükségetek van a középső és a magasabb gondolati szintekre, hogy kihúzzanak benneteket.” Azt mondta, gondolkodásunk középső szintje - a racionális elme - kell ahhoz, hogy megtanuljunk a szükséges technikai pénzügyi készségeket. Amikor például félttem ingatlanba befektetni, gazdag apám azt javasolta, iratkozzak be egy ingatlanbefektetésről szóló tanfolyamra. Követtem a tanácsát, és racionális elmém legyőzte érzelmi elmémet, így aztán részt vettem egy ingatlanbefektetést oktató, hétvégi tanfolyamon. A félelmeim a tanfolyam után is megmaradtak, de legalább felkészültebbnek éreztem magam arra, hogy vállaljam az előttem álló tanulási folyamatot. 1973-ban ez az ingatlanbefektetési tanfolyam 385 dolláromba került, de az évek során több milliót kerestem azzal, hogy elvégeztem.

Itt jön be a harmadik gondolati szint, a magasabb elme szerepe. Annak ellenére, hogy több ezer elképzelhető ingatlanbefektetést megnéztem, csaknem száz ingatlan-tranzakciót bonyolítottam le, és sikeresnek tartom magam az ingatlanbefektetés terén, alacsonyabb elmém kétségei és félelmei még mindig munkálnak bennem időnként. Kimmel, a feleségemmel, csak ebben a hónapban több mint 10 millió dollár értékű ingatlant készülünk megvenni. Alacsonyabb elmém idegessége és kétkedése azonban még mindig nem hagyott alább. Itt siet segítségemre magasabb elmém. Mivel már sokszor végigcsináltam az ingatlankeresés, -vásárlás, -eladás és -kezelés folyamatát, magasabb elmém átveszi az irányítást, amikor alacsonyabb elmém félelmei eluralkodnának. Lecsendesítik a kétségeket és a félelmeket, és utasítják középső elmémet, hogy kutasson új információk, tanácsok, vagy tanulási lehetőség után, amelyekre alacsonyabb elmémnek szüksége van, hogy nagyobb biztonságban érezze magát. A legtöbb nem-befektetőnek hiányoznak a középső elme technikai készségei, vagy a magasabb elme sokéves tapasztalata, hogy kihúzzák őket az alacsonyabb elme erős érzelmi szorításából. Így aztán végül alacsonyabb elméjük kerekedik felül.

Ezért olyan fontos a pénzügyi képzettség. Ha ugyanis egyszer megtanultuk a pénzügyekkel kapcsolatos tudnivalókat, támaszkodhatunk középső elménkre, hogy legyőzze alacsonyabb, érzelmi elménk félelmeit és kétségeit. Ha visszatekintek az életemre, az segített felülemelkednem a kétségeken és félelmeken, hogy gazdag apám Monopolyt játszott velem, és a játékot a gyakorlati életből vett tanácsokkal és tapasztalatokkal egészítette ki.

Warren Buffett az egyetem elvégzése után 100 dollárt áldozott egy Dale Carnegie-tanfolyamra. Visszagondolva befektetésére a következőket mondta: „Nem azért vettem részt a tanfolyamon, hogy ne remegjen a térdem, amikor nagy nyilvánosság előtt beszélek... hanem azért, hogy akkor is merjek beszélni nagy nyilvánosság előtt, ha közben remeg a térdem.”

Kim és én befektetünk, noha vannak félelmeink és kétségeink. A saját, személyes félelmeink és kétségeink okozta kihívás teszi a befektetést olyan izgalmassá. Magyarán, nem hagyjuk, hogy alacsonyabb elménk irányítsa az életünket. Kétségeinket és félelmeinket életünk jobbá tételére használjuk.

Azért volt olyan fontos az az 1973-as 385 dolláros ingatlanbefektetési tanfolyam, mert az itt kapott képzés és gazdag apám korábbi pénzügyi nevelése szolgáltatta a hidat magasabb elmémhez. Tudom, hogy bármely ingatlan gyorsan átalakulhat eszközből forrássá, de magasabb elmém szilárdságot nyújt, és biztosítja, hogy világosan gondolkodjak a hivatásos befektetőként elérem kerülő kihívások közepette.

Ha az ember saját bárkáját kormányozza, attól még nem szabadul meg a kétségektől és a félelmektől. Emberek vagyunk, ezért mindnyájunknak vannak kétségei és félelmei. Valójában nem lehetnénk jó hajósok, ha nem lennének. De ha valaki jó hajós akar lenni, szüksége van középső és magasabb elméje segítségére hajója irányításához, különösen, ha arra vágyik, hogy hajózni tudjon a közelgő viharban, és eljusson a paradicsomba.

Lázadás a Bountyn

Fiatalkoromban láttam a Lázadás a Bountyn című filmet Marlon Brandóval. Emlékszem a jelenetre, amikor a Bounty befut a tahiti kikötőbe, és vitorlás csónakok sokasága közeledik felé, gyönyörű, tahiti lányokkal, akik mosolyognak, integetnek, és „Szervusztok, hajósok!” kiáltással üdvözlik a legénységet. Tudom, ez lehetetlen, de ha az Essex legénysége látta volna ezt a filmet, biztosan nem Chilébe indultak volna. Bizonyára azt mondták volna: „Kit érdekelnek a kannibálok? Menjünk Tahitire!” Ennyit tesz egy kis tanulás.

Egy más világ

A pénzgyűjtéshez alig kell pénzügyi műveltség. Ahogyan gazdag apám mondta: „Egy majmot is meg tudnék tanítani pénzt gyűjteni.” A diverzifikáláshoz is igen kevés pénzügyi tudás elegendő. Azért gyűjtenek pénzt oly sokan, és ha befektetnek, akkor azért diverzifikálnak, mert hiányzik az embereknek a középső elmével megszerezhető, megfelelő pénzügyi műveltség. Ha megszereznék, sokkal nagyobb hajlandóságot mutatnának arra, hogy kimerészkedjenek a tyúkólból a való világba, és felfedezzék, hogy ott hemzsegnek a lehetőségek, és óriási a bőség. Persze találkozónak csalókkal és hazugokkal is... de az Enron esete óta tudjuk, hogy csalók és hazudozók odabent is vannak. Csakhogy a középső elme által hozzáférhető pénzügyi műveltség nélkül annak van értelme, ha megmaradnak a biztonságot nyújtó tyúkólban, és többnyire nincs is más lehetőségük.

Jó és rossz adósság

A tyúkólban sokan azt hiszik, okos dolog, ha az embernek nincs adóssága. Életem hajnalán gazdag apám megtanította, hogy létezik jó és rossz adósság. Azt mondta: „A jó adósság gazdaggá tesz, a rossz adósság szegénnyé.” A tyúkólban élők közül azért gondolják sokan, hogy az adósság rossz, és adósság nélkül élni okos dolog, mert az ő világukban csak rossz adósság létezik. Tehát számukra értelmes dolog, ha nem tartoznak senkinek.

Ha bárkád kapitánya akarsz lenni, ismerned kell a különbséget a jó és a rossz adósság között. A Kereskedelmi Tengerészeti Akadémián behatóan tanulmányoztuk a hajóépítést. Többek között arra is megtanítottak, hogy a kis hajókra nem kell fenéksúly, a nagyokra ellenben kell. A fenéksúly a ballaszt, amit a hajófenékben elhelyeznek, hogy a hajó egyenesen álljon. Az Európából az új világ Amerikájába tartó, nagy vitorlás hajók például üresen hajóztak. Ha nem tettek volna fenéksúlyt a hajók aljára, felborultak volna. A régi, szép időkben előszeretettel használtak fenéksúlyként folyami kavicsot. Ezért van, hogy manapság még mindig halomban áll a folyami kavics mindenütt, ahol vitorlás hajók kötnek ki Amerikában. A kavics Európából jött a hajók fenekén. Amint a hajók megérkeztek Amerikába, a ballasztot természetesen kiszedték, és helyébe az Európába szánt rakomány került.

Ezzel azt akarom mondani, hogy ha kis bárkát építesz, mondjuk, egy két és fél méter hosszú evezős csónakot, nincs szükség ballasztra. Egy kis hajón annál jobb, minél kevesebb a fenéksúly. Ha azonban nagy bárkát akarsz, a ballaszt fontos tényező. A C és B negyedben rendkívül fontos az adósság hatástöbbszörözésre való felhasználásának tudománya, azaz a jó adósság. Aki kis hajót akar, annak érdemes adósság vagy ballaszt nélkül élnie, és nem kell megtanulnia a jó adósság kezelésének tudományát. Egy kis bárkán minden adósság rossz adósság.

Fiatalkoromban gazdag apám megtanított rá, hogyan vegyek fel kölcsönt ahelyett, hogy kerülném az adósságot. Azért tanított meg erre minket, a fiát és engem, hogy egyszer majd nagy hajókat tudjunk kormányozni. Egyik legfontosabb tanítása az volt, hogy ha rossz adósságot halmozunk fel, ahhoz nem kell pénzügyi képzettség vagy pénzügyi kimutatás. Azt mondta: „Ha csak rossz adósság kell, a bankár nem kér tőletek pénzügyi kimutatást. Csak egy egyszerű hitelkérő nyomtatványt kell kitöltenetek, hogy lakást, autót vagy hitelkártyát kapjatok. De ha jó adósságot akartok, olyat, ami gazdaggá tesz- a bankár kéri a

pénzügyi kimutatásokat. Mielőtt jó hitelt adna, látni szeretné pénzügyi bizonyítványokat - a pénzügyi kimutatásokat -, hogy megtudja, elég okosak vagytok-e hozzá, hogy kezelni tudjátok a jó adósságot."

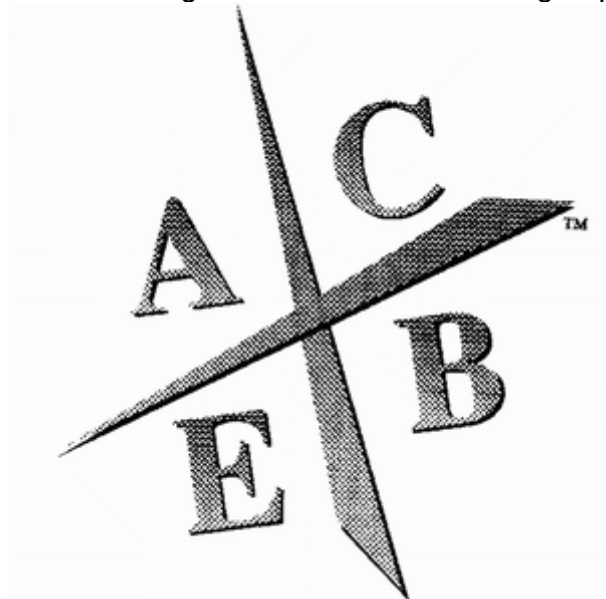
Ma már értem és értékelem gazdag apám tanítását a jó és rossz adósság közötti különbségről. Tudom, hogy a rossz adósságra magasabb a kamat. Na valakinek nincs pénzügyi kimutatása, a bankár feltételezi, hogy az illető pénzügyileg képzetlen, és természetesen magasabb kamatra ad hitelt, figyelembe véve a kölcsönzés kockázatát olyan ember estében, akinek nincs pénzügyi tudása. Ha azonban én veszek fel hitelt egy vállalkozásra vagy egy ingatlanbefektetésre, kéri a pénzügyi kimutatásomat. Látni akarja a pénzügyi bizonyítványomat, mielőtt vállalná a kockázatot, hogy alacsonyabb kamatú hitelt adjon.

Jó és rossz kamat

Ugyanez igaz a pénzügyítőgezőkre is. Akinek nincs alapos pénzügyi műveltsége, annak a bankár a lehető legalacsonyabb kamatot fizeti. A pénzügyileg képzettek azonban különféle programok közül válogathatnak, amelyek sokkal magasabb kamatot fizetnek. Erre példa a 2 százalékos adóköteles kamat szemben a 7,75 százalékos adómentes kamattal, amelyről egy korábbi fejezetben írtam. Másként fogalmazva, az alacsonyabb elme félelme nagyon sokba kerül a gyűjtőgezőknek. Tehát ha egy nagy bárka kapitánya akarsz lenni, ismerned kell a különbséget jó és rossz adósság, továbbá jó és rossz kamat között.

Kötelező képzés

Diane Kennedy, okl. könyvvizsgáló, adószakértő és a Gazdag papa tanácsadója, a következőkre hívja fel a figyelmet. A CASHFLOW-négyszöggel kapcsolatban így érvel: „Ha az A-k és E-k világában élsz, nincs szükséged pénzügyi kimutatásokra."



„Ha ellenben a C-k és B-k világában élsz, kötelező a pénzügyi kimutatás és a magas szintű pénzügyi képzettség." - Hangsúlyozza a kötelező szót. Hozzáteszi még: „A C, illetve a B negyedben sokszor törvény írja elő, hogy legyen pénzügyi kimutatás, míg az A és az E negyedre a legtöbb esetben nem vonatkozik ilyen törvény."

Az ANYBT és módosításai következtében több millió ember váltott át az A és E negyedből a B negyedbe... megfelelő pénzügyi ismeretek nélkül. Mivel pedig nincs meg a megfelelő pénzügyi képzettségük, amely a középső elmét hozza működésbe, milliók váltak alacsonyabb elméjük anyagi természetű kétségeinek és félelmeinek rabjává vagy túszává.

Elemzési bénultság

Egyesek azért rossz befektetők, mert túlságosan képzettek, és az elemzési bénultság állapotába kerülnek. Ahogyan gazdag apám mondta, a „Mi lesz, ha...?” világában élnek. - Mi lesz, ha ez elromlik? Mi lesz, ha az elromlik? A befektetők között az ilyen emberre, aki minden választ ismer, de képtelen letenni a pénzt az asztalra, azt szokták mondani, „nem tudja meghúzni a ravaszt”. Eljutnak odáig, hogy már majdnem befektetnek, de alacsonyabb elméjük átveszi az irányítást középső elméjüktől, így végül nem cselekszenek, nem lépnek be a való világba. Az ilyen ember legjobban teszi, ha megmarad a sokat hangoztatott képlet mellett: fektessen be hosszú távra, számítson a cost-average hatásra, és diverzifikáljon, diverzifikáljon, diverzifikáljon. Őt a félelmei és kétségei vezérik.

Warren Buffett szerint: „Ha túl sokat kell vizsgálgatni, valami baj van.”

A tudás csökkenti a félelmet

A gazdag apámtól kilencéves koromtól kezdve kapott pénzügyi oktatás segített legyőzőnöm a befektetéstől való félelmemet. Még ma is félek, de a tudás és a tapasztalat révén neki tudtam látni a bárkaépítésnek. Életem egyik legnagyobb meglepetése akkor ért, mikor elértem az anyagi függetlenséget. Mindig gondoltam rá, hogy egyszer majd lesz elég pénzem, és nyugdíjba mehetek, üldögélhetek a bárkámon és élhetem világomat. 1994-ben, negyvenhét éves koromban végre készen lett a bárkám. Ekkor rájöttem, milyen unalmas üldögélni rajta, ezért alkottam meg 1996-ban a CASHFLOW 101 társasjátékot.

1997-ben üzlettársam, Sharon Lechter segítségével, aki jegyzeteimet könyvvé fogalmazta, megjelent a Gazdag papa, szegény papa, a Gazdag papa sorozat első könyve. Ma ki sem látszunk a munkából, és vágyakozva gondolunk vissza azokra az időkre, amikor unatkozva ücsörögtünk a bárkán, de azért hálás vagyok a lehetőségért, hogy újra alkothatok, és tehetek valamit a társadalom szolgálatában. A CASHFLOW-t azért készítettem, hogy közzé tegyem, amit gazdag apámtól és való életbeli befektetéseimből tanultam. Egynémely befektetésem nagyon sikeres volt, mások kudarcba fulladtak. Ami a legfontosabb, a játék megtanítja a pénzügyi szókincset. De még ennél is lényegesebb, hogy a játék eltünteti a félelmeket a pénzzel és a befektetéssel kapcsolatban.

Esettanulmány

John középvezető volt, aki felmérte, hogy bármikor elbocsáthatják létszámcsökkentés miatt. Pénzügyi biztonsága a főnöke kezében volt. Ahelyett, hogy rettegve várakozott volna, megtartotta az állását, de mellette elkezdett más szakmát tanulni.

Mindig is foglalkoztatta az egészség, és nem szerette a gyógyszereket, így hát természetgyógyásznak tanult. Néhány év múlva elkezdett praktizálni, és csakhamar elég pénzt keresett ahhoz, hogy kilépjen a munkahelyéről. Ma is tudja, hogy egész életében dolgozni fog, csak az a különbség, hogy azt csinálja, amit szeret, és senki sem mondhat fel neki. Látta a jövőt, úrrá lett érzelmein, és kezébe vette pénzügyi jövője alakítását.

14. fejezet

Hogyan építettem meg én a bárkámat?

A CASHFLOW 101 nemcsak a pénzügyi alapképességekre oktat, hanem bemutatja a gyakorlati életben létező befektetések különböző szintjeit is. Kim és én a játékban található valós befektetési tervet követtük bárkánk építése során.

A négy befektetési szint

1. szint: KIS ÜZLETEK

A CASHFLOW játéktáblán vannak kis üzleteket jelölő befektetési kártyák, és nagy

üzleteket jelölők. A legtöbb befektető először kis üzletekkel kezdi. Természetesen, mint mindenütt, a játékban is vannak egoisták, akik mindjárt nagy üzleteket akarnak kötni, noha nincs pénzüik.

A való életben az 1970-es évek elején vettem meg első befektetési célú ingatlanomat, egy 18.000 dolláros ikerházat Maui szigetén. Nem volt ugyan sok pénzem, de három ilyen házat meg tudtam venni, mert befektetőket kerestem, akik pénzt adtak az előleg kifizetésére. Azután, nem egészen egy év múlva eladtam a házak darabját 48.000 dollárért, így 90.000 dollár haszonhoz jutottam, amelyet megosztottam a befektetőimmel. Az alatt az egy év alatt többet kerestem a befektetéseimmel, mint amennyit a Xeroxnál, és ettől kezdve minden igyekezettel azon voltam, hogy jobb befektető legyek.

Kim 1989-ben vette meg első befektetési célú ingatlanját a való életben. Ez egy két hálószobás, egy fürdőszobás, bérbeadásra szánt garzonlakás volt, amelyet 45.000 dollárért árultak. 5.000 dollár készpénzért odaadták, és kb. havi 25 dollár pozitív készpénzáramlást eredményezett. Bár Kim nagyon izgatott volt, végső soron hatalmas tapasztalatra tett szert, ami ma is nagy hasznára válik.

Ma is kötünk néhány kisebb üzletet. Korábban már említettem, hogy ingatlanbefektetési alapkezelő társaságokba fektetünk be, amelyek 7,75 százalék kamatot fizetnek a pénzünkre. Míg a legtöbb ember mindössze 2 százalék adóköteles kamatot kap a banktól, mi csaknem 12 százalék valós hozamot mondhatunk magunkénak. Ehhez a befektetéshez figyelni kell a piaci trendeket, valamint a Nemzeti Bank rövid távú kamatait. Ez azt jelenti, érdemes odafigyelni, amikor Alan Greenspan beszél.

2. szint: NAGY ÜZLETEK

Ha a CASHFLOW-játékosnak kisebb befektetései már hoztak némi pénzt, nagyobb üzletekkel is elkezdhet foglalkozni.

Kim és én ezt a valóságban tettük. Miután vettünk közel tizenkét kis ingatlant, eladtuk őket annak a törvénynek a kihasználásával, amely lehetővé teszi, hogy ne kelljen tőkenyereség-adót fizetnünk, amit tőzsdei befektetők gyakran nem tudnak elkerülni. Eladtuk tehát tizenkét kis befektetésünket, és készen álltunk a nagyokra. A kis befektetések által termelt pénzből vettünk két nagyobb apartmanházat, és 1994-ben visszavonulhattunk. Vagyis Kimnek és nekem nem egészen öt évünkbe telt, hogy a kis üzletekről átváltjunk a nagyokra, majd pedig visszavonuljunk.

Persze ezután még továbbra is kerestünk nagyobb üzleteket, kamatoztatva gyakorlatunkat. Nagy üzletek például a következők:

Magán-ingatlantársulások Kim és én szívesen fektetünk be magán-ingatlantársulásokba, melyeket MIT-nek nevezünk. Senki más nem nevezi így ezeket. Mi találtuk ki erre a fajta ingatlanbefektetésre. Gyakoribb az ingatlan-szindikátus elnevezés, s egyszerűen egy magántársulást jelent, amely valamilyen nagy ingatlanbefektetés megvételére jött létre.

A következőben egy példát mutatok be a MIT-re. Korábban írtam róla, hogy venni akartam egy új Porschét 50 000 dollárért. Ahelyett, hogy a pénzemet pazaroltam volna ilyesmire, ami forrás, Kimmel és kilenc másik befektetővel összeadtunk 500 000 dollár tőkét, és vettünk egy miniraktárt, banki jelzálogkölcsön felhasználásával.

A raktárból a partnereknek egyenként nagyjából havi 1000-1400 dollár cash-flow-ja származott. Nem tudom, a többiek mire használták ezt a pénzt, de Kim és én arra, hogy havi részletekben fizettük a Porschénkat. Három év alatt a miniraktár vételára megtérült. Ekkor visszakaptuk a befektetett 50 000 dollárunkat, és egy újabb MIT-be fektettük. Így továbbra is biztosítva van a havi készpénzáramlásunk, ami időközben 2000 dollárra rúg havonta, minthogy a bérleti díjak emelkedtek. Ha ma eladnánk az ingatlant, a tőkenyereségünk 100. 000-200.000 dollár között lenne... és a Porschém is megvan. Ez jól példázza, hogyan lehet egy eszközzel forrást vetetni, és ugyanakkor elősegíteni korai nyugdíjba vonulásunkat is. Már nincs pénzünk a befektetésben, továbbra is befolyik azonban a havi 2000 dollár, így a befektetésünk hozama - végtelen.

Kim és én évente egy-két ilyen MIT-befektetésben veszünk részt. Átlagosan 15-25 százalék a készpénzmegtérülés aránya, plusz a kompenzáló értékcsökkenési levonások, amelyek nem valódi veszteségek, hanem fantom cash-flow. Ezzel együtt a megtérülés könnyen elérheti, sőt, meg is haladhatja az 50 százalékos arányt. Ugyan hogyan lehetne ennyit kihozni a befektetési alapok többségéből?

Mi azért szeretjük ezeket a befektetéseket, mert a kockázat megoszlik, a bank pénzt használjuk, a befektetés kizárólag ingatlanra vonatkozik, havi készpénzáramlást biztosít, nagy esély van a tőkenyereségre, ha az ingatlan értéke emelkedik, a jövedelemre adóelőny jár, és a tőkenyereségre is az eladáskor. A legtöbb részvény, illetve befektetési alap nem kínál ilyen adóelőnyöket, sem folyamatos készpénzáramlást, sem biztonságot.

A legutóbbi MIT-befektetésünk Kimmel egy 240 lakásos apartmanház volt, amely 15 százalék adóelőnyös hozamot biztosít, ami 30 százalék adóköteles hozamnak felel meg, tőkenyereség lehetőségével. Három másik befektető vesz részt rajtunk kívül a társulásban.

Ami a legjobb benne, hogy alig több, mint három év múlva visszkapjuk kezdeti befektetésünk összegét, az ingatlana miénk marad, továbbra is termeli a havi cash flow-t, és az eredeti tőkéből újabb ingatlant vehetünk!

Ingatlanok háromszoros hálózati haszonbérlete. Hasonlóan nagy üzlet, de kicsit más befektetési forma a háromszoros hálózati haszonbérlet vagy lízing. Kim és én több okból szeretjük:

1. A háromszoros hálózati haszonbérlet befektetések gyakran kiváló kereskedelmi környékeken találhatók, például forgalmas útkereszteződésekben.

2. A bérlő sokszor a tőzsdén lévő cég, például valamilyen nagyáruház, gyorsétterem franchise vagy országos kiskereskedelmi lánc. Ennek köszönhetően a készpénzáramlás általában állandó és biztos.

3. A bérlő felel mindenért. A háromszoros hálózati haszonbérlet azt jelenti, hogy a lízingdíjon kívül a bérlő fizeti az épület karbantartási költségeit, a biztosítást, az adókat és a felújítási költségeket. Akik nem szeretnek ingatlant kezelni és annak karbantartásával foglalkozni, azoknak ez a háromszoros hálózati haszonbérlet a legjobb befektetés. Csakhogy ezek a befektetések kizárólag gazdag befektetőknek valók.

A folyamatos készpénzáramlás kitűnő, alacsony a kockázat, és nagy az adóelőny. Mégis, amit Kim és én a legvonzóbbnak találunk ezekben a befektetésekben, hogy lehet egy telkünk egy forgalmas kereszteződésben. Ha a lízingszerződés lejár, tizenöt-húsz év múlva, a forgalmas kereszteződésben lévő, sarki ingatlan értéke óriásit nő. A McDonald's sem azért olyan gazdag cég, mert sok hamburgert ad el, hanem azért, mert a világ legjobb telkei közül mondhat magáénak jónéhányat.

Egyik barátom nemrégiben ment nyugdíjba korhatár előtt, és beváltotta 401(k) nyugdíjtervét, amelyben 3 millió dollár volt. Ez még a 2000-es tőzsdei összeomlást megelőzően történt. 1 millió dollárból megvásárolta egy tőzsdén is jegyzett nagy hamburger franchise (nem a McDonald's) háromszoros hálózati lízingelésű ingatlanját. Nem vett föl hitelt. Egyszerűen kifizette az 1 millió dollárt, majd nyugdíjba ment. 1 millió dolláros befektetése 8,5 százalék éves hozamot biztosít, ami azt jelenti, hogy kb. 85 000 dollár az éves cash flow-ja, mellyel adóelőnyt élvez, és ez az összeg öt évente növekszik. A 8,5 százalék adóelőnyös hozam olyan, mintha 17 százalékot nyerne a tőzsdén minden évben.

A különbség csak annyi, hogy ő mindig számíthat erre a pénzre, akár emelkedik a tőzsde, akár esik, és jól alhat. A pénzt minden hónapban átutalják a bankszámlájára, és húsz év múlva lesz egy nagyszerű ingatlanja, amelyet a gyerekeire és unokáira hagyhat. Jóllehet a 8,5 százalékot én nem tartom túlságosan magas hozamnak, de számára ez kellemes és biztonságos jövedelem. Nem tudom, mihez kezdett a fennmaradó 2 millióval, de azt hiszem, annak nagy része elment adókra és az új hajójára.

Aki a tőzsde fel-le hullámozásától függ, és azon tűnődik, hogyan érezhetik biztonságban magukat a gazdagok, azt ajánlom, menjen el egy-egy forgalmas kereszteződéshez, és vessen egy pillantást az ott álló kereskedelmi épületekre. Az ilyen

épületek (bevásárlóközpontok, supermarketek, gyorsétterem franchise-ok) valószínűleg egyetlen befektető tulajdonai. Ez a befektető nem tulajdonosa a cégnek, csak az épületnek, és gyakran a hozzá tartozó teleknek. Nem kell, hogy fájjon a feje sem a vállalkozás működtetése, sem az ingatlan karbantartása miatt. Miközben milliók aggódva figyelik a tőzsde ingadozásait, a háromszoros hálózati lízing befektető havonta megkapja a pénzt, átutalva a bankszámlájára. Szerintem így igazán előnyös a befektetés.

E befektetés szépsége, hogy az ember havi cash flow-hoz jut, a bérlője fizeti a jelzálogtartozást, és végül a befektető lesz az ingatlan, így annak értékcsökkenéséből is hasznot húz a haszonbérleti szerződés érvényessége alatt.

Két probléma van a háromszoros hálózati lízing vásárlásokkal. Az egyik, hogy általában magas egy összegű készpénzt kell értük fizetni. A másik, hogy a legtöbb befektetési alapokat és biztosításokat áruló pénzügyi tanácsadó nem ajánlja őket, mert nem kap utánuk jutalékot. Egyes pénzügyi tanácsadók kifejezetten azt állítják, hogy az ingatlanbefektetések kockázatosak, és inkább diverzifikált befektetési alapokból álló portfóliót ajánlanak helyettük - ami szerintem mérhetetlenül nagy kockázattal jár.

Ha valaki ilyen lízingbefektetéseket akar, annak tapasztalt, kereskedelmi ingatlanokkal foglalkozó ingatlanbrókert kell találnia, akinek legalább öt éves szakmai gyakorlata van, és érdemes elbeszélgetni az illető elégedett ügyfeleivel, ha vannak ilyenek. Itt is érvényes ugyanis, ami minden befektetésre igaz: a háromszoros hálózati lízing befektetések között egyaránt előfordulnak jók és rosszak.

Egy elutasított befektetés a való életben. Az alábbiakban beszámolok egy befektetésről, amelyet a közelmúltban megnéztem, de azután visszautasítottam, mert nem hozott volna elég pénzt.

Az ingatlan egy új építésű supermarket volt a Közép-nyugaton. A bérlő egy tőzsdén lévő, kiváló hitelű cég. 15 milliárd dolláros forgalma van, háromezer élelmiszerüzlettel és kétezer háztartási cikket áruló üzlettel rendelkezik.

Vételár	Előleg	Jelzálogkölcsön
6 000 000 dollár	1 600 000 dollár	5 000 000 dollár

Pozitív készpénzáramlás:

1-2 év	198.000 dollár (11%)
3-8 év	240.000 dollár (14%)
9-10 év	282.000 dollár (16%)

Rendkívül biztonságos befektetés volt, Kim és én mégis elutasítottuk, mert nem volt elég jó. Találunk magasabb hozamú befektetéseket is, jobb helyen lévő ingatlanokat. A telek fekvése nem volt annyira jó, mint amilyenhez háromszoros hálózati lízing befektetések esetében szokva vagyunk. Ha jó helyen van az ingatlan, könnyebben tudunk új bérlőt találni abban az esetben, ha az eredeti bérlő esetleg beszüntetné a fizetést.

Az indulás

Emlékeztetőül megjegyzem, hogy Kim és én is kis üzletekkel kezdtük. Ahogyan azonban nőtt a vagyonunk, vele együtt nőtt a gyakorlatunk és a befektetéseink mérete, a biztonság és a hozam. Tehát végeredményben a tudás és a tapasztalat teszi az embert egyre gazdagabbá. Kim és én két további ilyen befektetéssel szeretnénk gyarapítani bárkánk rakományát évente, így minden évben nő a passzív jövedelmünk. Ezt teszi a képzettség és a gyakorlat. Sok befektetési alapokkal foglalkozó befektető örülne, ha évi 200 000 dollár lenne a passzív jövedelme húsz éven át, és nem a tőzsde fel-le hullámozása miatt kellene álmatlan éjszakákat töltenie. Ha csak öt ilyen nagy üzletet meg tudunk kötni egész életünkben, könnyedén kereshetünk több mint 1 millió dollárt minden évben, egészen halálunkig.

3. SZINT: A GYORSÍTÓ SÁV:

Sokan tudjátok, hogy a CASHFLOW játéktábláján két sáv található: a mókuserék és a gyorsító sáv. A való életben a gyorsító sáv befektetései a gazdagok számára vannak fenntartva. A következőkben néhány ilyen a való életből vett példát mutatok be, amelyekkel Kim és én gazdagítottuk bárkánkat 1994-es visszavonulásunk óta.

MAGÁNKIBOCSÁTÁSOK

Minthogy vállalkozók vagyunk, szeretünk kis, kezdő vállalkozásokba befektetni, amelyekben benne rejlik a lehetőség, hogy egyszer majd tőzsdére fognak kerülni. Két olajipari cégbe, egy ezüstipari, egy aranyipari és egy fogyasztói cikket gyártó cégbe fektettünk be. Az egyik olajipari cég bajba került, mert nem sikerült olajat találnia, és elfogyott a pénze. A másik olajipari cég gázra bukkant, és jelenleg egy nyilvános részvényekkel rendelkező cég akarja megvenni. Az aranyipari céget egy, a torontói tőzsdén jegyzett vállalat vette meg 2001-ben, és nagy érdeklődésre tart számot a befektetők körében. Jelenleg is termel, és folyamatos cash flow ja van a kitermelt aranyból. Van egy érvényes projektje, amely egy fejlett aranykitermelési technikára épül, és 3 millió uncia aranyat termelnek ki vele. 2003-ban készül a cég nyilvános kibocsátásra. A fogyasztói cikket gyártó cég szintén nyilvános kibocsátáson vesz részt 2002-ben egy másik vállalat megvásárlása által.

Ezek a kis, kezdő cégek többségükben négy-öt év alatt fejlődtek fel annyira, hogy tőzsdére kerülhessenek. Harmadik könyvemben, a Gazdag papa be fektetési tanácsaiban leírtam a folyamatot, hogyan lehet kezdő vállalkozásokat felkészíteni a nyilvános tőzsdei kibocsátásra. Emlékszem, 1999-ben, a könyv megjelenése után, többeknek az volt a véleménye, hogy időpazarlás kezdő arany-, ezüstbányákkal és olajipari cégekkel foglalkozni. Azért vélekedtek így, mert akkor volt a technikai cégek és a dot.com cégek virágkora. Ma, a piac változásainak következtében az arany-, ezüst- és olajipari cégek megint nagyon jól állnak. Egy vállalkozónak, mint már mondtam, a jövőbe kell látnia, és olyan céget kell létrehoznia, amely öt év múlva megállja a helyét a piacon.

Nyilvános kibocsátás. A cégépítés és a nyilvános kibocsátás azért előnyös, mert az alapítók kapják a legtöbb részvényt nagyon kedvező áron, vagyis 0,02-0,25 dollárért darabját. Ezért az árért a cég jelentős hányadát meg lehet vásárolni. A nyilvános kibocsátás után - és mondjuk, a részvényárak elérik a darabonkénti 3 dollárt- az alapítók elkezdhetik eladni a részvényeik egy részét, ezzel megtérül kezdeti befektetésük, és egy növekvő, tőzsdén jegyzett cég részvényesei lehetnek. Természetesen ezek a legkockázatosabb befektetések a tőzsdén, és csak a nagyon gazdagoknak vagy a nagyon dörzsölteknek érdemes ilyen cégekbe pénzt fektetniük. A tőzsdének ezen a területén lehet találkozni a legtöbb csalóval és szélhámossal. Ha tehát valaki ilyen befektetésekre szánja rá magát, nagyon magas szintű vállalkozási és befektetési ismeretekkel kell rendelkeznie. Aki nem elég képzett, könnyen áldozatul eshet a csalóknak és szélhámosoknak, vagy ami pedig még rosszabb, maga is azzá válhat.

4. SZINT: CASHFLOW 202

Ha valaki már biztonságosan elraktározott a bárkáján néhány milliót, továbbléphet a CASHFLOW 202-re, arra a játékra, amely a technikai befektetés alapjaival ismertet meg. Jóllehet számos nem gazdag ember játszik opciókkal a tőzsdén, én gazdag apám tanácsát követtem, és kívártam, amíg elég készpénzáramlásom lett, csak akkor vágtam bele ebbe a nagy sebességű játékba az értékpapírokkal.

Én személy szerint úgy érzem, a legkockázatosabb befektetési stratégia részvényeket és befektetési alapokat tartani. A magam részéről inkább folyamatos cash flow-t szeretnék magaménak tudni valamilyen vállalkozásból vagy ingatlanból, esetleg opciókkal védeni

pozícióimat az ingadozó piacon. De ez csak az én véleményem.

Ha sokszor játszottok CASHFLOW 101-et és 202-t, annak az az előnye, hogy egy idő után észreveszitek a befektetések négy szintje közötti különbségeket, és rájöttök, hogy tanulhattok meg ti is magasabb hozamú, folyamatos jövedelmet biztosító, kisebb kockázatú befektetéseket venni. A négy szinten való befektetéshez természetesen sokéves tanulás szükséges, hogy megszerezzétek a tudást és a megfelelő gyakorlatot. Ha nem akartok áldozni a tanulásra, akkor sokkal biztonságosabb befektetési alapokba és részvényekbe fektetni, mint a befektetések további négy szintjével foglalkozni.

Figyelmeztetés

CASHFLOW társasjátékomban két sávban haladhatnak a játékosok. A kisebb, kör alakú pálya a mókuserék; itt tartózkodik a befektetők 90 százaléka. A külső, nagyobb pálya a gyorsítósáv. Kim és én elsősorban az itt található befektetésekre fektetünk be. Ezek a befektetések nem valók az átlagos befektetőknek. A legtöbb pénzügyi tanácsadó azt mondja, hogy befektetéseink túl kockázatosak, és ilyesmibe nem szabadna befektetni. Egyetértek. Ezek a befektetések valóban túl kockázatosan az átlagos befektető számára. Nem azok viszont, ha az ember képezi magát, és tapasztalatot szerez a cashflow-négyszög C és B negyedében. Ebben az esetben úgy fogja érezni, hogy ezek a legbiztonságosabb és a legtöbb hasznot hozó befektetések a világon, továbbá a legizgalmasabbak is... de meg kell értük dolgozni.

Kim és én az évek során veszítettünk pénzt a cégeinken is és az ilyen típusú befektetéseken is. Voltak kudarcba fulladt vállalkozásaink, és volt, hogy olyan magán-befektetési társulásokba fektettünk, amelyekből nem lett semmi. Az utóbbi öt évben mintegy 125.000 dollárt veszítettünk ilyen okokból. Ugyanez idő alatt azonban több tízmillió dollárt nyertünk is. Tehát tovább tanulunk, és gyűjtjük a tapasztalatokat.

Nem azért írok a befektetéseinkről, hogy dicsekedjek, hanem azért, hogy ösztönzést, ihletet adjak nektek utazásotok megkezdéséhez, hogy jelentősen fejlesszétek pénzügyi ismereteiteket, és elérjétek az anyagi függetlenséget. Mi is úgy gondoljuk, hogy a legtöbb embernek túl kockázatosak ezek a befektetések, de megfelelő képzettséggel és gyakorlattal, úgy véljük, ezek a legbiztosabb és legbiztonságosabb utak. Azt is tapasztaltuk, hogy nem feltétlenül a befektetések kockázatosak: a legtöbb esetben inkább maga a befektető az, aki kockázatos.

Indítsunk részmunkaidős vállalkozást!

Akiknek nincs elég pénzük a fent említett befektetésekhez, azoknak általában azt ajánlom, tartsák meg a munkahelyüket, és indítsanak kiegészítő, részmunkaidős vállalkozást. Olvassátok el Michael Lechter könyvét, melynek címe Protecting Your #1 Asset: Creating Fortunes from Your Ideas (1. számú eszközük védelme: Szerezz vagyont ötleteidből).

A legnagyobb vagyont vállalkozások építésével lehet létrehozni. Ha nincs pénzetek arra, hogy vállalkozzatok, vagy a gyakorlat hiányzik, lépjétek be egy network marketing (MLM) cégbe, amely jó oktatóprogramot kínál, így tanulhattok, és előteremthetitek a befektetéshez szükséges pénzt. Amikor azt hallom: „Nincs pénzem”, azt szoktam válaszolni: „Indíts részmunkaidős vállalkozást!” Vannak, akik megfogadják a tanácsomat, de a legtöbben erre is azzal felelnek: „Nincs pénzem”.

Építs bárkát!

1. Elemezd gondolati szintedet, amikor pénzről van szó:

- a) Félsz-e az anyagi veszteségtől?
- b) Félsz-e attól, hogy nem lesz elég pénzed?
- c) Előfordul, hogy azt mondod: „Nem engedhetem meg magamnak”, ahelyett, hogy

azt kérdeznéd: „Hogyan engedhetném meg magamnak?”

d) Akarsz-e magasabb gondolati szintre jutni, amikor pénzről van szó?

2. Elemezd személyes pénzügyi kimutatásodat! Minden forrásról és költségről állapítsd meg, hogy az jó vagy rossz adósság-e.

3. Kész vagy-e elindulni egy kisebb üzlettel?

4. Kezdd azzal, hogy lejegyzed negatív gondolataidat a következőkről:

a) részmunkaidős vállalkozás

b) ingatlan

c) részvények

d) opciók

Elemezd ezeket a negatív gondolatokat: tényeken alapulnak-e, vagy csupán félelmeken?

15. fejezet

3. kontroll: Kifogásaink kontrollja

Gazdag apám azt mondta: „A kifogásokat a bennünk élő vesztes találja ki!”

Ideje felnőni

Néhány éve mintegy száz ember előtt beszéltem befektetésről. Huszonöt és harmincöt év közöttiek voltak, értelmesek, jól öltözöttek, a legtöbbjüknek egyetemi diplomája és jó állása volt. Annak ellenére, hogy úgy tűnt, mindenük megvan, ami kell, minden mondatomra valamilyen kifogással álltak elő. Például amikor azt mondtam: „Általában száz ingatlant nézek meg, mielőtt egyet megveszek”, egy fiatal nő azonnal jelentkezett, és így szólt: „Száz ingatlant? Kinek van erre ideje? Egyébként meg úgy gondolom, túl öreg vagyok már ahhoz, hogy elkezdjek ingatlanba befektetni.”

Nem reagáltam a hozzászólásra, és folytattam előadásomat az ingatlanok finanszírozásával. Elmagyaráztam, hogy időnként nagyobb előlegfizetésekkel éltem, hogy kiegyenlítsem adósság-tőke arányomat. Ezúttal egy fiatal férfi jelentkezett szólásra:

- És mi van, ha nincs az embernek pénze az előleg kifizetésére? Nekem még diákhiteleket kell törlesztenem - panaszkodott.

Mielőtt válaszolhattam volna, egy másik fiatalember is hozzászólt:

- Nekem biztosan nem jó az ingatlan. Hitelproblémáim vannak. Erre már félbeszakítottam a magyarázatomat.

- Nézzék - kezdem. - Tudtommal az előadást úgy hirdették meg, hogy ingatlanbefektetésről fog szólni. De mielőtt befejezném, szeretnék elmondani önöknek valamit, ami sokkal fontosabb, mint az, hogy miként lehet ingatlannal pénzt keresni. Gazdag apám egy nagyon fontos tanítását osztom meg önökkel. Ezzel felírtam a táblára a következő kérdést: *Mi akarsz lenni, ha nagy leszel?*

Ezután, visszafordulva a csoport felé, megkérdeztem:

- Hányan vannak önök között, akinek feltették már ezt a kérdést?

A teremben mindenki feltette a kezét.

- Ki szeretné elmondani, mi akart lenni, amikor felnőtt?

- Én orvos akartam lenni - mondta egy fiatal nő. - És az is lettem.

- Remek - feleltem. - Még valaki?

- Apám azt akarta, hogy beszálljak a vállalkozásába, de én az egyetem elvégzése után saját céget alapítottam - mondta egy fiatalember.

- Rendben -feleltem. - Amikor gazdag apám megkérdezte a fiát, Mike-ot, és engem, hogy mik akarunk lenni, nem szakmákra gondolt. Arra volt kíváncsi, őszinték vagy kevésbé őszinték akarunk-e lenni; megbízhatók vagy kevésbé megbízhatók; tisztességesek vagy kevésbé tisztességesek. Ő erre várt választ, amikor feltette ezt a kérdést.

Hosszú csend állt be. Végül valaki megkérdezte:

- Úgy érti, az őszinteség és a tisztesség fontosak a befektetésben?

- Nos, nem beszélhetek mindenki nevében, de ami engem illet, nekem igen - feleltem.

- De nem csak a befektetésre gondolok. Azt szeretném tudni, fontos-e önöknek az őszinteség, a megbízhatóság és a tisztesség.

- Hogyne lenne fontos - szólalt meg egy fiatal nő az első sorban.

- Akkor hadd osszam meg önökkel gazdag apám egyik tanítását - folytattam. - Egy olyan tanítást, amely sokkal lényegesebb, mint a befektetés, s egyben sokkal jobb befektetővé lehet válni tőle.

A következőt írtam fel idézőjelben a táblára: „A kifogások önmagunknak szóló hazugságok.”

Letettem a tollat, a csoport felé fordultam, majd rövid szünetet tartottam. Azt akartam, hogy leülepedjenek a táblára írt szavak. Azután így folytattam a magyarázatot:

-Ma olyasmiket hallottam önöktől, mint „Nincs időm”, „Nincs pénzem”, „Rossz a hitelem”. Ezek hazugságok vagy igazságok?

- Nekem tényleg nincs időm - szabadkozott a fiatalember, aki ezt a kifogást hozta fel. - Ez tény, nem hazugság.

- És ugyan kinek van ideje megnézni száz vacak ingatlant? - kérdezte a fiatal nő, aki arra hivatkozott, hogy ő erre nem ér rá. - Tudja maga, mennyire elfoglalt vagyok? Van egy vállalkozásom, és gyerekeim vannak, akiket etetnem kell. Amikor azt mondom, nem érek rá, akkor tényleg nem érek rá. Sok a dolgom, nem hazudok.

- Az én tanulmányi hiteleim iradatlanul magasak - szólalt meg az a férfi, aki az adósságát említette. - Ez is tény, nem hazugság.

- Rendben, akkor most elkezdődik gazdag apám tanítása a felnőtté válásról - mondtam mosolyogva. - Gazdag apám évekkor ezelőtt azt mondta, ha őszinte emberré akarok válni felnőtt koromban, egyre őszintébbnek kellennem... ne maradjak ugyanolyan. Vagyis szigorúbbnak kellennem önmagamhoz azáltal, hogy egyre őszintébb leszek. Ha például azt a kifogást mondom, hogy „nincs időm”, őszintébb, igazabb lenne azt állítanom, „Nem vagyok hajlandó időt szakítani”.

- Tehát ahelyett, hogy mentségeket keresne, inkább egyre őszintébb lesz önmagához? - kérdezte az egyik résztvevő.

- Pontosan - feleltem. - Évekkel ezelőtt gazdag apám azt tanította a fiának és nekem, hogy minden mentség hazugság.

Erre a fiatalember hátradőlt a székén, és csendesen ennyit mondott: - Értem már. Tehát felnőni annyit jelent, mint nem kifogásokként használni életünkben a tényeket. Ha így teszünk, őszintébbek leszünk.

- Erről van szó - mondtam. - A sportban van olyan, hogy a bíró szigorúan vezet egy mérkőzést. Ez azt jelenti, magasabb színvonalú játékot követel meg a játékosoktól. Gazdag apám azt akarta elérni, hogy ha felnövünk, mi is szigorúbban vezessük a saját mérkőzéseinket. Legyünk őszintébbek önmagunkhoz. Állítsunk magunk elé magasabb követelményeket. Ha nem tesszük, az életünk mit sem változik.

- De nekem tényleg nincs időm... főleg nem arra, hogy megnézzek száz ingatlant.

Feltűnt, hogy már elhagyta korábbi másik mentségét, azt, hogy túl öreg. Én sem hozakodtam elő vele.

- Akkor legyen őszinte önmagához! Mondja egyszerűen azt, hogy „Nem szakítok rá időt”.

- Tehát arra akar kilyukadni, hogy ne nyafogjunk és panaszkodjunk, mint a gyerekek?

- Kitűnő a megfogalmazás. Nőjenek fel, és ne viselkedjenek úgy, mint a gyerekek!

Ahányszor csak kifogásokra hivatkoznak, úgy viselkednek, mint a gyerekek.

- Nem mindenki olyan gazdag, mint maga, nincs mindenkinek annyi szabadideje és

pénze - szólalt meg valaki a hátsó sorban.

A teremben morajlás támadt.

- Nekem sem lenne sem szabadidőm, sem pénzem - válaszoltam mosolyogva -, ha hagynám, hogy a kifogásaim igazak legyenek, és ne hazugságok. Kezdetben nekem sem volt pénzem. Mérhetetlen adósságaim voltak, csaknem egy millió dollár. És én is elfoglalt vagyok.

- És ezek a problémák ma is meglennének, ha mentségekként használta volna őket - mondta a fiatal nő, aki nem ért rá. - Értem már, mire utal. A kifogások csak minket vetnek vissza... senki mást.

- Így igaz - helyesletem. - Gazdag apám sokszor mondta, hogy a kifogásokat a bennünk élő vesztes találja ki.

- Tehát, ha őszintébbek vagyunk a kifogásainkat illetően, akkor ez az őszinteség feléleszti bennünk a nyertest mondta a nő, aki nem ért rá. - Ha őszintén fogalmazzuk meg a mentségeinket, a vesztes elhallgat, és a nyertesé a szó.

- Pontosan - mondtam. - És minél többször jut szóhoz a bennünk élő nyertes, annál felnöttebbekké válunk. De először hajlandónak kell lennünk rá, hogy szigorúbban vezessük a játékot, és magasabb követelményeket támasszunk önmagunkkal szemben.

- Akkor hogyan teremtek több időt? - kérdezte a nő, aki nem ért rá.

- Kitűnő kérdés - dicsértem meg mosolyogva. - Most a nyertes szól önből.

- Komolyan? Az lennék? - kérdezte zavartan a nő.

- Bizony az. Ahelyett, hogy panaszkodna nekem, hogy nincs ideje, és hagyná, hogy a vesztes beszéljen magából, a nyertes feltette a kérdést, miként teremthetne időt. Ha a vesztes beszél, nem tanul semmit, ha azonban a nyertes szól, akkor esetleg igen.

- Tehát így szerez az ember pénzt akkor is, ha nincs neki - szólalt meg most a fiatalember, akinek nem volt pénze.

- Úgy van - mondtam. - Nézze, mindannyiunknak ugyanannyi ideje van.

Mindannyiunknak 24 órából áll a nap. Csak a nyertes megtalálja a módját, hogy jobban kihasználja ezt az időt, a vesztes pedig hagyja hogy az időhiány mentsége miatt ne végezze el a dolgokat. Ritkán fektettem be ingatlanba úgy, hogy volt rá elég pénzem. És gyakran adódnak hitelproblémáim is, mert mindig a lehető legtöbb kölcsönt akarom felvenni, amikor jó ingatlanbefektetésre bukkanok.

- Akkor hát hogyan szakít időt rá, hogy megnézzen száz ingatlant? - kérdezte a nő, aki nem ért rá.

- Ismét egy jó kérdés - mondtam mosolyogva. - Úgy terveztem, évente háromszáz-öt száz ingatlant nézek meg. Lehet, hogy egyet sem veszek meg... de megnézem őket. Van, hogy ez mindössze annyit jelent, megnézem az ingatlanügynök általa házra kirakott hirdetést.

Az elemzés nem egészen öt percbe kerül. Van, hogy három hónapig rohangálok egyetlen üzlet után, a végén mégsem lesz belőle semmi. Tehát az idő relatív fogalom. A lényeg, hogy mindig keresgélek. Például akár New Yorkban vagyok, akár Sydneyben, akár Párizsban, akár Szingapúrban vagy Athénban, mindig megnézek néhány ingatlant. Mindegy, mennyi a dolgom, erre mindig szakítok időt. Állandóan jó üzlet után kutatok, ami az eszköz rovatomat gazdagíthatja. Közben végzem a dolgomat, részvényekkel, opciókkal kereskedem és élem az életemet.

- Tehát nem mindig vásárol - mondta a fiatalember, akinek nem volt pénze.

- Nem, tulajdonképpen ritkán vásárolok. De nézelődni nem kerül pénzbe. Mint ahogyan az sem, ha az ember bemegy egy áruházba, és körülnéz. Ingatlant, cégeket vagy részvényeket keresgélni ingyen van.

- Ó, én minden üzleti utamon elmegyek vásárolni. Főként a tárgyalások között - mondta a nő, aki nem ért rá. - Csak az a különbség, hogy nem ugyanott vásárolunk.

- Tehát hogyan teremti elő a pénzt, amikor jó üzletet talál... főképpen, ha nincsen? - kérdezte a pénztelen fiatalember.

- Itt kap szerepet a jobb agyféltekés kreativitás. A legtöbb pénzügyi ismeretre úgy tettem szert, hogy nem volt pénzem, amikor egy-egy jó befektetésre bukkantam.

Meglepően intelligenssé válik az ember, amikor kénytelen használnia kreativitását bizonyos pénzügyi problémák megoldására. A pénzügyi problémák és kihívások kezelése fejleszti a pénzügyi intelligenciát. Ma egyszerűen azért van pénzem, mert nem hagytam, hogy a pénztelenség mentség legyen. Nem értem rá, mégis néztem ingatlanokat, még ha csak egy ingatlanközvetítő információs tábláján is, de elemeztem az üzleteket, és gondolkodtam rajta, hogyan tehetném ezt vagy azt az ingatlant pénzt termelő eszközzé. Ettől lettem gazdag... nem a pénztől... attól, hogy időt fektettem be, amikor nem volt időm, és pénzt fektettem be, amikor nagyon kevés pénzem volt.

- Tehát a mentségek nem teszik az embert gazdaggá. Azoktól szegények maradunk - mondta a fiatal nő az első sorban.

- Úgy bizony - hagytam helyben széles mosollyal. A csoport sokkal lényegesebb tudnivalót tanult meg, mint azt, hogy miként kell ingatlanba befektetni. Láttam rajtuk, hogy a legtöbben megértették, milyen fontos őszinte emberré felnőni úgy, hogy igazat mondunk önmagunknak.

A hatodik érzék kifejlesztése

Az előző fejezetben írtam az alacsonyabb, a középső és a magasabb elméről. A kifogások általában az alacsonyabb elme termékei. A középső elme némi pénzügyi műveltségével és egy kis elkötelezettséggel kifejleszthető a magasabb elme. Miután több ezer ingatlant megnéztem és elemeztem, a folyamat sokkal könnyebbé vált, mivel mindhárom elmém működik, nem csak az egyik, vagy kettő.

Egy jó üzletet találni szinte lelki élmény. Sokszor intuitív módon tudom, különösebb utánajárás nélkül is, hogy egy bizonyos ingatlan kiváló üzlet. Valami bekattan bennem, és nyomon vagyok mint egy véreb. Ez a hatodik érzékem azonban nem fejlődhetett volna ki, ha hagytam volna, hogy a mentségeim irányítsák az életemet.

Ugyanez vonatkozik az emberekkel kapcsolatos hatodik érzékre is. Miközben a tyúkólön kívül tevékenykedtem, különféle üzleteket kínáló emberekkel találkoztam. Üzletet is kötöttem némely becsületesnek ugyancsak nem mondható személlyel, nem azért, mert tudtam, hogy nem igazán tisztességesek, hanem mert túl kevés volt a gyakorlati tapasztalatom. Nem tudtam megkülönböztetni a szélhámos életművészeket a becsületesebb emberektől.

Ma magasabb elmém hatodik érzéke nagyon fontos szerepet játszik abban hogy leleplezzem a csalókat a tyúkólön kívül. Most sincs mindig igazam, de tanulok a hibáimból, és egyre jobban csinálom. Azt hiszem, ha gazdag apám nem tanított volna arra, hogy őszintébb emberré váljak, amint felnövök, belőlem is könnyedén lehetett volna a tyúkólön kívül tevékenykedő szélhámos.

Annak oka, hogy szegény apám a jégkrém-franchise-on az összes megtakarított pénzét elvesztette, nem a franchise volt, hanem azok az emberek, akikkel együtt dolgozott. Az üzlettársai nem voltak csalók. Egytől-egyig pedagógusok voltak, csakúgy, mint ő, és mint ilyeneknek, alig volt a való életben szerzett üzleti tapasztalatuk. Egyikük sem volt pénzügyileg képzett, hogy a középső elméjét használta volna, és egyikük sem rendelkezett sok gyakorlattal a való életben. Amikor az üzlet elkezdett rosszul menni, ahelyett, hogy beismerték volna tudatlanságukat, mentségeket kerestek, és egymást kezdték okolni a problémákért. Ezek után a vállalkozás szétesett, és apám mindenét elveszítette. Ezek az emberek felnőtt korukban vágtak bele egy jégkrém-franchise-ba, mégis úgy viselkedtek, mint a gyerekek. Tehát jó emberekkel is történhetnek rossz dolgok, főként, ha nem hajlandók szembenézni saját igazságaikkal, és nem vezetik szigorúbban saját mérkőzéseiket.

A jégkrém-franchise után apám megesküdött, hogy soha többé nem vállalkozik együtt pedagógusokkal, aztán két további üzleti vállalkozásba fogott bele a tyúkólön kívül - ezúttal olyanokkal, akiket üzletembereknek vélt. Most is ugyanaz történt. A vállalkozás nem teljesített olyan jól, mint várták, a forgalom elapadt, pénzt veszthettek, és a felnőttek megint csak gyerekek módjára kezdtek viselkedni.

Nos, velem is történt hasonló, én is ugyanúgy viselkedtem, néha még rosszabbul. Sokszor előfordult ingatlanbefektetésem során, hogy a dolgok nem a vártak megfelelően alakultak; ez volta helyzet első két céggemmel, majd megesett nemrégiben részvényekkel és opciókkal is. Amikor rosszul mentek a dolgok, én is azon kaptam magam, hogy gyerekesen viselkedem. Ha nem jutottak volna eszembe gazdag apám tanácsai, hogy ne keressek mentségeket, ne hibáztassak másokat... valamint, hogy őszintébb emberré nőjek fel, azt hiszem, még ma is gyerek lennék.

Sajnos apám mellett nem állt egy olyan ember, mint gazdag apám, akivel elbeszélgethettem volna, amikor egy-egy üzleti vállalkozása kudarcba fulladt. Ahelyett, hogy őszintébb lett volna önmagához, egyre mélyebbre süllyedt alacsonyabb elméjébe, egyre jobban haragudott volt üzlettársaira, egyre jobban megkeményedett, és egyre kevésbé bízott a jövőjében. Harmadik üzleti kudarc után feladta. Nekem az a véleményem, hogy alacsonyabb elméjének fogságába esett. Úgy gondolom, ez az ára annak, ha nincs meg a középső elme megfelelő műveltsége, és nem fejlődhet ki a magasabb elme bölcsessége.

Szerencsére nekem gazdag apám beszélt az alacsonyabb, a középső és a magasabb elméről. Eszembe véste, hogy térjek vissza magasabb elmémhez, és mérjem fel, mit tanulhat középső elmém az egyes tapasztalatokból. Ne hibáztassak másokat, magammal se legyek túl kemény, inkább keressem meg a mélyebb igazságot, és nézzek mélyen magamba, hogy több mindent megtudhassak önmagamról.

Hadd bocsátkozzak némi ismételtsébe! Gazdag apám kilencéves koromban kezdte el velem üzleti pályafutásomat azzal, hogy egyszerűen Monopolyt játszott velem. Húszas éveim közepén vettem meg az első ingatlanomat. Első ingatlannal kapcsolatos kudarcélményem huszonhat éves koromban ért. Első valódi vállalkozásomat, a nejlon- és velcro-tárcákat gyártó céget huszonhét éves koromban indítottam be. Ez, és a következő is csődbe ment. Harmadik és az azt követő cégeim jól működtek. Opciós kereskedéssel 1994-ben kezdtem foglalkozni, amikor végre anyagilag egyenesbe jöttem. Ekkor negyvenhét éves voltam. Sok pénzt kerestem, de körülbelül ugyanannyit veszítettem is. Minden kudarcom idején alacsonyabb elmémbe merültem... oda, ahol a nagy indulatoké a terep. Én is gyermek módjára viselkedtem, időnként egészen kisbaba módjára. Miután azonban túljutottam az ujszopáson, gazdag apám tanítása segített, hogy ne keressek mentségeket, ne hibáztassak mást, legyek őszinte önmagamhoz, azután tájékozódjak, tanuljak, hogy magam mögött hagyjam a félelmet, és magasabb elmém fejlődhessen. E nélkül az iránymutatás nélkül nem tudom, hol lennék ma. Alig hiszem, hogy felnőtté váltam volna, pedig ez a folyamat még messze nem ért véget bennem, most is aktív részese vagyok.

A baj az, hogy sokan túl hamar feladják. Ha csalódnak, elveszítenek pár dollárt, vagy érzelmileg sérülnek, a legtöbben visszavonulnak alacsonyabb elméjük világába. Azt hiszem, ez a fő oka, hogy olyan kevesen tesznek szert nagy vagyoni még a világ leggazdagabb országában is. Továbbá szerintem ezért van, hogy oly sokan választják inkább a biztonságot, mint a szabadságot.

Tanulságok

Két nagyon fontos dolgot tanultam meg ebben a folyamatban. Az egyik, hogy miután szert tettem némi való világbeli tapasztalatra, könnyebben tudtam nyugodt maradni, még akkor is, amikor a dolgok nem az én kedvem szerint alakultak. Nem lettem ideges például, amikor rosszul mentek a dolgaim az ingatlanok és a vállalkozásaim terén, mert magasabb elmém közbelépett, és onnan a szeretet érzése fakadt... a játék szeretetéből. Ma már akármi történik is az üzleti vagy a gyakorlati életben, akár nyerek, akár veszítek, örülök, mert megtanultam szeretni a játékot, és a szeretet a magasabb elméből származik.

A másik dolog, amit megtanultam, hogy ha nem tudok elszakadni alacsonyabb elmémtől, készen arra, hogy harcoljak vagy elmeneküljek, eszembe ötlök, hogy hallgatni arany. Nem fakadok ki, és nem mondok olyasmit, amit később megbánnék, hanem minden tőlem telhetőt megteszek (noha nem mindig sikerül), hogy csendben maradjak, és egy

magasabb rendű gondolatot kérjek magasabb elmémtől. Ha magasabb elmém átveszi az irányítást, jobban tudom megfogalmazni ugyanazt a dolgot, anélkül, hogy mást hibáztatnék, haragudnék, vagy önigazolást keresnék.

Az akadémián, a repülős-iskolában, a vállalkozás és befektetés valódi világában az volt az egyik legfontosabb lecke számomra, hogy nyugodt maradjak, magasabb elmém gondolatait hagyjam érvényesülni, és a küldetésemre összpontosítsak, akármi történjék is a hajóval.

Ha valaki a bárkája kapitánya akar lenni, akkor véget kell vetnie az önbecsapásnak és a mentségkeresésnek.

Építs bárkát!

1. Hazudsz önmagadnak?
2. Mi akarsz lenni, ha felnősz (még ha úgy is hiszed, hogy már felnőttél)?
3. Szoktál mentségként arra hivatkozni, hogy nincs elég időd vagy pénzed?
4. A mentségek önmagadnak mondott hazugságok. Írd fel ezt egy lapra, és tedd ki olyan helyre, ahol naponta látod: „Próbálkozz, ne mentegetőzz!”
5. Vizsgáld meg a 14. fejezetbeli negatív gondolataidat, és dönts el, hogy azok valóban kifogások-e!
6. Tűzd ki magad elé, hogy hetente legalább öt órát szánsz bárkád építésére!
7. Az öt órás gyakorlatot tedd személyes vagy családi üggyé! Sétálj, biciklizz, vagy járd be autóval a környéket, és nézz meg ingatlanokat! Keress fel egy ingatlanbrókert, és érdeklődj a befektetésként szóba jöhető ingatlanokról! Hetente egyszer egy vacsora keretében vitasd meg új üzleti elképzeléseidet! Vegyél részt franchise-bemutatókon! Vegyél részt helyi tanfolyamokon, amelyek ingatlanbefektetésről, üzletépítésről vagy tőzsdei befektetésről szólnak!
8. Határozd el, melyik fajta eszközzel akarsz először foglalkozni: vállalkozással, ingatlannal, vagy részvényekkel és/vagy opciókkal!

Esettanulmány

Chuck és Denise néhány évvel ezelőtt Denise nővérét indultak meglátogatni Kaliforniába. Ő kiegészítő vállalkozásban bútorokkal foglalkozott, meglehetősen nyereséges vállalkozásának székhelye otthonában volt. Denise és Chuck felismerték egy hasonló tevékenységgel foglalkozó, nagy cég kiépítésében rejlő lehetőségeket, és elképzelésüket valóra is váltották.

Chuck és Denise éveken átjátszottak CASHFLOW 101 társasjátékot, és olvasták az összes Gazdag papa könyvet. Azt vallják, a gazdag papa tanításainak köszönhetik, hogy felismerték bútoripari vállalkozásuk lehetőségeit, és azt is, hogy elszánják magukat a gyakorlati megvalósításra. Miközben sikeres céget hoztak létre, a saját bőrükön tanulták meg az E és a C negyedek vállalkozóknak a Cashflow-négyszögben leírt különbségeit. Mára már magára hagyhatják cégüket, az akkor is termeli nekik a pénzt, mert igazi C negyedek cég lett. Más államok felé is elkezdtek terjeszkedni vegyes vállalatok formájában, hogy még több eszközt hozzanak létre, ne mindent maguknak kelljen csinálniuk.

Ironikus módon Chuck és Denise korábban kacatjaik minőségén mérték a sikert. Miután azonban megértették a gazdag papa definícióját az eszközökről, arra összpontosítottak, hogy eszközöket vegyenek és építsenek, nem pedig forrásokat vagy kacatokat. Ha kacatokra vágnak, először eszközöket vesznek, amelyek kitermelik a szükséges plusz cash flow-t minden hónapban. Ez nagy áttörést jelentett számukra, és hozzásegítette őket, hogy felállítsák saját befektetési szabályaikat.

Egy ötlet, egy üzleti lehetőség köré alig néhány év alatt rendkívül sikeres, több millió dolláros vállalkozást építettek. Kezükbé vették pénzügyi bárkájuk irányítását, és

eszközökkel töltik fel.

16. fejezet

4. kontroll: Jövőbe látásunk kontrollja

„Az ipari korban a nagy volt a jobb. Az információ korában az a legjobb, ami láthatatlan.”

Robert Kiyosaki

Az 1970-es években szegény apám többször elmondta egy Waikikihez közeli bevásárlóközpont mellett elhaladva: „Egyetemista koromban ezt az egész területet megvehettem volna, 5 dollárért hektárját.” Máskor meg azt kérdezte ugyanott: „Meséltem már nektek, hogy egy kereskedő egyszer 5 dolláros hektáronkénti áron el akarta adni nekem ezt a telket?”

Mi, gyerekek, ilyenkor azt feleltük: „Hogyne, apa, már sokszor elmondtad.”

Apám az 1940-es években járt egyetemre. Akkoriban az a terület még mocsár volt. Az 1960-as évekre itt épült fel a világ egyik legnagyobb bevásárlóközpontja. Becsléseim szerint az 1940-es években 500 dollárt érő befektetés mára legalább 500 millió dollárt ér. Aki akkor megvette a telket, apámmal egyidős. Személyes sorsuk különbsége szemléletmódjuk különbségéből adódik.

Warren Buffett valami ilyesmit mondott erről: „Ha a történelem tenné gazdaggá az embereket, a könyvtárosok milliárdosok lennének.” Gazdag apám pedig így vélekedett: „Sokan úgy vezetnek, hogy folyton a visszapillantó tükröt figyelik. Ezek az emberek gyakran használják a »jó lenne«, »kellene«, »lehetne« szavakat.

A minap megnéztem egy kis házat, amelyet 160 000 dollárért árultak. A szomszéd átjött, és azt mondta:

- Mi húsz éve élünk itt. Még emlékszem, amikor ez a ház 11 000 dollárba került.

- Meg kellett volna vennie akkor - mondtam.

- Ó, dehogy - ellenkezett a szomszéd. - Akkoriban 11 000 dollár nagyon sok pénz volt. Nem ért annyit a ház.

- Akkor talán most megvehetné - biztattam.

- Nem - tiltakozott ismét a szomszéd. - 160 000 dollár rengeteg pénz ezért a házért. Ennyit nem ér.

Az alacsonyabb szintű elme gondolatai

A második kontrollról, érzelmeink kontrolljáról szóló fejezetben idéztem gazdag apámnak azt a mondását, miszerint „Ha pénzről van szó, a legtöbb ember pénzügyi hipochonder.” A pénzügyi hipochondria gyakran az alacsonyabb szintű elme szüleménye. Aki csak az alacsonyabb szintű gondolatait hagyja érvényesülni, annak gyakran homályos képe van a jövőről. Ezek azok az emberek, akik gyakorta a visszapillantó tükröt nézik vezetés közben. Sokszor a veszteségtől való félelmük tartja vissza őket a cselekvéstől, amikor életük nagy lehetőségei felkínálkoznak nekik. Később aztán, ahogy haladnak az élet országútján, ilyesmiket hallunk tőlük: „jó lenne”, „kellene” „lehetne”. Sok bölcs ember megmondta, „Visszanézni nem érdemes.” Gazdag apám szerint pedig, „Ha gazdag akarsz lenni, láss a távolba!”

Ragyogó jövő

Amikor figyelmeztetek embereket a közelgő tőzsdei összeomlásra, nem azért teszem, mert sötéten látom a jövőt. Nagyon is optimista vagyok. A közelgő tőzsdei összeomlásra figyelmeztetni az embereket annyi, mint ha az ember azt mondja egy barátjának, hogy

vigyázzon, mert az út, amelyen elindult, csúszós. Az illető biztonságosan és időben célba érhet, ha más utat választ.

Aki a bárkája kapitánya akar lenni, annak nagyon fontos a jövőbe látás képességének fejlesztése, amiről gazdag apám azt mondta, az elme látása, nem a szemé. Ahhoz, hogy ezt a látásmódot kialakítsuk magunkba először képezni kell középső elménket, azután gyakorlati tapasztalatokat kell szerezni, és hagyni kell, hogy magasabb elménk fejlessze természetes bölcsességét, amelyet gyakran intuíciónak vagy ösztönöknek neveznek.

A jövő más lesz

Warren Buffett mondása, miszerint, ha a történelem tenné gazdaggá az embereket, akkor a könyvtárosok milliárdosok lennének, azért fontos, mert a jövő más lesz. A világ túl gyorsan változik ahhoz, hogy megláthassuk a visszapillantó tükörben. Mindegy, hány évesek vagyunk, meg kell állnunk egy pillanatra, és át kell gondolnunk az utóbbi néhány év változásait. Én még emlékszem rá, amikor az, amit a golfütőnek neveztek, még valóban fából volt. Manapság a fát olyan kompozitokból csinálják, amelyeknek még a nevét sem ismerem. A játék ugyanaz, de az eszközök, amelyekkel játsszák, hatalmasat változtak... és ez az élet sok egyéb területén is így van. Ma, ha valaki azt mondja, „Maradjunk kapcsolatban!”, lehet, hogy gyalogosan, kocsival, busszal, repülővel keresi fel a másikat, de az is lehet, hogy telefonon, faxon, levélben vagy e-mailben éri el.

Ha még messzebbre visszamegyünk az időben, eszünkbe juthat, hogy alig száz éve a királyok, királynők és a leggazdagabb emberek sem utaztak repülőn, mert nem volt még ilyen közlekedési eszköz. Ma már szinte bárki megengedheti magának, hogy repüljön. Száz éve még csak a gazdagoknak volt autójuk. Ma mindenütt autókat látni. Száz éve ismerni kellett a Morse ABC-t, hogy távírón érintkezésbe léphessünk valakivel. Ma az emberek világszerte mobiltelefonnal járkálnak. Nem sok olyannal találkozom, aki ismeri a Morse ABC-t. 1990-ben a világ még nem tudta, mi az a Világháló. Ma az Internet gyorsabban alakítja át a világ jövőjét, mint bármely találmány korábban a történelemben.

Hogyan lássuk a jövőt?

1981 augusztusában egy síparadicsomba utaztam, a Kalifornia és Nevada között húzódó hegyekbe. Egy konferencián akartam részt venni, melynek címe „A vállalkozás jövője” volt, és dr. Buckminster Fuller vezette. Dr. Fullert tartották akkoriban a világ legtekintélyesebb jövőelemzőjének. Bár hallottam egyet s más hírnevéről, mégis némileg bizalmatlan voltam azzal kapcsolatban, hogy valaki megtaníthat kristálygömb nélkül a jövőbe látni. Így hát rendkívül sok kétséggel keltem útra.

A dr. Fullerrel töltött hét fordulópontot jelentett az életemben. Nem volt könnyű fordulópont, de azt hiszem, jobbra fordult az életem. Rengeteget tanultam arról, hogyan lehet a jövőbe látni, de ebbe a fejezetbe nem férne bele az a tengernyi tudnivaló. Mivel azonban ez a fejezet a jövőbe látásról szól, úgy gondolom, megosztom az olvasókkal dr. Fuller módszerét, amelyet a jövő kifürkészésére alkalmazott. Ő efemeralizációnak nevezte a folyamatot, illetve elvet, amelyet a következőkben leírok. Nem akarok túl sok felesleges részletbe bocsátkozni, ezért a Titanic példáján mutatom be, miről is van szó.

Kezdetben, sok száz évvel a Titanic megépítése előtt az emberiség először úgy jött rá a hajózás lehetőségére, hogy egy farönkbe kapaszkodva sodródott a folyón az árral. Hamarosan a farönkből kenut építettek. Ezután következtek a könnyebb csónakok, deszkából, bordázattal. Egyre nagyobb hajók épültek fából, míg végül sor került a Monitor és a Merrimac csatájára. Ezek voltak az első vasvázas hadihajók. Amikor acélból kezdték építeni a hajókat, tengeri óriások készültek, melyek utasokat, árut és fegyvert szállítottak a világ különböző pontjai között. A vállalkozók elkezdtek befektetni az egyre nagyobb hajókba. Így ment ez egészen a Titanic tragédiájáig. Nem sokkal azután, hogy a Titanic elsüllyedt, a hajózás aranykora lejárt. Ez egy erősen leegyszerűsített példája az efemeralizációnak, az egyik elvnek, amelyet dr. Fuller a jövőbe látásra használt.

Az efemeralizáció tehát azt a folyamatot jelenti, hogy valami kicsinek indul, egyre nagyobb lesz, majd túl nagy, azután ismét kicsi, végül pedig hirtelen eltűnik, vagy láthatatlanná válik, amint ez a kábel nélküli kommunikáció esetében történt. Van, hogy a növekedés végét egy katasztrófa fémjelzi, erre példa a Titanic, vagy a hatalmas léghajó, a Hindenburg esete. Fuller azt mondaná erre, hogy a technika egyszerűen túl nőtte magát. A Titanickal és a hozzá hasonló méretű hajókkal az volt a baj, hogy túl nagyok voltak már a manőverezéshez, működtetők, az emberek, úgy gondolták, elsüllyeszthetetlenek, és közben egy új technika tört előre. Ez az új technika volt a repülőgép. A repülés még kezdeti stádiumában volt, kicsiben kezdődött, aztán felfejlődött.

Képzeld szállodának!

Röviddel a Világkereskedelmi Központtragédiája után New Yorkban jártam. Az Ötödik Sugárúton sétáltam, és vettem egy újságot, melynek címlapján a Világkereskedelmi Központ két lángoló tornya volt látható. Két dolog ütött szöget a fejemben. Az egyik, hogy mennyire kimagaslott a Világkereskedelmi Központ, főként, ha a New Jersey-i partról nézte az ember, a túloldatról. Sokszor voltam már előzőleg New Yorkban, de sosem tűnt fel, mennyire kicsinek látszott az összes többi épület a két torony mellett.

A másik dolog, ami felkeltette a figyelmemet az újságban, egy kétoldalas tudósítás volt egy új repülőgépről. A cikk címe így hangzott: „Ne repülőgépnek gondolja! Képzeld szállodának!” Egy kétoldalas fénykép bemutatta a gép belső terét, melyben szállodai lakosztályok voltak ülések helyett, egy bevásárló-központ, egy kis bár és egy étterem. Sok tekintetben emlékeztetett a Titanic című film díszleteire.

Amint ott álltam, New Yorkban az utcasarkon, eszembe jutott az a meleg, nyári nap, amikor 1981-ben, a síközpontban, dr. Fuller előadását hallgattam a Titanic szimbolikájáról. Vajon a Világkereskedelmi Központ elleni támadás a repülőgépek aranykorának végét jelképezte? Az óriás felhőkarcolók, az ipari kor szimbólumai egyszeriben dinoszauruszokká váltak? Túl nagyok lettek a nagyvállalkozások? Lehet, hogy a Pentagon megtámadása Amerika gazdasági és katonai vezető szerepének alkonyát jelentette? Ha pedig mindez így van, felmerül a kérdés: mi lesz ezután? Látja-e valaki most a jövőt?

Annak idején, 1981-ben dr. Fuller említette, hogy 1957 után, amikor az oroszok felbocsátották az első műholdat, minden technikai újdonság láthatatlanná vált a szabad emberi szem számára. Arról is beszélt, hogy a Titanic katasztrófája után még szabad szemmel láthattuk a régi helyébe lépő új technikát, ez esetben a repülőgépet. 1957-et követően azonban a régi helyét átvevő új technika láthatatlan lett. Ezért történt, hogy azon a New York-i utcasarkon állva, a jövőt fürkészve, eszembe ötlött, hogy a változásokat az elmémrel kell nézmem, nem a szememmel.

Jóval 2001. szeptember 11. előtt Buffett azt tanácsolta a befektetőknek hogy az AA-ba (Anonymous, azaz Névtelen Légi Társaság) fektessenek be. Azzal érvelt, hogy a Wright fivérek óta a repülés sosem számított túlzottan nyereséges iparágnak. Szeptember 11. után erős hanyatlásnak indulhat, az összes hozzá kapcsolódó iparral, így a szállodaiparral és az autóbérléssel együtt. Továbbra is lesznek ugyan repülőgépek, szállodák és berautók, de az új technika hamarosan mindent megváltoztat.

Buffett maga nem fektetett be nagy légitársaságokba, befektetett viszont egy olyan cégbe, mely kis magánrepülőgépeket üzemeltetett, és ez megint csak szeptember 11. előtt történt. Nem hiszem, hogy Buffett valaha is találkozott volna Fullerrel, mégis nagyon hasonló elveket követett. Fuller azt is mondta, hogy ha a régi technika nem tűnik el, és nem válik láthatatlanná sem, akkor kisebb méretekben érvényesül. Ez történt a kis repülőgépek esetében.

Fuller a számítógépeket hozta fel példának. Nemrégiben a számítógépek még hatalmas gépezetek voltak, nagy hely kellett nekik, sok emberre és rengeteg áramra volt szükség az üzemeltetésükhöz, ráadásul a teljesítményük is kicsi volt. Ma a számítógépek kisebbek, sokkal olcsóbbak, ugyanakkor jóval nagyobb teljesítményűek, mint hatalmas elődeik. Ez is az efemeralizáció egyik példája, azt mutatja, hogy sokkal többet lehet kihozni

sokkal kisebb dolgokból.

A fenti példák mind nagyon leegyszerűsítettek. Dr. Fuller sokkal részletesebben magyarázta el ezt a fontos elvet, amelyet a jövőbe látásra használt. A lényege, hogy a dolgok kicsiben kezdődnek, növekszenek, majd hamarosan nagyok lesznek... esetleg túl nagyok. A másik lényeg, hogy 1957 után az új technika láthatatlanná vált. Manapság nemcsak a kis cégek magánrepülőgépeinek van nagy üzleti sikere, de a videokonferenciák is elfogadottá váltak. A videokonferencia-ipar felfejlődőben van a nagy légitársaságok kárára. Ez is az információ korának egyik láthatatlan technikája, amely átveszi az óriási repülőgépek helyét.

A befektetési alapok túl nagyok

Az 1980-as évek óta a befektetési alapok ipara feltört. Több a befektetési alapokkal foglalkozó cég, mint ahány tőzsdén bejegyzett cég van. Az előbbiek némelyike nagyobb, mint a legtöbb vállalat, amelyekbe befektetnek. Az a kérdés, nem lettek-e túl nagyok a befektetési alapokkal foglalkozó cégek. Döntse el mindenki maga. Tény mindenestre, hogy egyre többen válnak önálló befektetővé a tőzsdén, mert a kis befektetők sokkal jobban tudnak manőverezni, mint a nagy befektetési alapok. Ezen kívül jelentősen megnőtt a fedezeti alapokba befektetők száma is, a befektetési alapok rovására. Az ok ugyanaz, amiért Warren Buffett a kis légi társaságokat részesítette előnyben a nagyok helyett. Ha ugyanis a dolgok túl nagyra nőnek, nehezebben kezelhetők, és gyakran az a képzet alakul ki róluk, hogy elsüllyeszthetetlenek.

Hogyan lássunk jobban a jövőbe?

A jövőbe látás egyik módja, hogy figyeljük, miként válnak a dolgok túl nagyokká, azután keresünk valami kicsit vagy láthatatlant, ami a helyébe lép. Például röviddel a Világkereskedelmi Központ elleni támadást követően két óriás vállalat, a Chevron és a Texaco bejelentette, hogy egyesülnek, és így még hatalmasabb olajipari vállalattá lesznek. Az újság üzleti rovatának ugyanazon az oldalán tudósított egy kisebb cégről, amely hírül adta, hogy hatalmas technikai újítást vezettek be az üzemanyag-gyártásban, amely várhatóan csökkenteni fogja a nagy olajipari vállalatok forgalmát.

Bill Gates és Steven Jobs attól lettek nagyon gazdagok ifjú korukban, hogy olyasmit vettek észre, amit a nagy cégek nem. Bill Gates megszerezte az IBM PC-k softwarejét, mert az IBM nem vette figyelembe a nagy teljesítményű, kisebb gépeket. Steve Jobs pedig attól lett gazdag, hogy egy olyan technológiát használt, amelyet a Xerox nem tudott eladni, és amely hozzájárult a Macintosh számítógépek létrejöttéhez.

Láthatatlan felhőkarcolók

November elején másodszor tértem vissza New Yorkba a szeptember 11.-i katasztrófa óta. Találkoztam egy barátommal, aki egy kisebb irodaházba költözött át az Empire State Buildingből. Azt mondta: "Az alkalmazottjaim felmondtak, mert nem akartak a következő célpontban ülni." Szavai hallatán rádöbbsentem, hogy immár hivatalosan is beléptünk az információ korába... abba a korba, amelyben jobb láthatatlannak lenni.

A hálózati marketingipar, az MLM, az információ korának vállalkozása, mert láthatatlan. Mint ilyennek, gyakran nehéz bemutatni az előnyeit azoknak, akik ipari kori aggyal gondolkodnak, és akik még mindig a szemükkel akarják látnia vállalkozást, nem az elméjükkel.

Nehéz lenne egy terroristának megtámadni a hálózati marketingipart, hiszen az irodák is láthatatlanok. A legtöbbjük magánlakásokban van, elrejtve a világ előtt. Vannak, akik jól jövedelmező, láthatatlan vállalkozásokat üzemeltetnek otthonukból. Ha látnánk a vállalkozásaikat, olyanok lennének, mint láthatatlan felhőkarcolók, amelyek szerte a világban, mindenütt magasodnak az ég felé.

A láthatatlan gazdaság erős, és növekszik

Dr. Fuller megjósolta, hogy hamarosan szemtanúi leszünk az ipari kor elmúlásának. Azt is megjósolta, hogy az emberek nehezen fogják látni az információ korának hajnalát, mert a változások láthatatlanok lesznek. Dr. Fuller 1983-ban meghalt, és nem érte meg jóslatai beteljesülését, pedig sok mindenben igaza lett.

Nézzünk csak rá az Internetre, és azonnal észlelhetjük, hogy elérkezett a láthatatlan világ. A láthatatlan gazdaság számos államnak egyre jelentősebb problémát okoz, mert az államok még az ipari kor melléktermékei. Az állam adót próbál szedni, és határokat igyekszik szabni az információ kora láthatatlan gazdaságának. Ez a gond azonban egyre nagyobb lesz, ha a láthatatlan gazdaság túl nagyra nő, és az állam nem tud adót szedni, illetve nem tud határt szabni neki. Ekkor az ország valutája gyengülni fog, hiszen egy ország valutája az adószedés képességéhez kötődik. Lehet, hogy az államok túl nagyok? Lesz-e az információ korában olyan állam, amelyet manapság ismerünk? Válthat-e az állam láthatatlanná?

Dr. Fuller azon a véleményen volt, hogy az államok elavultak. Úgy gondolta, az emberiség vagy továbbfejlődik, vagy eltűnik az államok csökkenő hatalmának következtében. Fuller úgy vélte, az embereknek választaniuk kell a nagyobb személyes integritás utópista világa és a nagyobb kormányzatok között, mert különben az emberiség jelenlegi formájában nem lesz többé. Más szóval, nekünk, egyéneknek, több problémát kell megoldanunk, és nem szabadna azokat az államra hárítani.

Őrhely a hajóorrban

A kapitányok évszázadokon át kijelöltek egy őrhelyet a hajóorrban és egy másikat a hajóhídon. Bárkád kapitányaként neked is szükséged lesz őrhelyekre a hajód orrában és a hajóhídon. Metaforikus értelemben ez a következőt jelenti:

1. Tartsd be a szavad! Dr. Fuller azt mondta, az integritás korába lépünk. Integritás annyit jelent, mint teljes, egész. Vagyis gondolatainknak, szavainknak és tetteinknek összhangban kell állniuk egymással. Ha így cselekszel, tiéd lesz a jövő.

2. Légy nyitott szellemileg, és hangolódj rá a változásra! Minthogy a változások jelenleg láthatatlanok, többet kell látnod az elméddel, mint a szemeddel.

3. Tanuld meg a pénzügyi kimutatások nyelvét! Akár cégekbe, akár részvényekbe, ingatlanba, állami értékpapírokba vagy önmagadba fektetsz be, a pénzügyi kimutatás által mérheted fel a szóban forgó befektetés, kormány vagy személy valós pénzügyi helyzetét. Ne feledd, a bankár rendezett, hiánytalan pénzügyi kimutatást akar. Sokszor az első három percben eldönti, ad-e kölcsönt vagy nem ad. Ha nincs rendezett, hiánytalan pénzügyi kimutatásod, ha nem tudod világosan bemutatni pénzügyi helyzetedet, feltehetően kizárólag rossz adóssághoz juthatsz, magas kamattal.

4. Használd a technikát! Vannak számítógép-programok, amelyek olyasmit is a szemed elé tárnak, amit korábban csak a gazdagok vagy a hatalmasok láthattak. Több barátom kereskedik részvényekkel vagy opciókkal. Táblázatok és software-ek segítségével betekintést nyernek a nagy befektetési cégek befektetéseibe. Az egyéni befektető tehát ezeknek az új kereskedési eszközöknek a segítségével megteheti ugyanazt, amit a nagy cégek. Hasonló technika áll rendelkezésre cégek és ingatlan esetében is. Mint mondtam, a golfjáték ugyanaz maradt, de az eszközök változtak.

5. Figyeld, mi az, ami túl nagyra nőtt! A befektetés világában van egy mondás: Ha valaki olyan híres lesz, hogy az országos lapok címlapjára kerül, vége a pályafutásának.

Nemrégiben, az ipari korban egy blue chip cég még akár hatvan, vagy több évig is vezető szerepet töltött be. A mai technikai fejlettség mellett azonban sokkal rövidebb a cégek várható élettartama. Más szóval, amint valami vagy valaki túl nagy lesz, hanyatlásnak indul, és valami vagy valaki más lép a helyébe. Ugyanez a megfigyelés érvényes a befektetési alapkezelő cégekre, az ingatlanokra, és a karrierekre is. Mindig jön valami vagy valaki új, és átveszi az első helyet. Figyelj oda azokra az emberekre és dolgokra, akik és amelyek túl nagygyá válnak azután kémeled ki, ki vagy mi lép a helyükbe!

6. Figyeld a törvényváltozásokat! Gazdag apám állandóan figyelte a törvényváltozásokat, továbbá a törvényeknek a jövőre gyakorolt hatását. Erre példa az ANYBT és módosításai. A társadalombiztosítást létrehozó törvény újabb problémát okozott, amelyet így vagy úgy meg kell oldani. Azt javaslom, ügyelj rá, mit kezd a kormány ezzel a súlyos gonddal. Ahogyan gazdag apám mondta: „A törvény változásai megváltoztatják a jövőnket.”

7. Figyeld az inflációt! Az infláció is hol emelkedik, hol esik, mint a piacok. 2001. szeptember 11. után az amerikai Nemzeti Bank elárastotta a világot dollárral, hogy biztosítsa a gazdasági stabilitást és likviditást. Ez a rengeteg forgalomba került pénz inflációt eredményezhet, ami azt jelenti, hogy az amerikai dollár értéke csökken. Ettől aztán minden kérdéses értékű dolog is veszít az értékéből, míg a valóban értékes dolgok, az eszközök (amilyen például az ingatlan, az arany, az ezüst és a közszolgáltatási üzemek) részvényeinek értéke jelentősen felmegy.

Az államoknak öt alapvető gazdasági tevékenységük van:

1. pénzt nyomnak,
2. adót szednek,
3. pénzt költenek,
4. a megoldani nem tudott problémákat a jövőre hárítják,
5. kamatok által ellenőrzésük alatt tartják a gazdaságot.

Az 1990-es években két további dolog is hozzájárult a részvényárak rendkívül jelentős emelkedéséhez: az alacsony infláció és az alacsony kamatok. Amikor nő az infláció, a kormány gyakran azzal ellensúlyozza, hogy növeli a kamatokat. Amikor a kamatok emelkednek, a tőzsde általában esik. Ez azt jelenti, a magas infláció időszakában a befektetési alapok többnyire veszítenek értékükből, vagy legalábbis nem nő az értékük.

Akik elég idősnek hozzá, hogy emlékezzenek az 1970-es évekre, talán fel tudják idézni magukban, hogy akkoriban az infláció óriási méreteket öltött. Ezzel együtt a kamatok is nagymértékben emelkedtek, a tőzsde pedig esett. Nem azt akarom mondani, hogy ez újra be fog következni, de azért érdemes odafigyelni. Ha magas lesz az infláció, és a kamatok is, nagy bajba kerülhetnek mindazok, akik MH nyugdíjterveikben, illetve befektetési alapjaikban bíznak. Ha az infláció felemeli rút fejét, a gyűjtögetők pórul járnak, míg a hitelezők jól - csakúgy, mint az 1970-es években.

8. Figyeld meg, hogyan kezeli a kormányzat a szociális programokat! Nem újdonság, hogy a társadalombiztosítással, az ingyenes orvosi ellátással és más kormányprogramokkal baj van, és a probléma egyre súlyosabb. Mint korábban említettem, a kormány nem oldja meg ezeket a problémákat... csak áthárítja a jövő nemzedékeire. A gond az, hogy 2016 körül minden korábban elodázott probléma egyszeriben feltornyosul majd. Figyelj oda alaposan, hogyan kezeli a kormány az egyre súlyosbodó problémákat. Ha erősen megnöveli az adókat, készülj fel mindenre, és állj készen a gyors cselekvésre! Manapság a pénz a szó szoros értelmében fénysebességgel mozog.

Az Állami Törvényhozó Testületek Országos Konferenciájának 2002-es jelentésében részletesen szerepel, milyen súlyossá válik a probléma. Huszonnyolc állam költekezett túl, és kevesebb bevételhez jutott a tervezettnél.

A jelentésből az is kiderül, mely konkrét programok terhelik túl az állami költségvetést.

A túlköltekezés egyik fő oka az orvosi ellátást támogató program. A problémát csak súlyosbítja, hogy egyre többen öregszenek meg és lesz szükségük orvosi ellátásra, amelyet nem tudnak saját pénzből kifizetni. Ezért fontos, hogy mindnyájan figyelemmel kísérjük, hogyan alakul az egyre súlyosabb probléma kezelése.

A jövő más lesz. Minden eddiginél lényegesebb, hogy észrevegyük, amit mások nem vesznek észre, vagy nem akarnak meglátni.

Építs bárkát!

Találkozz olyan barátokkal, akik támogatják igyekezedet a bárkaépítés terén. Beszéljétek meg az itt felsorolt célokat, amelyekről e fejezetben részletesebben is szó volt:

1. Tartsd be a szavadat!
2. Légy szellemileg nyitott, és hangolódj rá a változásra!
3. Tanuld meg a pénzügyi kimutatások nyelvét!
4. Használd a technikát!
5. Figyeld, mi az, ami túl nagyra nőtt!
6. Figyeld a törvényváltoztatásokat!
7. Figyeld az inflációt!
8. Figyeld meg, hogyan kezeli a kormányzat a szociális programokat!

E nyolc dolgot észben tartva, tekintsd át „A tökéletes vihar” címet viselő, 9. fejezetben felsorolt nyolc változást a csoportoddal. Hogyan alakíthatnád ezeket a negatív változásokat üzleti lehetőségekké?

1. Több millióan küzdenek anyagi gondokkal öreg korukra.
2. Az orvosi ellátás költségei tovább növekednek.
3. Terjed a terrorizmus.
4. Japán, a világ jelenleg második legfejlettebb gazdaságú országa, a pénzügyi összeomlás és a depresszió szélén áll.
5. Kína lesz a világ legnagyobb gazdasága.
6. Tovább folytatódik a világméretű előregedés.
7. A Wall Street, azaz a világ pénzügyi központjának működése elavult.
8. Nagyvállalatok sorra veszítik el a közbizalmát, és mennek csődbe.

Ha rendszeresen áttekintitek ezt a listát, és ötleteket gyártotok üzleti lehetőségekre, pénzügyi tudatosságotok hatalmas mértékben növekedni fog. Ha csoportban teszitek mindezt, célok kitűzésére és megvalósítására sarkallhatjátok egymást.

7. fejezet

5. kontroll: A szabályok kontrollja

„Hajótisztként nagyon jól kell ismerned a szabályokat. Ne feledd, a tengeren mások a szabályok, mint a szárazföldön.”

*Tengeri jog oktató,
Amerikai Kereskedelmi Tengerészeti Akadémia,
Kings Point, New York*

Az akadémia diákjaként sokat tanultam a hajózásról, a rakomány elhelyezéséről és a hajókötelek helyes csomózásáról. Kötelező volt azoknak a törvényeknek az ismerete is, amelyekkel a hajótiszteknek tisztában kell lenniük. Nem jogásznak készültem, mégis ismernem kellett a hajózást érintő törvényeket. Részletesen foglalkoztunk a tengeri joggal, melybe beletartoznak szerződésekkal kapcsolatos vállalkozási törvények és egyéb hajózáshoz kapcsolódó törvények, munkatörvények, a legénység szakszervezeti tagjaival

való bánásmódjogszabályai, valamint az úti törvények, melyek azt biztosítják, hogy a hajó biztonságosan szelje a tengert.

Foglalkoztunk ezen kívül háború esetére szóló törvényekkel, valamint azzal is, hogy miként kell bánnia kalózzokkal, ami a huszonegyedik században egyre súlyosabb problémává válik.

Tudnunk kellett, hogy a folyami hajózásra más törvények érvényesek, mint a tengerire. Bőséges oktatásban részt vettünk a vízi utak jelzéseiről is, így például a bójákról, amelyeket világszerte minden hajónak tiszteletben kell tartania. Tanultunk a különböző kikötőkben érvényes törvényekről is. Ismernünk kellett a különbséget a New York-i és a Hongkongi kikötőbe való behajózás szabályairól.

A legszélesebb körű, és legnehezebben elsajátítható szabályrendszer a hajózási útvonalaké volt. Ezek a nemzetközi hajózásra vonatkozó törvények voltak, amelyek a világ vízi útjain érvényesek. Azért mondom, hogy ez volt a tananyag legnehezebb része, mert számos szabályt meg kellett tanulni kívülről, és az Amerikai Parti Őrség vizsgáján írásban vizsgázni kellett belőlük. A szabályok nagyszerűek voltak, ugyanis úgy alkották meg őket, hogy a technikai változásokat alkalmazták a tengerre. A 16. számú törvény például a radar elterjedéséről szólt a hajózásban. A törvény előírja, hogy ha egy hajó egy másik hajót vesz észre a radaron, de szemmel nem látja azt, azonnal le kell állítania a motorokat. Vagyis ha radarral észlelünk egy hajót, de nem látjuk, és fennáll az összeütközés veszélye, a fenti törvényt alkalmazni kell. Sokszor előfordult, hogy a radar jelzett egy kis halászhajót, melyet a köd miatt nem láthattunk. Azonnal leállítottuk a motorokat. Ezek után a törvény értelmében hajónkat óvatosan irányítottuk mindaddig, amíg az ütközés veszélye el nem múlt. Ma is érvényben van ez a törvény.

Egy másik, a technikai változásokat beépítő törvény vonatkozik a vitorlás és motoros hajók találkozására. A nyílt tengeren a motoros hajóknak mindig ki kell térniük a vitorlások előtt. Kivétel, ha a hajók egy szűk csatornában vagy kikötőben találkoznak. Ilyenkor a jobban kormányozható, gyakran a nagyobb hajónak kell kitérnie, függetlenül attól, hogy vitorlás vagy motor hajtja-e. Ezeket a szabályokat az eszünkbe kellett vésni, mert gyakran nincs idő arra, hogy az ember felhívjon egy tengerjogi szakértőt, és kikérje a véleményét. A hajótiszteknek ismerniük kell a szabályokat, amelyek helyzettől függően változnak.

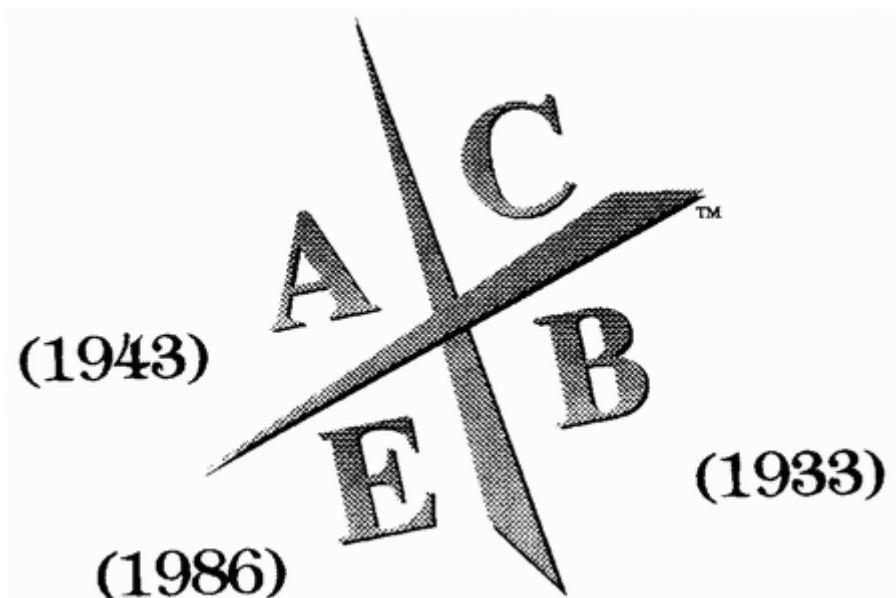
Az ütközetek szabályai

A hadsereg pilótáiként szintén tisztában kellett lennünk bizonyos szabályokkal. Amikor egyik országból egy másikba repültünk, eligazításon vettünk részt, ahol tájékoztattak a távolságról és a tengerek, illetve városok feletti magasságról, a különböző repülőtereken érvényben lévő szabályokról és sok más előírásról. Háborús területeken az ütközetek szabályait is ismernünk kellett. Még ha az ellenség tűz alá vett, akkor is követnünk kellett a szabályokat, mielőtt viszonzottuk volna a tüzet.

Gazdag apám szabályai

Gazdag apám nagyon törvénytisztelő ember volt. Megkövetelte a fiától és tőlem, hogy tudjuk, különböző emberekre és különböző helyzetekre más-más szabályok vonatkoznak.

Amikor lerajzolta nekünk a CASHFLOW-négyszöget, az egyes negyedekről szóló fejtegetései elsősorban az azokra érvényes különböző szabályokról szóltak. Íme egy példa:



1943-ban törvénybe iktatták az azonnali adófizetésről szóló törvényt. Ez alapvetően azt tette lehetővé az állam számára, hogy előbb kapja meg a pénzét, mint az alkalmazott a fizetését. Amikor azt mondják, „Fizess először magadnak!”, ez technikailag nem vonatkozik az A negyedhez tartozókra, mert az ő esetükben mindig a kormány kapja meg először a részét. Diane Kennedy, adószakértő, azt mondja: „Aki az A negyedhez tartozik, azon nem tudok segíteni.” Tehát egy könyvelő alig tehet valamit ezekért az emberekért, hogy kevesebb adót kelljen fizetniük.

1986-ig az E negyedhez tartozók számos adóelőnyt élveztek, amelyek a C negyed embereit is megillették. 1986 után, azaz az adóreform-törvény beiktatása után az egyéni vállalkozóként működő orvosok, ügyvédek, mérnökök, könyvelők, építészek stb., néhány alkalmazotthoz hasonlóan, nem vehették többé igénybe a C és B negyed embereit továbbra is megillető kikapukat. Ez az 1986-os törvény vezetett a tőzsde összeomlásához, valamint több takarékbetét és hitel beszüntetéséhez. A bankok, a nagyvállalatok, továbbá a jól tájékozott vállalkozók és befektetők nyertek, míg sok más ember veszített az adóelőnyeiből a törvényváltoztatás miatt.

1933-ban Joseph P. Kennedy, az újonnan alakult Értékpapír- és Tőzsdefelügyelet elnöke, John F. Kennedy elnök apja, támogatott egy törvényt, amely lényegében megtiltotta a szegényeknek és a középosztálybelieknek, hogy ugyanazokba az értékpapírokba fektessenek be, amelyekbe a gazdagok. Ennek eredményeképpen mindazok, akik nem milliomosok, illetve akik egyénileg 200 000 dollárnál vagy házaspárként 300 000 dollárnál kevesebbet keresnek - ami mindenkre igaz az Egyesült Államokban, leszámítva a lakosság nem egész 5 százalékát -, általában nem vehetnek részt a világ legjobb befektetéseiben.

Ha megnézzük a CASHFLOW 101 játéktábláját, két sávot látunk:



A CASHFLOW 101 játéktáblája az 1933-as Értékpapír- és Tőzsdedefüggelgeti törvényt tükrözi. A kisebb, kör alakú pálya a Mókuskerék. Itt fektetnek be a szegények és a középosztálybeliek. A gazdagok a Gyorsító Sávként ismert, nagyobb pályát használják. A lényeg, hogy a pályák különbözőségei nemcsak a játékban nyilvánulnak meg, a valóságban is más törvények vonatkoznak rájuk. Gazdag apám ragaszkodott hozzá, hogy Mike és én ismerjük a különbséget a játékok és a szabályok között.

Az egyes negyedekre vonatkozó szabályok

Lehetőleg minél kevesebb jövedelmet akarok az A negyedből. Nincs, és soha nem is akartam jövedelmet szerezni egyéni vállalkozóként, például orvosként, ügyvédként vagy könyvelőként az E negyedből. Jelenleg jövedelemem 90 százaléka a C és a B negyedből származik. Miért? Mert ezekben a negyedekben kedvezőbbek a szabályok a meggazdagodáshoz.

Aki bárkája kapitánya akar lenni, annak érdemes tisztában lennie az egyes negyedekre vonatkozó szabályokkal. Ez nem azt jelenti, hogy ki kell tanulnia könyvelői vagy az ügyvédi szakmát. Csupán annyit jelent, hogy hozzáértő tanácsadókat kell keresni, amiről a következő fejezetben lesz szó. Azért kell ismerni az egyes negyedekben érvényes, különböző szabályokat, mert a hajó kapitányának tudnia kell, mik a különbségek.

Az Akadémián fontos tantárgy volt a munkajog. Azért volt rá szükség, mert hajótisztekként foglalkoznunk kellett a szakszervezetekkel, a szakszervezeti munkával és a szakszervezetek jogszabályaival. Ha nem ismertük volna ezeket a törvényeket, nem lehettünk volna jó vezetők. Ezért kellett tehát munkajogot tanulnunk.

Ugyanilyen okokból helyezett rá nagy súlyt gazdag apám, hogy Mike és én ismerjük az A negyed szabályait. Ha ugyanis tisztában voltunk az A negyed dolgozóit irányító szabályokkal, világosan láthattuk, melyik negyedhez szeretnénk tartozni. Az alábbiakban néhány egyszerű példán bemutatom a különbségek némelyikét, és azt, miért van szükség rá, hogy hajótok kapitányaiként ti is ismerjétek ezeket.

1. Takarékoskodás, illetve hitelkérés. Amint arról már volt szó, a legtöbben azt

hiszik, hogy takarékoskodni okos dolog. Ha azonban megnézzük az egyes negyedekre érvényes adótörvényeket, láthatjuk, hogy a takarékoskodás az A negyedben vesztes helyzetet idéz elő. Ahhoz, hogy egy A negyedhez tartozó személy 1 dollárt megtakarítson, az kell, hogy majdnem 2 dollárt keressen, minthogy az adók a keresetének csaknem 50 százalékát elviszik. Ha megnézzük, mennyi adót fizet egy A negyedes dolgozó a takarékbetéte kamata után, és figyelembe vesszük az infláció miatti értékvesztést, a takarékoskodás jó szokásnak tűnhet, de pénzügyileg nem szolgálja hajónk jó irányítását.

A B negyedben én inkább hitelt vennék fel, mintsem takarékoskodnék. Valójában minél több hitelt veszek fel, és minél kevesebbet költök a saját pénzemről ingatlanbefektetésre, annál magasabb lesz a befektetésem megtérülési aránya. Más szóval, minél több kölcsönt veszek föl, annál keményebben dolgozik a saját pénzem, és annál magasabb a megtérülés aránya... feltéve, hogy jó a befektetés. Egy egyszerűsített példán szemléltetve ez így fest: ha veszek egy 100 000 dollárt érő ingatlant, úgy, hogy 20 százalékot, azaz 20 000 dollárt fizetek érte előlegként, és 80 000 dollár hitelt veszek fel 8 százalékos kamatra, a nettó havi bevételem pedig az összes költség kifizetése után 200 dollár, a befektetésem megtérülési aránya durván 12 százalék.

Ha minden feltétel azonos, de csak 10 000 dollár előleget fizetek ki, azaz 10 százalékot, és 90 százalékra veszek fel kölcsönt 8 százalékos kamat mellett, havi nettó bevételem nagyjából 130 dollárra csökken, viszont 10 000 dolláros befektetésem megtérülési aránya egyszeriben 15 százalék lesz. Ez a három százalék különbség több mint a takarékbetétekre fizetett banki kamat manapság.

Ha minden ugyanaz marad, és találok egy hasonló befektetést, jobban járok, ha két ingatlant veszek meg kevesebb előleg befizetésével, és többet keresek a több felvett kölcsönrel. Ha mindkét ingatlant érinti a felértékelődés, akkor a tőkém még nagyobb arányban térül meg.

Ez egy alaposan leegyszerűsített példa, de jól látszik belőle, hogy ha egy befektetés jó, akkor annál magasabb megtérülési arányom, minél több hitelt veszek fel. Ezért veszek fel inkább hiteleket, mintsem hogy takarékoskodjak, szemben azokkal, akik úgy vélik, érdemes gyűjtögetni a pénzt, és kerülni az eladósodást. A különbséget a negyedek, a szabályok, az alapvető pénzügyi műveltség, valamint a tapasztalat különbözősége okozzák.

Ha továbbvisszük az előbbi példát, és az értékcsökkenéssel is számolunk, még magasabb lesz a megtérülés aránya, attól függően, hogy az ember melyik negyedhez tartozik. Egy E negyedes orvos vagy ügyvéd, esetleg egy A negyedes alkalmazott számára a következő példa nem mérvadó.

Kim és én sokszor 15 százalékot nyerünk a pénzünkön bérbe adott ingatlanok bevételeiből. A törvényeknek köszönhetően az értékcsökkenésen akár további 30 százalékot is nyerhetünk, ezt nevezik fantom készpénzáramlásnak. Tehát ami első látásra 15 százalékos megtérülési arálynak látszik, az valójában 45 százalékos. Például egy 10000 dolláros előleggel vásárolt, bérbe adott ingatlan, ami nettó 1500 dollárt hoz a konyhára a bérbe adásból, további 3000 dollár bevételt biztosíthat az értékcsökkenés miatti adókedvezmény által, vagyis összesen 4500 dollár készpénzáramlást termelhet évente a 10000 dolláros befektetés. Ha ingatlanjainkhoz tulajdonosaként megfelelő vállalkozási formát választunk, a 4500 dollár valós pénz gyakorlatilag adómentes mindaddig, amíg betartjuk a törvényt. Próbáljon meg valaki ilyen magas megtérülési arányt produkálni egy 10000 dolláros bankbetétből! A közelben lévő bankban 10000 dollár értékű bankbetétre 200 dollár kamatot kapnék egy évre, és közel 100 dollárt kifizetnék belőle adóban, ami azt jelentené, hogy 100 dollárom maradna az évi 4500 dollár helyett ugyanilyen összegű befektetés esetén. Ezért nem tartok bankbetétet, inkább hitelt veszek fel.

Évekkel ezelőtt gazdag apám arra tanított, hogy ha cégen keresztül fektetek be ingatlanba, négyféle jövedelemre tehetek szert, mint befektető:

1. bérbeadásból származó jövedelem,
2. értékcsökkenés,
3. felértékelődés,

4. adóelőnyök.

Ezért játszott hosszú órákon át Monopolyt a fiával és velem. Nem egyszerűen pénzkeresetről szólt a játék. Elsősorban a C és a B negyedre vonatkozó törvényeket akarta megtanítani nekünk. Ha a fenti, egyszerű példát a négyféle jövedelem szempontjából vizsgáljuk, a banktól kapott 100 dollár veszít az értékéből, csakúgy, mint a 10000 dollár az infláció miatt. A 4500 dollár jó eséllyel gyarapszik, mert a lakbérek emelkednek, és valószínűleg nőni fog a plusz tőke értéke, nemcsak az én 10000 dolláromé, hanem a bank 90 000 dollárjáé is, ha a befektetés jó.

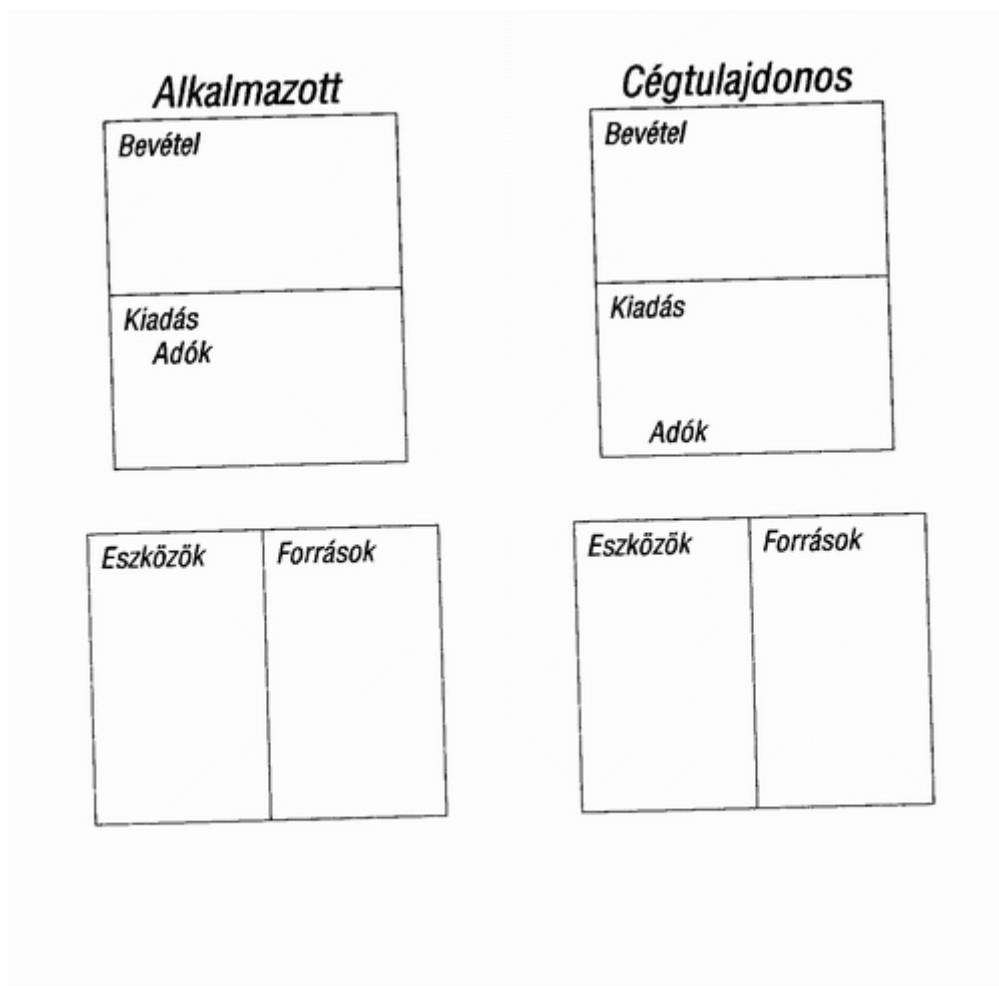
Más szóval, ha az ingatlan értéke növekszik, a bank továbbra is csupán 8 százalékos kamatot kap a 90000 dollár után, a többi az enyém. Ha mondjuk az ingatlan értéke 100000 dollárról 1200000 dollárra emelkedik, visszamehetek a bankba további 75000 dollár kölcsönért, vagy többért, ami adómentes, vagy eladhatom az ingatlan úgy, hogy másikat veszek helyette, a plusz 100000 dollárt munkára fogva anélkül, hogy rögtön adóznom kellene a tőkenyeresség után. Vagyis minél magasabb a pénzügyi képzettségünk, és minél jobban ismerjük a negyedekre vonatkozó szabályokat, annál több pénzt kereshetünk.

Ez az egyszerű példa csupán töredékét mutatja be annak, mi minden lehetséges, ha ismerjük a C és a B negyed törvényeit. Vagyis a valós megtérülés még nagyobb arányú lehet, ha tudjuk, mit csinálunk, és hozzáértő tanácsadók vannak. Nem akarok részletesebb technikai tájékoztatásba belemenni, mert nem szeretném meghaladni a könyv kereteit. Ha a fenti példával kapcsolatban kérdéseitek vannak, forduljatok könyvelőkhöz vagy ingatlanügynökhöz, aki az ingatlan témában jártas. Ők jobban megvilágíthatják a B negyedre vonatkozó különböző szabályokat.

Figyelmeztetés: Ahhoz, hogy a fenti megtérülési aránnyal dolgozhasson valaki, sokéves ingatlanbefektetési tapasztalattal kell rendelkeznie. Akinek ez hiányzik, jobb, ha nem próbál meg a bank pénzével anyagilag előbbre járni. Az adósság, mint hatástöbbszöröző erő, nagy veszélyeket rejthet egy olyan hajón, amelynek zöldfülű a kapitánya. Warren Buffett azt mondja: „Érdekes következményekkel járhat, ha a tudatlansághoz hitelezett pénz járul.”

Akit érdekel, mit tanított gazdag apám az ingatlanbefektetés hat lépéséről, olvashat a richdad.com-on egy újdonságról, amelyet a Time Life-fal együtt alkottunk.

2. Cégtulajdonos, illetve alkalmazott. Bárkád kapitányaként ismerned kell a különbséget aközött, hogy valaki a tulajdonosa vagy az alkalmazottja egy cégnek. Ha összehasonlítjuk egy alkalmazott pénzügyi kimutatását egy cégtulajdonoséval, a különbség önmagáért beszél:



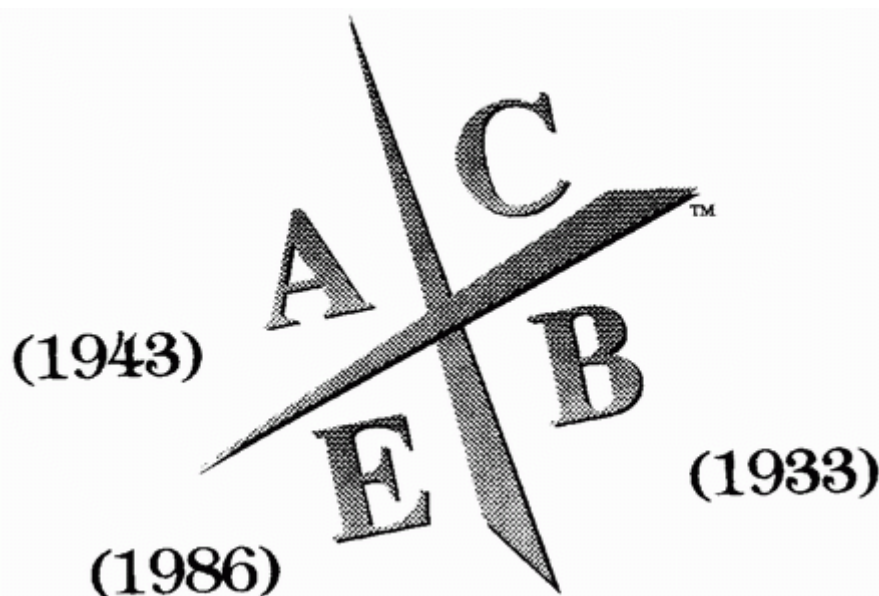
Tudom, hogy sokan közületek már ismerik ezt az ábrát, és tudják, milyen fontos. Hangsúlyozza a különböző negyedek különböző szabályait. Egy alkalmazott minden költsége adózás utáni költség. Egy cégtulajdonos bizonyos fókig maga dönti el, mit fizet ki adózás előtti pénzből. Egy alkalmazottnak erre nincs lehetősége. Megint csak a szabályok közötti különbségről van szó... és még sok más eltérő szabály is van. Bárkád kapitányaként a lehető legnagyobb szabadságot kell elérned az egyes negyedekre vonatkozó szabályok alkalmazását illetően. A bárkában mind a négy negyed benne van, ezért kell ismerned a szabályokat.

A szabályok kontrollja

Többek között azért akarok minél kevesebb jövedelmet az A negyedből, mert ott a legkisebb a kontrollom a szabályok felett. Még az alkalmazottak úgynevezett adómentes nyugdíjtervének szabályozását is az állam végzi.

Amerikában a törvény értelmében az alkalmazottak korlátozott összeget helyezhetnek el MH nyugdíjtervükben, de amikor kiveszik a pénzt, az a legmagasabb adókulcs szerint adózik, az A negyed adókulcsa szerint. Magyarán: hiába fektetnek be jelenleg az alkalmazottak sokféleképpen, az ANYBT arra kényszeríti őket, hogy az A negyed törvényeinek értelmében fektessenek be, nem a B negyed törvényei szerint. A magam részéről nem szeretem az A negyed törvényeit, mert azok korlátozzák a befektethető összeget, és gyakran betétszámlákat, befektetési alapokat és részvényeket kényszerítenek rám, amelyek a középosztály kedvelt befektetési eszközei. Akik ilyen befektetésekkel élnek, azoknak általában kicsi a bárkájuk. Ha valaki nagy bárkát szeretne, annak a gazdagok befektetéseibe kell befektetnie. Ehhez azonban előbb élni kell tudnia a törvényekkel.

Az alábbi diagram már szerepelt ebben a fejezetben korábban.



A B negyedben az 1933-as évszám szerepel. Ekkor lépett érvénybe az a törvény, amely megköveteli, hogy az értékpapírok adás-vételét regisztrálni kell, kivéve egyes, mentességet élvező papírokat. Ettől kezdve a gazdagok értékpapír-befektetéseit eltértek a többi emberétől.

Gazdag apám azt mondta: „Az ANYBT egyik hibája, hogy a középosztály értékpapír-befektetéseire korlátozta a befektetőket. Ezek a legkockázatosabb befektetések, és a legkisebb hozamúak.” Azért tartotta gazdag apám ezeket a befektetéseket a legkockázatosabbaknak, mert a befektető vajmi kevésbé tudja befolyásolni a tőzsde ingadozásait. A legkisebb hozamot pedig azért nyújtják, mert a legtöbb befektetési alap diverzifikált. Erről a következőket mondta: „Ha diverzifikáljuk befektetési alapjainkat, olyasmit diverzifikálunk, ami már eleve diverzifikált. Olyan ez, mintha egy magas oktánszámú benzint vizet adnánk, majd narancsszörpöt. Miért kellene azt tanácsolni valakinek, hogy diverzifikálja azt, ami már amúgy is diverzifikált? Miért nem mondjuk neki egyenesen azt, hogy ennyi erővel akár a bankban is tarthatná a pénzét? A nettó hozam kb. ugyanannyi lesz hosszú távon, és az valószínűleg kevésbé lenne kockázatos.” Gazdag apám mellékesen még megjegyezte: „A diverzifikálás miatt lebeg a tőzsde irreális értékeken. Mivel a befektetési alap diverzifikált alap, egy jó részvény helyett sok részvényt vásárol meg.” Más szóval, a befektetési alapok inflálják az átlagos cégek részvényeinek árát, ami buborékot hoz létre... buborékot, amely végül elpukkan.”

Ha jobban szemügyre vesszük a B negyedet, feltűnhet, hogy ott az értékpapírokon kívül más befektetések is szerepelnek. A befektetés világában a három fő befektetési osztály a vállalkozás, az ingatlan és az értékpapír. Még egyszer felhívom a figyelmet arra, hogy ha a nyugdíjtervünk által értékpapírokba fektetünk be, csak a középosztálynak fenntartott értékpapírokat vásárolhatjuk. Ha ellenben más eszközökbe fektetünk be, cégekbe, illetve ingatlanba, ugyanazokat a törvényeket alkalmazhatjuk, amelyeket a gazdagok, és részesülhetünk a nekik járó előnyökben. Szerintem ennek több értelme van.

A gazdagok törvényeinek alkalmazása

Amikor valaki rájön, hogy MH nyugdíjterve nem sok segítséget nyújt neki, és megkérdezi tőlem, mit tegyen, gazdag apámat szoktam idézni: „Ne a középosztály törvényeit használd, kezd el alkalmazni a gazdagok törvényeit!” Ezek után az alábbi javaslatokkal állok elő, és figyelmeztetem az illetőt, hogy ezek csupán javaslatok. Senkire nem akarom rákényszeríteni, hogy azt tegye, amit ajánlok, csak ha maga is akarja, és ha hajlandó időt szánni a tanulásra és arra, hogy tapasztalatokat szerezzen a való életben.

Építsd meg a bárkádat!

1. JAVASLAT: TARTSD MEG AZ ÁLLÁSODAT, ÉS KEZDJ KIEGÉSZÍTŐ VÁLLALKOZÁST!

Ez a tevékenység a következő azonnali előnyökkel jár:

1. A gazdagok adóelőnyeit élvezheted. Az alkalmazottak és a cégtulajdonosok eredménykimutatását, valamint mérlegét összehasonlító diagram rávilágít erre az előnyre.

2. Van időd, hogy gyakorold, és megtanuld a B negyed készségeit és törvényeit. Minél előbb el kell kezdened a felkészülést, mert hamarosan eljönnek a nagy változások. Egy részmunkaidős, kiegészítő vállalkozás értékes éveket jelent, hogy megfizethetetlen tapasztalatokat gyűjts.

3. Jobban kézbe veheted életed irányítását. Ahelyett, hogy a létszámcsökkentéstől rettegnél, vagy attól, hogy nyugdíjba kényszerülsz, mielőtt még megengedhetnéd magadnak, bizonyos fokig te döntesz a jövődről.

4. A vállalkozás a tőzsde összeomlása után is tovább él. 1950-ben a gazdaság virágzott, miközben a tőzsde folyamatosan halódott. Utóbbi csak akkor tért magához, amikor Charles Merrill, a Merrill Lynch egyik alapítója bevezette a pultról való részvénykereskedést. Azért érdemes saját vállalkozást indítani, mert ha az része a törvényes gazdaságnak, az üzlet és a kereskedés tovább folytatódik akkor is, ha a tőzsde alacsonyan áll.

Warren Buffett azt mondja: „Sosem próbálok pénzt nyerni a tőzsdén. Amikor veszek, arra gondolok, lehet, hogy másnap bezár a tőzsde, és hetekig nem nyit ki.”

A tőzsde nem igazán áll kapcsolatban a kisebb, de valós gazdasággal. Lehet, hogy a gazdaság depresszióban van, de attól még nem áll meg. Az olyan cégek, mint élelmiszerboltok, ruhatisztító üzemek, benzinkutak, biztosító társaságok, ingatlanértékesítéssel, rovarirtással foglalkozó cégek, kiskereskedelmi üzletek, szakszerű szolgáltatást nyújtó cégek nem zárnak be. Lehet, hogy a nagyvállalatokat súlyosan érinti a tőzsde esése, de a kis, törvényes, valódi vállalkozásokat nem éri baj.

5. A kisvállalkozások jelentős eszközökké fejlődhetnek. Mondjuk például, hogy valaki megalapítja az XYZ Kis Üdítő Céget 10 000 dollár induló befektetéssel. Tíz év múlva a cégnek nincs adóssága, és 100 000 dollár nettó nyereséget termel. Ha tízszeres nyereséget veszünk alapul, a cég eladásából 1 millió dollár ütné a tulajdonos markát.

Ha az ABC Nagy Üdítő Cég megvásárolja az XYZ Kis Üdítő Cég titkos receptjét, a licenc maga is feltehetően több millió dollár jogdíjba kerülne, amennyiben az ABC Nagy Üdítő Cég világszerte forgalmazni akarná az XYZ Kis Üdítő Cég termékeit. Ez a licenctranzakció láthatatlan ugyan, de annál jövedelmezőbb. Szellemi tulajdonról van szó.

Minden sikeres vállalkozásban van szellemi tulajdon. Ide tartoznak a szabadalmak, a kereskedelmi márkák, a szerzői jog, kereskedelmi megjelenés, a hírnév, a licencek, a goodwill (jó hírnév) és még sok minden más. Amint a jövő láthatatlanabbá válik, úgy lesz egyre nagyobb jelentősége a szellemi tulajdonnak. Benne rejlik a nagy vagyon kulcsa ma és holnap. Tájékozódj a szellemi tulajdonról, olvasd el Michael Lechternek, a Gazdag papa tanácsadójának Protecting Your #1 Asset: Creating Fortunes From Your Ideas (Legfőbb eszközünk védelme: Hogyan váltsuk vagyona ötleteinket?) című könyvét!

6. Magasabb a befektetésed hozama. Az MH nyugdíjtervek előreláthatólag átlagosan 8-9 százalékot hoznak. A kisvállalkozások tulajdonosai, ha jól megy a cég, sokkal magasabb hozamra számíthatnak. Tehát ha egy dollárt nem egy MH nyugdíjtervbe fektetünk, hanem visszaforgatjuk saját vállalkozásunkba, akár 40-100 százalékos hozamunk is lehet az adóelőnyökkel, feltéve persze, hogy jól működtetjük a vállalkozást.

Idézem Warren Buffettet: „A világon sok nagy vagyont teremtettek egyetlen nagyszerű, kicsi cégből. Aki ért az üzlethez, annak nincs is szüksége sokra.”

7. Belevágsz. Ha tehát elhatároztad, hogy veszel vagy kiépítesz egy céget, számos döntést kell meghoznod. Az alábbiakat a You Can Choose to Be Rich (Választhatod a gazdagságot; elérhető a richdad.com-on) című anyagból idézem:

Építsd ki saját cégedet! Az üzleti lehetőségek legnehezebbike, ha magad indítasz vállalkozást, mert minden rendszert neked kell kialakítanod. Ugyanakkor potenciálisan ez a leggyümölcsözőbb is. A vállalkozás kiválasztásában legjobb, ha egy probléma megoldása vagy valamilyen igény kielégítése vezérel. Ha elhatározad, milyen típusú vállalkozásba kezdesz, az alábbi listában felsorolt lépéseket kövesd (a lista nem teljes):

- Adj nevet a cégednek!
- Keress finanszírozó forrásokat!
- Keress külső tanácsadókat!
- Válaszd ki a vállalkozás formáját, és alapítsd meg a vállalkozást!
- Szerezd be a szükséges engedélyeket!
- Lépj kapcsolatba a bankároddal!
- Véd le az információt mint tulajdont (szellemi tulajdon)!
- Írj üzleti tervet!
- Válaszd ki a székhelyet!
- Alakítsd ki a gyártási, ellátási vagy szolgáltatási rendszert - vagyis azt, hogyan gyártod, szállítod termékeidet vagy szolgáltatásaidat!
- Tervezd meg előre a könyvelést és az adminisztrációs rendszert!
- Dönts az árstratégiáról!
- Határozd meg, hány alkalmazottra van szükség!
- Készíts marketingtervet!
- Köss biztosításokat!
- Foglalkozz a jogi kérdésekkel!
- Alakíts ki részletes cash flow költségvetést!
- Rendezd be az irodádat!
- Vegyél fel alkalmazottakat!
- Tedd közzé vállalkozásod beindítását!

Vásárolj egy meglévő céget! Aki el szeretné kerülni a cégalapítással járó hercehurcát, vehet meglévő céget. A következőkben néhány figyelemre méltó érvet és ellenérvet sorolok fel:

ÉRVEK

Nincs hosszú, kockázatos kezdeti időszak.
Minden rendszer ki van építve.
Meglévő ügyfélkör.
Gyorsabb az út a nyereségességhez, mint egy kezdő vállalkozás esetében.
A cégnek megvan a jó hírneve.

ELLENÉRVEK

Megvan a veszélye, hogy rossz céget veszünk.
Rejtett turpisságok.
Kellemetlenségek a személyezettel az átvétel miatt.
Az eladó esetleg konkurencia.
A cég rossz híre.

Vegyél franchise-t! Vehetünk olyan kész üzleti rendszert is, amely támogató szervezetet is kínál. Erre kiváló a franchise.

ÉRVEK

Kipróbált és bevált üzleti rendszer.
Engedélyezett kereskedelmi márka és a márka elismertsége.
Képzési programok.
Működési szabályzat.

Termékleírások, minőségi szabványok és programtervek.
Folyamatos segítség a rendszerek és az üzemeltetés terén.

ELLENÉRVEK

Drága.
Korlátozó, mert be kell tartania működési szabályzatot.

Csatlakozz network marketing (MLM) céghez! Beléphetsz egy MLM cégbe is, ahol a belépés költsége alacsony, és képzési programok segítenek, hogy sikeres légy. Ezek a cégek jellemzően közvetlen eladásra épülnek, és otthonról üzemeltethetők.

ÉRVEK

Minimális beindítási költség.
Átfogó képzés.
Lehet akár fő- akár mellékállásban csinálni.
Otthon dolgozhatsz.
Egy országos vagy nemzetközi márkával dolgozhatsz.
Passzív és tartós jövedelem.
Fejleszted kommunikációs és vezetői készségedet.
Automatizált megrendelési, forgalmazási és könyvelési rendszer, mely megóv a hagyományos kezdő vállalkozások számos nehézségétől.

ELLENÉRVEK

Az alacsony beindítási költség együtt járhat az elkötelezettség hiányával.
Önfegyelmet igényel.
Kezelní kell tudni az elutasítást.

2. JAVASLAT: FEKTESS BE KIS INGATLANOKBA!

Ez a tevékenység a következőket nyújtja:

1. A bank pénzét használhatod a befektetéshez. Ahelyett, hogy pénzt próbálnál spórolnia nyugdíjadra, hitelből gazdagodhatsz meg gyorsabban, ha megtanulsz ingatlanba befektetni.

Egy korábbi példában szerepelt, hogy elérhető 15 százalékos hozam 90 százalék felvett hitellel. Ha az ember tudja, mit csinál, ennek tetejébe további 30 százalékot nyerhet valós fantom cash flow-ban. Ez ugyan egyszerűbbnek hangzik, mint amilyen a valóságban, de azért nem nagyon nehéz. Többek között azért tartom nagyon izgalmasnak a Time Life-fal közös ingatlanbefektetésről szóló terméket, mert részletesen elmagyarázza gazdag apám hat lépését ahhoz, hogy valaki jó ingatlanbefektető legyen. A hat lépés mindenkinek fontos, akárhol él is, mert ha az egyik vagy több lépés kimarad, nem lesz sikeres az ingatlanbefektetés. Mindegyik lépés rendkívül lényeges tehát.

1. Határozd el, hogy ingatlanbefektető leszel: el kell kötelezned magad, és ki kell tűznöd a céljaidat.

2. Válassz ki egy területet, amelyre koncentrálsz! Ha kezdő vagy, maradj jól ismert vagy környékbeli területen!

3. Keress ingatlanokat, amelyek megfelelnek az elvárásaidnak! Ha megtanulsz ingatlanokat elemezni, meg fogod tudni különböztetni a jó üzletet a rossztól.

4. Tárgyalj az üzletről! A számok kiértékelése után tehetsz ajánlatokat, tárgyalhatsz, és egyezséget köthetsz.

5. Üsd nyélbe az üzletet! A részletes átvilágítástól kezdve a finanszírozásig és a kifizetésig mindig kitüntetett figyelmet szentelj a technikai részleteknek.

6. Kezeld az ingatlant! Nem jár olyan sok bajjal, mint gondolnád, s az egyik legjobb módszer arra, hogy a lehető legtöbbet hozd ki a befektetésedből, és rendszeres pozitív készpénzáramlásod legyen.

(A fentieket a Rich Dad's Roads to Riches: 6 Steps to Becoming a Successful Real

Estate Investor [Gazdag papa útjai a gazdagsághoz: Hogyan váljunk sikeres ingatlanbefektetővé 6 lépésben?] című anyagból idéztem, amely elolvasható a richdad.com-on.).

2. Tudatosul benned, hogy az ingatlan-vállalkozás. Ha megnézed bérlőd pénzügyi kimutatását, megérted, miért olyan fontos az általad bérbe adott ingatlan.

A bérlő pénzügyi kimutatása

Bevétel
Kiadás
. Adók . Lakbér . Élelmiszer . Ruházat . Közlekedés

Eszközök	Források

A pénzügyi kimutatásból kiderül, hogy a lakbér nagyon fontos tétel bérlőd kiadásai között. Sokak számára fontosabb, mint MH nyugdíjtervük.

Akiket aggaszt az ingatlanbefektetés kezelése, a Time Life-fal közösen készített, ingatlanbefektetésről szóló termékünkben részletes tájékoztatást kaphat arra vonatkozóan, hogyan lehet jó bérlőket szerezni, kielégíteni az igényeiket és folyamatos készpénzáramláshoz jutni. Gyakran hallok olyasmit, hogy „Sokan veszítettek rengeteg pénzt ingatlanon.” A válaszom: „Ez igaz, de sokkal többen veszítettek jóval nagyobb összegeket a tőzsdén a nyugdíjtervükkel.”

Arra is többen panaszkodnak, hogy az ingatlan nem olyan likvid, mint a részvények és a befektetési alapok. Erre azt mondhatom, Kim és én minden hónapban több tízezer dollárt keresünk bérbeadásból valamint adókedvezményeinkből. Ez az igazi likviditás, amire szükségünk van.

Aki aggódik MH nyugdíjterve miatt, de nem akarja egészen elkötelezni magát az ingatlan mellett, dönthet úgy, hogy négy házat tart. Az egyikben lakik, a többi hármat pedig jövedelemszerzés céljából tartja arra az esetre, ha a tőzsde összeomlik.

John Maynard Keynes, a híres közgazdász, azt mondta: „A piacok tovább lehetnek irracionálisak, mint amennyi ideig az ember fizetőképese tud maradni.” A kis ingatlanbefektetések biztosíthatják a likviditást, amíg a piac forgalma helyreáll, akármeddig tartson is ez.

3. JAVASLAT: TERVEZD AZT, HOGY GAZDAG LESZEL, NE AZT, HOGY MAGAS JÖVEDELME LESZ ÉS SOK PÉNZED!

Magyarán: használd a gazdagok törvényeit, azaz a C és a B negyed törvényeit. Sok magas jövedelmű személy, orvosok, ügyvédek, vezető beosztású alkalmazottak nagyon drágán megfizetnek magas jövedelmükért. A gazdagok törvényeit használva, a magas jövedelműek jobban irányításuk alá tudják vonni pénzüket, és gyorsabban, biztonságosabban, hatékonyabban gazdagszanak meg.

Másként fogalmazva, az MH nyugdíjterv, a Roth-féle egyéni nyugdíjszámla, a Keogh és egyéb tervek valójában nem segítenek a magas fizetésű vagy bérezésű alkalmazottakon. (Aki többet szeretne tudni róla, hogyan szerzik a gazdagok a pénzüket, és hogyan tartják meg azt biztonságosan, olvassa el Diane Kennedy, okl. könyvvizsgáló *Loopholes for the Rich* (A gazdagok kiskapui), illetve Garrett Sutton, ügyvéd *Own Your Own Corporation* (Legyen saját céged) és dr. Dolf de Roos *Real Estate Riches* (Ingatlanból származó vagyon) című könyvét.

4. JAVASLAT: ÉRTSD MEG MIKÉNT VÉDIK MAGUKAT A HIVATÁSOS BEFEKTETŐK A PIAC ÖSSZEOMLÁSÁTÓL!

Amikor megveszek egy ingatlant, a bankárom megköveteli, hogy biztosítást kössek rá. Ugyanez igaz a cégeimre is. Sok hivatásos befektető a részvényeire is köt biztosítást, hogy védje eszközeit. A legtöbb MH nyugdíjtervvel rendelkező embernek ezzel szemben nincs biztosítása katasztrofális veszteség esetére. Ha a piac összeomlik, rájönnek, hogy nem tudnak mit tenni. Bárkád kapitányaként minden tulajdonodat biztosítanod kell.

A Visszavonulni fiatalon és gazdagon című könyvemben írtam róla, hogyan használhatjuk az opciókat értékpapírjaink védelmére. Tanuld meg, hogyan alkalmazhatod az opciókat biztosításként, és rájössz, miként teremtenek a gyakorlott opciós kereskedők nagy vagyonokat igen alacsony kockázattal, és jóval nagyobb hozamokkal. Ha megérted az opciók működését, előfordulhat, hogy soha többé nem akarsz részvényeket vagy befektetési alapokat vásárolni. A haladó szintű CASHFLOW 202 társasjáték a technikai kereskedelemre tanít, szórakoztatva, és kockázat nélkül. Mielőtt játszani kezded, mesteri fokon el kell sajátítanod a CASHFLOW 101-et.

5. JAVASLAT: ÚGY DIVERZIFIKÁLJ, HOGY HASZNODRA VÁLJÉK!

Amikor azt hallom emberektől, hogy diverzifikálnak, meg szoktam kérdezni, mit értenek ez alatt. Sokan többféle értékpapír között osztják meg portfóliójukat, pl. szektor-befektetési alapok, nagy tőkéjű alapok, kötvényalapok és pénzalapok között. Ez nem diverzifikálás. Ezzel csak rontjuk portfóliónkat. Az emberek egyre több értékpapírt vásárolnak, főként befektetési alapokat. Én azt javaslom, fektessünk inkább különféle eszközosztályokba, ezzel valóban elosztva a kockázatot, ugyanakkor javítva esélyeinket a nagyobb hozamra.

Gazdag apám arra tanított, építsek cégeket, majd az általuk termelt hasznot fektessem ingatlanba. A magam részéről ezt a tanácsot követtem újra és újra.

Esettanulmány

Scott fogorvos és ingatlanbefektető Seattle-ben, Washington államban. Azért lett fogorvos, mert apja, aki hosszú éveken át alkalmazottként dolgozott, arra bízta, hogy

legyen a maga ura. Néhány éve felmérte, hol is tart pénzügyi bárkája tervezésében és építésében. Két rendelője is volt, mindkettő saját tulajdonában lévő épületben. Rájött, hogy még így is egész hátralévő életében kénytelen lesz dolgozni. Jövedelme oroszlánrésze még mindig fogorvosi tevékenységéből származott. Tudta, nem akar részt venni a nagy házért, nagyobb autóért, az asszony és a gyerekek eltartásáért stb. folyó, általános versenyfutásban.

Ekkor olvasta el a Gazdag papa, szegény papát, és rájött, hogy sikeres fogorvosi ténykedése mellett több pénzt kell fektetnie ingatlanba. A Gazdag papa filozófiáját követve Scott saját befektetési szabályokat alakított ki magának. Hetente félretette fogorvosi tevékenységéből származó bevétele 20 százalékát ingatlanbefektetésre. Eleinte kis ingatlanokat vett, majd idővel, ahogyan a gyakorlata nőtt, egyre nagyobbakat. Mára már vannak raktárházai, benzinkútjai, áruházai és egyéb kereskedelmi ingatlanjai is. Van egy raktárpülete, amely minden hónapban 17 000 dollár készpénzáramlást biztosít neki. Ingatlan-szerződésekbe is befektet. Ezek 14% hozamú értékpapírok. Azt állítja, a Gazdagpapa könyvekből tanultaknak köszönheti, hogy sikerült átlépnie a CASHFLOW-négyszög jobb térfelére. A barátainak is ajánlja a könyvet.

Scott különféle eszközökkel, cégekkel, értékpapírokkal és ingatlanokkal rakta meg pénzügyi bárkáját, s felkészült arra, hogy hanyatló és emelkedő piacon egyaránt haszna legyen.

18. fejezet

6. kontroll: Tanácsadóink kontrollja

„Te vagy a hajód kapitánya, nem a tanácsadód.”

- Gazdag papa

Az egyik legfájdalmasabb, költséges, ámde rendkívül tanulságos hibám, amelyet vállalkozói pályafutásom hajnalán elkövettem, az volt, hogy azt hittem, a könyvelőm többet tud, mint én. A könyv elején említettem, hogy gazdag apám azt mondta, a cégem pénzügyi rákban szenved. Ennek egyik oka az volt, hogy mi hárman úgy gondoltuk, a könyvelőnk érti a dolgát.

Amint nejlón- és velcro-tárcákat gyártó cégünk bajba került, a könyvelőnk első dolga volt csökkenteni az eladást és a marketing-költségvetést. Azt mondta: „Meg kell nyirbálnia költségeket, és ki kell fizetni a hitelezőinket.” Mivel nem volt jobb ötletünk, ráhagytuk. Miután a cég csődbe ment, rájöttem, hogy a kis cégünkbe befektető hitelezők, akiket kifizetett, a barátai voltak. Vagyis úgy távozott a cégtől, hogy a barátainak kifizette a tartozásokat, mi pedig hoppon maradtunk.

Ezen tanulságos lecke után gazdag apám azt mondta: „Soha ne feledd, hogy te vagy a vállalkozó, a látnok és a vezető. Ne hagyd, hogy a tanácsadód irányítsa a cégedet! Ha a cég forgalma romlik, költs pénzt... nagyon sok pénzt reklámra. Miután az üzletmenet helyreállt, csökkentheted a költségeket, és kifizetheted belőlük a reklámszámlákat. Sokan a reklámköltségekből vonnak el, amikor rosszul megy az üzlet, ahelyett, hogy éppen arra költenének. Amikor a cég fellendül, költekeznek, ahelyett, hogy visszafognák a költségeket. Ezért marad kicsi olyan sok kis vállalkozás. Akkor csökkentenek költséget, amikor növelniük kellene, és fordítva. Ez a nagy cégekre is igaz.”

Szeptember 11. után feltűnt, hogy sok cég csökkenti az értékesítési, marketing- és promóciós költségvetést. Ez annak a jele, hogy a céget a könyvelők és a tanácsadók vezetik, nem a hajó kapitánya.

Az elárult befektető

2002. február 25-én a Business Week címlapján a következő szalagcím volt olvasható: „Az elárult befektető”. A címlapsztori három interjút közölt. A három elárult

befektető közül kettő ügyvéd volt, egy pedig könyvelő.

A könyvelő története így szólt:

James J. Houlihan Jr. ötvenéves korában való nyugdíjba vonulásáról dédelgetett tervet füstbe mentek. Az utóbbi két évben portfóliója 30%-át veszítette el olyan részvényekkel, mint EMC, Lucent Technologies és WorldCom. A 41 éves férfinak ezek után még többet kell dolgoznia, hogy előteremtse négy gyermeke iskoláztatási költségeit. „Egyszerűen nem értem, hogyan fordulhat elő, hogy egy erősnek tűnő cég hat hónap leforgása alatt korábbi értékének csupán töredékét érje - panaszkodik Houlihan. - Vannak, akik tudják, mi történik, nekünk, többieknek fogalmunk sincs róla.” Most majd többet fog félretenni, és kevesebbet fog költeni, de nem reméli, hogy a részvényekből megtérül a vesztesége. Ő és a bátyja egy könyvelési céget üzemeltetnek Fort Wayne-ben, Indianában, így aztán nem lehet mondani, hogy nem érti az elemzők jelentéseit. Mégis azt mondja: „Egyáltalán nem hiszek nekik. Csalás az egész. Eljutottunk odáig, hogy az ember nem tudja, kiben bízhat.”

Az egyik ügyvéd története:

Heather E. Barr 31 éves manhattani ügyvédnőt három évvel ezelőttig nem érdekelte a tőzsde és a nyugdíjtervezés. Végül egy munkatársa tanácsára csatlakozott a cége 401(k) nyugdíjterve által kínált egyik Salomon Smith Barney Inc. alaphoz. Akkoriban az alap kiválóan teljesített. Egy ideig nagyon jól hozott a számla, de a múlt évben elvesztette pénze egyharmad részét. Amikor utoljára megnézte, hogy áll a számlája, azt találta, hogy az kevesebb, mint 2000 dollárt ér. Azóta nem nyitja ki a számlakivonatokat. Továbbra is automatikusan befizeti az 50 dollárt havonta, de már nem fűz nagy reményeket a nyugdíjtervéhez. „Nem bízom a tőzsdében - mondja. - Mindenki azt hangoztatja, ki kell várni, és hosszú távra kell befektetni. Lehet, hogy így van, de jobban jártam volna, ha egy cipősdobozban gyűjtöm a pénzemet.”

Te vagy a kapitány!

Nem akarom becsmérelni a könyvelőket, az ügyvédeket, sem más magasan képzett szakembereket. Az, hogy a cikkben egy könyvelő és két ügyvéd szerepelt, jól példázza, bárkánk kapitányának lenni többet jelent, mint pénzügyi ismeretekkel rendelkezni, ahogyan a könyvelők, és jól ismerni a törvényt, ahogyan az ügyvédek. Mind a könyvelők, mind az ügyvédek magasan képzett értelmiségi szakemberek, és többnyire az A vagy E negyedhez tartoznak. Ha hajónk kapitányai akarunk lenni, a C és a B negyedben kell tevékenykednünk. Ez pedig sokkal inkább általános, mintsem szakismereteket követel. Más szóval, egy szakember sokat tud egy kis területről, míg az általánosan képzett ember sok mindenről tud egy kicsit.

Nagyon nehezen tanultam meg, hogy meghallgassam a tanácsadóimat, az ösztöneimre hallgassak, és a saját döntésem szerint éljek, akár jó az, akár rossz. Ahogyan gazdag apám mondta: „Te vagy a hajód kapitánya, nem a tanácsadód.”

Egy újratanult lecke

Nemrégiben a saját bőrömön kellett újra fájdalmasan megtapasztalnom, hogy még mindig én vagyok a bárkám és pénzügyi kimutatásom kapitánya. 2001 decemberében vettünk egy ingatlant Kimmell. Miután könyvelőnk és adótanácsadók áldásukat adták a befektetésre, a megállapodás véglegesítését az eladó és a saját ügyvédünk gondjaira bíztuk.

Két hónap múlva-miután több ezer dollárt fizettünk ki ügyvédi költség gyanánt - a befektetés tönkrement. Egyszerű tranzakciónak látszott, de méregdrága rémálomnak bizonyult.

Amikor ismét részt vettem a tárgyalásokban, kiderült, hogy a két ügyvéd személyes csatát vív egymással, ahelyett, hogy szakszerűen és tárgyilagosan lebonyolítanák az üzletet. Jelentéktelen apróságok miatt szakadt meg a tárgyalás. Az ügyvédek csak egymásban keresték a hibát, nem az üzlet számára előnyös dolgokkal foglalkoztak. A befektetés legnagyobb előnyeiről megfeledkeztek, annak céljai, vagyis a cashflow, az értéknövekedés, az értékcsökkenés és az adómentes nyereség egyáltalán nem érdekelték őket, csak az, hogy igazuk legyen. Két hónap és tízezer dollár veszett el azért, mert hagytam, hogy a tanácsadóm irányítsa a hajót. A fülemből csengenek gazdag apám szavai: „Csak azért, mert valaki okos és jó iskolába járt, még nem tud mindent a vállalkozás és a befektetés valódi világáról.”

Gazdag apám okos emberekkel vette körül magát. Alaposan odafigyelt rájuk, és minden tanácsadójának biztosította az őt megillető tiszteletet. De mindig emlékezett rá, hogy ő a hajó kapitánya. A végső döntést neki kellett meghoznia.

Kapitánynak lenni

Az utóbbi idők tőzsdei veszteségei jórészt abból adódtak, hogy sokan bízták rá bárkájuk irányítását a tanácsadóikra. Ha te akarsz a hajód kapitánya lenni, kontrollálnod kell a tanácsadóidat.

Megint csak Warren Buffettet idézem: „Nem kell atomfizikusnak lenni. A befektetés nem az a játék, ahol a 160-as IQ-jú fickó legyőzi a 130-as IQ-jú fickót. A racionalitás a lényeg.”

Építs bárkát!

Van tanácsadógárdád?

A vállalkozás és a befektetés csapatsport, és hozzáértő tanácsadókra van szükséged.

Találkozz tanácsadóiddal rendszeresen (havonta)!

Csak az a kérdés ostoba, amelyet nem teszel fel.

Hozd meg a végső döntést!

Bocsáss meg magadnak a hibákért!

Tanulj a hibáidból!

További források

A zsenialitásnak sokféle formája van. Két könyvet ajánlok, amelyeket nagyon élveztem, és melyekből sokat tanultam. Az első: When Genius Failed (Amikor a zseni tévedett). Kiválóan mutatja be, mi történik, ha az ember elfelejti, hogy a zsenik is emberek. Arról szól, hogyan vitte csaknem csődbe az Egyesült Államokat egy mintegy száz emberből álló csoport az 1990-es évek végén. A másik könyv, At Work with Thomas Edison (Együtt dolgoztam Thomas Edissonnal) Amerika első high-tech vállalkozójáról szól. A két könyv a zsenialitás két különböző formáját tárja elénk.

Azért jelentősek, mert a kétféle zsenialitás két különböző történelmi korszakhoz kapcsolódik. A When Genius Failed a zseninek azt a típusát mutatja be, amelyet az amerikai nagyvállalatok világuralmának időszakában nagyra tartottak. Az Edisonról szóló könyv egy korábbi időszakot ölel fel, amely feltehetően hasonló a vállalkozások azon világához, amelybe most lépünk. Tehát különböző korszakokban más-más típusú tehetségre van szükség.

19. fejezet

7. kontroll: Időbeosztásunk kontrollja

- Nincs elég időm.

- Kinek van?

Gazdag apám szerint: „Az egyik legkiválóbb eszközünk az idő. Az egyik ok, amiért a legtöbb ember nem gazdagszik meg, hogy nem jól használja ki az idejét. Rengetegen dolgoznak sokat azért, hogy a gazdagokat gazdagítsák, miközben a saját gazdagságukért nem tesznek semmit.”

1974-ben álltam munkába a Xerox vállalatnál Honolulu belvárosában. Akik olvasták előző könyveimet, tudják, azért választottam a Xeroxot, mert nagyszerű értékesítési képzést biztosított. Gazdag apám azt tanácsolta, tanuljak meg eladni, ha C negyedes vállalkozó akarok lenni. Azt mondta: „A cégtulajdonos legfontosabb készsége az eladási készség. Sokszor azért áll egy cég anyagilag rosszul, mert a tulajdonos nem tud eladni.”

1975. közepén tehát a Xerox honolulu-i részlegénél dolgoztam próbaidősként. Azért voltam próbaidős, mert nem tudtam eladni. A gátlásosságom és a visszautasítástól való félelmem miatt az újonnan felvett, tanuló értékesítők listáján utolsóként szerepeltem. Megmondták, hogy ha nem javul a teljesítményem, elküldenek. Megint csak gazdag apámhoz fordultam tanácsért.

Egy forró, nyári napon találkoztam vele egy, az irodájához közeli vendéglőben. Emlékeztetett egyik alapelvére. Miután végighallgatta keserveimet a gyenge értékesítési teljesítményemről és a visszautasítástól való félelmemről, így szólt: „Mit fogsz most csinálni? Hányszor mondom, hogy nem a munkahelyeden fogsz meggazdagodni? Hányszor emlékeztesselek rá, hogy az ember a szabadidejében gazdagszik meg?”

Gyorsabb meggazdagodás

Néhány héttel később munka után elmentem egy non-profit jótékonyági szervezethez, és adományokért telefonálgattam. Azért tettem ezt, hogy több tapasztalatra tegyek szert az eladás terén... gyorsabban. Hetente három-öt estét töltöttem ott, és ilyenkor tíz-harminc telefont bonyolítottam le, arra kérve embereket, hogy adakozzanak erre a nemes célra. Ezekben a háromórás időszakokban több értékesítési prezentációt tartottam meg, mint amennyit a Xerox megbízásából egy hónap alatt, az utcákat járva. Vagyis gyorsabban gazdagodtam meg. Azért lettem gazdagabb, mert megtanultam egy készséget, amely mindörökké gazdagította az életemet. 1975 végére már nem voltam próbaidős a Xeroxnál. Az eladási statisztikám javult, a jövedelmem is magasabb lett. 1976-ra az egyik legjobb ügynökként tartottak számon. Amikor az értékesítési igazgatóm megkérdezte, mi a sikerem titka, egyszerűen azt feleltem: „Több telefont bonyolítottam le, gyorsabban.” Mosolygott, és sosem mondtam meg neki, hogy egy jótékonyági szervezetnek gyűjtöttem a pénzt a telefonokkal a szabadidőmben.

Nagyjából ez idő tájt buzdított gazdag apám arra, hogy kezdjek el ingatlanba befektetni. Ezért vettem részt egy ingatlanbefektetésről szóló tanfolyamon, mielőtt kiléptem a Haditengerészetből. Gazdag apám mindig azt mondta: „A cégeimmel keresem a pénzt - és ingatlanban tartom.”

Mai eszemmel nagyra értékelem gazdag apám bölcsességét, hogy azt tanította, a szabadidőmben gazdagodjak meg. Mostani anyagi függetlenségemet annak köszönhetem, amit a szabadidőmben csináltam, nem annak, amit a munkahelyemen. Ha jelenleg valaki más bárkáján dolgozol, szakíts némi időt saját bárkad felépítésére is.

Szeretem a munkámat!

Gyakran hallom emberektől: „Szeretem a munkámat. Örömmel végzem.” Ehhez csak gratulálni tudok. Nagyon fontos, hogy szeressük, amit csinálunk. De halkan megkérdezem: „Azzal a szívesen végzett munkával elég pénzt keresel mindarra, amire szükséged van?” Sokan szeretik a munkájukat, de nem keresnek vele elég pénzt hosszú távú szükségleteik kielégítésére. Van például egy barátunk, aki kiváló belsőépítész, a férje pedig egy termelő vállalat vezető beosztású alkalmazottja. Mindketten nagyon szeretik a munkájukat, sokat is

keresnek, de egyiküknek sincsenek tartalékai. Amikor tanácsért fordultak hozzám, azt kérdeztem:

- Mennyiért tudjátok eladni az állásokat?"

Egyszerre felelték:

- Semennyiért. Az állásunkat nem tudjuk eladni.

Ezek után csak ültem némán, és hagytam, hadd figyeljenek saját szavaikra. Egy idő után már feszültté vált a csend.

- Miről beszélsz? - kérdezte az asszony. - Mondjunk fel? Erre sem feleltem, és a feszültség nőttön-nőtt.

-Nézd, mi segítségért jöttünk hozzád. Legalább mondj valamit! Azt akarod, hagyjuk ott az állásunkat? Erre gondolsz?

Továbbra sem szólaltam meg, csak mosolyogtam, és vártam, hogy a csend adja meg nekik a választ.

Ők is némán ültek. Végül a férj mély lélegzetet vett, hátradőlt a székén, ahogyan én is, az íróasztalom mögött ülve. Felesége, a barátunk, a belsőépítész, még mindig előrehajolt, és választ várt. Mintegy húsz másodperc múlva ő is némán hátradőlt.

- Mennyiért tudjuk eladni az állásunkat? - ismételte meg a férj a kérdésemet, miközben előre-hátra hintázott a széken, majd még egyszer elmondta, de ezúttal sokkal hangosabban.

Tudtam, hogy most már a saját kérdését hallja, nem az enyémet.

- A válasz: semennyiért - felelt önmagának - Egyáltalán semennyiért.

- De hiszen jövedelmet biztosít nekünk- csattant fel a felesége védekezőleg. - Pénzt keresünk, hogy legyen fedél a fejünk felett, etessük a gyerekeinket, és gondoskodjunk a jövőnkről.

- Tudom, tudom - mondta a férj. - Mindezzel tisztában vagyok.

De nem ez a kérdés. A kérdés az, „Mennyiért tudjuk eladni az állásunkat?”

- Azt akarod mondani, hogy ingyen dolgozunk? - kérdezte a feleség.

- Nem - feleltem, megtörve a hallgatást. - Csak feltettem egy kérdést... és szerettem volna, ha ti magatok válaszoltok rá.

- Tehát valami olyasmin dolgozunk, amit nem tudunk eladni - ismételte meg a férj. -Mit javasolsz?

- Mi lenne, ha áldoznátok némi időt arra, hogy magatokért dolgozzatok? Miért ne dolgozhatnátok ugyanilyen sokat önmagatok gazdagításáért, amennyit más gazdagításáért dolgoztok?

- Szóval szánjunk időt önmagunkra - mondta a feleség. Elmeséltem nekik a jótékonyági szervezetnek való pénzgyűjtésem történetét, és az ingatlanbefektetéseimet.

- Visszagondolva az akkori időkre, nem az állásomban gazdagodtam meg, hanem attól, amit munkaidő után csináltam. Ti mit csináltok?

- Az igazat megvallva, semmit - mondta a férj. - Rengeteget dolgozunk az ügyfeleinkért, a számláink kifizetéséért, hogy félretehessünk egy kis pénzt nyugdíjas éveinkre, továbbá a gyerekeinkért és jövőbeni taníttatásukért.

- A gyerekeitek jövőjébe fektettek be? - kérdeztem.

- Tudom, tudom - szabadkozott a férj. - Vettem az adást. Ideje, hogy végre a saját jövőnkbe fektessünk be.

Befektetés a befektetővé válásba

Ma már nem elég szakmailag kiválónak lenni. Mindnyájunknak értenünk kell a szakmánkhöz és a pénzügyekhez egyaránt. Már írtam róla, hogy manapság sokan befektetnek, de nagyon kevesen válnak befektetőkké. Az előbb említett pár is ebbe a kategóriába tartozik. A 2000 márciusában bekövetkezett tőzsdezuhanás után rájöttek, hogy jobban járnának, ha befektetőkké válnának, mint hogy továbbra is idegenekre bízzák a pénzüket abban a reményben, hogy azok befektetők.

A pár elvégzett néhányat a richdad.com-on ajánlott tanfolyamok közül. Utána a

következőket mondták: - El sem tudom hinni, milyen gyorsan lehet pénzhez jutni befektetésekből. Miért tartaná bárki is a pénzét befektetési alapokban, abban reménykedve, hogy egy év alatt 10 százalék adóköteles hozama lesz belőle? Ugyan miért kockáztatná bárki, hogy a piac összeomlása megsemmisíti a befektetési alapjait? Sokkal érdemesebb megtanulni pénzt nyerni emelkedő és hanyatló piacon egyaránt.

A richdad.com cégtulajdonosok és befektetők számára is kínál tanfolyamokat. Azért említem ezt meg, mert a tanfolyamok elvégzése után a legtöbben arról számolnak be, rájöttek, milyen gyorsan lehet pénzt szerezni. A lényeg, hogy jobban kézben tarthatjuk időbeosztásunkat, ha a pénzünk magasabb hozammal dolgozik. Részvényopciókkal foglalkozó tanfolyamaink résztvevői közül például sokan megdöbbenve tapasztalják, viszonylag milyen egyszerű opciókkal kereskedni. Ingatlanbefektetési tanfolyamaink hangatói arra jönnek rá, milyen egyszerű a bank pénzét használnia sajátunk helyett, hogy 50 százalékkal vagy még többel növeljék tőkéjüket, ugyanakkor értékes időt nyerjenek.

Ha például egy befektetésen évi 5 százalékot nyerünk, körülbelül húsz év alatt térül meg a befektetésünk. Ha viszont évi 50 százalék a hozama, akkor már két év alatt megtérül. Ha havi 100 százalékot sikerül keresnünk, egy hónap alatt a pénzünknel vagyunk, illetve évente tizenkétszer kapjuk meg a befektetésünk összegét. Ilyen hozamokat megfelelő pénzügyi befektetési képzettséggel lehet elérni. Vagyis, ha egy kevés pénzt fektetünk pénzügyi képzésünkbe, rengeteg pénzügyi időt nyerhetünk.

Egészség és vagyon

Gazdag apám gyakran hangoztatta, hogy az egészség és a vagyon között erős kapcsolat van- Korábbi könyveimben a vagyon mértékét így definiáltam: ahány napig meg tudunk élni anélkül, hogy dolgoznánk, miközben életszínvonalunk nem romlik. Pontosabban, a vagyont időben mérjük, nem pénzben. Ha például 5000 dollár értékű takarékbetétünk van, és a havi kiadásunk 1000 dollárra rúg, a vagyonunk 5 hónap. Ugyanez érvényes az egészségre is. Ha egészségesek vagyunk, sok évig élhetünk. Ha azonban megromlik az egészségünk, földi életünk ideje csökken. Tehát mind az egészség, mind a vagyon idővel mérhető.

Az egészség és a vagyon másik mértéke a felépülési vagy helyreállítási idő. Ha például elmegyünk orvosi kivizsgálásra, megmérhetik a pulzusunkat előbb nyugalmi állapotban, azután hirtelen fizikai megerőltetés után. Az emelt pulzusszám megállapítása után az orvos megmérheti, mennyi ideig tart a szervezetnek visszaállnia nyugalmi állapot pulzusára. Ez a helyreállítás ideje. De vehetünk példának bármilyen műtetet is. Ha valaki egészséges, az hamar felépül, a fizikailag legyengült szervezetnek azonban tovább tart a gyógyulás.

Ugyanígy mérhető a vagyon is időben. Egy megfelelő képzettséggel és tapasztalattal rendelkező, igazi befektetőnek nem kell sok idő a felépülésre, miután mindenét elveszítette. Ha azonban valaki olyan, mint az az 58 éves Enron-alkalmazott, aki az USA Today pénzügyi rovatának első oldalán szerepelt, annak bizony jóval tovább tarthat a pénzügyi felépülés, mint amennyi munkás éve még hátra van. Lehet az illető fizikailag egészséges, de anyagi helyzete ugyancsak vérszegény.

Gazdag apám arra buzdította a fiát és engem, hogy építsünk cégeket, és váljunk befektetőkké. Ezért jártam értékesítési tanfolyamokra, és tanultam ingatlanbefektetést. Ma a cégeimmel keresem a pénzemet, és ingatlanban tartom. 1994 óta foglalkozom vételi, eladási és egyéb opciók használatával. Nyomós okaim vannak rá, hogy opciókat és opciós kereskedést tanulok:

1. Anyagilag elég stabil a helyzetem ahhoz, hogy opciókkal kereskedjek. A cégeimnek és ingatlanjaimnak köszönhetően megengedhetem magamnak, hogy kitanuljam ezt a szakmát.
2. Opciókkal kereskedni szórakoztató, és gyors. Nagyon tetszik, hogy milyen rövid idő alatt nyélbe üthető egy üzlet. Céget építeni évekre telhet. Egy ingatlan megvásárlása is

több hónapig eltarthat. Egy opciós üzlet lebonyolításához ezzel szemben elég néhány másodperc.

3. Készülök a következő tőzsdei fellendülésre és pangásra. Ha a tőzsde felmegy, vételi opciókkal fogok élni, ha pedig esik, akkor eladási opciókkal. Korábban már említettem, hogy a befektetési alapokat vásárlók zöme orosz rulettet játszik egy háromlövétű pisztollyal, amelynek két tölténycamrájában van golyó. Az opciók által módomban nyílik a tőzsde fel-le hullámlásainak kontrollálására. A befektetési alapok erre nem adnak lehetőséget. Ezért a következő piaci összeomlásakor milliók fogják elveszíteni a pénzüket, míg az opciós kereskedők nyerne.

4. Ha veszítek, az opciós kereskedésben való jártasságnak köszönhetően hamarabb felépülök anyagilag - feltéve, hogy jó vagyok a szakmában. Természetesen, ha nem vagyok jó, tovább tarthat a felépülés.

5. Azzal, hogy ma időt fektetek be, a jövőben időt nyerek.

Négyféle embertípus

A Gazdag papa cég egyik ingatlanügyi tanácsadója, dr. Dolf de Roos felesége, Renie Cavallari, elismert vállalati stratégia. Szerint négyféle embertípus létezik:

1. Akinek mindig igaza kell legyen;
2. Akinek mindig nyernie kell;
3. Akinek az kell, hogy szeressék;
4. Akinek a kényelem kell.

Amikor először hallottam Renie-től a négy kategóriát, mindjárt eszembe jutottak barátaim és családtagjaim, akiket el tudtam helyezni bennük. Úgy gondolom, Kim és én olyanok vagyunk, akiknek mindig nyerni kell. Azért vonulhattunk vissza fiatalon és gazdagon, mert a nyereség fontosabb volt számunkra, mint a többi három kategória. Azzal, hogy a befektetett pénzünk megtérülési idejét felgyorsítottuk, sokkal hamarabb mehattunk nyugdíjba, és megnyerhettük az anyagi függetlenségért folytatott egyéni gyorsasági versenyünket... az anyagi függetlenség pedig több szabadidőt jelent.

Bárkánk kapitányaként a hajó sebességének növelésére és időnyerésre az az egyik mód, hogy némi időt szánunk pénzügyi képzésünkre. Korábban írtam a középső elme tanításáról. Mint bárkánk kapitánya, a megfelelő ismeretek megszerzése után magunk döntünk arról is, átalakítjuk-e középső elménk tudását magasabb elménk bölcsességévé. A tanulás egyik legnehezebb része, hogy időt adjunk magunknak tudásunk bölcsességgé alakítására. Amikor az 1980-as években anyagi gondokkal küszködtem, az esett a leginkább nehezemre, hogy tudtam, mit kellene tennem, de nem voltam képes megtenni. Azért érdemes először időt szánni a tanulásra, és azután átültetni a tanultakat a gyakorlatba, mert így az ember megszereti a játékot. Nem szívesen építettem például céget, amíg rosszul ment. Ma már nagyon szeretem csinálni. Amikor veszítettem az ingatlanbefektetéseimen, gyűlöltem az ingatlant. Ma imádok ingatlannal foglalkozni, és örömmel törődöm a sajátjaimmal. Amikor opciókba fektetek be, gyakran nagyon sok kudarc ér, és nagyon kevés a haszon, de tudom, hogy fejlődöm, mert kezdem megszeretni a dolgot.

Hajód kapitányaként minél előbb meg kell szeretned a rakományodat. Ma már szeretem a cégeimet, az ingatlanjaimat és az opciós kereskedést. Azért szerettem meg ezeket az eszközöket és a hozzájuk szükséges készségeket, mert rááldoztam az időt, hogy kiokosítsam középső elmémet, azután arra is rááldoztam az időt, hogy magasabb elmémnek megtanítsam szeretni az eszközöket.

Némi tanulás: kevesebb idő, kevesebb pénz, kisebb kockázat és magasabb életszínvonal

Egy barátom elmondta, hogy 401(k) nyugdíjterve 2000 és 2002 között több mint 350.000 dollárt veszített. Ötvenhárom éves, és aggódik, hogy soha nem mehet nyugdíjba. Tisztában van vele, hogy a diverzifikálás nem biztosítja a szükséges hozamot, illetve a hosszú távú védelmet. Amikor tanácsot kért tőlem, azt mondtam neki:

- Vegyél 30 000 dollárért három, egyenként 100 000 dollárt érő bérbe adható ingatlant, fizettesd ki a bérlőiddel a jelzálogtartozásodat, és még jövedelmed is származik belőlük. Mire hatvanöt éves leszel, rendszeres jövedelmed lesz, ha okosan fektetsz be.

- Mindössze 30 000 dollár kell hozzá? - kérdezte. Bólintottam, majd azt mondtam:

- Valójában 15 000 is elegendő ahhoz, hogy három ingatlan vegyél. A szövetségi kormánynak vannak hitelprogramjai, ha megkapod, csak 5 százalékot kell kifizetned bizonyos fajta ingatlanok vételárából.

- Azt akarod mondani, hogy mindössze 15 000 dollárral nyugdíjba mehetek, és a többit meghitelezi a bank?

- Azt hiszem, így van - mondtam. - Ha a piaci viszonyok nem változnának, és még 5-10 évem lenne hátra a nyugdíjig, biztosan nyugdíjba tudnék menni mindössze 15 000 dollár befektetésével.

- És mi a helyzet azokkal, akik drága városokban laknak, mint New York vagy San Francisco? Nem lesz nekik nehéz olcsó bérbe adható ingatlanokat találni?

- A város szívében bizonyára nehéz lesz. De ha úgy egy órányira kimesz a városból, a legtöbb helyen találsz megfizethető ingatlant. Csak olyan területet kell keresned, ahol az ingatlanok értéke felfelé megy, és idővel sokkal többet ér majd, amit vettél. Ha nagy lesz az infláció, emelheted a lakbéreket. Mire nyugdíjba mész, a három házad biztos jövedelmet nyújt majd, sokkal biztosabbat, mint a befektetési alapok.

- És sokkal kevesebbe kerülnek - tette hozzá.

- Így igaz - helyesletem. - Némi tanulással és tapasztalattal kevesebb pénz kell a nyugdíjba menéshez, kisebb lesz a kockázat, magasabbak a hozamok, és még a társadalom számára is hasznot hajtasz, mert lakásokat nyújtasz, amire nagy szükség van.

- De mi lesz, ha mindenki ingatlanba kezd befektetni? - kérdezte. - Akkor segítünk a kormánynak az alacsony lakbérű lakások biztosításában, és remélhetőleg emeljük azoknak az életszínvonalát, akiknek nem telik saját lakásra. Ha nagyobb a kínálat, a lakberek csökkennek. Ha több tulajdonos verseng bérlőkért, a versenyhelyzet javítani fogja a lakások színvonalát.

- Mennyi ideig tartod meg az ingatlanjaidat? - kérdezte ezután. Warren Buffett szavaival válaszoltam:

- „Úgy veszek részvényt, mintha örökre meg akarnám tartani.” - Tehát nem adod el soha?

- Általában nem - mondtam. - De azért néha előfordul, hogy eladom egyiket-másikat. Többnyire olyankor, ha rossznak bizonyul a befektetés, és meg akarok szabadulni tőle. A legtöbbször azonban követem Warren Buffett elméletét arról, hogy olyasmibe fektetek be, amit szeretek, és mindörökre megtartom. Nagyon szeretem az ingatlant és a cégeket az eszköz rovatomban.

- Nem kell feltétlenül megállnom három háznál?

- Nem - feleltem. - Olyan ez, mint a Monopoly játék. Ha van négy zöld házad, beválthatod egy piros szállodára. Az állam is szeret érte, a bankárod is szeret érte, és biztosabb a jövőd. Utóbbi azért van, mert az ingatlan meg tud védeni az élet legrettenetesebb anyagi fenyegetésétől, az infláció rémétől. Ha bérbe adott ingatlanjaid vannak, és az adók miatt megnő az infláció, a kormány túlköltekezik, hatalmas mennyiségű pénzt nyom, megnőnek az anyagköltségek, a kamatok és a biztosítások árai, és ez a sok költségnövekedés mind a bérlőre hárul. A magas infláció idején a befektetési alapok gyakorta veszítenek az értékükből, ugyanakkor egy jó ingatlan értéke megnő. Ha elég hamar vettél ingatlant, és rögzített a kamat, jobban kézen tarthatod befektetéseidet, amíg nem olyan városokban veszel ingatlant, ahol lakbérkontroll van érvényben. Ha emelheted a lakbért, az infláció a barátod. Ugyanez érvényes a részvényopciókra is. Ha emelkedik az infláció, és esnek a részvényárak, több pénzt nyerhetsz hanyatló tőzsdén, ugyanakkor

pénzt és időt veszítenek mindazok, akik befektetési alapokat vásároltak.

- Tehát így sokkal jobban kézben tarthatom az irányítást - mondta a barátom. - Ha rászánok egy kis időt, több időt nyerek, jobban ellenőrzésem alá vonom az eszközeimet, kevesebb nehezen keresett pénzem bánja, én szabom meg az életre szóló jövedelmemet, jobbak lesznek a hozamaim és kisebb a kockázat... és mindehhez csak tanulni kell egy kicsit.

Egyetértetűm ismételt meg szavait:

- Mindehhez csak tanulni kell egy kicsit.

Fektesse be önmagadba!

Igen jól ellenőrzésünk alá vonhatjuk időbeosztásunkat, ha némi időt számunkra, hogy megtanuljunk eszközöket létrehozni, amelyek segítségével befektetett pénzünk gyorsabban térül meg. De ahogyan az autóversenyzőknek is többet kell edzeniük a nagyobb sebességű versenyekre, a befektetőknek is többet kell áldozniuk a képzésükre, ha olyan befektetésekkel akarnak foglalkozni, melyek kevesebb idő alatt nagyobb sebességgel hozzák be az árukat.

A legtöbb ember tudja, hogy a tanulás három lépésben zajlik, és mindháromhoz idő kell. A három lépés a következő:

1. Áldozunk rá némi időt, hogy kiderítsük, milyen hosszú- és rövidtávú okokból akarunk valamit megtanulni. Leülhetünk, és leírhatjuk céljainkat, illetve indokainkat, amiért el akarjuk érni a kitűzött célokat. Ezek az indokok adnak energiát a továbblépéshez.

2. Áldozunk rá némi időt, hogy megszerezzük a céljaink eléréséhez szükséges technikai tudást. Én például még ma is szánok időt cégépítési, ingatlanbefektetési és opciós kereskedésről szóló tanfolyamokra. A technikai tudás megszerzésére fordított idő által időt nyerek, mert útmutatást kapok arra vonatkozóan, mit kell még megtanulnom a tanfolyam elvégzése után, és rengeteg tudnivalóval gazdagítanak az oktatók.

3. Áldozz némi időt a gyakorlati próbák és tévedések általi tanulásra. A tanfolyamokon elsajátítható technikai tudás megszerzése után fontos, hogy saját tapasztalatot és bölcsességet is gyűjts. Azért ajánlom, hogy kezd kicsiben és kis összegű pénzzel, mert bizonyára fogsz hibázni. Az életben az emberek a hibáikból tanulnak. A hagyományos iskolákban a tanulókat büntetik a hibákért. Ezért kellene elfelejtenünk az iskolában berögzült rossz szokásokat, és bátran hibázni, majd tanulni a hibákból. Minél bölcsőbbek leszünk, annál nagyobb pénzügyi kihívásoknak tehetünk eleget.

Ha követed a fenti három lépéses folyamatot, nőni fog a vagyoned, az önbizalmad és a gyakorlatod. Ha nagyobb a vagyoned és a gyakorlatod, jobban irányításod alá vonhatod a jövődet, és rövidebb idő alatt gazdagodhatsz meg.

Miért időpazarlás az MH nyugdíjterv?

Szerintem azért volt fölösleges a nyugdíjreform, mert nem ösztönözte arra az embereket, hogy kezeljék maguk a pénzüket és befektetéseiket. A terv alapján véve a következőt javasolja: „Add át a pénzedet olyanoknak, akik okosabbak nálad!” A baj az, hogy a pénzügyileg okosabbnak vélt emberekről kiderülhet, hogy mégsem okosabbak.

Warren Buffett a következőket mondja a jelenlegi MBA-t és pénzügyi iskolákat végzettekről:

„Hasznát hozott a számomra, hogy több tízezer diák úgy jött ki az üzleti iskolákból, hogy azt tanulták, semmi értelme gondolkodni.”

Ez azt jelenti, Buffett többek között azért olyan eredményes a tőzsdén, mert a nagy alapkezelő cégeket üzleti iskolákat végzett emberek vezetik, ám ezek nem jó befektetők. Hozzáteszi: „A jelenlegi pénzügyi iskolák az átlagos teljesítményekhez nyújtanak segítséget.”

Egyszerűen fogalmazva: A bankbetétekkel és a befektetési alapok vásárlásával az a

legnagyobb baj, hogy nem szerzünk velük elég gyakorlati tapasztalatot. Szerintem ez óriási idő- és pénzpazarlás. A való életben szerzett befektetési tapasztalat nélkül sok időbe telik, nagy kockázattal jár, rengeteg pénzbe kerül, és állandó anyagi bizonytalanságot okoz a csekély hozam elérése is, ami esetleg épp akkor nem áll rendelkezésre, amikor kell. Mint mondtam, ha az ember elmúlt negyvenöt éves, és mindenét elveszítette, vagy csak most kezdi a befektetést, a diverzifikált MH nyugdíjterv valószínűleg nem segít rajta. A negyvenötön túliaknak az idő legtöbbször komoly kihívást jelent.

Időnk kontrollálására több lehetőség kínálkozik tehát. Az egyik a tanulás.

A richdad.com azért bocsát közre különféle termékeket különböző formában, mert az emberek nem egyformán tanulnak. Vannak, akik olvasva, mások másképpen. Akadnak, akik jól tanulnak a hagyományos iskolákban, de sajnos a hagyományos iskolák vajmi keveset tanítanak a befektetés játékaról. Olyanok is vannak, akik cselekvés által sajátítják el a dolgokat, ezért alkottunk társasjátékokat, amelyek játszva tanítanak. Megint mások úgy tanulnak a legkönnyebben, hogy intenzív tanfolyamokra járnak, amelyek rövid idő alatt, koncentráltan adják át a tananyagot.

Általános termékeinken, könyveinken, hang- és videokazettáinkon, társasjátékainkon kívül intenzív tanfolyamokat is tartunk.

Építs bárkát!

Lapozz vissza a 10. fejezethez, és tekintsd át a válaszaidat:

Hány év múlva leszel hatvanöt éves?

Hány év van még hátra 2016-ig?

Rászántad saját képzésedre a minimális heti öt órát?

Most határozd el, hogy belevágsz valamilyen vállalkozásba vagy ingatlanbefektetésbe. Írd le, mi az!

Esettanulmány

Allen ügyvéd, és egy neves nemzetközi jogi cég munkatársaként dolgozott. Minél sikeresebb lett, annál kevesebb ideje maradt a családjára és a barátaira. Kiemelt fizetést kapott, de a jövedelme a projektjeire szánt effektív munkaóráitól függött.

Miután elolvasta a Gazdag papa, szegény papát és a CASHFLOW-négyszöget, Allen rájött, hogy ő „kimagasló E” a CASHFLOW-négyszög bal térfelén. Több, mint huszonöt éves jogász gyakorlat után, látva, hogy ügyfelei egyre nagyobb igényt tartanak az idejére, úgy döntött, változtatnia kell. Jóllehet Allen jelentős vagyont gyűjtött takarékbetétekben, mégis úgy látta, ideje zömét mégis mások meggazdagítására fordítja.

Megváltoztatta a jogi céggel való szerződését, így rugalmasabban tudott más ügyfelekkel is foglalkozni. Mára maga választja meg ügyfeleit, és szolgáltatásaiért tökerészt kér cserébe. Ahelyett, hogy órabérért dolgozna, ami az E negyedben tartaná őt, munkaidejéért cserébe tulajdonrészt kap azoktól a cégektől, amelyeket jogi tanácsokkal lát el, így átlépett a C negyedbe. Idejét arra használja, hogy tőkét hozzon létre saját maga számára, eszközt a CASHFLOW-négyszög C negyedében.

Allen ugyan feltöltötte pénzügyi bárkáját bankbetétekkel és 401(k) nyugdíjtervekkel, de a vagyona nagyban függött a tőzsdétől, és nem volt felette közvetlen kontrollja. Akkor döbbsent rá, mennyire nincs a kezében az irányítás, amikor látta, milyen rohamosan csökkent értékpapírai értéke a 2001-es évben.

Miután megváltoztatta időbeosztása kontrollját, cégekbe és ingatlanokba fektet be, melyeket sokkal inkább ellenőrizni tud, és amelyek stabilabbá teszik pénzügyi bárkáját, nem befolyásolják többé olyan erősen a tőzsde ingadozásai. Jelenleg több különféle jellegű cégben van tökerésze, többek között egy internetes marketing cégben, egy gyógyászati cégben, egy környezetvédelmi cégben, egy aranyipari cégben, továbbá egy olaj- és

gázipari cégben. Némelyekbe közvetlenül fektetett be, másokba úgy, hogy szolgáltatásáért részvényeket kapott.

Pénzügyi kimutatásában három eszközkategória szerepel: értékpapír, cégek, ingatlan. Azzal, hogy Allen átlépett a négyszög jobb tőrfelére, sikerült kikerülnie a mókuskerekéből, s egyben stabilabbá tette pénzügyi bárkáját.

20. fejezet

8. kontroll: Sorsunk kontrollja

„Mindannyiunkban lakozik egy gazdag ember, egy szegény ember és egy középosztálybeli. Mi döntjük el, kivé akarunk válni.”

Gazdag papa

Hozzuk ki magunkból a gazdag embert!

A Webster értelmező szótár szerint az angol oktatás (education) szó a latin educo vagy educe igéből ered, melynek jelentése kihozni vagy kivezetni. Amikor beiratkoztam az Amerikai Kereskedelmi Tengerészeti Akadémiára New Yorkban, eldöntöttem, hogy a tengerészt hozom ki magamból. Amikor beiratkoztam az Amerikai Haditengerészeti Repülőiskolába Floridában, úgy döntöttem, hogy a pilótát hozom ki magamból. Amikor úgy határoztam, inkább gazdag apám nyomdokaiba lépek, mint szegény apáméiba, úgy döntöttem, hogy a gazdag embert hozom ki magamból.

1974-ben el kellett döntenem, melyik apámat követem. Tudtam, ha megfogadom vér szerinti apám tanácsát, hogy járjak iskolába, szerezzek diplomát és biztos állást, úgy végzem, mint ő. Azt is tudtam, ha gazdag apám nyomdokaiba lépek, nincs garancia rá, mire jutok. 1974-ben már elég idős voltam hozzá, hogy tudjam, gazdag apám útján nincsenek biztosítékok. Lehet, hogy tönkremegyek és nyomorogni fogok, de az is lehet, hogy meggazdagszom. Addigra már gazdag apám sok barátjával találkoztam, akik vele együtt kezdtek, de nem jutottak célba. 1974-ben világos volt előttem, hogy döntenem kell egy biztos és egy bizonytalan sors között. Mint ismeretes, a bizonytalan sorsot választottam.

A bizonytalan sors választása - hogy saját bárkámat építem, nem másét - nem annyira a célról szólt, sokkal inkább a folyamatról... a célhoz vezető útról. Mint tudjuk, a könnyű út sokszor nehézzé válik, a nehéz út pedig könnyűvé. 1974-ben a nehéz út mellett döntöttem, amelyen nem voltak garanciák. Ez akkor könnyű döntés volt... csak az első lépést megtenni volt nehéz. Öt évvel később, 1979-ben, újra döntéshelyzet elé kerültem. Összeszedni magam, és kimásznia veremből, melyet magamnak ástam, életem legnehezebb feladatai közé tartozott, ugyanakkor a legjobbak közé is. Őszintén mondhatom, többet tanultam a kudarcaimból, mint a sikereimből... és többet tanultam a butaságomból, mint az intelligenciámból.

Azt ajánlom, tartsd meg az állásodat, és kezdj részmunkaidőben kiegészítő vállalkozásba, vagy fektess be egy kicsi, jövedelmet biztosító ingatlanba, mert kell néhány év az alapok elsajátításához. A tyúkólön kívüli élet az első lépés megtételével kezdődik. Ezután még sok lépés van hátra.

Ha gazdag apám jóslata beválik, és úgy vélem, be fog válni, a következő néhány év virágzást hoz majd a tőzsdén. Ez lesz a nagy fellendülés, a nagy zuhanás előtt. A népességrobbanás nemzedéke garmadával fogja zúdítani pénzt a piacra, utolsó esélyt látva a nyugdíjra. Újra eljön az aranykor. De ahelyett, hogy részeg tengerészek módjára, pénzügyi eufóriába esve ünnepelnél a parton, azt javaslom, módszeresen kezd el építeni bárkádat. Áldozz némi időt és pénzt a képzésedre és a tapasztalat megszerzésére. Ne félj hibázni, de gondoskodj róla, hogy apró hibákat vétsz... azután tanulj belőlük. Miután minden hibádból levontad a tanulságot, gratulálj magadnak, és lépj tovább. Lehet, hogy anyagilag nem nyersz minden hibádon, de felbecsülhetetlen értékű tapasztalatot, személyes önbizalmat szerzel, sokkal jobban irányíthatod sorsodat, ami pedig a legfontosabb, egyre

erősebben szölongatod a benned lakozó gazdag embert, hogy előjőjön.

Sir Isaac Newton azt mondta: „Az égitestek mozgását tudom mérni, de az emberi butaságot nem.” Ezt azok után mondta, hogy egy vagyont veszített a Dél-tengeri Buborék néven ismerné vált pénzügyi eufória időszakában, ami 1720-ban ért véget. Még egy zseni is lehet bolond, ha elveszíti az önkontrollt, és átveszik az irányítást az érzelmei, a kifogásai, a látomásai, a szabályai, a tanácsadói és a szerencse.

Egészen biztos vagyok benne, hogy ha a tőzsde magához tér, és elkezd emelkedni, valamikor 2004 és 2007 között, az emberek újra elfelejtik majd a múltat, s megint csak azt mondják: „Ez most más.” De a nagyjából 2008 és 2012 közötti időszakot követően valóban megváltozik minden. Méghozzá azért, mert a múlt utoléri a jövőt. Készüljetek fel tehát, és készítsétek fel bárkátokat, hogy jól teljesítsen a jó időszakokban, és még jobban a rosszakban. Tanuljatok, olvassatok, járjatok tanfolyamokra, és gyakoroljatok úgy, mintha az életeitek függne tőle, hogy jól tudtok-e befektetni - mert így is van. Ha ez sikerül, előhívtátok magatokból a gazdag embert, és őt tettétek meg hajótok kapitányává.

Gazdag apám szigorú apa volt

Mindkét apám szigorú volt. Talán ezért találtam könnyűnek a fegyelmet az akadémián és a haditengerészetnél. Gazdag apám különösen szigorúan bánt Mike-kal és velem pénzügyek, vállalkozás és befektetés dolgában; végül is a fiára hagyta a vagyonát, engem pedig arra tanított, hogy megszerezsem a magamét.

Warren Buffett is szigorú a gyermekeihez. Társa a következőket mondja erről: „Warren ugyanolyan szigorú a gyermekeihez, mint az alkalmazottjaihoz. Nem hisz abban, hogy azzal teszünk jót a szeretteinknek, ha olyasmit adunk nekik, amihez nincs joguk.”

Warren Buffett az öröklött vagyont „a gazdagok ételmisszer jegyeinek” nevezi. Azt mondja: „Aki úgy vélik, hogy az ételmisszer jegyek elerőtlenítő hatásúak, és a szegénység visszatéréséhez vezetnek, ugyanazok, mint akik egy halom pénzt hagynak a gyerekeikre.”

Amikor fia, Howard indult a választáson Omahában a kormánybiztosi címért, a szavazók a neve miatt feltételezték, hogy a kampánya igencsak jól finanszírozott. De nem így volt. Az idősebb Buffett elmondta: „Megkértem, írja a nevét kisbetűvel, hogy mindenki tudja, nem ő a nagytőkés Buffett.”

A pénz nem tesz gazdaggá

Nemrégiben egy üzletben voltam ruhát vásárolni. Az eladó megkérdezte, mivel foglalkozom, mire azt feleltem:

- Befektető vagyok.

Amikor beütötte a pénztárgépbe a vásárlásomat, azt mondta:

- Ahhoz bizony sok pénz kell, nem igaz?

Megráztam a fejemet, és így válaszoltam:

-Nem. Tulajdonképpen a pénznek vajmi kevés köze van a befektetéshez. Mint sokan mások, én is nulláról kezdtem.

- Akkor bizonyára jó iskolába járt, ugye?

- Jó iskolába jártam, de amit ott tanultam, az nemigen segített a befektetésben vagy a meggazdagodásban - mondtam. - Egyébként sem a pénz teszi az embert gazdaggá.

- Akkor hogyan gazdagodott meg? - érdeklődött az eladó. - Honnan vette a befektetéshez szükséges pénzt?

-Tanultam, sokat olvastam, kicsiben kezdtem, és sok hibát vétettem, továbbá jó tanácsadói és mentoraim vannak. Az utcán tanultam meg, hogyan váljak jó befektetővé - feleltem, miközben aláírtam a hitelkártya-számlámat.

- Ezek szerint sok munkájába került - mondta a fiatalember.

- Bizony sokba - feleltem. - De az is sok munka, amit maga csinál.

Ha nincs pénz, gazdagabb leszel

Mint tudjátok, gazdag apám sosem fejezte be az iskolát, és ezért sem beszédben, sem írásban nem fogalmazott valami jól. Mivel azonban 13 évesen szembesülni kényszerült a való világgal, nehéz anyagi helyzete miatt kénytelen volt fejleszteni pénzügyi képességeit, és ettől az egyik legokosabb emberré vált, akit valaha ismertem. Amikor mostanában összejövünk Mike-kal, mindig megbeszéljük, mit tanultunk tőle a vállalkozásról, a befektetésről, a pénzről és az életről. Gyakran elhangzik közöttünk: „Azért lett gazdag, mert nem volt pénze. Azért lett zseni, mert nem volt iskolázott. És azért lett szabad, mert nem támaszkodhatott semmilyen biztonságra.”

Mi akarsz lenni, ha nagy leszel?

Gazdag apám egyik legfontosabb szava a *fiduciáris* szó volt. Az értelmező szótár szerint „bizalmon alapuló”-t, vagy „bizalmi”-t jelent, elsősorban pénzügyek tekintetében. Gazdag apám azt mondta: „Akár gazdagok lesztek, akár szegények, azt akarom, hogy olyan emberek legyetek, akikben meg lehet bízni. Az adott szó kötelez. Ha szegények lesztek, ha teljes anyagi csődbe kerültök, ha sem ti, sem a családotok nem evett már napok óta, és megláttok egy 100 dollárost heverni valakinek az íróasztalán, akkor is legyetek eléggé megbízhatóak ahhoz, hogy nem nyúltok hozzá. Ha szegények lesztek, olyan emberek legyetek, akik megbízhatóan megvédik a családjukat és a vagyonukat, hogy mindkettő biztonságban növekedhessen. Ha szegények lesztek, azt akarom, legyetek nagylelkűek az időtökkel, a vagyonotokkal és a bölcsességetekkel. Ha gazdagok lesztek, ugyanúgy kell viselkednetek, mint egy megbízható szegény embernek. Ilyenné akarlak nevelni titeket. Akár gazdagok lesztek, akár szegények, azt akarom, hogy olyan emberek legyetek, akikben meg lehet bízni.”

Mindannyiunkban lakozik egy gazdag, egy szegény és egy középosztálybeli személy. Szabad országban élünk, ezért mindnyájan szabadon eldönthetjük, melyiké akarunk válni. Még ma vedd kezébe oktatásod és sorsod irányítását!

Építs bárkát!

Éppen nem bízol magadban?

Akarsz egy receptet, hogyan lehet gyorsan válaszokat találni?

Vizsgáld meg még egyszer, milyen a gondolkodásmódod a pénzzel kapcsolatban!

Hogy a bárkád kapitánya légy, építése közben mindvégig szem előtt kell tartanod személyes célokat. Cselekedj, láss hozzá a bárkaépítéshez - még ma!

Tekintsd át még egyszer az „Építs bárkát” részt minden fejezet végén!

Mi tart vissza?

Zárszó

Egy próféta reménye semmive foszlik

Gazdag apám gyakran mondta: „Remélem, tévedek.”

Úgy gondolta, ha kellőképpen figyelmezteti a fiát és engem, lesz rá időnk, hogy felkészüljünk arra az esetre, ha mégis igaza lesz. Azt mondta: „Nem az a kérdés, igazam lesz-e, vagy sem. Az a kérdés, felkészültetek-e arra, ha netán igazam lesz.”

Szerencsére gazdag apám jóslata felkészülésre késztetett, nem önelégültségre. Kim és én felkészülés gyanánt megépítettük bárkánkat. Ezzel együtt nagyobb pénzügyi műveltségre, tapasztalatra és anyagi függetlenségre tettünk szert. Így aztán, még ha nem is jön a nagy pénzügyi özönvíz, és gazdag apám tévedett, akkor is nagyobb pénzügyi biztonságban érezhetjük magunkat, a felkészülésnek hála.

Hatalmas mérvű tőzsdei összeomlás közeleg... de nem ez a baj. Nem nehéz megjósolni egy tőzsdei összeomlást. Minden pénzpiac hol fölmeleg, hol le. A piaci ciklusok

az élet részei. Megjósolni egy tőzsdei összeomlást olyan, mintha azt jósolnánk meg, hogy jön a tél. A hangsúly a következő tőzsdei összeomlás által felszínre hozandó problémákon van. Ez az összeomlás különösen nehéz lesz, mert három generáció görgetett tovább egy nagyobb problémát... azt, hogy miként tartsa el magát valaki munkás éveit után. Ez egy precedens nélküli probléma, amely nap mint nap súlyosbodik.

Warren Buffett azt mondja: „Csak akkor derül ki, ki volt a vízben meztelenül, amikor levonul a dagály.”

A következő tőzsdei összeomlás kideríti majd, ki volt a vízben meztelenül, és az egyik ilyen csoport esetleg maga a kormány lesz. A kormány már nagyon régóta tesz olyan ígéreteket, amelyeket nem tud megtartani. De nem a megszegett ígérek okozzák az igazi problémát. Az igazi baj a társadalommal van, amely elég naiv ahhoz, hogy higgyen az ígérekben. Túl sokan hisznek benne, hogy az állam felelős saját alkalmatlanságuk orvoslásáért. Rengetegen hiszik, hogy az állam olyan, mint egy jó tündér, egy mesealak, aki int a varázspálcájával, és egy csapásra minden anyagi gondot megszüntet. Az a társadalom, amelyik hisz a tündérmesékben, nem érett társadalom.

A vállalkozás és a befektetés való világában a jó tündér az Amerikai Nemzeti Bank és nővére, a kormány. Pénzügyi fogalmazásban ők az utolsó mentsvárat jelentő hitelezők. 2001. szeptember 11.-ét követően a Nemzeti Bank azonnal elárasztotta a gazdaságot pénzzel, mint sok nagyszülő tenné, abban reménykedve, hogy megkönnyítik unokáik sorsát. Amikor a légi közlekedés bajba került a támadás után, a szövetségi kormány előlépett, mint az utolsó menedék hitelezője, és megmentett néhány légitársaságot. Olyan volt ez, mint az a kedves, öreg nagyapó, aki felnőtt gyermekét menti meg, akinek már saját gyerekei vannak. A kérdésem: vajon a szövetségi és az állami kormányzatok meddig engedhetik meg még maguknak, hogy az utolsó mentsvárat jelentő hitelezőket alakítsák?

Akár tetszik, akár nem, pár év múlva Amerikában több millióan töltik be hetvenedik életévüket a népességrobbanás nemzedékének tagjai közül. A kérdés: Vajon hányan fognak tudni megélni anyagilag? Hányan keresik majd meg az állami, illetve a szövetségi kormányzatot, hogy legyen a jó tündérük?

E könyv üzenete, hogy az emberek hamarosan rá fognak ébredni, sem a kormány, sem a tőzsde nem tudja megmenteni őket.

A rossz hír

A rossz hír, hogy a következő tőzsdei összeomlás olyan szintű szegénységet fog felfedni Amerikában, ami megrendíti majd a világot. Mindenki azt fogja kérdezni, hogyan lett egyszeriben ennyi szegény ember a világ leggazdagabb országában.

Ami még rosszabb: a gazdasági düh és a kudarcok miatti feszültség világszerte fokozódik, ez pedig azt jelenti, hogy mind globálisan, mind országos szinten meg kell oldanunk a problémákat.

Ahogy Warren Buffett mondja: „Atomtámadás esetén ez az üzenet semmisnek tekintendő.”

A jó hír

Jó hír, hogy az emberek gyakorta a nehéz időkben a hozzák ki magukból a legjobbat. Közvetlenül a szeptember 11.-i támadás után emberek milliói találtak rá a szívükben valami jó cselekedetre indító érzésre, s meglelték magukban a hőst. Hiszem, hogy az elkövetkező pénzügyi katasztrófa is a legjobbat fogja kihozni az emberekből. Bízom benne, hogy az önelégültség, a kétségbeesés és a depresszió helyett az emberek nekilátnak, hogy megoldják ezt a „szegénység problémát” egy gazdag országban. Még jobb hír, hogy az elektronikus kommunikáció segítségével a világon mindenütt megszüntethetjük a szegénységet.

A könyv korábbi részében már említettem, hogy az oktatásnak három különböző formája létezik:

1. általános,
2. szakmai,
3. pénzügyi.

A mai Amerikában közepes érdemjegyet adnék, ha osztályoznám az írás és olvasás alapjainak oktatását. A szakmai képzést jelesre értékelném. Kiváló szakmai iskolák működnek Amerikában. A pénzügyi oktatás szintje azonban elégtelent kapna oktatási rendszerünkben. Azonnal ki kell javítani ezt a hiányosságot, ha továbbra is vezető világhatalom akarunk maradni.

Az ipari korban az embereknek csak általános és szakmai képzettségre volt szükségük. Az információ korában már nem elég ez a kétféle tudás. Korunkban az embernek mind pénzügyileg, mind általános műveltségben, mind szakmailag jól képzettnnek kell lennie. A jól fizető állás kevés. Azt is tudnunk kell, hogyan élhetünk meg, ha vége munkás éveinknek, ehhez pedig magasabb szintű pénzügyi ismeretek kellenek.

Két szakma

Az ipari korban csupán egy jó állás vagy szakma kellett az embereknek. Az információ korában két szakmánknak kell lennie. Az egyik arról szól, hogyan keressünk pénzt, a másik arról, hogyan fektessük azt be. A másodikhoz elengedhetetlenül szükséges a pénzügyi műveltség.

Miénk a választás

Noé látta a jövőt, és felkészült rá. Ha hasonló jövőt látsz magad előtt, mint gazdag apám, jól teszed, ha te is felkészülsz, amíg még van rá időd. Természetesen reménykedhetünk benne, hogy a nagy tőzsdei összeomlásra nem kerül sor. Talán valaki előkap majd egy varázspálcát, és mindnyájan boldogan élünk, amíg meg nem halunk. Én azonban nem hiszem, hogy a tőzsdei összeomlás elkerülhető. Azt sem hiszem, hogy a népességrobbanás nemzedékének milliói egyszeriben elég pénzt gyűjtenek össze ahhoz, hogy életük végéig gondoskodni tudjanak magukról. Azt hiszem, vészhelyzetbe kerülünk, és a válságból egy új pénzügyi világ fog kiemelkedni. Ebben bízom, és várva-várom. A közelgő tőzsdei összeomlás olyan problémákat fog feltárni, amelyeket mi, a társadalom, túl sokáig besöpörtünk a szőnyeg alá. Szerencsére, ha egyszer felszínre kerülnek ezek a problémák, és kimondatik az igazság, lehetőség lesz a megoldásukra egyszer s mindenkorra... és nem csak a magunk számára születhet megoldás, hanem az egész világnak.

Bikákon és medvéken túl

A 401(k) tervek támogatásával az amerikai kormány - csakúgy, mint a világ többi kormánya, hasonló eszközökkel-több millió embertől követelte meg, hogy befektessenek, nem követelte meg viszont, hogy befektetőkké váljanak. A piacra belépő nem-befektetőknek többnyire egyszerűen csak annyit mondtak, hogy a tőzsde átlagosan emelkedik. Ez a feltevés indította el a befektetési alapok virágkorát.

Igazság szerint a való életben működő befektetők tudják, hogy minden piac hol emelkedik, hol esik, hol meg oldalirányban mozdul el - legyen szó részvényekről, kötvényekről, ingatlanról, fűtőolajról, pacalról, nyersolajról, befektetési alapokról vagy kamatokról. Egy való világbeli befektető nem fektetne be olyan eszközbe, amely csak a piac egyfajta mozgására reagál jól, vagy olyan programba, amelyből nem lehet kiszállni, amikor az a józan megfontolás alapján indokoltá válik. A 401(k) pedig éppen ilyen. Olyan eszközöket tukmált rá az emberekre, amelyeket nem tartanak ellenőrzésük alatt, és amelyekből nem szállhatnak ki büntetlenül. Olyan ez, mintha egy úszót megbilincselve hajítanának be a mély vízbe.

Az MH nyugdíjtervek befektetői, képzettség híján, optimista elvek alapján vásároltak,

az örökös bika piacba vetett hittel. A való világbeli befektetők tudják, hogy minden piac egyszer bika, egyszer medve. Aki jobban saját irányítása alá akarja vonni pénzügyei sorsát, az jól teszi, ha nemcsak bikákban és medvékben gondolkodik. Aki a való világban akar befektetni, fejlessze pénzügyi tudását, tapasztalatát és ösztöneit, hogy olyan emberré váljon, aki messzebbre lát bármely piac fel-le ingadozásánál, és mindig szem előtt tartja a fényesebb jövőt.

Noé tudta, hogy cselekednie kell, mert katasztrófa fog bekövetkezni. Mivel látnok volt, átlátott a sötétségen, és vadonatúj világot fedezett fel az özönvíz végén. Tudta, nem menthet meg mindenkit, de tisztában volt vele, hogy életet vihet az új világba. Más szóval: nemcsak a közelgő katasztrófa miatt cselekedett, hanem a szebb jövőért is, amiről tudta, hogy vár rá.

Való életbeli befektetőnek lenni annyi, mint összhangban lenni a való világgal. Az optimisták imádnak vásárolni, megtartani, diverzifikálni és imádkozni. De ha irányítani akarod a jövődet, a való életben szükséges készségekkel kell rendelkezned, hogy meglásd a jobb világot a viharfelhők mögött. Ha való világbeli befektetővé válsz, mindegy lesz, felfelé megy-e a tőzsde vagy lefelé, mert mindkét esetben jól jársz. Nem keveredsz vitába arról, vajon a bikáé vagy a medvéé lesz-e a főszerep... noha ebbe a vitába a legtöbb rövid távú befektető belemegy, aki a piac minden változásakor vásárol, illetve elad. Ha való világbeli befektetővé válsz, egyszerűen az élet játékának fogod tekinteni a tőzsde fel-le mozgását.

Nyilvánvalóan rendkívül viharos időket élünk. Mint globális társadalomnak, rengeteg kihívással kell szembenéznünk. Az egyik ilyen kihívás a fokozódó szegénység, nemcsak a harmadik világ országaiban, de első világbeli országokban is, mint amilyen Amerika. Szűkíteni kell a szakadékot a vagyonosok és nincstelenek között. Azért ajánlottam ezt a könyvet egy tanárnak, Dave Stephensnek és minden, hozzá hasonló látnok tanárnak, mert a tanárok kezében van a jövő kulcsa. Náluk van a kulcs, ugyanis ők készítik fel gyermekeinket a jövőre. Szegény apám, aki szintén tanár volt, gyakran aggódott amiatt, hogy az iskolák túlságosan a régi korok történelmére koncentrálnak, nem a jövőre. Azt mondta: „Ha látnám a jövőt, tudnám, mit tanítsak a gyerekeinknek.” Ezért ajánlottam tehát ezt a könyvet a Dave Stephenshez hasonló tanároknak, akiknek van bátorságuk a jövőben szükséges készségeket megtanítani a diákjaiknak. Ha több tanár és több diák tanítja ezeket a pénzügyi ismereteket, talán nem válik valóra gazdag apám jövődölgése. Egy prófétának ez a dolga... eleget figyelmeztetni, hogy azután a jóslata hamisnak bizonyuljon, és a tettek egy jobb világot teremtsenek nekünk.

Nem végítéletnek szántam ezt a könyvet. Ösztönzésként írtam azoknak a készségeknek az elsajátításához, amelyekkel tágasabbnak és szebbnek látjuk a világot... hogy a gyülekező viharfelhők mögötti életet lássuk. Nagyon fényes jövő vár azokra, akik felkészültek. De a felkészülés hitet is jelent, ahogyan Noé is hitt benne, hogy jobb világ következik a vihar után.

Gazdag apám gyakran mondta: „A legsötétebb óra a hajnalhasadás előtti.” Így akart minket emlékeztetni arra, hogy folyamatosan fejlesszük készségeinket, tartsuk meg hitünket erősnek, főként a legsötétebb órában, és merjünk előrelépni, amikor a többiek megfutamodnak.

Megvan a lehetőséged rá, hogy irányítsd pénzügyi életedet. Ha megépíted bárkádat, és telerakod eszközökkel, amelyek neked dolgoznak, felkészülhetsz az anyagi sikerre, akárhogy áll is a tőzsde.

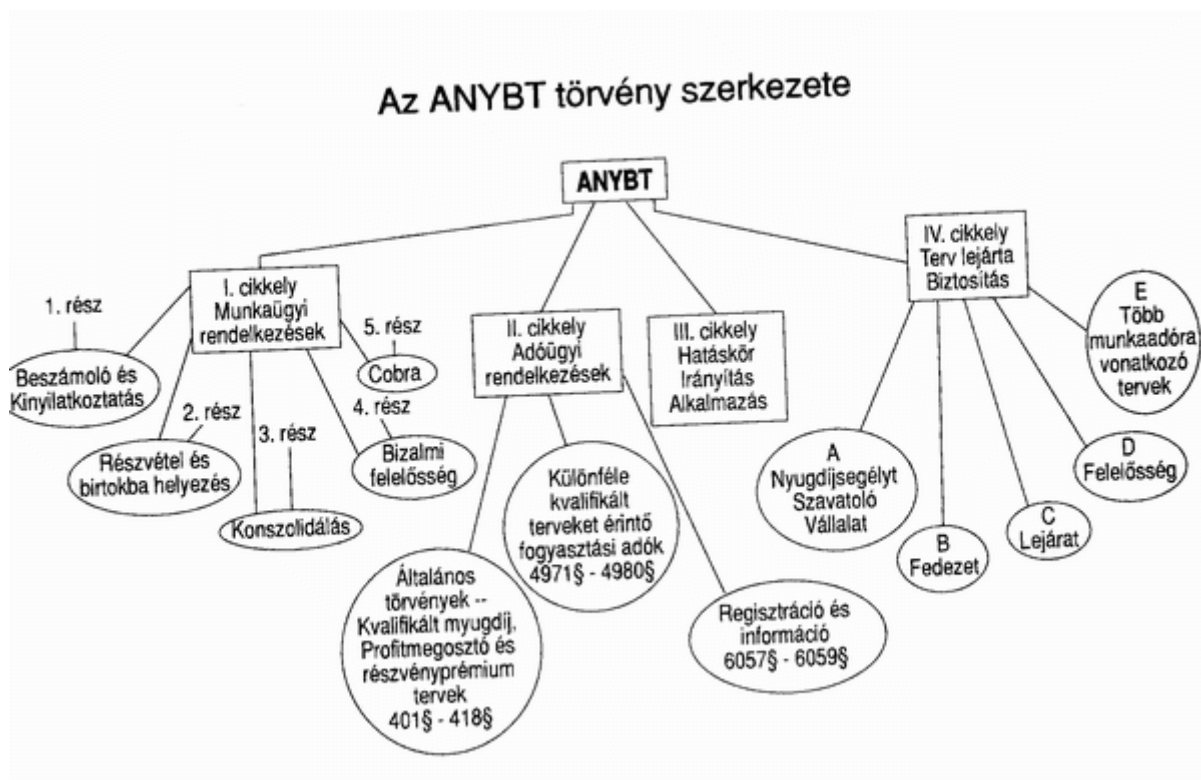
Végezetül álljanak itt Warren Buffettnek, Amerika leggazdagabb és legsikeresebb befektetőjének a szavai, aki azt mondja, szeret részvényeket venni, amikor „a medvék túlradnak rajtuk”.

Köszönöm, hogy elolvastad a könyvet.

1. függelék ANYBT

Az 1974-es Alkalmazottak Nyugdíjvédelmét Biztosító Törvényt (ANYBT) Ford elnök írta alá 1974. szeptember 2-án, és ezzel teljes mértékben átalakította a meglévő alkalmazotti nyugdíjakat és segélyeket szabályzó törvényeket (mind az adózással kapcsolatosakat, mind a tőle függetleneket). A törvényváltoztatás szinte minden alkalmazotti segélytervet érintett az Egyesült Államokban. Később a törvényt több ízben módosították, és hatalmas, komplex szabályrendszerre bővítették ki. Az ANYBT különböző cikkelyeinek módosításai 1974 óta a következők voltak:

- 1974 Az ANYBT törvénybe iktatása
- 1975 1975-ös adócsökkentésről szóló törvény
- 1976 1976-os adóreform-törvény
- 1977 1977-es technikai korrekciós törvény
- 1978 1978-as jövedelemtörvény
- 1980 1980-as több módosításáról szóló törvény
- 1981 Gazdasági fellendülési adótörvény
- 1982 Adózással kapcsolatos méltányosságról és pénzügyi felelősségről szóló törvény
- 1984 Deficitcsökkentő törvény
- 1984-es Szükségletek jogosságáról szóló törvény
- 1986 1986-os konszolidált összevont költségvetés-egyeztető törvény
- 1986-os egy munkaadóra vonatkozó nyugdíjtervmódosító törvény
- 1986-os adóreform-törvény
- 1987 1987-es összevont költségvetés-egyeztető törvény
- 1988 1988-as technikai és különféle jövedelmekről szóló törvény
- 1989 1989-es összevont költségvetés-egyeztető törvény
- 1990 1990-es idős dolgozók segélyének védelméről szóló törvény 1990-es összevont költségvetés-egyeztető törvény
- 1992 1992-es munkanélküliségi kártérítési törvenymódosítások
- 1993 1993-as összevont költségvetés-egyeztető törvény
- 1994 1994-es nyugdíjvédelmi törvény
- 1996 1986-os kisvállalkozások alkalmazottjait védő törvény egészségbiztosítási átvihetőségről és elszámolási kötelezettségről szóló törvény
- 1997 1997-es adófizetőkön könnyítő törvény
- 1998 Huszonegyedik századi közlekedési jogról szóló törvény
- 1998-as gyermektámogatási teljesítési- és ösztönző törvény
- 1998-as adóhivatali átstrukturálási és reformtörvény
- 1998-as adózási és kereskedelmi könnyítést kiterjesztő törvény
- 1999 1999-es adókönnyítést kiterjesztő törvény
- 2000 2001-es konszolidált tartalékolási törvény
- 2001 2001-es gazdasági növekedésről és adókönnyítési egyeztetésről szóló törvény



A 401(k) tervek

Az 1950-es évek elején a jellemző profitmegosztó tervek egyik jellegzetes vonása volt a készpénz vagy halasztott rendezés (KVHR), ami jelenleg is megengedett a Jövedelemadó-törvény 401(k) cikkében. Egy ilyen megállapodás értelmében a hitelképes alkalmazott választhatott, hogy a munkaadó profitmegosztó hozzájárulásának egy részét készpénzben kéri-e, avagy halasztottan veszi fel a profitmegosztó terv alapján, amelynek meg kell felelnie a nyugdíjszabályozás követelményeinek időzítés és a hitelképes résztvevők csoportjának meghatározása tekintetében. Ez a fajta terv később nem volt különösebben népszerű - kevesebb, mint 1000 létezett belőle az 1970-es évekre. 1972-ben a Szövetségi Adóhivatal szabályozást javasolt az adózásra, valamint a fizetésből levont hozzájárulásokra vonatkozóan, és a KVHR tervekkel kapcsolatban új tényeket vetett fel, illetve bizonytalanságot támasztott. Azután, 1974. június 27-én, az ANYBT ideiglenesen befagyasztotta a KVHR adózási lehetőséget biztosító terveket, amelyek 1976 végéig léteztek. Később ezt a dátumot 1979. december 31-re módosították. Az 1978-as jövedelemadó-törvény a 401(k) cikkel egészült ki, majd 1981-ben a Szövetségi Adóhivatal javaslattal állt elő, amely a fizetésekből történő levonásoknak a 401(k) tervekbe való befizetését engedélyezte. Ezek után az alkalmazottak élni kezdtek a 401(k) tervekkel, és a meglévő profitmegosztó tervekbe befizetett, adózás utáni hozzájárulásokat adózás előtti hozzájárulásokra cserélték le.

Az 1984-es adóreform-törvény megváltoztatta a 401(k) tervek követelményrendszerét azáltal, hogy kötelező érvényű megkülönböztetésmentességi szabályokat léptetett érvénybe, melyeket később az 1986-os adóreform-törvény módosított. Nemrégiben a 2001-es gazdasági növekedésről és adókönyvitési egyeztetésről szóló törvény további változtatásokat eszközölt a 401(k) tervekben, minthogy nagyobb összegű hozzájárulást tett lehetővé, és megemelte a kompenzációs határt.

Az ANYBT törvény szerkezete

Az ANYBT I. cikkelye a tervek strukturálásának szabályait fekteti le, megszabja a terv bizalmi személyeinek viselkedési normáit, valamint megtilt bizonyos tranzakciókat a tervvel.

Ez a „Munka” cikk.

Az ANYBT II. cikkelye megadja a Szövetségi Adóhivatali törvénykönyv rendelkezéseit az alkalmazotti segélytervekkel kapcsolatban, továbbá kiveti az adókat bizonyos tervtranzakciókra. Ez az „Adó” cikk.

Az ANYBT III. cikkelye a következőkkel kapcsolatos rendelkezésekről szól: 1. meghatározó nyilatkozatok kiadása a tervekhez; 2. alkalmazkodás a folyamatos részvételhez, befektetési és finanszírozási normákhoz; 3. tiltott tranzakciók, valamint a működés koordinálása az ANYBT-vel kapcsolatban a Pénzügyminisztérium és a Munkaügyi Minisztérium között.

Az ANYBT IV. cikkelye a meghatározott hozzájáruláson alapuló tervek lezárásával, valamint a Nyugdíjsegélyt Garantáló Vállalattal és a több munkaadót bevonó tervekkel kapcsolatos rendelkezéseket tárja fel.

2. függelék

Dave Stephens iskolai programjáról

Dave Stephens a Warren Central /Warren Career Center tanára Indianapolisban, Indiana államban. 1998-ban ismerkedett meg a CASHFLOW 101 és a CASHFLOW gyerekeknek társasjátékokkal. - „Rendszeresen járok könyvesboltokba... rengeteg pénzügyi könyvet megnézek, és mindig arra figyelek, milyen formában mutatják be a témát. Láttam a Gazdag papa könyveket, láttam, hogyan tárgyalják a 'cash flow' fogalmát és más pénzügyi alapfogalmakat, mint a mérlegkimutatás és az eredménykimutatás. Azt mondtam: Végre valaki olyan formában tesz közzé pénzügyi információkat, ami azt tükrözi, ahogyan a legtöbb ember tanul.

A Gazdag papa, szegény papa elolvasása után Dave megrendelte a CASHFLOW 101-et, és odaadta diákjainak értékelés céljából. - A diákjaim ódákat zengtek a játékról - mondja Stephens. - Azt mondták, fantasztikus. - Ennek hatására döntött úgy Stephens, hogy gimnazista diákjai tantervének részévé teszi a játékot.

Miután látta, milyen nagy sikere van a játéknak mint oktatási eszköznek, elindított egy programot, amelyben a gimnázium azon felsőbb osztályosait teszi meg „tanároknak”, akik már magas szinten ismerik a CASHFLOW-ban előforduló pénzügyi fogalmakat. Ők azután általános iskolásokkal ismertetik meg a játékot és az abban szereplő fogalmakat.

- Végtelenül sokáig méltathatnám a játékot - mondja Stephens. - A CASHFLOW 101 olyan játék, mely a szó szoros értelmében megváltoztatta a diákok életét. Lelkesedéssel tanulnak, mert látják, hogy sikeresek lehetnek anyagilag.

Stephens munkássága és lelkesedése másokra is hatással volt. Egyedül Indianában csaknem negyven iskolában kerültek be a CASHFLOW játékok a pénzügyi tantervbe. Dave két tanítványa továbbvitte a programot az egyetemre, ahová jelenleg járnak. Michael Slate, a Purdue Egyetem hallgatója és David Hosei, az Indiana Egyetem hallgatója hasonló programot indítottak egyetemi diákok körében.

„Dave Stephens megváltoztatta az életemet” - mondja Slate, aki nemcsak elindította Stephens programját az egyetemén, de nemrégiben vásárolt egy 270 000 dolláros négylakásos házat, mindössze 2000 dollár készpénzért. Diáktársaival együtt fog ott lakni, és visszafizetendő jelzálogrészletei kisebb összegek lesznek, mint amennyit lakbérként fizetett volna. „Az ingatlan akkor is megmarad készpénz-áramlást biztosító eszköznek, amikor befejezem az egyetemet” - mondja.

David Hosei is elismeréssel adózik Stephensnek, amiért megtanította őt, hogyan alkalmazza az iskolában tanultakat a való életre. „Segít megérteni az összefüggéseket... azután irányít és támogatást nyújt, hogy felfedezzük a saját válaszainkat” - mondja Hosei. „Miután játszottam a CASHFLOW 101-et, mindenütt megláttam a lehetőségeket.” Hosei célja, hogy családjának és környezetének továbbadja a Stephenstől tanultakat.

Slate és Hosei a HELP (Helping Educate Lots of People) nevű, nonprofit oktatási szervezet megalapítói, amely a pénzügyi műveltség terjesztésének és a közösség

szolgálatának kötelezte el magát. A szervezet tagjai - ebből csaknem százan a Purdue és az Indiana Egyetem keretéből - diákklubokba és helyi iskolákba viszik el a CASHFLOW gyerekeknek játékot, hogy megtanítsák a pénzügyi és a befektetési fogalmakat. „A HELP-ben tevékenykedő egyetemi hallgatók maguk is tanulnak, miközben tanítanak, és hasznos tagjaivá válnak közösségüknek” - mondja Slate.

Michael Slate és Dave Hosei története csupán egy a sok közül, amelyek Dave Stephens oktatói munkásságának sok-sok emberre tett, nemzedékeken át tartó hatását mutatják be.