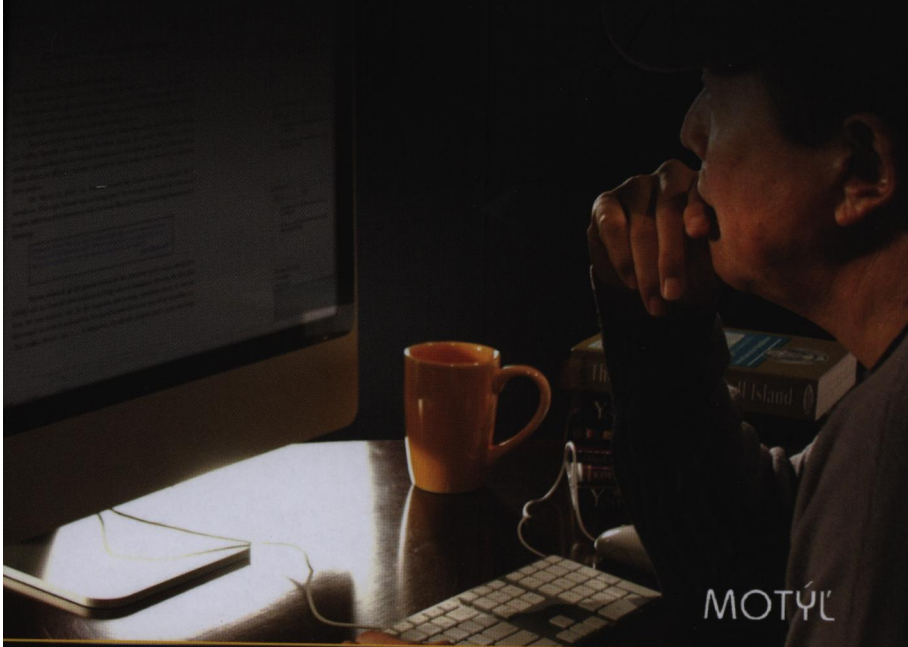


PRVÁ KNIHA ROBERTA T. KIYOSAKIHO NAPÍSANÁ  
KOMPLETNE ONLINE  
ZATIAĽ ČO SA PÍŠU DEJINY SVETOVEJ FINANČNEJ KRÍZY

# SPRISAHANIE BOHATÝCH

8 NOVÝCH PEŇAŽNÝCH PRAVIDIEL



MOTÝĽ

ROBERT T. KIYOSAKI

AUTOR NAJPREDÁVANEJŠEJ KNIHY  
Z OBLASTÍ OSOBNÝCH FINANCIÍ  
BOHATÝ OTEC, CHUDOBNÝ OTEC

RÓBERT T. KIYOSAKI

# SPRISAHANIE BOHATÝCH

8 NOVÝCH PEŇAŽNÝCH PRAVIDIEL



VDÁVATEĽSTVO MOTÝĽ

Cieľom tejto publikácie je poskytnúť kompetentné a spoľahlivé informácie ohľadom danej témy. Táto publikácia sa však predáva s upozornením, že ani autor, ani vydavateľ neposkytujú právne, finančné či iné profesionálne poradenstvo. Zákony i zvyky sa v jednotlivých štátoch líšia a pokiaľ niekto potrebuje právnu alebo inú odbornú radu, mal by vyhľadať profesionálne služby. Autor i vydavateľ sa zriekajú akejkoľvek zodpovednosti za následky spôsobené použitím alebo uplatnením obsahu tejto knihy.

Graf "Cenné papiere vzácnych nerazných kovov" bol použitý so súhlasom CPM Group. CPM Group je vedúca spoločnosť zaoberajúca sa výskumom komodít. Viac informácií nájdete na webovej stránke [www.cpmgroup.com](http://www.cpmgroup.com)

Graf „Porovnanie návratností“ a grafy „Zlato-DJI“ boli použité so súhlasom Yahoo! Inc. © 2009 Yahoo! YAHOO! A YAHOO! Logo sú registrované ochranné známky Yahoo! Inc.

Kužel „Schéma učebného procesu“ bol prevzatý z publikácie Dale: *Audiovizuálne metódy v učebnom procese*, IE. © 1969 Wadsworth, súčasť Cengage Learning, Inc. Vytlačené na základe povolenia [www.cengage.com/permissions](http://www.cengage.com/permissions)

Copyright © Róbert T. Kiyosaki 2010  
Translation © Milivoj Voltner 2010  
Design © Motýľ design 2010  
Slovák edition © Vydavateľstvo Motýľ 2010

ISBN: 978-80-89482-12-2

# Obsah

Podakovanie 7

Poznámka Róberta Kiyosakiho:  
*Prečo som pre vás napísal túto knihu* 8

## Časť prvá: SPRISAHANIE

Koreň všetkého zla 13

1. kapitola: Môže Obama zachrániť svet? 31

2. kapitola: Sprisahanie proti nášmu vzdelaniu 52

3. kapitola: Sprisahanie proti našim peniazom:  
banka nikdy nie je na mizine 72

4. kapitola: Sprisahanie proti nášmu bohatstvu 91

5. kapitola: Sprisahanie proti našej finančnej inteligencii 109

## Časť druhá: AKO SA BRÁNIŤ

Ako poraziť sprisahanie jeho vlastnou hrou:  
Prečo víťazi víťazia a porazení prehrávajú 129

6. kapitola: Kde sa nachádzame dnes 137

7. kapitola: Ako sa volá vaša hra? 158

8. kapitola: Vytlačte si vlastné peniaze 181

9. kapitola: Tajomstvo úspechu: predávajte 200

10. kapitola: Budovanie budúcnosti 221

11. kapitola: Finančné vzdelanie: nespravodlivá výhoda 247

12. kapitola: Keby som riadil školský systém 271

Na záver 305

Doslov 309

Zvláštny bonus ku knihe *Sprisahanie bohatých*:  
*otázky a odpovede* 313

O autorovi 318

## *Podakovanie*

Môj bohatý otec vždy hovoril: „Podnikanie a investovanie sú tímové športy.“ To isté sa dá povedať aj o písaní knihy - najmä takej knihy, akú práve držíte v rukách. Knihou Sprisahanie bohatých sme vstúpili do dejín. Ako prvá, skutočne interaktívna on-line kniha zo série Bohatý otec, ma priviedla do neprebádaných vôd. Našťastie mám skvelý tím, na ktorý sa môžem spoľahnúť. Všetci členovia mali roboty vyše hlavy a odovzdali zo seba viac, ako som vôbec očakával.

Predovšetkým musím poďakovať svojej nádhernej žene Kim za jej povzbudzovanie a podporu. Stojíš pri mne v dobrom aj zlom na každom kroku našej finančnej cesty. Si môj partner a príčina môjho úspechu.

Ďakujem Jakeovi Johnsonovi z Elevate Consulting Company ([elevatecompany.net](http://elevatecompany.net)) za to, že mi pomohol vytvoriť túto knihu a formovať moje nápady a za to, že mi pomohol premeniť moje myšlienky na skutočnosť. Moje poďakovanie patrí aj redaktorom Rickovi WolíFovi a Leah Tracosasovej za ich neúnavné úsilie, vďaka ktorému sa podarilo dotiahnuť tento projekt do úspešného konca - a tiež za ich ochotu riskovať.

Zvláštne poďakovanie patrí Rhonde Shenkyrikovej zo spoločnosti Bohatý otec a Rachael Piersonovej zo štúdia Metaphour ([metaphour.com](http://metaphour.com)) za ich nesmierne úsilie pri propagácii tejto knihy a za skvelú webovú stránku, ktorá sa na dlhý čas stala domovom pre túto knihu.

Veľmi pekne sa chcem poďakovať všetkým členom tímu Bohatý otec, ktorí každý deň pracujú v zložitých podmienkach a ktorí zotrvali spolu so mnou a s Kim v dobrom i zlom. Ste tepom srdca našej organizácie.

## *Poznámka od Róberta Kiyosakiho: Prečo som pre vás napísal túto knihu*

V roku 1971 prezident Richard Nixon bez súhlasu Kongresu odobral americkému doláru jeho zlatý štandard a zmenil tak peňažné pravidlá - nielen pre Spojené štáty, ale i pre celý svet. Táto zmena bola jednou zo série zmien vedúcich k našej súčasnej finančnej kríze, ktorá sa začala v roku 2007. V skutočnosti táto zmena dovolila Spojeným štátom vytlačiť takmer neobmedzené množstvo peňazí a vytvoriť taký dlh, aký len bolo možné.

Je naša súčasná ekonomická kríza len náhoda, jeden výnimočný prípad? Niektorí hovoria áno. Ja hovorím nie. Dokážu tí, ktorí sú pri moci, vyriešiť našu súčasnú ekonomickú krízu? Veľa ľudí sa nazdáva, že áno, ale ja opäť hovorím nie. Ako je možné vyriešiť krízu, keď práve tí ľudia a organizácie, ktoré ju vytvorili - a profitujú z nej - sú stále pri moci? Problém je v tom, že táto kríza narastá a nevzdáva sa, ako podaktorí dúfajú. V 80-tych rokoch 20. storočia sa vládna finančná výpomoc dala rátať v miliónoch. V 90-tych rokoch to boli miliardy. A dnes sú to bilióny.

Jednou z definícií krízy, ktorú rád používam, je „zmena, ktorá bije do očí.“ Ja osobne si však nemyslím, že sa naši čelní predstavitelia zmenili. To znamená, že sa musíme namiesto nich zmeniť my ostatní.

Hoci táto kniha hovorí o sprisahaní, neznamená to, že je honom na čarodejnice, nepripisuje nikomu vinu a nežiada rezignáciu. Ako všetci vieme, svet je plný konšpirácií. Niektoré sú neškodné, iné naopak neveštia nič dobré. Zakaždým, keď sa športový tím ide

cez prestávku poradiť do šatní, je tento akt v podstate konšpirácia proti súperovi. Všade tam, kde existuje osobný záujem, je zároveň aj sprisahanie.

Dôvod, prečo sa táto kniha volá Sprisahanie bohatých, je ten, že hovorí o tom, ako bohatí ovládajú tento svet prostredníctvom bánk, vlád a finančných trhov. Toto sa odohráva už stáročia a bude pokračovať tak dlho, kým človek bude kráčať po tejto zemi.

Táto kniha je rozdelená do dvoch častí. Prvá časť je o histórii sprisahania a o tom, ako tí najbohatší ovládajú svetový finančný a politický systém prostredníctvom emisie peňazí. Prevažná časť moderných dejín financií sa týka vzťahov medzi Federálnou rezervnou bankou (ktorá nie je federálna, nemá žiadne rezervy a v skutočnosti nie je ani bankou) a Ministerstvom financií USA. Jedna z tém prvej časti hovorí aj o tom, prečo veľké banky nikdy neskrachujú, prečo náš školský systém neponúka finančné vzdelávanie, prečo je sporenie peňazí nerozumné, ako sa peniaze postupom času vyvíjali a prečo dnes naše peniaze už nie sú peniaze, ale skôr mena. V tejto časti knihy tiež vysvetlím, prečo v roku 1974 Kongres zmenil pravidlá pre zamestnancov a donútil pracujúcich ľudí, aby investovali na burze prostredníctvom svojich penzijných fondov, a ako na to využíva také nástroje, akým je napríklad plán 401(k). Keďže pracujúci majú slabé alebo žiadne finančné vzdelanie, penzijné fondy sú v skutočnosti prostriedok, ako z nás vytiahnuť peniaze. To je jeden z dôvodov, prečo ja žiaden plán dôchodkového zabezpečenia nemám. Radšej dávam peniaze sám sebe ako boháčom, ktorí toto vládou sponzorované sprisahanie riadia.

Jednoducho povedané, prvá časť je o histórii preto, lebo tým, že porozumieme minulosti, budeme lepšie pripravení na našu budúcnosť.

Druhá časť tejto knihy hovorí o tom, čo vy i ja môžeme urobiť s našimi peniazmi - ako poraziť sprisahancov ich vlastnou hrou. Dozviete sa, prečo bohatí bohatnú a prečo od nás súčasne žiadajú, aby sme žili pod úroveň našich možností. Jednoducho, bohatí bohatnú, pretože žijú podľa iného súboru pravidiel. Staré pravidlá

- tvrdo pracujte, ukladajte si peniaze, kúpte si dom, zbavte sa dlhov a dlhodobo investujte do diverzifikovaného akciového portfólia, obligácií a podielových fondov - sú pravidlá, ktoré nútia ľudí neprestajne zápasíť s financiami. Tieto staré peňažné pravidlá priviedli milióny ľudí do finančných ťažkostí a spôsobili im nesmierne straty na hnutelnom i nehnuteľnom majetku či našetrených peniazoch na dôchodok.

V konečnom dôsledku táto kniha opisuje štyri faktory (sily), ktoré robia ľudí chudobnými:

Dane

Dlhy

Inflácia

Dôchodok

Toto sú faktory, ktoré sprisahanci využívajú na to, aby vám zobrali vaše peniaze. Keďže hrajú podľa iných pravidiel, vedia, ako ich využiť na hromadenie svojho bohatstva - zatiaľ čo tie isté štyri faktory robia z ostatných ľudí chudobných. Ak chcete finančne zmeniť svoj život, budete si musieť zmeniť finančné pravidlá. To sa dá dosiahnuť len zvyšovaním svojho finančného IQ pomocou finančného vzdelávania. Finančné vzdelanie je nespravodlivou výhodou bohatých. To, že som mal bohatého otca, ktorý ma učil o peniazoch a o tom, ako fungujú, mi poskytlo nespravodlivú výhodu. Môj bohatý otec ma učil o daniach, dlhu, inflácii a dôchodku a viedol ma k tomu, aby som to dokázal využiť vo svoj prospech. Už v mladosti som sa naučil, akú hru s peniazmi hrajú bohatí.

V závere tejto knihy sa dozviete, prečo práve dnes, keď sa toľko ľudí obáva o svoju finančnú budúcnosť, bohatí naďalej bohatnú. Čo je však ešte dôležitejšie, dozviete sa, ako sa pripraviť a zabezpečiť si svoju vlastnú finančnú budúcnosť. Tým, že zlepšíte svoje finančné vzdelanie a zmeníte svoje peňažné pravidlá, naučíte sa, ako mať úžitok z takých síl, akými sú dane, dlhy, inflácia a dôchodok - a nestáť sa ich obeťou.



Mnohí ľudia čakajú, že sa politické a finančné systémy sveta zmenia. To je strata času. Podľa môjho názoru je ľahšie zmeniť sám seba ako čakať, kým sa zmenia naši lídri a systém.

Máte pocit, že teraz je ten pravý čas prevziať kontrolu nad svojimi peniazmi a svojou finančnou budúcnosťou? Že je čas dozvedieť sa to, čo vedia tí, ktorí ovládajú finančný svet a nechcú, aby ste to vedeli? Chcete, aby sa zložité a mätúce finančné koncepcie stali zrozumiteľné? Ak ste na tieto otázky odpovedali kladne, potom je táto kniha určená práve pre vás.

V roku 1971, keď prezident Nixon zobral americkému doláru jeho zlatý štandard, sa zmenili peňažné pravidlá a peniaze už viac nie sú peniazmi. Preto prvé nové peňažné pravidlo znie: peniaze sú vedomosti.

Túto knihu som napísal pre tých, ktorí chcú zdokonaľiť svoje finančné vedomosti, pretože teraz je ten pravý čas prevziať kontrolu nad svojimi peniazmi a svojou finančnou budúcnosťou.

**Stiahnite si z internetu bonus,  
ktorý ponúka Spoločnosť bohatého otca  
(The Rich Dad Company).**

**Pozrite si exkluzívne videá  
od Róberta Kiyosakiho na webovej stránke  
[www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich).**

## ČASŤ PRVÁ

# SPRISAHANIE

### *Koreň všetkého zla*

Je koreňom všetkého zla láska k peniazom? Alebo je koreňom všetkého zla finančná nevzdelanosť?

Čo ste sa učili v škole o peniazoch? Čudovali ste sa niekedy, prečo sa v našich školách neučí o peniazoch tak veľa - ak vôbec niečo? Je nedostatok finančného vzdelávania v našich školách iba pochybením našich pedagogických pracovníkov? Alebo to je súčasť rozsiahleho sprisahania?

Bez ohľadu na to, či sme bohatí alebo chudobní, vzdelaní alebo nevzdelaní, deti alebo dospelí, pracujúci alebo dôchodcovia, všetci používame peniaze. Či sa nám to páči alebo nie, v dnešnom svete majú peniaze nesmierny dopad na naše životy. Vypustiť tému peňazí z nášho vzdelávacieho systému je preto kruté a nespravodlivé.

### Komentár čitateľa

*Ak sa ako krajina nezobudíme a nezačneme preberať zodpovednosť za naše vlastné vzdelanie týkajúce sa peňazí, a ak o nich nezačneme učiť naše deti, čaká nás katastrofický údel vykoľajeného vlaku.*

—KATHRYN MORGAN

*Chodil som na druhý stupeň základnej školy v Oklahome a na strednú školu na Floride. Nedostalo sa mi žiadneho finančného vzdelania a neskôr v živote som bol prinútený prevziať dielňu na spracovanie dreva a ujať sa obchodu s drevom a kovovými výrobkami.*

—WAYNE PORTER

### *Zmena peňažných pravidiel*

V roku 1971 prezident Richard Nixon zmenil peňažné pravidlá. Bez súhlasu Kongresu prerušil vzťah medzi americkým dolárom a zlatom. Toto jednostranné rozhodnutie urobil počas tajného dvojdňového stretnutia na Minot Island v štáte Maine bez toho, aby to konzultoval s ministerstvom zahraničných vecí alebo medzinárodným menovým systémom.

Prezident Nixon zmenil tieto pravidlá, pretože zahraničné krajiny vyplácané v amerických dolároch mali čoraz viac pochybností, keď Ministerstvo financií U S A tlačilo stále viac peňazí na pokrytie amerického dlhu, a tak začali zamieňať svoje doláre priamo za zlato, čím vyčerpali väčšinu amerických zlatých rezerv. Trezor sa vyprázdňoval, pretože vláda dovážala viac ako vyvážala.

A vyprázdňoval sa tiež pre nákladnú vojnu vo Vietname. S rastom našej ekonomiky sa tiež dovážalo čoraz viac ropy.

V kontexte bežnej terminológie možno povedať, že Amerika stála pred krachom. Utrácali sme viac ako zarobili. Spojené štáty neboli schopné splácať svoje účty - pokiaľ sa tieto účty mali splácať zlatom. Zbavením amerického dolára jeho zlatého štandardu bola priama výmena dolára za zlato postavená mimo zákona. Nixon tak otvoril Spojeným štátom možnosť, aby si „vytlačili“ cestu von z dlhu.

V roku 1971 sa zmenili peňažné pravidlá, čím sa spustil najväčší ekonomický boom v dejinách ľudstva. Tento boom pokračoval až dovtedy, kým svet akceptoval naše smiešne peniaze kryté sľubom amerických daňových poplatníkov, že splatia dlhy Spojených štátov.

Vďaka Nixonovej zmene peňažných pravidiel sa odštartovala inflácia. Flám sa rozbehol. V každom nasledujúcom desaťročí sa tlačilo viac a viac peňazí, hodnota dolára klesala a ceny tovaru a majetku sa šplhali hore. Dokonca aj z príslušníkov strednej triedy sa stali milionári, keďže tuzemské ceny neustále narastali. Poštou im domov prichádzali kreditné karty. Peniaze voľne prúdili a ľudia používali na splácanie kreditných kariet svoje domy ako bankomaty. Napokon, hodnota domov bude vždy stúpať na cene, nemám pravdu?

Avšak veľa ľudí, zaslepených chamtivosťou a ľahko dostupným úverom, buď nevidelo alebo nedbalo na zúfalé výstražné znamenia, ktorými ich systém upozorňoval.

V roku 2007 sa do našej slovnej zásoby vkradol nový výraz: rizikový dlžník (subprime borrower) - človek, ktorý si požičal peniaze na kúpu domu, pričom si ho nemohol dovoliť. Spočiatku si ľudia mysleli, že sa problém týchto dlžníkov obmedzoval len na chudobných, finančne pochabých rojkov snívajúcich o tom, že vlastnia dom. Alebo sa domnievali, že sa týka iba špekulantov, ktorí sa snažili ľahko prísť k rýchlym prachom. Dokonca ani republikánsky kandidát na post prezidenta John McCain krízu nebral vážne a ešte koncom roka 2008 každého uisťoval vyhlásením, že „základy našej ekonomiky sú silné.“

Približne v rovnakom čase sa do našej každodennej konverzácie vkradol ďalší termín: vládny záchranný balík (bailout). Ten mal zachrániť naše najväčšie banky pred rovnakým problémom, pred ktorý boli postavení rizikovní dlžníci: značný dlh a nedostatok hotovosti.

Ako sa finančná kríza širila, milióny ľudí prišli o prácu, domov, svoje úspory, študijné alebo penzijné fondy. A tí, ktorí dosiaľ ešte nič nestratili, sa obávajú, že môžu prísť na rad. Dokonca i jednotlivé štáty sa ocitli vo finančnej tiesni: kalifornský guvernér Arnold Schwarzenegger začal namiesto vyplácania šekov štátnym zákonodarcom hovoriť o vydávaní dlhopisov (IOU), pretože jedna z najsilnejších ekonomík na svete, štát Kalifornia, bola na pokraji krachu.

Preto sa začiatkom roka 2009 celý svet upriamil na novozvoleného prezidenta Baracka Obamu ako na spásu.

### Krádež peňazí

V roku 1983 som čítal knihu *Grunch of Giants* (Lúpež gigantov), ktorú napísal Dr. Richard Buckminster Fuller. Slovo grunch je akronym pre *Gross Universal Cash Heist* (Do neba volajúca univerzálna krádež peňazí). Je to kniha o najbohatších a najmocnejších tohto sveta a o tom, ako po stáročia okrádajú a vykorisťujú ostatných. Je to kniha o sprisahaní bohatých.

Kniha *Grunch of Giants* čitateľa sprevádza obdobím pred tisíc rokmi za čias kráľov a kráľovien až po súčasnú modernú dobu. Vysvetľuje, ako bohatí a mocní od nepamäti ovládali masy ľudí. Podobne vysvetľuje aj to, že moderní bankovní lupiči už dnes nenosia masky. Skôr nosia obleky a kravaty, pýšia sa vysokoškolským diplomom z fakulty športu a banky vykrádajú zvnútra, nie zvonka. Už vtedy pred rokmi, po prečítaní tejto knihy, mi bolo jasné, že prichádza kríza - len som nevedel, kedy presne sa objaví. Jedným z dôvodov, prečo sa tak darí mojim investíciám a obchodnému podnikaniu napriek dnešnej ekonomickej kríze je, že som si

prečítal *Grunch of Giants*. Táto kniha mi poskytla čas, aby som sa na túto krízu pripravil.

Knihy o sprisahaniach často píšu vydedenci spoločnosti, ľudia na jej okraji. Dr. Richard Buckminster Fuller, ktorý svojím myslením predbehol dobu, bol sotva taký vydedenec. Navštevoval Harvard a hoci napokon nezískal diplom, darilo sa mu celkom dobre (rovnako ako aj ďalšiemu odpadlíkovi z Harvardu, Billovi Gate-sovi). Americký inštitút architektov Fullera označuje za jedného z najväčších architektov a dizajnérov tejto krajiny. Je považovaný za najvšestrannejšieho spomedzi všetkých Američanov v histórii Spojených štátov s množstvom patentov, nesúcich jeho meno. Bol uznávaný futurista a inšpiroval Johna Denvera, ktorý ho v svojej piesni *What One Man Can Do* (Čo dokáže urobiť jeden človek) označil slovami „starý otec budúcnosti.“ Fuller bol environmentalista ešte dávno predtým, ako väčšina ľudí vôbec vedela, čo toto slovo znamená. Predovšetkým je však uznávaný preto, lebo svoje mimoriadne nadanie využil na pomoc svetu, z ktorého by mal úžitok každý - nie iba on sám, alebo bohatí a mocní.

Predtým, než som si prečítal knihu *Grunch of Giants*, som čítal množstvo iných kníh od Dr. Fullera. Problém však bol, že väčšina jeho skorších kníh sa zaoberala matematikou a vedou, čo bolo nad moje chápanie. Ale knihe *Grunch of Giants* som rozumel.

Tá kniha potvrdila moje nevyslovené podozrenie, že tento svet nefunguje tak, ako som si myslel. Začal som chápať, prečo sa deti v škole neučia o peniazoch. Rovnako som pochopil, prečo ma poslali do Vietnamu bojovať vo vojne, ktorú sme nikdy nemali viesť. Jednoducho povedané, vojna je výnosná. Vo väčšine prípadov je totiž vojna o chamtivosti, nie o láske k vlasti. Po deviatich rokoch v armáde, z ktorých štyri roky som strávil vo federálnej vojenskej akadémii, päť rokov ako pilot v námorníctve a po dvoch vojenských službách vo Vietname, som mohol s Dr. Fullerom len súhlasiť. Z vlastnej skúsenosti som pochopil, prečo sa zmieňoval o CIA ako o neviditeľnej armáde kapitalizmu.

To najlepšie na knihe *Grunch of Giants* bolo, že vo mne prebudila študenta. Prvý raz v živote som mal záujem niečo študovať.

Chcel som preniknúť do toho, ako nás bohatí a mocní vykorisťujú - legálne. Od roku 1983 som preštudoval vyše päťdesiat kníh na túto tému. V každej z nich som našiel nejaké diely skladačky. Kniha, ktorú teraz čítate, skladá tieto diely skladačky dokopy.

## Existuje sprisahanie?

Konšpiračných teórií je na každý prst desať. Všetci sme o ich počuli. Existujú konšpiračné teórie o tom, kto zavraždil prezidentov Lincolna a Kennedyho, i o tom, kto zavraždil Dr. Martina Luthera Kinga. Existujú aj konšpiračné teórie o 11. septembri 2001. Také teórie nikdy nezomierajú. Teórie sú teórie. Sú založené na podozreniach a nezodpovedaných otázkach.

Nepíšem túto knihu preto, aby som vám predal ďalšiu konšpiračnú teóriu. Môj vlastný prieskum ma presvedčil, že sa už odohralo množstvo sprisahaní bohatých, tak v minulosti, ako aj v súčasnosti, a že ďalšie sa uskutočnia i v budúcnosti. Keď sú v hre moc a peniaze, vždy budú existovať aj sprisahania. Moc a peniaze vždy prinútiť ľudí, aby sa dopustili korupcie. Napríklad v roku 2008 bol Bernard Madoff obvinený z finančných machinácií tzv. Ponzioho systémom\* v hodnote 50 miliárd dolárov, keď podvodom pripravil o peniaze nielen bohatých klientov, ale tiež školy, dobročinné spolky a penzijné fondy.

Kedysi zastával veľmi vážnu funkciu riaditeľa NASDAQ\*\* a nepotreboval viac peňazí. Aj napriek tomu celé roky okrádal inteligentných ľudí a významné organizácie, ktoré boli závislé od jeho schopností na finančných trhoch.

\*Ponzioho systém alebo schéma je druh podvodnej investorskej operácie, ktorá sľubuje investorom neveriteľne vysoké výnosy v krátkej dobe (pozn. prekl.).

\*\*NASDAQ - akronym z National Association of Securities Dealers Automated Quotations. Je to najväčší svetový elektronický trh a obchodovanie na ňom sa uskutočňuje cez počítačovú a telekomunikačnú sieť. Vlastní a ovláda ho spoločnosť The Nasdaq Stock Market, Inc. (pozn. prekl.).

Ďalším príkladom korupcie peňazí a moci sú výdavky na voľbu prezidenta Spojených štátov. Práca prezidenta vynáša len 400 000 dolárov. Útrata takej sumy peňazí na voľby nie je prospešná pre našu krajinu.

Takže, existuje sprisahanie? Svojím spôsobom som presvedčený, že áno. Ale otázka znie: Čo s tým? Čo s tým vy alebo ja urobíme? Väčšina ľudí, ktorí zapríčinili súčasnú krízu, už zomreli, ale ich dielo žije ďalej. Hádať sa s mŕtvymi je zbytočné.

Bez ohľadu na to, či konšpirácie existujú alebo nie, sú určité okolnosti a udalosti, ktoré hlboko a nepozorovane ovplyvňujú naše životy. Pozrime sa len na finančné vzdelávanie. Vždy som žasol nad nedostatkom finančného vzdelávania v našom modernom školskom systéme. Naše deti sa nanajvýš učia o tom, ako dosiahnuť vyrovnaný rozpočet (príjmy a výdavky) v šekovej knižke, ako špekulovať na burze cenných papierov, uložiť peniaze do banky alebo investovať do plánov dlhodobého dôchodkového zabezpečenia. Inak povedané, učia sa, ako odovzdať svoje peniaze bohatým, ktorým údajne ide len o ich dobro.

Zakaždým, keď nejaký pedagóg za účelom takzvaného finančného vzdelávania privedie na svoju hodinu bankára alebo finančného poradcu, je to akoby dovolil líške vojsť do kurína. Nehovorím, že bankári a finanční poradcovia sú zlí ľudia. Hovorím len, že to sú agenti bohatých a mocných. Ich poslaním nie je vzdelávať, ale získať budúcich klientov. Preto hlásajú doktrínu ukladania peňazí a investovania do otvorených podielových fondov. Tým však pomáhajú banke, nie vám. Znova však opakujem, že to nie je zlý ťah. Je to dobrý biznis pre banku. Je to rovnaké, ako keď náboroví pracovníci armády a námorníctva prichádzali na pôdu strednej školy, kam som chodil, a presviedčali študentov o veľkoleposti služby vlasti.

Jednou z príčin súčasnej finančnej krízy je aj to, že väčšina ľudí nedokáže rozlíšiť dobrú finančnú radu od zlej. Väčšina ľudí nedokáže rozoznať dobrého finančného poradcu od podvodníka, rozoznať dobrú investíciu od zlej. Ľudia študujú, aby získali dobré zamestnanie, mohli tvrdo pracovať, platiť dane, kúpiť si dom,



sporiť peniaze a potom značné množstvo nasporených peňazí odovzdať finančnému poradcovi - alebo expertovi, akým bol Bernie Madoff.

Veľa ľudí skončí školu bez toho, aby poznali hoci len základný rozdiel medzi akciami a obligáciami, dlhom a vlastníckym podielom na majetku. Len málo z nich vie, prečo sú prednostné akcie prednostné a prečo je podielový fond podielový. Nepoznajú ani rozdiel medzi podielovým fondom, hedžovým fondom, fondom obchodovaným na burze (ETF) alebo fondom fondov (FoF). Veľa ľudí sa domnieva, že dlh je zlá vec. Napriek tomu, vďaka dlhu môžete zbohatnúť. Dlh môže zvýšiť návratnosť z investícií, ale iba v prípade, ak viete, čo robíte. Len málo ľudí pozná rozdiel medzi kapitálovým výnosom a peňažným tokom a málokto vie, ktorý z nich je menej rizikový. Väčšina ľudí slepo akceptuje názor, že chodiť do školy znamená získať dobré zamestnanie, pričom sa nikdy nedozvedia, prečo ako zamestnanci platia vyššie dane než podnikateľ, ktorý vlastní firmu. Množstvo ľudí sa dnes dostalo do problémov, pretože verili, že ich domov je aktívum, aj keď v skutočnosti to je pasívum (záväzok). Toto sú základné a jednoduché finančné pojmy. A predsa z nejakého dôvodu naše školy s ľahkosťou zanedbávajú predmet, taký potrebný pre náš úspešný život - predmet o peniazoch.

V roku 1903 John D. Rockefeller založil Radu pre všeobecné vzdelanie (GDE - General Education Board). Zdá sa, že jej účelom bolo zaistiť stály prísun zamestnancov vo finančnej núdzi, prácu a istotu zamestnania alebo tzv. definitívu. Existujú dôkazy, že sa Rockefeller inšpiroval pruským školským systémom, čo bol systém navrhnutý tak, aby produkoval dobrých zamestnancov a vzorných vojakov, ľudí, ktorí svedomito plnia príkazy, ako „urob toto, lebo budeš prepustený," alebo „odovzdaj mi svoje peniaze do bezpečnej úschovy a ja za teba budem výhodne investovať." Nech už Rockefeller zamýšľal založiť GDE pre čokoľvek, výsledok je dnes taký, že aj ľudia s dobrým vzdelaním a istotou zamestnania sa necítia finančne istí.

Bez základného finančného vzdelania je dlhodobá finančná istota takmer nemožná. V roku 2008 začali milióny ľudí, narodených v čase populačnej explózie, odchádzať do dôchodku, pričom išlo o desaťtisíc Američanov denne, ktorí očakávali, že sa o nich vláda z finančného i zdravotného hľadiska postará. Mnohí ľudia dnes však konečne prichádzajú na to, že istota zamestnania ešte nezaručuje dlhodobú finančnú istotu.

V roku 1913 bola založená Federálna rezervná banka (Fed), a to napriek tomu, že Otcovia zakladatelia, tvorcovia americkej ústavy, boli do značnej miery proti založeniu takej federálnej banky, ktorá by kontrolovala zásoby peňazí. Bez patričného finančného vzdelania len málo ľudí vie, že Federálna rezervná banka nie je federálna, nemá rezervy a nie je bankou. Len čo začala Federálna rezervná banka fungovať, začali existovať dva súbory zákonov týkajúce sa peňažných pravidiel: prvý z nich bol pre ľudí, ktorí pracujú za peniaze, zatiaľ čo ten druhý bol pre bohatých, ktorí tlačia peniaze.

V roku 1971, keď prezident Nixon odobral doláru jeho zlatý štandard, bolo sprisahanie bohatých dovŕšené. V roku 1974 americký Kongres schválil Zákon o zabezpečení príjmu v penzii (ERISA), čo viedlo k vzniku dôchodkových plánov, známych ako 401(k). Tento zákon efektívne prinútil milióny pracujúcich, ktorí si užívali zamestnávateľom poskytované plány DB (defined benefit), čiže penzijné plány zabezpečujúce zamestnancov formou vymedzených alebo povinných dávok, k tomu, aby sa radšej spoliehali na plány DC (defined contribution), čiže príspevky od zamestnávateľa, a svoj starobný dôchodok investovali do trhu cenných papierov a do podielových fondov. Wall Street tak mala kontrolu nad starobným dôchodkom amerických občanov. Peňažné pravidlá sa týmto zmenili a prudko sa priklonili na stranu bohatých a mocných. Najväčší finančný boom v dejinách sveta odštartoval. Dnes, v roku 2009, kedy píšem túto knihu, tento boom skolaboval.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Pamätám si, keď naše peniaze prestali byť kryté zlatom. Inflácia sa zbláznila. Bol som iba tínedžer a práve som získal svoje prvé zamestnanie. Veci, ktoré som vtedy potreboval, som si musel kúpiť sám - ceny išli hore, ale plat mojich rodičov nie.*

*Debaty dospelých sa točili okolo toho, ako sa to len mohlo stať. Mali pocit, že by to mohlo znamenať zrútenie celého nášho ekonomického systému. Chvíľu to trvalo, ale už to tu máme.*

-Cagosnell

## Čo môžem urobiť?

Ako som už spomenul, sprisahanie bohatých vytvorilo dva súbory peňažných pravidiel - staré peňažné pravidlá a nové peňažné pravidlá. Jeden súbor je pre bohatých a ten druhý pre obyčajných ľudí. Ľudia, ktorí sa najviac obávajú súčasnej ekonomickej krízy, sú tí, ktorí hrajú podľa starého súboru pravidiel. Ak si chcete vytvoriť bezpečnejšiu budúcnosť, musíte spoznať nový súbor pravidiel, t.j. osem nových peňažných pravidiel. Táto kniha vás to naučí a objasní vám, ako ich využiť vo svoj prospech.

Tu sú dva príklady starých peňažných pravidiel a nových peňažných pravidiel:

### STARÉ PRAVIDLO: UKLADAJTE PENIAZE

Po roku 1971 prestal byť dolár peniazmi a stal sa menou (písal som o tom vo svojej knihe Zvýšte svoje finančné IQ). Sporitelia

sa vďaka tomu stali smoliarmi. Vláda Spojených štátov pripustila, aby sa peniaze tlačili rýchlejšie, ako sa dali nasporiť. Keď sa bankár nadchýna silou zložených úrokov, zabudne vám pritom povedať o sile narastajúcej inflácie - alebo v dnešnej kríze, o sile narastajúcej deflácie. Infláciu a defláciu spôsobujú vlády a banky, ktoré sa pokúšajú regulovať ekonomiku tlačením a požičičovaním peňazí, ktoré nemajú - to znamená, že nemajú v rukách žiadnu hodnotu, ktorá by kryla tieto peniaze, okrem jedinej, a to „úplnej viery v dôveryhodnosť“ Spojených štátov.

Ľudia zo všetkých kútov sveta celé roky veria, že americké cenné papiere sú tou najbezpečnejšou investíciou na svete. Celé roky sporitelia svedomito nakupovali americké obligácie, pričom verili, že to je prezieravé. Začiatkom roka 2009 vynášal úrok z tridsaťročných štátnych obligácií menej ako 3 percentá. Podľa mňa to znamená, že svet je zaplavený smiešnymi peniazmi, že to budú práve sporitelia, ktorí budú mať smolu, a že v roku 2009 by americké obligácie mohli byť tou najrizikovejšou investíciou.

Ak nerozumiete, prečo to tak je, nerobte si z toho ťažkú hlavu. Väčšina ľudí je na tom podobne. Preto je také dôležité zaviesť finančné vzdelávanie ako predmet do našich škôl. Téma peňazí, obligácií a dlhu bude komplexnejšie prebratá neskôr v tejto knihe - na rozdiel od vašich stredoškolských hodín ekonómie. Oplatí sa vedieť, že to, čo kedysi bývala najbezpečnejšia investícia, je dnes, v podobe amerických obligácií, tá najrizikovejšia.

## NOVÉ PRAVIDLO: UTRÁCAJTE, NEŠETRITE

Veľa ľudí v súčasnosti strávi množstvo času tým, že sa učia, ako zarobiť peniaze. Chodia do školy, aby získali výborne platené zamestnanie a tomuto zamestnaniu venujú celé roky, aby zarábali peniaze. A potom robia čo sa dá, aby z týchto peňazí niečo našetřili. Podľa nových pravidiel je však dôležitejšie vedieť, ako peniaze utrátiť, nie ako ich zarábať a sporiť. Inými slovami, ľudia, ktorí múdro utracajú svoje peniaze, budú vždy prosperovať viac ako tí, ktorí ich múdro sporia.

Pochopiteľne, utrácaním peňazí mám na mysli ich investovanie alebo premenu na dlhodobú hodnotu. Bohatí chápu, že v súčasnej ekonomike človek nemôže zbohatnúť tým, že bude strkať svoje peniaze pod matrac - alebo ešte horšie, do banky. Vedia, že kľúč k bohatstvu spočíva v investovaní do aktív nesúcich hotovosť. Dnes musíte vedieť, ako premeniť peniaze na aktíva, ktoré nestrácajú hodnotu, prinášajú zisk, prispôbia sa inflácii a stúpajú na cene - neklesajú. Týmto problémom sa budem podrobnejšie zaoberať v ďalších kapitolách.

## STARÉ PRAVIDLO: DIVERZIFIKUJTE

Staré pravidlo diverzifikácie hovorí, aby ste nakúpili množstvo akcií, cenných papierov a investovali do otvorených podielových fondov. Avšak diverzifikácia vás neochráni pred tridsaťpercentným prepadom na akciovom trhu ani pred stratami v podielových fondoch. Pripadalo mi zvláštne, že toľko takzvaných „investičných guru“, ľudí, ktorí spievali ódy na slávu diverzifikácie, začalo pri páde trhu vykrikovať: „Predávajte, predávajte, predávajte!“ Keby vás diverzifikácia chránila, prečo zrazu predávať, keď sa trh rúca?

Ako hovorí Warren Buffett: „Rozsiahla diverzifikácia je potrebná len v tom prípade, ak investor sám nerozumie tomu, čo robí.“ Napokon, diverzifikácia je prinajlepšom hra s nulovým súčtom (nemínúť ani nezarábať). To znamená, že pokiaľ ste rovnomerne diverzifikovali, keď jedna skupina aktív klesne, druhá ide hore. Na jednom mieste peniaze stratíte a na druhom ich zarobíte, ale nič nezískate. Konečný výsledok je nula. Ste statickí, stojíte na jednom mieste. Naproti tomu inflácia, o ktorej budem v tejto knihe ešte hovoriť, je stále na vzostupe.

Namiesto diverzifikácie sa múdri investori zameriavajú a špecializujú. Sú oboznámení s tým, do čoho investujú a ako taký obchod funguje, oveľa lepšie ako ktokoľvek iný. Napríklad, keď investujú do nehnuteľností, niektorí sa zameriavajú na neobrobenú pôdu, iní na nájomné domy. Napriek tomu, že obidve

skupiny investujú do nehnuteľností, pohybujú sa v celkom odlišných obchodných kategóriách. Ak ja investujem do akcií, investujem do podnikov, ktoré vyplácajú stabilné dividendy (peňažný tok). Dnes napríklad investujem do podniku, ktorý prevádzkuje ropovod. Po krachu akciového trhu v roku 2008 odberné kurzy akcií týchto spoločností poklesli, čo oproti tomu znamenalo mimoriadne výhodné hotovostné dividendy. Inak povedané, aj zlé trhy ponúkajú skvelé možnosti, ak viete, do čoho investujete.

Múdri investori vedia, že vlastniť podnik, ktorý sa vie prispôbiť výkyvom trhu alebo investovať do hotovostných aktív, je oveľa lepšie ako vlastniť diverzifikované portfólio akcií, cenných papierov a podielových fondov - investície, ktoré padajú spolu s trhom.

## NOVÉ PRAVIDLO: KONTROLUJTE A ZAMERAJTE SVOJE PENIAZE

Nediverzifikujte. Prevezmite kontrolu na svojimi peniazmi a zamerajte svoje investície. Počas tejto finančnej krízy som už zinkasoval zopár úderov, ale môjho bohatstva sa to nedotklo. To preto, lebo moje bohatstvo nie je závislé od nestálosti trhu, alebo od cien, ktoré rastú alebo klesajú (ako napríklad kapitálové zisky). Ja investujem takmer výhradne kvôli peňažnému toku.

Napríklad môj peňažný tok mierne klesol s poklesom ceny ropy, a predsa moje bohatstvo ostalo rovnaké, lebo dosiaľ každý štvrťrok dostávam poštou šeky. Aj keby cena ropných akcií, kapitálových ziskov, išla dole, nerobím si kvôli tomu starosti, pretože mi neprestajne plynie hotovosť z mojich investícií. Nemusím mať obavy a predávať svoje akcie, aby som dosiahol zisk.

To isté platí aj pre väčšinu mojich investícií do nehnuteľností. Do nehnuteľností investujem kvôli peňažnému toku, čo znamená, že mesačne dostávam šeky - čiže pasívny príjem. Ľudia, ktorí v dnešnej dobe trpia, sú práve tí, ktorí do nehnuteľností investujú kvôli kapitálovým ziskom, tiež známi ako špekulanti

s nehnuteľnosťami. Inak povedané, väčšina ľudí, ktorí investovali kvôli kapitálovým ziskom, spoliehajú sa na rast ceny akcií alebo na to, že hodnota ich domu stúpne, majú dnes smolu.

Keď som bol ešte chlapec, môj bohatý otec hrával so mnou a so svojim vlastným synom stále dokola hru Monopoly. Hraním tejto hry som sa naučil chápať rozdiel medzi peňažným tokom a kapitálovým ziskom. Napríklad, ak som vlastnil pozemok s jedným zeleným domom, dostal som mesačne 10 dolárov za prenájom. Ak som mal na tomto pozemku domy tri, dostal som mesačne 50 dolárov. Hlavným cieľom bolo mať na svojom pozemku jeden červený hotel. Aby človek túto hru vyhral, musel investovať kvôli peňažnému toku, nie kvôli kapitálovým ziskom. Poznať rozdiel medzi peňažným tokom a kapitálovým ziskom vo veku deväť rokov, bola jedna z najlepších lekcií, ktorú mi bohatý otec dal. Inými slovami, finančné vzdelávanie môže byť také jednoduché ako zábavná hra a navyše, môže poskytnúť finančný pocit istoty celým generáciám - dokonca i počas finančnej krízy.

Ja dnes nepotrebujem istotu zamestnania, lebo mám finančnú istotu. Rozdiel medzi finančným zabezpečením a finančnými obavami môže byť taký prostý ako znalosť rozdielu medzi kapitálovým ziskom a peňažným tokom. Problém je, že investovanie kvôli peňažnému toku vyžaduje vyšší stupeň finančnej inteligencie než investovanie kvôli kapitálovým ziskom. Tým, ako sa stať bystrejším v investovaní kvôli peňažnému toku, sa budem zaoberať detailnejšie v ďalších častiach tejto knihy. Zatiaľ si zapamätajte najmä toto: počas finančnej krízy je ľahšie investovať kvôli peňažnému toku. Takže nepremárnite vhodnú krízu tým, že strčíte hlavu do piesku! Čím dlhšie kríza potrvá, tým viac niektorí ľudia zbohatnú. Ja chcem, aby ste nimi boli aj vy.

Ďalšie z nových pravidiel hovorí, že zameranie vašej mysle a peňazí je dôležitejšie ako diverzifikácia. Zamerať sa na peňažný tok sa vyplatí viac, ako zamerať sa na kapitálové zisky, pretože čím viac viete o tom ako kontrolovať peňažný tok, tým viac budú narastať vaše kapitálové zisky a tým lepšie bude vaše finančné zabezpečenie. Dokonca možno zbohatnete. Základné finančné

vzdelanie vám poskytne hra Monopoly i moja vzdelávacia hra CASHFLOW, ktorú nazývajú monopoly na steroidoch.

Tieto nové pravidlá - naučte sa radšej utrácať ako sporiť a skôr sa zamerajte ako diverzifikujte, sú len dve z mnohých koncepcií, ktorými sa táto kniha zaoberá, a ktoré podrobnejšie opíšem v nasledujúcich kapitolách. Zmyslom tejto knihy je otvoriť vám oči a odhaliť pravdu o sile, ktorú máte, aby ste dokázali kontrolovať vašu finančnú budúcnosť - za predpokladu, že nadobudnete správne finančné vzdelanie.

Náš vzdelávací systém oklamal milióny ľudí - dokonca aj vzdelaných. Existujú dôkazy, že náš finančný systém proti vám i ostatným ľuďom osnoval sprisahanie. Ale to je už dávna minulosť. Dnes totiž ovládáte svoju budúcnosť. Nadišiel čas, aby ste sa vzdelávali - naučili sa nové peňažné pravidlá. Ak to urobíte, ovládnete svoj osud a budete mať v rukách kľúč k tomu, ako hrať túto peňažnú hru podľa nových pravidiel.

### Komentár čitateľa

*Myslím si, že väčšina ľudí, ktorí čítajú Vaše knihy, hľadá čosi ako zázračnú pilulku na riešenie problémov, lebo toto je spôsob myslenia našej americkej spoločnosti, okamžité uspokojenie túžob. A tiež si myslím, že odvádzate dobrú prácu, keď upozorňujete ľudí, že Vaša kniha neponúka takúto zázračnú pilulku. Takisto je skvelé, že rozoberáte nové peňažné pravidlá, pretože tým pretvárate názory ľudí i to, ako majú myslieť.*

APCORDOV



## *Sľubujem vám*

Keď prezident Nixon v roku 1971 zmenil peňažné pravidlá, téma peňazí sa stala značne mäťucou. Téma peňazí vo všeobecnosti nedáva zmysel väčšine poctivých ľudí. Presnejšie povedané, čím poctivejší a usilovnejší je človek, tým menší zmysel mu dávajú nové pravidlá. Napríklad bohatým umožňujú tlačíť si svoje vlastné peniaze. Keby ste to urobili vy, zavreli by vás za falšovanie peňazí. V tejto knihe vám však opíšem, ako si ja tlačím vlastné peniaze - legálne. Tlačenie vlastných peňazí je jedným z najväčších tajomstiev skutočne bohatých ľudí.

Sľubujem, že urobím, čo budem môcť, aby som vám vysvetlil zložitý finančný žargón slovami každodenného jazyka. Tak napríklad, jednou z príčin vzniku dnešnej finančnej krízy je existencia finančných nástrojov známych ako derivátne nástroje alebo jednoducho deriváty. Warren Buffett raz deriváty nazval „zbraňami hromadného ničenia“ a jeho prirovnanie sa ukázalo pravdivé. Deriváty totiž spôsobujú pád tých najväčších bánk na svete.

Problém je, že iba málo ľudí vie, čo sú deriváty. Na vysvetlenie derivátov používam príklad pomaranča a pomarančového džúsu. Pomarančový džús je derivátom pomaranča - práve tak, ako je benzín derivátom ropy alebo vajce derivátom sliepky. Je to jednoduché: ak si kúpite dom, hypotéka je vašim derivátom a derivátom domu, ktorý ste kúpili.

Jedným z dôvodov, prečo sme sa dnes ocitli vo finančnej kríze, je aj to, že svetové banky začali vytvárať deriváty z derivátov z derivátov. Niektoré z týchto derivátov dostali exotické mená, ako napríklad zábezpeka lombardného úveru, špekulačný výnosový papier (známy ako rizikové obligácie), alebo swapy úverového zlyhania. V tejto knihe sa pokúsím čo najlepšie definovať tieto pojmy všedným jazykom. Majte na pamäti, že jedným z cieľov finančného priemyslu je, aby ľudia boli zmätení.

Viacvrstvové deriváty hraničia s legálnym podvodom najvyššieho kalibru. Nie je to nič iné, ako keď niekto používa kreditnú kartu, aby splatil dlh na kreditnej karte a potom refinancoval svoj dom

novou hypotékou a znovu a znovu splácal dlh na kreditných kartách novými kreditnými kartami. Preto Warren Buffett nazval deriváty zbraňami hromadného ničenia. Viacvrstvové deriváty ničia svetový bankový systém práve tak, ako kreditné karty a pôžičky na dom (majetkové pôžičky) ničia mnohé rodiny. Kreditné karty, peniaze, lombardové úvery, špekulačný výnosový papier a hypotéky - to všetko sú deriváty, rozdiel je len v názvoch.

V roku 2007, kedy sa začal rúcať trh s derivátmi, najbohatší ľudia sveta začali vykrikovať: „Zachráňte sa pred krachom!“ Finančná záchrana pred krachom sa používa vtedy, keď bohatí chcú, aby daňoví poplatníci platili za ich chyby alebo podvody. Môj prieskum odhalil, že táto finančná pomoc je neoddeliteľnou súčasťou sprisahania bohatých.

Jedným z dôvodov, prečo sa moja kniha Bohatý otec, chudobný otec stala bestsellerom všetkých čias v oblasti financií, je ten, že v nej nepoužívam komplikovaný finančný žargón. Urobím, čo je v mojich silách, aby to tak bolo aj v tejto knihe.

Jeden múdry človek raz povedal: „V jednoduchosti je sila.“ Práve preto sa nebudem púšťať do zbytočných detailov či komplikovaných definícií. Namiesto odborných vysvetlení budem radšej používať príbehy zo skutočného života. Ak by ste mali záujem o viac podrobností, uvediem zoznam kníh, ktoré vysvetľujú dané problémy do väčšej hĺbky. Napríklad kniha Dr. Fullera Grunch of Giants by mohla byť jednou z nich.

Jednoduchosť je dôležitá, pretože veľa ľudí dnes faží z toho, že téma peňazí je zložitá a mäťúca. Ak sa v peniazoch nevyznáte, je ľahšie vás o nich obrať.

Takže sa pýtam ešte raz: „Je láska k peniazom koreňom všetkého zla?“ Ja tvrdím, že nie. Som presvedčený, že oveľa väčším zlom je nechať ľudí v nevedomosti, aby z oblasti financií nič nevedeli. Zlo sa objavuje, keď ľudia vôbec nevedia, ako peniaze fungujú. A finančná nevzdelanosť ľudí je podstatnou súčasťou sprisahania bohatých.

## Komentár čitateľa

*Chodil som na Whartonskú univerzitu a cítim sa trápne, keď musím povedať, že počas štúdia mi nič tak zrozumiteľne neobjasnilo, ako sa dá vytvoriť bohatstvo. Každý by si mal prečítať túto knihu (a všetky ostatné Robertove knihy) už na strednej škole.*

-Rromatowski

*Robert -ja hovorím, že áno - láska k peniazom je koreňom všetkého zla, a to z rovnakého dôvodu, prečo Ty hovoríš, že nieje. Zlo udržiavania ľudí v nevedomosti ohľadom peňazí je len „derivátom zla, ktorému sa hovorí láska k peniazom.*

-Istarcher

*1. kapitola*

# *Môže Obama zachrániť svet?*

## *Chronologický prehľad krízy*

V auguste roku 2007 sa svetom šírila panika. Bankový systém vypovedal službu. To spustilo dominový efekt, ktorý ešte aj dnes hrozí kolapsom celej svetovej ekonomiky. Napriek masívnej vládnej podpore a balíčku stimulačných opatrení, čo odhadom presahuje sumu medzi 7 až 9 biliónmi dolárov, sa niektoré najväčšie svetové bankové a obchodné inštitúcie, ako napríklad Citigroup a General Motors, otriasajú v základoch. Ich dlhodobé prežitie je otázne.

Kríza ohrozuje nielen významné korporácie a nadnárodné bankové konglomeráty, ale i bezpečnosť usilovne pracujúcich rodín. Milióny ľudí, ktorí si mysleli, že robia správnu vec, keď sa riadia konvenčnou múdrosťou chodiť do školy, získať zamestnanie, kúpiť si dom, sporiť peniaze, nebyť zadĺžení a investovať do dobre diverzifikovaných portfólií podielových fondov, akcií a obligácií, majú dnes finančné ťažkosti.

Keď som sa rozprával s ľuďmi po celej krajine, zistil som, že sú znepokojení a majú strach. Mnohí ľudia, ktorí prišli o svoje zamestnanie, domov, úspory, peniaze naštrené na štúdium svojich detí a penzijné fondy, dokonca trpia depresiami. Mnohí nechápu, čo sa s našou ekonomikou deje, alebo nevedia, akým spôsobom ich kríza nakoniec postihne. Mnohí sa čudujú, čo krízu spôsobilo, a pýtajú sa: „Je za to niekto zodpovedný? Kto vyrieši tento problém? A kedy táto kríza skončí?“ Keď sa nad tým zamyslíme, bude asi dôležité venovať malú chvíľu prehľadu udalostí, ktoré k súčasnej kríze viedli. V nasledujúcich riadkoch nájdete stručný, nie však úplný, časový prehľad poukazujúci na niektoré významné globálne ekonomické udalosti, ktoré nás priviedli k tomuto povážlivému finančnému stavu, v ktorom sa dnes nachádzame:

6. augusta 2007

Americký hypotekárny ústav American Home Mortgage, jeden z najväčších poskytovateľov hypoték, vyhlásil bankrot.

9. augusta 2007

Francúzska banka BNP Paribas kvôli problémom na americkom trhu rizikových hypoték vyhlásila, že nemôže zhodnotiť aktíva vo výške 1,6 miliardy eur. Keď zamrzli medzinárodné úverové trhy, Európska centrálna banka poskytla bankovému systému Eurozóny finančnú injekciu vo výške takmer 95 miliárd eur v snahe stimulovať úverovanie a posilniť likviditu.

10. augusta 2007

Európska centrálna banka napumpovala ďalších 61 miliárd eur do medzinárodných kapitálových trhov.

13. augusta 2007

Európska centrálna banka uvoľnila ďalších 47,6 miliardy eur, čo bol tretí hotovostný príliv peňazí v celkovej sume 204 miliárd eur v priebehu troch pracovných dní.

*September 2007*

Významná britská banka Northern Rock, najväčší poskytovateľ hypotekárnych úverov, zažila útok svojich vkladateľov. Za posledných sto rokov sa stala prvou britskou bankou, z ktorej začali klienti masovo vyberať svoje vklady.

## PREZIDENTSKÁ KAMPAŇ SA ROZBIEHA

Ako sa finančná kríza v roku 2007 šírila po celom svete, rozbehla sa zároveň aj prezidentská kampaň v USA, ktorá mala byť najdlhšia a najdrahšia politická kampaň v histórii.

Na začiatku kampane hlavní kandidáti na prezidenta iba zriedka spomínali ekonomiku ako nejaký závažný problém, hoci existovali jasné náznaky, že svetová ekonomika bola na pokraji kolapsu. Horúcimi témami kampane boli skôr vojna v Iraku, sobáše homosexuálov, potraty a prisťahovalectvo. Ak kandidáti skutočne debatovali o ekonomike, robili tak prezieravo. (Snád nikdy predtým to nebolo také zjavné, ako keď koncom roka 2008 kandidát na prezidenta John McCain príslovečne poznamenal: „Základy našej ekonomiky sú pevné," pričom v ten deň Dow Jonesov index padol na hodnotu rekordných 504 bodov.)

Kde bol náš prezident, keď sa hromadili dôkazy o rastúcej závažnosti finančnej krízy? Kde boli naši poprední kandidáti na prezidenta a finanční lídri? Prečo naši mediálni miláčikovia finančného sveta nevarovali investorov, aby sa zavčasu stiahli? Prečo finanční experti stále povzbudzovali investorov k „dlhodobým investíciám"? Prečo naši poprední politickí a finanční predstavitelia nebili na poplach pred touto finančnou búrkou? Prečo nemali aspoň toľko rozumu, aby sa postavili a jasne povedali: „Vy hlupáci, ide o ekonomiku!" Podľa slov istej pesničky boli „oslepení svetlom." Navonok vyzeralo všetko v poriadku, ako nasvedčuje ďalšia udalosť v našom chronologickom prehľade...

9. októbra 2007

Dow Jones zatvára na rekordnej úrovni 14 164.

## O ROK NESKÔR

### *September 2008*

Prezident Bush a americké ministerstvo financií žiadajú na záchranu ekonomiky finančnú pomoc vo výške 700 miliárd dolárov; viac než rok potom, ako v auguste 2007 Európska centrálna banka vliala do ekonomiky 204 miliárd dolárov, a takmer rok potom, ako Dow Jones dosiahol historické maximum.

Toxické finančné deriváty mali za následok kolaps investičných bánk Bear Stearns a Lehman Brothers a zoštatnenie spoločností Fannie Mae, Freddie Mac i jednej z najväčších svetových poisťovní AIG.

Okrem toho americký automobilový priemysel tiež zverejnil svoje problémy a GM, Ford a Chrysler požiadali o záchranný balík. Takisto požiadali o pomoc mnohé štáty a mestské správy.

### 29. septembra 2008

V čierny pondelok, potom čo prezident Bush požiadal o finančné prostriedky, sa Dow Jones prepadol o 777 bodov. To bol najväčší pokles v histórii za jeden jediný deň a index uzatváral na hodnote 10 365.

### 1. - 10. októbra 2008

V jednom z historicky najhorších zaznamenaných období padol Dow Jones v priebehu necelého týždňa na hranicu 2 380 bodov.

### 13. októbra 2008

Dow Jonesov index začal vykazovať extrémnu nestabilitu (volatilitu), keď stúpol o 936 bodov za jeden deň, čo bol najväčší bodový zisk v histórii, a na konci dňa uzatváral na 9 387.

### 15. októbra 2008

Dow Jones klesá o 733 bodov a uzatvára na hranici 8 577.

**28. októbra 2008**

Index narastá o 889 bodov (druhý najvyšší bodový zisk v histórii) a uzatvára na 9065.

**4. novembra 2008**

Barack Obama bol zvolený za prezidenta Spojených štátov amerických. „Zmena, v ktorú môžeme veriť“ bolo hlavným sloganom jeho volebnej kampane. Prevezme úrad po vláde, ktorá si doteraz v najrôznejších formách požičala 7,8 biliónov dolárov na záchranu ekonomiky.

**December 2008**

Bolo ohlásené, že v novembri Američania prišli o 584 000 pracovných miest, čo bola najvyššia zaznamenaná strata od decembra 1974. V roku 2008 sa miera nezamestnanosti vyšplhala na 15-ročné maximum 6,7 percenta a iba v USA zaniklo takmer dva milióny pracovných miest. Okrem toho v Číne, najrýchlejšie rastúcej ekonomike na svete, prišlo v roku 2008 o zamestnanie 6,7 milióna ľudí a podľa správ jestvovali náznaky, že celosvetová ekonomika bola vo vážnom ohrození a na pokraji kolapsu.

Ekonomovia konečne priznali, že Amerika zaznamenáva hospodársky pokles už od decembra 2007. Na to však prišli až o rok neskôr?

Warren Buffett, ktorého mnohí považujú za najbystrejšieho investora na svete, sám videl, že jeho spoločnosť Berkshire Hathaway stratila v priebehu jediného roka 33 percent z hodnoty akcií. Investori sa utešovali skutočnosťou, že fond je na tom stále lepšie ako trh - že strata bola menšia ako priemerná strata. To je potešiteľné.

Univerzity Yale a Harvard oznámili, že ich nadačné fondy stratili viac ako 20 percent.

GM a Chrysler získali 17,4 miliardy dolárov z vládnych pôžičiek.

Novozvolený prezident Obama ohlásil stimulačný plán vo výške 800 miliárd dolárov zameraný na masívne projekty v infraštruktúre



s cieľom znížiť rekordnú mieru nezamestnanosti - to všetko ako dodatok k 7,8 biliónom dolárov, ktoré už americká vláda poskytla.

31. decembra 2008

Dow Jonesov index zatvára na 8 776, o 5388 bodov nižšie od svojho maxima dosiahnutého pred viac ako rokom. Pre Dow Jonesov index to bol najhorší ročný výkon od roku 1931 a predstavoval hodnotovú stratu 6,9 biliónov dolárov.

### **Späť k budúcnosti**

Postavený pred takú nesmierne nepriaznivú ekonomickú situáciu, prezident Bush presadil pamätný plán finančnej pomoci s cieľom oživiť hospodárstvo, pričom uviedol: „Táto legislatíva ochráni a upevní americký finančný systém a zabezpečí uplatnenie reforiem, takže takéto problémy sa už nikdy nebudú opakovať.“

Mnohí ľudia si s úľavou vydýchli a pomysleli si: „Konečne nás vláda zachráni!“ Problém je v tom, že tieto slová nie sú slovami prezidenta Georgea W. Busha. To sú slová jeho otca Georgea H. W. Busha. V roku 1989 prvý prezident Bush požiadal o 66 miliárd dolárov, aby zachránil sporiteľne a úverové asociácie (S&L). Týchto 66 miliárd dolárov problém nevyriešilo; S&L zmizli z dohľadu. Okrem toho, tento záchranný balík v hodnote zhruba 66 miliárd dolárov nakoniec daňových poplatníkov stál cez 150 miliárd dolárov - viac ako dvojnásobok pôvodne odhadovanej sumy. Kam sa podeli všetky tie peniaze?

### **Ako otec, tak aj syn**

O dvadsať rokov neskôr, v septembri 2008, prezident George W. Bush požiadal o 700 miliárd dolárov a dal podobný sľub: „Spravíme všetko preto, aby sa to v priebehu času už viac nestalo. Dovtedy však musíme problém vyriešiť. A to je dôvod, prečo ma ľudia poslali do Washingtonu.“ Ako je možné, že v rozmedzí dvadsiatich rokov povedali otec i syn takmer to isté o záchrane

ekonomiky? Prečo nebol dodržaný sľub prvého prezidenta Busha o náprave systému?

### Všetci prezidentovi muži

Hlavným sloganom kampane Baracka Obamu bolo: „Zmena, v ktorú môžeme veriť“. Pokiaľ tento slogan zoberieme do úvahy, musíme si položiť otázku: Prečo prezident Obama zamestnal rovnakých ľudí, akí pracovali v Clintonovej administratíve? To nevyzerá na zmenu. To vyzerá skôr ako status quo.

Prečo sa Obama počas volieb radil o ekonomike s Róbertom Rubínom, ktorý iba nedávno rezignoval na post šéfa Citigroup, spoločnosti stojacej tesne pred vlastným krachom, a ktorá prijala asi 45 miliárd dolárov v záchranných fondoch? Prečo menoval Larryho Summersa do funkcie riaditeľa Národnej ekonomickej rady Bieleho domu a Timothea Geithnera, bývalého šéfa Federálnej rezervnej banky v New Yorku, na post svojho ministra financií? Všetci títo muži boli členmi Clintonovho ekonomického tímu a zohrali úlohu pri zrušení Glass-Steagallovho zákona z roku 1933, ktorý bankám zakazoval predaj investícií. Banky predávajúce investície v podobe derivátov sú príčinou toho, prečo sa dnes nachádzame v takom chaose.

Veľmi zjednodušene sa dá povedať, že cieľom zákona Glass-Steagall z roku 1933, spísaného počas poslednej ekonomickej krízy, bolo odlúčiť sporiteľne, ktoré mali prístup k fondu federálnych rezerv, od investičných bánk, ktoré ho nemali. Clintonovi, Rubinovi, Summersovi a Geithnerovi sa podarilo dosiahnuť zrušenie tohto zákona, aby mohli legálne založiť spoločnosť Citigroup, najväčší „finančný supermarket“ v histórii Spojených štátov. Mnohí ľudia to nevedia, ale počas svojho formovania bola spoločnosť Citigroup v rozpore s Glass-Steagallovým zákonom.

Nasleduje komentár Kennetha Guenthera z roku 2003, hlavného výkonného riaditeľa Independent Community Bankers (združenie malých bankárov v USA), pre televíznu stanicu PBS (Public Broadcasting Service) na margo vytvorenia spoločnosti Citigroup:

Kto si myslia, že sú? Ostatní ľudia alebo firmy sa takto nemôžu správať... Banka Citicorp a skupina finančných koncernov Travelers Group však boli také veľké, že sa im to podarilo. Dokázali vytvoriť najväčší finančný konglomerát - najväčšiu finančnú fúziu bankovníctva, poisťovníctva a cenných papierov - v období, kedy legislatíva ešte bola súčasťou právneho systému, a považovala to za nelegálne. A navyše to dokázali s požehnaním prezidenta Spojených štátov Billa Clintona, predsedu Federálneho rezervného systému Alana Greenspana a ministra financií Róberta Rubina. A neskôr, keď už bolo po všetkom, čo sa udialo? Minister financií sa stal viceprezidentom novovzniknutej spoločnosti Citigroup.

Najpôsobivejšia je posledná veta: „Minister financií [Róbert Rubin] sa stal viceprezidentom novovzniknutej spoločnosti Citigroup.“ Ako som už spomínal, Róbert Rubin bol počas prezidentskej kampane Obamovým poradcom.

Terajším ministrom financií prezidenta Obamu je Timothy Geithner. Ten bol v rokoch 1998 - 2001 námestníkom ministrov financií Róberta Rubina a Lawrence Summersa. Summers je Geithnerovým mentorom a Geithnera mnohí nazývajú chránencom Róberta Rubina. Akú prepletenú sieť sme si to utkali!

Títo muži sú čiastočne zodpovední za spustenie súčasnej finančnej krízy. Tým, že dovolili zlúčenie sporiteľní s investičnými bankami, urýchlili predaj tých exotických finančných derivátov, ktoré Warren Buffett nazval „zbrane hromadného ničenia“, a ktoré pomohli zraziť celú svetovú ekonomiku na kolena. Ako môže dôjsť k nejakej zmene, keď tí istí ľudia, ktorí spôsobili expanziu tohto finančného chaosu, sú stále pri moci? Čo má prezident Obama na mysli, keď sľubuje zmenu, v ktorú môžeme veriť?

## **Republikáni, demokrati a bankári**

Jedným z dôvodov, prečo prezidenti Bush senior a Bush junior vyriekli takmer rovnaké slová: že finančná pomoc zachráni

hospodárstvo a že sa to už nikdy nestane, je ten, že obaja boli zvolení, aby systém chránili - nie ho naprávali. Môže byť jedným z dôvodov, prečo prezident Obama zamestnal prakticky rovnaký finančný tím z Clintonovej administratívy ten, že mal záujem chrániť ten istý systém - systém naplánovaný tak, aby bohatí ešte viac zbohatli? To ukáže len čas. Hoci bol prezident Obama hrdý na to, že neprijal peniaze na kampaň od lobistov, pravdou ostáva, že jeho finančný tím je plný takzvaných zasvätenecov, ktorí napomohli ku vzniku krízy a teraz sú poverení, aby ju vyriešili.

Jediný kandidát, ktorý dôsledne poukazoval na narastajúcu krízu ešte na začiatku prezidentskej kampane v roku 2008, bol člen Senovne reprezentantov Ron Paul z Texasu, ozajstný nekonformný republikán. Vo svojom článku pre [Forbes.com](http://Forbes.com) zo 4. marca 2008 uviedol: „Ak neprijmeme fundamentálne reformy, uviazneme vo finančnej búrke, ktorá pokorí túto veľkú krajinu tak, ako by to nedokázal žiaden zahraničný nepriateľ.“ Nanešťastie, nie veľa voličov malo záujem počúvať.

### Komentár čitateľa

*Volil som Obamu, lebo verím, že je úprimný a citlivý líder. A bez ohľadu na jeho inteligenciu alebo inteligenciu tých, čo s ním robia, Vy, Róbert, ste mi ukázali, že finančné vzdelanie tejto krajiny je skutočne nedostatočné! Mám obavy, že ľudia, ktorí to majú na starosti, jednoducho nemajú veľmi vysoké finančné IQ.*

—VIRTUALDEB

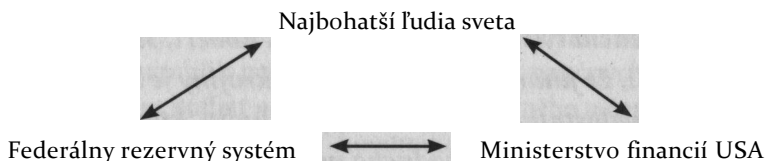
*Zdá sa, že prezident Obama a jeho tím sa sústreďujú viac na krátkodobú taktickú náplasť ako na dlhodobé strategické ciele. Do dnešného dňa mali*

*všetky „činy“ novej administratívy len zaplátať diery v pomyselnej vodnej priehrade a trochu ju podoprieť. Vyzerá to, že neexistuje žiaden záujem skúmať zásadnú príčinu problémov ani opraviť trhliny v základni tejto priehrady, ktoré viedli k súčasnej kríze.*

—EGRANNAN

## Korene krízy

Hovorí sa, že Mayer Amschel Rothschild, zakladateľ jednej z najmocnejších bankárskych rodín v Európe, raz poznamenal: „Zverte mi kontrolu nad národnou emisiou peňazí a bude mi jedno, kto robí zákony.“ Aby sme porozumeli dnešnej finančnej kríze, je dôležité pochopiť vzťahy medzi americkou vládou, Federálnym rezervným systémom a niektorými najmocnejšími ľuďmi na svete. Tento vzťah je znázornený nasledujúcim jednoduchým diagramom:



Vytvorenie Federálneho rezervného systému v roku 1913 zaisťovalo veľmi bohatým ľuďom možnosť kontrolovať emisiu peňazí v Spojených štátoch a naplnilo tak podstatu Rothschildových ideí. Mnohí ľudia nevedia alebo nechápu, že Federálny rezervný systém (Fed) nie je ani vládna inštitúcia, ani banka, a už vôbec nevedia, že nemá žiadne rezervy. Je to skôr bankový kartel riadený niektorými z najvplyvnejších mužov finančného sveta. Vytvorenie

Federálneho rezervného systému v podstate poskytlo licenciu na tlačenie peňazí.

Ďalším dôvodom na vytvorenie Fedu bola snaha chrániť najväčšie banky pred krachom poskytnutím hotovosti v prípade, že sa budú nachádzať vo finančných ťažkostiach, čo v zásade chránilo bohatstvo bohatých, nie však daňových poplatníkov.

A tak to funguje dodnes. V roku 2008, kedy prezident Bush schválil 700-miliardovú finančnú pomoc, minister financií Henry Paulson (predtým pôsobil v banke Goldman Sachs) spolu s Federálnou rezervnou bankou okamžite rozdal tieto miliardy dolárov z peňazí amerického vládneho programu TARP (Program na podporu problémových aktív) najväčším bankám v krajine, teda svojim priateľom, bez toho, aby sa nad tým ktokoľvek pozastavil.

Tvrdou realitou je, že peniaze z programu TARP išli priamo z vreciek daňových poplatníkov do vreciek bánk a korporácií, ktoré sa účinne podieľali na tomto finančnom chaose. Nám povedali, že banky dostali mandát tieto peniaze ďalej požičiavať, avšak naša vláda bola buď neschopná, alebo neochotná tento mandát uplatniť - alebo možno oboje.

V polovici decembra 2008 denník USA Today zisťoval, čo urobili banky s poskytnutými peniazmi. JP Morgan Chase, ktorá dostala 25 miliárd dolárov z peňazí daňových poplatníkov, odpovedala: „Také informácie verejnosti neprezeráme. To odmietame.“ Podobne zareagovala aj banka Morgan Stanley, ktorá získala 10 miliárd dolárov: „Nemienime poskytnúť akýkoľvek komentár k vášmu článku.“ V podobnom tóne sa nieslo aj vyjadrenie newyorskej banky Mellon: „Rozhodli sme sa, že to nezverejníme.“ Záchranný balík bankám bol v skutočnosti pomocou bohatého priateľa, ktorého úlohou bolo zakrývať chyby a zjavné sprenevery, nie však chrániť ekonomiku.

Najlepšie sa veci dajú posúdiť podľa samotnej praxe. Denník Wall Street Journal v článku z 26. januára 2009 nazvanom „Úverovanie vo veľkých amerických bankách klesá“ napísal: „Podľa našej analýzy štvrtročných výsledkov bánk, desať z trinástich veľkých príjemcov peňazí v rámci programu TARP vykazujú v období

medzi 3. a 4. kvartálom roka 2008 pokles bilancie svojich vysokých pôžičiek o celkovú sumu asi 46 miliárd dolárov alebo 1,4%." Stalo sa to aj napriek tomu, že banky zhrabli 148 miliárd dolárov z vreciek daňových poplatníkov, ktoré boli v rámci programu TARP určené na stimuláciu úverovania.

Pokiaľ chce prezident Obama skutočne urobiť zmeny vo Washingtone, musí zmeniť tieto dôverné vzťahy medzi Federálnym rezervným systémom, americkou vládou a bohatými a mocnými. Možno to urobí. Avšak tým, že do svojej vlády prijal finančný tím bývalého prezidenta Clintona, je to málo pravdepodobné. Zdá sa, že urobí to, čo urobili aj predchádzajúci prezidenti od čias Woodrowa Wilsona - bude chrániť systém, ale nezmení ho.

### Komentár čitateľa

*Musím priznať, že prečítanie prvej kapitoly mi otvorilo oči. Mám len dvadsaťtri rokov a nikdy som celkom nerozumel, čo je Federálny rezervný systém a aký význam má pre našu krajinu. Musím však povedať, že ma to nijako nešokuje; som skutočne vďačný, že ste otvorený a nebojíte sa vysvetliť, čo všetky tie veci znamenajú a čo vyjadrujú. Je však naozaj smutné, že to postihuje daňových poplatníkov a že mnohí z nich tomu nerozumejú alebo si to dokonca neuvedomujú!*

-JACKLYN

*Médiá hovoria o Federálnom rezervnom systéme, akoby to bolo nejaké záhadné monštrum, pričom v skutočnosti nieje tým, za čo ho široká verejnosť pokladá. Tiež som ani len netušil, že to nieje vládna alebo banková inštitúcia. Skutočne ma*

*znepokojuje, že táto entita má takmer neobmedzenú moc bez spoľahlivého dohľadu. Vzniká tak otázka, ako sa dostala do takého prominentného postavenia?*

—KTHOMPSON

Podľa istých odhadov tvoria celkové globálne straty na komoditách, akciách, obligáciách a nehnuteľnostiach viac ako 60 biliónov dolárov. Až doposiaľ svetové banky a vlády vložili skoro 10 biliónov dolárov do úsilia vyriešiť tento problém. A čo tých zvyšných 50 biliónov? Kto pokryje tieto straty? Kam zmizli spomínané peniaze? Kto finančne pomôže nám, ktorí sme skutočne prišli o svoje peniaze a musíme teraz zaplatiť za tieto vlastné straty a navyše aj za straty bohatých vďaka záchranným programom vyplácaným z našich daňových peňazí?

V roku 2013 si pripomenieme sté výročie založenia Federálneho rezervného systému. Počas takmer sto rokov sa Fedu podarilo uskutočniť najväčšiu svetovú krádež peňazí. Ide o bankovú lúpež, kde lupiči nemajú masky, ale odznaky s americkou zástavou na chlopni saka. Je to lúpež, pri ktorej bohatí prostredníctvom našich bánk a našej vlády oberajú chudobných.

Keď som bol ešte ako študent v roku 1981 na prednáške Dr. Buckminstera Fullera, bol som znepokojený, keď hovoril: „Primárnym účelom vlády je byť nástrojom bohatých, aby mohli strkať svoje ruky do vašich vreciek.“ Hoci sa mi vtedy nepáčilo, čo povedal, lebo som si o svojej krajine a jej vodcoch chcel myslieť len to najlepšie, kdesi hlboko vnútri, na základe vlastných skúseností, som cítil, že na tom je kúsok pravdy.

Dovtedy som mal o našej vláde iba skryté pochybnosti. Už ako dieťa som sa čudoval, prečo sa v našich školách neučí o peniazoch. Ako vojnový pilot na palube lietadlovej lode vo Vietname som si kládol otázku, prečo vedieme túto vojnu. Taktiež som bol svedkom toho, ako sa môj otec vzdal funkcie školského inšpektora, aby sa



stal zástupcom guvernéra štátu Havaj, pretože bol hlboko otrasený korupciou, s ktorou sa v školskej správe stretol. Ako čestný muž tiež nemohol zniesť to, čoho sa stal svedkom, keď zastával post vysokopostaveného vládneho úradníka, člena guvernérovhovho štábu. Hoci slová Dr. Fullera neboli slová, ktoré som chcel počuť, lebo mám rád svoju vlasť a nerád ju kritizujem, predsa len boli dostatočne znepokojivé, aby sa pre mňa stali výstražným znamením. Na začiatku 80-tych rokov som začal so samoštúdiom a práve vtedy sa mi otvorili oči, keď som si uvedomil, že mnohí mocní chcú, aby sme skôr nevideli.

Ako to postihuje mňa?

Vo veľkej hre osobných financií zohrávajú svoju úlohu štyri finančné sily, ktoré nútia ľudí tvrdo pracovať, a napriek tomu zápasíť s finančnými ťažkosťami. Sú to:

1. Dane
2. Dlh
3. Inflácia
4. Dôchodok

Chvíľu sa zamyslite a pouvažujte, do akej miery vás osobne ovplyvňujú. Napríklad, aké vysoké dane platíte? Neplatíme totiž len dane z nášho príjmu, ale tiež dane z predaja, benzínu, dane z nehnuteľností a pod. Dôležitejšie však je, kam smerujú naše zdanené peniaze a na aké účely.

Ďalšia otázka - aké vysoké sú úroky z dlhov? Aké sú úroky pri splácaní hypotéky, pri pôžičke na auto, úroky z kreditnej karty alebo zo študentských pôžičiek?

A teraz sa chvíľu zamyslite nad tým, do akej miery váš život ovplyvňuje inflácia. Možno si vybavíte, ako v nedávnej minulosti ľudia začali špekulovať s domami, pretože ceny išli prudko hore. V tom istom čase stabilne rástli ceny benzínu, vysokoškolského štúdia, potravín, odevov a ďalších vecí - avšak príjmy nerástli.

Mnohí ľudia prestali šetriť, lebo bolo múdrejšie riadiť sa heslom „utrácaj radšej dnes, ako zajtra zaplať viac“. To je inflácia v praxi.

Napokon, väčšina ľudí si necháva strhávať z výplaty peniaze na dôchodkové zabezpečenie, napríklad v rámci penzijného plánu 401(k) ešte predtým, ako dostanú naozaj zaplatené. Tieto peniaze idú priamo na Wall Street, kde s nimi „hospodári“ niekto, koho zamestnanec ani nepozná. Okrem toho z vás vyciciavajú ďalšie peniaze na rôzne poplatky a provízie. Situácia je dnes taká, že veľa ľudí nemá dostatok peňazí, aby mohli odísť do penzie, pretože vďaka pádu trhu prišli o všetky svoje peniaze.

Je dôležité pochopiť, že tieto štyri spomenuté finančné sily sa držia pri živote vďaka oprávneniu Federálneho rezervného systému tlačiť peniaze. Pred vznikom Fedu Američania platili veľmi nízke dane, neexistoval národný dlh, ani príliš veľké osobné dlhy, miera inflácie bola nízka a ľudia sa nemuseli obávať odchodu do dôchodku, pretože peniaze a úspory nestrácali svoju hodnotu. Nasleduje stručné vysvetlenie vzájomného vzťahu medzi Federálnym rezervným systémom a spomínanými finančnými silami:

1. Dane: Amerika bola kedysi relatívne nezaťažená daňami. V roku 1862 bola zavedená prvá daň z príjmu, aby sa zaplatila Občianska vojna. V roku 1895 Najvyšší súd USA rozhodol, že daň z príjmu je v rozpore s ústavou. Avšak v roku 1913, v rovnakom roku, kedy bol vytvorený Fed, bol prijatý Šestnásty dodatok ústavy, ktorý znamenal trvalé zavedenie dane z príjmu. Dôvodom opätovného zavedenia dane z príjmu bola kapitalizácia Ministerstva financií USA a Federálneho rezervného systému. Nateraz už mohli bohatí prostredníctvom daní natrvalo strkať ruky do našich vreciek.

2. Dlh: Federálny rezervný systém dal politikom moc, aby si mohli požičiavať peniaze a nemuseli zvyšovať dane. Dlh je však dvojsečná zbraň, ktorého následkom sú buď vyššie dane, alebo inflácia. Americká vláda namiesto zvyšovania daní vytvára peniaze tým, že predáva americké obligácie, dlhy IOU (štátne dlhopisy)

- za čo aj tak budú daňoví poplatníci musieť zaplatiť vyššími daňami - alebo tým, že tlačí viac peňazí, čo opäť vedie k inflácii.

**3. Inflácia:** V skutočnosti je spôsobená tým, že si Federálny rezervný systém a Ministerstvo financií USA požičiavajú alebo tlačia peniaze, aby nimi mohli splatiť vládne zmenky. Preto sa inflácia často nazýva „tichá daň“. Inflácia robí bohatých bohatšími, ale zvyšuje životné náklady chudobných a príslušníkov strednej vrstvy. To preto, lebo tí, ktorí tlačia peniaze, z toho majú najväčší zisk. Môžu si kúpiť akýkoľvek tovar alebo zaplatiť za požadované služby novými peniazmi ešte skôr, ako tieto peniaze preriedí jestvujúci peňažný obeh. Užívajú si plnými dúškami zisky a nenesú žiadne následky. Chudobní a príslušníci strednej vrstvy po celý čas iba sledujú, ako im peniaze ubúdajú .

**4. Dôchodok:** Ako som už spomenul, v roku 1974 americký Kongres schválil zákon ERISA (Zákon o zabezpečení príjmu v penzii). To prinútilo Američanov, aby s peniazmi určenými na penzie začali investovať na burze cenných papierov prostredníctvom plánov ako 401(k), ktoré majú všeobecne vyššie poplatky, nesú vyššie riziká, majú nižšiu návratnosť a dávajú Wall Street moc kontrolovať dôchodky v celej krajine.

### Komentár čitateľa

*Žijem v Zimbabwe, kde je najvyššia inflácia na svete, ktorá dosahuje až 500 miliónov percent. Musel som tak nutne dospieť k poznaniu, že je obrovská výhoda nedržať peniaze v hotovosti (menu). V zásade sa ceny tovaru menia aj trikrát počas jedného dňa, takže keď ráno kúpim nejaký tovar a večer ho znovu predám, môže to priniesť slušný zisk.*

*Myslím si, že najväčším zo spomínaných cieľ je inflácia. Postihuje rovnakým spôsobom chudobných i strednú vrstvu. Príslušníci strednej vrstvy platia vyššie dane ako chudobní, ale za infláciu platí každý rovnako.*

-KAMMILL2

### **Začiatok konca**

Túto kapitolu som začal dôležitým dátumom: 6. august 2007. Bol to deň, kedy hypotekárny ústav American Home Mortgage, jeden z najväčších amerických poskytovateľov hypoték, vyhlásil bankrot.

Tento dátum je dôležitý, pretože predstavoval zlom, kedy sa už dlh vyšplhal privysoko. Globálny systém nezvládal vstrebať už žiadny ďalší dlh. 6. augusta 2007 dlhová bublina spľasla a dnes máme defláciu, ktorá predstavuje oveľa závažnejší problém ako inflácia - tým sa budem podrobnejšie zaoberať v ďalších kapitolách.

Ak chce prezident Obama zachrániť svet, musí zastaviť defláciu. A najdôležitejším nástrojom, ktorý má pre boj s defláciou, je inflácia. To znamená, že bude musieť využiť značné množstvo dlhu a vytlačiť viac peňazí z ničoho. V konečnom dôsledku to znamená vyššie dane a ešte vyšší dlh a ak sa mu to podarí, aj infláciu.

Predstavte si globálnu ekonomiku ako veľký teplovzdušný balón. Až do 6. augusta 2007 sa všetko vyvíjalo pomerne hladko, keď zrazu priveľa horúceho vzduchu - dlhov - spôsobilo v balóne trhlinu. Ako sa rozliehal desivý zvuk párania, svetové centrálné banky začali do balóna pumpovať viac a viac horúceho vzduchu - dlhov - v snahe zabrániť, aby sa zrútil na zem, lebo to by spôsobilo depresiu.

Vo svojom románe Príbeh dvoch miest Charles Dickens píše: „Boli to najlepšie časy a boli to najhoršie časy; bol to vek múdrosti a bol to vek pochabosti.“ Odvtedy, čo Charles Dickens v roku 1859 napísal tento román, sa napočudovanie veľa nezmenilo.

Pre niektorých ľudí patrí deflácia k tým najlepším časom. Životné náklady sa znižujú, pretože klesá cena ropy, nehnuteľností, akcií i tovaru a všetko sa stáva dostupnejšie. Zdá sa, že Walmart nie je jediný, kto znižuje ceny. Centrálné banky a svetové vlády, v očakávaní, že ľudia i firmy sa ešte viac zadlžia, lebo si budú požičiavať stále viac peňazí, budú do ekonomiky pumpovať bilióny dolárov pri úrokovej sadzbe blížiacej sa nule - prakticky nezaťažené peniaze.

Majitelia tučného balíka peňazí čakajú ako supy na ten správny okamih, aby opäť zaplavili trh a doslova obhrýzli kosti mŕtvych alebo zomierajúcich spoločností. Pre dobre situovaných investorov je to priam životná príležitosť získať aktíva za nízku cenu. Pre dobre situované firmy je to príležitosť získať podiely na trhu, zatiaľ čo ich konkurencia klesá ku dnu a bankrotuje. Títo ľudia zažívajú blahobyť.

Pre ostatných sú to tie najhoršie časy. Životné náklady klesajú, ale títo ľudia nie sú schopní zožať úrodu, pretože už viac nemajú zamestnanie, ktoré by pokrylo aspoň základné životné výdavky, alebo sú zaťažení dlhmi, ktoré prevyšujú hodnotu ich aktív - a aktíva, ktoré vlastnia, ako napríklad ich dom, sú v skutočnosti pasíva.

Svetové centrálné banky zaplavujú systém peniazmi, čo však týmto ľuďom nepomáha, pretože jednoducho nedostanú pôžičku na auto ani na bývanie. A zatiaľ čo sa peňažná zásoba nafukuje ako balón, ich možnosť dostať sa k týmto peniazom sa znižuje.

Títo ľudia nedostanú životnú príležitosť. Nemajú zásobu peňazí, ktoré by mohli pri správnej transakcii zhodnotiť. Pociťujú nedostatok a majú strach. Mnohí majú obavy, že prídu o zamestnanie, domov, úspory a dôchodok, ak sa to už nestalo.

Rozdiel medzi tými, ktorí to považujú za najlepšie časy a tými, ktorí to považujú za najhoršie časy, jednoducho spočíva vo vedomostiach a finančnom IQ. Obrovské zlyhanie nášho školského systému je zapríčinené tým, že neučí ľudí, ako peniaze v skutočnosti fungujú. A to čo učí, je už zastarané a prekonané - staré peňažné pravidlá. Učí nás, ako udržať vyrovnaný rozpočet na

šekovej knižke, ale neučí nás, ako zlepšiť bilanciu - a takisto nám nepovie, ako chápať súvahu. Učí nás, ako sporiť peniaze, ale neučí nás nič o inflácii ani o tom, ako nás pripravuje o majetok. Učí nás, ako vypísať šek, ale neučí nás, aký je rozdiel medzi aktívami a pasívami. Preto si musíme položiť otázku, či nás taký systém zámerne neudržiava v nevedomosti.

V dnešnom svete môžete byť akademický génius, a predsa finančný hlupák. To odporuje zdravému rozumu, najmä keď uvážime, že ľudia s výnosným zamestnaním ako advokáti alebo lekári by mali byť finančne aj akademicky zdatní, pretože zarábajú značné množstvo peňazí. Ako však vieme, schopnosť zarábať veľa peňazí ešte neznamená, že človek je finančne inteligentný, najmä keď tieto peniaze investuje alebo utráca nerozumné - alebo ich presunie ľuďom, ktorých nezaujíma či zarobí alebo o ne príde. Vždy majte na pamäti, že je obrovský rozdiel medzi istotou zamestnania a finančnou istotou a že skutočná finančná istota vyžaduje dobré finančné vzdelanie, založené na tvrdej realite skutočného sveta peňazí.

Preto som nebol prekvapený, keď sa naša ekonomická kríza rozšírila ďaleko za hranice hypotekárnej krízy s rizikovými dlžníkmi. Odborníci v televíznych diskusiách a naši čelní predstavitelia vyzerali prekvapení. Preto sa naši kandidáti na post prezidenta o tomto probléme počas kampane nezmenili. Vyhýbali sa mu, ako sa len dalo a uisťovali nás, že žiadna kríza nehrozí a že naše finančné problémy sa týkajú iba chudobných ľudí, ktorí nesplácajú svoje hypotéky. Ako už teraz vieme, problémom neboli len chudobní ľudia s príliš vysokým dlhom. Tento problém má svoj počiatok na najvyššej vládnej a finančnej úrovni. Milióny ľudí prišli o majetok, kvôli ktorému celý život pracovali, pretože nemali základné vedomosti o nových peňažných pravidlách a o tom, ako ovplyvňujú naše životy. A to je problém celého systému, ktorý nevyrieši jeden charizmatiký politik.

Tým sa vraciame k otázke položenej v nadpise tejto kapitoly: Môže nás Obama zachrániť? Správna otázka by však mala znieť: Ako sa môžeme zachrániť my sami? Odpoveďou, a zároveň kľúčom

k našej slobode zbavenej tyranii ekonomiky, je poznanie. Vedomosti. Tým, že sa budete učiť o peniazoch a o tom, ako fungujú, prebudíte v sebe potenciál, ktorý vám umožní oslobodiť sa od mentality nedostatku a vidieť okolo seba hojnosť. Môže to pre vás skutočne znamenať tie najlepšie časy.

Ja osobne neočakávam od vlády alebo veľkých spoločností, že ma zachránia. Jednoducho iba sledujem, čo vrchnosť naozaj robí, a nezaujíma ma, čo povie alebo sľúbi. A podľa toho reagujem. Neriadim sa ich pokynmi, skôr podnikám smelé kroky a nečakám, kým mi niekto povie, čo mám robiť. To však vyžaduje odvahu a finančné vzdelanie.

Nazdávam sa, že náš finančný problém je už príliš veľký a stále narastá. Vymyká sa kontrole. Je to skôr problém peňazí ako politický problém a nie je to len problém Spojených štátov, ale globálny problém. Obama má obmedzené možnosti, ale obávam sa, že to, čo môže urobiť, nebude stačiť. A čo je najhoršie, ľudia, ktorí ťahajú za nitky vo svete financií, sa prezidentovi Spojených štátov nezodpovedajú. Nepotrebujú jeho súhlas na to, čo robia. Stoja mimo kontroly svetových vlád a ich zvolených lídrov.

Ako sa môžeme zachrániť my sami?

Keď sa ma niekto opýta, čo by som zmenil, keby som mal na starosti finančné vzdelávanie v našom školstve, odpovedám na to: „Určite by som sa presvedčil, že študenti ešte pred odchodom zo školy chápu vzťahy medzi daňami, dlhmi a infláciou.“ Ak tieto vzťahy pochopia, ich budúcnosť bude do značnej miery finančne istejšia. Budú schopní lepšie rozhodovať o financiách a neočakávať, že ich vláda alebo takzvaní „finanční experti“ zachránia.

### **Komentár čitateľa**

*Vďaka tomu, čo som sa naučil v rámci finančného vzdelávania, už dlhší čas viem, že môj plán 401(k)*

*nieje ani zďaleka takou skvelou investíciou, ako sa hovorí, a preto sa dnes vďaka tomuto poznaniu mám lepšie. Mám stále na pamäti niečo, čo Róbert hovorí: „Nieje to ani striebro, ani zlato, ani nehnuteľnosti, čo vás robí bohatými; to, čo vás robí bohatými, je to, čo viete o striebre, zlato a nehnuteľnostiach.*

–DAFREEBREATHER

Napokon, táto kniha je o vzťahu medzi daňami, dlhmi, infláciou a dôchodkom. Tie tvoria základy pre nové peňažné pravidlá. Kniha vás pripraví na to, aby ste mohli prevziať kontrolu nad vlastnou finančnou budúcnosťou, pretože vám poskytne znalosti potrebné na pochopenie uvedených síl, a tým aj nových peňažných pravidiel. A len čo porozumiete týmto silám, budete schopní uniknúť sprisahaniu bohatých a užívať si skutočnú finančnú slobodu.



2. kapitola

# *Sprisahanie proti nášmu vzdelaniu*

*Prečo sa na školách neučí o peniazoch*

*Účelom založenia Rady pre všeobecné vzdelanie bolo využiť moc peňazí. Cieľom nebolo zvýšiť úroveň vzdelania v Amerike, ako sa vtedy vo všeobecnosti verilo, ale ovplyvniť jeho smerovanie...*

*Predmetom výučby bolo naučiť ľudí pasivite a podriadenosti voči tým, ktorí im vládli. Konečným cieľom bolo - a stále je - vychovať občanov, ktorí sú dostatočne vzdelaní, aby mohli pod dozorom vykonávať produktívnu prácu, avšak nie natoľko vzdelaní, aby spochybňovali autoritu alebo sa snažili povzniesť nad úroveň ich spoločenskej triedy. Skutočné vzdelanie malo byť vyhradené len pre synov a dcéry privilegovanej vrstvy. Pre dobro veci bolo najlepšie vyprodukovať*

*zručných pracovníkov, ktorí by nemali žiadne mimoriadne ambície, iba si užívať život.*

–G. Edward Griffin v knihe *The Creature from Jekyll Island* (Príšera z Jekyll Island), o Rockefellerovej Rade pre všeobecné vzdelanie, založenej v roku 1903

## Nová škola

Mal som deväť rokov, keď sa vo mne začalo rodiť podozrenie voči škole. Moja rodina sa práve v tom čase presťahovala na druhý koniec mesta do nového domu, aby mal otec bližšie do práce a ja som mal vtedy začať chodiť do štvrtej triedy v novej škole.

Žili sme v malom plantážnom mestečku Hilo, na Veľkom ostrove na Havaji. Hlavným priemyselným artiklom tohto mestečka bol cukor a približne 80 až 90 percent obyvateľov boli potomkovia ázijských prisťahovalcov, ktorí boli na Havaj privezení po roku 1800. Ja sám som japonský Američan štvrtej generácie.

V starej základnej škole väčšina mojich spolužiakov vyzerala rovnako ako ja. V novej škole bolo päťdesiat percent spolužiakov belochov a druhá polovica Aziatov. Väčšina detí, či už bielych alebo ázijských, pochádzala zo zámožných rodín. Vtedy som sa prvýkrát cítil chudobný.

Moji bohatí kamaráti bývali v pekných domoch v exkluzívnej štvrti. Naša rodina žila v prenajatom dome za knižnicou. Väčšina rodín mojich kamarátov vlastnila dve autá. My sme mali jedno. Mnohé z týchto rodín mali ešte ďalší dom na pláži. Keď moji kamaráti oslavovali narodeniny, oslavy sa konali v jachtárskom klube. Moje oslavy sa konali na verejnej pláži. Keď moji kamaráti začínali hrať golf, chodili na hodiny k najlepším učiteľom v country klube. Ja som nemal žiadne golfové palice a bol som iba nosič golfových palíc v tomto klube. Moji bohatí kamaráti mali nové bicykle, niektorí mali dokonca aj malú plachetnicu a chodili na dovolenku do Disneylandu. Mama s otcom mi sľubovali, že

tam raz pôjdeme, ale nikdy sme tam nešli. Namiesto toho sme si užívali jednoduchové výlety do miestnych národných parkov a sledovali chrliace sopky.

Práve v novej škole som stretol syna môjho bohatého otca. V tom čase sme obaja finančne a občas aj prosperom patrili medzi spodných 10 percent v triede. Stali sa z nás najlepší kamaráti, lebo sme boli najchudobnejšie deti v triede, a tak sme držali spolu.

### Nádej vzdelania

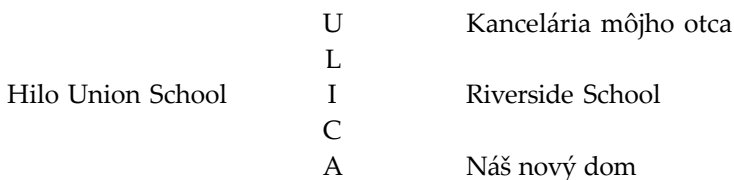
V 80-tych rokoch 19. storočia moji predkovia začali odchádzať z Japonska na Havaj. Posielali ich pracovať na polia, kde sa pestovala cukrová trstina a ananás. Pôvodne snívali o tom, že budú nejaký čas pracovať na poliach, šetriť peniaze a vrátiť sa do Japonska ako bohatí ľudia.

Moji príbuzní teda veľmi tvrdo pracovali na plantážach, ale zarábali málo. Okrem toho si majitelia plantáží z ich výplaty brali peniaze na zaplatenie nájomného za domy, ktoré im plantáž poskytovala. Plantáž tiež bola vlastníkom jediného obchodu, čo znamenalo, že robotníci museli nakupovať potraviny a zásoby iba v tomto obchode. Na konci mesiaca im tak po odrátaní nájomného a poplatkov za nákup v obchode zvýšilo len veľmi málo peňazí.

Moji príbuzní chceli čo najskôr odísť z plantáže a mysleli si, že dobré vzdelanie bude pre nich lístkom na cestu preč. Z príbehov, ktoré som počul, šetřili ako sa len dalo, aby mohli svojim deťom zaistiť vyššie vzdelanie. V opačnom prípade by to znamenalo, že aj ony zostanú trčať na plantáži. Väčšina príslušníkov druhej generácie sa už dostala z plantáží preč. Dnes sa moja rodina pýši niekoľkými generáciami absolventov vysokých škôl - väčšina z nich má aspoň bakalársky titul alebo titul magistra a niektorí z nich majú dokonca doktorát. Ja som na spodnej priečke rodinného akademického rebríčka: som len bakalár prírodných vied.

## *Škola na opačnej strane ulice*

Zmena školy vo veku deväť rokov predstavovala v mojom živote významný medzník vďaka jej polohe. Nasledujúci diagram znázorňuje zmenu v mojom sociálnom prostredí:



Priamo cez ulicu oproti mojej novej škole Riverside School bola škola Hilo Union School (odborová škola). Bola to škola pre deti, ktorých rodičia pracovali na plantážach. Mnohí z nich boli členmi odborov. Naopak Riverside School bola škola pre deti majiteľov plantáží.

Vo štvrtej triede som teda začal navštevovať Riverside School spolu s deťmi majiteľov a správcov plantáží. V 50-tých rokoch, kedy som chodieval pešo do tejto školy, som sa zvykol pozrieť na opačnú stranu ulice na Hilo Union School. Videl som tam školu, ktorá bola segregovaná nie na základe rasy, ale na základe peňazí. Vtedy som začal mať svoje pochybnosti o škole a vzdelaní. Vedel som, že niečo nie je v poriadku, ale nevedel som, čo to je. Keby náš dom nebol na rovnakej strane ulice ako Riverside School, možno by som chodil do Hilo Union School.

Od štvrtej do šiestej triedy som chodil do školy s deťmi, ktoré boli potomkami majiteľov plantáží - ľudí predstavujúci systém, pred ktorým sa moji príbuzní snažili uniknúť. Počas celej základnej školy som vyrastal s týmito deťmi, športoval s nimi a chodil k nim domov na návštevu.

Po skončení základnej školy mnohí z nich odišli na internátne školy. Ja som pokračoval na verejnej strednej škole, ktorá stála o kúsok ďalej v ulici. Tam som sa pridol k deťom z Hilo Union

School a viac som si začal uvedomovať rozdiely medzi deťmi vychovávanými v bohatých rodinách a tými z chudobných rodín alebo rodín príslušníkov strednej vrstvy.

Môj otec bol veľmi vzdelaný človek a bol vedúci odboru pre vzdelávanie na Havaji. Nielenže sa mu podarilo dostať sa von z plantáží, ale takisto sa z neho stal veľmi úspešný štátny zamestnanec. Hoci chodil do školy, získal tituly a mal dobre platené zamestnanie, ako rodina sme na tom stále neboli finančne dobre - aspoň v porovnaní s rodinami mojich bohatých kamarátov. Zakaždým, keď som išiel navštíviť svojich bohatých kamarátov, vedel som, že mi niečo chýba, ale nevedel som, čo to je. Keď som mal deväť rokov, začal som sa čudovať, prečo moji rodičia neboli bohatí, hoci chodili do školy.

## Plantáže

Moji príbuzní ťažko pracovali a odtrhali si od úst, aby našetrili peniaze na dobré vzdelanie pre svoje deti a ony tak mohli odísť z plantáží. Všimol som si vzťahy medzi Riverside School a Union School a získaval skúsenosti s bohatými kamarátmi - potomkami majiteľov plantáží, a kamarátmi, ktorých rodičia robili na plantážach. Na základnej škole je vzdelanie všade rovnaké - ale niečo tu stále chýba.

Moji príbuzní sa teda usilovali o to, aby sa ich deti dostali z preč plantáží. Problémom však zostáva, že v škole sme sa nikdy neučili, ako vlastniť plantáže. Väčšina z nás ďalej pracuje na plantážach - pre veľké svetové korporácie, pre armádu alebo pre vládu. Chodíme do školy, aby sme získali dobré zamestnanie. Tam nás učia, ako pracovať pre bohatých, nakupovať v obchodoch bohatých, požičiavať si peniaze od bánk bohatých, investovať do podnikov bohatých prostredníctvom investičných fondov a programov dôchodkového zabezpečenia - ale neučia nás, ako sa stať bohatými.

Mnohí ľudia neradi počúvajú, že ich náš školský systém učí, ako sa nechať chytiť do siete, do pavučiny utkanej sprisahaním bohatých. Ľudia neradi počúvajú, že bohatí zmanipulovali vzdelávací systém.

## ***Ovládnutie nášho vzdelávacieho systému***

Jedným z najväčších hriechov nášho vzdelávacieho systému je to, že vás neučí o peniazoch. Radšej vás učí, ako byť vzorným zamestnancom a vedieť, kde je vaše miesto v živote. Podaktorí si myslia, že to je zámer. Tak napríklad v knihe *The Creature from Jekyll Island* Griffin cituje úryvok od Fredericka Gatesa z prvého príležitostného dokumentu Rady pre všeobecné vzdelanie nazvanom *Štátna škola zajtrajška*: „Pre náš sen máme neobmedzené možnosti a ľudia sa s úplnou oddanosťou zverujú do našich tvorivých rúk. Súčasnú vzdelávaciu konvenciu sa vytrácajú z našich myslí a nezaťažujú tradíciou sa podľa vlastného dobrého zámeru snažíme spracovávať vďačný a poslušný vidiecky ľud... pretože úloha, ktorú sme si stanovili je veľmi jednoduchá a zároveň nádherná: vycvičiť týchto ľudí k ideálnemu životu tam, kde práve sú...”

Majte na pamäti, že Rada pre všeobecné vzdelanie bola založená v roku 1903 Rockefellerovou nadáciou - jednou z najmocnejších a najbohatších nadácií svojej doby. Tu už pred viac ako sto rokmi vidíme postoj bohatej elity Spojených štátov a celého sveta, ktorá zjavne pripravila vzdelávací plán tak, aby vyhovoval jej potrebám a nie potrebám študentov. To je dnes veľmi dôležité, pretože aj keď sú tieto postoje staré viac ako storočie, nevymizli, sú naďalej hnacou silou v pozadí vášho vzdelania, môjho vzdelania i vzdelania vašich detí. Je to riadiaca sila, čo potláča finančné vzdelávanie ešte aj dnes. Keď je vám súdené byť iba kolieskom v stroji niekoho iného alebo byť iba robotníkom na cudzej plantáži, nepotrebuje o peniazoch vedieť nič.

Keď som si v roku 1983 prečítal knihu Dr. Fullera Grunch o *Giants*, začal som chápať, prečo sa v škole neučí o peniazoch. Až dotedy som nemal odvahu kritizovať školský systém; koniec koncov môj otec bol vedúci odboru pre vzdelávanie na Havaji. Ako roky plynuli, začal som stretávať iných ľudí s podobným názorom na školstvo, ktorí sa zaoberali rovnakou otázkou - prečo nás v škole neučia o peniazoch?

Jedným z prvých ľudí, s ktorými som sa stretol a ktorí zdieľali moje pochybnosti o školstve, bol John Taylor Gatto, autor, ktorý okrem iného napísal aj dve knihy *Weapons of Mass Instruction* (Zbrane hromadných pokynov) a *Dumbing us down* (Chcú nás hlúpych). Pán Gatto bol trikrát vyhlásený za učiteľa roka mesta New York a takisto za učiteľa roka štátu New York. V roku 1991 skoncoval s učiteľskou profesiou a v rubrike Vaše názory v denníku *Wall Street Journal* to okomentoval slovami: „Takto už ďalej nemôžem učiť. Ak sa dopočujete o práci, pri ktorej nemusím ubližovať deťom a užívám sa, dajte mi vedieť. Dovtedy si budem hľadať robotu.“ Upozornil ma na to, že súčasný vzdelávací systém vychádza z pruského systému navrhnutého tak, aby produkoval dobrých zamestnancov a vojakov, ľudí, ktorí sa slepo riadia príkazmi a čakajú, kým im niekto povie, čo majú robiť, vrátane toho, ako naložiť s vlastnými peniazmi.

Pán Gatto mi nedávno povedal: „Školský systém nebol vytvorený tak, aby učil deti myslieť samostatne. A nebol vytvorený ani tak, aby podporil dnešnú predstavu, že všetci môžeme byť slobodní. Náš súčasný systém je v skutočnosti založený na pruskom modeli, ktorý bol vybudovaný celkom opačne - učil deti poslúchať príkazy a robiť, čo sa im povie. Z poslušných študentov sa stávajú poslušní zamestnanci, ktorí sú ochotní pracovať pre bohatých, alebo sa z nich stávajú vojaci, ktorí sú ochotní obetovať svoje životy, aby chránili majetok bohatých.“

O Johnovi Taylorovi Gattovi sa môžete viac dozvedieť na jeho webovej stránke [johntaylorgatto.com](http://johntaylorgatto.com). Svoj život aj naďalej zasväcuje reforme školstva.

Môžete, no nemusíte veriť tomu, že absencia predmetu o peniazoch v našom školskom systéme je výsledkom premysleného sprisahania. Ale nemôžete poprieť fakt, že naše školstvo by malo dostať najhoršiu známku za finančné vzdelávanie. Či už zámerne alebo nie, nedostatočná výučba a informovanosť o peniazoch sú hybnou silou v pozadí finančného útlaku, ktorému dnes ľudia v tejto krajine čelia. Je to práve nedostatok finančného vzdelania, ktorý robí mnohým vzdelaným ľuďom v spojení so súčasnou

globálnou finančnou krízou starosti. Milióny ľudí prišli o svoje penzijné úspory preto, lebo sa riadili radami finančníkov. Mnohým ľuďom sa dnes zahmlieva pred očami, keď sú nútení hovoriť o svojich financiách.

### Komentár čitateľa

*Súhlasím s tým, čo hovoríte, Róbert. Tridsať rokov som učil deti na základnej škole, kým som zo školstva odišiel. Bol som znechutený naším vzdelávacím systémom. Mal som pocit, že sme pripravili našu mládež na to, aby zlyhala, pretože sme ich učili veci, ktoré ich nepripravujú na život. Starovekí Gréci verili, že ľudia sa majú naučiť myslieť. My učíme mladých ľudí robiť to, čo sa im povie.*

-HENRI54

### Výmena slobody za peniaze

Ak sa ľudia nebudú učiť o peniazoch, môže sa stať, že vymenia svoju slobodu za plat - za stabilné zamestnanie a dostatok peňazí na zaplatenie účtov. Niektorí ľudia strávia svoj život v neustálom strachu z toho, že budú prepustení. Preto je istota zamestnania pre milióny vzdelaných robotníkov dôležitejšia ako finančná sloboda. Keď som napríklad slúžil v námornej pechote vo Vietname, mal som dojem, že niektorí moji kamaráti piloti by chceli zostať v službe dvadsať rokov, nie preto, aby bojovali za našu vlasť, ale preto, aby doživotne dostávali od vlády výplatu. V akademickom svete veľa učiteľov sníva skôr o získaní definitívy ako o hrdosti učiť.

Nedostatok finančného vzdelania má za následok milióny ľudí, ktorí vláde dovoľia, aby mala ešte väčšiu kontrolu nad ich životmi.



Keďže nemáme na vyriešenie našich finančných problémov dostatok finančnej inteligencie, očakávame, že ich za nás vyrieši vláda. Postupne sa vzdávame našej slobody a vláda získava stále väčšiu kontrolu nad našimi životmi a peniazmi. Kedykoľvek Fed a Ministerstvo financií USA vytiahne banku z ťažkostí, nepomáha tým ľuďom, ale chráni bohatých. Táto záchrana predstavuje blahobyť pre bohatých. S každým záchranným balíkom sa čoraz viac vzdávame našej finančnej slobode a náš podiel na štátnom dlhu neustále rastie. Veľkokorysá vláda, ktorá preberá kontrolu nad bankami a rieši naše osobné finančné problémy prostredníctvom svojich vládnych programov, akými sú napríklad Sociálne zabezpečenie a Medicare, je akousi formou socializmu. Som presvedčený, že socializmus ľudí oslabuje a drží ich v bezmocnosti. V nedeľnej škole som sa dozvedel, ako ľudí naučiť loviť rybu - nie im rybu dať. Pre mňa je blahobyť a podpora bánk tou najčistejšou formou, ako ľuďom dať rybu - namiesto toho, aby sme ich naučili, ako si rybu uloviť.

### **Dane, dlh, inflácia a dôchodok**

Ako som uviedol v prvej kapitole, štyri hlavné sily alebo faktory, ktoré nútia ľudí zápasíť s finančnými ťažkosťami, sú dane, dlh, inflácia a dôchodok. Zároveň sú tieto štyri sily priamo prepojené na Federálny rezervný systém a Ministerstvo financií Spojených štátov. Len čo Fed dostal povolenie tlačiť peniaze, čím zvýšil národné zadĺženie, museli sa zvýšiť aj dane, inflácia a penzijné vklady. Dá sa povedať, že finančné oslabenie ľudí prostredníctvom daní, dlhov, inflácie a penzijných vkladov umožňuje vláde väčšiu konsolidáciu moci. Keď ľudia zápasia s finančnými ťažkosťami, sú ochotnejší pristúpiť na takú vládu, ktorá ich bude chrániť, pričom nevedomky vymieňajú svoju osobnú slobodu za finančnú spásu.

V roku 2009 kleslo percento Američanov, ktorí vlastnia dom. Zabavenie a predaj hypotékového majetku dosahuje rekordné maximum. Znižuje sa počet rodín príslušníkov strednej vrstvy. Klesajú úspory, ak vôbec nejaké existujú. Zadĺženosť rodín je

vyššia. Zvyšuje sa tiež počet ľudí, ktorí oficiálne žijú pod hranicou chudoby alebo ktorí pracujú po dovŕšení dôchodkového veku 65 rokov. Počet bankrotov doslova letí nahor. Množstvo Američanov nemá dosť peňazí na to, aby odišli do dôchodku.

Avšak toto nie je len fenomén týkajúci sa Ameriky. Ide o celosvetovú finančnú krízu. Sprisahanie bohatých zachvátilo každý národ a všetkých ľudí na celom svete.

Bez ohľadu na to, či zastávate teóriu o sprisahaní, faktom zostáva, že svet sa dnes nachádza v najväčšej finančnej kríze v dejinách a ľudia hľadajú vládu, ktorá by ich zachránila. A bez ohľadu na to, či zastávate teóriu o sprisahaní, faktom zostáva, že väčšina ľudí skončí školu bez dostatočných vedomostí o peniazoch, daniach, dlhu, inflácii a dôchodku a že nevie, ako tieto sily ovplyvňujú ich životy.

## **Kto mi zobral peniaze?**

Pozrime sa v krátkosti na tvrdú finančnú realitu, v ktorej mnohí z nás žijú.

Realita Ako sa týka bohatých a chudobných

---

<b>Škola</b>	Väčšina ľudí sa v škole neučí nič o peniazoch. Bohatí sa učia o peniazoch doma.
<b>Zamestnanie</b>	Väčšina ľudí získa zamestnanie, v ktorom pracuje pre bohatých.
<b>Dane</b>	Dane putujú do spoločností, ktoré vlastní bohatí a priatelia politických predstaviteľov vo forme finančnej pomoci. Odhaduje sa, že za každých 1000 dolárov, ktoré vy i ja zaplatíme na daniach, sa nám menej než 200 dolárov vracia ako výhoda. Bohatí vedia, ako sa v takomto systéme pohybovať. Vlastnia podniky, zarábajú viac peňazí a platia menšie percento na daniach ako ich zamestnanci.

- Národný dlh** Keď vláda hovorí o finančnej pomoci v hodnote biliónov dolárov, znamená to, že budúce generácie našich detí budú musieť zaplatiť za takúto finančnú záchranu bohatých. Naše deti zaplatia za tieto finančné balíky vyššími daňami a vyššou infláciou.
- Dom** Splátky za hypotéku idú bankám bohatých ľudí. Ak si zoberiete hypotéku vo výške 100 000 dolárov s úrokovou sadzbou 5% a s fixáciou na tridsať rokov, zaplatíte 93 000 dolárov len na úrokoch. To nezahŕňa poplatky, provízie a ďalšie výdavky.
- Dôchodok** Mnohí ľudia kvôli dôchodku investujú do akcií, obligácií a otvorených podielových fondov. Väčšina ich peňazí sa preinvestuje do podnikov bohatých. Ak investícia stráca na hodnote, vy prichádzate o peniaze - a finančný expert, burzový maklér alebo sprostredkovateľ nehnuteľností si nechávajú províziu.
- Životné náklady** Kto dostáva peniaze, ktoré vynakladáme na poistenie, benzín, telefónne služby, elektrinu a ďalšie životné potreby? Bohatí. Kto ťaží z toho, keď sa zvyšujú ceny našich životných potrieb? Bohatí.

### Komentár čitateľa

*Všimol som si skutočný rozdiel v lekárskom ošetrovaní u rôznych sociálnych skupín. Bud' musíte byť bohatí (sami platíte poistenie alebo vám ho poskytnie zamestnávateľ), alebo veľmi chudobní*

*(vládne poistenie zdarma), aby ste dostali lekárske ošetrovanie. Zaujímalo by ma, koľko majiteľov malých firiem a podnikateľov si v skutočnosti môže dovoliť „dobré“ poistenie, nielen nejaký katastrofický penzijný plán. Som presvedčený, že väčšina ľudí zostáva v zamestnaní, ktoré nenávidia, a nikdy nepodstúpia riziko rozbehnúť vlastný podnik, lebo majú strach, že prídu o zdravotné poistenie pre svoje rodiny.*

–BRYANP

### ***Najväčšie klamstvá o peniazoch***

Môj chudobný otec bol skvelý človek; vzdelaný, usilovný, pocitívny a spravodlivý učiteľ a štátny zamestnanec. No keď prišlo na peniaze, bol to klamár. Keď rozprával o robote, učení a živote, často hovoril niečo v zmysle „peniaze ma nezaujímajú“ alebo „ja to nerobím pre peniaze“ alebo „peniaze nie sú také dôležité.“ Vždy, keď som ho počul niečo také povedať, som len pokrútil hlavou. Pre mňa to boli klamstvá. Jedného dňa som sa ho opýtal: „Ak ťa nezaujímajú peniaze, prečo potom prijímaš výplatu? Prečo často hovoríš, že nedostávaš, čo si zaslúžiš? Prečo dúfaš, že ti zvýšia plat? Nemal na to odpoveď.“

Rovnako ako môj otec, aj mnohí ďalší ľudia sa necítia dobre, keď sa hovorí o peniazoch. Mnohí ľudia klamú alebo popierajú význam peňazí v ich živote. Často sa hovorí: „Nikdy nedebatuj o sexe, peniazoch, náboženstve alebo politike.“ Tieto témy sú príliš premenlivé a sú súčasťou našej prirodzenosti. Preto väčšina ľudí radšej hovorí o počasí, športe, o tom, čo je v televízii alebo o najnovšej diéte. Tieto veci sú povrchné - dokážeme žiť s nimi, ale aj bez nich. Avšak nedokážeme žiť bez peňazí.

Veľa ľudí súhlasí s výrokom, ktorý som uviedol v úvode tejto knihy: „Peniaze sú koreňom všetkého zla.“ To, čo nechápu v súvislosti s týmto výrokom, je, že peniaze ako také nie sú koreňom všetkého zla. Veľa ľudí verí, že peniaze majú moc korumpovať, čo môže byť pravda. Takisto veľa ľudí verí, že keby deti vedeli, ako zarábať peniaze, možno by už nemali záujem získať dobré vzdelanie. Aj to je možné. Žiť naplno znamená utrácať peniaze; a zarábať peniaze - to je jeden z aspektov života. Väčšina ľudí trávi celý svoj život prácou kvôli peniazom. Veľa rozvodov a rozpadov manželstiev je zapríčinených hádkami pre peniaze.

Udržiavať ľudí vo finančnej nevedomosti je zlo, pretože veľa ľudí robí zlé veci kvôli peniazom, ako napríklad to, že zostávajú v zamestnaní, ktoré sa im nepáči, pracujú pre ľudí, ktorých si nevážia, uzatvárajú manželstvá s tými, ktorých neľúbia, berú si to, čo im nepatrí a očakávajú od iných - napríklad od svojej rodiny alebo vlády - že sa o nich postarajú, hoci sú schopní postarať sa sami o seba.

## Zastarané názory

Názor, že peniaze nie sú dôležité, je zastaraný.

### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Kráľ Šalamún, žijúci cca 850 - 900 pred Kr., najmúdrejší a najbohatší muž svojej doby, napísal:  
„Pre radosť robia chlieb a víno obveseluje život,  
ale peniaze dokážu všetko!“\**

—DRMLNICHOLS

\*Kazateľ X 19, preložil M. M. Dedinský, vyšlo vo vydavateľstve Tatran, Bratislava 1989 (pozn.prekl.).

Veľmi zjednodušene povedané, človek sa vyvíjal v rámci štyroch základných spoločenských epoch. Sú to:

**1. Vek lovcov a zberačov.** V prehistorických obdobiach peniaze neboli dôležité. Pokiaľ mal človek kopiju, orechy, bobule, jaskyňu a oheň, jeho základné potreby boli uspokojené. Pôda nebola dôležitá, lebo ľudia kočovali a išli za potravou. Žili v kmeňoch s veľmi nízkou hierarchiou. Vodca si nežil o nič lepšie ako ostatní. Počas tohto obdobia existovala len jedna trieda ľudí, preto peniaze nič neznamenali.

**2. Poľnohospodársky vek.** Len čo sa ľudia naučili zbierať úrodu a domestikovali zvieratá, stala sa pôda dôležitou. Obchod sa realizoval výmenou. Peniaze neboli dôležité, pretože aj keď ste ich nemali, dokázali ste prežiť. Počas tohto veku pôdu vlastnili králi a kráľovné. Roľníci obrábajúci pôdu odvádzali rodine, ktorá ju vlastnila, dane vo forme úrody a zvierat. Pôda bola pre panovníkov ich realitou a pojem nehnuteľnosť (real estate) vlastne znamená „realitný majetok“, čo je odvodené zo spojenia kráľovský majetok (royal estate). Z rovnakého dôvodu to pre nich znamenalo statok a preto majiteľa statku, ktorému platili rentu, dnes často voláme „statkár“ (landlord). Existovali dve skupiny ľudí: panovníci a roľníci.

**3. Priemyselný vek.** Myslím si, že priemyselný vek sa začal už okolo roku 1500. Krištof Kolumbus, ktorý hľadal cestu po mori do Ázie, potvrdil, že Zem nie je plochá. Nehľadal Nový svet, ako sa na mnohých školách učí. Hľadal obchodné cesty pre dovoz prírodných zdrojov, akými sú zlato, meď, kaučuk, olej, stavebné drevo, kožušina, korenie, kov a textil, ktoré boli pre priemyselný vek nevyhnutné.

Ľudia odchádzali z fariem a sťahovali sa do miest, čo prinášalo veľké problémy, ale i príležitosti. V priemyselnom veku už roľníci neplatili panovníkovi, ale noví kapitalisti platili zamestnancom a namiesto pôdy vlastnili korporácie.

Korporácie boli založené najmä preto, aby chránili bohatých ľudí, investorov a ich peniaze. Bohatí ľudia zakladali korporácie

už pred vyplávaním lode do Nového sveta. Ak sa loď stratila a námorníci zahynuli, bohatí neniesli zodpovednosť za straty na životoch. Jediné, čo stratili, boli ich vlastné peniaze.

Dnes je to v podstate rovnaké. Ak generálny riaditeľ privedie spoločnosť na mizinu, zaťaží ju nadmerným dlhom, vyplatí svojim riadiacim pracovníkom miliónové platy a odmeny alebo okradne zamestnancov o ich penzijné úspory v dôchodkových fondoch, sú to zamestnanci, ktorí strácajú všetko, zatiaľ čo bohatí sú pred stratou a finančnými záväzkami často chránení - dokonca aj pred trestnou zodpovednosťou.

Aj počas priemyselného veku neboli peniaze dôležité. Boli totiž stanovené nepísané pravidlá medzi zamestnávateľom a zamestnancom, ktoré im mali zaručiť prácu a doživotnú výplatu - čiže istotu práce, a tým finančnú istotu. Pre ľudí z generácie mojich rodičov peniaze neboli dôležité, pretože dostávali dôchodok od firmy alebo vlády, poctivo platili za svoj dom a ukladali si peniaze do banky. Nepotrebovali svoje peniaze investovať.

To všetko sa zmenilo v roku 1974, kedy americký Kongres schválil Zákon o dôchodkovom zabezpečení zamestnancov. To viedlo k plánom známym ako 401(k), IRA, Keoghov plán a iným penzijným plánom. V roku 1974 sa peniaze stali dôležité a ľudia sa museli naučiť s nimi dobre hospodáriť, inak zomierali chudobní, pretože žili len zo systému sociálneho zabezpečenia, podobne ako môj otec, keď prišiel o svoje štátne zamestnanie.

**4. Informačný vek.** Žijeme v informačnom veku. V tomto veku sú peniaze dôležité. Presnejšie, finančné vedomosti sú dôležité. Problém spočíva v tom, že náš vzdelávací systém sa stále nachádza v priemyselnom veku a v mysliach mnohých intelektuálov i akademicky vzdelaných ľudí prevláda názor, že peniaze nie sú dôležité. Mnohí z týchto ľudí sa riadia starými, dávno prekonanými predstavami o peniazoch. Ale peniaze sú dôležité. V súčasnosti sú dokonca kľúčovým aspektom života.

Finančná istota je dnes dôležitejšia ako *istota práce*.

## Komentár čitateľa

*Až do nedávna som kládol istotu práce na rovnakú úroveň ako finančnú istotu; nikdy som o tom neuvažoval inak. Dnes som už múdrejší.*

–JAMESBZC

## Finančné vzdelanie

Dnes je nevyhnutné mať tri typy vzdelania. Sú to:

**1. Všeobecné (akademické) vzdelanie.** To zahŕňa schopnosť čítať, písať a riešiť základné matematické problémy. *V informačnom veku je schopnosť človeka držať krok s meniacimi sa informáciami dôležitejšia ako to, čo sa naučil včera v škole.*

**2. Odborné (profesijné) vzdelanie.** Tento typ vyžaduje vedomosti z oblasti remesiel a rôznych odborov, ktoré nám zarobia peniaze. Nieкто napríklad chodí na lekársku fakultu, aby sa stal lekárom alebo na policajnú akadémiu, aby sa stal členom policajného zboru. Dnes si schopnosť byť finančne úspešný vyžaduje oveľa dôkladnejšie odborné vzdelanie. *V informačnom veku je odborné vzdelanie nevyhnutné pre istotu zamestnania.*

**3. Finančné vzdelanie.** Finančné vzdelanie tvorí základ pre finančnú inteligenciu. Finančná inteligencia nie je ani tak o tom, koľko peňazí dokážete zarobiť, ale najmä o tom, koľko peňazí máte k dispozícii, ako pre vás vaše peniaze pracujú a koľkým nasledujúcim generáciám vaše peniaze odovzdáte. *V informačnom veku je finančné vzdelanie nevyhnutné na dosiahnutie finančnej istoty.*



Väčšina vzdelávacích systémov odvádza skvelú prácu, čo sa akademického a odborného vzdelania týka, ale zlyháva pri finančnom vzdelávaní.

### *Prečo je v informačnom veku finančné vzdelanie také dôležité*

Takisto žijeme vo veku informačného preťaženia. Informácie sú všade - na internete, v televízii, rádiu, časopisoch, bulletinoch, získavame ich cez mobilné telefóny, v školách, prostredníctvom podnikania, v kostoloch, na billboardoch a inde. Vzdelanie je potrebné na to, aby ste dokázali všetky tieto informácie spracovať a zatriediť. Tu sa prejavuje dôležitosť finančného vzdelania.

V dnešnej dobe sa na nás informácie o financiách hrnú zo všetkých strán. Bez finančného vzdelania má človek horšie schopnosti využiť tieto finančné informácie pre vlastnú potrebu. Ak niekto napríklad povie, že cenovo-výnosový koeficient P/E (zisk pripadajúci na akciu) je 6 alebo najvyššia úroková sadzba na nehnuteľnosť je 7 percent, čo vám to hovorí? Alebo keď finančný poradca povie, že akciový trh ide hore v priemere o 8 percent za rok, čo si o tom myslíte? Možno sa pýtate: „Je táto informácia pravdivá a je 8 percent ročne dobrá alebo zlá výnosnosť?“ Ešte raz, bez vzdelania človek nedokáže adekvátne interpretovať informácie. Hodnota informácie je bez vzdelania limitovaná. Táto kniha by vám mala doplniť vaše finančné vzdelanie, naučiť vás nové finančné pravidlá i to, ako tieto nové pravidlá ovplyvňujú váš život, či už si to uvedomujete alebo nie.

### **Nové peňažné pravidlo č.1: Peniaze sú vedomosti**

Prvé nové peňažné pravidlo hovorí: Peniaze sú vedomosti.

Dnes nepotrebujete peniaze na to, aby ste zarobili peniaze. Jednoducho potrebujete vedomosti. Ak je napríklad na burze cenných papierov cena akcie odhadnutá na 100 dolárov, môžete s touto akciou špekulovať na pokles, čo znamená, že si môžete požičať

akcie na biassový predaj. Povedzme, že si na burze požičiam 1000 akcií ohodnotených na 100 dolárov, predám ich a vložím 100 000 dolárov na svoj účet. Potom cena akcie poklesne na 65 dolárov a ja na burze spätne odkúpim 1000 akcií za celkových 65 000 dolárov a získam rozdiel 35 000 dolárov, a to všetko za nižšie poplatky, provízie a náklady za celú transakciu. To je v podstate princíp biassového predaja alebo špekulácie na pokles. Jediné, čo som potreboval, aby som zarobil tieto peniaze, boli vedomosti. Najprv som musel vedieť, že existuje niečo ako biassový predaj, potom sa naučiť, ako takú obchodnú techniku využiť. Viem robiť podobné transakcie v podnikaní i pri obchodovaní s nehnuteľnosťami.

Ďalej v tejto knihe ukážem podobné príklady, ako sa dajú zarábať peniaze z ničoho - len pomocou vedomostí. Mnohé z týchto príkladov vychádzajú zo skutočných transakcií, ktoré som sám urobil, a ktoré mi okrem peňazí zarobených len vďaka vedomostiam, priniesli vyššiu výnosnosť s nižším rizikom ako investície do podielových fondov. Navyše, podobné transakcie mali za následok nízke alebo dokonca žiadne dane.

V dnešnom veku informácií sa dá bohatstvo získať alebo stratiť za jediný krátky okamih v závislosti od dobrých alebo zlých informácií. Ako väčšina z vás vie, mnohí ľudia za posledné obdobie stratili miliardy dolárov vďaka zlým radám, nesprávnym informáciám a nedostatku finančného vzdelania. Desivé je, že väčšina tých ľudí, ktorí servírujú zlé finančné rady, podávajú aj rovnako zlé informácie. Známý biblický citát hovorí: „Môj ľud hynie, lebo nemá poznania.“ \* Dnes mnohí ľudia hynú finančne, lebo sa držia starých finančných pravidiel, akými sú napríklad „sporte peniaze“ a „zbavte sa dlhu“. Alebo veria, že investovanie je riskantné, zatiaľ čo oveľa riskantnejšie je mať nedostatok finančného vzdelania, skúseností a zlých finančných poradcov. Dnes môže človek zarábať peniaze bez peňazí. Rovnako môže prísť o celoživotné úspory v jedinom okamihu. Presne to mám na mysli, keď hovorím, že peniaze sú vedomosti.

\*Ozeáš 4:6, (pozn . prekl.).

## Komentár čitateľa

*Povedal by som, že tento názor je správny, ale takisto tvrdím, že realizácia vedomostí je v skutočnosti dôležitejšia. To, že človek vie, ako zrealizovať biassový predaj, vytvoriť v/ebovú stránku alebo čokoľvek iné, nutne neznamená, že vytvára bohatstvo.*

–RAMASART

*Ja by som tento výrok uviedol v opačnom poradí, ale podstata tohto pravidla je, že mať správne informácie je oveľa lepšie ako mať peniaze. Bohatý človek sa nemusí obávať toho, že skončí na mizine, pretože pozná taktiky, ktoré môže uplatniť na opätovné získanie svojho bohatstva. A naopak človek, ktorý má dnes značné množstvo peňazí, môže žiť vo veľkej neistote, pretože nevie, ako rozmnožiť svoje bohatstvo prostredníctvom nových schopností - nových informácií, ktoré nevie použiť.*

–DLSMITH29

## Na záver

Je dosť zlé, že naše školy učia študentov len málo, ak vôbec niečo, o peniazoch. A v súčasnosti mnohí z bohatých bojujú proti stimulačným plánom prezidenta Obamu utraťiť väčšie množstvo peňazí na zlepšenie vzdelania. Len čas ukáže, či tieto plány budú fungovať, ale napriek všetkému sa skutočne nazdávam, že prísun peňazí na vzdelanie je nesmierne dôležitý pre rozvoj silnej ekonomiky, krajiny a slobodného sveta.

Som zástancom vzdelávania. V ázijských kultúrach je učiteľ tým najváženejším odborníkom, zatiaľ čo v západnej kultúre je učiteľ najpodradnejšie plateným odborníkom zo všetkých vzdelaných profesionálov. Verím tomu, že pokiaľ by sme si vážili vzdelanie tak, ako o tom rozprávame, platili by sme našim učiteľom viac a vybudovali by sme lepšie a bezpečnejšie školy v zlých štvrtiach. Pre mňa je zločinom, že v Amerike rozhoduje o kvalite vzdelania naša dedičská daň. Inými slovami, školy v zanedbaných častiach mesta dostávajú menej z peňazí poplatníkov ako školy, ktoré sa nachádzajú v bohatých štvrtiach. To je sprisahanie bohatých!

Rovnako verím, že pokiaľ by sme si skutočne vážili vzdelanie, zvyšovali by sme finančnú gramotnosť ľudí, a tým uznali, že peniaze sú ústredným a dôležitým aspektom našej existencie. A zatiaľ čo sa veľa takzvaných „zástancov vzdelávania“ vysmieva mojim myšlienkam, ja sa jednoducho pýtam: „Prečo naďalej obhajovať systém navrhnutý tak, aby vyrábal iba kolieska v stroji namiesto ľudí schopných slobodne myslieť? A prečo naďalej obhajovať systém vytvorený na potlačanie finančného vzdelávania namiesto toho, aby vychovával finančne gramotných ľudí, ktorí môžu prosperovať v kapitalistickom zriadení?“

Či už veríte rovnako ako ja, že existuje sprisahanie proti vzdelávaniu, faktom zostáva, že náležité finančné vzdelanie je dnes dôležitejšie ako kedykoľvek predtým. Keď som bol dieťa, moji spolužiaci aj so zlým prospechom mohli získať dobre platené zamestnanie na plantážach s cukrovou trstinou alebo v továrni. V súčasnosti, keď sa zatvárajú továrne a práca sa presúva do zahraničia, dieťaťu, ktorému sa v škole nedarí, sa zrejme nebude dariť ani v živote. Preto svet potrebuje lepšie a bezpečnejšie školy, lepšie platených učiteľov a viac finančného vzdelania.

Vo veku informácií sme presýtení údajmi. Vzdelanie nám dáva silu previesť získané informácie do jazyka, ktorý nám môže priniesť lepší život. Dajte nám silu vyriešiť svoje vlastné finančné problémy a nečakať, že ich za nás vyrieši vláda. Prestaňte poskytovať finančné pomoci a všetky tie prídely. Je čas skončiť so sprisahaním bohatých. Je čas naučiť nás, ako si uloviť rybu.

### 3. kapitola

# *Sprisahanie proti našim peniazom: banka nikdy nie je na mizine*

*Banka nikdy nieje „na mizine“. Ak banke dôjdu peniaze, môže ich vydať toľko, koľko treba; stačí napísať sumu na hocijaký kúsok obyčajného papiera.*

—PRAVIDLO STOLOVEJ HRY MONOPOLY

## *Deň, kedy zomrel dolár*

15. augusta 1971 zomrel americký dolár. V ten deň prezident Nixon bez povolenia Kongresu zrušil vzťah medzi americkým dolárom a zlatom a dolár sa stal peniazmi z hry Monopoly. Potom nasledoval najväčší ekonomický boom v dejinách.

Dnes, kedy kolabuje globálna ekonomika, ústrední bankári na celom svete vytvárajú bilióny dolárov, jenov, peso, eur a li-bier tým, že nasledujú pravidlá pre bankárov z hry Monopoly.

Problém spočíva v tom, že Monopoly sú iba hra. Aplikácia pravidiel tejto hry v praxi je návodom na deštrukciu spoločnosti v tej podobe, v akej ju dnes poznáme. Ako raz povedal významný anglický ekonóm John Maynard Keynes: „Nenájdem rafinovanejší a spoľahlivejší prostriedok na rozvrátenie existujúcich základov spoločnosti, než je znehodnotenie meny. Tento proces zamestnáva všetky skryté sily ekonomického zákona na strane deštrukcie a robí to spôsobom, ktorý nie je schopný diagnostikovať ani jeden človek z milióna.“ V súčasnosti je naše hospodárstvo choré, pretože splašené tlačiarenské lisy Fedu zaplavujú náš monetárny systém smiešnymi peniazmi, ktoré ničia našu terajšiu menu, a nikto nie je schopný určiť diagnózu tohto problému. Je to presne tak, ako na to Keynes upozornil už pred mnohými rokmi.

#### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Monopoly a peniaze... John Kenneth Galbraith raz slávne poznamenal: „Proces, akým banky vytvárajú peniaze, je natoľko prostý, že odpudzuje zdravý rozum.“*

–HELLSPARK

*Nikdy som nevedel, že také pravidlo v hre Monopoly existuje! Je desivé, ako veľmi sa to podobá skutočnému životu. Príklady, ktoré mám na mysli, sú bankové úvery a kreditné karty.*

–AJOYFLOWER

## ***Peniaze z ničoho***

Jedným z dôvodov, prečo ľudia ignorovali Keynesovu radu, Nixonovu zmenu z roku 1971 a iné veci týkajúce sa deštrukcie peňazí je, že znehodnotenie meny viedlo mnohých ľudí k pocitu možnosti náhleho zbohatnutia. Ľudia vlastnili množstvo kreditných kariet a nakupovanie sa stalo národným športom. Mnohí príslušníci strednej vrstvy sa stali pseudomilionármi, lebo si mysleli, že hodnota ich domov magicky narástla. Začali veriť, že ich dôchodok bude financovaný ziskami z trhu cenných papierov. Začali využívať hotovostné pôžičky na domácnosť na zaplatenie rodinných dovolení. Namiesto jedného auta si zadovážili ešte Mercedes, malú dodávku a terénne vozidlá kategórie SUV. Deti začali chodiť na vysokú školu a boli zaťažované študentskými pôžičkami, ktoré splácali celé roky. Príslušníci strednej vrstvy oslavovali svoje znovunájdene bohatstvo návštevami nóbl reštaurácií, nosili značkové oblečenie, vozili sa na Porsche a bývali v impozantných gýčových domoch - to všetko sa financovalo z dlhu.

Dnes sa najväčší hospodársky boom v dejinách končí. Problém však je, že tento boom bol spôsobený dlhom, nie peniazmi; bol spôsobený infláciou, nie produkciou; bol vytvorený pôžičkami, nie prácou. V mnohých ohľadoch to boli peniaze za nič - lebo peniaze skutočne neboli ničím. Ako hovoril Keynes, naše peniaze boli znehodnotené. Vyzeráme ako boháči, ale spoločnosť, ako ju poznáme, kolabuje.

Po roku 1971 mohli ústrední bankári vytvárať peniaze tak, že iba tlačili viac papierových bankoviek. V dnešnom digitálnom veku už bankári nepotrebujú na vytvorenie peňazí papier. Zatiaľ čo čítate tieto riadky, miliardy dolárov, jenov, eur, peso a libier sú vytvárané elektronicky - z ničoho.

Podľa pravidiel hry Monopoly, vy i ja sa môžeme dostať na mizinu, ale bankár nikdy. Koniec koncov, globálna hra Monopoly musí pokračovať.

## ***Byť svedkom zmeny***

V roku 1972 som slúžil ako pilot na palube materskej lietadlovej lode pri pobreží Vietnamu. Vojna sa nevyvíjala priaznivo. Vedeli sme, že prehrávame, ale ako príslušníci námornej pechoty sme sa nemohli nad touto skutočnosťou pozastavovať. Ako námorný dôstojník som musel udržiavať svojich mužov v optimizme, aby sa koncentrovali na prežitie, a zároveň boli pripravení nasadiť svoje životy jeden za druhého i za svoju vlasť. Nemohol som dať najavo svoje pochybnosti alebo strach, rovnako ako oni tajili tie svoje.

Udržiavať morálku na vysokej úrovni bolo ťažké, lebo sme si všetci uvedomovali, že v tomto období vojny sa udalosti obracajú proti nám. Takisto sme si uvedomovali, že prehrávame vojnu aj doma. Vždy, keď sme videli obrázky protestujúcich študentov páliacich povolávacie rozkazy a americkú vlajku, kládli sme si otázku, kto má pravdu a kto sa mýli.

Dokonca i niektoré populárne rockové pesničky boli v tom období zamerané proti vojne. V jednej z nich sa spievalo: „Vojna, na čo je dobrá? Úplne na nič.“ My sme sa však nenechali týmto textom odradiť a spoločne sme vykrikovali tento verš vždy, keď sme leteli do boja. Z nejakého zvláštneho dôvodu nám táto pesnička dodávala odvahu robiť, čo sme museli a čeliť najhoršej skutočnosti - smrti.

Noc pred každou bojovou úlohou som zvykol zísť na provu lietadlovej lode, sadol som si tam úplne sám a nechal vietor, aby odháňal strach z mojich myšlienok. Nemodlil som sa, aby som zostal nažive. Iba som sa pýtal, ako budem čeliť smrti, ak to má byť moje posledné brieždenie. Nechcel som zomrieť ako zbabelec. Nechcel som, aby strach predurčoval môj život.

Preto som po návrate z vojny nehľadal istotu zamestnania - nedovolil som strachu z finančnej neistoty ovplyvniť môj život. Namiesto toho som sa stal podnikateľom. Keď skrachoval môj prvý podnik, prišiel som o všetko, ale nedovolil som strachu, úzkosti ani pochybnostiam, aby mi zabránili v tom, čo som potreboval urobiť. Jednoducho som sa pozviechal a vrátil späť, aby



Som podnik znova oživil. Poučenie z vlastných podnikateľských chýb bolo tou najlepšou obchodnou školou, akú som kedy mohol navštevovať. A ešte stále v tejto škole som.

Za posledné roky, počas ktorých trhy s cennými papiermi a nehnuteľnosťami zažívali boom a blázni sa hrnuli do investovania, nedovolil som chamtivosti nadobudnúť prevahu nad mojím logickým myslením. Dnes, počas tejto hospodárskej krízy, mám rovnaký strach ako všetci ostatní. Avšak nedovolím, aby mi zabránil robiť to, čo treba. Nepozerám sa len na krízu samotnú, ale usilujem sa vidieť aj príležitosti, ktoré kríza poskytuje. To je lekcia, ktorú som dostal vo Vietname a ktorá mi okrem iného ukázala, čo všetko mi vojna dala.

Zároveň mi vietnamská vojna poskytla miesto do prvého radu, aby som mohol byť svedkom jednej z najväčších zmien v dejinách sveta: zmeny v peňažných pravidlách.

## List z domu

Vo vojnovej zóne bolo najdôležitejšou časťou dňa čítanie listov. Listy z domu sa opatrovali ako poklad, ktorý znamenal spojenie s najdôležitejšími ľuďmi v našom živote.

Jedného dňa som dostal list od môjho bohatého otca. Neozýval sa mi často, pretože to nebol môj skutočný otec. Bol to otec môjho najlepšieho priateľa. Od veku deväť rokov bol pre mňa ako môj druhý otec a finančný učiteľ. Jeho krátky list začínal slovami s tučnými písmenami: Pravidlá peňazi sa zmenili. Ďalej mi v liste radil, aby som čítal Wall Street Journal a sledoval cenu zlata. Prezident Nixon odobral americkému doláru zlatý štandard v roku 1971, vysvetľoval a niekoľkokrát poznamenal, že cena zlata bola kedysi zafixovaná na 35 dolároch za uncu, ale už viac nie je. Len čo Nixon zrušil spojenie medzi dolárom a zlatom, začala cena zlata stúpať hore. Ešte skôr, ako som dostal jeho list, kolísala cena zlata medzi 70 až 80 dolármi za uncu.

V tom čase som nemal poňatia, z čoho bol taký rozčúlený. Keď som bol dieťa, môj bohatý otec zriedka hovoril o zlate, iba sa

zmienil, že kryje naše peniaze. Čo to znamená a aký to má význam, bolo vtedy nad moje chápanie. Až na základe tónu jeho listu, ktorý som vtedy dostal vo Vietname, som pochopil, že bol rozčúlený kvôli zmene, ktorú Nixon urobil. Jeho odkaz bol jednoduchý: s dolárom, ktorý nie je krytý zlatom, si bohatí začnú hrať svoju finančnú hru, akú svet ešte dovtedy nezažil. Vysvetľoval: „Tým, že cena zlata je pohyblivá voči doláru, čaká nás ten najväčší boom a zároveň fiasko, aké kedy svet videl. S nekrytým dolárom vstupujeme do obdobia extrémnej finančnej nestability. Inflácia vyletí do závrtných výšok. Bohatí ešte viac zbohatnú a ostatných to úplne zničí.“ Svoj list zakončil slovami: „Z dolára sa teraz oficiálne stali smiešne peniaze a pravidlá z hry Monopoly sú nateraz novými svetovými peňažnými pravidlami.“

Znovu opakujem, vtedy som celkom nechápal jeho odkaz. Ale teraz, keď som starší a múdrejší, verím, že hovoril o tom, že prišiel jeho čas veľmi zbohatnúť. Bola to jeho životná príležitosť - a mal pravdu. Môj bohatý otec počas hospodárskeho boomu veľmi zbohatol. Môj chudobný otec lipol na istote zamestnania a tento najväčší boom v dejinách prepásol.

### *Konečne som si prečítal pravidlá*

O niekoľko dní neskôr som zašiel do miestnosti pre dôstojníkov, kde som našiel ošúchanú hru Monopoly a zahral som si ju so skupinou pilotov. Keďže som ju predtým už mnohokrát hral, neobťažoval som sa prečítať si znovu pravidlá. Ako však hra pokračovala, vybavili sa mi slová bohatého otca o tom, že pravidlá hry Monopoly sú nateraz novými svetovými peňažnými pravidlami. Pri čítaní pravidiel hry som narazil na jedno, o ktorom sa zmieňoval môj bohatý otec. Hovorilo:

Banka nikdy nie je „na mizine“. Ak banke dôjdu peniaze, môže ich vydať toľko, koľko treba; stačí napísať sumu na hocijaký kúsok obyčajného papiera.

Dnes, čiastočne aj vďaka jednoduchému upozorneniu môjho bohatého otca, viem, prečo zápasíme s takou masívnou globálnou krízou. Pre bohatých a mocných zmena pravidiel znamenala, že môžu tlačiť peniaze aj na obyčajný kúsok papiera. Naša mena bola znehodnotená.

Ešte pred rokom 1971 bol dolár zlatý, pretože bol krytý zlatom. Dnes sú naše peniaze toxické a spôsobili ľuďom i podnikom na celom svete závažné ochorenie. Je to akoby ste pili znečistenú vodu a čudovali sa, prečo ste chorí. Zmenou peňažných pravidiel nás mohli bohatí legálne okrádať prostredníctvom samotného peňažného systému.

### *Začína skutočné životné vzdelávanie*

V roku 1972 som poslúchol radu svojho bohatého otca a pozorne som si prečítal Wall Street Journal, hľadajúc články o zlate. Tým sa začalo moje vzdelávanie ohľadom zlata a jeho vzťahu k peniazom. Prečítal som každý článok, ktorý som na túto tému našiel. Ale nemusel som iba čítať, aby som získal ponaučenie. Praktické príklady sa nachádzali všade okolo mňa.

Jedného dňa som letel zo svojej materskej lietadlovej lode do malej dedinky v blízkosti Da Nangu, najvýznamnejšieho mesta v Južnom Vietname. Do stanoveného návratu späť na loď nám zostalo pár hodín času, a tak sme sa spolu s veliteľom posádky šli poprechádzať po tejto dedinke. On chcel kúpiť mango a papáju, exotické ovocie, ktoré sme na lodi nedostávali.

Keď si vybral svoj tovar, siahol do vrečka svojej leteckej kombinézy a vytiahol zväzok piastrov, papierových peňazí Južného Vietnamu. „Nie, nie, nie," povedala predavačka ovocia a mávala rukou. Dávala nám najavo, že nezoberie „pí", ako sa piastre často nazývali. Veliteľ posádky potom vytiahol päťdesiatdolárovú bankovku a podal ju predavačke. Neochotne ju zobrala a celá zamračená ju podozrievavo kontrolovala. Nakoniec povedala: „OK, vy počkať," a odbehla k vedľajšiemu stánku, kde niečo vymenila, pribehla späť a podala veliteľovi tašku s ovocím.

„Čo to malo všetko znamenať?" opýtal som sa ho.

„Chystá sa utiecť," odpovedal. „Plánuje odísť z krajiny."

„Ako to viete?" opýtal som sa.

„Vyberá si peniaze," povedal. „Vie, že ich piastre sú bezcenné. Nikde okrem Južného Vietnamu ich neprijmú. Prečo by niekto prijímal peniaze krajiny, ktorá už čoskoro nebude existovať? A takisto vie, že americký dolár klesá na hodnotu, ako stúpa cena zlata. Preto odbehla do druhého stánku zameniť moju bankovku za zlato."

Keď sme sa vracali k helikoptére, povedal som: „Všimol som si, že vám vydala v piastroch."

„Tiež som si to všimol," odpovedal môj veliteľ a usmieval sa. „Mám tašku ovocia, vrečko plné tých ich pečiek a ona má zlato. Možno je len predavačka ovocia, ale čo sa týka peňazí, nie je hlúpa."

O tri týždne neskôr sme s veliteľom leteli na sever a pátrali po starodávnej zlatej bani, aby sme nakúpili nejaké zlato. Myslel som si, že za nepriateľskou líniou kúpim zlato za lepšiu cenu. Riskoval som svoj život i životy príslušníkov mojej posádky len aby som zistil, že nech sa nachádzam kdekoľvek na svete, cena zlata je rovnaká. Moje skutočné vzdelávanie v oblasti nových peňažných pravidiel a vzťahu medzi „monopolnými" peniazmi a zlatom sa dalo do pohybu.

### *Nespokojná verejnosť*

V roku 2009 sa stav ekonomiky zhoršil a narastal nepokoj. Ľudia vedeli, že niečo nie je v poriadku, ale nevedeli, čo presne to je. Opäť sa dostávame k tomu, čo povedal John Maynard Keynes: „Tento proces [znehodnotenia meny] zamestnáva všetky skryté sily ekonomického zákona na strane deštrukcie a robí to spôsobom, ktorý nie je schopný diagnostikovať ani jeden človek z milióna."

V súčasnosti ľudia stále robia to, čo ich učili robiť - chodia do školy, tvrdo pracujú, platia účty, sporia, investujú svoje peniaze do podielových fondov a dúfajú, že veci sa vrátia do normálu. Preto sa každý sťažuje na svoj podiel na balíku finančnej pomoci. Málo

Ľudí si uvedomuje, že koreňom nášho problému sú naše peniaze - práve to, kvôli čomu pracujeme a od čoho sme závislí. Mnohí si neuvedomujú, že tí, ktorí kontrolujú množstvo peňazí v ekonomike, chcú, aby sme potrebovali čoraz viac ich toxických peňazí. Čím viac peňazí potrebujeme, tým viac ich môžu vytlačiť a tým viac sa stávame bezmocní, čo smeruje k socializmu. Namiesto toho, aby vláda učila ľudí uloviť si rybu, rybu im dáva a ľudia sa stávajú od vlády závislí a spoliehajú sa na to, že vyrieši ich finančné problémy.

### *Nespoliehajte sa na to*

Iróniou osudu je, že svet sa pozerá na Federálnu rezervnú banku a Ministerstvo financií Spojených štátov ako na tých, ktorí by mali vyriešiť naše finančné ťažkosti, hoci práve tieto inštitúcie spôsobujú naše problémy. Ako už vieme, Federálna rezervná banka nie je federálna a nie je ani americká. Federálny rezervný systém vlastní niektoré z najbohatších rodín sveta. Fed je bankový kartel tak ako OPEC je ropný kartel. Málo ľudí si uvedomuje, že nemá rezervy, pretože nemá peniaze. Nepotrebuje obrovský trezor na peniaze. Načo je potrebné uchovávať peniaze, keď pre bankárov platia pravidlá z Monopolov? Federálna rezervná banka nie je banka - taká predstava je rovnako iluzórna ako aj naše peniaze.

Niektorí ľudia tvrdia, že vytvorenie Federálneho rezervného systému bolo protiústavné. Myslia si, že vytvorenie Fedu ublížilo svetovej ekonomike - a aj ublížilo. Sú však i takí, ktorí tvrdia, že vytvorenie Federálneho rezervného systému je najlepšou vecou, čo sa svetu mohla prihodiť. Hovoria, že vďaka tomu na svete vzniklo bohatstvo ako nikdy predtým - a je to tak.

Zakladateľom Fedu veľmi neprosperovalo spochybňovanie ich pohnútok. Skutočnosť je dnes taká, že Fed riadi túto hru. Nepýtajme sa, čo prezident Obama mieni urobiť s hospodárskou krízou, ale spýtajme sa sami seba: „Čo s tým mienim urobiť ja?“ Namiesto otázky, či biliónový stimulačný balík pomôže, je múdrejšie sa opýtať: „Odkiaľ ten bilión dolárov pochádza? Leží u niekoho v trezore?“

Jednoducho povedané, svetové centrálné banky môžu urobiť len dve veci:

1. Vytvoriť peniaze z ničoho práve tak, ako to dovoľujú pravidlá hry Monopoly - niečo, čo sa dnes robí v biliónoch.
2. Požičať peniaze, ktoré nemajú. Keď si chcete požičať peniaze z banky, banka ich kvôli tomu nemusí mať v trezore.

### *Hra s nulovým súčtom*

Vždy, keď si v minulosti vlády vytlačili svoje nekryté peniaze, tieto peniaze získali späť svoju skutočnú hodnotu - teda nulovú. Papierové peniaze totiž predstavujú hru s nulovým súčtom, kde jeden získa a druhý stratí. Stane sa to isté s dolárom, jenom, pesom, librou či eurom? Bude sa história opakovať?

Teraz počujem veľa hrdých a zanietovaných Američanov hovoriť: „Toto sa v Amerike nestane. Naše peniaze nikdy neklesnú na nulovú hodnotu.“ Bohužiaľ sa to už stalo - a veľakrát. V období vojny za nezávislosť tlačila americká vláda menu známou ako kontinentálne menové poukážky, hovorovo „kontinentálky“. Keď vláda vytlačila túto menu, naše peniaze sa stali fraškou a vznikla tak fráza „nestojí to ani za jednu kontinentálku“, čiže nestojí to za nič. To isté sa stalo s konfедераčným dolárom. Kedykoľvek si potrebujem pripomenúť peniaze s nulovou hodnotou, spomeniem si na tú pouličnú predavačku ovocia vo Vietname a jej averziu voči piastru. A to nie je dávna minulosť.

V súčasnosti celý svet funguje na peniazoch z hry Monopoly. Ale čo ak sa táto herná party skončí? Zachránia nás balíky finančnej pomoci? Vždy, keď sa objaví taká finančná pomoc, naša zadlženosť paradoxne vzrastie, platíme vyššie dane, bohatí bohatnú a hodnota našich peňazí klesá na nulu. Kedykoľvek naše vlády vytlačia viac peňazí, naše peniaze stratia zo svojej hodnoty. Robíme usilovnejšie za menej peňazí a naše úspory majú čoraz nižšiu hodnotu.

Nehovorím, že dnešné „monopolácke“ peniaze klesnú na nulu, ale ani netvrdím, že sa to nemôže stať. Ak sa však história bude

skutočne opakovať a americký dolár klesne na nulu, celosvetový chaos bude skazonosný. Pôjde o najväčší presun bohatstva v dejinách sveta. Bohatí ešte viac zbohatnú a chudobní sa celkom isto stanú ešte chudobnejšími. Stredná vrstva bude zlikvidovaná.

### *Súčasná apokalypsa*

Ako sa naša finančná kríza zhoršuje, je čoraz ťažšie udržať pravdu o nových peňažných pravidlách v tajnosti. Táto kríza nás vedie do finančnej apokalypsy.

Pre mnohých nábožensky založených ľudí sa slovo apokalypsa často používa na označenie konca sveta. Toto nie je tá apokalypsa, ktorú mám na mysli. Slovo apokalypsa pochádza z gréčtiny a znamená „odkrytie závoja“. Je to výraz, ktorý sa používal na odhalenie niečoho skrytého väčšine ľudských bytostí. Jednoducho povedané, apokalypsa znamená „tajomstvá sa odhaľujú“.

Ak ste čítali knihu *Bohatý otec, chudobný otec*, možno si spomínate na jej podtitul „Čo bohatí učia svoje deti a chudobní nie.“ Pre mnohých ľudí bolo čítanie mojej knihy apokalypsou, odhaľovaním niečoho skrytého. Keď v roku 1997 po prvýkrát vyšla moja kniha *Bohatý otec, chudobný otec*, nasledovala vlna protestov, pretože som v nej vyhlásil, že „váš dom nie je aktívum.“ O niekoľko rokov neskôr, keď vyšli najavo problémy s rizikovými hypotékami, milióny ľudí prišli o svoje domovy a ľudia po celom svete stratili miliardy dolárov investovaním do rizikových hypoték a iných foriem toxických záväzkov, čo bolo čiastočne spôsobené bankármi, ktorí vytvorili znehodnotené peniaze len tak z ničoho. *Bohatý otec, chudobný otec* nebola kniha o nehnuteľnostiach, ako to niektorí tvrdili. Bola to kniha o finančných vedomostiach - vedomostiach odovzdávaných z otca na syna.

### *Hra sa volá dlh*

Veľmi zjednodušene sa dá povedať, že po roku 1971 sa peniaze stali dlhom. Aby ekonomika expandovala, vy i ja sme sa museli

zadĺžiť. Preto nám poštou prichádzali kreditné karty a pôžičky na domácnosť boli dostupné aj ľuďom, ktorí ani nemali na účte kladný zostatok.

Peniaze vo vašej peňaženke v podstate nie sú peniaze. Sú to dlhy, známe ako IOU dlhy. Naše peniaze tak predstavujú pohľadávku. Dôvod, prečo je súčasná finančná kríza taká vážna, je ten, že pravidlá pre bankárov z hry Monopoly dovoľujú našim najväčším bankám a Wall Street vytvoriť balík dlhov a predávať ho svetu ako aktíva. Podľa časopisu Time bol v rokoch 2000 až 2007 najväčším vývozným artiklom Spojených štátov dlh. To, čo najmúdrejšie a najbystrejšie hlavy zo sveta bankovníctva a investícií robili, sa príliš nelíšilo od toho, ako chudobní jedinci refinancovali svoj dom, aby splatili kreditné karty.

Keby náš národ vedel, že naše peniaze sú znehodnotené, podobne ako peniaze z hry Monopoly, možno by sme sa dnes nenachádzali v takom finančnom chaose. Keby ľudia mali finančné vzdelanie, existoval by viac ako jeden človek z milióna, ktorý by dokázal diagnostikovať náš finančný problém. Keby ľudia mali lepšie finančné vzdelanie, neverili by slepo, že ich dom je aktívum, že sporenie peňazí je múdre, že diverzifikácia ich ochráni pred rizikom a že dlhodobé investovanie do podielových fondov je múdry spôsob, ako investovať. Ale pre nedostatok nášho finančného vzdelania je vrchnosť schopná pokračovať vo svojej deštruktívnej finančnej politike. To, že ani vy, ani ja nie sme informovaní, je pre nich prínosom. Preto bohatí museli najprv prevziať kontrolu nad naším vzdelávacím systémom, aby následne zaplavili svet dlhom. Preto sa na našich školách neučí o peniazoch.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Keď čítam tieto riadky, pripomína mi to, čo Henry Ford povedal o Veľkej hospodárskej kríze z 30-tych rokov minulého storočia a ja vlastnými slovami parafrázujem jeho slová: mal strach, že to nepotrvá*



*dostatočne dlho, pretože jeho krajanovia by nemali dosť času sa z toho poučiť.*

–KUUJUARAPIK

## **Nové peňažné pravidlo č.2: Naučte sa využívať dlh**

Veľa ľudí tvrdí, že dlh je zlo. Hlásajú, že je múdre splatiť dlh a nebyť zadĺžený. A do určitej miery majú pravdu. Existuje dobrý a zlý dlh. Skutočne je múdre splatiť zlý dlh - alebo so zlým dlhom ani nezačínať. Stručne povedané, zlý dlh vám ťahá peniaze z vrecka, zatiaľ čo dobrý dlh vám ich do vrecka vkladá. Kreditná karta predstavuje zlý dlh, lebo ľudia ju používajú na nákup vecí, ktoré sa rýchlo znehodnocujú, ako napríklad televízor s veľkoplošnou obrazovkou. Pôžička na investičný majetok, ktorý prenajímate, je príkladom dobrého dlhu, ak peňažný tok z tohto aktíva pokryje splátky dlhu a navyše vkladá peniaze do vášho vrecka.

### **KOMENTÁR ČITATEĽA**

*Toto je kľúčový koncept, ako zbohatnúť. To je ten kľúč! Nehrám sa na žiadneho veľkého podnikateľa. Vlastním kliniku a vykonávam odbornú prax. Podľa CASHFLOW kvadrantu sa nachádzam v kvadrante S, ale pomaly sa blížim ku kvadrantu M tak z hľadiska príjmu, ako aj z hľadiska vedomostí. Z vlastnej skúsenosti som sa naučil, ako sa jeden lekársky prístroj môže stať skvelým aktívom, hoci je zaťažený dlhom.*

grgluck

Ludia, ktorí hlásajú, že dlh je zlo, nechápu, že dlh je pre americkú ekonomiku nevyhnutný. Či je to dobré alebo zlé, je diskutabilné. Čo však nie je diskutabilné, je fakt, že bez dlhu by celá svetová ekonomika skolabovala. Preto naša vláda vydáva rekordný počet obligácií na získanie nevyhnutných peňazí, čo vedie k deficitným výdavkom, aké tu nikdy predtým neboli. Vláda má najväčší strach z deflácie a jediný spôsob, ako s defláciou bojovať, je inflácia. A jedným zo spôsobov, ako vytvorí infláciu, je zadĺžiť sa.

Viem, že prezident Obama sľubuje zmenu a nádej. Pretože si však vybral Tima Geithnera za ministra financií a Larryho Summersa, bývalého ministra financií a predsedu Národnej ekonomickej rady - ľudí, ktorí urýchlili túto krízu počas Clintonovej vlády - nič sa nezmení, pokiaľ sa vy alebo ja opäť nezadĺžime. Ak si všetci prestaneme požičiavať a banky prestanú peniaze poskytovať, dôjde ku krachu a pravdepodobne i k depresii.

Dôvod, prečo dlhotrvajúce zmrazenie úveru vedie k depresii, je ten, že ekonomika sa teraz rozvíja vďaka tomu, že vy i ja sme zadĺžení, nie vďaka výrobe tovaru. V roku 2003 prezident George W. Bush povedal: „Je v našom národnom záujme, aby viac ľudí malo svoje vlastné bývanie.“ Očividne podporoval výhody vlastníctva domu, pretože chcel, aby sa čoraz viac ľudí zadĺžilo a zachránilo tak hospodárstvo. Môžete si všimnúť, že keď dnes banky zabavujú hypotékový majetok, nechcú dom. Dom nie je aktívum. Vy ste aktívum - alebo skôr vaša schopnosť splácať úroky z pôžičky.

Je zrejmé, že ten, kto s dlhom bojuje mečom, týmto mečom aj zahynie. Už do roku 2007, kedy ohromný prebytok dlhov z úverových kariet a dlhov z hotovostných pôžičiek na domácnosť dosiahol vrchol, ani Spojené štáty, ani zvyšok sveta nebol schopný vstrebať ďalšie dlhy.

V súčasnosti milióny ľudí prichádzajú na to, prečo som v roku 1997 v knihe *Bohatý otec, chudobný otec* vyhlásil: „Váš dom nie je aktívum.“

## *Veríme v zlato*

V roku 1957 sa na americkej jednodolárovej bankovke objavilo motto „Veríme v Boha“. V roku 1971 bol doláru odobratý jeho zlatý štandard. Podľa nedávnych odhadov uverejnených v časopise Vanity Fair klesla kúpna sila dolára o 87 percent. Ako som už predtým uviedol, všetky úradne schválené meny, vládou sponzorované smiešne peniaze, nakoniec klesli na svoju skutočnú hodnotu - na nulu. V roku 1970 sa za 1000 dolárov dalo kúpiť približne 28 unci zlata. Okolo marca roku 2009, kedy sa za uncu zlata platilo cca 900 dolárov, sa týchto 28 unci zlata dalo predať za zhruba 25 000 dolárov - a to aj po najväčšom prepade akciového trhu v dejinách.

V roku 1924 John Maynard Keynes, ktorý varoval pred znehodnotením meny, zavrhol zlato ako „barbarský prežitok“. Bohužiaľ, vtedy si neuvedomil, do akej miery sú Federálna rezervná banka a naša vláda schopné znehodnotiť našu menu zmenou finančných pravidiel z roku 1971.

V roku 1952 činil pomer zadĺženia domácnosti k disponibilnému (čistému) príjmu menej ako 40 percent. Inými slovami, ak vám po zaplatení daní zostalo 1000 dolárov, len 400 dolárov išlo na splátky dlhov. V roku 2007 to už bolo 133 percent. Keďže sa mzdy nezvyšovali, ľudia žili z úverových kariet a z pôžičiek na domácnosť. Dnes Američania nesú na svojich bedrách vyše 2,56 bilióna dolárov v podobe spotrebiteľského dlhu.

Dokonca i naši najbystrejší bankári sa nechali nachytať. V roku 1980 tvoril bankový dlh 21 percent z celkového objemu výroby v USA (hrubý domáci produkt). V roku 2007 to bolo 116 percent.

V roku 2004 Komisia pre cenné papiere a burzy (SEC) dovolila piatim najväčším bankám vytlačiť toľko peňazí, koľko potrebovali, len aby zachránila ekonomiku. Musela však zrušiť limit rezervného fondu 12:1. Rezervný fond 12:1 znamená, že na každý dolár na bankovom účte môže banka požičať dvanásť dolárov na dlh. Tým, že SEC dovolila týmto bankám zrušiť limit rezervného

fondy 12:1, mohli banky nateraz efektívne tlačíť peniaze podľa vlastnej vôle. Opäť sa vraciame k pravidlám hry Monopoly:

Banka nikdy nie je „na mizine“. Ak banke dôjdu peniaze, môže ich vydať toľko, koľko treba; stačí napísať sumu na hocijaký kúsok obyčajného papiera.

Bohužiaľ, tým, že banky mohli vytlačiť takmer neobmedzené množstvo peňazí, ekonomiku sa zachrániť nepodarilo. Celý problém to ešte zhoršilo.

### **Nové peňažné pravidlo č. 3: Naučte sa kontrolovať svoj peňažný tok**

Pokiaľ chcete mať finančnú istotu a prípadne aj zbohatnúť, potrebujete vedieť, ako kontrolovať váš vlastný peňažný tok a sledovať globálny pohyb práce, ľudí a peňazí.

#### ***Peniaze na úniku***

O predavačke ovocia vo Vietname som sa zmienil preto, lebo som chcel zdôrazniť vzťah medzi peniazmi a „únikom“ počas súčasnej finančnej krízy. 2. marca 2009 sa Dow Jones prepadol z rekordnej úrovne 14 164 z 9. októbra 2007 o 299 bodov na hranicu 6 763. To jednoducho znamenalo, že peniaze unikali z akciového trhu rovnakým spôsobom, ako sa tá vietnamská predavačka chystala uniknúť zo svojej krajiny, a preto menila piastre a doláre za zlato. Ak použijem slová môjho bohatého otca, tak v roku 2009 peniaze odtekajú z akciového trhu preč. Otázka je, kam tieto peniaze tečú.

Najdôležitejšie slová v oblasti podnikania a investovania sú cash flow (peňažný tok). Preto sa vzdelávacia stolová hra, ktorú som vymyslel, volá CASHFLOW. Jedna z najdôležitejších vecí, ktorú ma naučil môj bohatý otec, je mať kontrolu nad svojim peňažným tokom a sledovať celosvetový peňažný tok. Naučil ma monitorovať tento globálny peňažný tok pozorovaním troch vecí:

**1. Práca.** Už roky sa pracovné miesta presúvajú do zahraničia. V samotnej Amerike dnes miznú pracovné miesta už aj v Detroit, pretože krachuje automobilka General Motors. To znamená, že detroitská ekonomika trpí.

**2. Ľudia.** Tak ako sa chystala utiecť vietnamská predavačka ovocia, utekajú dnes aj ostatní ľudia. Utekajú do oblastí, kde je práca. Ja rad investujem do trhov, kam sa ľudia presúvajú, nie z nich utekajú.

**3. Peniaze v hotovosti.** Tá Vietnamka chcela peniaze, ktoré majú svetovú hodnotu. Preto zamenila svoje piastre a doláre za zlato. To isté sa v súčasnosti deje na celom svete. Burza krachuje, pretože sa hotovosť z kmeňových akcií presúva do úspor, pod matrace, do obligácií a do zlata.

### *Dlh, peniaze a cashflow*

Naučiť sa využívať dlh je jednou z najdôležitejších schopností, ktorú človek môže nadobudnúť. A dôležité ponaučenie je, že dlh je taký dobrý, aký dobrý je váš peňažný tok. Ak by som mal na starosti vzdelávací systém, učil by som študentov rozoznať dobrý dlh od zlého. Učil by som ich využívať dobrý dlh na to, aby ich peňažný tok prúdil na ich bankový účet, a nie z neho von. Účinné využitie dobrého dlhu vyžaduje finančné IQ. Keďže naše peniaze sú teraz dlhom, učiť ľudí múdro využívať dlh by posilnilo našu ekonomiku.

V knihe Zvýšte svoje finančné IQ sa oveľa podrobnejšie zaoberám tým, ako využívať dlh s čo najnižším rizikom a vyššou výnosnosťou. Dokonca aj za súčasnej finančnej krízy, kedy ekonomika kolabuje, majú moje investície s dlhom i naďalej pozitívny peňažný tok. Jedným z dôvodov, prečo sú moje investície stále úspešné, je jednoduchá skutočnosť, že spolu so svojimi obchodnými partnermi kupujeme nájomné domy tam, kde je práca - v oblasti, do ktorej prúdia ľudia i peniaze. Jednoducho povedané, neoplatí sa investovať

do nehnuteľnosti, pokiaľ sa nachádza v oblasti, kde nie je dostatok pracovných príležitostí. Práca priťahuje ľudí a tam, kde prúdia ľudia, tam prúdi aj hotovosť.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Je to prekvapujúce, ale počas štúdia na získanie titulu MBA (magister pre obchodnú administratívu) som sa na kurzoch účtovníctva a financií nenaučil nič o peňažnom toku. Nemyslíte si, že by nás to tam mali učiť? Naučil som sa, ako pracovať s číslicami a kam ich zapísať, aby som nestratil prehľad. Neučia tam však o VÝZNAME peňažného toku pri vytváraní bohatstva.*

-DRMBEAR

## **Nádej verzus vzdelanie**

Nenazdávam sa, že prezident Obama zachráni svet. Skôr verím, že by sme mali múdrejšie zaobchádzať so svojimi peniazmi. Keďže nové finančné pravidlo č. 1 znie peniaze sú vedomosti, musia vaše vedomosti o peniazoch obsahovať nielen znalosť toho, ako využiť dlh a ako kontrolovať váš vlastný peňažný tok, ale aj ako monitorovať tok práce, ľudí a peňazí po celom svete.

Stolovú hru CASHFLOW som vymyslel práve preto, aby naučila ľudí, ako získať kontrolu na vlastným peňažným tokom a využiť svoj dlh tak, aby peniaze prúdili na ich bankový účet - nie naopak. Hru CASHFLOW nazývajú Monopoly so steroidmi. Existujú tri úrovne tejto hry:

Úroveň č. 1: CASHFLOW hra pre deti vo veku od 6 do 12 rokov  
Namiesto slov a čísiel sa v tejto hre používajú skôr farbičky

a obrázky, aby sa deti naučili jednoduché zákony peňazí, peňažného toku i to, ako ich múdro využiť.

### Úroveň č. 2: CASHFLOW hra 101, základy investovania

Táto úroveň vás poučí o rozdiel medzi aktívami a pasívami a naučí vás, ako múdro využiť dlh. Kombinuje zásady účtovníctva a investovania.

### Úroveň č. 3: CASHFLOW hra 202, investičné stratégie

Táto hra učí princípy investovania na kolísavých trhoch. Ako viete, milióny ľudí prišlo o miliardy dolárov v dôsledku kolapsu trhu. CASHFLOW hra 202 vás naučí, ako profitovať pri vzletoch i pádoch trhu.

Viac informácií o týchto stolových hrách sa môžete dozvedieť na mojej webovej stránke [RichDad.com](http://RichDad.com). Na celom svete dnes existujú tisícky oficiálnych a neoficiálnych CASHFLOW klubov, v ktorých sa môžete naučiť hrať túto hru zadarmo alebo len za nízky poplatok.

Do oficiálneho CASHFLOW klubu sa prihlásite cez on-line službu na stránke Rich Dad Company. Kluby hráčov CASHFLOW takisto ponúkajú štandardizovaný desaťstupňový študijný program určený pre tých, ktorí si chcú zvyšovať svoje finančné IQ, a zároveň sa od nich vyžaduje, aby dodržiavali pravidlá spoločnosti Rich Dad Company. Ak sa v mieste vášho bydliska nenachádza žiaden CASHFLOW klub, možno si budete chcieť sami založiť svoj vlastný, pretože vyučovanie je ten najlepší spôsob, ako sa niečo sám naučiť.

## *Na záver*

Vždy majte na pamäti, že banka sa nikdy neocitne na mizine - avšak vám i mne sa to môže stať. Ale je tu aj dobrá správa! Nie len banka si môže vytlačiť svoje vlastné peniaze, ale to isté môžete urobiť aj vy. V ďalších kapitolách vám ukážem, ako si tlačím vlastné peniaze využívaním svojej finančnej inteligencie, dlhu a kontrolou svojho peňažného toku.

# *Sprisahanie proti nášmu bohatstvu*

## *Ste pripravení na prichádzajúcu ekonomickú krízu?*

Otázka: *Koľko rokov trvala Veľká hospodárska kríza?*

- A. 25
- B. 4
- C. 16
- D. 7

Odpoveď na túto otázku závisí od toho, z akého uhla pohľadu sa na to pozeráte. Ak použijete ako meradlo akciový trh, potom posledná veľká kríza trvala 25 rokov. V septembri 1929 dosiahol akciový index Dow Jones rekordnú hodnotu 381. Do 8. júla 1932 trh stráca ohromných 89 percent svojej hodnoty. V ten deň sa znížil objem obchodovaných akcií na newyorskej burze zhruba na milión a Dow prudko padá na 41 bodov. Tento pád na minimum sa objavil vnútri medvedieho trhu a z tejto spodnej hranice sa potom prudko šplhá hore - dokonca uprostred Veľkej hospodárskej



krízy. Aj napriek vzostupu cien na býčom trhu trvalo 25 rokov, od 1929 do 1954, kým Dow prekonal predchádzajúci vrchol 381 bodov.

V nedávnej minulosti sme boli svedkami ďalšieho rekordného maxima indexu Dow Jones. V októbri 2007 sa Dow Jones vyšplhal na hranicu 14 164. A viac ako o rok Dow padá takmer o 50 percent. Ak môžeme z obdobia 1929 - 1954 niečo odvodiť, znamená to, že Dow môže prelomiť hranicu 14 164 až v roku 2032.

10. marca 2009 index vystrelil o viac ako 379 bodov na 6 926 za jediný deň - takmer rovnaký bodový nárast ako za celé obdobie od 1932 do 1954 po poslednej depresii. Na Wall Street sa oslavovalo, a to aj napriek tomu, že na začiatku týždňa noviny písali o strate 650 000 pracovných miest vo februári.

V čase, kedy píšem túto knihu, ľudia hovoria: „To najhoršie je za nami. Už sme dosiahli dno.“ Guvernér Fedu Ben Bernanke poznamenal, že dúfa, že do jesene 2009 sa dostaneme z recesie. Vzostup ceny akcií 10. marca bol však zapríčinený „únikom“ správy z banky Citigroup o tom, že prvé dva mesiace 2009 hospodárila so ziskom - hoci sa topí v miliardových toxických dlhoch. Rád by som vedel, čo tí chlapi fajčia.

Aj napriek nedávnemu optimizmu na trhoch, hrozba potenciálnej krízy stále visí nad celým finančným svetom. Na rozdiel od iných nie som taký optimistický ohľadom krátkodobej nádejnej perspektívy amerického hospodárstva a svetových ekonomík. Nechápte ma zle: ja nedúfam, že príde kríza. Práve naopak. Nikto si neželá ďalšiu Veľkú hospodársku krízu. Pokiaľ však má súčasný hospodársky pokles prerásť do hospodárskej krízy, bude asi najlepšie začať sa pripravovať už teraz, pretože nie všetky krízy sú rovnaké a nie všetky krízy sú krízové.

### *Ako prežívajú krízu bohatí a chudobní*

Môj bohatý i chudobný otec chodili na základnú školu na začiatku Veľkej hospodárskej krízy. Táto skúsenosť navždy ovplyvnila ich životné cesty. Jeden otec vďaka ponaučeniu z tejto krízy veľmi

zbohatol. Ten druhý zostal po zvyšok svojho života chudobný a finančne ustráchaný.

## CHUDOBNÁ KRÍZA

Otec môjho chudobného otca - môj dedo - prišiel vo Veľkej hospodárskej kríze o všetko. Prišiel o svoj podnik a pozemok nevyčísľiteľnej hodnoty na pláži na ostrove Maui na Havaji. Môj starý otec bol podnikateľ, takže nedostával pravidelnú výplatu na zabezpečenie svojej rodiny. Keď jeho podnik skrachoval, jeho rodina stratila všetko. Veľká hospodárska kríza pre neho bola otrasnou skúsenosťou.

Finančné útrapy počas krízy spôsobili, že môj chudobný otec začal myslieť na istotu zamestnania, na sporenie peňazí, kúpu domu, na to, ako sa zbaviť dlhov a na zabezpečenie starobného dôchodku. Nechcel byť podnikateľom. Chcel istotu štátneho zamestnania. Neveril na investovanie, lebo videl, ako jeho otec prišiel na burze o všetko vrátane svojej nehnuteľnosti. Môj otec sa týchto hodnôt držal po celý svoj život. Pre môjho chudobného otca bola istota dôležitejšia ako bohatstvo. Spomienky na poslednú krízu s ním zostali do konca života.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Moja stará mama, ktorá Veľkú hospodársku krízu zažila už ako dospelá, používala všetko niekoľkokrát, vrátane papierových uterákov. Vysušila ich ako handry na riad a znovu ich použila, až kým sa neroztrhali na franforce. Pri výnimočných príležitostiach, keď sme večerali niekde v reštaurácii, napchala všetok chlieb a maslo do svojej kabelky. Poslúžilo to ako raňajky na nasledujúci deň!*

-RROMATOWSKI

## BOHATÁ KRÍZA

Rodina môjho bohatého otca zápasila s peniazmi ešte pred začiatkom Veľkej hospodárskej krízy. Jeho otec bol roky chorý a zomrel krátko po vypuknutí krízy. Môj bohatý otec sa už v mladom veku stal pánom domu a jediným živiteľom rodiny. Keďže bol mladý muž bez vzdelania a s malými vyhliadkami na zamestnanie, kríza ho prinútila, aby sa už ako tínedžer stal podnikateľom. Prevzal rodinný obchod a zveľadoval ho.

Hoci jeho rodina zápasila s ťažkosťami, nepožiadal vládu o pomoc. Nepožiadal ani o podporu v nezamestnanosti. Kríza spôsobila, že môj bohatý otec rýchlejšie dospel a naučil sa dobre spravovať financie. Lekcie, ktoré mu kríza poskytla, ho premenili na bohatého muža.

### *Socialista verzus kapitalista*

Môj chudobný otec vyrástol, aby sa z neho stal socialista. V škole mu to išlo, ale na ulici sa mu nedarilo. Pevne veril, že vláda by sa mala starať o ľudí po celý život.

Môj bohatý otec vyrástol, aby sa z neho stal kapitalista. Nedočkončil školu, ale poznal život na ulici. Veril na budovanie a rozvoj podniku, ktorý by poskytoval stály príjem pre jeho rodinu a rodiny jeho zamestnancov. Bol presvedčený, že ľudia by sa mali naučiť postarať sa sami o seba. Ako kapitalista sa nazdával, že je potrebné ľudí naučiť, ako rybu uloviť.

### *Nástup socializmu*

Socializmus prevzal moc do svojich rúk počas poslednej krízy. Vytvárali sa obsiahle vládne programy sociálneho zabezpečenia. Namiesto toho, aby sme ľudí naučili rybu uloviť, sme im rybu ponúkali - dokonca aj bohatým. Keby Spojené štáty boli skutočnou kapitalistickou krajinou, nenechali by hospodárstvo krachovať a nepodporovali by ho jedným balíkom financií za druhým.

Medvedie trhy, pády trhov a depresie sú ekonomickými nástrojmi na reštart. Recesia a depresie naprávajú urobené chyby a odhaľujú zločiny spáchané počas obdobia boomu.

V súčasnosti namiesto stlačenia gombíka reštart, rozdáваме bilióny dolárov do rúk nekompetentným, podvodníkom a zastaraným ľuďom. Medvedie trhy slúžia okrem iného na zahľadenie chýb, podvodov a neefektívnosti, ktoré narástli počas predchádzajúceho býčieho trendu. Namiesto toho, aby sme nechali medvedí trh robiť si svoju prácu, necháme vládu vyplácať miliardy dolárov vo forme balíkov pomoci pre bankárov, ktorí zaplavili svet podvodným dlhom, a ktorých by sme mali poslať do väzenia. A podniky ako General Motors, ktoré stučneli a zleniveli počas dobrých časov, namiesto toho, aby obstáli v tých zlých, sú pred bankrotom chránené. Vedúci pracovníci, ktorí vyhadzujú tisíce zamestnancov, dostávajú mimoriadne peňažné prémie a „zlaté padáky“\* za to, že im zverené podniky, ktoré mali ochraňovať a zväčšovať, vykazujú pokles ceny akcií, pričom investori pričádzajú o peniaze.

To nieje kapitalizmus. Dnešný systém vládnych záchranných balíkov predstavuje socializmus - ale socializmus pre bohatých. V mnohých aspektoch je to horšie ako marxizmus alebo komunizmus, pretože tieto systémy mali aspoň mylnú predstavu, že slúžia ľuďom. Tieto systémy aspoň navonok kázali o prerozdeľovaní peňazí bohatých chudobným, hoci to v praxi nie vždy uplatňovali. Naše balíky finančnej pomoci však berú peniaze chudobným vo forme daní a dávajú ich bohatým. Neukazujem prstom na prezidenta Obamu. Táto lúpež peňazí trvá už roky. Pre veľmi bohatých sa už stalo zvykom, že využívajú našu vládu na to, aby brala peniaze chudobným a strednej vrstve a rozdávala im. Dnes je bežná prax taká, že zdaňujeme tých, ktorí niečo produkujú, a odmeňujeme lenivých, skorumpovaných a neschopných.

\* Označuje časť ustanovenia z manažérskej či inej zmluvy, garantujúcej manažérovi pri vynútenom či dobrovoľnom odchode pomerne vysoké „odchodné“. Na rozdiel od Zákonníka práce s presnými limitmi „zlatý padák“ umožňuje vyššie, v praxi aj ročné odstupné, (pozn. prekl.).

## *História sa opakuje*

Hovorí sa, že kríza prichádza zhruba každých 75 rokov. Ak je to pravda, tak súčasná kríza sa mala začať asi v roku 2005. Nástup krízy je zložité určiť, pretože neexistuje presná funkčná definícia krízy. Ekonómovia popisujú iba hospodárske recesie.

Príčina, prečo sme do krízy nespadli už skôr, môže spočívať v tom, že Federálny rezervný systém a americká vláda robili machinácie s emisiou peňazí, aby udržali ekonomiku nad vodou. To isté robia aj dnes. Ak odvedú dobrú robotu, hospodárstvo bude zachránené. Ak zlyhajú, dovedie nás ich chyba ku kríze.

## *Lepšie definície*

Ekonómom trvalo až do roku 2008, kým konečne oznámili, že sa nachádzame v recesii, hoci sme už rok v recesii boli. Počas toho roka skrachovala americká banka Lehman Brothers, zrútil sa trh cenných papierov, banky prijali miliardy dolárov vo forme finančných balíkov, výrobcovia automobilov prišli na mizinu, ľudia stratili svoje domovy a prišli o zamestnanie a štát Kalifornia sa chystal vydávať dlžobné úpisy, tzv. IOU, pretože jeho pokladnica bola prázdna. Napriek všetkým týmto zlým finančným správam, ekonómom trvalo celý rok, kým prišli na to, že sa nachádzame v recesii. Zaujímalo by ma, ako dlho by im trvalo vyhlásiť, že sa nachádzame v depresii. Zjavne potrebujeme mať po ruke lepšie definície recesie a depresie - alebo prinajmenšom lepších ekonómov! Čo sa mňa týka, poznám celkom jednoduché definície recesie aj depresie. Existuje staré úslovie:

*„Ak tvoj sused príde o zamestnanie, sme v recesii. Ak prídem o zamestnanie ja, máme tu krízu.“*

V roku 2008 prišlo o zamestnanie viac ako dva milióny Američanov. Len v samotnom februári 2009 sa zrušilo viac ako 650 000 pracovných miest.

## ***Kríza, ktorá sa nikdy neskončila***

Ak urobíme krok dozadu a pozrieme sa na predchádzajúcich 75 rokov, môžeme si byť istí, že posledná kríza sa nikdy neskončila. Mnohé zo súčasných finančných ťažkostí vyvierajú z problémov poslednej krízy, ktoré sa nikdy neriešili. Tieto problémy sa jednoducho podstrčili našej generácii. Tak napríklad systém Sociálneho zabezpečenia bol zavedený v roku 1933 a cena za tento vládny program ešte vyletí do závratných výšok, keďže 75 miliónov ľudí z obdobia populačnej explózie začalo odchádzať v roku 2008 do dôchodku. Navrhnuté riešenie na boj s poslednou krízou dnes prerástlo do problému obrovských rozmerov. Systém Sociálneho zabezpečenia viedol aj k vytvoreniu federálnych programov zdravotného poistenia a starostlivosti, tzv. Medicare (zdravotné poistenie pre osoby nad 65 rokov) a Medicaid (zdravotná starostlivosť pre ľudí s nízkym príjmom), ktoré predstavujú finančný problém päťkrát väčší ako samotný systém Sociálneho zabezpečenia. Americký Federálny úrad pre bytovú výstavbu (FHA) prispel k založeniu hypotekárnych ústavov Fannie Mae a Freddie Mac, ktoré stoja za súčasným chaosom na trhu rizikových hypoték. Teda ak sa ohliadneme späť na posledných 75 rokov, uvidíme, že kríza sa neskončila; socialistické riešenia navrhnuté tak, aby si ju držali od tela, sa iba predražili.

### ***Riešenia alebo fraška?***

Nasleduje stručný prehľad vládnych riešení, ktoré mali pomôcť Veľkej hospodárskej kríze:

**1. Systém sociálneho zabezpečenia, Medicare a Medicaid.** Dnes tieto vládne programy predstavujú problém za 65 miliárd dolárov a toto číslo narastá.

**2. Federálna poisťovňa bankových vkladov (FDIC).** Táto inštitúcia ochraňuje viac bankárov než vkladateľov. Keďže sú všetky

vklady poistené, FDIC odmeňuje bankárov, ktorí viac riskujú, trestá rozvážnych bankárov a ututláva bankové podvody. Poistenie vkladov dáva vkladateľom falošný pocit bezpečia, zatiaľ čo sú ich vklady vystavené stále väčšiemu riziku. FDIC sa podieľa na vzniku tejto bankovej krízy ako aj na kolapse na trhu s úvermi. Viac sa budem týmto problémom zaoberať v nasledujúcej kapitole.

**3. Federálny úrad pre bytovú výstavbu.** Politikou FHA bolo riadiť a kontrolovať bytovú výstavbu, čo viedlo k založeniu Fannie Mae a Freddie Mac, hypotekárnych ústavov poskytujúcich úvery na nákup domov. Sú to vládou financované podniky, ktoré sú jadrom problémov s rizikovými hypotékami a stáli daňových poplatníkov už miliardy dolárov. Dnes sa ukazuje, že Fannie Mae predstavuje ešte väčší finančný problém než AIG (americká poisťovacia spoločnosť).

**4. Poistenie v nezamestnanosti.** Poistenie v nezamestnanosti bolo zavedené v roku 1935. Za normálnych okolností môže človek poberať sociálne dávky počas 26 týždňov. Keď sa situácia zhorší, môže vláda toto obdobie predĺžiť. V dôsledku narastajúceho prepúšťania v roku 2008 Kongres predĺžil toto obdobie o ďalších 13 týždňov.

**5. Brettonwoodska dohoda.** V roku 1944, tesne pred koncom 2. svetovej vojny, sa v letovisku Bretton Wood v New Hampshire konalo stretnutie čelných predstaviteľov medzinárodných bánk - konferencia Spojených národov o monetárnych a finančných záležitostiach. Táto konferencia navrhla zriadenie Medzinárodného menového fondu (MMF) a Svetovej banky. I keď existuje všeobecne rozšírená predstava, že tieto dve inštitúcie slúžia svetovému blahu, v skutočnosti spôsobili veľké škody - najväčšou z nich je rozšírenie systému nekrytých peňazí (fiat peniaze) po celom svete.

V roku 1971, kedy dolár stratil svoj zlatý štandard, MMF a Svetová banka požadovali od zvyšku sveta, aby sa takisto zbavil zlatého štandardu. V opačnom prípade mal byť taký členský štát z ich

kruhu vylúčený. Súčasná globálna kríza sa rozšírila preto, lebo svetové hospodárstvo je založené na pravidlách hry Monopoly.

### *Róbertova poznámka*

V roku 1944 sa svet v zásade držal zlatého štandardu, čím robil z dolára rezervnú menu sveta. To znamenalo, že svet musel obchodovať v amerických dolároch rovnako ako americký občan musel platiť dane v amerických dolároch. Dôvodom, prečo sú Spojené štáty dnes takou bohatou krajinou, je ten, že môžeme splácať naše dlhy a obchodovať v dolároch, ktoré sme si vytlačili - legalizovanými falošnými peniazmi. Keby sa iným krajinám, ako napríklad Argentíne alebo Číne, dovolilo, aby sa ich mena stala svetovou rezervnou menou, tiež by sa stali bohatými. Celé nebezpečenstvo spočíva v tom, že keby dolár stratil svoju hodnovernosť, krajiny ako Čína by sa určite rozhodli vytvoriť novú rezervnú menu. Ak sa to stane, Amerika bude mať veľký problém. Už viac nebudeme schopní vyžiť z našich falošných peňazí.

**6. Podporné programy.** Počas poslednej krízy vláda vytvorila pracovné programy poskytujúce pracovné príležitosti. Jedným z nich bolo založenie CCC (jednotky civilnej záchrany). Tento vládny program platil nezamestnaným ľuďom za to, že vykonávali rozmanité záchranárske práce. Ďalej tu bol WPA (Úrad pracovného pokroku), vládny program, ktorý platil ľuďom za pomoc pri výstavbe civilných objektov ako mostov a taktiež zapájal ľudí do významných projektov v oblasti umenia, divadla, masovo-komunikačných prostriedkov a do projektov, ktoré podporovali



nadobúdanie gramotnosti. V istom okamihu predstavoval najširšiu základňu pracovných miest v USA.

V roku 2009 svetové vlády opäť sponzorujú podporné programy. Hlavný dôvod, prečo vlády sponzorujú tieto programy, je nakrmiť ľudí. Dejiny nás už niekoľkokrát poučili, že ak ľudia nedostanú najesť, obrátia sa proti vlastnej vláde. Vládny predstavitelia majú najväčší strach z politických nepokojov, ktoré môžu viesť k revolúcii.

Posledná kríza sa nikdy neskončila. Problémy sa iba presunuli a dnes sú ešte oveľa väčšie, drahšie a nebezpečnejšie.

### *Dva typy krízy*

V priebehu dejín sa vyskytli dva typy krízy:

1. Kríza zapríčinená defláciou
2. Kríza zapríčinená infláciou

Posledná kríza v USA bola zapríčinená defláciou. Naopak, posledná kríza v Nemecku bola spôsobená infláciou.

### *Rovnaká kríza, len iné peniaze*

Príčinou krízy v USA spôsobenej defláciou bolo to, že dolár mal v podstate naďalej svoju skutočnú hodnotu. Boli to peniaze kryté zlatom a striebrom: príjmové peniaze. Bol to vlastne príjmový papier na zlato alebo striebro, ktoré malo byť údajne uložené v trezore amerického ministerstva financií.

Po krachu na burze v roku 1929 sa šíril strach, Američania sa držali svojho doláru ako kliešť, došlo k poklesu ekonomiky, podniky sa zatvárali, ľudia prichádzali o zamestnanie a vypukla kríza. Vláda vtedy nevytlačila peniaze, aby tento problém vyriešila, pretože to bolo v podstate nelegálne - hoci niektoré pravidlá porušila. Sporitelia sa tak stali víťazmi, pretože peniaze boli vzácne a naďalej mali skutočnú hodnotu. Deflácia tak vlastne spôsobila krízu.

V Nemecku to bolo naopak. Krízu spôsobila inflácia, lebo nemecké peniaze už neboli skutočnými peniazmi. Boli to peniaze ako v hre Monopoly, vládne dlžobné úpisy - nekryté peniaze vytvorené z ničoho.

Keďže stará ríšska marka bola iba ničím nekrytý kus papiera popísaný trochou atramentu, nemecká vláda nechala tlačiarenské stroje bežať naplno. Bol to spôsob, akým nemecká vláda riešila finančné problémy. Sporitelia boli tí, čo prehrali, lebo peniaze mali čoraz menšiu hodnotu, keďže sa neustále väčšie množstvo peňazí pumpovalo do systému. V tomto prípade tak vlastne krízu spôsobila inflácia.

Existuje humorný príbeh o žene, ktorá schmatla fúrik plný starých ríšskych mariek a išla s ním k pekárovi, aby si kúpila bochník chleba. Keď vyšla von pre peniaze, zistila, že jej niekto medzitým fúrik ukradol, ale ríšske marky tam nechal. Tento komický príbeh ilustruje zničujúci dôsledok hyperinflácie.

### *Príprava na nasledujúcu krízu*

Otázka znie: ak sa blíži kríza, myslíte si, že bude taká ako v USA alebo taká ako v Nemecku? Stanú sa peniaze v budúcej kríze vzácnymi alebo budú odpadom?

### **PRÍPRAVA NA AMERICKÝ TYP KRÍZY**

Väčšina ľudí sa pripravuje na opakovanie amerického typu krízy. Títo ľudia sa cítia bezpečne, pretože lipnú na peniazoch, ktoré si nasporili, dostávajú pravidelný dôchodok od spoločnosti, pre ktorú pracovali, prijímajú sociálne dávky od vlády, zbavujú sa dlhov, znižujú svoje náklady na živobytie a žijú skromnejšie.

Hoci sú títo ľudia dobre pripravení na americký typ krízy, ten nemecký by ich zničil. Mnohí manažéri podielových fondov sa cítia múdri, lebo odišli z trhu zavčasu a topia sa v peniazoch. Ale čo sa stane, ak je na obzore nemecký typ krízy? Budú stále takí múdri? Budú peniaze stále hodnotné?

## PRÍPRAVA NA NEMECKÝ TYP KRÍZY

Len málo ľudí sa pripravuje na nemecký typ krízy. Títo ľudia hromadia zlaté a strieborné mince, či nejakú hotovosť a investujú, aby sa prispôbili inflácii. Príkladom takýchto investícií sú ropa, potraviny, zlato a striebro alebo vládou sponzorovaná bytová výstavba.

### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Žijem v Detroitě a očakávaná kríza už je tu. Nejde však ani o americkú, ani o nemeckú krízu, ale o úplnú likvidáciu strednej vrstvy a jej spôsobu života.*

—CINDYRI

### *Čo je na obzore?*

Čo sa mňa týka, vidím prichádzať nemecký typ krízy - nie americký. Mám na to niekoľko dôvodov:

**1. Warburgov efekt.** Jedným z pôvodných zakladateľov Federálneho rezervného systému bol Paul Warburg, predstaviteľ rodiny Rothschildovcov a Warburgovcov v Európe. Bol členom spoločnosti M. M. Warburg and Company, ktorá mala sídlo v Nemecku a Holandsku. Jeho brat Max Warburg bol pred 2. svetovou vojnou finančným poradcom nemeckého cisára a riaditeľom Nemeckej ríšskej banky. Obaja bratia boli proti zlatu. Obhajovali elastickú peňažnú ponuku, ktorá stúpa a klesá, aby sa prispôbila potrebám podnikania. Boli za nekryté bankovky. To samozrejme vedie k inflácii, ktorá sa prejavuje ako skrytá daň, čím zafažuje strednú vrstvu a vkladateľov. Zničujúci výsledok Warburgovej monetárnej

filozofie sa prejavil na historickom vývoji Nemecka. Max bol ako nemecký Žid nútený v roku 1938 z Nemecka utiecť - potom, ako tam vypukla hyperinflácia. Monetárna filozofia oboch bratov sa dnes prejavuje v Amerike, keď Fed pumpuje milióny dolárov do nášho hospodárstva.

Je rovnako dôležité spomenúť, že pred rokom 1913 v Amerike neexistovala daň z príjmu. Daň z príjmu sa zaviedla preto, aby poskytla vláde dostatok peňazí na platenie úrokov Federálnemu rezervnému systému. Fed je tak v podstate zodpovedný nielen za skrytú daň z inflácie, ale aj za otvorenú daň z príjmu, ktorá ťahá peniaze z našich vreciek a dáva ich do vreciek bohatých.

**2. Tlačenie peňazí ako cesta von z dlhov.** Krach na burze v roku 1929 sa spustil špekulatívnym nákupom akcií. Krach v roku 2007 sa aktivoval na trhu s nehnuteľnosťami. Hlavným rozdielom, ako som už predtým spomenul je, že americká vláda v roku 1929 nemohla uniknúť deflácií vytlačením ďalších peňazí, pretože dolár bol viazaný na zlato. Dnes je dolár voľne pohyblivou menou, nekrytou ničím iným, než dobrou vierou v dôveryhodnosť americkej vlády. Keďže má americká vláda právomoc neobmedzene tlačiť peniaze, až kým dlh nezmizne, čo si myslíte, že urobí?

**3. Mačacie zlato.** V roku 1933 Roosevelt vyzval americkú verejnosť, aby odovzdala svoje zlato, za ktoré ľuďom vyplatil 20,22 dolára za uncu v papierových bankovkách. Potom zdvihol cenu zlata na 35 dolárov za uncu. Inak povedané, na každých 20,22 dolára odovzdaných v zlate bola verejnosť okradnutá o zhruba 15 dolárov, čo je 58-percentná krádež. Keby sa prišlo na to, že niekto neodovzdal zlaté mince, hrozil by mu trest odňatia slobody na 10 rokov a pokuta vo výške 10 000 dolárov. Jedným z dôvodov tohto konania bolo, aby si verejnosť privykla na papierové peniaze ako na jedinú menu na svete. Ďalším dôvodom bolo zakryť skutočnosť, že americká vláda vytlačila priveľa papierových dolárov, pričom nemala dostatočnú zásobu zlata, aby ich pokryla - jednoducho povedané, bola na mizine.

V roku 1975 prezident Gerald Ford opäť dovolil Američanom vlastniť fyzické zlato - potom, čo Nixon natrvalo zrušil vzťah medzi dolárom a zlatom. Koho zaujímalo zlato, keď tí, ktorí boli pri moci a ovládali banky, si mohli vytlačiť ľubovoľné množstvo peňazí?

V súčasnosti je väčšina ľudí zvyknutá len na papierové peniaze. Väčšina Američanov ani netuší, kde sa dajú kúpiť zlaté či strieborné mince, alebo prečo by si ich vôbec mali kupovať. Jediné, čo vidia, je, ako miznú pracovné miesta, znižuje sa hodnota ich domov a s úpadkom akciového trhu klesajú ich penzijné úspory. Mnohí chcú zúfalo získať niečo z vládneho balíka peňazí, čo znamená, že nevedomky dávajú prednosť hyperinflácii pred defláciou.

**3. Svet s fúrikom plným peňazí.** Ako som už uviedol, v roku 1944 bola na Brettonwoodskej konferencii založená Svetová banka a MMF. Tieto inštitúcie predstavujú nadstavbu Federálneho rezervného systému a ostatných európskych centrálnych bánk. MMF a Svetová banka žiadali ostatné svetové banky, aby svoje peniaze premenili na menu, ktorá nie je krytá ani zlatom, ani striebrom - podobne ako peniaze v predvojnovom Nemecku. Dá sa povedať, že Spojené štáty, MMF a Svetová banka začali do sveta vyvážať nemecký typ monetárneho systému, systému s fúrikom plným peňazí.

Až do roku 1971 bol americký dolár hlavnou menou používanou MMF. Keďže bol dolár zameniteľný za zlato v hodnote 35 dolárov za uncu, množstvo medzinárodných peňazí, ktoré by sa mohli vytlačiť, bolo limitované. Aby mohla MMF fungovať ako skutočná svetová centrálna banka, potrebovala dať do obehu neobmedzené množstvo smiešnych peňazí. 15. augusta 1971 prezident Nixon podpísal vládne nariadenie, v ktorom sa uvádzalo, že Spojené štáty už naďalej nebudú vyvážať dolár zlatom. Pre celý svet sa tak v roku 1971 stal americký dolár peniazmi z hry Monopoly.

### *Svetové peniaze sú ako fúrik plný peňazí*

V súčasnosti sú všetky svetové meny v podstate peniazmi z hry Monopoly - sú fúrikom plným peňazí. Teda opäť sa musíme opýtať

samých seba: „Čaká nás americký deflačný typ alebo nemecký hyperinflačný typ krízy? Budú peniaze vzácne alebo sa nakoniec stanú odpadom? Budú sporitelia víťazmi alebo porazenými? Dôchodcovia získajú alebo stratia? Pôjdu ceny hore alebo dole?“

### **Róbertova poznámka**

Práve teraz sa Fed a ministerstvo financií snažia zastaviť defláciu. Deflácia je oveľa horšia ako inflácia a je ťažšie ju zastaviť. Preto sme dnes svedkami vládnych záchranných a stimulačných balíkov. Ak budú tieto taktiky úspešné, vrátíme sa k inflačnej ekonomike. Ale, a to je veľké ALE, ak by stimulačné opatrenia náhodou nezabrali, povedie to k vytlačeniu obrovského množstva peňazí a následne k hyperinflácii. Hyperinflácia, ak k nej má dôjsť, môže byť rovnako zlá ako depresia. To sa nedávno stalo v Zimbabwe, kde sa údajne tri vajíčka dali kúpiť za miliardu zimbabwských dolárov. Ak sa niečo také nepredstaviteľné stane a Spojené štáty zažijú hyperinfláciu, bude to znamenať koniec amerického dolára a svetová ekonomika skolabuje. Toho sa naši predstavitelia najviac obávajú.

Prvým krokom k príprave na nastávajúcu krízu je znalosť histórie, skúmanie faktov, predvídanie budúcnosti a správne rozhodnutie. Rozhodnite sa, či v kríze zvolíte taktiku môjho chudobného otca alebo taktiku môjho bohatého otca. Súčasná zhoršujúca sa situácia mi pripomína, že môj bohatý otec kedysi zbohatol a môj chudobný otec zostal naďalej chudobným, pričom obaja zažili rovnakú krízu.

## Komentár čitateľa

*V dnešných časoch sú peniaze ešte stále hodnotné, lebo zvyšok sveta používa menu, ktorá je fixovaná na americký dolár. Zatiaľ čo Federálna rezervná banka tlačí stále viac peňazí, dolár ako rezervná mena sa stáva čoraz menej atraktívnym. Neskôr sa ostatné krajiny budú usilovať vymaniť sa z područia dolára a zafixovať svoju menu na niečo stabilnejšie, ako napríklad na zlato. Vtedy zažijeme hyperinfláciu.*

—DEBORAHCLARK

## Vývoz dlhu

Je celkom možné, že žiadna kríza nebude. Môže sa stať, že prezident Obama získa moc zjednotiť svet a že celý svet bude naďalej tlačíť peniaze z ničoho. Je možné, že ostatné krajiny sveta budú naďalej akceptovať americký vývozný artikel číslo jedna - dlh - a ním si nechajú platiť za svoj tovar a služby. Kým bude svet ochotný akceptovať náš dlh, naše krátkodobé pokladničné poukážky (T-bills) a cenné papiere namiesto peňazí, kolotoč sa bude neprestajne krútiť. Pokiaľ však svet prestane akceptovať americký dolár, hudba stíchne a nasledujúca kríza bude väčšia ako Veľká hospodárska kríza.

V stredu 18. marca 2009 Fed oznámil svetu, že poskytuje hospodárstvu ďalšiu finančnú injekciu vo výške 1,2 bilióna dolárov. Znamená to, že sa máme pripútať ako pred štartom lietadla alebo sa pripravíť na núdzové pristátie? Fed teraz skutočne tlačí peniaze práve tak ako nemecká vláda počas poslednej krízy. Keď Ministerstvo financií Spojených štátov v stave normálne fungujúcej ekonomiky ponúka obligácie, krajiny ako Čína, Japonsko, Anglicko a súkromní investori tieto obligácie kupujú. *Keď však naše obligácie kupuje Fed, znamená to, že Spojené štáty naozaj tlačia peniaze. To znamená,*

že hospodárstvo sa rúti dole ako spomínaný teplovzdušný balón s trhlinou.

Ako už možno viete, šéf Fedu Ben Bernanke bol študentom poslednej veľkej krízy. Často sa vyjadril v zmysle, že by udržal hospodárstvo nad vodou vytlačením peňazí. Raz dokonca vyhlásil, že na záchranu hospodárstva by zhodil peniaze z helikoptéry. Preto má prezývku „helikoptérový Ben“. Opatrenie z 18. marca 2009 len dokazuje jeho zámer - inflácia za každú cenu. Ak zájde príďaleko a prehustí množstvo peňazí v ekonomike, zažijeme nemecký typ krízy.

### **Nové peňažné pravidlo č. 4: Pripravte sa na zlé časy a zažijete len tie dobré**

---

Keď som chodil do nedeľnej školy, počul som príbeh o egyptskom faraónovi, ktorému sa prisnil znepokojujúci sen. V tom sne videl sedem kusov vyziabnutého dobytka, ako požiera sedem kusov vypaseneho dobytka. Ustarostený hľadal niekoho, kto by mu jeho sen vyložil. Nakoniec našiel mladého otroka a podľa jeho výkladu malo prísť sedem rokov hojnosti, po ktorých bude nasledovať sedem rokov hladu. Faraón okamžite začal s prípravami na obdobie hladu a z Egypta sa stal mocný národ, ktorý potom poskytoval obživu celému zvyšku danej časti sveta.

Po prečítaní Fullerovej knihy *Grunch of Giants* v roku 1983 som sa začal pripravovať na nastávajúcu finančnú krízu. Dnes sa nám s mojou ženou darí dobre a naša spoločnosť i naše investície naďalej prosperujú, a to jednoducho preto, lebo sme vždy pripravení na zlé časy. Preto nové peňažné pravidlo č. 4 znie: Pripravte sa na zlé časy a zažijete len tie dobré. Viac sa dozviete v ďalšej časti tejto knihy.

### *Len dobré časy*

Moja generácia z obdobia populačnej explózie a naše deti zažili iba najväčší hospodársky boom v histórii. Ľudia narodení v období populačnej explózie netušia, čo je kríza. Poznajú prevažne



iba dobré časy. Mali šťastie, že sa narodili do obdobia masívneho hospodárskeho rozmachu, ktorý sa začal v roku 1971, kedy sa všetky svetové peniaze stali peniazmi z hry Monopoly. Veľa ľudí z mojej generácie si vyrábalo fúriky plné peňazí. Po krachu v roku 2007 o nich mnohí prišli. Avšak horšie ako samotná strata peňazí je, že ich čas už zrejme vypršal.

Obávam sa, že ani moja generácia, ani naše deti nie sú pripravené na hospodársky pokles, na možnú krízu. Ak človek pozná iba expandujúcu ekonomiku, pravdepodobne nebude pripravený na život v deflačnom alebo hyperinflačnom hospodárstve.

Praktické je nájsť ľudí, ktorí zažili poslednú krízu, a pozvať ich na obed. Ja som bol na obede s tými, ktorí prežili tak nemeckú, ako aj americkú krízu. Je to skvelý spôsob, ako sa začať pripravovať na nadchádzajúcu depresiu. Ako sa pripravujete vy?

### Komentár čitateľa

*Som presvedčený, že je to do určitej miery na spadnutie, a takisto sa nazdávam, že väčšina ľudí bude prekvapených, pretože zatiaľ žili len v období hospodárskej expanzie, rovnako ako ja. Hmotné a stabilné aktíva vnímam ako spôsob, vďaka ktorému sa dá prežiť nasledujúca kríza. V ideálnom prípade získate cashflow z jedného hmotného aktíva, aby ste mohli investovať do fyzického zlata alebo striebra, čo by malo stačiť na vyváženie straty peňažného toku alebo hodnoty peňazí, keď americký dolár už viac nebude mať cenu.*

-DKOSTERS

5. kapitola

# *Sprisahanie proti našej finančnej inteligencii*

***Najlepší spôsob, ako vylúpiť banku***

**Otázka:** Aký je rozdiel medzi bankárom a Jesse Jamesom?

**Odpoveď:** Jesse James vykrádal banky zvonka. Bankári ich vykrádajú zvnútra.

**Otázka:** Aký je najlepší spôsob, ako vylúpiť banku?

**Odpoveď:** Najlepší spôsob, ako vylúpiť banku, je nejakú vlastniť.

-William Crawford,  
komisár Úradu pre úspory a úvery  
štátu Kalifornia

## ***Ludia sú bystrí***

Rovnako ako ľudia, vyvíjajú sa i peniaze. V súčasnosti sa mnohí ľudia nachádzajú vo finančnej kríze okrem iného aj preto, že peniaze sa vyvíjali, ale oni sa nevyvíjali spoločne s nimi. Dôvod bolo neustále prítomné sprisahanie proti našej finančnej inteligencii, čím sa náš vývin spomalil.

Čo sa peňazí týka, väčšina ľudí sú inteligentní a bystrí. Dokonca i desaťročné dieťa pozná rozdiel medzi päťdolarovou a päťdesiatdolarovou bankovkou. Ak by mali deti na výber medzi nimi, väčšina z nich by si vybrala päťdesiatdolarovú bankovku. Aby sa znížila naša prirodzená finančná inteligencia, museli nám nejakým spôsobom otupiť naše finančné schopnosti. To sa dosiahlo prostredníctvom bankovníctva, komplikovaného a zavádzajúceho systému, pomocou ktorého sa vytvárajú peniaze. Moderný menový systém v mnohých ohľadoch nedáva zmysel nikomu, kto logicky rozmýšľa. Ako teda môže taký systém vytvoriť bilióny dolárov z ničoho?

### **KOMENTÁR ČITATEĽA**

Koľkokrát vás niekto požiadal, aby ste sa podpísali na rôznych miestach v nejakom dokumente, a vy ste to urobili bez toho, aby ste sa vôbec pozreli, čo podpisujete alebo žiadali aspoň stručné vysvetlenie? Hovorí sa, že uvedená prax má klientovi veci uľahčiť; avšak väčšinou to z klienta urobí hlupáka.

-dafirebreather

## ***Finančné rozprávky***

Ako dieťa som veril rozprávkam, ale keď som mal už sedem alebo osem rokov, vedel som, že rozprávky sú len poviedky pre

malé detičky. Keď nás prezident Spojených štátov amerických požiadal, aby sme verili v nádej, zatiaľ čo Federálna rezervná banka iba tak tlačila bilióny dolárov, čudoval som sa, či naši čelní predstavitelia očakávajú od ľudí na celom svete, že budú veriť na sliepku nesúcu zlaté vajcia. Zdá sa, že naše vedúce osobnosti na takú sliepku, ktorá znáša zlaté vajcia a vytvára bohatstvo z ničoho, natrafili. Len dúfajme, že náš príbeh sa neskončí rovnako ako bájka o zlatej sliepke.

### *Magická show*

Ako dieťa som tiež veril kúzlam. Nakoniec som prišiel na to, že nič také ako kúzlo neexistuje - len triky, eskamotáž. Nanešťastie, práve toto je spôsob, akým sa dnes vytvárajú peniaze - obratným pohybom ruky, eskamotážou. Je to magická show. Ministerstvo financií vydáva štátne dlhopisy vo forme krátkodobých pokladničných poukázok, Federálna banka vypisuje na tieto poukázky magické šeky a tie potom vloží na účet komerčných bánk, ktoré obratom vydajú tieto šeky regionálnym bankám, a tie ich zase postúpia menším bankám.

To však nie sú všetky triky. Skutočné kúzlo spočíva v tom, že v každej z týchto bánk sa zväčšuje peňažná zásoba. Na každý dolár, ktorý banka dostane, môže v skutočnosti vytlačiť ešte viac peňazí vďaka eskamotáži, známej ako frakčné bankovníctvo, o ktorom si viac povieme v ďalšej časti tejto kapitoly. Každá banka dokáže predviesť taký trik. Všetko, čo musí urobiť, je nájsť ľudí, ktorí zúfalo potrebujú peniaze a sú ochotní upísať svoj život tým, že si požičajú tieto kúzelné peniaze - a čím zúfalejší ste, tým vyššia je úroková sadzba.

Všetkým bankám, malým či veľkým, sa efektívnym spôsobom poskytuje licencia na tlačenie peňazí. Na to, aby ste vylúpili banku, si nepotrebujete nasadiť masku. Jediné, čo potrebujete, je nejakú banku vlastniť.

Dnes to ľudia len ťažko chápu. Ak ste čestný, pracovitý človek, zrejme vám spôsob, akým banky vytvárajú kúzelné peniaze,

nedáva veľký zmysel. Sprisahanie bohatých oslabuje našu finančnú inteligenciu prostredníctvom monetárneho systému, ktorému poctiví ľudia nerozumejú. Vlastniť banku neznamená získať len licenciu na tlač peňazí - je to zároveň licencia na legálnu krádež peňazí.

Nehovorím, že váš bankár je podvodník. Väčšina bankárov sú takisto poctiví ľudia a nemajú poňatia, ako k takej lúpeži dochádza. Mnohí bankári ani netušia, ako sú zneužívaní na okrádanie svojich klientov. Bankári sa veľmi nelíšia od finančných poradcov alebo realitných agentov, ktorí vám podávajú ruku a pýtajú sa: „Ako vám môžem pomôcť?“ Väčšina bankárov jednoducho robí svoju prácu a zarába si na živobytie ako väčšina z nás. Je to systém tvorby peňazí, ktorý nás okráda o náš majetok. A taký systém zároveň prináša niektorým ľuďom veľké bohatstvo.

### *Evolúcia peňazí*

Peniaze sa vyvinuli, keď sa ľudská spoločnosť stala sofistikovanejšia a človek potreboval dômyselnejší systém obchodovania.

Nasledujúca časť veľmi jednoduchým spôsobom opisuje evolučné fázy peňazí - ako sa z reálnych peňazí stali vykúzené peniaze.

**1. Výmenný obchod:** Výmenný (barterový) obchod bol jedným z prvých peňažných systémov. Znamená to, že sa nejaký výrobok alebo služba vymenili za iný výrobok alebo službu. Ak mal napríklad farmár sliepku a chcel topánky, mohol svoju sliepku vymeniť za topánky. Zjavným problémom s výmenným obchodom bolo to, že bol pomalý, únavný a zdĺhavý. Bolo zložité merať skutočné hodnoty vymieňaného tovaru. Čo ak napríklad obuvník nechcel sliepku? Alebo ak ju aj chcel, koľko sliepok malo hodnotu jeho topánok? Aby sa veci urýchlili, bolo potrebné zaviesť účinnejšie prostriedky výmeny, a tak vznikli peniaze.

Iba na okraj, ak hospodárstvo pozvoľna upadá a peňazí je nedostatok, zvýši sa potreba výmenného obchodu. Na barterovom obchodovaní existuje jedna pozitívna vec, a to tá, že pre vládu

je ťažké uložiť daň na barterové transakcie. Daňový úrad totiž neakceptuje sľepky.

**2. Komodity:** Aby sa urýchlil proces výmeny, niektoré skupiny ľudí sa dohodli na konkrétnych predmetoch, ktoré mali vyjadrovať hodnotu. Jednou z prvých foriem komoditných peňazí boli morské mušle. Za komoditné peniaze sa ďalej považovali kamene, farebné drahokamy, koráliky, dobytok, kozy, zlato a striebro. Namiesto výmeny sľepky za topánky dal farmár obuvníkovi radšej šesť farebných drahokamov. Používanie komoditných peňazí značne urýchlilo proces výmeny. Za kratší čas sa dalo zrealizovať viac obchodných transakcií.

Dnes sú medzinárodne uznávanými komoditami zlato a striebro. To bola dôležitá lekcia, ktorú mi dal Vietnam. Papierové peniaze boli národné, ale zlato bolo medzinárodné platidlo, akceptované dokonca aj za nepriateľskou líniou.

**3. Príjmové peniaze:** Aby bohatí ľudia uchovali svoje cenné kovy alebo drahokamy v bezpečí, zverili ich do úschovy ľuďom, ktorým dôverovali. Tí potom na uložené vzácne kovy či drahokamy vystavili príjmový doklad. To boli počiatky bankovníctva.

Príjmové peniaze boli jedným z prvých finančných derivátov. Pripomeňme si, že výraz derivát znamená „odvodený od niečoho iného“ - tak ako pomarančový džús je odvodený od pomaranča a vajce je derivátom sľepky. Ako sa peniaze vyvíjali z konkrétnych predmetov vyjadrujúcich hodnotu na odvodeninu hodnoty, teda príjmový doklad, zvýšila sa rýchlosť obchodovania.

V staroveku, keď obchodník cestoval po púšti od jedného trhu k druhému, nenosil pri sebe ani zlato, ani striebro, lebo mal strach, že by ho mohol niekto olúpiť. Namiesto toho mal pri sebe príjmový doklad za uložené zlato, striebro alebo drahokamy. Tento doklad predstavoval derivát cenných predmetov, ktoré vlastnil a mal v úschove. Ak niekde počas svojej obchodnej cesty nakúpil nejaký tovar, zaplatil zaň týmto dokladom - derivátom konkrétnej hodnoty.

Predavač potom tento doklad vzal a uložil vo svojej banke. Namiesto prenášania zlata, striebra či drahokamov do inej banky stojacej niekde na opačnom konci púšte sa obaja bankári medzi sebou jednoducho dohodli na vyrovnaní obchodných účtov medzi kupcom a predavačom pomocou debetov a kreditov oproti hodnote príjmového dokladu. To bol začiatok moderného bankovníctva a monetárneho systému. S vývojom peňazí rástla rýchlosť obchodovania. Moderným formám príjmových peňazí sa dnes hovorí šeky, bankové zmenky, bankové transfery alebo debetné karty. Podstatu bankového obchodovania najvýstižnejšie opísal tretí Lord Rothschild ako uľahčenie prevodu peňazí z bodu A, kde sa nachádzajú, do bodu B, kde sú potrebné.

**4. Frakčné rezervné bankovníctvo:** Ako sa vďaka obchodovaniu hromadilo bohatstvo, bankové trezory sa plnili cennými komoditami - zlatom, striebrom a drahokamami. Bankári si čoskoro uvedomili, že pre samotných zákazníkov nemá zlato, striebro ani drahokamy príliš veľký úžitok. Pre obchodné transakcie boli oveľa praktickejšie príjmové doklady. Vážili menej, boli bezpečnejšie a ľahšie sa prenášali. Aby bankári zarobili viac peňazí, prešli z uschovávaní komodít na požičiavanie. Keď si chcel nejaký zákazník požičať peniaze, bankár mu jednoducho vystavil ďalší doklad na pôvodnú čiastku zvýšenú o úrok. Bankári si uvedomili, že na to, aby zarobili peniaze, nepotrebujú vlastné peniaze. A takým spôsobom začali efektívne vytvárať peniaze.

Anglický finančný termín *in kind* (v naturáliách) je odvodený z nemeckého slova *kinder*, čo znamená dieťa. Odtiaľ pochádza aj slovo *kindergarten* (materská škôlka) - doslova záhrada detí. Termín *in kind* (v naturáliách) vznikol, keď dlžník použil dobytok ako zábezpeku, ručenie, aby si mohol požičať od bankára peniaze. Ak sa dobytok počas úschovy oteľil, bankár si teľa nechal, čo bolo súčasťou zmluvy na pôžičku. Toto bol začiatok úrokových platieb, alebo ako hovoria bankári, platby v naturáliách.

Odkedy bankári zarábali peniaze z úrokov, z naturálií, postupne začali poskytovať viac pôžičiek za viac peňazí, ako mali v svojom

trezore. A práve tu sa začína magická šou. Moment, kedy bankári vyfahujú zajaca z klobúka. Povedzme, že napríklad mali 1000 dolárov v zlate, striebre a drahokamoch vo svojom trezore, ale zároveň mohli mať v obehu 2000 dolárov v príjmových dokladoch, ktoré si mohli nárokovať na tých 1000 dolárov za uložené drahocennosti. V tomto prípade tak vytvorili frakčnú rezervu (čiastočnú rezervu) v pomere 2:1 - dva doláre v príjmových dokladoch na každý jeden dolár v zlate, striebre a drahokamoch, ktoré mali v úschove. Množstvo peňazí v banke bolo iba zlomkom (anglicky fraction) príjmových dokladov, ktoré boli v obehu. Bankári vyberali úroky z peňazí, ktoré technicky nemali. Keby ste niečo také urobili vy alebo ja, považovalo by sa to za spreneveru alebo falšovanie - avšak pre banky to je úplne legálne.

S väčším množstvom peňazí v obehu sa ľudia cítili bohatší. S nadmernou peňažnou zásobou nebol problém, pokiaľ všetci nechceli v rovnakom čase svoje zlato, striebro alebo drahokamy späť. Ekonómovia by dnes povedali, že „hospodárstvo sa rozvíjalo, pretože sa zvyšovalo množstvo peňazí v obehu“.

Pred vznikom centrálnych bánk, akou je napríklad Federálna rezervná banka, mnohé menšie banky vydávali svoje vlastné peniaze. Mnohé z týchto malých bánk skrachovali, lebo boli príliš nenásytné a začali požičiavať oveľa viac frakčných príjmových peňazí než mali uložených v zlate, striebre a drahokamoch vo svojich trezoroch, a neboli už viac schopné zvládnuť požiadavky na výber peňazí. To bol jeden z dôvodov, prečo vznikli centrálné banky ako Britská centrálna banka (Bank of England) alebo Federálna rezervná banka. Chceli len jeden druh peňazí - svoje peniaze - a chceli regulovať frakčný rezervný systém.

Hoci sa Otcovia zakladatelia Spojených štátov amerických - tvorcovia ústavy USA - dôrazne stavali proti centrálnym bankám, bola v roku 1913 s požehnaním prezidenta Woodrowa Wilsona a Kongresu založená Federálna rezervná banka, čo znamenalo začiatok partnerských vzťahov medzi tými najbohatšími a Ministerstvom financií Spojených štátov. Všetky peniaze v USA boli nateraz pod kontrolou tohto partnerstva. Už žiadna iná banka



nemohla vydávať svoje vlastné peniaze. Preto bol výrok Mayera Amschela Rothschilda takmer pred sto rokmi taký prorocký: „Zverte mi kontrolu nad národnou emisiou peňazí a bude mi jedno, kto robí zákony.“

Dnes sa prezident Obama a americký Kongres pokúšajú vyriešiť finančnú krízu zmenou a presadzovaním nových pravidiel. Avšak rovnako ako Rothschild, sprisahanie bohatých o tieto pravidlá nedbá. Všetky bankové kartely ovládajúce svetové centrálné banky zaujíma iba to, akú veľkú finančnú injekciu prezident a Kongres vstreknú do pachtiacej sa ekonomiky. Jediné, čo kartely chcú, sú úroky z týchto peňazí, bilióny dolárov vykúzlenných peňazí zo stimulačných programov vytvorených na podporu hospodárstva.

V roku 2009, kedy prezident a Kongres hovorili o ďalšom kole finančnej pomoci v hodnote 800 miliárd dolárov, sa objavila celá séria vládnych projektov na pomoc hospodárstvu, pričom niektoré projekty boli celkom tajné a s nezvyčajnými názvami ako Úverová príležitosť pre primárnych dilerov alebo Zariadenie na financovanie krátkodobých obligácií. V médiách sa o nich takmer nehovorí. Ale práve vďaka týmto novým projektom mohol Fed napumpovať do ekonomiky ďalšie 3 bilióny dolárov vo forme pôžičiek a až 5,7 bilióna dolárov vo forme garancií na podporu súkromných investícií.

Kto má teda väčšiu moc? Predseda Fedu Bernanke alebo prezident Obama?

#### KOMENTÁR ČITATEĽA

*To je skutočne veľmi zaujímavá otázka. Keď som sa hlbšie zamýšľal na touto témou, prišiel som k záveru, že Federálny rezervný systém je trošku viac ako len nejaká socialistická entita, ktorú vláda vytvorila za účelom kontroly peňazí. Neznepokojuje*

*ma, ktorá entita ako taká má väčšiu moc, ale to, že spoločne majú väčšiu moc nad ľuďmi.*

–RDEKEN

Toto je *medzigeneračná* banková lúpež uskutočnená bankármi. Bez ohľadu na to, či človek súhlasí alebo nesúhlasí s predstavou konšpirácie, skutočnosť je taká, že bilióny vykúzených dolárov spolu s úrokmi, budú musieť splácať budúce generácie. Špekulujeme tak s budúcnosťou našich detí, ktoré zaplatia za naše súčasné chyby.

**5. Nekryté peniaze (fiat peniaze):** Keď prezident Nixon v roku 1971 zbavil dolár zlatého štandardu, Spojené štáty na vytvorenie peňazí už viac vo svojich trezoroch zlato, striebro ani drahokamy nepotrebovali.

Pred rokom 1971 bol dolár derivátom zlata. Po roku 1971 sa dolár stal derivátom dlhu. Oddelenie doláru od zlata bolo bankovou lúpežou neuveriteľných rozmerov.

Nekryté peniaze sú jednoducho peniaze kryté iba dobrou vôľou a vierohodnosťou vlády. Keby sa niekto zahrával s vládou a Federálnym rezervným systémom ohľadom peňazí, vláda má moc takú skupinu alebo dotyčnú osobu poslať do väzenia za spreneveru a podvod. Nekryté peniaze znamenajú toľko, že všetky peniaze splatné vláde vo forme daní sa musia splatiť v národnej mene. Dane nemôžete splácať sľepkami.

### *Odštipovanie z mincí*

V čase, kedy peniaze boli ešte komoditnými peniazmi, najmä v podobe zlatých a strieborných mincí, bolo ľahké spoznať, ak vás chcel niekto okradnúť. Za čias Rímskej ríše zvykli podvodníci klamať ľudí tak, že odštipovali z okrajov mincí kúsočky zlata a striebra. Preto má množstvo rímskych mincí nepravidelný

a zvláštny tvar a preto dnes moderné mince majú na okrajoch drážky. Ak dostanete americký štvrťdolár, ktorého okraje sú hladké a nepravidelné, okamžite viete, že niekto z neho opiloval trochu kovu a že táto minca už nemá požadovanú hodnotu. Niekto vás okradol. Ľudia sú, čo sa peňazí týka, bystrí - ale iba vtedy, ak si na ne môžu siahnuť.

### *Znehodnotené peniaze*

Ďalším spôsobom, akým boli Rimania okrádani, bolo znehodnocovanie mincí ich riedením. To znamená, že štátna mincovňa namiesto rýdzeho zlata alebo striebra použila na výrobu mincí zlato alebo striebro zmiešané so základnými kovmi, ako napríklad nikel alebo meď, čím riedila ich zlatý či strieborný obsah. Mince nemali fyzickú hodnotu, a tak narastala inflácia. *Inflácia je derivát peňazí strácajúcich svoju hodnotu.*

V roku 1964 urobila americká vláda to isté, čo rímska vláda, keď naše strieborné mince premenila na mince zo základného kovu. Preto dnes môžete na drážkach mincí vidieť medenú vrstvu. Zatiaľ čo drážky bránili ľuďom odštipovať z mincí, vláda na druhej strane znižovala hodnotu mincí tým, že im odobrala strieborný obsah. Napokon po roku 1964 nikto z mincí nič neodštipoval, pretože mince už naďalej nemali hodnotu.

V roku 1964 som chodil na strednú školu a zbieral toľko starých strieborných mincí, koľko sa len dalo zohnať. Skutočne som nevedel, prečo to robím; jednoducho som cítil akési nutkanie. Vedel som, že sa niečo mení a mal by som sa radšej držať skutočných strieborných mincí ako tých nových. Až o niekoľko rokov som zistil, že som vlastne reagoval na Greshamov zákon, ktorý hovorí o tom, že zlé peniaze vytlačujú z obehu dobré peniaze. Reagoval som na zmenu peňažného systému rovnakým spôsobom ako tá vietnamská predavačka s ovocím, o ktorej som písal v predchádzajúcej kapitole. Vymieňal som zlé peniaze za dobré a ukladal tieto peniaze - strieborné mince - do svojej zbierky. Ešte aj dnes mám niektoré z týchto mincí.

## ***Neviditeľná banková lúpež***

V súčasnosti odštipovanie a znehodnocovanie našich peňazí pokračuje, avšak nie vo fyzickej podobe. Keďže sú peniaze neviditeľné a sú derivátom dlhu, bankové lúpeže robené bankármi sú tiež neviditeľné. To znamená, že väčšina ľudí ani nevidí, ako im banky kradnú peniaze.

Nasleduje opis dvoch spôsobov, akými moderní bankári vykrádajú banky.

**1. Frakčný rezervný systém.** Predpokladajme, že pomer limitu rezervného fondu je 12:1 (tento pomer sa môže meniť v závislosti od ekonomických podmienok). Ak teda vložíte do banky 100 dolárov, táto banka má dovolené požičať až 1200 dolárov, ktoré sú viazané na váš vklad 100 dolárov. Kedykoľvek banka spraví niečo také, dochádza k odštipovaniu z vašich peňazí, k ich znehodnoteniu a nárastu inflácie.

Povedzme, že vám banka poskytne 5% úrok na vklad 100 dolárov, čo predstavuje 5 dolárov ročne. Banka potom môže požičať 1200 dolárov s úrokom 10% a pre seba vygeneruje 120 dolárov na úrokoch. Týmto vám banka v podstate ukradla majetok, pretože prostredníctvom systému čiastočných rezerv znehodnotila vaše peniaze a na vašich 100 dolároch zarobila 120 dolárov na úrokoch. Vy ste medzitým zarobili 5 dolárov.

Systém čiastočných bankových rezerv je moderný a skrytý spôsob odštipovania a znehodnocovania mincí. Ide o modernú bankovú lúpež, ktorú vidí len veľmi málo ľudí, pretože každá banka, dokonca i banka vo vašej štvrti, môže vytvárať peniaze takpovediac zo vzduchu. Keď bankár prijíma váš vklad, je vám vďačný. Môže totiž tlačiť peniaze ako v čarovnej rozprávke. Ak bankár požičia viac peňazí, ako ste vložili, množstvo peňazí v obehu sa zvyšuje a inflácia narastá.

V júni 1983 prišli múdri investiční bankári s nápadom, že zabalia do jedného balíka tisíce hypoték, sekuritizujú ich a nazvú ich CDO (kolateralizované dlhové obligácie), čo je vlastne ďalší derivát dlhu.

Tieto obligácie potom predávali po celom svete ako alternatívu k vládnym a korporatívnym dlhopisom.

Ratingové agentúry ako Moody's a Standard and Poor's týmto prebaleným dlhom požehnali a ohodnotili ich ako investície. Poisťovne ako AIG a hypotekárne agentúry Fannie Mae a Freddie Mac poistili tieto transakcie tzv. swapmi kreditného zlyhania. Dôvod, prečo tieto takzvané poisťovacie spoločnosti použili slovo swap (výmenná operácia) namiesto výrazu poistenie, spočíva v tom, že spoločnosť musí mať zo zákona svoju poisťovaciu politiku podloženú peniazmi. Swapy nie sú podložené žiadnymi peniazmi, čo je hlavný dôvod, prečo spoločnosti ako AIG pri páde hypotekárneho trhu skrachovali. Je to rovnaké, ako keď po automobilovej nehode zistíte, že poisťovňa, ktorá vám auto poistila, skrachovala.

Ako rástol dopyt po CDO, hypotekárni bankári sa mohli zodrať, aby uspokojili dopyt. Nakoniec našli nových klientov, ktorým mohli požičať - chudobných ľudí ochotných kúpiť si nový dom bez toho, aby museli zaplatiť akúkoľvek zálohu, alebo ochotných refinancovať svoj starý dom a vraziť doň celé svoje imanie. Do národného slovníka sa dostalo nové slovo: subprime (rizikový, nevýhodný, menej bonitný)\*.

Všetko išlo dobre až do okamihu, kedy menej bonitní dlžníci neboli schopní hradiť mesačné splátky a konštrukcia dlhov sa v roku 2005 začala otriasať. Tento finančný zmätok vyviera z Federálneho rezervného systému, ktorý prostredníctvom systému čiastočných bankových rezerv udelil bankám právomoc požičiavať peniaze ktoré nemali. Problém je, že federálna vláda bola pripravená zatiahnuť účet za tieto riskantné deriváty, vystavený na odhadovanú sumu viac ako 600 miliónov dolárov.

Taká činnosť vlády vedie k druhému spôsobu, ako moderní bankári môžu vylúpiť vlastné banky: k poisteniu vkladov.

\* Členovia Americkej spoločnosti pre nárečia zvolili za Slovo roka 2008 výraz „subprime“, ktorý sa používa na označenie riskantnej alebo nie práve najvýhodnejšej pôžičky, hypotéky, či investície. Americkú spoločnosť pre nárečia založili v roku 1889. Tvoria ju lingvisti, jazykovedci historici a rôzni iní učenci (pozn. prekl.).

**2. Poistenie vkladov.** Poistenie vkladov chráni bankárov - nie však sporiteľov. V Amerike máme na ochranu našich úspor Federálnu korporáciu pre poistenie vkladov (Federal Deposit Insurance Corporation - FDIC), ktorej primárnym cieľom je chrániť veľké banky ako Citigroup, Bank of America a JPMorgan Chase - práve tie banky, ktoré prispeli u vzniku dnešnej krízy.

Keď ľudia vo veľkom vyberajú svoje úspory, hovoríme o útoku vkladateľov na banku. FDIC existuje ako záruka, aby sa podobné útoky na banky nestali. Počas krízy úspor a pôžičiek v 80-tych rokoch boli vklady poistené až na 50 000 dolárov. Keď sa vklady a pôžičky dostali do problémov, poistenie vkladov sa zvýšilo na 100 000 dolárov. Keď v roku 2007 vypukla finančná kríza, toto poistenie vyletelo do výšky 250 000 dolárov. Tieto zvýšenia poistného sa zaviedli pre pocit dôvery, že aj keby skrachovala nejaká banka, vkladatelia o svoje úspory neprídu. Od roku 2007 do roku 2009 prebehlo len málo útokov vkladateľov na banky, hoci počet skrachovaných bánk narástol. Jedným z dôvodov bolo, že sporitelia sa cítili bezpeční a dôverovali ochrane zo strany FDIC.

FDIC odvádza dobrú prácu, ale na druhej strane takisto ochraňuje neschopných, chamtivých a nečestných bankárov. Tým, že poskytuje pocit bezpečia - finančnú podporu - odmeňuje bankárov za to, že čoraz viac riskujú s peniazmi vkladateľov. A zatiaľ čo FDIC tvrdí, že banky si za svoje poistenie platia, pravda je taká, že FDIC nemá dostatok peňazí na zaplatenie súčasných strát - takže ich budú musieť zaplatiť daňoví poplatníci formou vládnych záchranných balíčkov. Bankári z toho vyviaznu s miliardami dolárov. My uviazneme v sieti účtov, ktoré máme zaplatiť.

### *Nie všetky banky sú si rovné*

V súčasnosti donekonečna počúvame o balíku záchrany. V skutočnosti nie všetky banky dostávajú takú podporu. Záchranné balíky sú určené len pre tie najväčšie banky.

Ak krachuje malá banka, FDIC spravidla použije vyplatenie, aby situáciu vyriešila. Keby ste napríklad vlastnili malú banku

a uzatvorili veľa nedobytných pôžičiek, FDIC by vám banku jednoducho zavrela, vyplatila vkladateľov a spolu s vašimi investormi by ste stratili kapitál, ktorý ste do banky vložili na jej otvorenie. Vyplatenie je často liečivým prostriedkom pre malých bankárov bez akéhokoľvek politického vplyvu a kontaktov.

Druhou možnosťou je odpredaj. K odpredaju dochádza, keď do hry vstúpi veľká banka a prevezme krachujúcu banku. To sa počas súčasnej finančnej krízy stalo už veľakrát; keď napríklad finančný koncern J.P. Morgan Chase odkúpil banku Washington Mutual. Je to jednoduchý spôsob, ako veľká banka zvýši svoj podiel na trhu. FDIC preberie problematickú banku pod svoju správu v piatok a v pondelok ju znovu otvorí ako pobočku väčšej banky. Ešte raz, toto je odpredaj, nie finančná záchrana.

Finančné balíky sú spravidla vyhradené iba pre veľké banky a bankárov s politickým vplyvom - a pre banky, ktoré najviac riskujú a majú tak najväčšiu šancu vážne poškodiť hospodárstvo, banky, ktoré sú príliš veľké, aby ich mohli zatvoriť. Ako píše Irvine Sprague, bývalý riaditeľ FDIC, vo svojej knihe Bail-out (Záchranný balík): „Keď je banke poskytnutá finančná pomoc, banka sa nezavrie a všetci - nech už sú poistení alebo nie - sú pod ochranou okrem vedenia, ktoré dostane výpoveď, a okrem akcionárov, ktorým zostane len do značnej miery zriadená hodnota ich podielov. Také privilegované zaobchádzanie zo strany FDIC je veľmi zriedkavé a dostáva sa len niekoľkým vyvoleným.“

To znamená, že záchranné balíky sú určené len bohatým. Keby sa nejaká veľká banka ako J.P. Morgan Chase alebo Citibank dostali do problémov, sú to daňoví poplatníci, kto zaplatí za straty. Pre tento prípad už poisťovací limit 250 000 dolárov neplatí. Ak má nejaká európska banka miliónové vklady alebo nejaký boháč z Mexika milióny v úsporách, ich peniaze sú kryté na 100 percent. Prípadné straty zaplatia daňoví poplatníci.

Keby sme vy alebo ja riskovali tak ako najväčšie banky, prišli by sme o všetko. Nám by nikto žiadny záchranný balík neposkytol. Jednoducho povedané, FDIC slúži ako krycia dymová clona na

ochranu najväčších bánk. Ak to nejaká veľká banka schytá, vláda ju z toho finančne vytiahne.

### *Urobili sa chyby*

V roku 2009 bývalý šéf americkej centrálnej banky Alan Greenspan pred svetom verejne pripustil, že sa urobili chyby. Čo však nepovedal, bolo to, kto za ne zaplatí. My to, samozrejme, vieme - daňoví poplatníci.

Do dnešného dňa odišlo do poisťovne AIG už viac ako 180 miliárd dolárov z peňazí daňových poplatníkov. Až keď sa prevažilo, že 165 miliónov dolárov z tejto podpory bolo použitých na vyplatenie prémie vedúcim pracovníkom - za to, že prešustrovali peniaze - hnev daňových poplatníkov sa doniesol až k šéfovi Federálneho rezervného systému Bernankemu, ministrovi financií Geithnerovi a k prezidentovi Obamovi, ktorí zrazu sľúbili, že celú záležitosť prešetria. Veľa ľudí chcelo vedieť, komu boli tie premie vyplatené.

Oveľa dôležitejšia otázka však je: Prečo by vôbec mala poisťovňa ako AIG dostávať finančný balík záchrany? Nie sú peniaze z tohto balíka vyčlenené pre banky? Citujúc dôverné dokumenty denník Wall Street Journal v jednom zo svojich článkov napísal, že 50 miliárd z balíka peňazí pre AIG odišlo do spoločností ako Goldman Sachs, Merrill Lynch, Bank of America a do množstva európskych bánk. AIG teda získala finančnú pomoc, pretože bola dlžná obrovskú sumu peňazí najväčším bankám na svete a nemala hotovosť, aby svoj záväzok plne uhradila. Za posledný štvrťrok roku 2008 AIG vykázala najväčšie straty v histórii tejto korporácie - zhruba 61,7 miliárd dolárov. To je 27 miliónov za každú hodinu.

### *Ešte väčšie zlyhanie ako AIG*

V čase, keď sa táto kniha chystala do tlače, AIG dostala ten najväčší balík finančnej pomoci v histórii našej krajiny. Ešte väčší balík však pravdepodobne dostane spoločnosť Freddie Mac. Tak,



ako je povinnosťou FDIC poistiť naše vklady, je jednou z hlavných povinností Freddie Mac poistenie hypoték. Čím viac ľudí prichádza o zamestnanie, tým vyššiu stratu táto spoločnosť vykazuje. Do marca 2009 Freddie zabavila viac ako 30 000 domov. Údržba každého z týchto domov stojí približne 3 300 dolárov mesačne. Odhaduje sa, že finančná pomoc pre Freddie Mac bude podstatne vyššia ako pre AIG.

### *Späť k budúcnosti*

V prvej kapitole som citoval slová prezidenta Busha seniora, ktorý nás ubezpečoval, že „táto legislatíva ochráni a upevní americký finančný systém a zabezpečí uplatnenie reforiem, takže takéto problémy sa už nikdy nebudú opakovať.“ Hovoril o záchrannom balíku pre odvetvie úspor a pôžičiek na konci 80-tych a začiatkom 90-tych rokov. Dnes všetci vieme, že sa tie problémy zopakovali.

Počas krízy úspor a pôžičiek bol senátor John McCain zapletený do krachu spoločnosti Lincoln Savings and Loan a zodpovedný za stratu miliárd dolárov. Bili a Hillary Clintonovci boli zapletení do úpadku spoločnosti Madison Guaranty Savings and Loan. A Bushova rodina sa priamo podieľala na krachu spoločnosti Silverado Savings and Loan.

Senátor Phil Gramm sa v rokoch 1997 a 1998 podieľal na zrušení Glass-Steagallovho zákona, čo bol zákon zavedený počas minulej depresie, ktorého účelom bolo zabrániť sporiteľniam, aby zmiešavali úspory s investíciami. Len čo zákon prestal platiť, banková lúpež nadobudla gigantické rozmery. Stojí za zmienku, že práve senátor Gramm, predseda senátneho výboru pre bankovníctvo, od bankových, maklérskejších a poisťovacích spoločností dostal na svoju volebnú kampaň príspevky vo výške 2,6 milióna dolárov. Na zrušení Glass-Steagallovho zákona sa podieľali vtedajší predseda Federálneho rezervného systému Greenspan, prezident Clinton a jeho ministri financií Róbert Rubin a Larry Summers spolu s Timom Geithnerom (súčasným ministrom financií). Zrušenie zákona viedlo k založeniu Citigroup. Zhodou okolností Rubin

hneď nato odišiel z Bieleho domu a stal sa riaditeľom novovzniknutej spoločnosti.

Chcem poukázať na toto: Veľké bankové lúpeže vyžadujú politickú moc, a preto na spomínané záchranné balíky naši politici reagujú tak pomaly. Ako by v systéme, ktorý je taký skorumpovaný, mohla nastať nejaká zmena, v ktorú môžeme veriť?

### Komentár čitateľa

*Me som si istý, či to je správna otázka. Nevieť, či môžeme zmeniť jestvujúci systém, takže by sme sa mali možno opýtať, ako ho využiť vo svoj prospech.*

-RROMATOWSKI

*Toto je najlepšii citát, aký si pamätám:  
„Buďte zmenou, ktorú chcete vidieť vo svete.“  
-Mahátmá Gándhí*

-JUSTEMAILME

### Národná skaza

Thomas Jefferson v roku 1791 ostro vystupoval proti centrálnej banke, a to z rovnakých dôvodov, ktoré dnes my zažívame na vlastnej koži. Jefferson zdôrazňoval, že Ústava neoprávňuje Kongres na to, aby založil banku, ani čokoľvek iné. Ďalej tvrdil, že ak by aj Ústava takú moc pre Kongres zaručovala, bolo by nesmierne pochabé to využiť, pretože dovoliť bankám vytvárať peniaze by viedlo len k národnej skaze. Jefferson neraz prirovnával bankovníctvo k nebezpečenstvu armády v pohotovosti.

Pripomeňme si vyhlásenie Johna Maynarda Keynesa z tretej kapitoly o zneužívaní množstva peňazí v obehu: „Nenájdeť rafinovanejšii a spoľahlivejšii prostriedok na rozvrátenie existujúcich

základov spoločnosti, než je znehodnotenie meny. Tento proces zamestnáva všetky skryté sily ekonomického zákona na strane deštrukcie a robí to spôsobom, ktorý nie je schopný diagnostikovať ani jeden človek z milióna." Je jasné, že je veľmi ťažké diagnostikovať niečo, čo nie je vidieť. Banky nás dnes okrádajú o náš majetok priamo pred naším nosom a táto skrytá krádež sa dá odhaliť iba vtedy, ak máte patričné vedomosti a viete, čo máte hľadať.

### Nové peňažné pravidlo č. 5: Potreba rýchlosti

Na začiatku tejto kapitoly sme hovorili o tom, ako sa peniaze vyvinuli od barteru až po digitálne peniaze - peniaze, ktoré sa šíria rýchlosťou svetla. Rýchlosť je v dnešnej dobe jedným z dôvodov, prečo niektorí ľudia zarábajú miliardy, zatiaľ čo ostatní stále robia za 7 dolárov na hodinu. Čím rýchlejšie je dnes človek schopný vykonať obchodnú transakciu, tým viac peňazí získa. Lekár je schopný vyšetriť v danom okamihu iba jedného pacienta. Študent strednej školy, ktorý sa zaoberá on-line biznisom a je cez web napojený na neobmedzené množstvo klientov, pričom môže uskutočňovať transakcie 24 hodín denne 7 dní v týždni, má potenciálnu možnosť zarobiť podstatne viac ako lekár. Rozdiel, o ktorom si ešte povieme v ďalšej kapitole, spočíva v type práce - jedna práca je metafyzická (biznis na webe), tá druhá je fyzická (lekár). Prvý typ práce vytvára bohatstvo exponenciálne, zatiaľ čo druhý typ lineárne.

Veľa ľudí sa dnes nachádza vo finančných ťažkostiach len preto, že sú príliš pomalí - nie sú schopní zarábať peniaze rýchlejšie, ako ich banky tlačia. Čo sa týka finančných transakcií, väčšina ľudí stále žije v dobe kamennej, poberá hodinovú mzdu, mesačný plat, dostáva peniaze za každú transakciu alebo pracuje za sprostredkovateľskú odmenu, ako napríklad realitní agenti či burzovní makléri. V budúcnosti budú úspešní tí podnikatelia, ktorí pochopia, ako rýchlo sa mení obchod a peniaze, a budú schopní sa týmto zmenám flexibilne prispôbiť.

## *Post scriptum*

### **Viac podrobností ohľadom nášho globálneho peňažného systému**

Ak vás zaujímajú podrobnejšie informácie ohľadom peňažného systému, odporúčam vám dve skvelé knihy:

**1. *The Creaturefront Jekyll Island*** (Príšera z Jekyll Island) od G. Edwarda Griffina. Je to hrubá kniha, ale ľahko sa číta a pojednáva o histórii sprisahania. Čítal som ju už trikrát a zakaždým mi otvorila oči a umožnila mi vidieť nové veci zo sveta, o ktorom vie iba jeden z milióna. Táto kniha podrobne opisuje, ako vznikol Federálny rezervný systém a ako sa v skutočnosti vytvárajú peniaze. Mnohé z Grimmových postrehov sa stotožňujú s mojimi. Kniha bola vydaná v roku 1994, ale keď ju človek číta, má pocit, akoby bola napísaná len nedávno. Navyše máte pocit, že ide skôr o detektívny román a nie o náučnú literatúru o globálnej ekonomike.

**2. *The Dollar Crisis*** (Kríza dolára) od Richarda Duncana. Táto kniha podáva celkový obraz globálneho sprisahania. Vysvetľuje, k čomu dnes vo svete dochádza v dôsledku stretnutia na Jekyll Island, ktoré viedlo k vytvoreniu Federálneho rezervného systému. Kniha ukazuje, ako americký dolár spôsobuje striedavo boom a pokles v Japonsku, Mexiku, Číne, juhovýchodnej Ázii, Európskej únii a inde vo svete.

Obe knihy sú naozaj skvelé a napísali ich brilantní autori. Spolu poskytujú kompletnejší a podrobnejší opis toho, prečo a ako sme sa dostali do súčasnej globálnej krízy.

### *Čas pohnúť sa ďalej*

Týmto sa končí prvá časť knihy Sprisahanie bohatých. V druhej časti sa dozviete, ako byť úspešní v období boomu aj v období fiaska. Zatiaľ čo milióny ľudí sedia na strechách svojich domov

obklopení záplavou dlhov v nádeji, že ich vláda zachráni, iba málo jedincov kráča pevným krokom vpred - rovnako ako táto kniha.

Teraz sú vám jasné niektoré historické príčiny krízy, preto nadišiel čas sústrediť sa na vlastné riešenia a odpútať sa od toho, čo tieto globálne problémy spôsobilo.

Druhá časť knihy sa zameriava na to, ako poraziť sprisahanie jeho vlastnou hrou.

ČASŤ DRUHÁ

# AKO SA BRÁNIŤ

*Ako poraziť sprisahanie jeho vlastnou hrou: Prečo víťazi víťazia a porazení prehrávajú*

*Dôležitosť histórie a budúcnosti*

Ludia sa ma často pýtajú: „Čo by ste ľudí učili o peniazoch, aby si zvýšili finančnú inteligenciu a získali finančné vedomosti?" Ja na to odpovedám: „Začal by som históriou, pretože cez optiku minulosti lepšie vidíme budúcnosť." Aj keby ste si z prvej časti tejto knihy neodniesli nič iné ako poučenie, že skúmaním histórie sa môžete pripraviť na budúcnosť, stačí to.

Prvá časť knihy pojednáva o finančnej histórii Spojených štátov a o tom, že dnes sa história opakuje. Ukazuje, ako bohatí a mocní tohto sveta zmanipulovali pomocou centrálnych bánk, nadnárodných spoločností, vojen, vzdelania a vládnej politiky náš život.

V priebehu histórie urobili bohatí a mocní veľa dobrých vecí, ale zároveň spôsobili aj veľké škody. Nevyčítam mocným, že chránia svoje záujmy i záujmy svojich rodín. Namiesto obviňovania som si radšej preštudoval históriu bohatých, naučil sa hrať ich hru a žiť s vedomím, že náš život ovládajú ich zákony peňazí - a počas toho som si tiež vytvoril niekoľko vlastných pravidiel. Väčšina ľudí, ktorí poznajú pravidlá hry bohatých, dnes nemajú finančné starosti. Finančne trpia väčšinou iba tí, ktorí majú nízku finančnú inteligenciu a riadia sa starými peňažnými pravidlami.

V prvej časti tejto knihy som sa vám snažil ukázať, že Federálny rezervný systém pod pláštikom ochrany ekonomiky chráni iba tie najväčšie banky - banky, ktoré sa považujú za príliš veľké, aby skrachovali. Som presvedčený, že Federálny rezervný systém existuje práve preto, aby také veľké a mocné banky chránil.

Možno ste si všimli, že Fed zachránil banky, ktoré mali svoj podiel na tejto kríze, ale neprepustil riaditeľov týchto bánk - napriek tomu, že mnohí z nich zohrali podstatnú úlohu pri samotnom vzniku súčasnej krízy. S ostatnými priemyselnými odvetvami zasiahnutými poklesom je to iné. Vláda „prepustila“ Rieka Wagonera,\* nie však vedúcich pracovníkov bánk. Prečo? Vláda nešla ani po Moody's ani po Standard & Poor's, ratingových agentúrach, ktoré udelili rizikovým pohľadávkam rating AAA - najvyšší možný stupeň ratingu. Práve toto hodnotenie AAA spôsobilo, že zahraničné vlády a penzijné plány investovali peniaze do toxických aktív. Opäť otázka, prečo? Gigantická poisťovňa AIG, ktorá tieto toxické aktíva poistila, až na nátlak verejnosti prezradila, kam putovali miliardy z vládneho záchranného balíka - tým najväčším bankám ako napríklad americkej investičnej banke Goldman Sachs, Société Generale vo Francúzku, Deutsche Bank v Nemecku, Barclays v Británii a ďalším domácim bankám ako Merrill Lynch, Bank of America, Citigroup a Wachovia.

V tretej kapitole som sa zmienil o apokalypse a gréckom pôvode tohto slova a jeho význame ako „odkrytie závoja“. Písanie tejto

\* Generálny riaditeľ americkej automobilky General Motors (pozn. prekl.).

knihy je pre mňa neuveriteľný proces. Neprestajne žasnem nad tým, že v každom okamihu písania o finančnej histórii sa história skutočne utvára. K finančnej apokalypse dochádza priamo pred našimi očami. Odkrýva sa závoj z tváre chamtivosti a nekompetentnosti našich politikov a Wall Street. 14. apríla 2009 Goldman Sachs oznámil, že vracia peniaze získané z programu TARP, pretože predajom akcií v hodnote 5 miliárd dolárov dosiahol lepšie výsledky, aké pôvodne očakával. Avšak ešte vo večernom vysielaní CNBC v ten deň Profesor Peter Morici z Marylandskej univerzity uviedol, že stále nedošlo k náprave systematického problému hazardovania bánk s derivátmi. Poznamenal, že Goldman Sachs dúfa, že pochodí ako príkladný občan a bude pokračovať vo svojej činnosti ako zvyčajne. Ďalej pokračoval vo svojom komentári a povedal, že celá predstava, že ich „v skutočnosti nie je potrebné regulovať ani ich primäť, aby prestali vypisovať deriváty z derivátov z derivátov a vyplácať Blankenfeldovi 72 miliónov dolárov ročne, je bláznovstvo.“ Toto je jeden z príkladov odkrývania závoja. Toto je finančná apokalypsa. Ako napísal denník The New York Times, spoločnosti Goldman Sachs sa finančne darí nie vďaka správne finančnému rozhodovaniu, ale preto, lebo ju Fed podporil prostredníctvom platieb poskytnutých poisťovni AIG. Federálny rezervný systém tu nie je kvôli záchrane oslabených a chudobných, ale kvôli záchrane oslabených a bohatých. Malé banky podporu nedostávajú. Ani malé podniky. Dokonca ani ľudia, ktorí poctivo splácajú hypotéky - hoci za cenu ostatných účtov.

### *Proroctvo bohatého otca sa naplňuje*

Ďalšia finančná apokalypsa, ku ktorej nutne musí dôjsť, je apokalypsa týkajúca sa dôchodkov a penzií: koncept dôchodkového zabezpečenia je odumierajúcou realitou. V apríli 2009 Zaisťovacia penzijná spoločnosť (PBGC), poisťovacia ruka vládneho penzijného programu, oznámila, že verejnému penzijnému fondu v dôsledku prepadu akciového trhu chýbajú stámiliardy dolárov.



To znamená, že vlády jednotlivých štátov USA budú musieť zvýšiť dane, aby vládni úradníci mohli odísť do dôchodku. Dostali sa do problémov, pretože sľubovali dávky, ktoré si nemohli dovoliť. To je len ďalší dôkaz, že tradičné poňatie penzie je mŕtve a nebude vzkriesené.

V roku 2002 som písal o penzijnej kríze vo svojej knihe Proroctvo bohatého otca, kde som okrem iného predpovedal príchod najväčšieho krachu na burze cenných papierov v histórii - o krachu, ktorý sa napriek súčasnej spúšti na trhoch, ešte celkom neprejavil. Dôvodom tohto predpovedaného krachu je trhlina v penzijnom pláne 401(k), čo je plán požehnaný v roku 1974 Kongresom v snahe vzkriesiť odumierajúci dôchodkový systém. V čase publikácie zmienenej knihy lámal trh s cennými papiermi napravo aj naľavo, aspoň číselne, všetky rekordy. Vládnuca elita nemala takmer žiadne pochybnosti, že trh s cennými papiermi a spoločné fondy mnohých Američanov vyriešia problémy s dôchodkom. Ako som očakával, Wall Street moju knihu v masovokomunikačných prostriedkoch označil za brak. Dnes však vidíme, že trh občas klesá z rekordne vysokých hodnôt až o 50% a ako som už hovoril, neprekvapilo by ma, keby v blízkej budúcnosti padol ešte nižšie. Teraz sa už nikto nesmeje. Som presvedčený, že trh sa prepadne ešte hlbšie, ako sa doposiaľ prepadol, pretože plán 401(k) bol prvotným katalyzátorom, ktorý doslova pretlačil dôchodkové peniaze povojnovej generácie, najpočetnejšej generácie v americkej histórii, na akciový trh, čo spôsobilo obrovský dopyt po akciách a otvorených fondoch. Keď odídu príslušníci tejto generácie do dôchodku, budú musieť začať tieto peniaze čerpať - to znamená, že začnú akcie predávať, a nie si ich kupovať. Ak viac ľudí predáva ako kupuje, trh padá. Problém teda budú mať tí, ktorí dnes majú štyridsaťpäť rokov a menej a majú penzijný plán spojený s akciovým trhom. Veľa z nich je presvedčených, že riziko je minimálne, lebo trh sa spamätá. Avšak trh sa nespamätá; v období 2012 až 2016, kedy budú príslušníci generácie z čias populačnej explózie odchádzať do dôchodku, bude padať ďalej. Z predstavy o pokojnom dôchodku sa pre mladých i starých stáva mýtus.

## *Dávna história oživa*

Mám ešte jednu poslednú pripomienku k histórii. Otcovia zakladatelia odmietali založenie centrálnej banky typu Federálneho rezervného systému. Prezident George Washington zažil na vlastnej koži útrapy spojené s vládou vytvorenými peniazmi, keď musel svojim vojenským jednotkám vyplácať tzv. kontinentálne peniaze, menu, ktorá nakoniec klesla na svoju pôvodnú hodnotu - na nulu. Aj Thomas Jefferson sa neoblomne staval proti založeniu centrálnej banky. Dnes však centrálné banky ovládajú finančný svet a my sme im dali všetku moc a poverenie, aby za nás vyriešili finančnú krízu, ktorú zapríčinili.

Centrálné banky môžu vytvárať peniaze z ničoho a potom od nás požadovať úroky z peňazí, ktoré si nezarobili. Tento úrok sa platí prostredníctvom daní, inflácie a dnes aj prostredníctvom deflácie, čo má za následok stratu pracovných miest a pokles hodnoty našich domov. Politika Federálneho rezervného systému nie je abstraktná realita. Sú to mocné činy, ktoré otvoreným aj skrytým spôsobom rozhodujú o vašom finančnom blahobyte.

Každý, kto si kúpi dom, vie, že prvé roky väčšina z hypotekárnych splátok ide banke na zaplatenie úrokov, zatiaľ čo iba malá čiastka v skutočnosti spláca dom. Banka tak účinne získava úroky z peňazí, ktoré si nezarobila, ale vytvorila z ničoho. Piata kapitola je veľmi dôležitá, pretože hovorí o systéme čiastočných bankových rezerv a o tom, ako bankový systém umožňuje bankám požičovať 12 dolárov na každý 1 dolár vašich úspor. Možnosť vytvárať peniaze z ničoho a využívanie systému čiastočných rezerv spôsobuje, že nás banky okrádajú o majetok a znehodnocujú naše doláre. Svetové centrálné banky dnes tlačia bilióny dolárov, za ktoré platíme a budeme platiť zadĺžením, daňami a infláciou.

## *Vládou sponzorovaná lúpež*

Keď bol v roku 1913 vytvorený Federálny rezervný systém, došlo k dohode medzi touto inštitúciou a americkým ministerstvom

financií o lúpeži sponzorovanej vládou. Bez náležitého pochopenia histórie a mechanizmu vytvárania peňazí nie je možné získať finančné vzdelanie. Povedať dieťaťu: „Nájdí si robotu, spor peniaze, kúp si dom a dlhodobo investuj do dobre diverzifikovaného portfólia akcií, obligácií a podielových fondov," vyzerá ako návod priamo z operačného manuálu pre centrálnych bankárov. Je to úspešný mýtus propagovaný tými najbohatšími.

V tejto knihe som sa už dosť venoval histórii a uviedol množstvo skutočností súvisiacich so sprisaháním, čo malo svoj účel - chcel som vás vyzbrojiť znalosťou histórie, čo je nevyhnutné na to, aby ste si dokázali zodpovedať otázku: Ako môžem poraziť sprisahanie jeho vlastnou hrou? Odpovede na túto otázku sú obsiahnuté v ďalšej časti tejto knihy.

### *Federálny rezervný systém pre vás?*

Mnohí ľudia dnes nadávajú, kritizujú a sťažujú sa na veľké banky, na politikov a na finančnú krízu. Ja to považujem za stratu času. Ako hovorí G. Edward Griffin vo svojej knihe *The Creature from Jekyll Island*: „Hra sa volá záchranný balík." To, čo dnes vidíte, je skutočná hra Federálneho rezervného systému. Systém bol vytvorený na to, aby umožnil veľkým bankám s politickým vplyvom zarobiť množstvo peňazí, skrachovať a potom sa nechať zachrániť daňovými poplatníkmi. V tomto procese bohatí bohatnú a chudobní chudobnejú. Tento Federálny systém tu nie je pre vás. Je tu pre bohatých a mocných.

### **Komentár čitateľa**

*Bol som nesmierne prekvapený, koľko peňazí vychádzalo zadnými dverami z AIG a prúdilo do veľkých bánk ako Goldman Sachs. Všade na verejnosti sa rozprestiera dymová clona, zatiaľ čo za kulisami*

*sa odohráva najväčšia lúpež. Včera som v televízii sledoval daňové protesty. Prekvapilo ma, že tam nikto nedržal žiaden transparent, ktorý by vyzýval na zastavenie tlačenia peňazí; nápisy väčšinou hovorili „Nezafažujte naše deti daňami.“ (s čím súhlasím). Zdá sa, že nikto nevidí skutočnú daň inflačných menových zdrojov z Fedu.*

—HERBIGP

### ***Mal by sa Fed zrušiť?***

Niektorí ľudia chcú Federálny rezervný systém zrušiť. Mám otázku: čím ho nahradí? Koľko zmätku by to spôsobilo? A ako dlho by to trvalo?

Namiesto nadávok na adresu Fedu by ste sa mali opýtať, ako môžete minimalizovať jeho účinky na vašu vlastnú finančnú situáciu. Ja osobne som sa rozhodol preštudovať si hru bohatých a hrať ju podľa svojich pravidiel. V roku 1983, po prečítaní Fullerovej knihy *Grunch of Giants*, som sa rozhodol uplatniť to, čo som sa kedysi naučil od svojho bohatého otca, a zapojiť sa do hry bohatých iným spôsobom. Keby som sa už vtedy nezačal pripravovať na dnešnú krízu, možno aj ja by som dnes bol starnúci príslušník generácie z obdobia populačnej explózie, ktorý sa len prizerá, ako sa mu rozplýva penzia, vlastný dom stráca hodnotu, a ktorý sa bojí, že príde o zamestnanie, o dôchodok a o zdravotné poistenie. A čo by bolo ešte horšie, mohol by som sa stať závislý od vlády vďaka Sociálnemu zabezpečeniu a Medicare, rovnako ako môj chudobný otec.

Prvá časť tejto knihy pojednávala o histórii a o tom, ako sa história dnes opakuje. Teraz ste vyzbrojení potrebnými vedomosťami z histórie, čo vám umožní jasne nahliadnuť do budúcnosti. Druhá časť sa zameriava práve na budúcnosť a na to, ako sa môžete

pripraviť a poraziť sprisahanie jeho vlastnou hrou. Na to vám poslúžia nové peňažné pravidlá, ktoré vás napriek sprisahaniu bohatých privedú k prosperite.

Druhá časť začína 6. kapitolou, v ktorej nájdete stručný komentár o súčasnej ekonomike, a ktorá začína otázkou, či sa ekonomika opäť prebúdzá k životu. V nasledujúcich kapitolách sa budeme zaoberať tým, ako som sa ja osobne pripravoval a stále pripravujem na budúcnosť - a ako sa môžete pripraviť aj vy. Naučíte sa, ako poraziť sprisahancov ich vlastnou hrou - ako môžete sprisahaniu bohatých uniknúť.

### KOMENTÁR ČITATEĽA

V priebehu histórie vždy existovali ľudia, ktorí prosperovali za každej ekonomiky. Ak to dokážu iní, dokážem to aj ja. Vy a niektorí ďalší ste si to zvolili za svoje životné poslanie a vediete ostatných. S radosťou sa z vášho príkladu učím a následne sa chystám pomôcť aj ja ostatným ľuďom.

-deborahclark

## *Kde sa nachádzame dnes*

### *Prebúdza sa ekonomika opäťk životu?*

23. marca 2009 Dow Jones vyskočil o 497 bodov a zaznamenal tak jeden z najväčších skokov v histórii. V priebehu necelých dvoch týždňov sa vyšplhal hore o 1228 bodov.

Tieto riadky píšem v apríli 2009 a Wall Street sa stále spamätáva. Niektorí sa domnievajú, že najhoršie je za nami, a ponáhľajú späť na trh cenných papierov. Iní sa naopak domnievajú, že toto zotavenie je spamätanie sa medvedieho trhu, alebo ako to ja volám, spamätáme sa pre ciciakov. Toto oživenie len obalamutí ľudí, ktorí si myslia, že trh už dosiahol svoje dno a ktorí sa chcú zmocniť lacných akcií a naskočiť do ďalšieho výfahu smerujúceho hore. A výfah skutočne ide hore - malú chvíľku, ale potom bez akéhokoľvek varovania medveď presekne závesné laná. Chamtivosť sa premení na paniku, pretože výfah padá rýchlejšie, ako išiel hore.

Ludia sa dnes pýtajú: „Je už koniec krízy? Prebúdza sa ekonomika opäťk životu a vracia sa?“

Moja odpoveď znie: „Nie, ekonomika sa nevracia. Ekonomika sa pohla dopredu a ľudia, ktorí sa pýtali, či sa vracia, zostávajú vzadu.“

Kým sa presunieme k praktickým aplikáciám, rád by som ešte vysvetlil, ako sa svet napriek vláde a jej zásahom dostal z minulej depresie a aký má minulosť dopad na prítomnosť. Ak sa teda pozrieme späť do minulosti, vyjasní sa nám prítomnosť a budeme schopní nahliadnuť do budúcnosti.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Ekonomika sa nevráti tam, kde bola predtým; zmení sa a bude sa vyvíjať rovnako ako vždy. Či už v pozitívnom alebo negatívnom smere - to ukáže iba čas. My všetci sme tu preto, aby sme sa pripravili na prosperitu bez ohľadu na to, kam sa ekonomika ako celok bude uberať.*

—JEROME FAZZARI

### *Nová ekonomika v roku 1954*

Ako sme si už povedali, americká ekonomika sa spamätala z Veľkej hospodárskej krízy až v roku 1954, keď index Dow Jones konečne dosiahol svoju predošlú najvyššiu hodnotu 381 bodov. Je niekoľko dôvodov, prečo sa v roku 1954 ekonomika zlepšila:

1. Generácia ľudí, ktorí zažili druhú svetovú vojnu, sa začala usádzať. Po skončení vojny sa domov vrátili vojaci, nastúpili do školy, oženili sa a mali deti. V 50-tych rokoch došlo k rozmachu bytovej výstavby a rodilo sa veľa detí.

2. V roku 1951 boli zavedené prvé kreditné karty a nakupovanie sa stalo národným športom. S postupným budovaním prímestských častí začali ako burina vyrastať nákupné centrá.

3. Vybudovali sa medzištátne diaľnice a automobilový priemysel zažíval boom. Mládež sa začala zhromažďovať na tzv. drive-in, na miestach, kde ich obslúžili aj v autách, a tak sa začal rodiť priemysel rýchleho občerstvenia, známy ako fast-food. V roku 1953 práve McDonald získal licenciu na predaj fast-foodového občerstvenia a stal sa žiarivou hviezdou tohto nového priemyslu.

4. Televízor sa stal národným fenoménom a generácia päťdesiatych rokov bola prvou generáciou vychovávanou pri televízii. Známa televízna Show Eda Sullivana priniesla prvé zábavné programy a športové hviezdy sa stali prvými najväčšími zbohatlíkmi. Reklama začala zaujímať celkom novú dimenziu v každodennom živote ľudí.

5. Boeing predstavil nový model 707 a nadišiel vek prúdových lietadiel. Pilot alebo letuška bolo zrazu nesmierne príťažlivé povolanie. Pre zvýšený dopyt po cestovaní lietadlom sa začali budovať nové letiská a tie najväčšie sa stali samy o sebe priemyslom. Všade začali vyrastať nové hotely, aby sa uspokojili požiadavky unavených cestujúcich, a začala kvitnúť turistika a turistické strediská. Môj bohatý otec veľmi zbohatol, pretože nízke cestovné a zrýchlené možnosti cestovania priviedli na Havaj množstvo turistov.

6. Pracujúci sa mohli spoľahnúť na dôchodkové a zdravotné zabezpečenie na doživotie. Keďže ich nezaťažovali výdavky sporenia na dôchodok ani prirážky na zdravotné poistenie, mohli si dovoliť viac utrácať.

7. Čína bola chudobná komunistická krajina.

8. Amerika bola nová ekonomická a vojenská veľmoc.

### *O 55 rokov neskôr*

Faktory, ktoré pred 55 rokmi urýchlili rozvoj novej ekonomiky, v roku 2009 miznú:



1. Generácia narodená v päťdesiatych rokoch odchádza do dôchodku a začína si vyberať Sociálne zabezpečenie a Medicare zároveň s generáciou svojich rodičov, ktorí zažili druhú svetovú vojnu.

2. Prímestské časti sa stali centrom pre finančnú špinu rizikových hypoték. Periférne štvrte živorí, veľké nákupné centrá čelia problémom a zatiaľ čo internetový predaj začína kvitnúť, malí obchodníci zatvárajú svoje obchody.

3. Naše diaľnice a mosty potrebujú veľké opravy. Automobilový priemysel už nedrží krok s dobou a odumiera. Ako hovorí jedno naše staré príslovie: „Ako sa darí General Motors, tak sa darí Amerike.“ Dnes je toto príslovie pravdivejšie ako kedykoľvek predtým.

4. Televízne siete prichádzajú o platenú reklamu, pretože mnohí inzerenti sa presúvajú na webové stránky.

5. Veľké aerolínie ako Pan American sú minulosť a giganti ako United Airlines prežívajú na podpore. Človek dnes pokojne môže sedieť za svojím stolom a navštíviť ľudí na druhom konci sveta pomocou internetu.

6. Ľudia žijú v priemere dlhšie, ale mnohí majú nadváhu a slabé zdravie. Cukrovka je novou rakovinou a náš zdravotný systém je na pokraji krachu. Z dôvodov vysokých nákladov na zdravotnú starostlivosť sa zatvára množstvo podnikov, a to zapríčiňuje stratu pracovných miest.

7. Krachujú penzijné plány. Len málo pracujúcich má od svojich podnikov pokrytú zdravotnú starostlivosť a dostáva od nich po odchode do dôchodku penziu. To bude znamenať pohromu pre vládne programy, pretože 78 miliónov príslušníkov povojnovej generácie bude závislých od Medicare a amerického systému Sociálneho zabezpečenia.

8. Čína sa čoskoro stane najbohatšou krajinou na tejto planéte. Čína už totiž začína požadovať, aby americký dolár prestal byť svetovou rezervnou menou. Pokiaľ k tomu dôjde, z Ameriky nič nezostane.

9. Amerika je dnes najväčším dlžníkom zo všetkých národov na Zemi a jej ozbrojené sily sú neúmerne zaťažené.

Teda späť k otázke, či sa ekonomika spamätáva a prebúda k životu. Myslím si, že nie. Konjunktúra, ktorá nás vyťahla z poslednej depresie, odumiera. Milióny ľudí čakajú, že sa vráti stará ekonomika, a pritom sami zaostávajú. Rastie nezamestnanosť, pretože zamestnávanie ľudí je čoraz zastaranejšie a ľudská práca sa nahrádza technológiou alebo subdodávateľskými vzťahmi (tzv. outsourcing) s krajinami, kde je lacnejšia pracovná sila. To znamená, že sa ešte väčšmi prehĺbi priepasť medzi tými, čo majú, a tými, čo nemajú nič - medzi bohatými a chudobnými. Stredná vrstva sa scvrkne ako polárna ľadová čiapočka.

### *Budúcnosť Ameriky*

Mnohí z nás už istotne videli, či už v televízii alebo na vlastné oči, chudobu a strašné ghettá, kde žijú tí najchudobnejší. Napriek tomu, že som videl chudobu už veľakrát, vždy si opätovne kladiem rovnakú otázku, ako tento problém vyriešiť.

Ak by sa vám niekedy naskytla príležitosť cestovať do Kapského Mesta, choďte tam. Kapské Mesto je jedno z najkrajších miest na svete. Je to bohaté a moderné mesto. Je vzrušujúce a plné života. Som presvedčený, že v Kapskom Meste môžete zazrieť budúcnosť sveta. Keď sa blížite z letiska do mesta, vidíte po ceste míle a míle chatrčí a státisíce ľudí, ktorí prežívajú na okraji civilizovaného sveta. Kedykoľvek prechádzam okolo nich a blížim sa k nádhernému Kapskému Mestu, kladiem si otázku, či sa azda nepozerám na budúcnosť Ameriky. Pýtam sa sám seba, či jedného dňa naša stredná vrstva nebude žiť v takých chatrčiach.

### Komentár čitateľa

*Ako starší príslušník povojnovej generácie mám odchod do dôchodku na dohľad, z čoho mám prevažne pesimistický pocit. Ťažko si viem predstaviť, že by sa mi podarilo kompenzovať straty skôr, ako ma opustí zdravie. Robí mi starosti, akú kvalitu bude mať môj život v starobe, najmä keď si uvedomím, že sa dnes dožívame dlhšieho veku.*

-JEUELL52

*Pretože milujem výzvy, som optimistka a som veľmi zvedavá na budúcnosť. Američania sa zotavia celkom novým spôsobom. Bude to istú chvíľu trvať a zrejme si to vyžiada zmenu myslenia.*

-ANNEBECKER

### **Krach v roku 1987**

Jeden z dôvodov, prečo stredná vrstva stráca pôdu pod nohami a prečo sa prehĺbuje priepasť medzi bohatými a chudobnými, spočíva v rozdieloch medzi krachom v roku 1987 a krachom v roku 2007.

19. októbra 1987 som letel z Los Angeles do Sydney v Austrálii. Keď lietadlo pristálo v Honolulu na doplnenie paliva, vystúpil som, aby som zavolať priateľovi z telefónnej búdky v budove terminálu.

„Počul si o krachu na burze cenných papierov?“ opýtal sa ma priateľ.

„Nie, nepočul,“ odpovedal som. „Letím práve do Sydney.“

„Je to obrovský prepad," povedal. „Dow dnes poklesol o 23%. Zmietlo to veľa ľudí."

„To pre nich nie je dobré, ale pre mňa to dobré je," odpovedal som. „Je čas zbohatnúť."

V období 1987 až 1994 sme spolu s mojou ženou Kim tvrdo pracovali na vybudovaní nášho podniku a investovali sme všetky peniaze, čo sme mali. Mnohí naši priatelia i príbuzní si mysleli, že sme sa zbláznili. Oni sa schovávali a čakali, kým sa ekonomika vráti do pôvodného stavu. Namiesto investovania strkali svoje peniaze pod vankúš. V roku 1994 sme s manželkou boli finančne slobodní a schopní vytvoriť nesmierne zisky, pretože práve odštartoval býčí trh. Mnohí z našich priateľov, ktorí neurobili nič, sú dodnes vo finančných ťažkostiach.

#### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Áno, spomínam si na rok 1987... bolo to obdobie, kedy som sa rozhodol, že sa osamostatním. Odišiel som zo zamestnania a začal pracovať na kontrakt. Môj účtovník mi poradil, aby som presunul financie do súkromného fondu. Pamätám si, ako som sa ho pýtal, prečo by to všetko malo ísť len do jedného riadeného fondu, prečo by sa to nemalo rozdeliť do dvoch alebo troch fondov. Povedal mi, že to pri takej „malej čiastke" nemá význam. Bolo to niekoľko mesiacov pred pádom trhu a moje ťažko nadobudnuté úspory (za 10 rokov) boli v okamihu polovičné. Výcvik mojej finančnej inteligencie ešte ani nezačal.*

## ***Krach v roku 2007***

Krach z roku 2007 je iný ako krach z roku 1987. Nevieťm povedať, či sa trhy spamätajú a vrátia sa späť do normálu rovnakým spôsobom ako v minulosti. Mnohé priemyselné odvetvia, ktoré zapríčinili boom v roku 1954, odumierajú. Teraz je to iné.

Obrovský rozdiel medzi krachmi v rokoch 1987 a 2007 spočíva v rozmachu internetu. Internet mení všetko. Okrem toxických dolárov a skorumpovanej vlády je internet jednou z primárnych príčin, prečo ľudia zaostávajú a prečo vzrastá nezamestnanosť.

Som presvedčený, že internet vnáša do sveta miliónkrát väčšiu zmenu ako Kolumbov objav Ameriky v roku 1492. Objavitelia ako Kolumbus otvorili svet novému bohatstvu a internet dnes rovnakým spôsobom otvára ešte širšie svety bohatstva dnešným objaviteľom.

Medzi Kolumbom a internetom je však jeden významný rozdiel. Ľudia mohli na vlastné oči vidieť zmeny, ktoré Kolumbus priniesol. Mohli sa pozrieť na lode, na náklady ukoristeného bohatstva a na kresby domorodcov a ich krajiny. Svet internetu však vlastnými očami vidieť nemôžete. Svet internetu je neviditeľný a musíme doň preniknúť myslou. A preto toľko ľudí zaostáva. Nie sú schopní vidieť zmeny, ktoré pretvárajú svet. Vo svojej slepote nenapredujú.

## ***Strácate krok s dobou?***

Doktor Buckminster Fuller raz vyhlásil, že v okamihu, kedy sa zmena stane neviditeľnou, rýchlosť tejto zmeny sa exponenciálne zvýši - koncept, ktorý v jednom svojom článku nazval zrýchľovanie zrýchlenia. Ako príklad uviedol rýchly pokrok leteckej technológie. Len si predstavte, ako rýchlo sa za posledné storočie rozvinula letecká technológia. V roku 1903 bratia Wrightovci predviedli prvý neprerušovaný let. V roku 1969 pristál prvý človek na mesiaci. A dnes máme raketoplány, ktoré lietajú rýchlosťou takmer 27 000 km za hodinu a čoskoro budú schopné doletieť na Mars. To je príklad zrýchľovania zrýchlenia. Technológia i to, ako

ovplyvňuje podnikanie, sa mení tak rýchlo, že je takmer nemožné s touto zmenou držať krok.

Počiatkom osemdesiatych rokov hovoril Bučky Fuller na jednej zo svojich prednášok o novej technológii, ktorá prepukne do konca desaťročia. Tvrdil, že je schopný na základe sledovania rýchlosti pokroku technológie predpovedať budúcnosť. Zapamätal som si najmä jedno jeho vyhlásenie: „Vstupujeme do sveta neviditeľného. Ak ležíte na chrbte a pozeráte sa na mraky, nevidíte, že sa pohybujú. Až potom, ako zatvoríte na chvíľu oči a znovu ich otvoríte, všimnete si zmenu.“

Doktor Fuller mal obavy. Chcel nám povedať, že čoskoro milióny ľudí budú bez práce. Budú vyradení z pracovného procesu vďaka technológii a vynálezom, ktoré fungujú mimo dosahu ich predstavivosti. Dobre si pamätám jeho slová: „Nemôžete sa vyhnúť veciam, ktoré sa pohybujú vašim smerom a vy ich nevidíte.“

Ako príklad uvádzal vývoj od koňa k automobilu. Povedal: „Ľudia sa mohli na automobil pozrieť. Mohli vidieť tú zmenu. Keď sa k nim auto blížilo, mohli sa mu vyhnúť.“ Pretože boli schopní auto vidieť, mohli sa prispôbiť a vnieť do svojho života potrebné zmeny. Budúce vynálezy však budú neviditeľné. Ľudia nebudú schopní vidieť to, čo im mení život. Svoju úvahu vtedy zakončil jednoduchým tvrdením: „Ľudí zrazí to, čo nevidia.“

Dnes ich zrážajú na kolená technologické inovácie, pretože s nimi nedokážu držať krok, nevidia ich a nie sú schopní im ani porozumieť. Milióny ľudí prichádzajú o zamestnanie, pretože ich zručnosti už nikto nepotrebuje. Zastaralí.

### *Vysoká rýchlosť podnikania*

Keď som v roku 1970 začal prvýkrát podnikať, čoskoro som naliel milióny kilometrov s americkými aerolinkami United a Pan American Airlines. Dnes robím väčšinu svojich podnikateľských aktivít priamo vo svojej kancelárii pomocou internetu. Dokážem sa spojiť s väčším množstvom ľudí za oveľa kratší čas a s menšou dávkou energie - a to všetko za menej peňazí. Zatiaľ čo ja zarábam

viac peňazí, letecké spoločnosti sužujú problémy, pretože obchodní cestujúci ako ja našli rýchlejší a menej nákladný spôsob, ako realizovať obchodné transakcie s ľuďmi po celom svete.

V roku 1969 som promoval na Obchodnej námornej akadémii v americkom Kings Point v štáte New York. Vtedy sme boli najlepšie platení absolventi na svete. Mnohí z mojich spolužiakov hneď po ukončení školy začali zarábať 80 až 150 tisíc dolárov ročne, pretože sa plavili na nákladných lodiach v zóne vietnamskej vojny. To nebol zlý nástupný plat pre dvadsaťdvaročných mladých mužov.

Ja som sa po odchode zo školy niekoľko mesiacov plavil na ropných tankeroch kalifornskej spoločnosti Standard Oil. Keď však môj brat vstúpil do armády a odletel bojovať do Vietnamu, opustil som svoje dobre platené zamestnanie a dobrovoľne som sa pridala k námornej pechote ako pilot. Môj príjem klesol z takmer 5000 dolárov mesačne na 200 dolárov. To bol pre mňa šok.

Niektorí z mojich spolužiakov sa plavia dodnes. Mnohí z nich zarábajú okolo 400 000 dolárov ročne a v dôchodku budú poberať plat asi 200 000 dolárov ročne. To nie je zlá návratnosť vzdelania.

Po skončení vojny som sa rozhodol, že sa nevrátim k námorníctvu, ale že budem podnikateľ. Dodnes zbieram plody svojho rozhodnutia.

Medzi mojimi spolužiakmi a mnou sú dva zásadné rozdiely. Prvý z nich spočíva v tom, že 90 percent mojej činnosti tvorí mentálna práca, zatiaľ čo 90 percent ich činnosti tvorí fyzická práca. Aby dostali plat, musia sa plaviť na lodi. Ja zarábam peniaze aj vtedy, keď spím. Druhý rozdiel spočíva v pomere rýchlostí transakcií. Moji spolužiaci pracujú 5 dní v týždni a sú platení mesačne. Ja pracujem 24 hodín denne 365 dní do roka a som platený od minúty. Aj keby som prestal pracovať, peniaze mi stále budú plynúť. V nasledujúcich kapitolách vám prezradím, ako to robím.

Len čo som pochopil, čo Dr. Fuller mienil výrazom zrýchľovanie zrýchlenia, podnikol som rozhodujúci krok k tomu, aby som už bol za zákrutou. Chcem stále napredovať. Nečakám, kým sa

ekonomika pozviecha. Tvrdo pracujem a udržiavam si náskok pred zrýchľujúcou sa ekonomikou.

### *Pavlovove psy*

Ako som povedal v druhej kapitole, zárodoky dnešnej finančnej krízy boli podľa môjho názoru zasadené v okamihu, keď v roku 1903 došlo k ovládnutiu nášho vzdelávacieho systému. Až dodnes na našich školách nezískavame adekvátne finančné vzdelanie.

V temných časoch amerického otrokárstva mali otroci zakázané sa vzdelávať. V niektorých štátoch bol dokonca trestný čin učiť otrokov čítať a písať. Vzdelaná trieda otrokov bola nebezpečná spoločenská trieda. Ani v súčasnosti sa neučíme finančnej gramotnosti. To je iba iný spôsob, ako vytvárať novú triedu otrokov - platených otrokov.

Hneď po skončení školy sa väčšina mladých ľudí začala obzerať po práci, začala sporiť peniaze, kúpila si dom a dlhodobo investovala do diverzifikovaného portfólia otvorených fondov.

Čo robia teraz, keď milióny z nich prichádzajú o zamestnanie? Vracajú sa späť do škôl, navštevujú rekvalifikačné kurzy, hľadajú si novú prácu, snažia sa ušetriť si nejaké peniaze, splácať hypotéky a opäť investujú kvôli dôchodku do otvorených fondov. A to isté učia aj svoje deti. V roku 1904 získal Ivan Pavlov Nobelovu cenu v oblasti fyziológie a medicíny za výskum zažívacieho ústrojenstva psov. Keď počujeme výraz Pavlovove psy, vybaví sa nám podmienený reflex. Chodiť do školy, aby človek získal dobre platenú prácu, ukladať si peniaze, šetriť na dom a investovať do diverzifikovaného portfólia otvorených fondov je príklad podmieneného reflexu. Veľa ľudí nie je schopných povedať, prečo to vlastne robia. Jednoducho to robia, lebo ich to tak naučili - podmienenému reflexu.

### *Zo zamestnanca podnikateľ*

V roku 1973 som sa vrátil z vietnamskej vojny a našiel svojho chudobného otca doma, osamoteného a bez zamestnania. Uchádzal



sa vtedy o funkciu zástupcu guvernéra v štáte Havaj a neuspel. Hoci bol inteligentný, dobre vzdelaný a tvrdo pracujúci človek, skončil v päťdesiatke. Bol hviezdou vo vzdelávacom systéme, ale vôbec nebol pripravený na svet biznisu a politiky. Bol schopný prežiť v škole, ale nie na ulici.

Radil mi, aby som sa vrátil do školy, spravil si doktorát a potom si zohnal štátne zamestnanie. I keď som svojho otca miloval, vedel som, že jeho život nie je mojím životom. Odišiel som z domova a vo veku 27 rokov som sa opäť stal žiakom svojho bohatého otca na Waikiki. Bolo to jedno z najmúdrejších rozhodnutí, aké som kedy urobil. Prekonal som podmienený reflex zamestnanca a stal sa podnikateľom.

História je plná príbehov úspešných ľudí, ktorí sa rozhodli ignorovať podmienené reflexy a razili si vlastnú cestu. Bratia Wrightovci a Henry Ford ani nedokončili strednú školu. Bili Gates, Michael Dell a Steve Jobs nedokončili vysokú školu. Sergej Brin zo spoločnosti Google prerušil svoje doktorské štúdium na Stanfordskej univerzite. Mark Zuckerberg počas štúdia na Harvarde založil na svojej izbe v internáte Facebook, odišiel do Kalifornie a do školy sa už viac nevrátil. Všetci títo ľudia, ktorí menia svet, nedokončili školu, pretože už nepotrebovali hľadať prácu. Dostali nápad a mali odvahu ho realizovať. Založili svoj podnik a vytvorili pracovné miesta aj pre ostatných. Podnikanie dnes kvitne po celom svete. Dôležité však je, že väčšina úspešných podnikateľov chápe, že sa nachádzame v informačnom veku. Majú schopnosť vidieť zmeny, ku ktorým dochádza a ktoré ostatní nevidia.

### *Budúcnosť bude iná*

Dnes tu máme novú generáciu, ktorá mení budúcnosť. Túto generáciu tvoria deti narodené po roku 1990. Sú to deti, ktoré poznali svet iba pomocou internetu. Nie sú to rovnakí ľudia ako tí, ktorí sa narodili pred rokom 1990. Oni sa narodili do iného sveta a vytvárajú inú budúcnosť. Nevieť presne, ako taká budúcnosť bude vyzeráť - iba viem, že budúcnosť, ako ju vidia oni,

nie je tá budúcnosť, akú vidím ja. Som si však celkom istý, že priepasť medzi bohatými a chudobnými sa bude prehlbovať. Idea celoživotné dobre platenej práce je smiešna, pretože do globálnej konkurencie vstupujú krajiny s nízkymi mzdami a spoločnosti si cez oceán vymieňajú nápady rýchlosťou svetla. Pracovné príležitosti sa presúvajú do krajín s najnižšími pracovnými nákladmi. Predpovedám, že mladí podnikatelia vybavení nízkonákladovým PDA a s prístupom na internet čoskoro povstanú z chudobných chatrčí a pretvoria svet. Bohatí a samoľúbi ľudia zistia, že dochádza k narušeniu ich luxusu, pretože mladí a žiadostiví podnikatelia začnú meniť budúcnosť sveta - a niektorí z nich priamo zo svojich chatrčí.

V priemyselnom veku bohaté národy ovládali svetové prírodné zdroje - ropu, kovy, drevo a potraviny. S príchodom informačného veku tieto bohaté a mocné národy už viac nebudú mať monopol na skutočné svetové prírodné zdroje - na našu myseľ. V neviditeľnom svete internetu dôjde k odpútaniu svetových géniov a zotrie sa po stáročia udržiavaný rozdiel medzi spoločenskými vrstvami. Vznikne nová skupina megabohatých.

### *Nová ekonomika, nové bohatstvo*

S príchodom novej ekonomiky nastane explózia nového bohatstva. Zrodia sa noví milionári a miliardári. Peniaze sa budú zarábať ultravysokou rýchlosťou. Otázka je, či vy budete patriť k novej skupine bohatých alebo k novej skupine chudobných. V päťdesiatych rokoch mal môj bohatý otec víziu novej ekonomiky a podnikol patričné kroky. Môjho chudobného otca naopak nová ekonomika zdrvila. Radšej si zvolil finančné zabezpečenie ako finančnú slobodu - a napokon nedosiahol ani jedno.

### *Kde sa teda nachádzame dnes?*

Trh cenných papierov sa nakoniec spamätá, ale nezabúdajte, že mu to trvalo od roku 1929 až do roku 1954, kým sa vrátil na

pôvodnú vysokú hodnotu 381 bodov. V dobe, kedy sa trh spamätá, tu už budú nové spoločnosti, ktoré budú vytvárať Dow Jonesov index. Budú dominovať tzv. „blue chips“ (obrovské a prosperujúce spoločnosti s dobrou reputáciou). Nakoniec sa vzkriesi aj trh s nehnuteľnosťami, pretože rastie populácia, a to prinesie nové pracovné príležitosti. Nové rodiny však budú žiť v starých obytných domoch. Zároveň pribudne aj viac bezdomovcov.

Tá stará ekonomika, ako ju poznáme, sa však už nevráti. Ekono- mika sa medzitým pohla dopredu. Stará ekonomika zrodená okolo roku 1954 zomiera. Rodí sa nová, na ktorej čele budú stať deti narodené po roku 1990, deti, ktoré budú schopné ovládať neviditeľný, vysokorýchlostný svet webu.

### *Bystrý človek, zlý podnik*

Keď sme spoločne s Donaldom Trumpom pracovali na knihe Prečo chceme, aby ste boli bohatí pojednávajúcej o tom, ako sa znižuje stredná vrstva, Donald mi povedal niečo, čo ma zaujalo: „Mám množstvo spolužiakov, ktorí boli oveľa bystrejší ako ja, ale ja zarábam viac peňazí ako oni. Jedným z dôvodov je, že ja som podnikateľ, zatiaľ čo z nich sa stali zamestnanci veľkých spoločností. Ďalší dôvod je ten, že pracujú v zlom priemysle. Pracujú v odvetviach, ktoré odumierajú.“

Pri jeho slovách som premýšľal o svojom živote. Keby som sa riadil radou svojho chudobného otca, aj ja by som dnes bol zamestnancom zomierajúceho priemyslu. Kadeti Americkej námornej akadémie dnes ťažko hľadajú prácu. Dôvod, prečo odumierajú jednotky americkej námornej akadémie, je rovnaký ako dôvod, prečo odumiera General Motors. Platy úradníkov obchodného loďstva sú také vysoké, že dopravné spoločnosti presunuli svoje lode do krajín s nižšími platmi. Odborové organizácie sa samy vytlačili z trhu.

Sedeli sme s Donaldom v jeho kancelárii s výhľadom na Central Park a Piatu Avenue a ja som si uvedomil, že by som tu dnes nesedel, keby som sa riadil radou svojho chudobného otca - filozofiou, ku ktorej sa dopracoval z vlastnej skúsenosti počas poslednej depresie.

Keď sa pred nami rysuje nová kríza na obzore, necítim strach, ale sa na túto výzvu a zložité obdobie pripravujeme. Už sme si obaja prešli ťažkým obdobím, ale vždy sme z toho vyšli múdrejší a dokonca bohatší.

### *Krištáľová guľa*

V čase, kedy píšem tieto riadky (apríl 2009), svet má pocit, že ekonomika sa zlepšuje. Ľudia sú opäť optimistickejší. Akciový trh sa spamätáva. Zo zlata a sporiteľných účtov opäť prúdi hotovosť späť na akciové trhy. Ako som už povedal, som presvedčený, že ide len o oživenie medvedieho trhu - spamätanie sa pre ciciakov - jedno z najzákernejších oživení trhu - ale môžem sa aj myliť.

Mám pocit, že to najhoršie ešte nie je za nami, a to z nasledujúcich dôvodov:

**1. Staré priemyselné odvetvia odumierajú.** Veľa starých ľudí je závislých od dividend vyplácaných týmito starými spoločnosťami. V priebehu krízy sa znižujú mzdy a mnohé podniky znížili dividendy. GE znížila dividendy o 68% a JPMorgan ich znížila o 86%. To znamená, že ak ste dôchodca žijúci z 1000 dolárov mesačne z dividend spoločnosti GE, dnes dostávate miesto 1000 dolárov 320 dolárov. Ak žijete z dividend firmy JPMorgan, žijete nie na 1000 dolároch, ale na 140 dolároch.

**2. Dane sa zvýšia.** Pretože Spojené štáty neprestajne tlačia bilióny dolárov, naše deti a ich deti budú za tento neporiadok platiť zvýšenými daňami. Dane veľmi často trestajú výrobcov a odmeňujú podvodníkov, leňochov a nekvalifikovaných.

Biely dom napríklad vyhlásil limit pre dane odpočítateľné z dobročinných darov, čo sa najviac dotkne najmä bohatých. V roku 2006 štyri milióny Američanov zarábalo 200 000 dolárov v hrubom alebo viac. Tvoria menej ako 3% všetkých obyvateľov Ameriky, a napriek tomu darovali 44% dobročinných darov. Tento limit na daňovo odpočítateľné položky znamená, že množstvo charít bude musieť

skončiť a milióny ľudí budú potrebovať pomoc vlády, čo bude mať za následok, že vláda bude opäť zvyšovať dane.

V celej krajine vzrastá nálada, ktorá by sa dala charakterizovať ako „podať si“ bohatých. Táto nálada sa napríklad odráža v činnosti kongresmana Jerryho McNerneyho (demokrat z Kalifornie), ktorý žiada o zavedenie 90% dane pre bohatých. Aktivizujú sa masové skupiny ľudí, ktorí chcú potrestať pracujúcich bohatých - tých, ktorí platia dane, vytvárajú pracovné príležitosti a prispievajú na charitu. Tí skutočne bohatí, ktorí ovplyvňujú politikov a riadia Federálny rezervný systém, ostávajú nedotknutí.

**3. Spojené štáty sú najväčším dlžníkom na svete.** Hrubý domáci produkt Spojených štátov tvorí 14 biliónov dolárov. Celková čiastka záchranných programov v dolároch uvoľnená tento rok tvorí takmer polovicu tejto hodnoty.

**4. Čína ohrozuje status amerického dolára ako svetovej meny.** V marci 2009 Čína začala vážne hovoriť o opustení dolára ako svetovej rezervnej meny. Z dlhodobého hľadiska to znamená, že Spojené štáty nebudú schopné platiť svoje účty peniazmi ako z hry Monopoly.

**5. Americkí spotrebiteľia sú zadlžení a majú málo hotovosti.** Podľa Úradu pre pracovnú štatistiku sa asi 70% americkej ekonomiky zakladá na nákupoch spotrebiteľov a takmer všetky krajiny na svete sa spoliehajú na kúpnu silu amerických spotrebiteľov a odvodzujú od nej silu vlastnej ekonomiky. Americkí spotrebiteľia prestávajú utrácať, čo znamená, že zvyšok sveta tým tiež trpí. Priemerný Američan nemá príliš veľké úspory a nie je schopný vydržať dlhú recesiu. Pokiaľ bude recesia pokračovať a americkým spotrebiteľom dôjdu peniaze, svet vklzne do depresie.

**6. Narastá nezamestnanosť.** Každý podnik na svete, či už veľký alebo malý, sa snaží znižovať náklady. Jedným z najrýchlejších a najľahších spôsobov, ako znížiť náklady na platy, je prepúšťanie.

V marci 2009 oficiálna štatistika nezamestnanosti hovorila o 8,5% nezamestnanosti. Podľa Úradu pre pracovnú štatistiku prišlo v priebehu tohto mesiaca v Amerike o prácu v priemere 694 000 ľudí. Táto štatistika však neráta s nezamestnanými, ktorí v priebehu týchto tridsiatich dní nehľadali prácu, ani s tými, ktorí pracujú na čiastočný úväzok, zatiaľ čo čakajú na prácu na plný úväzok. Ak prirátame k oficiálnym číslam aj týchto ľudí, skutočná miera nezamestnanosti sa odhaduje na 19,1%. Tieto údaje sú uverejnené na [Shadowstats.com](http://Shadowstats.com). Počas Veľkej hospodárskej krízy nezamestnanosť dosiahla 24%. Ak bude situácia pokračovať týmto tempom, aj my sa čoskoro dostaneme na túto hranicu.

**7. Technológia je neviditeľná a relatívne lacná.** V dnešnej dobe podniky zvládnu oveľa viac s menším počtom zamestnancov, v dôsledku čoho majú aj vyššie zisky. To vedie k ďalšiemu nárastu nezamestnanosti.

**8. Náš školský systém nepripravil študentov na informačný vek.** Technológia a jej uplatnenie sa mení tak rýchlo, že absolventi vysokých škôl nie sú pripravení uspieť na trhu. Väčšina dnešných absolventov zaostáva už v okamihu, keď získava vysokoškolský diplom.

**9. Skromnosť je dnes v móde.** Tridsať rokov sa ľudia zadlžovali, aby vyzerali bohatí. Bolo moderné ukazovať sa s najnovším modelom značkovej kabelky a jazdiť na drahých autách. Dnes je opak pravdou. Ľudia sú hrdí na svoju skromnosť a utrácajú svoje peniaze s väčšou rozvahou. To však ešte viac podporí ekonomickú krízu. Ako už viete z prvej časti tejto knihy, jediný spôsob, ako dosiahnuť rast ekonomiky, je primäť nás k ďalšiemu zadĺženiu. Zbavenie sa dlhov síce môže byť dobré, ale ekonomike to nepomôže. Pokiaľ prestaneme všetci míňať peniaze, porastie nezamestnanosť a malé podniky budú krachovať.

## Starý vtip

Existuje jeden starý vtip: Dvaja priatelia idú lesom a naraz na nich vybehne medveď. „Myslíš, že sa nám podarí utiecť?“ opýtal sa jeden z nich. Druhý mu na to odpovie: „Nie je potrebné, aby som utiekol medveďovi. Musím len predbehnúť teba.“

Podľa môjho názoru je to ako svet, v ktorom dnes žijeme. Mnohé podniky sa rozpadnú, zatiaľ čo tie silné prežijú a sú napokon ešte silnejšie. Veľa ľudí z mojej generácie nanešťastie nie je na budúcnosť pripravených. Mnohí z nich brali príliš dlho život na ľahkú váhu. Mnohí z nich majú chatrné zdravie a takmer žiadne bohatstvo. Mnohí nemajú ani žiadne zdravotné poistenie, pretože programy štátnych nemocníc nemajú dostatok finančných prostriedkov.

Som presvedčený, že vstupujeme do dlhej a ťažkej finančnej zimy. Dobrá správa je, že po nej príde jar, opäť všetko rozkvitne a zrodí sa nový život. Nakoniec sa z finančnej krízy dostaneme, ale milióny ľudí, žiaľ, ostanú napospas svojmu osudu. Kvôli týmto ľuďom dúfam, že ich náš súčasný prezident bude schopný zachrániť.

Podľa mňa veľmi málo záleží na tom, či sa politici pokúšajú kriesiť ekonomiku. V konečnom dôsledku pomôžu v mene záchrany ekonomiky opäť len tým bohatým.

Na čom však skutočne záleží, je to, čo mienite vy urobiť pre vašu záchranu. Nemusíte utiecť medveďovi, musíte len predbehnúť tých, ktorí čakajú na záchranu.

Je tu dobrá správa pre tých, ktorí sú pripravení statočne vykročiť do nového sveta: Teraz je ten najvhodnejší čas pre vás, ktorí ste ochotní študovať, rýchlo sa učiť, tvrdo pracovať a nepridať sa na stranu negatívne naladených ľudí. Poučte sa z minulosti a uspejete v budúcnosti. Nadišiel čas, aby ste zbohatli - ak chcete.

Kým budeme pokračovať ďalej, zopakujme si päť nových peňažných pravidiel, o ktorých sme už hovorili. Ich znalosť je nevyhnutná, ak chceme poraziť sprisahanie jeho vlastnou hrou.

**Nové peňažné pravidlo č.1: Peniaze sú vedomosti.** Tradičné aktíva v dnešnej dobe neprinášajú bohatstvo ani finančné zaistenie. O peniaze môžete prísť v podnikaní, nehnuteľnostiach, akciách,

obligáciách, komoditách i v zlate. Vedomosti prinášajú bohatstvo, zatiaľ čo nedostatok vedomostí prináša chudobu. V tomto odvážnom novom svete sú to práve vedomosti, ktoré znamenajú nové peniaze.

Druhá časť knihy sa zaoberá zvyšovaním vašich finančných vedomostí.

**Nové peňažné pravidlo č.2: Naučte sa, ako využívať dlh.** Po roku 1971 sa z amerického dolára, ktorý bol dovtedy aktívom, stal záväzok - dlh. Dlh explodoval, lebo banky mohli zvyšovaním dlhu vytvoriť viac peňazí. Naša súčasná šlamastika s dlhom bola spôsobená rizikovými dlžníkmi a nezodpovednou činnosťou bánk. Je zrejmé, že ako chudobní, tak i bohatí sa musia naučiť lepšie využívať dlh.

Dlh nie je zlá vec. Ale zneužívanie dlhu je zlé. Vďaka dlhu môžete zbohatnúť, ale aj zostať chudobný. Pokiaľ chcete zbohatnúť, musíte sa naučiť dlh využiť, nie ho zneužiť.

Druhá časť je práve o tom, ako využiť dobrý dlh na obohatenie života a dosiahnuť finančné zabezpečenie.

**Nové peňažné pravidlo č.3: Naučte sa kontrolovať svoj peňažný tok.** Potom, ako sa dolár stal dlhom, hra sa zmenila a začala sa volať „ako sa dostať zo zadĺženia“. Keď sa zadĺžite, vaša hotovosť tečie od vás k iným. Veľa ľudí je dnes vo finančných ťažkostiach práve preto, lebo im z vrecka vyteká príliš veľké množstvo hotovosti a iba málo jej tečie dnu. Pokiaľ chcete dosiahnuť finančné zabezpečenie, musíte sa naučiť, ako dosiahnuť príliv hotovosti.

Druhá časť sa bude zaoberať kontrolou hotovostného toku smerom von aj dnu.

**Nové peňažné pravidlo č. 4: Pripravte sa na zlé časy a zažijete len tie dobré.** Posledná depresia priniesla môjmu bohatému otcovi bohatstvo a môjmu chudobnému otcovi ešte väčšiu chudobu. Jeden otec videl v depresii príležitosť, druhý ju vnímal ako krízu.

Moja povojnová generácia poznala iba dobré časy. Mnohí jej príslušníci nie sú pripravení na ťažkú dobu. Mne sa dnes darí dobre, pretože som sa na zlé časy začal pripravovať asi pred dvadsiatimi rokmi. Prípravou na zlé časy prežívam tie dobré.



V druhej časti si vysvetlíme, ako dosiahnuť to, aby sa vám darilo v zlých časoch a ešte lepšie v dobrých časoch.

**Nové peňažné pravidlo č. 5:** Potreba rýchlosti. Ako naberal vývoj svetového finančného systému rýchlosť, viedol od barteru až k digitálnym peniazom. Pomalí ľudia zostali pozadu. Ľudia s rozhľadom dnes uskutočňujú obchodné transakcie každý deň, sedem dní v týždni. Už nezarábajú mesačne, ale sú schopní zarobiť peniaze v priebehu sekundy.

## ***Sebaskúmanie***

Kým prikročíme k druhej časti knihy Sprisahanie bohatých, je dôležité, aby ste si položili nasledujúce otázky:

1. Dostávate plat za mesiac, hodinu, minútu alebo sekundu?
2. Zarábate peniaze 8 hodín denne alebo 24 hodín denne po celý týždeň?
3. Budú vám prichádzať peniaze aj vtedy, keď prestanete pracovať?
4. Máte mnohonásobný zdroj príjmu?
5. Ak ste zamestnanec, pracujete pre zamestnávateľa, ktorý nedrží krok s dobou?
6. Smerujú vaši priatelia a vaša rodina dopredu alebo finančne zaostávajú?

## **KOMENTÁR ČITATEĽA**

**Absolvoval som niekoľko kurzov a prečítal niekoľko kníh o bohatstve a osobnom raste, ale nevedel som, ako vytvoriť pasívny príjem. Musel som sa to naučiť na základe tvrdých skúseností. Som samostatne zárobkovo činný a v novembri som bol na operácii nohy. Tri mesiace som nemohol pracovať a žil som**

*z vlastných úspor. Tento zážitok ma naučil, aký dôležitý je pasívny príjem. Teraz sa angažujem v nákupe nehnuteľností a vyhľadávam investičné príležitosti.*

–HENRI54

Iba vy sami môžete *poctivo* odpovedať na tieto otázky. Iba vy sami viete, či ste so svojím životom *finančne* spokojní. Iba vy sami môžete vlastný život *denne* meniť.

Ak ste pripravení na zmeny a máte v úmysle dosiahnuť lepšiu finančnú budúcnosť, potom je nasledujúca časť knihy pre vás.

## *Ako sa volá vaša hra?*

**Otázka:** *Akú radu máte pre priemerného človeka?*

**Odpoveď:** Nebuďte priemerní.

### Pravidlo 90:10

Väčšina z nás už niekedy počula o tom, čomu sa bežne hovorí pravidlo 80:20. Vyjadruje jednoduchú myšlienku, že okolo 80% účinkov je následkom asi 20% príčin. Toto pravidlo je tiež známe ako Pareto princíp alebo Zákon životne dôležitej menšiny. Vilfredo Pareto bol taliansky ekonóm, ktorý si všimol, že 80% pôdy v Taliansku vlastní 20% ľudí - elita alebo životne dôležitá menšina. V podnikaní sa za dobré pravidlo považuje, že 20% zákazníkov tvorí 80% vášho obchodu - takže sa o svojich zákazníkov dobre starajte.

Môj bohatý otec dovedol toto pravidlo ešte o krok ďalej. Bol presvedčený, že 90% všetkých peňazí zarába iba 10% ľudí. Nazval ho pravidlom 90:10. Ak sa pozrieme na golfovú hru, povedal by som, že 10% golfových hráčov zarába 90% peňazí. V dnešnej Amerike zhruba 90% bohatstva vlastní 10% ľudí.

Ak chcete v hre peňazí zvíťaziť, nesmiete byť priemerní. Musíte sa dostať medzi horných 10%.

## ***Finančná rada pre priemerných ľudí***

Deväťdesiat percent ľudí je finančne priemerných, pretože sa riadia priemernými radami, ako napríklad:

1. Chodte do školy
2. Nájdite si prácu
3. Tvrdo pracujte
4. Ukladajte peniaze
5. Váš dom je vaše aktívum a vaša najväčšia investícia
6. Žite skromne
7. Zbavte sa dlhov
8. Dlhodobo investujte do dobre diverzifikovaného akciového portfólia, obligácií a podielových fondov
9. Odíďte do dôchodku a vláda sa o vás postará
10. Žite šťastne až do smrti

### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Môj nebohý otec, ktorý bol sudca a neskôr investičný bankár, mi rozpovedal, že akciový trh je jediná možnosť. Tiež hovoril, že investovať do nehnuteľností je hlúposť a že to je príliš riskantné. Neveril v pasívny príjem. Zomrel minulý rok a na jar tohto roka došlo k vysporiadaniu jeho majetku. Čistá hodnota jeho majetku sa od jeho smrti do jari znížila o 87%. Dedičstvo, ktoré tak veľmi chcel zanechať svojim deťom, sa rozplynulo.*

*-FredGray*

*Môj otec vždy hovoril: „Nie nič zlé na tom, ak je človek priemerný.“ Nikdy som toto jeho vyhlásenie*

*nechápal. Myslím si, že každý by sa mal čo najviac snažiť, a to vedie k tomu, že nebude priemerný.*

-ARNEI

## **Rozprávky o peniazoch**

Na koniec zoznamu priemerných rád som pridal „žite šťastne až do smrti“, pretože zmienené rady považujem za rozprávky o peniazoch. Každý vie, že iba v rozprávkach ľudia žijú naveky šťastne. Takým rozprávkam verila aj generácia ľudí, ktorí zažili druhú svetovú vojnu. Tieto rozprávky však nie sú skutočnosť.

Mnohí moji rovesníci, príslušníci generácie, ktorí prešli vietnamskou vojnou, vrátane mojich priateľov, ktorým sa kedysi dobre darilo, sú dnes vo finančných ťažkostiach preto, lebo verili rozprávkam. A mnohí z mojich kolegov dúfajú a modlia sa za to, aby sa akciový trh vrátil do pôvodného stavu, aby si mohli dovoliť odísť do dôchodku.

Veľa vysokoškolských študentov sa dnes obáva, že po škole nenájdu prácu. Aj oni veria týmto rozprávkam, najmä tomu, že majú chodiť do školy a nájsť si prácu.

Sprisahanie bohatých a mocných chce, aby sme verili rozprávkam. Pokiaľ im totiž veríme a riadime sa nimi, 90% z nás sa stáva pešiakmi v hre bohatých. Väčšina ľudí nepozná nič iné ako tých desať rozprávok, nepozná realitu peňazí, a preto iba veľmi málo ľudí vie, o čom tá hra je.

## **Ako sa tá hra volá?**

Sprisahanci túto hru volajú cash flow (peňažný tok) - sú súčasťou tých 10%, ktoré odoberajú peňažný tok zvyšným 90%. Sprisahanci chcú, aby ste verili tým desiatim rozprávkovým radám, pretože to je cesta, akou peniaze tečú od vás smerom k nim.

Priam teraz počujem, ako niektorí z vás hovoria: „Podvodník! Nerobiš nič iné, len propaguješ svoju vlastnú hru CASHFLOW.“ A ja ju skutočne propagujem. Som na svoju hru rovnako hrdý ako na ohlasy, ktorých sa jej dostalo. V skutočnosti sa volá Monopoly na steroidoch. CASHFLOW nie je iba stolová hra, v skutočnosti to je hra sprisahania. Cieľom sprisahania je dosiahnuť to, aby vám vaše peniaze utekali z vreciek a prúdili do vreciek sprisahancov.

Rovnako ako ryba nevidí vodu, väčšina ľudí nevidí toto sprisahanie. A práve tak ako je ryba obkolesená vodou, my sme obkľúčení sprisahaním. Bohatí i chudobní, vzdelaní i nevzdelaní, pracujúci i nezamestnaní, všetci sme do hry cash flow zapojení. Rozdiel však spočíva v tom, že niektorí túto hru hrajú, iní sú len pešiaci v tejto hre.

Aby ste lepšie pochopili hru na peňažné toky, uvediem niekoľko príkladov, ako sa taká hra v reálnom živote hrá.

### PRÍKLAD Č. 1: DOBRÉ VZDELANIE NESTAČÍ

Mnohí študenti a ich rodičia sú v dôsledku pôžičiek na vzdelanie hlboko zadĺžení. Okrem toho môžu študenti na vysokej škole uzatvoriť zmluvu na kreditnú kartu, čo vedie k ešte väčšiemu celkovému zadĺženiu. Ak si študent zoberie pôžičku a upíše sa kreditnej karte, celé roky mu z vrecka prúdi hotovosť na splátky dlhov z pôžičky a z kreditnej karty. Sprisahanie miluje študentov, lebo sú ideálnym zdrojom hotovosti. Väčšinou sú finančne naivní a kreditné karty považujú za voľné peniaze. Mnohí z nich sa poučia až po tvrdej skúsenosti - a niektorí sa, pochopiteľne, nepoučia nikdy. Škola je skvelé miesto, kde sa dajú mladí ľudia vycvičiť, aby odovzdávali svoju hotovosť bohatým.

Zadĺžení študenti prichádzajú na pracovný trh, nájdu si dobrú prácu, zadĺžia sa ešte viac a potom iba pozerajú, ako ich hotovosť plynie štátu prostredníctvom daní z príjmu. Čím viac zarábajú, tým vyššie percento platia na daniach. Aby ušetrili peniaze, strávajú sa v McDonalde a hotovosť prúdi do McDonalda. Výplatu si

ukladajú v banke a hotovosť vo forme poplatkov prúdi do banky zakaždým, keď si z bankomatu vyberajú vlastné peniaze. Kúpia si auto a hotovosť tečie smerom k výrobcovi, finančnej spoločnosti, ropnému priemyslu, poisťovni a, samozrejme, štátu za licenciu. Kúpia si dom a hotovosť im vyteká z vreciek na splátky hypotéky, poistenia, káblovej televízie, vody, kúrenia, elektriny a štátnych daní z nehnuteľnosti. Každý mesiac im z vreciek prúdi hotovosť na Wall Street, pretože investujú do otvorených investičných fondov a platia si dôchodkové zabezpečenie, čím financujú manažérov fondov formou sprostredkovateľských poplatkov. Neskôr v živote, keď zostarnú a zoslabnú, hotovosť sa vlieva do domovov dôchodcov. A keď zomrú, hotovosť ide na zaplatenie daní z toho, čo po nich zostalo. Mnohí ľudia tak trávajú väčšinu svojho života tým, že sa snažia udržať krok s ich odtekajúcou hotovosťou.

Dôvod, prečo 90% ľudí bojuje s finančnými ťažkosťami, spočíva v tom, že ich hotovosť neprestajne prúdi k niekomu inému alebo niekam inam - tým 10% ľudí, ktorí vedia, ako túto hru hrať. Čím viac týchto 90% pracuje a čím viac zarába, tým viac hotovosti prúdi do vreciek tým zvyšným 10% vyvolených.

Toto je presne príbeh môjho chudobného otca. Pracoval veľmi tvrdo. Opäť sa vrátil do školy, aby získal vyššie vzdelanie a špecializovaný výcvik. Zarobil nejaké peniaze a niečo z nich ušetril, ale nikdy sa mu nepodarilo získať kontrolu nad svojimi hotovosťnými výdavkami. Keď prišiel o zamestnanie, nemal žiadny hotovosťný príjem - musel však stále vydávať hotovosť na povinné platby. Preto sa dostal do skutočne ťažkých finančných problémov.

Na školách sa o peňažnom toku neučí. Ak aj majú na niektorých školách finančné predmety, väčšinou na nich deti učia to, ako ukladať peniaze do banky a investovať do otvorených fondov - teda znovu, ako posielat peniaze bohatým.

Keby som mal na starosti školský systém, zaviedol by som predmety, ktoré by deti učili, ako ovládať hotovosťné výdavky a vytvárať si hotovosťné príjmy. Týmto konceptom sa budem zaoberať v nasledujúcich kapitolách.

## **PRÍKLAD Č. 2: ČO BOLO SKÔR, MOBILNÝ TELEFÓN ALEBO PEŇAŽNÝ TOK?**

Odpoveď samozrejme znie - peňažný tok. Bez neho by sme nikdy nemali mobilný telefón, bez ohľadu na to, ako veľmi je užitočný. Peňažný tok je jedinou hnacou silou v pozadí inovácie. Len čo si investori uvedomili možnosti, ktoré mobilný telefón predstavuje z hľadiska peňažného toku, zozbierali sa peniaze na rozvoj globálnej mobilnej telefónnej siete. Bez príležitosti vytvoriť peňažný tok by o rozvoj siete nikto nemal záujem.

Zakaždým, keď používate mobilný telefón, prúdi z vášho vrecka hotovosť do vreciek telefónnych spoločností. To je iba príklad určitého odboru podnikania, ale skutočným názvom hry je peňažný tok.

Na dnešnom trhu nájdeme množstvo skvelých výrobkov, služieb a podnikov, ktoré by mohli spasiť svet, avšak bez peňažného toku od zákazníkov smerom k bohatým by tieto výrobky ani podniky nemohli finančne existovať. Ak chcete uviesť na trh nový výrobok alebo založiť nový podnik, musíte si byť vedomí peňažného toku. Ak bude podnik poskytovať dostatok hotovosti iba vám, je pravdepodobné, že nepritiahne žiadnych investorov, ani neporastie.

## **PRÍKLAD Č. 3: PREPAD NA TRHU S AKCIAMI**

Keď sa v roku 2007 začal prepadať akciový trh, znamenalo to, že hotovosť prúdi z trhu do iných aktív. Veľmi reálne sa dá odhadnúť, že 90% investorov prišlo o peniaze, pretože boli príliš pomalí a nepodarilo sa im s peniazmi včas pohnúť. Pomalí boli preto, lebo predtým počúvali finančnú rozprávku o dlhodobom investovaní do dobre diverzifikovaného portfólia otvorených investičných fondov.

Tých 10% investorov, ktorí neverili finančným rozorávkam, svoje peniaze dávno presunulo do bezpečnejšieho prístavu, napríklad do zlata, cena ktorého po prepade trhu prudko poskočila hore. Investori, ktorí investovali do otvorených fondov,



prišli s pádom akciového trhu o peniaze, zatiaľ čo investori, ktorí investovali do zlata, vyhrali. To isté sa stalo s trhom nehnuteľností, keď spľasla hypotekárna bublina a hotovosť začala odtekať, čo spôsobilo vlastníkom domov pokles hodnoty ich nehnuteľností.

## Nové peniaze sú vedomosti

Hra na peňažný tok je jedným z dôvodov, prečo platí nové peňažné pravidlo č. 1: Peniaze sú vedomosti. Absolventi škôl odchádzajú vzdelaní v rôznych odboroch, ale bez patričného finančného vzdelania a povedomia o hre na hotovosť - čo si myslím je ten najdôležitejší predmet zo všetkých. Väčšina študentov hneď po škole tvrdo pracuje, aby dosiahla hotovostný príjem, pričom má nad ním len veľmi malú kontrolu. Každý mesiac im odchádza viac peňazí ako prichádza, preto pracujú ešte usilovnejšie, alebo sa ešte viac zadlžia používaním kreditných kariet.

Pre väčšinu ľudí je pracovná istota dôležitá práve preto, že nemajú takmer žiadnu kontrolu nad finančnými výdavkami. Preto tak veľa finančných odborníkov radí: „Zahodte kreditné karty a žite skromne.“ Toto je finančná rada pre tých 90% ľudí, ktorí potrebujú mať prehľad o tom, ako ich finančné výdavky prúdia k zvyšným 10% - týchto 10% ľudí totiž vie, ako získať peňažný tok aj v okamihu, keď nepracujú.

Čo sa týka investovania, priemerný investor má nad peňažným tokom iba veľmi malú kontrolu. Pri dnešných tradičných penzijných plánoch hotovosť odchádza z výplaty zamestnancov ešte skôr, ako si na ňu siahnu, a putuje do plánov typu 401(k). Otvorené fondy potom zoberú peniaze svojich investorov a legálne ich ešte oberú o hotovosť prostredníctvom najrôznejších poplatkov.

Ja som kritický voči otvoreným investičným fondom už roky. Sú to strašné investičné nástroje určené pre finančne priemerných ľudí. Už roky proti mne ostro vystupujú rôzni finanční experti, pretože ich sponzorujú práve tieto fondy. V televízii

a v populárnych finančných publikáciách je možné vidieť týchto propagátorov otvorených investičných fondov, ako ponúkajú stále dookola tú istú starú radu: Dlhodobo investujte do dobre diverzifikovaného portfólia otvorených fondov. To je priemerná rada pre priemerných investorov. Nie je to dobrá rada.

Jedným z mojich hrdinov je John Bogle, zakladateľ finančnej spoločnosti Vanguard Group. Ako tvorca prvého indexového fondu, ktorý udržiava nízke poplatky tým, že má nízke náklady na manažment, je rovnako ako ja otvoreným kritikom tradičných podielových fondov. V jednom rozhovore pre časopis SmartMoney povedal, že investor do podielových fondov vloží 100% svojich peňazí, berie na seba 100% riziko a jeho zisk je iba 20% - ak sa vôbec dá hovoriť o nejakom zisku. Spoločnosti riadiace podielové fondy si naopak prostredníctvom poplatkov a ďalších nákladov pripíšu na účet 80% zisk. V roku 2009 sa situácia ešte zhoršila, pretože z akciového trhu začala odtekať hotovosť a podielové fondy zvýšili poplatky a iné transakčné náklady. To znamenalo, že z vreciek investorov začala odtekať čoraz vyššia hotovosť.

Bogle v svojej knihe *The Battle for the Soul of Capitalism* (Zápas o dušu kapitalizmu) uviedol, že spoločnosti riadiace tieto fondy a bankári hovoria o kúzle zloženého úroku, ale mlčia o vplyve zložených nákladov, ktoré výrazne znižujú čisté výnosy. Mám voči Bogleovi ohromnú úctu, pretože sa stavia proti jednej z najmocnejších síl súčasného sprisahania, proti priemyslu otvorených fondov. Zdá sa mi, že len málo publikácií a televíznych staníc má odvahu tento priemysel kritizovať, pretože nechcú prísť o peniaze z reklamného vysielania, ktoré im plynú práve z týchto fondov.

### **Nové peňažné pravidlo č.6: Naučte sa jazyk peňazí**

Keď študent navštevuje lekársku fakultu, učí sa jazyk medicíny a čoskoro začne hovoriť o diastolickom a systolickom tlaku. Keď som chodil do prípravky pre pilotov, musel som sa naučiť jazyk pilotov. Za krátky čas som si osvojil výrazy ako výškomer, balančné

krídelko alebo smerové kormidlo. Keď som sa presunul na helikoptéry, začal som používať iné výrazy ako napríklad cyklický, zberný a rotory. Keby som tieto výrazy nepoznal, nemohol by sa zo mňa stať pilot.

V nedeľnej škole nás učili túto frázu: „A slovo sa stalo telom.“ To vlastne znamená, že sa stávate svojimi slovami.

Som presvedčený, že v roku 1903 sprisahanci prevzali kontrolu nad naším školským systémom, čím z neho odstránili jazyk peňazí a nahradili ho školským jazykom učiteľov, teda výrazmi ako algebra a kalkul, ktoré sa v reálnom svete používajú len zriedka. Hlavným dôvodom, prečo 90% ľudí zápasí s finančnými ťažkosťami, je, že sa nikdy nenaučili jazyk peňazí.

#### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Rozmýšľame pomocou jazyka, a preto si nevieme predstaviť to, na čo žiadny jazyk nemáme. Preto znalosť a ovládanie jazyka peňazí predstavuje spôsob, ako si osvojiť koncepty týkajúce sa peňažnej reality, a zároveň predstavuje nástroj na pochopenie toho, ako peniaze vlastne fungujú. Je to nástroj, ktorý nám dáva schopnosť vlastného finančného rozhodovania namiesto toho, aby sme sa museli nechať slepo viesť odborníkmi a nasledovať ich konvenčné rady. Je to možnosť, ako sa vymaniť z nášho duševného postoja, ktorý nám hovorí: „Na to nie som dosť bystrý; tomu nerozumiem.“ Ak sa tento jazyk naučíte, získate súdnosť a zároveň aj kontrolu nad svojimi výsledkami.*

-buzzardking

## ***Ako sa dostať medzi tých 10%***

Ak sa naučíte hovoriť jazykom peňazí, naučíte sa tým hovoriť jazykom sprisahania. Ak budete každý deň venovať trochu času na osvojenie si peňažných výrazov, zvýšite tým svoje možnosti pripojiť sa k tým 10% ľudí - k tým životaschopným. Vďaka znalosti peňažných výrazov navyše klesne pravdepodobnosť, že vás obalamutia falošní proroci peňazí - tí falošní proroci, ktorí vám radili ukladať si peniaze, kúpiť dom, zbaviť sa dlhov a dlhodobo investovať do dobre diverzifikovaného portfólia otvorených fondov.

Dobrá správa je, že naučiť deti jazyk peňazí veľa nestojí; nevyžaduje žiadne špeciálne zvýšenie nákladov do vzdelania - iba zdravý rozum. Keby školy učili jazyk peňazí, zredukovalo by to finančné ťažkosti a chudobu. Keby sa viac detí naučilo jazyk peňazí, bolo by viac podnikateľov, ktorí by vytvorili viac pracovných miest namiesto toho, aby sa o to pokúšala vláda.

V ďalšej časti sa naučíte niektoré základné slová z oblasti peňažníctva a investovania potrebné na to, aby ste sa mohli pridať k tým 10% vyvolených.

### **Slová formujú naše postoje a postoje utvárajú našu realitu**

Život je postoj. Ak chcete zmeniť svoj život, zmeňte najprv svoj slovník. Táto zmena vám potom prinesie zmenu postojov. Uvediem niekoľko bežných postojov k peniazom.

„Nikdy nebudem bohatý," sú slová človeka s úbohým postojom. Je pravdepodobné, že taký človek sa bude finančne pretĺkať celý svoj život. Ak niekto hovorí: „Peniaze ma nezaujímajú", v skutočnosti od seba peniaze odpudzuje. Kedykoľvek počujem: „Na to, aby som zarobil peniaze, potrebujem peniaze," odpovedám: „Nie, peniaze začínajú slovami a slová sú zadarmo." Keď niekto tvrdí: „Investovať je riskantné," ja mu hovorím: „Investovať nie je riskantné. Riskantný je nedostatok finančného vzdelania a zlé finančné rady." Moje slová odhaľujú inú perspektívu pohľadu

a iný postoj k peniazom a investovaniu, než je postoj chudobného človeka.

### **Vedomosti začínajú slovami**

Pretože peniaze sú vedomosti, vyplýva z toho, že vedomosti začínajú slovami. Slová sú pohonnými látkami pre náš mozog a utvárajú našu realitu. Pokiaľ používate nesprávne slová, slová chudákov, budete mať úbohé myšlienky a viesť chudobný život. Používanie zlých slov je to isté, ako keď do auta nalejete zlý benzín. Nasledujú príklady jazyka, ktorý nás ovplyvňuje.

### **JAZYK CHUDOBNÉHO ČLOVEKA**

Podľa slov ľahko spoznáte, či je niekto chudobný. Napríklad:

1. „Nikdy nebudem bohatý.“
2. „Peniaze ma nezaujímajú.“
3. „Vláda by sa mala o ľudí postarať.“

### **JAZYK PRÍSLUŠNÍKA STREDNEJ VRSTVY**

Príslušníci strednej vrstvy používajú iné výrazy.

1. „Mám dobre platenú, stálu prácu.“
2. „Mojou najväčšou investíciou je môj dom.“
3. „Investujem do dobre diverzifikovaného portfólia otvorených podielových fondov.“

### **JAZYK BOHATÉHO ČLOVEKA**

Podobne ako chudobní a stredná vrstva, aj bohatí majú svoj slovník.

1. „Hľadám dobrých zamestnancov, ktorí by pre mňa chceli pracovať.“

2. „Chcem kúpiť nájomný dom s cca 100 bytmi, z ktorých by mi plynula hotovosť.“
3. „Moja úniková stratégia je uviesť svoj podnik na trh prostredníctvom počiatkovej verejnej ponuky.“

Vidíte rozdiel medzi slovami jednotlivých skupín? Aký druh reality odhaľujú? Opäť sa vrátim k poučeniu z nedeľnej školy: „A slovo sa stalo telom.“ Skutočne sa stávame našimi slovami.

### *Kapitálové zisky verzus peňažný tok*

V nasledujúcich kapitolách vám objasním niekoľko základných pojmov, ktoré človek musí poznať, ak sa chce dostať medzi tých zmienených 10%.

Dva veľmi dôležité pojmy sú kapitálové zisky (výnosy) a peňažný (hotovostný) tok. Ako som už uviedol, najdôležitejší je výraz peňažný tok (cash flow), lebo tak sa volá hra sprisahania. Keď sa v roku 2007 začal rúcať trh akcií a nehnuteľností, 90% ľudí prišlo o svoje peniaze, a to z jednoduchého dôvodu - namiesto toho, aby hrali hru na peňažný tok, hrali hru na kapitálové zisky. Títo ľudia často dúfajú, že stúpne cena ich domu alebo že stúpne nahor akciový trh. Naopak človek, ktorý investuje kvôli peňažnému toku, sa v skutočnosti nezaujíma o to, či trh alebo cena domu stúpa alebo klesá.

Ďalší dôležitý výraz v spojitosti s kapitálovým ziskom a peňažným tokom je čistá hodnota. Často počuť, ako niekto narieka ohľadom čistej hodnoty, pretože si kúpil drahý dom alebo vlastní množstvo drahých akcií. Problém s čistou hodnotou je, že na súčasnom trhu hodnotu nemá.

Čistá hodnota sa často meria kapitálovými výnosmi. Ak si napríklad kúpite dom za milión dolárov, z technického hľadiska je súčasťou vašej čistej hodnoty. Ak ho však nemôžete za milión dolárov aj predať a musíte ho predať za 500 000 dolárov, hoci ste i naň zobrali pôžičku vo výške 700 000 dolárov, potom vaša čistá hodnota nemá žiadnu hodnotu.

Týmto spôsobom neuvažujú iba jednotlivci. Dnešný výraz *trhové ohodnotenie* je jednoducho len iný spôsob vyjadrenia čistej hodnoty, ktorý používajú korporácie a banky. Podnikom sa tento výraz páčil, keď ekonomika bola silná, pretože ich súvaha tak vyzerala dobre. Za súčasného problému na trhu však tento ukazovateľ potápa množstvo podnikov, pretože im každým dňom čoraz viac znižuje ich čistú hodnotu.

Ja ako meradlo svojho majetku používam skôr peňažný tok. Peniaze, ktoré mi každý mesiac plynú z mojich investícií, sú mojím skutočným bohatstvom - nie akási predstava predpokladanej hodnoty, ktorá môže alebo nemusí byť pravdivá.

Nám sa s manželkou počas tejto finančnej krízy darí dobre preto, lebo zameriavame náš podnik aj investície na peňažný tok. Dôvod, prečo sme mohli odísť tak skoro „do dôchodku“ - moja žena Kim vo veku 37 rokov a ja vo veku 47 rokov - je ten, že sme prijali vedomé rozhodnutie investovať kvôli peňažnému toku. V roku 1994 sme dosiahli v priemere 120 000 dolárov peňažného toku ročne (pasívny príjem), ktorý nám plynul z našich investícií. Dnes, napriek finančnej kríze, náš ročný hotovostný príjem túto čiastku desaťkrát prevyšuje, a to len preto, že sme stále investovali kvôli peňažnému toku.

Náš sused oproti cez ulicu je jedným z najbohatších ľudí v Arizone. Zhruba pred piatimi rokmi k nám prišiel na návštevu a ďakoval nám za naše knihy a hry. S úsmevom povedal: „Hrám tú vašu hru CASHFLOW s deťmi a vnukmi. Konečne im môžem objasniť, čo vlastne robím. Roky sa všetci čudovali, prečo nemám normálne zamestnanie ako rodičia ich kamarátov a ja som im nebol schopný vysvetliť, v čom spočíva moja práca.“

### *Štyri zelené domy*

Keď som mal 9 rokov, môj bohatý otec ma začal finančne vzdelávať tak, že so mnou hral hru Monopoly. Hrali sme ju počas niekoľkých rokov dlhé hodiny. Keď som sa ho opýtal, prečo ju hráme tak často, povedal mi: „V tejto hre je návod na to, ako zbohatnúť.“

„A aký je ten návod?“ pýtal som sa.

„Vymeniť štyri zelené domy za jeden červený hotel,“ odpovedal.

Keď som mal 19 rokov, vrátil som sa zo školy v New Yorku a zistil som, že môj bohatý otec kúpil obrovský hotel priamo na Waikiki Beach. Od svojich deviatich rokov som po celých desať rokov sledoval, ako môj bohatý otec rástol z malého podnikateľa na jedného z najväčších ekonomických hráčov havajského trhu. Tajomstvom jeho úspechu bolo, že investoval kvôli peňažnému toku.

Keď som bol malý chalan, bohatý otec učil svojho syna a mňa vnímať jemné rozdiely pri hre Monopoly. Napríklad zodvihol jednu kartu a opýtal sa: „Aký príjem budeš mať, keď na tvojom pozemku bude stáť jeden zelený dom?“

Odpovedal som: „Desať dolárov.“

„A koľko by si mal, keby ti tam stáli dva zelené domy?“

„Dvadsať dolárov,“ povedal som.

Pochopil som základnú matematiku. Mať dvadsať dolárov bolo oveľa lepšie ako mať desať dolárov. Týmto spôsobom nás bohatý otec cvičil, aby sme sa sústredili na peňažný tok - nie na kapitálové zisky.

## Zameranie na peňažný tok

Keď Nixon v roku 1971 zobral doláru jeho zlatý štandard, začala sa do ekonomického systému vkrádať inflácia. Ľudia tušili, že niečo nie je v poriadku, ale pretože nemali finančné vzdelanie, nevedeli presne, čo to je. Pri prudkom vzostupe inflácie v roku 1980 sa cena zlata vyšplhala na 850 dolárov za uncu a cena striebra na 50 dolárov za uncu.

Za prezidenta Reagana presadil predseda Federálneho rezervného systému Paul Volcker zvýšiť úrokovú sadzbu federálnych fondov na 20% v snahe potlačiť infláciu. Do bežného ekonomického slovníka pribudlo nové slovo: stagflácia, čo znamenalo, že ekonomika stagnuje (ľudia ani podniky nezarábali viac peňazí), ale inflácia aj napriek tomu rástla (veci boli drahšie). Pamätám si, že kedykoľvek som prišiel do reštaurácie, vždy boli v jedálnom



lístku opakovane prečiarknuté a upravené ceny. Zvyšovali sa takmer každý mesiac. Podniky stagnovali, ale ceny rástli, pretože sa zvyšovali náklady.

Napriek tomu, že vtedy boli vysoké úrokové sadzby hypoték, 12 - 14%, ceny domov začali prudko stúpať. V roku 1973 som si kúpil malý domček za 30 000 dolárov a o dva roky neskôr som ho predal za 48 000 dolárov. Na ostrove Maui som si kúpil tri také domčeky po 18 000 dolárov a obratom ich predal po 48 000 dolárov, čo mi vynieslo 90 000 dolárov v priebehu roka, čiže takmer šesťkrát toľko, koľko som zarábal ako pilot. Domnieval som sa, že som finančný génius.

Našťastie mi však môj bohatý otec niektoré veci vysvetlil. Tým sa začala ďalšia fáza môjho finančného vzdelávania. Už som viac nebol deväťročný chalan hrajúci Monopoly s bohatým otcom. Mal som cez dvadsať rokov a začínal som hrať skutočné Monopoly.

Bohatý otec mi s trpezlivosťou pripomenul rozdiel medzi kapitálovými ziskami a peňažným tokom. Bola to dobrá pripomienka. Zakaždým, keď som obratom predal nehnuteľnosť, investoval som kvôli kapitálovým ziskom. Bohatý otec ma poučil, že pri kapitálových ziskoch a peňažnom toku sa líšia daňové zákony, čo platí dodnes. „Investuj kvôli peňažnému toku“ hovoril mi. „Spomeň si na to, čo som ťa pred rokmi učil pri hre Monopoly. Investovanie kvôli kapitálovým ziskom je riskantná hra.“

A rovnako ako vtedy, keď som bol malý chalan, vytiahol kartu a opýtal sa: „Koľko dostaneš za jeden zelený dom?“

Zobral som kartu do rúk a povedal som: „Desať dolárov.“ Hoci som už teraz mal skoro tridsať rokov, rozpomenul som sa na rozdiel medzi kapitálovými ziskami a peňažným tokom. Oživil som si poučenie, ktoré som od neho získal ako malý chalan, a ktoré som v dospelosti zabudol.

„Dobre,“ povedal bohatý otec trpezlivo. „A koľko dostaneš za dva zelené domy?“

„Dvadsať dolárov,“ odpovedal som.

„Dobre,“ povedal bohatý otec tvrdo. „A už to nikdy nezabudni. Investuj kvôli peňažnému toku a nikdy si nebudeš musieť robiť

starosti s peniazmi. Investuj kvôli peňažnému toku a vzostupy a pády trhu ťa nevyvedú z miery. Investuj kvôli peňažnému toku a bude z teba boháč."

„Ale," začal som, „pri kapitálových ziskoch sa ľahšie zarábajú peniaze. Ceny nehnuteľností letia hore. Najšť investície, ktoré vytvárajú peňažný tok, je ťažké."

„Ja viem," povedal bohatý otec. „Len dobre počúvaj, čo ti hovorím. Nedopusť, aby ti chamtivosť a ľahko nadobudnuté peniaze zabránili stať sa bohatým a finančne bystrým človekom. Nikdy si nepomýľ kapitálové zisky s peňažným tokom."

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Keď som bol mladší, môj otec mi zanechal istú investičnú nehnuteľnosť, ktorú som už dávno predal. Chodil som do práce a investoval ako ostatní do otvorených fondov. Hral som hru CASHFLOW a uvedomil som si, aké dôležité je mať investície, ktoré by mi prinášali hotovosť. Predtým som si neuvedomil, aké dobré by bolo, keby som si investičnú nehnuteľnosť nechal a prikúpil ešte ďalšiu. Keby som to vtedy urobil, bol by som na tom teraz dobre. Takže som opäť začal nakupovať investičné nehnuteľnosti.*

—MIAMIBILLG

## *Peňažný tok je zložitejší*

Po roku 1971 vzrástli ceny, zatiaľ čo platy s infláciou nedržali krok. V tom čase sa práca začala vyvážať do zámoria. Vedeli sme, že s našimi peniazmi nie je čosi v poriadku a chceli sme rýchlo

Nadobudnúť bohatstvo, preto sme začali investovať do kapitálových ziskov. Ľudia intuitívne pochopili, že dolár sa stáva bezcenný, prestali ukladať peniaze a začali investovať do vecí, ktoré sa však infláciou znehodnocovali. Patrili k nim umelecké diela, starožitnosti, staré autá, bábiky Barbie, baseballové kartičky a značkové vína - ale akciové trhy a nehnuteľnosti boli najpopulárnejšími investíciami pre investorov do kapitálových ziskov. Mnohí ľudia zbohatli tým, že si požičali peniaze a investovali týmto spôsobom. Veľké množstvo z nich však dnes patrí k novým chudobným. Tentoraz sa im ich odhad nevyplatil.

V roku 1929, tesne pred krachom trhu, si ľudia požičiavali peniaze a nakupovali akcie za hraničné ceny - v zásade si brali pôžičky a nakupovali za ne akcie. Stavili na kapitálové zisky. To isté sa opakovalo v roku 2007, kedy opäť s požičanými peniazmi dali na kapitálové zisky - tentoraz to boli domy a akcie. A tento krach je rovnako ničivý, ako bol vtedy.

### *Kríza kapitálových ziskov*

V roku 2009 tvorili väčšinu nariekajúcich investorov tí, ktorí investovali do kapitálových ziskov. Keby sa sústredili na peňažný tok, kríza by ich možno nezasiahla. Teraz by si nemuseli robiť také starosti ohľadom peňazí, platieb za vzdelanie svojich detí a nemuseli by sa obávať straty zamestnania.

Od roku 2007 do roku 2009 klesol akciový trh o 50% svojej hodnoty - čo je hodnota meraná v kapitálových ziskoch.

Podľa [Bloomberg.com](http://Bloomberg.com) počas celých dvoch rokov klesali každý mesiac ukazovatele cien nehnuteľností v dvadsiatich veľkých amerických mestách. V niektorých mestách ako San Diego, Miami a Las Vegas činil tento pokles až 33%. V časopise Arizona Republic bolo nedávno uverejnené, že mesto, v ktorom bývam, Phoenix, získalo medzi najväčšími mestami prvenstvo v tom, že tu ceny domov klesli o viac ako 50%. Aj v tomto prípade Case-Shillerov index meria kapitálové zisky - cenu aktíva v určitom okamihu oproti jeho cene v inom okamihu.

Milióny príslušníkov povojnovej generácie v mojom veku sa teraz modlia, aby sa trh nehnuteľností a akcií vrátil na pôvodnú hodnotu, aby mohli odísť do dôchodku a nemuseli v dôchodkovom veku aktívne pracovať. Opäť sa však modlia za kapitálové zisky. Neprijímajú aktívnu kontrolu nad svojimi hotovostnými príjmami. Všetku svoju dôveru vkladajú do trhov.

### *Investovanie kvôli peňažnému toku*

Moja investičná spoločnosť vlastní vo Phoenixe veľa nehnuteľností. Ale táto spoločnosť netrpí. Darí sa nám dobre, pretože investujeme kvôli peňažnému toku. Prenajímame byty. Len veľmi zriedka nehnuteľnosti predávame. Porážame sprisahanie hraním rovnakej hry, hraním hry na peňažný tok, teda hry Monopoly, ktorú som sa naučil od svojho bohatého otca.

Monopoly nie sú hra o špekulácii na predaj nehnuteľností pre zisk. Monopoly nie sú hra o lacnom nákupe a drahom predaji. Nie je to hra o diverzifikácii. Monopoly sú o sústredení, plánovaní, trpezlivosti a dlhodobej kontrole. Prvým cieľom je mať pod kontrolou jednu zo štyroch strán tejto stolovej hry. Druhým cieľom je zvýšiť cenu nehnuteľností na tej strane, ktorú máte pod kontrolou, pridaním zelených domov a nakoniec aj červeného hotela. Primárnou investičnou stratégiou je mať na svojej strane dosky iba červené hotely. Potom len sedíte, čakáte a dúfate, že ostatní hráči nevstúpia na jeden z vašich pozemkov. Konečným cieľom je priviesť ostatných ku krachu a zobrať im všetky peniaze. V roku 2009 mnohí ľudia v skutočnej hre na Monopoly krachujú.

### *Bol by som býval bohatší*

Keby som bol investoval kvôli kapitálovým ziskom a predával nehnuteľnosti, zarobil by som oveľa viac peňazí. Bolo ťažké investovať kvôli peňažnému toku, keďže všetci ostatní investovali kvôli kapitálovým ziskom. V roku 2009 som však predsa len ocenil rady svojho bohatého otca. Už viem, prečo tak trval na tom, aby som sa

naučil sústrediť sa na peňažný tok a nenechal sa pohltiť horúčkou lacných nákupov a predajov za viac peňazí.

Dnes máme štyri hlavné zdroje hotovostného príjmu, o ktorých sa zmienim v ďalších kapitolách. Sú to:

1. **Moje podniky.** Či pracujem alebo nie, prinášajú mi hotovosť. Aj keby som tieto podniky zatvoril, prinášali by mi naďalej hotovosť.
2. **Nehnutelnosti.** Spolu s manželkou vlastníme nehnuteľnosti, z ktorých nám každý mesiac plynú hotovosť.
3. **Ropa.** Neinvestujem do ropných spoločností. Som investičný partner v oblasti ťažby ropy. Keď narazíme na zdroj, dostávam mesačne šeky z predaja ropy a zemného plynu.
4. **Tantiémy.** Moje knihy sú licencované v takmer päťdesiatich vydavateľstvách. Tieto vydavateľstvá mi každý štvrťrok platia tantiémy. Okrem toho, aj moja hra je licencovaná v takmer päťdesiatich herných spoločnostiach a od týchto spoločností tiež dostávam každý štvrťrok hotovosť.

### *Peňažný tok pre priemerných ľudí*

Väčšina ľudí chápe, že je dôležité mať mesačný hotovostný príjem. Problém je v tom, že nechápu rozdiel medzi dobrou hotovostnou stratégiou a priemernou hotovostnou stratégiou. Dobrá hotovostná stratégia poskytuje pasívny príjem, ktorý je zdanený čo najmenej a nad ktorým máte kontrolu. Priemerná hotovostná stratégia prináša pasívny príjem, ktorý je zdanený najvyššou možnou sadzbou a nad ktorým máte iba malú alebo dokonca žiadnu kontrolu. Pozrite si príklady priemernej hotovostnej stratégie.

1. **Vklady.** Úroky z vkladov sú vo forme peňažného toku. Úrokové sadzby krátkodobých obligácií sú dnes nižšie ako nula. Ak máte šťastie, banka vám z vašich vkladov vypláca 3%.

S peňažným tokom z vkladov sú tri problémy. Prvým z nich je, že tieto 3% úroku sa zdaňujú ako bežný príjem - čiže najvyššou mož-

## AKO SA VOLÁ VAŠA HRA?

nou sadzbou, čo znamená, že z 3% zostanú po odrátaní daní v skutočnosti 2%. Druhým problémom je, že Federálny rezervný systém tlačí na záchranu bánk bilióny dolárov. V druhej polovici 70-tych rokov boli tieto záchranné balíky v sume miliónov dolárov. V 80-tych rokoch už boli v miliardách. V roku 2009 sú v biliónoch.

To povedie k inflácii a pravdepodobne aj k hyperinflácii. Pokiaľ bude inflácia vyššia ako 2% ročne, budete vlastne pri úrokoch z vkladov prichádzať o peniaze. Pochopenie vzťahu medzi záchrannými balíkmi a infláciou je príklad toho, prečo je dôležité poznať históriu. Ak ju len trochu poznáte, je vám jasné, ako rýchlo môžu vaše úspory stratíť hodnotu. Z vašich vkladov vám banka vypláca 3% (čo predstavuje po zdanení 2%), zatiaľ čo centrálné banky tlačia bilióny dolárov.

**2. Akcie.** Z niektorých akcií sa vyplácajú dividendy, čo je tiež forma peňažného toku. Milióny dôchodcov žijú z dividend zo svojich akcií. Problém s dividendami je ten, že v čase krízy mnohé firmy dividendy krátia. V prvom aprílovom týždni roka 2009 ratingová agentúra Standard & Poor vyhlásila, že 367 spoločností v prvom štvrtroku 2009 krátilo dividendy celkovo o 77 miliárd dolárov. Išlo o najhoršiu výplatu, odkedy S & P v roku 1955 začala sledovať výplatu dividend. To znamená, že recesia sa začína bolestne dotýkať tých, ktorí sú dnes na dôchodku a ktorým sa kedysi darilo dobre.

**3. Dôchodok.** Dôchodok je tiež formou hotovostného príjmu. Tu je problém ten, že federálny Garančný fond pre dôchodky (PBGC) preliadol väčšinu zo svojich 64-miliardových aktív z obligácií do akcií a nehnuteľností, a to tesne predtým, než došlo ku krachu. To znamená, že génius ovládajúci PBGC presunul peňažný tok z obligácií, údajne preto, že príjmy z obligácií boli vnímané ako príliš nízke, do akcií a nehnuteľností v nádeji, že tak získa profit z kapitálových ziskov. Množstvo penzijných plánov sa tak ocitlo v hlbokých finančných problémoch.

Pre väčšinu ľudí je navyše koncept penzie dávnou minulosťou. Väčšina spoločností už dôchodok neposkytuje alebo svoje penzijné

programy drasticky zredukovala. Na penziu sa teraz spoliehajú väčšinou iba štátni zamestnanci a zamestnanci odborov. Ľudia musia prísť na iný spôsob, ako si zabezpečiť prostriedky na dôchodok.

**4. Anuita.** Anuita je tiež formou hotovostného príjmu. Povedzte, že poisťovni odovzdáte milión dolárov. Poisťovňa sa za to zaviazne, že vám bude po zvyšok života vyplácať určité percento úrokov. Tieto ročné výnosy sú však väčšinou podložené komerčnými nehnuteľnosťami, nad ktorými nemáte kontrolu - sú to komerčné nehnuteľnosti a ďalšie finančné nástroje, ktoré nakúpili veľkí investori, často verejné spoločnosti, kvôli kapitálovým ziskom, nie kvôli peňažnému toku. Problém s verejnými spoločnosťami investujúcimi kvôli kapitálovým ziskom je, že podľa štandardných pravidiel musia znížiť aktíva podľa trhu a trhové straty musia pokrývať tým, že zvýšia kapitál. To poškodzuje poisťovne i vaše ročné výplaty - stačí sa pozrieť na AIG.

### *Prečo hru na peňažný tok nehrá viac ľudí?*

Nedávno som bol na konferencii o investovaní a vypočul som si tam množstvo rôznych prednášok o rôznych typoch investícií. Jedným z prednášajúcich bol finančný plánovač, ktorý ľuďom radil, aby si rebalancovali svoje akcie a portfóliá otvorených fondov, čo mi pripadalo absurdné. Vyváženie portfóliá je to isté, akoby ste inými slovami povedali investujte kvôli kapitálovým ziskom. Ten človek potom povedal: „Viem, že ste podaktorí prišli na trhu o peniaze. Ale nebojte sa. Akciový trh sa spamätá. Majte na pamäti, že akciový trh ročne rastie v priemere o 8%, preto vám odporúčam, aby ste pokračovali v dlhodobom investovaní.“ Keď som videl, ako ľudia v hľadisku súhlasne pritakávajú, musel som opustiť sálu. Pýtal som sa sám seba, ako je možné, že sa ľudia nechajú tak ľahko oklamať.

Sprisahanci potrebujú, aby im prúdila vaša hotovosť. Preto učia svojich obchodných agentov, akými sú napríklad finanční

Plánovači a burzovní makléři, aby vás presviedčali, že akciový trh ročne stúpa o 8%. Využívajú lákadlo kapitálových ziskov na to, aby vám z vreciek vybrali peniaze.

Podobné triky používajú realitní agenti, ktorí často hovoria: „Urobíte lepšie, ak nakúpite skôr, ako ceny pôjdu hore.“ Predstava nákupu pred zvýšením ceny znamená, že nakupujete s očakávaním kapitálových ziskov. Takže aj v tomto prípade agenti používajú rovnaké lákadlo kapitálových ziskov, aby získali vašu hotovosť. A to je tá hra. V okamihu, keď podpíšete hypotéku, vaša hotovosť im prúdi do vrecka.

### *Prečo všetci neinvestujú kvôli peňažnému toku?*

Existuje množstvo dôvodov, prečo väčšina ľudí investuje kvôli kapitálovým ziskom, a nie kvôli peňažnému toku. Tu sú niektoré z nich:

1. Väčšina ľudí nechápe rozdiel medzi nimi.
2. Pokiaľ ekonomika rastie, hra na kapitálové zisky sa hrá ľahko. Ľudia automaticky predpokladajú, že hodnota ich domu i akciového portfólia bude s infláciou stúpať.
3. Investície kvôli peňažnému toku vyžadujú prepracovanejší finančný prístup. Kúpiť niečo v nádeji, že cena tohto tovaru pôjde hore, je vec, ktorú zvládne každý. Avšak najsť obchod, ktorý bude prinášať hotovosť, vyžaduje vedomosti nielen o príjmoch a výdavkoch, ale aj o umení naplánovať investičnú návratnosť v závislosti od týchto premenných.
4. Ľudia sú leniví. Žijú pre dnešok a ignorujú zajtrajšok.
5. Ľudia očakávajú, že sa o nich vláda postará. To bol postoj môjho chudobného otca. Preto zomrel ako chudobný muž. Pre neho bolo ľahšie očakávať, že sa o neho niekto postará. Dnes tu máme



okolo 60 miliónov Američanov, príslušníkov mojej generácie, ktorí kráčajú rovnakým smerom ako môj chudobný otec.

Ak nechcete kráčať v jeho stopách, prečítajte si ďalšie kapitoly.

### *Na záver*

Ak chcete sprisahanie poraziť, musíte najprv poznať názov hry, a tým je peňažný tok. Keďže poznáte názov hry, musíte sa naučiť patričnú terminológiu - jazyk peňazí. Jedným z možných spôsobov, ako sa ho naučiť, je zahrať si moju hru CASHFLOW. Môžete začať hrou CASHFLOW 101, ktorá vás naučí základné finančné koncepty. Potom môžete pokračovať s hrou CASHFLOW 202, ktorá je určená na pokročilé finančné štúdium. Konečným cieľom je pripraviť vás na skutočnú hru, ktorá sa odohráva všade okolo vás.

Ako som vám už hovoril, dva dôležité výrazy sú peňažný tok a kapitálové zisky. Dá sa povedať, že 90% ľudí hrá hru na kapitálové zisky. Iba 10% hrá konšpiračnú hru na peňažný tok. Preto iba 10% ľudí vyhráva. Chcete byť medzi víťazmi alebo porazenými? Chcete byť priemerní alebo vynikajúci? Pokiaľ chcete vyhrať hru na peňažný tok, je pre vás určený zvyšok tejto knihy.

## *Vytlačte si vlastné peniaze*

### *Cramer verzus Stewart: Stret titanov zábavy*

Denná show s Jonom Stewartom je veľmi populárne satirické vysielanie na stanici Comedy Central. Hoci je tento program myslený ako politická satira, mnohí diváci ho berú ako prvotný zdroj informácií. Veľa ľudí má pocit, že hlavné správy sú skreslené, a domnieva sa, že satira na správy je úprimnejšia.

Jim Cramer má vlastný televízny program nazvaný Mad Money (bláznivé peniaze), ktorý sa vysiela na jednom z hlavných kanálov finančných správ na svete, na CNBC. Cramer je brilantný, vtipný a robí, čo sa dá, aby finančné správy boli čo najzábavnejšie.

Obaja páni robia podobné show na odlišné témy. Cramerove relácie sú o peniazoch, zatiaľ čo Stewart sa venuje najmä politike.

12. marca 2009 Jon Stewart pozval Jima Cramera do svojho programu. V ten večer však Stewart nerobil show. Bol nahnevaný a hovoril za milióny ľudí, keď vyjadril ich frustráciu nad celým finančným priemyslom vrátane finančného spravodajstva.

Stewart zhrnul všeobecný pocit americkej verejnosti a prehlásil, že CNBC a ďalšie finančné spravodajstva by mohli pomôcť pri vzdelávaní Američanov tým, že by im ukázali, že existujú dva

Trhy: jeden dlhodobý, do ktorého investujú priemerní Američania, pretože ich k tomu nabádajú, a druhý, rýchly trh, ktorý je pred zrakmi verejnosti skrytý. Tento trh Stewart označil za „nebezpečný a eticky pochybný“ a dodal, že „škodí dlhodobému trhu.“ Potom pokračoval: „Preto máme pocit - a to hovorím ako laik - že to vyzerá, akoby sme zhodnocovali vaše riskantné podniky našimi dôchodkami a ťažko zarobenými peniazmi.“

#### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Nedôverujem tomu, čo masovokomunikačné prostriedky hlavného prúdu hovoria o finančnej kríze. Nepovažujem to za dostatočne vierohodné, aby som na základe toho čokoľvek podnikol so svojím portfóliom. Nemyslím si, že nás cielene zavádzajú, ale delia sa s nami o poznatky iba zo svojej úzkej perspektívy.*

-HATTAS

*Z vlastnej skúsenosti profesionálneho obchodníka viem, že najrýchlejší spôsob, ako prísť o peniaze, je obchodovať podlá toho, čo vám hovoria vo finančnom spravodajstve.*

-gonell

#### **Krádež peňazí z vašej penzie**

História nám opäť pomôže vrhnúť svetlo na to, čo sa dnes deje. V roku 1974 americký Kongres schválil Zákon o zabezpečení príjmu v penzii (ERISA), čo viedlo k vzniku dôchodkových plánov, známych ako 401(k). Tak sa začala jedna z najväčších

krádeží peňazí v histórii. Ako som už uviedol, mnohí z tých, ktorí zažili minulú depresiu, mali k akciovému trhu nedôveru. Ako môj bohatý otec, tak i môj chudobný otec s ním nechceli mať nič spoločné. Domnievali sa, že akciový trh je nepredvídateľný a že investovanie do takého trhu je riskantnou hrou. V roku 1974 zákon ERISA prinútil milióny ľudí, aby sa vrátili na akciový trh aj napriek tomu, že o investovaní nič nevedeli. Pred rokom 1974 väčšina spoločností vyplácala pracujúcim penzie. Pre spoločnosť bolo výhodné nahnať pracujúcich na akciový trh, pretože už nemuseli prostredníctvom penzijných plánov pracujúcich doživotne vyplácať. Plán 401(k) spoločnostiam ušetril peniaze. Keby však pracovník neinvestoval na akciovom trhu alebo by sa akciový trh prepadol, nemal by žiadne prostriedky na dôchodok. To bolo jedným z dôvodov, prečo v 70-tych rokoch akciový trh zaznamenal taký vzostup a prečo vznikla nová profesia pod názvom finančný plánovač.

Môj bohatý otec by súhlasil s pocitom Jona Stewarta ohľadom existencie dvoch trhov - dlhodobého investičného trhu a krátkodobého transakčného trhu, ktorý hazarduje s peniazmi investorov. Keď bol v Spojených štátoch zavedený program 401(k), môj bohatý otec ma varoval, aby som sa držal bokom. Jeho varovanie ma primalo k tomu, aby som v roku 2002 napísal knihu Proroctvo bohatého otca a neskôr, v roku 2006, spolupracoval s Donaldom Trumpom na knihe Prečo chceme, aby ste boli bohatí - dvaja muži, jedno posolstvo.

Ani Donald, ani ja nie sme proti akciovému trhu. Obaja sme založili verejne obchodovateľné spoločnosti. Sme však zástanci zodpovedného finančného vzdelávania. Dôvod, prečo tak vášnivo presadzujeme zodpovedné finančné vzdelávanie, spočíva v tom, že existuje príliš veľa ľudí a organizácií, ktoré praktizujú pravý opak. Zneužívajú finančne negramotných a zarábajú na nich peniaze. Ako sa zmienil Jon Stewart vo svojom rozhovore s Jimom Cramerom, CNBC ako vedúca televízna sieť vysielajúca finančné správy neposkytuje ľuďom žiadne vzdelanie o skutočnej hre, ktorá sa hrá s ich peniazmi.

Jim Cramer ako bývalý manažér investičného fondu je podľa môjho názoru odborník na hru sprisahancov. Ako možno viete, investičné fondy sa často živia otvorenými fondmi rovnako, ako sa žraloky živia tuniakom. Hoci Cramer Stewartovi počas zmieneného rozhovoru sľúbil, že sa polepší a začne ľuďom poskytovať lepšie finančné vzdelanie, podľa môjho názoru zatiaľ nedošlo k žiadnej zmene - len k ďalším výhovorkám a obvineniam. Ale ako by sa v skutočnosti mohol zmeniť? Jeho živobytie závisí práve od skrytej konšpiračnej hry.

### *Žralok a tuniak*

Pred piatimi rokmi sa môjmu bratovi a jeho žene narodilo dieťa. Požiadali ma, či by som im založil plán 529 zameraný na úspory na vysokoškolské vzdelanie. Bol som pripravený im s radosťou pomôcť, ale chcel som sa uistiť, že to nebudú vyhodené peniaze. Zavolať som ihneď svojmu burzovému maklérovi Tomovi a opýtal som sa ho na zmienený plán.

„Môžem ti otvoriť účet," povedal, „ale viem, že sa ti to nebude páčiť."

„Prečo?" opýtal som sa.

„Pretože väčšina plánov 529 môže investovať iba do otvorených podielových fondov," povedal Tom. „A ja viem, že poznáš hru, ktorú otvorené fondy hrajú."

„Ďakujem," povedal som. „Nájdem si niečo iné."

Chvalabohu, že som ten účet nezaložil. Pri páde trhu v roku 2007 by som prišiel o viac než 40% svojej investície. Ako zdôraznil Jon Stewart, hrajú sa dve hry. Jedna hra je pre dlhodobých investorov do cenných papierov, obligácií a otvorených podielových fondov (tuniak), zatiaľ čo druhá hra je určená pre krátkodobých investorov ako manažérov hedžových fondov a profesionálnych obchodníkov (žralok).

Aj keby trh nepadol, nebol by som do plánu 529 investoval, pretože sa spolieha na otvorené podielové fondy. Ako som podrobne prebral v 7. kapitole, otvorené podielové fondy získavajú peniaze

nevzdelaných investorov tak, že ich oberajú na poplatkoch a ďalších položkách. Viem, že vzdelávací plán 529 ponúka zopár daňových úľav, avšak tieto úľavy sotva vyrovnajú straty ukradnutých peňazí prostredníctvom poplatkov a ďalších výdavkov. A to nehovorím o stratách v dôsledku nestability trhu. Otvorené fondy sú jednoducho neinteligentná investícia určená pre finančne neinteligentných ľudí.

### *Odmietnutie 4 miliónov dolárov*

V roku 2001, keď sa začala dobre predávať kniha *Bohatý otec, chudobný otec*, ma jedna veľká spoločnosť otvorených fondov požiadala, aby som propagoval ich rodinu otvorených fondov. Táto spoločnosť mi za verejné vyslovenie podpory ponúkla 4 milióny dolárov, ktoré by mi vyplácala počas štyroch rokov. Hoci to bola lákavá ponuka, odmietol som ju.

Odmietol som z niekoľkých dôvodov - jednak som nechcel podporiť produkt, ktorému neverím, a takisto som nepotreboval ich peniaze, hoci by bolo skvelé ich mať. V nasledujúcej kapitole zistíte, že zarobiť 4 milióny nie je také ťažké, pokiaľ máte solídne finančné vzdelanie. Vedel som, že moje skutočné bohatstvo sú moje finančné vedomosti, nie peniaze. Takisto som vedel, že som schopný zarobiť tieto 4 milióny, ale aj viac, práve tým, že využijem svoju inteligenciu a budem podnikáť v tom, čomu verím. Odmietnuť 4 milióny bolo ťažké, ale tieto peniaze nestáli za to, aby som zapredal svoju dušu.

Chcem upozorniť, že nie som proti konceptu otvorených podielových fondov. Som však proti vysokým poplatkom a skrytým nákladom týchto fondov, ktoré investorov oberajú o peniaze. Okrem toho existujú tisíce otvorených fondov, ale iba menej ako 30% z nich sa môže porovnávať s fondom S&P 500. Takže všetko, čo musíte urobiť, je investovať do S&P Indexového fondu a porazíte 70% manažérov otvorených podielových fondov - za menej peňazí a s vyššími ziskami. Ako som uviedol v minulej kapitole, otvorené podielové fondy sú všeobecne pre priemerných až podpriemerných

investorov, pre študentov, ktorí vo svete finančnej inteligencie prosperujú na trojku. Investori študujúci na jednotky a dvojky ich nepotrebujú.

### *Sila slov*

Ako už vieme, nové peňažné pravidlo č. 1 znie: Peniaze sú vedomosti a nové peňažné pravidlo č. 6 hovorí: Naučte sa jazyk peňazí.

Veľa ľudí prichádza nesprávnymi investíciami o množstvo peňazí, pretože sa na našich školách nevyučujú ani len základy finančného vzdelania. Nedostatok finančného vzdelania vedie k nesprávnemu pochopeniu jazyka peňazí. Ak vám napríklad nejaký finančný plánovač poradí, aby ste investovali dlhodobo, vzdelaný investor by spochybnil definíciu dlhodobosti. Ako zistil Einstein, všetko je relatívne.

Jon Stewart bol nahnevaný na Jima Cramera, pretože Cramer je obchodník. Všeobecne platí pravidlo, že obchodníci sú veľmi krátkodobí investori. Pre takého obchodníka dlhodobé investície znamenajú investovať na deň, alebo dokonca na hodinu. Obchodníci vstupujú na trh a odchádzajú z neho, pričom si často odškľbnú niečo zo ziskov investorov, ktorí si sporia na dôchodkové zabezpečenie alebo na vysokoškolské vzdelanie svojich detí. Vzdelaný investor by radšej namiesto výrazu dlhodobý použil výraz úniková stratégia. Bystrý investor vie, že nezáleží na tom, ako dlho sa držíte nejakej investície. Ide o to, ako si viete naplánovať, že si za určité časové obdobie rozmnožíte svoj majetok vhodnou investíciou.

Ďalšie slovo, ktoré sa chápe nesprávne, je diverzifikovať. Keď počúvate väčšinu finančných odborníkov, zistíte, že neprestajne tvrdia to isté - že bystrí investori diverzifikujú. Pozrime sa, čo hovorí Warren Buffett vo svojej knihe *The Tao of Warren Buffett* (Tao Warrena Buffetta): „Diverzifikácia je ochrana proti nevedomosti. Má však len malý zmysel pre tých, ktorí vedia, čo robia.“

Mnohí ľudia prichádzajú o peniaze aj preto, lebo nevedia, čo robia, a nie sú diverzifikovaní, hoci im ich finanční plánovači hovoria opak. Uvediem niekoľko príkladov:

1. Finančný plánovač vám bude hovoriť, že ste diverzifikovaní, ak ste investovali do rôznych sektorov. Môžete napríklad investovať do fondov malej kapitalizácie, do spoločnosti s veľkou trhovou kapitalizáciou, do rastových akcií, akcií drahých kovov, do trustu investičných nehnuteľností, do ETF fondov, obligačných fondov, do fondov peňažného trhu alebo do fondov vznikajúcich trhov. Hoci ste technicky diverzifikovali do rôznych sektorov, skutočnosť je taká, že nie ste diverzifikovaní, pretože sa pohybujete iba v jednej triede aktív - v papierových aktívach. Keď v roku 2007 skolaboval trh cenných papierov, všetky papierové aktíva spojené s týmto trhom prepadli tiež. „Diverzifikácia“ mala len malý úžitok pre tých, ktorí diverzifikovali výhradne do papierových aktív.

2. Otvorený podielový fond je podľa definície už diverzifikovaný - v papierových aktívach. Je to fond vytvorený diverzifikovanou skupinou akcií. Čo situáciu ešte zhoršuje, je fakt, že existuje viac otvorených podielových fondov než individuálnych akcií. Preto mnohé fondy obsahujú rovnaké akcie. Otvorený podielový fond je ako multivitamín. Kúpiť tri také fondy je ako kúpiť tri multivitamíny. Budete užívať tri rôzne tabletky, ale v konečnom dôsledku užívate množstvo rovnakých vitamínov - a napokon sa môžete týmito vitamínmi aj predávkovať!

3. Väčšina finančných plánovačov môže predávať len papierové aktíva, akými sú napríklad otvorené fondy, anuity, obligácie a poistenie. Keď bol v roku 1974 schválený zákon ERISA, množstvo agentov si doslova cez noc zmenilo profesionálny titul z „poisťovací agent“ na „finančný plánovač“. Keďže väčšina finančných plánovačov má povolenie predávať iba papierové aktíva, budú vám predávať iba tieto aktíva. Väčšina z nich nepredáva hmotné aktíva akými sú napríklad nehnuteľnosti, podniky, ropa, zlato alebo striebro. Je teda celkom prirodzené, že vám budú predávať iba to, čo majú povolené predávať, a nie to, čo potrebujete vy. A to nie je diverzifikácia.



Jedno staré príslovie hovorí: „Ak potrebujete poistenie, nikdy oň nežiadajte poisťováka.“ Viete akú odpoveď dostanete. Finanční plánovači odporúčajú diverzifikáciu preto, aby vám mohli predať viac papierových aktív, a tiež preto, aby sa rozložilo riziko pre prípad, že sa dopustia chyby. Nedá sa povedať, že by mali často na srdci práve vaše dobro.

### *Sofistikovaný investor*

Existujú štyri základné investičné stratégie. Sú to:

#### **1. Podniky**

Bohatí často vlastnia množstvo podnikov, ktoré im prinášajú pasívny príjem, zatiaľ čo priemerný človek má niekoľko zamestnaní, ktoré mu poskytujú pracovný príjem.

#### **2. Investičné nehnuteľnosti s plynúcim príjmom**

Sú to nehnuteľnosti, ktoré formou nájomného prinášajú pravidelný mesačný príjem. Do toho sa neráta ani váš dom ani vaša víkendová chata, hoci vám váš finančný plánovač hovorí, že to sú vaše aktíva.

#### **3. Papierové aktíva - cenné papiere, dlhopisy, vklady, anuity, poistenie a otvorené fondy**

Väčšina priemerných investorov má papierové aktíva, pretože je pomerne jednoduché ich kúpiť, nevyžadujú zložité spravovanie a sú likvidné, čo znamená, že je ľahké sa ich zbaviť.

#### **4. Komodity - zlato, striebro, ropa, platina, atď.**

Väčšina priemerných investorov nevie, kde a ako komodity kúpiť. V mnohých prípadoch ani to, kde a ako nakúpiť fyzické zlato či striebro.

Sofistikovaný investor investuje do všetkých štyroch kategórií.

To je skutočná diverzifikácia. Priemerný investor je presvedčený, že je diverzifikovaný, ale väčšinou sa to týka len kategórie papierových aktív. To nieje diverzifikácia.

### *Rovnaké slová, iný jazyk*

Môžeme používať rovnaké slová, ale napriek tomu hovoriť iným jazykom. Slovo dlhodobý znamená niečo iné pre vzdelaného investora a niečo iné pre začínajúceho investora. To isté platí aj o diverzifikácii a mnohých ďalších výrazoch. Dokonca aj slovo investovanie má rôzne významy. Pre niekoho to znamená rýchle obchodovanie a predávanie na trhu. Ak mi niekto povie „investujem do nehnuteľností“, často si kladiem otázku, čo tým vlastne myslí. Má na mysli to, že vlastní dom? Alebo je špekulant (tzv. flipper), čiže investor, ktorý nakupuje nehnuteľnosti a obratom ich predáva za účelom zisku? Alebo tým myslí, že nakupuje nehnuteľnosti, ktoré mu prinášajú peňažný tok?

Ďalšia vec týkajúca sa slov a jazyka je snaha niektorých takzvaných odborníkov budiť inteligentný dojem. Preto používajú neznáme slová ako swapy úverového zlyhania alebo hedžové fondy, aby zmiatli priemerného človeka. Oba tieto výrazy jednoducho znamenajú formy poistenia, ale božechráň, aby ich použil „odborník“. Všetci by potom predsa vedeli, o čom hovorí.

Doktor Fuller v svojej knihe *Grunch of Giants* píše: „Jeden z mojich dávných priateľov, ktorý už dlho nie je medzi nami, bol gigant, príslušník rodiny Morganovcov. Raz mi povedal: „Bučky, mám ťa veľmi rád, preto mi prepáč, ale musím ti povedať, že nikdy nebudeš úspešný. Chodíš a jednoduchými slovami všade vysvetľuješ, čo ľudia nechápu, hoci prvý zákon úspechu znie - nikdy nerob veci jednoducho, keď ich môžeš urobiť zložito“. A tak napriek jeho dobre mienenej rade pokračujem vo vysvetľovaní gigantov.“

Ja s hrdosťou pokračujem v tradícii odkazu Dr. Fullera. Len namiesto výrazu giganti používam označenie sprisahanci. Mojm cieľom je vždy vysvetliť jednoduchým spôsobom to, čo ostatní vysvetľujú zložito.

## *Ako sa stať mocnejší*

Dr. Fuller trval na tom, že slová majú veľkú silu. Na jednej zo svojich prednášok, ktorej som sa zúčastnil, vyhlásil: „Slová sú najmocnejší nástroj, aký kedy človek vynašiel.“ Vo svojej knihe *Critical Path* (Kritická cesta) píše: „Na začiatku [industrializácie - t.j. technologicky efektívnej ľudskej kooperácie] bolo slovo. Hovorené a pochopené slovo značne urýchlilo rozvoj výmeny informácií umožňujúcich vysporiadať sa so životnými výzvami.“

Predtým, ako som sa začal učiť u Dr. Fullera, mi ani nenapadlo vážiť si silu slov. V roku 1983 som mal 36 rokov a konečne som pochopil, prečo môj chudobný otec, povoláním učiteľ, mal takú úctu k slovám. Uvedomil som si, prečo som na strednej škole dvakrát prepadol z angličtiny. Nerešpektoval som silu slov. Tým, že som nerešpektoval silu slov, odopieral som si silu zmeniť život. Používaním slovníka chudobných som sa v skutočnosti udržiaval v chudobe. Keďže som mal k svetu okolo mňa postoj chudobných, bojoval som s finančnými ťažkosťami. Vtedy som konečne pochopil, prečo Dr. Fuller zvykol hovoriť: „Slová sú najmocnejší nástroj, aký kedy človek vynašiel.“ Uvedomil som si, že slová sú pohonnými látkami nášho mozgu - našim najväčším aktívom, ale zároveň i našim najväčším záväzkom. Takisto som presvedčený, že práve preto bol v roku 1903 finančný slovník vyradený z nášho vzdelávacieho systému. Biblický citát „A slovo sa stalo telom“ nadobudol pre mňa nový význam. Konečne som si uvedomil, prečo môj bohatý otec nechcel, aby sme spolu s jeho synom používali vety ako: „Nemôžem si to dovoliť“ alebo „Nedokážem to“. Viedol nás skôr k tomu, aby sme sa pýtali: „Ako si to môžem dovoliť?“ a „Ako to môžem urobiť?“ Tak som si uvedomil, že môj život je súčtom mojich slov.

Pochopil som, že ak sa neoboznámim so slovami, ktoré používajú sprisahanci, a ak im neporozumiem, budem vždy iba pešiakom, obeťou alebo otrokom sprisahania. Vtedy som si zakázal používať výrazy, ktoré používajú finančne priemerní ľudia, výrazy ako „nájdí si dobré zamestnanie, ukladaj peniaze, ži pod svoje možnosti, investovanie je riskantné, zadĺženie je zlé, dom je tvoje aktívum“ a ďalšie

bľúbené mantry spojené s peniazmi. Vedel som, že môj lístok a cestu von z finančného otroctva bolo pochopenie finančných výrazov a jazyka peňazí. V roku 1983 som začal študovať finančné výrazy a jazyk sprisahania.

### Komentár čitateľa

*Mám štvorročného syna. V okamihu, keď začal rozprávať, som ho učil jednoduché veci spojené s peniazmi, aby som zasial semienko toho, čo si so sebou, dúfajme, odnesie do dospelosti. Kedykoľvek dostal ako darček peniaze, opýtal som sa ho: „Čo s tými peniazmi urobíš?“ a učil som ho odpovedať: „Budem si ich šetriť!“ Bol som na túto skutočnosť pyšný až do okamihu, kedy som sa hlbšie zamyslel. Teraz som ho začal učiť hovoriť: „Budem ich investovať!“ To je samozrejme tá jednoduchšia časť... ešte ho však musím naučiť aj zmienené štyri kategórie, aby mohol investovať.*

–BGIBBS

### Zbrane hromadného ničenia

Warren Buffett hovorí o derivátoch ako o „finančných zbraniach hromadného ničenia“. Až do roku 2007 len veľmi málo ľudí vedelo, čo znamená slovo deriváty. Dnes už počuli o derivátoch milióny ľudí, ale i napriek tomu nevedia, čo to slovo znamená. V dôsledku toho si finančne nevzdelaní ľudia myslia, že deriváty sú zlé, nebezpečné, alebo že je to nejaký prepracovaný finančný výtvar, ktorý môže chápať, používať a vytvárať len finančná elita. Neexistuje však nič vzdialenejšie od pravdy ako tento názor.

Zopakujem vám radu, ktorú od svojho priateľa, príslušníka rodiny Morganovcov, kedysi dostal Buckminster Fuller: „Prvý zákon úspechu znie - nikdy nerob veci jednoducho, keď ich môžeš urobiť zložito.“ A presne to robí finančný svet. Zoberie jednoduchú vec a urobí z nej zložitú.

Komplikovaním jednoduchých vecí znie finančný svet inteligentne, zatiaľ čo vy ste, čo sa peňazí týka, hlupáci. Keď si pripadáte hlúpi, je ľahšie vás obrať o peniaze. V roku 1997 sme s manželkou založili Spoločnosť bohatého otca s jasným cieľom chrániť ľudí pred finančnými dravcami a vybaviť ich schopnosťou správneho finančného rozhodovania. Naším cieľom bolo vytvoriť produkty finančného vzdelávania - hry, knihy, webové stránky, poradenstvo a programy pokročilého finančného vzdelávania - ktoré by objasňovali jednoduchosť finančnictva. Naším výtvorom rozumejú tak deti, ako aj doktori filozofie.

Dnes sú deriváty jedným z najmocnejších finančných výrazov na svete. Finančná smotánka si dala záležať na tom, aby tento výraz zahalila rúškom tajomstva a vyvolala dojem, že ide o veľmi komplikovaný koncept. Preto až donedávna toto slovo poznalo iba zopár ľudí a preto Warren Buffett označuje finančné deriváty za zbrane hromadného ničenia. V skutočnosti však koncept derivátov nie je zložitý.

Široká definícia derivátov znie, že ide o látku, ktorá sa dá vyrobiť alebo získať z inej látky. Pomarančový džús je napríklad odvozeninou, čiže derivátom pomaranča. Jedna definícia finančných derivátov je získavanie hodnoty zo skrytých nestálych aktív. Ako príklad si môžeme uviesť podiel na cenných papieroch, ktorý je derivátom určitej spoločnosti, ako napríklad Apple Computers. Jednoducho povedané, keď si kúpite podiel na spoločnosti Apple, kupujete si derivát spoločnosti Apple. A keď si kúpite podiel na otvorenom fonde, kupujete si derivát tohto fondu, čo je vlastne derivát cenných papierov - derivát z derivátov.

Čo však Warren Buffett nepovedal a povedať mal, je, že deriváty sú tiež nástrojom masovej finančnej tvorby. Deriváty sú nástroj, ktorý zmienených 10% mocných využíva na to, aby zvyšných 90%

obrali o peniaze. Som presvedčený, že Buffett chcel zdôrazniť, že ak začnete investovať do derivátu z derivátov z derivátov, investícia sa stáva nestabilná.

Ako príklad si zoberme hroznové víno. Hroznové víno pochádza z hrozna. Hroznové víno je teda derivát tohto hrozna. Hrozno môžete jesť a je dokonca prospešné pre vaše zdravie. Hrozno môžete tiež vylišovať a urobiť si hroznovú šťavu. Hroznová šťava je potom derivát hrozna, ktorý je derivát vinnej révy, pričom hroznová šťava je pre vás stále dobrá. Ak však vytvoríte z hrozna víno, toto víno je derivátom z derivátu a stáva sa mocnejšie a nestabilnejšie. Ak si totiž vypestujete návyk na derivát pod názvom víno, stane sa z vás alkoholik a v tomto prípade sa víno stáva zbraňou hromadného fyzického ničenia. Zdravie, rodina i majetok padajú za obeť návyku na alkohol. Podobná reťazová reakcia sa odohráva v období finančnej krízy. Iróniou je, že mnohí z tvorcov tohto toxického, mocného a nestáleho vývaru finančných derivátov stále ovládajú celú hru - a stále vytvárajú čarodejný odvar.

Prvá časť tejto knihy pojednávala o finančnej histórii preto, lebo pohľad do histórie nám umožňuje lepšie vidieť prítomnosť aj budúcnosť. Až do roku 1971 bol dolár derivát zlata. Po roku 1971 sa dolár stal derivátom dlhu, amerických obligácií a pokladničných poukážok podložených sľubom amerických daňových poplatníkov, že tieto účty splatia. Veľkým otáznikom je, či si americkí daňoví poplatníci môžu dovoliť tie bilióny dolárov, ktoré sa vydávajú na záchranu bohatých. A ďalšia závažná otázka znie: Aká je budúcnosť amerického dolára?

Skutočnou zbraňou hromadného ničenia je dnes americký dolár.

### *Vytlačte si vlastné peniaze*

Vytvoriť derivát je také jednoduché, ako vyžmýkať šťavu z pomaranča. Ak si zjednodušíte definíciu finančného derivátu a pochopíte ju, môžete sa ľahko napojiť na silu tohto slova. Aj vy si môžete vytlačiť vlastné peniaze. Veľmi jednoduchým príkladom

je dlhopis s úrokom. Povedzme, že máte 100 dolárov a váš priateľ si túto čiastku od vás chce na rok požičať. Dáte teda priateľovi podpísať zmluvu o tom, že si vašich 100 dolárov požičiava na 10% úrok. Váš priateľ sa teda zaväzuje, že vám za rok splatí 110 dolárov. Práve ste tak vytvorili derivát. Týmto derivátom je úrok vo výške 10 dolárov, ktoré za rok dostanete. Zo svojich 100 dolárov ste tak vyžmýkali 10 dolárov.

Pozrime sa teraz na tieto deriváty z hľadiska ich ďalších možností. Povedzme, že tých 100 dolárov, ktoré si váš priateľ chce od vás požičať, nemáte. Idete teda za rodičmi a požiadate ich, aby vám požičali na rok 100 dolárov s úrokom 3%. Rodičia s tým súhlasia, takže vy obratom dáte vášmu priateľovi požadovaných 100 dolárov na 10% úrok. O rok neskôr vám priateľ splatí vašich 110 dolárov. Vy potom zoberiete 103 dolárov, vrátite ich rodičom a všetko je v poriadku. Za svoje úsilie ste si zarobili 7 dolárov. Zarobili ste teda peniaze bez toho, aby ste potrebovali vlastné peniaze, a to len tým, že ste vytvorili derivát z derivátu.

V 5. kapitole som písal o bankovom systéme čiastočných rezerv. Banky robia presne to, čo som tam popísal v poslednom odseku, ale na oveľa vyššej úrovni. Vytvárajú deriváty tretej úrovne - tretiu mocninu derivátov - deriváty z derivátov z derivátov.

Povedzme napríklad, že si v banke uložíte 100 dolárov. Banka zoberie vaše úspory a vytvorí derivát s tým, že vám sľúbi za váš vklad vyplatiť 3%. Bankové zákony umožňujú tejto banke prostredníctvom systému čiastočných rezerv, aby vašich 100 dolárov požičala na úrok viackrát, povedzme desaťkrát na 10% úrok. Banka vám teda vyplatí za vašich 100 dolárov úrok 3 doláre a požičia 1000 dolárov (100 dolárov krát 10) na 10% úrok. V tomto príklade banka na 1000 dolároch zarobí 100 dolárov, zatiaľ čo vám vyplatí 3 doláre. K tomu dochádza v reálnom živote 24 hodín denne po celý rok.

Dôvod, prečo je súčasná finančná kríza taká rozsiahla, je aj ten, že v roku 2004 Komisia pre cenné papiere a burzy (SEC) umožnila piatim najväčším investičným bankám, aby si zvýšili svoju čiastočnú rezervu z 10 na 40. Inými slovami to znamená, že ak

vložíte do banky 100 dolárov, najväčšie banky môžu požičať 4000 dolárov a tie stovky bánk, ktoré si tieto peniaze požičali, môžu ďalej desaťkrát požičať tých 4000 dolárov. Všetky tieto peniaze sa musia niekam umiestniť, a preto sa čoskoro všetci hypotekárni makléri začali obzerať po niekom, kto by sa im upísal. Neporiadok s rizikovými dlžníkmi sa rozrástol a následne explodoval, pričom so sebou strhol celú svetovú ekonomiku. Problémom teda neboli deriváty, ale chamtivosť na úrovni najvyšších bánk a vlády. Opäť citujem z Buffettovej knihy *The Tao of Warren Buffett*: „Ak skombinujeme neznalosť a požičané peniaze, dôsledky môžu byť zaujímavé.“

### *Všetci si môžeme vytvárať deriváty*

Pointa je v tom, že všetci si môžeme vytvárať jednoduché deriváty. Všetci môžeme vytvárať peniaze zo vzduchu - deriváty našich myšlienok. My všetci máme moc tlačiť si vlastné peniaze, pokiaľ si vycvičíme myseľ tak, aby uvažovala v kategóriách derivátov. Inými slovami chcem povedať, že peniaze môžu byť derivátmi finančných znalostí. Preto je finančné vzdelanie také dôležité a preto sa v našich školách neučí. Sprisahanie nechce, aby sme všetci vstúpili do jeho hry!

### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Moja žena sa ma práve opýtala, či si spomínam, aké povzbudzujúce bolo, keď sme prvýkrát vytvorili deriváty. Vytvorili sme výborný výukový program na podporu predaja a počas jedného seminára sa nám zapísalo 22 ľudí. Skvelé! 20 000 dolárov priamo na náš bankový účet! (Okrem toho máme 22 ľudí, ktorí radi predávajú ďalšie nehnuteľnosti...)*



*To je skutočná výhra. Hovorí sa, že Boh dal každému človeku aspoň jednu zvláštnu schopnosť alebo talent. Výrobky alebo služby „odvodené“ z našich znalostí či skúseností, ktoré ostatní ľudia chcú, prinášajú veľkú slobodu, povzbudenie a vzrušenie! Keď sa nám to prvýkrát podarilo, vedeli sme, že dosiahneme finančnú slobodu a osobnú nezávislosť!*

–DAVE KOHLER

### **Peniaze sú nekonečné**

Len čo sa naučíte vytvárať deriváty, peniaze sa stanú nekonečnými. Vysvetlime si to jednoduchým jazykom.

Aby mohli existovať deriváty, musí existovať peňažný tok. Ak napríklad banka vytvorí hypotéku, čo je derivát domu, vy sa zaväzujete banke mesačne splácať peniaze. Aby derivát domu mohol existovať, musia byť dve strany. Jedna strana platí, druhá dostáva. V prípade hypotéky na jednej strane rovnice sedí bankár a vy sedíte na druhej strane. Otázka je, na akej strane chcete byť. Chcete byť na strane poskytujúceho hypotéku alebo na strane toho, kto spláca?

Len čo som pochopil silu slova derivát, ihneď mi bolo jasné, na ktorej strane chcem byť. Chcel som byť na strane prijímajúceho, na strane tých 10%, ktorí dostávajú peňažný tok od zvyšných 90%.

Neukladám peniaze, lebo som dlžník, nie sporiteľ. Milujem zadĺženie - pokiaľ existuje niekto, kto tento dlh splatí. Robím to, čo robia banky. Požičiam si napríklad jeden milión dolárov na 10% úrok a kúpim zaň bytový komplex. Riadim sa prvým novým peňažným zákonom: Peniaze sú vedomosti a vedomosti uplatňujem na to, aby som primäl svojich nájomníkov, aby mi za milión, ktorý som si požičal na 10% úrok, zaplatili aspoň 20%.

Z tohto veľmi zjednodušeného príkladu vidíme, že z požičaného jedného milióna dolárov ročne zarobím 200 000 dolárov, zatiaľ čo

## VYTLAČTE SI VLASTNÉ PENIAZE

banke z tohto milióna za rok splatím 100 000 dolárov, takže môj čistý zisk je 100 000 dolárov. V okamihu, keď získam nájomníka, ktorý mi podpíše zmluvu, som vytvoril derivát svojho bytového komplexu, ktorý poskytuje nájomníkovi právo v ňom bývať za mnou stanovených podmienok a za moju odsúhlasenú cenu. Pokiaľ sa vám z toho krúti hlava, nájdite si priateľa a diskutujte s ním o tomto jednoduchom príklade derivátu tak dlho, kým ho celkom pochopíte a strávite do tej miery, že sa stane vašou súčasťou.

Len čo som pochopil silu slova derivát a začal svoje vedomosti uplatňovať v praxi, bolo mi jasné, že sa zo mňa stane slobodný človek a že už nikdy nebudem potrebovať zamestnanie. Nepotreboval som si kupovať podiely otvorených fondov a žiť v nádeji, že jedného dňa budem môcť odísť do dôchodku.

Len čo som pochopil silu slova derivát, mohol som sa, okrem nehnuteľností, vrhnúť aj do ďalších oblastí. Táto kniha je napríklad tiež derivát. Aby som zvýšil silu tejto knihy, požiadal som právnička, aby mi pre ňu vybavil licenciu. Licencia je derivát tejto knihy a kniha je derivát mojej osoby. Ja potom predávam licenciu na vydávanie tejto knihy zhruba päťdesiatim vydavateľom po celom svete. Vydavatelia na základe licencie, ktorú odo mňa kúpili, tlačia knihy, čo sú ďalšie deriváty, a rozosielajú ich po celej krajine do kníhkupectiev. Raz za štvrtrok dostávam od týchto päťdesiatich vydavateľov autorský honorár. Tieto tantiémy sú deriváty vytlačených kníh, knihy sú deriváty licencie, licencia je derivát tejto knihy a táto kniha je derivát mojej osoby. Väčšina autorov uvažuje iba o knihách; ja uvažujem v kategóriách derivátov. Pokiaľ vám to pripadá zložité, rozoberte si tento príklad spolu s priateľom, pretože najviac sa naučíme konverzáciou. Ak totiž vyslovíme svoje myšlienky nahlas, pomáha nám to ujasniť si ich ešte viac.

Keď už raz pochopíte silu slova derivát, začnete naberať silu, ktorá je v tomto výraze stelesnená. Ako vyhlásil Dr. Fuller: „Slová sú najmocnejší nástroj, aký kedy človek vynašiel.“ A Biblia hovorí: „Slovo sa stalo telom.“ A vy sa potom stanete svojimi slovami.

Mohol som tu uviesť aj zložitejšie príklady, ale prečo? Moja úloha je veci zjednodušovať, nie ich robiť zložité. V rodine Morganovcov

By som nikdy neuspel! Hoci finančné koncepty vysvetľujem jednoduchým spôsobom, netvrdím, že sú jednoduché. Trvalo mi veľa rokov, kým som presunul svoje uvažovanie od spôsobu myslenia svojho chudobného otca k spôsobu myslenia svojho bohatého otca. A dodnes sa neustále učím. Ak máte dojem, že už všetko viete, v skutočnosti nevíete nič.

Uviedol som vám iba dva jednoduché príklady, ktoré objasňujú, prečo 10% ľudí zarába 90% všetkých peňazí a prečo sa zvyšných 90% ľudí delí o zvyšných 10% peňazí. Všetko sa začína oboznámením sa so silou slov, s ich pochopením a rešpektovaním, a tiež so starostlivou voľbou slov. Na druhej strane sa však musíte zbaviť určitých slov, ktoré vás sťahujú dolu. K nim patria „zbavte sa dlhu“, „nikdy nebudem bohatý“, „investovať je riskantné“ a „investujte dlhodobo do dobre diverzifikovaného portfólia otvorených fondov“. Musíte poznať a využívať výrazy ako deriváty, peňažný tok, miera kapitalizácie a pod., rovnako ako ďalšie slová, ktoré používa sprisahanie. Ak obohatíte svoj slovník o tieto slová, obohatí to váš život. Vysvetlím vám, ako tento proces obohacovania slovníka môžete urýchliť. Pokiaľ chcete vo svojom živote dosiahnuť zmenu, začnite meniť svoj slovník. Dobrá správa je, že všetky tieto slová sú zadarmo.

### *Na záver*

Túto kapitolu som začal opisom výmeny názorov medzi Jonom Stewartom, satirickým komentátorom politických správ, a Jimom Cramerom, satirickým komentátorom finančných správ.

Počas rozhovoru Jon Stewart Jimovi Cramerovi povedal: „Chápem, že chcete finančníctvo urobiť zábavné, ale nie je to [sprosté slovo vymazané] hra... nedokážem vám ani povedať, ako ma to hnevá, pretože mám z toho pocit, že to aj tak všetci viete. Všetci viete, čo sa deje.“

Hoci sa ľahko môžem stotožniť s hnevom Stewarta, s jednou časťou jeho vyhlásenia nesúhlasím. Je možné, že Cramer vie, ako sa obchodníci vrhajú na investičné úspory priemerných ľudí,

podobne ako keď žralok pláva medzi tuniakmi, ktorí investujú do dlhodobých otvorených fondov v nádeji, že trhy pôjdu hore a oni budú mať kapitálové zisky. Pochybujem však o tom, že Cramer pozná skutočnú hru bohatých, ktorí si tlačia vlastné peniaze.

Cramer je veľmi bystrý obchodník a zberateľ akciových ziskov prezlečený za zábavného reportéra. Podľa môjho názoru Cramer pracuje pre existujúce sprisahanie. Musí vytvoriť dojem, že vykrádanie akcií je zábavné, aby vám dal tipy na akcie, ktoré idú hore a ktoré naopak dolu. Podľa môjho názoru jeho práca spočíva v povzbudzovaní tuniakov, aby do akciového trhu vkladali ešte viac peňazí, aby svoj peňažný tok nasmerovali do derivátov, ako sú cenné papiere, obligácie a otvorené fondy - čo sú všetko deriváty obrovskej hry. Som presvedčený, že Cramerovým poslaním je lákať 90% ľudí do hry tých 10% vyvolených. V nasledujúcich kapitolách vysvetlím, ako sa môžete stať príslušníkom tých 10%, ktorí si tlačia vlastné peniaze. Pokiaľ si môžete vytvoriť dlhopisy, môžete si vytvoriť aj deriváty - a to je tlačenie vlastných peňazí.

Nezabúdajte na prvý nový peňažný zákon: Peniaze sú vedomosti. Tieto vedomosti sa začínajú silou slov. Slová vám umožnia hovoriť jazykom sprisahania a hovoriť týmto jazykom znamená zapojiť sa do prúdu sprisahania bez toho, aby ste museli zostať pešiakom, otrokom či obeťou tohto sprisahania. Hovoriť týmto jazykom znamená, že môžete hrať vlastnú hru, ktorá sa nazýva hra na peňažný tok.

9. kapitola

# *Tajomstvo úspechu: Predávajújte*

**Otázka:** Prečo majú myši malé plesy?\*

**Odpoveď:** Lebo myši nepredávajú veľa lístkov.

*Čo ste si mysleli?*

Vidím, ako niektorí z vás krútite hlavami nad týmto vtipom. Niektorým vôbec nedošiel. Iný sa pýtajú, o akých plesoch (loptách, guliach) to hovorím. Hoci nerád vysvetľujem pointu tohto vtipu, hovorím o plesoch, najmä charitatívnych alebo inauguračných plesoch - okázalých večierkoch. Viem, že mnohí ste si pomysleli, že mám na mysli celkom iný význam slova balls (gule), ako napríklad futbalové plesy (gule), a možno ste podniktorí uvažovali aj o vulgárnych veciach, ale to nie je to, čo mám na mysli.

---

\* Autor uvádza anglické slovo balls, ktoré okrem množstvá iných významov znamená v množnom čísle aj plesy, bály, lopty alebo gule. Mnohoznačnosť tohto slova tak dáva možnosť rozdielne interpretovať otázku o myšiach a plesoch, loptách... guliach (pozn. prekl.).

Hovorím, že myši majú malé plesy (gule) iba preto, aby som na tom ukázal silu slov a to, ako zavádzajúce sú mnohovýznamové slová. Mnohé slová finančnej rady môžu v skutočnosti človeku pokaziť život. Také slová volám finančnými klamstvami alebo finančnými rozprávkami.

### *Finančná rozprávka číslo 1: Žite pod úroveň svojich možností*

Tieto slová zabíjajú naše sny. Kto by rád žil pod úroveň svojich možností? Nechcú vari ľudia prežiť plnohodnotný a bohatý život v hojnosti? Už sám koncept „žite pod úroveň svojich možností“ udržiava množstvo ľudí vo finančnej chudobe, emocionálnej prázdnote a duchovnej neutralite. Ak sa dôkladnejšie zamyslíte nad týmito slovami, vyplynie vám z nich rozmanitý význam, ako napríklad „nechcete od života pekné veci“ alebo „nemôžete mať všetko, čo chcete“. Namiesto toho, aby človek prijímal tieto rady ako nejaké evanjelium alebo prikázanie, mal by sa opýtať sám seba, či mu život vo finančnej skromnosti umožní žiť tak, ako by skutočne chcel. Budem žiť šťastne až do smrti, ako sa píše v rozprávkach?

#### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Nikdy som nerozmýšľal nad tým, že by život vo finančnej skromnosti bola zlá vec; jednoducho som to bral tak, že by som mal byť dobrý šafár a utrácať menej ako zarobím. Ak chcete utrácať viac, musíte si najprv viac zarobiť. Teraz však vidím, ako je tvrdenie „žite pod úroveň svojich možností“ škodlivé. Nehovorí nič o tom, že by sme si mali rozširovať svoje možnosti, ani nás k tomu nepovzbudzuje.*

*Táto rada sa dá preložiť ako „budte spokojní s tým, čo máte, lebo viac toho už mať nebudete“. To znamená smrť snom.*

-KTYSPRAY

Môj chudobný otec žil podľa tohto presvedčenia. Naša rodina žila skromne a neprestajne sa snažila ušetriť peniaze. Ako deti z obdobia Veľkej hospodárskej krízy, moja matka i otec šetrili na všetkom - dokonca aj na alobale, ktorý opakovane používali - a všetko vždy kupovali čo najlacnejšie, vrátane jedla.

Naopak, môj bohatý otec neveril na taký život. Namiesto toho nás povzbudzoval, aby sme ja i jeho syn vždy išli za svojimi snami. To neznamená, že by zbytočne utrácal alebo bol márnotrtník. Nebol okázalý, ani sa nestaval na obdiv. Jednoducho bol presvedčený, že radiť ľuďom, aby žili pod úroveň svojich možností, je psychologicky i duchovne škodlivá finančná rada. Zastával názor, že finančné vzdelanie má poskytnúť ľuďom viac možností a väčšiu slobodu na to, aby sa mohli rozhodnúť, ako chcú žiť.

Bohatý otec veril, že sny sú dôležité. Často hovoril: „Sny sú dar od Boha, sú našimi hviezdami na oblohe a vedú nás našou cestou v živote.“ Nebyť snov, nikdy by sa nestal bohatým človekom. Tiež zvykol hovoriť: „Zoberte človeku jeho sny a zoberiete mu život.“ Preto moja hra CASHFLOW začína tým, že si každý hráč volí svoj sen. Tento prvý krok vo svojej hre som navrhol na pamiatku svojho bohatého otca.

Bohatý otec často hovoril: „Možno sa ti nepodari dotknúť sa hviezd, ale hviezdy ťa povedú na ceste životom.“ Keď so mal desať rokov, sníval som o tom, že sa raz budem plaviť po svete ako Kolumbus a Magellan. Nevieam, prečo som mal taký sen. Jednoducho som ho mal.

Keď som mal trinásť rokov, nechcelo sa mi v dielni na pracovnom vyučovaní vyrezávať šalátové misy z dreva. Radšej som si v priebehu roka postavil model plachtetnice. V duchu som sa na

tejto malej loďke plavil cez oceán a sníval o tom, že plávam do ďalekých krajín.

V šesťnástich sa ma naša školská poradkyňa opýtala, čo by som chcel robiť po skončení strednej školy.

„Chcem sa plaviť na Tahiti, piť pivo v Quinn's Bar (neslávne náma námorníčka zastávka) a pozeráť sa na krásne tahitské eny,“ odpovedal som.

Usmiala sa a podala mi brožúrku Americkej obchodnej námornej akadémie.

„Toto je škola pre teba,“ povedala.

V roku 1965 som sa stal jedným z dvoch študentov z našej školy, ktorých americký Kongres vybral do federálnej vojenskej akadémie poskytujúcej výcvik námorným dôstojníkom pre Americké obchodné námorníctvo, čo bola jedna z najprestížnejších škôl v Spojených štátoch. Bez svojho sna o plavbe na Tahiti by som sa na túto akadémiu nikdy nedostal. Môj sen ma posilňoval. Ako spieva Jiminy Cricket vo svojej piesni When You Wish Upon a Star (Keď tvoje želanie stúpa ku hviezdám): „Ak dáš srdce do svojho sna, nič nie je nedosiahnuteľné.“

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*V roku 2003, práve keď sa naša jediná dcéra zasnúbila, stál náš rodinný podnik pred krachom. Dlhý sa hromadili a nedarilo sa nám predávať ani tolko, aby sme pokryli vlastné náklady. Napriek tomu som si želala, aby dcéra mala na svoju svadbu nádherne spomienky; napokon, bolo to naše jediné dieťa. Odkiaľ sme mali zobrať 26 000 dolárov na svadbu, a zároveň zvládnuť upadajúci podnik? Snívajte VEĽKÉ SNY a odpoveď príde. Využili sme poslednú šancu boomu v oblasti bytovej politiky a podarilo*



*sa nám zrenovovať náš dom... tento odvážny a riskantný čin nám nakoniec pomohol zaplatiť nezabudnuteľnú dcérinu svadbu.*

—SYNCHROSTL

V roku 1968 som sa ešte ako študent akadémie plavil na Tahiti na tankere spoločnosti Standard Oil. Keď si tankerrazil cestu kryštálovo čistými vodami pomedzi najkrajšie ostrovy sveta, chcelo sa mi plakať. A áno, skutočne som zašiel do Quinn's Bar - a stretol tam aj veľmi krásne tahitské ženy. O štyri dni neskôr sa náš tanker vracal na Havaj a ja som cítil uspokojenie, ktoré pramenilo z môjho detského sna, čo sa naplnil. Bol čas posunúť sa k ďalšiemu snu.

Namiesto toho, aby som žil pod svoje možnosti, riadil som sa tým, čo mi neustále pripomínal môj bohatý otec a snažil som sa svoje životné hranice posúvať ďalej. Hoci som mal nedostatok peňazí, vozil som sa na krásnom aute a býval som v domčeku na pláži na Diamond Head Beach. Môj bohatý otec mi vždy radil, aby som nerozmýšľal, nevyzeral ani sa nesprával ako chudobný človek. Neprestajne mi pripomínal, že „svet s tebou bude zaobchádzať tak, ako ty budeš zaobchádzať sám so sebou.“

To neznamenalalo, že som bol k svojim peniazom nedbanlivý. Moja potreba vyššieho životného štandardu ma vždy nútila, aby som si stanovil cieľ, ako dosiahnuť luxusný život, hoci som mal málo peňazí. Z pohľadu môjho bohatého otca som si cvičil mozog uvažovaním ako bohatý človek a viedol v sebe boj s chudákom. Často mi hovoril: „Ak nemáš peniaze, uvažuj a používaj hlavu. Nikdy nepodľahni chudobnému človekovi, ktorého máš v sebe.“

Všetko, čo som chcel, som dosiahol hlavou. Na Mercedese som jazdil výmenou za to, že som poskytoval obchodné konzultačné služby. Žil som v krásnom domčeku na pobreží, pretože som robil marketingové poradenstvo rodine, ktorá bývala na inom

havajskom ostrove. Výmenou za túto prácu mi umožnili žiť v ich apartmáne v jednom z najkrajších hotelov na pláži Diamond Head za cenu 300 dolárov mesačne, čo bola cena, ktorú väčšina ľudí platila za jednu noc. Namiesto toho, aby som žil skromne, namáhal som si mozgové závitky a našiel spôsob, ako žiť elegantný život bez toho, aby som si zničil svoju finančnú základňu. A to robím v podnikaní dodnes. Ak na niečo, čo chcem, nemám peniaze, použijem hlavu a vymyslím spôsob, ako to získať. Nedo- volím čiastke na svojom bankovom účte, aby mi diktovala, kde sú hranice môjho života.

Kedykoľvek počujem, ako finanční poradcovi hovoria „žite skromne“, som znechutený. Ja v tom počujem, ako finančný „po- radca“ hovorí: „Som bystrejší ako vy. Chcem vám poradiť, ako žiť. Dajte mi svoje peniaze a ja sa vám o nich postarám.“ Milióny ľudí sa riadia touto radou ako ovce, žijú pod úroveň svojich možností a odovzdávajú svoje peniaze „finančným odborníkom“, ktorí ich ďalej posúvajú na Wall Street.

Bohatý otec ma vždy povzbudzoval v tom, aby som sa namiesto odovzdávania peňazí týmto „odborníkom“ stal svojím vlastným odborníkom, aby som študoval peniaze, podnikanie a investo- vanie. Žiť pod svoje možnosti môže byť pre niekoho dobrá rada, ale pre mňa to dobrá rada nie je. Prečo žiť skromne, keď život ponúka hojnosť?

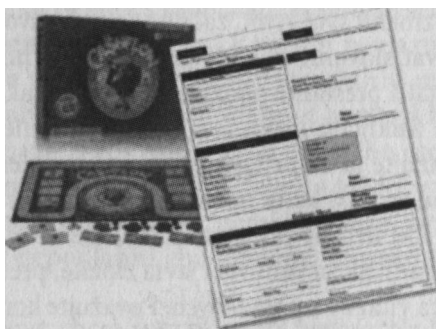
Pokiaľ chcete zmeniť svoj život, začnite zmenou svojho slovníka. Začnite rozprávať slovami svojich snov. Začnite hovoriť o tom, kým sa chcete stať a prestaňte používať slová strachu a neúspechu. Pozerajte sa na finančnú krízu ako na požehnanie, nie ako na prekliatie; považujte ju za príležitosť, nie za problém; za výzvu, nie za prekážku; za čas, kedy je možné vyhrať, nie za čas strát; považujte ju za čas určený pre statočnosť, nie za čas určený pre strach. A buďte radi, ak sa vám veci javia zložité, pretože zložitosť je hranica deliaca víťazov a porazených. Považujte komplikovanosť a boj za tréningové ihrisko víťazov.

Namiesto toho, aby ste žili pod úroveň svojich možností, majte veľké sny a začnite v malom. Začnite malými krôčikmi. Buďte

Bystrí, získajte finančné vzdelanie, vytvorte si plán, nájdite si trénera a vydajte sa za svojimi snami. Môj bohatý otec videl svoje sny ako mladík v hre Monopoly - videl tam svoj životný plán, ako sa dostať z chudoby. Začal s malými zelenými domami v Monopoloch a sníval o svojom veľkom hoteli na Waikiki Beach. Trvalo mu to takmer dvadsať rokov, ale svoj sen si splnil. Vďaka bohatému otcovi, môjmu učiteľovi a trénerovi, som i ja, potom, ako som začal veci brať vážne, dosiahol svoj sen o finančnej slobode. Stálo ma to desať rokov vytrvalého úsilia. Nebolo to jednoduché. Dopustil som sa pri tom mnohých chýb. Bol som viackrát pokarhaný ako pochválený. Prišiel som o peniaze a zarobil som peniaze. Stretol som mnohých dobrých ľudí, zopár velikánov a niektorých veľmi, veľmi zlých ľudí. Od každého človeka som získal určitú múdrosť, ktorá sa neučí v škole, ani sa nedá získať z kníh. Moja cesta nebola ani tak o peniazoch, ale o tom, kým som sa v tomto procese stal. Stal sa zo mňa bohatý človek, ktorý nedovolí peniazom ani ich nedostatku, aby mi diktovali hranice môjho života.

### *Hra života*

Nasleduje obrázok hry CASHFLOW



Keď sa pozriete na grafické zobrazenie tejto hry, vidíte kruh, ktorý predstavuje krysie preteky. Krysie preteky sú pre ľudí, ktorí

„hrajú na istotu" tým, že si nájdú stálu prácu, kúpia si dom a investujú do otvorených podielových fondov. Krysie preteky sú pre ľudí, ktorí sa domnievajú, že je múdre žiť pod úroveň svojich možností.

Vonkajší okruh hry na hracej ploche predstavuje samotnú rýchlodráhu. To je peňažná hra, ktorú hrajú bohatí. Spôsob, ako sa dostať z krysích pretekov na rýchlodráhu, spočíva vo finančnej inteligencii a v použití hernej účtovnej uzávierky. V skutočnom živote je vaša osobná účtovná uzávierka vašim finančným vysvedčením. Odráža vaše finančné IQ. Problém je, že väčšina ľudí vyjde zo školy a nevie, čo to je účtovná uzávierka - takže väčšina ľudí bude mať s najväčšou pravdepodobnosťou na finančnom vysvedčení „neprospeľ". Človek môže navštevovať vynikajúce školy a na vysvedčení mať jednotky, ale na finančnom vysvedčení môže mať päťku.

## OSOBNÉ VYSVETLENIE HRY CASHFLOW

Ak chcete získať podrobnejšie vysvetlenie hry CASHFLOW, pozrite sa, prosím, na [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich) a na webovú videoprezentáciu, kde osobne vysvetľujem, prečo sme spolu s Kim vytvorili hru CASHFLOW a čo sa hraním tejto hry môžete naučiť.

### *Finančná rozprávka číslo 2: Choďte do školy, aby ste získali stále zamestnanie*

Môj chudobný otec si vážil pracovné zabezpečenie. Preto pevne veril v školstvo a dobré akademické vzdelanie.

Môj bohatý otec si vážil finančnú slobodu. Preto veril vo finančné vzdelanie. Často hovoril: „Ľudia s najväčším zabezpečením sú ako pod ostrahou vo väzení. Preto sa tomu hovorí maximálna ostraha. Tiež hovoril: „Čím viac túžiš po zabezpečení, tým menšia je tvoja sloboda."

Nasleduje obrázok CASHFLOW kvadrantu, čo je zároveň aj názov druhej knihy, ktorú som v rámci série Bohatý otec napísal.



Z - *zamestnanec*

S - *samostatne zárobkovo činná osoba* (napr. lekár alebo právnik)

M - *majiteľ veľkého podniku* (nad 500 zamestnancov)

I - *investor*

Možno ste si všimli, že školský systém veľmi úspešne produkuje kategórie Z a S, ktoré sa nachádzajú na ľavej strane kvadrantu, teda na strane, kde sa dôležitosť pripisuje zabezpečeniu.

Kvadranty M a I, teda pravá strana, sú kvadranty, v ktorých sa dôležitosť pripisuje slobode. V dôsledku zlého finančného vzdelania zostávajú kvadranty M a I pre väčšinu ľudí tajomstvom. Preto aj väčšina ľudí tvrdí, že mať podnik a investovať je riskantné. Ale riskantné je všetko, ak na to nemáte patričné vzdelanie, skúsenosti alebo niekoho, kto vám povie, ako to urobiť správne.

## SVOJICH ODBORNÍKOV SI VYBERAJTE STAROSTLIVO

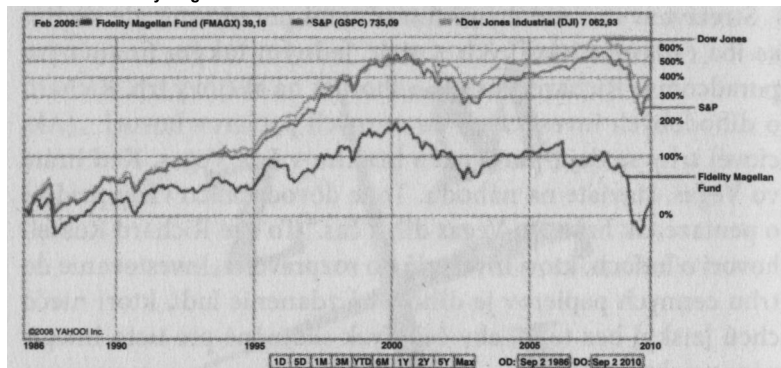
Stretávam sa s mnohými finančnými poradcami, ale riadim sa iba radami niekoľkých z nich. Jedným takým finančným poradcom je Richard Russell, odborník na akciový trh. Richard o dlhodobých investíciách do cenných papierov hovorí: „[Akciové] trhy sa dajú porovnať s hraním v Las Vegas. Keď hráte vo Vegas, staviate na náhodu. To je dôvod, prečo vždy prídete o peniaze, ak hráte vo Vegas dlhší čas.“ To isté Richard Russell hovorí o ľuďoch, ktorí investujú do rozprávok: „Investovanie do trhu cenných papierov je dlhodobé zdanenie ľudí, ktorí niečo chcú [zisky] bez toho, aby čokoľvek skutočné pre tieto imaginárne zisky urobili.“

Väčšina finančných poradcov patrí do kvadrantov Z a S, ale pracujú pre kvadranty Ma1. Väčšina z nich nie je v kvadrantoch Ma1, ani to nie sú bohatí ľudia. Mnohí si hovoria brokeri - burzovní makléri, makléri s nehnuteľnosťami či poisťovací makléri. Ako môj bohatý otec často hovoril: „Dôvod, prečo sa im hovorí makléri, je ten, lebo makajú za menej ako vy.“

Warren Buffett vo svojej knihe *The Tao of Warren Buffett* o finančných poradcoch hovorí: „Wall Street je miesto, kam ľudia prichádzajú na svojich autách značky Rolls-Royce, aby si nechali poradiť od ľudí, ktorí chodia metrom.“

Nasledujúci graf, ktorý som dostal od poradcu spoločnosti Bohatý otec Andyho Tannera, názorne ukazuje chybný záver, že využívať makléra na to, aby vám spravoval diverzifikované portfólio, je zvyčajne múdre finančné rozhodnutie. Prvý graf ukazuje percentuálnu návratnosť z fondu Fidelity Magellan (jedného z najznámejších fondov na svete) v porovnaní s návratnosťou Dow Jones Industrial a S&P500.

## Porovnanie návratností Fidelity Magellan Fund verzus S&P500 a Dow Jones Industrial



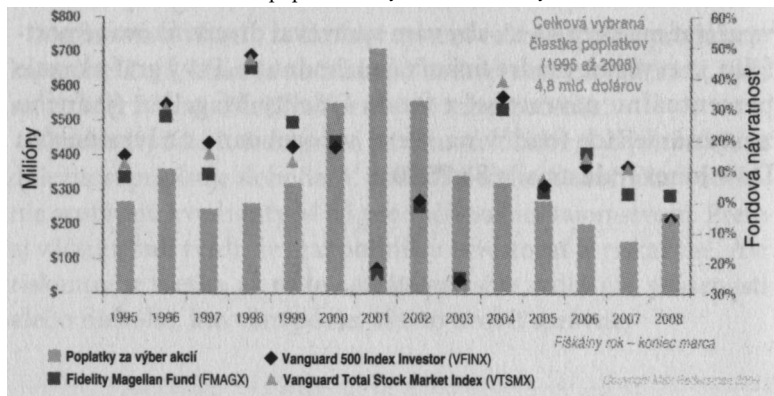
Uverejnené s povolením Yahoo! Inc. ©2009 Yahoo! Inc. YAHOO! a logo YAHOO! sú registrované obchodné značky Yahoo! Inc.

Ako z grafu vidíte, neriadený Dow Jones a S&P500 mali viac ako dvadsať rokov lepšie výsledky než Fidelity Magellan Fund.

To však nie je najhoršia správa. Nasledujúci graf ukazuje vzťah medzi fondom Fidelity Magellan a poplatkami, ktoré si účtuje za správu fondu.

## Fidelity Magellan Fund

Ročné poplatky za výber akcií a za výkon



Ako vidíte, od roku 1995 získal fond Fidelity Magellan na poplatkoch 4,8 miliardy dolárov, a to napriek tomu, že nedosiahol lepší výkon než Dow Jones či S&P500. Investovaním do jednoduchých neriadených cenných papierov Dow Jonesa a S&P500 by ste dosiahli nielen lepšiu návratnosť, ale takisto ušetrili kopec peňazí na poplatkoch.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Čo sa týka trhu cenných papierov, vo Vašej rade sa veľmi pekne odzrkadľuje moja vlastná skúsenosť počas posledných pätnástich rokov, teda odvtedy, keď som po škole začal pracovať a investovať do akciového trhu. Mám menšie množstvo otvorených fondov a za ten čas som bol svedkom, ako strácajú hodnotu, potom mierne poskočia hore, a neskôr opäť stratia hodnotu. Nevidím tu žiaden skutočný rast ani stabilný nárast hodnoty, ako je to v určitých podnikoch, ktoré som v rovnakom období sledoval.*

*-obert*

Ak ste si stanovili za cieľ dosiahnuť v živote bohatstvo, je potrebné, aby ste pochopili rozdiel medzi pravou a ľavou stranou kvadrantu CASHFLOW a aby ste si veľmi starostlivo vybrali svojich radcov, ktorých počúvate. To, v ktorej časti kvadrantu CASHFLOW sa nachádzate, má obrovské dôsledky z hľadiska vašej schopnosti vymaniť sa z krysích pretekov a dostať sa na rýchlodráhu.

## OSOBNÁ CESTA PO KVADRANTOCH CASHFLOW

Ak chcete hlbšie pochopiť kvadranty CASHFLOW, pozrite si webovú stránku [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich) a ja vám to na svojej videoprezentácii osobne vysvetlím.



### ***Finančná rozprávka číslo 3: Sociálne zabezpečenie a akciový trh***

V decembri 2008 sa svet dozvedel o Bernardovi Madoffovi a Ponzihovom schéme (metóde). Až dovtedy väčšina ľudí nemala poňatie, kto je Bernie Madoff ani čo je Ponzihovo schéma. Výraz Ponzihovo schéma získal svoj názov podľa Charlesa Ponzihov, talianskeho prisťahovalca do Ameriky, ktorý bol v roku 1920 odsúdený za podvody na investoroch. Ponzihovo schéma je označenie pre „druh podvodnej operácie, ktorá vypláca investorov z ich vlastných peňazí alebo z peňazí neskorších investorov“. Jednoducho povedané, znamená to okradnúť Petra a Pavla, aby ste vyplatili Ponzihov.

Bernie Madoff sa 12. marca 2009 priznal k finančnému podvodu (Ponzihovou metódou) a bol obžalovaný z jedenástich bodov trestného činu krádeže peňazí investorov vo výške presahujúcej 65 miliárd dolárov.

Madoffova Ponzihov schéma sa považuje za najväčší finančný podvod v histórii, ale ja som presvedčený, že to tak nie je. Len málo ľudí chápe, čo je Ponzihovo schéma, takže nevidia, že najväčšia Ponzihov schéma dodnes funguje. Ponzihovo schéma je jednoducho finančná rozprávka. Funguje iba vtedy, keď prichádzajú noví investori a investujú peniaze, ktorými ich správca, v tomto prípade Bernie Madoff, vypláca starých investorov. Ponzihovo schéma funguje dovtedy, kým sú noví ľudia ochotní do nej vkladať peniaze. Sama o sebe nevytvára dostatočné množstvo peňažného toku na to, aby bola schopná zaplatiť si vlastný chod.

Ak sa zamyslíte nad definíciou Ponzihov schémy a jej dôsledkami, môžete dôjsť k záveru, že Sociálne zabezpečenie je najväčšia Ponzihov schéma v dejinách Spojených štátov. Systém Sociálneho zabezpečenia funguje iba vtedy, keď mladí pracujúci hádžu peniaze do jeho nádoby. Väčšina ľudí chápe, že fond Sociálneho zabezpečenia je prázdny, no napriek tomu neprestajne pumpujú peniaze do toho, čo ja považujem za vládou sponzorovanú Ponzihov schému. Robia tak s nádejou, že fond bude mať toľko peňazí, aby to stačilo na ich dôchodok.

Navyše si nemyslím, že Sociálne zabezpečenie je dnes jediná fungujúca Ponzioho schéma. Pripadá mi dosť zábavné, že počas svojho funkčného obdobia prezident George W. Bush presadil zákon umožňujúci mladším pracujúcim ukladať peniaze skôr do akciového trhu, ako do fondu Sociálneho zabezpečenia. Domnievam sa, že prezident Bush chcel, aby mladí pracujúci vkladali svoje peniaze do jednej z najväčších Ponzioho schém všetkých čias - do akciových trhov. Na akciovom trhu investori zarábajú peniaze len dovtedy, kým rastú ceny akcií - to znamená dovtedy, kým sa trh živí novými peniazmi. V momente, keď peniaze začnú z trhu unikať, ceny akcií padajú a investori prichádzajú o peniaze.

Preto je dôležité poznať rozdiel medzi kapitálovými ziskami a peňažným tokom. Všetky Ponzioho schémy sú založené na kapitálových ziskoch. Aby ceny mohli rásť, musia prichádzať nové peniaze. Preto považujem akciový trh za Ponzioho schému. Bez prílivu nových peňazí trh krachuje. To isté platí o trhu nehnuteľností a obligácií. Kým tam prúdia peniaze, Ponzioho schéma kapitálových ziskov udržiava loď nad hladinou. Avšak v okamihu, keď ľudia chcú svoju hotovosť späť, ceny klesajú a nie je dosť peňazí na to, aby sa všetkým vrátili ich investície.

V roku 2009 predstavuje odliv peňažného toku jeden z najväčších problémov pre otvorené fondy. Množstvo správcovských spoločností otvorených fondov má dnes problém získať dostatok peňazí na vyplácanie investorov, ktorí z fondu odchádzajú. Investori si dnes totiž začínajú uvedomovať, že väčšina otvorených fondov je vlastne legalizovaná Ponzioho schéma.

### *Dôležitosť finančného vzdelania*

Existujú tri typy vzdelania potrebné pre úspech v dnešnom svete. Sú to:

- 1. Akademické vzdelanie:** schopnosť čítať, písať a počítať
- 2. Profesionálne vzdelanie:** naučiť sa pracovať za peniaze
- 3. Finančné vzdelanie:** naučiť sa, ako zarábať peniaze pre seba

Náš školský systém si počína dobre v prvých dvoch typoch vzdelania, ale totálne zlyháva v poskytovaní finančného vzdelania. Milióny vysoko vzdelaných ľudí prišli o milióny dolárov iba preto, že náš školský systém zabúda na finančné vzdelanie.

Mne sa v škole nedarilo. Nikdy som nebol dobrý v čítaní, písaní alebo v matematike, a nikdy som sa nechcel dostať do kvadrantu Z či S. Už ako malý chlapec som vedel, že školský systém nie je prostredie, v ktorom by som sa mohol stať víťazom. Preto som sa zameril na finančné vzdelanie. Študoval som kvadranty M a I a vedel som, že si budem môcť zarobiť viac peňazí a získať väčšiu slobodu ako ľudia, ktorí sa pripravujú na vstup do kvadrantu Z a S.

### *Život po depresii*

Ako som už spomenul, minulé depresia hlboko ovplyvnila môjho chudobného otca. Chodil do školy, poctivo študoval a dosiahol svoju rozprávku, bezpečné a stále zamestnanie ako učiteľ. Cítil sa bezpečne v kvadrante Z. Jeho rozprávka sa však premenila na nočnú moru v okamihu, keď prišiel o zamestnanie a vzápätí aj o svoje penzijné úspory, pretože sa riadil zlou finančnou radou. Nebyť Sociálneho zabezpečenia, dostal by sa do vážnych finančných ťažkostí.

Depresia hlboko ovplyvnila aj môjho bohatého otca. Vedel, že jeho budúcnosť leží v kvadrantoch M a I, a hoci v škole nikdy nepatril k vynikajúcim študentom, bol bystrý študent finančného vzdelania. Keď sa ekonomika spamätala, jeho finančné IQ bolo dobre pripravené na to, aby mohol úspešne riadiť svoj život i podnik. Jeho sny sa mu splnili.

V roku 2009 milióny ľudí kráčali v šľapajach môjho chudobného otca. Mnohí sa vrátili do škôl, spravili si rekvalifikačné kurzy pre kvadranty Z a S, ale finančné vzdelanie si nerozšírili. Namiesto toho dúfali, že nejakou prežijú ekonomický pokles. Milióny ľudí prijali šetrnosť za svoje náboženstvo a fungovanie pod úroveň

možností a obmedzovanie svojich snov sa stalo umením ich života. Novým hitom bolo všetko, čo bolo lacné.

Niektorí však nasledovali cestu, po ktorej kráčal môj bohatý otec, a finančne sa vzdelávali. Väčšina univerzít, dokonca i Harvardova a Oxfordská univerzita, dnes ponúkajú podnikateľské kurzy. Semináre o podnikaní, investovaní do nehnuteľností a o obchodovaní s papierovými aktívami sú plne obsadené. Milióny ľudí teda vedia, že existuje aj iný typ vzdelania, finančné vzdelanie, ktoré otvára cestu k novej budúcnosti, novej ekonomike a k naplneniu ich snov.

Otázka je, na akú budúcnosť sa pripravujete. Čo budete robiť, keď sa skončí depresia alebo veľká recesia? Budete na čele hry alebo ešte viac pozadu?

## PRÍBEH O DVOCH UČITEĽOCH

Jedným z mojich najlepších priateľov je mladý muž Greg. Je to sociálny podnikateľ. Konkrétne, riadi školu pre deti s vážnym handicapom v učení, s ktorými si bežný kalifornský školský systém nevie rady. Keďže prezident Obama rozdáva miliardy na rôzne programy, aj Gregov podnik je jedným z tých, ktoré dostanú peniaze navyše. Jeho podnik teda kvitne. Greg kupuje ďalšie školy a prijíma viac špecializovaných učiteľov.

Chcem tým povedať toto: Greg je učiteľ a sociálny podnikateľ operujúci v kvadrantoch M a I. Učitelia, ktorých najíma, sú v kvadrantoch Z a S. Greg a jeho učitelia pracujú v rovnakej škole, ale žijú v dvoch celkom rozdielnych svetoch.

Poznám Grega od 19 rokov. Dnes má 33 rokov, je milionár a žartom ľuďom rozpráva, že je úspešný preto, lebo má titul PhD. (public high degree - čo znamená „titul strednej školy“). Mnohí z učiteľov, ktorých zamestnáva, však skutočne majú titul PhD. Dokážete si iste predstaviť, že niekedy medzi Gregom a jeho učiteľmi panuje nevraživosť. Gregovým snom je vlastniť desiatky ďalších škôl, najat' stovky učiteľov a učiť tisícky handicapovaných detí. Učitelia, ktorých najíma, majú celkom odlišné sny.

### ***Najlepšie predávaný autor - nie však najlepší spisovateľ***

Pred niekoľkými rokmi sa v jedných významných novinách objavil článok, ktorý ma kritizoval za to, že stále predávam tie isté kópie. Novinár sa v článku pýtal, ako sa z predajcu kópií môže stať najpredávanejší autor. Tento novinár, pravdepodobne bývalý jednotkár z angličtiny a oveľa schopnejší spisovateľ, než som ja, zle pochopil slová najpredávanejší autor. Ako som uviedol v knihe *Bohatý otec, chudobný otec*, nie som najlepšie píšuci autor; som najlepšie predávaný autor. Mnohí ľudia sú schopní dobre písať knihy; iba málo ich vie dobre predávať.

Pre mnohých ľudí je slovo predávať vulgárny výraz.\* Môj chudobný otec považoval slovo predávať za výraz podobný nadávke, podobne ako niektorí ľudia považovali slovo balls (plesy, gule) za vulgárne. Môj chudobný otec bol akademik a intelektuál, preto mu myšlienka predávania pripadala nečistá. Domnieval sa, že predajcovia sú zberba. Pre môjho bohatého otca však slovo predávať predstavovalo základný predpoklad na dosiahnutie podnikateľského finančného úspechu.

#### **KOMENTÁR ČITATEĽA**

***Domnievam sa, že predávanie je najlepšia zo  
všetkých profesií. Všetci sme predajcovia; svojim  
priateľom predávame myšlienku, aby sa išli pozrieť  
na film, ktorý sa nám páčil, alebo zašli do dobrej  
reštaurácie, ktorú máme radi, manželom predá-  
vame svoje zdôvodnenie, prečo by mali vyniesť***

\* Niektoré významy slova sell majú pejoratívny charakter, napr. predávať sa, prostituovať a pod. (pozn. prekl.)

*odpadky, deťom predávame svoje odporúčania, aby získali dobrú pracovnú morálku, a sami sebe predávame dôvod, prečo potrebujeme nové oblečenie. Predaj získava zlé meno tam, kde dochádza k výmene peňazí. Potom je predávanie zlé. Ale zamyslime sa na chvíľu... kde by sme boli bez predávania? Takmer všetko, čo vlastníme, nám niekto PREDAL. Nazdávam sa, že všetci potrebujeme dospieť a uvedomiť si, že nám v skutočnosti nikto nemôže predať to, čo sami nechceme. Prestaňme zvaľovať vinu na predajcov.*

-SYNCHROSTIL

Jedným z dôvodov, prečo som sa zmienil o Gregovi, je rozdiel medzi ním a učiteľmi, ktorých najíma. Najmä rozdiel, ktorý spočíva v slove predávať. Pre mnohých učiteľov je myšlienka zbohatnutia predávaním vzdelania porušením ich najzásadnejšieho presvedčenia. Greg však vie, že keby nepredával, jeho učitelia by nedostávali plat.

Greg takisto vie, že čím viac predá, tým viac peňazí zarobí, čo mu umožní kúpiť viac škôl, najat' viac učiteľov a učiť viac detí. Učitelia dostávajú stále rovnaký plat, bez ohľadu na to, koľko Greg a jeho žena vlastnia škôl. Rozdiel spočíva v nastavení ľavej strany kvadrantu CASHFLOW oproti jeho pravej strane.

Ďalší dôvod, prečo som sa zmienil o Gregovi, je ten, že Greg predáva štátu Kalifornia „vstupenky“. Čím viac škôl vlastní, tým viac vstupeniek môže predať. Jeho učitelia predávajú vlastnú prácu. Môžu predať iba jednu vstupenku: sami seba. Chcem tým povedať, že ľudia, ktorí predávajú viac vstupeniek (výrobky alebo služby), zarábajú viac peňazí než ľudia, ktorí sú schopní predať len tú jednu vstupenku (svoju prácu). Vo filmovom priemysle zarobí najviac

tá filmová hviezda, ktorá je schopná predáť najviac filmových vstupeniek. To isté platí pre hviezdy hudobného sveta. Hudobníci, ktorí predávajú najviac svojich derivátov (CD či vstupeniek), zarobia najviac. V športe napríklad najviac zarábajú propagátori Wimbledonského pohára, pretože sú schopní predáť množstvo vstupeniek a práv na vysielanie. Pokiaľ teda nie ste schopní predávať „vstupenky“ (deriváty vašej osoby), musíte predávať svoju prácu. Ja predávam milióny „vstupeniek“ vo forme kníh, hier a špeciálnych udalostí, a to všetko predstavuje moje deriváty. Moja schopnosť predávať „vstupenky“ je jedným z dôvodov, prečo sa mi darí aj počas finančnej krízy.

V roku 1974, keď som opúšťal námornú jednotku, vedel som, že nechcem kráčať v šlapajach svojho chudobného otca. Nechcel som sa dostať do kvadrantov Z a S. Preto som sa nevrátil k spoločnosti Standard Oil či k lietaniu. Mojmým snom neboli kvadranty Z a S. Moje sny sa upínali na kvadranty M a I. Netúžil som po pracovnom zabezpečení, ani som nechcel žiť pod úroveň svojich možností.

Namiesto toho som sa rozhodol kráčať po rovnakej ceste ako môj bohatý otec. Keď som ho požiadal, aby mi ukázal, ako sa dostať do kvadrantov M a I, jednoducho povedal: „Musíš sa naučiť predávať.“ Vďaka jeho rade som prijal prácu vo firme Xerox ako obchodný praktikant. Naučiť sa predávať bolo pre mňa takmer také ťažké ako naučiť sa lietať. Nie som prirodzený predajca a neznášam odmietnutie. Počas mojich pokusov s klopaním na dvere a predajom xeroxových kopírok voči konkurenčným kopírkam firmy IBM ma niekoľkokrát takmer vyhodili. Po dvoch rokoch som sa zlepšil, nadobudol som väčšiu sebadôveru a konečne som si začal užívať to, čoho som sa spočiatku desil. Nasledujúce dva roky som vždy patril medzi päť najlepších predajcov honolulskej pobočky Xeroxu. Môj príjem vyletel prudko hore. Peniaze síce boli dobrá vec, ale najlepšie na tejto skúsenosti bol profesionálny výcvik v predaji a získaná sebadôvera pri predávaní. V roku 1978 som z Xeroxu odišiel, pretože sa mi začalo dariť v inej oblasti podnikania (výroba prvých nylonových peňaženiek na suchý

zips), ktorú som dovtedy mal ako vedľajší pracovný pomer. Školenie na predajcu vo firme Xerox sa mi však na ceste za bohatstvom mnohonásobne vyplatilo.

### *Staňte sa študentom slova predávať*

Tajomstvo môjho úspechu spočíva v slove predávať. V roku 1974 som sa postavil proti hodnotám svojho chudobného otca a stal sa študentom slova predávať. Vo svete financií to je dôležité slovo. Tri roky som zápasil, kým som sa naučil predávať. V roku 1977 sa zo mňa nakoniec stal najlepší predajca Xeroxu. V roku 1979 uzrel svetlo sveta môj prvý podnik s najlepšie sa predávajúcim výrobkom z oblasti športových potrieb, moje nylonové peňaženky na suchý zips pre surfistov. V roku 1982 zažíval môj podnik obrovský boom a ja som začal spolupracovať s rockovými skupinami ako Duran Duran, the Police alebo Van Halen na predaji rokenrolových výrobkov. Vyrábala som peňaženky s nápismi týchto skupín. V roku 1993 vyšla moja prvá kniha Ak chcete byť bohatí a šťastní, nechoďte do školy a stala sa bestsellerom v Spojených štátoch, Austrálii a na Novom Zélande. V roku 1999 sa moja ďalšia kniha Bohatý otec, chudobný otec stala bestsellerom vyhláseným populárnymi novinami The New York Times. V roku 2000, po mojom vystúpení v televíznom programe The Oprah Winfrey Show, sa táto kniha stala medzinárodným bestsellerom, bola preložená do päťdesiatich jazykov a predávala sa vo viac ako sto krajinách. Nič z toho by nebolo možné, keby som sa v 70-tych rokoch vo firme Xerox nenaučil predávať.

### *Chudobní ľudia nemajú čo predávať*

Množstvo ľudí zápasí s financiami, pretože má veľmi málo vecí na predaj alebo jednoducho nevie, čo predávať. Pokiaľ zápasíte s financiami, nájdite si niečo, čo budete predávať, alebo sa naučte lepšie predávať seba ako doposiaľ. Ak skutočne chcete zlepšiť svoje schopnosti predávať, jeden z mojich najlepších priateľov,



Blair Sinclair, založil podnik, ktorý poskytuje školenia pre jedincov aj podniky, orientované na umenie predávať. Jeho kurzy sú tvrdé a náročné, ale výsledky sú vynikajúce. Jeho podnik môžete kontaktovať na webovej stránke [salesdogs.com](http://salesdogs.com). Blair je medzinárodne uznávaný ako génius výcviku v predaji, a zároveň je autorom knihy Saks Dogs (Špičkoví predajcovia)\*, ktorá patrí k sérii Poradca bohatého otca. Zlepšenie predajných zručností je múdry spôsob, ako si zvýšiť príjem bez ohľadu na to, v ktorom kvadrante sa nachádzate.

Je veľa ľudí, ktorí majú skvelé výrobky alebo ponúkajú skvelé služby. Predaj však nezáleží od toho, či je výrobok alebo služba najlepší, ale od toho, kto najlepšie predáva. Neschopnosť predávať je veľmi drahá. Neuskutočnený predaj vás stojí nepredstaviteľné množstvo peňazí!

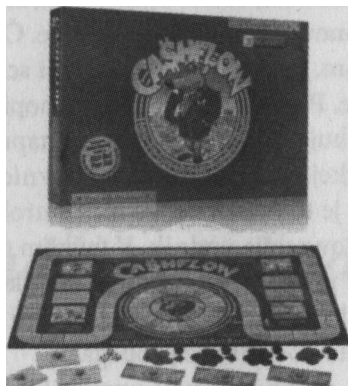
Preto sme vám s Donaldom Trumpom odporúčali, aby ste sa zamerali na sieť marketingových podnikov. Ak sa naozaj chcete stať podnikateľom, radím vám, aby ste vo svojom voľnom čase v sieti marketingových podnikov niekoľko rokov investovali do problému, ako si osvojiť predajné zručnosti. Výcvik, ktorý absolvujete, najmä schopnosť prekonať strach z odmietnutia, má nevyčísliteľnú hodnotu.

### *Predávajúci verzus kupujúci*

V roku 2002 som uviedol na torontskú burzu svoj podnik. Bol to podnik na ťažbu uhlia nachádzajúci sa v Číne. Domnievam sa, že vybudovať podnik a uviesť ho na burzu, čo znamená umožniť, aby sa jeho cenné papiere stali obchodovateľné, je konečným cieľom každého podnikateľa. Len čo spoločnosť bola voľne obchodovateľná, v duchu som poďakoval svojmu bohatému otcovi za to, že ma povzbudzoval, aby som študoval predaj a prestal o tomto slove uvažovať ako o nejakom vulgárnom výraze, za aký ho považoval môj chudobný otec.

\*Preklad názvu knihy Sales Dogs je len orientačný, keďže kniha zatiaľ nevyšla v slovenskom jazyku (pozn. prekl.).

Ak sa pozriete na hru CASHFLOW, jasne uvidíte, prečo toľko ľudí prišlo o svoj majetok.



Uvedenie mojej spoločnosti na burzu bolo udalosťou rýchlo-  
dráhy. Vo svete kvadrantov M a I sa predajcovia s počiatočnou  
verejnou ponukou akcií nazývajú predávajúci akcionári. Pre-  
dávajúci akcionári predávajú svoje cenné papiere tým, ktorí sa  
nachádzajú v krysích pretekoch, a značne na tom zarábajú. Plynie  
z toho poučenie, že vo svete peňazí existujú kupujúci a predá-  
vajúci. V tomto svete sú bohatí predávajúci, zatiaľ čo chudobní  
a príslušníci strednej triedy sú kupujúci. Kupujúci sú na strane  
Z a S, zatiaľ čo predávajúci sú na strane M a I. Pokiaľ si chcete  
ujasniť ich postavenia, odkazujem vás opäť na [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich), kde túto problematiku vysvetľujem  
vo videoprezentácii.

### *Na záver*

Pri pohľade na dnešnú svetovú ekonomiku je zrejmé, prečo sa  
nachádzame vo finančnej kríze: Čína predáva, zatiaľ čo Spojené  
štáty kupujú. Inými slovami, Spojené štáty kupujú viac než

predávajú. A nielen to - Američania nakupujú za požičané peniaze a používajú svoje domy ako peňažné automaty. Svet často považuje Američanov za spotrebiteľov poslednej nádeje. To spôsobuje deficit v našej obchodnej bilancii, čo má za následok, že americká zadlženosť rastie do biliónov, a tým nám rastú dane. Čína je teraz našim najväčším veriteľom. Ako národ sme stratili schopnosť predávať viac než kupujeme. Preto je také ľahké pochopiť, prečo dnes toľko podnikov krachuje. Ak klesajú príjmy, napríklad v dôsledku zložitej ekonomickej situácie, mnohí účtovníci krátia výdavky na propagáciu. To je to najhoršie, čo môžu urobiť. Krátenie propagačných výdavkov zabíja podnik. V ťažkom období by podnik mal naopak zvýšiť propagáciu a pokúsiť sa získať väčší podiel na trhu. Ako hovorí jedno úslovie, predaj vyrieši všetky problémy - a predaj nemôžete docieľiť bez propagácie.

Ak sa chcete na osobnej úrovni vymaniť z krysích pretekov, presunúť sa na rýchlodráhu a žiť bohatý život, musíte prekonať strach z odmietnutia a naučiť sa, ako získať cennú zručnosť predaja. Pamätajte si: zamerajte sa viac na predaj než na nákupy. Milióny ľudí sa dostali do finančných ťažkostí, pretože milujú nákupy a nenávidia predaj. Ak chcete byť bohatí, musíte predávať viac, než kupujete. Neznamená to, že by ste mali žiť pod úroveň svojich možností. Radšej sa naučte predávať, a tak rozšírite svoje možnosti a docielite naplnenie svojich snov. Pokiaľ predávate viac, než kupujete, nebudete musieť žiť pod svoje možnosti, viazať sa na pracovné zabezpečenie, ani chodiť na malé plesy so zvyškom myší.

## *Budovanie budúcnosti*

**Veľký zlý vlk:** *Zavyjem... zafúkam... a celý dom ti rozmetám!*

Väčšina z nás počula rozprávku o veľkom zlom vlkovi a troch prasiatkach. Je to dobrá rozprávka, ktorá obsahuje mnohé ponaučenia pre našu dobu. Kde bolo, tam bolo, boli raz tri prasiatka, Prvé prasiatko si postavilo dom zo slamy. Druhé prasiatko si ho postaví z drevených palíc. To tretie si ho postavilo z tehál.

Prasiatko, ktoré si postavilo dom zo slamy, dokončí stavbu ako prvé, a tak mu ostáva kopec času na hranie. Čoskoro začne povzbudzovať druhé prasiatko, aby sa tiež poponáhľalo a mohli sa začať spolu hrať. Keď druhé prasiatko dokončilo svoju drevenú stavbu, obe prasiatka sa smiali, spievali, hrali sa a vysmievali sa tretiemu prasiatku, že stavia príliš poctivo a že mu to trvá tak dlho. Keď je konečne hotový aj tehlový domček, všetky tri prasiatka si môžu užívať život.

Jedného dňa sa objaví veľký zlý vlk a zbadá tri chutné chody pokrmu. Keď prasiatka zazrú vlka, rozbehnú sa každé k svojmu domčeku. Vlč sa najprv poberie k domčeku zo slamy a rozkáže prasiatku, aby vyliezlo. Keď prasiatko odmietne, vlk jednoducho zavyje, zafúči a domček sfúkne. Prasiatko zo slameného domčka

sa uteká schovať k svojmu súrodencovi do dreveného domčeka. Vlk im opäť rozkáže, aby vyliezli, ale prasiatka odmietajú. Vlk teda opäť zavyje, zafučí a sfúkne aj drevený domček. Obe prasiatka sa utekajú schovať do tehlového domčeka.

Vlk sa domnieva, že všetky tri chody má teraz pod jednou strechou, a plný sebadôvery sa blíži k tehlovému domčeku. Príkazuje trom prasiatkam, aby vyliezli. Prasiatka odmietajú. Vlk zavyje, zafučí a z plných pľúc sa snaží sfúknuť tehlový domček, ale domček stojí pevne. Vlk opakovane vyje a fúka, ale nie je schopný domček rozbiť. Nakoniec sa vyčerpá a odíde a tri malé prasiatka oslavujú.

V tejto rozprávke sa prvé dve prasiatka poučili a neskôr si postavili vlastné domčeky z tehál a žili šťastne a spokojne. Ako však viete, Tri malé prasiatka je iba rozprávka. V reálnom živote ľudia očakávajú, že ich vďaka peniazom daňových poplatníkov zachráni vláda a stále si stavajú slamené a drevené domčeky. Rozprávka pokračuje a nikto si neberie ponaučenie - a vlk číha v tme.

### *Slamené a drevené domčeky*

V roku 2007 vyliezol z lesa veľký zlý vlk - rizikový dlžník. Keď začal vlk zavýjať a fúkať, gigantické domy zo slamy a dreva, naše najväčšie banky, sa zrútili. Pritom so sebou strhli aj ostatné slamené a drevené stavby. Korporační giganti ako AIG, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Citibank, Bank of America, GM a Chrysler sa rútiť k zemi. Svet zisťuje, že gigantické korporácie, o ktorých sme sa domnievali, že sú z tehál, boli v skutočnosti vybudované zo slamy a dreva. Táto obrovská vlna rútiacich sa domov zo sebou strháva menšie podniky i jednotlivcov.

Podniky dnes zatvárajú, na celom svete rastie nezamestnanosť, klesajú hodnoty domov a stenčujú sa úspory. Dokonca aj jedna celá krajina, Island, sa zrútila, a mnohé ďalšie vrátane Spojených štátov a štátov ako Kalifornia, ôsmej najväčšej ekonomiky na svete, sú na pokraji zrútenia. Namiesto toho, aby sme si zobrali

ponaučenie a po vzore troch malých prasiatok začali znovu budovať z tehál, nanešťastie očakávame, že nás Federálny rezervný systém, Wall Street a naši vládni činitelia zachránia a vyriešia za nás problémy.

Ludia po celom svete sa pýtajú: „Čo budú robiť naši vedúci činitelia?“ Som presvedčený, že dôležitejšia otázka je, čo budeme robiť vy a ja. Ako si všetci máme postaviť vlastný tehlový dom?“

### *Stavba tehlového domu*

Svoj dom z tehál som začal stavať tak, že som najprv prestaval sám seba a podrobil sa novému vzdelaniu. Ako si určite spomeniete, nové peňažné pravidlo č. 4 znie: Pripravte sa na zlé časy a zažijete len tie dobré.

V roku 1984 som začal hovoriť s Kim o tom, ako vidím budúcnosť ekonomiky a prečo sa musíme na budúcnosť pripraviť. Nebola vydesená, len ma jednoducho vzala za ruku a spoločne sme vykročili na našu životnú cestu - a spoločne sme si postavili pevný tehlový dom. Na začiatku našej cesty sme boli zadĺžení. Vtedy som ešte dlhoval 400 000 dolárov z pôvodnej straty 790 000 dolárov, spôsobenej predchádzajúcim neúspešným podnikaním, a nemal som peniaze, zamestnanie, dom ani auto. Jediné, čo sme mali, bolo oblečenie v taškách, dva malé kufriky, vzájomnú lásku a sen o budúcnosti.

V roku 1986 sme si otvorili fľašu šampanského a oslávili sme „nulu“. Pracovali sme spoločne, aby sme mohli splatiť 400 000 dolárov zlého dlhu.

V roku 1994 sme boli finančne slobodní. Spoločne sme si vybudovali náš životný tehlový príbytok. Pripravili sme sa na zlé časy a odvtedy sa nám žije iba dobre - dokonca i počas tejto hroznej finančnej krízy. Neznamená to, že sme nezažili žiadne neúspechy, že sme nemuseli bojovať, že sme o nič neprišli a že nás minuli tvrdé lekcie. Znamená to, že sme vnímali naše neúspechy, zápasy a tvrdé lekcie ako súčasť procesu budovania nášho tehlového príbytku.

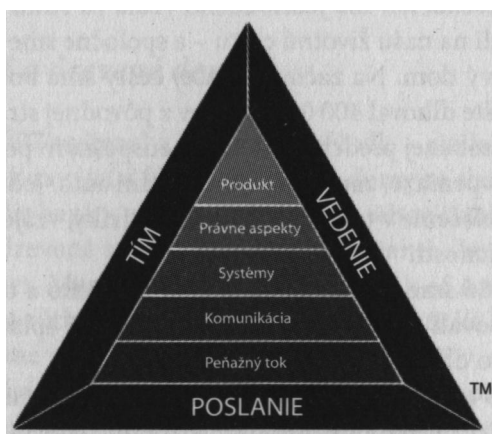
## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Mojím najväčším neúspechom hol „lacný úver”. Padol som do tejto pasce niekoľkokrát. Naučilo ma to, že zložený úrok je viac než iba zaujímavý matematický problém. Teraz pracujem na tom, aby tento efekt začal pracovať v môj prospech namiesto toho, aby mi škodil.*

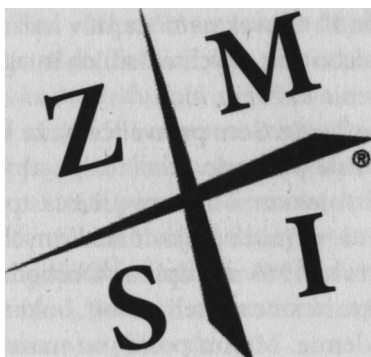
—ROBERTPO

## PLÁNOVANIE TEHLOVEJ STAVBY

Spodný diagram ukazuje plán na tehlový dom. Hovorí sa mu trojuholník M-I.

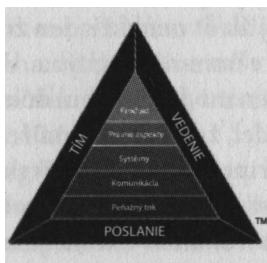


Trojuholník M-I je derivát kvadrantov CASHFLOW, o ktorom sme hovorili v 9. kapitole a ešte podrobnejšie v mojej knihe CASHFLOW kvadrant. Nasleduje obrázok týchto kvadrantov:



Zjednodušene sa dá povedať, že sme si s Kim naplánovali spoločný život na strane M a I tohto kvadrantu. Rovnako to môžete urobiť i vy, dokonca aj vtedy, ak je pre vás najlepšie zostať na strane Z a S. Vysvetlenie je nasledujúce:

1. Trojuholník M-I sa dá uplatniť na každú časť kvadrantu



2. Život každého človeka sa skladá z ôsmich integrít tohto trojuholníka M-I a je nimi ovplyvňovaný - bez ohľadu na to, v akom kvadrante sa nachádzate. Problém je ten, že väčšina ľudí nevie, čo trojuholník M-I znamená.

Ak jedna alebo viac z týchto ôsmich integrít v živote človeka chýba, chýba mu tiež finančná integrita, hoci to môže byť poctivý a tvrdo pracujúci človek. Slovom integrita mienim „celistvosť alebo úplnosť“, nevychádzam teda z bežne používaného významu,



ktorý má spojitosť s morálkou. Integrita môže tiež znamenať „fungovanie v harmónii“. Človek nemôže žiť v harmónii, ak mu v živote chýba jedna alebo viac z týchto ôsmich integrít. Pozrime sa na stručné vysvetlenie každej z nich.

**Integrita číslo 1: Poslanie.** Som presvedčený, že každý človek má svoje osobné životné poslanie. Je dôležité, aby ste na toto životné poslanie prišli, niekam si ho zapísali a často si ho pripomínali. Osobné poslanie sa môže prejaviť na rôznych úrovniach. Keď som napríklad v roku 1965 nastúpil na Obchodnú námornú akadémiu, prvá vec, ktorú sme museli urobiť, bolo naučiť sa naspamäť poslanie akadémie. Mojím poslaním nasledujúce štyri roky bolo podporovať poslanie akadémie. Ako námorný pilot vo Vietname som mal o svojom poslaní, ktoré spočívalo v tom, aby som priviezol všetkých svojich ľudí domov živých, jasnú predstavu. Pre mňa to bolo duchovné poslanie.

Mojím dnešným poslaním je pozdvihnúť finančný blahobyt ľudstva a priniesť svetu finančné vzdelanie. Na konci 70-tych rokov, keď som bol ešte len výrobná sila a iba som zarábal peniaze, mal som hrozný pocit, že môj život nemá žiaden zmysel. Život nebol ťažký, ale vedel som, že v ňom niečo chýba. V roku 1981 som sa stretol s Dr. Fullerom a ten mi pripomenul dôležitosť poslania. Po našom stretnutí som vedel, že už viac nemôžem byť len výrobnou silou a začal som sa pripravovať na veľký skok vo svojom živote. Rozhodol som sa, že sa stanem učiteľom toho, na čo ma pripravoval môj bohatý otec. V roku 1984, tesne predtým, ako som podnikol tento skok, stretol som Kim a spoločne sme sa vydali za poslaním stať sa učiteľmi finančnej gramotnosti. Začínali sme z ničoho, ale boli sme si vedomí nášho poslania.

Obaja sme boli presvedčení, že ak človeku v živote chýba integrita a nežije v súlade so svojim poslaním, prináša to problémy. Základňa života, teda životné poslanie a duchovný účel života, je kľúčom ku všetkým ôsmim integrítam.

**Integrita číslo 2: Tím.** Jedno staré príslovie hovorí: „Žiaden človek nie je ostrov.“ V prípade podnikania a investovania nie je nič dôležitejšie ako zhromaždiť okolo seba tím odborníkov

- právnikov, účtovníkov a tak ďalej - ktorí vám pomôžu dosiahnuť váš cieľ. Tím vás posilňuje tak, že dopĺňa vaše slabé stránky a posilňuje tie silné. Taktiež vám pripomína vašu zodpovednosť a postrkuje vás dopredu.

V škole od nás chceli, aby sme testy robili sami, a to mi robilo problém. Keby som mohol spolupracovať alebo niekoho zo svojich spolužiakov pri teste poprosiť o pomoc, bolo by to podvádzanie. Som presvedčený, že tento spôsob myslenia môže za to, že milióny ľudí dnes fungujú ako osamelé ostrovy a majú strach zo spolupráce s ostatnými, pretože sú vycvičení myslieť si, že spolupráca je niečo takmer ako podvod.

Náš životný úspech závisí od kvality nášho tímu. Kim a ja máme napríklad skvelý tím lekárov, ktorí sa starajú o naše zdravie. Máme tiež skvelý tím mechanikov, opravárov, dodávateľov, zásobovateľov a ďalších ľudí, ktorých poznáme a ktorým dôverujeme. Voláme ich na pomoc pri problémoch, ktoré sami nemôžeme vyriešiť. V našom podniku máme fantastickú skupinu zamestnancov a špecialistov, ktorí nám pomáhajú riešiť naše podnikové problémy. Takisto máme i duchovný tím, ktorý nám pomáha udržiavať si naše srdce, myseľ a emócie naladené na vyššiu silu. Bez nášho tímu by sme na úspech nemohli ani len pomyslieť.

**Integrita číslo 3: Vodca.** Na vojenskej akadémii nás cvičili, aby z nás vychovali vodcov. Väčšina ľudí sa domnieva, že byť vodca znamená všetko vedieť a mať poruke ľudí, ktorí urobia všetko, čo vy poviete. Nič nie je ďalej od pravdy. Skutoční vodcovia chápu, že ich tím je schopný preniknúť do podstaty vecí a že je kľúčovou zložkou ich úspechu.

Aby sa človek stal vodcom, musí sa najprv naučiť byť členom tímu. Keď som po absolvovaní akadémie nastúpil do námorných jednotiek, moje vodcovské schopnosti a schopnosť tímovej práce sa ďalej rozvíjali. Dnes stojím na čele nášho podniku, čo znamená ďalší rozvoj vodcovských schopností. Schopnosť byť dobrým vodcom spočíva v neustálom učení a v tom, že človek od svojho tímu prijíma spätnú väzbu - aj za cenu toho, že sa mu

nepáči. Niektoré z najlepších lekcií, aké som kedy pri vedení dostal, boli práve tvrdé a netaktné spätné väzby. Možno ste už niekedy videli zábery z námornického drilu, keď inštruktor kričí nováčikovi priamo do tváre. Nováčik sa tak učí prijímať spätnú väzbu. Skutočný svet je postavený na mechanizme spätnej väzby. Ak sa postavíte v kúpeľni na váhu a zistíte, že máte o desať kíl viac, je to spätná väzba. Ak vás vyhodí z práce, pridete o peniaze alebo sa rozvediete, je to spätná väzba. Prijímanie spätnej väzby je nevyhnuté pre to, aby ste sa stali dobrým vodcom. Mnohí z našich vodcov vo sfére podnikania, politiky a vzdelávania však nanešťastie spätnú väzbu neprijímajú, ani sa nepoučia zo spätnej väzby, ktorú prijímajú vo forme odkazu svetovej ekonomiky. Zdá sa, že im to jednoducho nedochádza.

Ak človek, rodina, podnik alebo ekonomika trpia, je to dôsledok zlého vedenia. Ako hovorí jedno staré príslovie: „Ryba smrdí od hlavy“. Dôležitá otázka je, či som dobrý vodca aj vzhľadom na svoj vlastný život. Na svoje vodcovské schopnosti sa môžete opýtať vlastnej rodiny, v podniku, v ktorom pracujete alebo ho vlastníte, alebo v meste či krajine, v ktorej žijete. Nebojte sa vyžiadať si úprimnú spätnú väzbu od rodiny, klientov, od priateľov alebo od vášho šéfa. Lepším vodcom sa môžete stať iba vtedy, ak túto spätnú väzbu prijmete a v súlade s ňou uskutočníte pozitívne zmeny.

**Integrita číslo 4: Produkt.** Produkt je všetko to, čo prinášame na trh. Môže to byť tovar, ako napr. jablko alebo služba, ako napr. právna konzultácia, navrhnutie webovej stránky či pokosenie trávnik. Produkt je to, čo vymieňame vo svetovej ekonomike za peniaze. Produkt je náš nástroj na získanie peňažného toku.

Ak je niekoho produkt zlý, má nízku kvalitu alebo je pomalý či zastaraný, dotýčny človek finančne trpí. Povedzme, že by som vlastnil reštauráciu, kde by ľudia museli na jedlo dlho čakať, jedlo by bolo nekvalitné a drahé. Je pravdepodobné, že by mi začali klesať príjmy. Pomalé, nekvalitné a predražené produkty spôsobujú, že rodiny, podniky i vlády trpia.

Vždy, keď sa stretnem s človekom, ktorý zápasí s financiami,

jedna z prvých vecí, na ktorú sa zameriam, je jeho produkt. Ak dotyčný nepracuje na tom, aby svoj produkt alebo služby zlepšil či obnovil, je pravdepodobné, že bude finančne zápasíť aj naďalej. A ak jeho produkt nie je v súlade s jeho osobným poslaním, bude takisto trpieť. V čase, keď mojím produktom boli nylonové peňaženky, môj podnik trpel, pretože som so svojím výrobkom nebol duchovne v súlade - mojím skutočným poslaním bolo stať sa učiteľom financií, nie výrobcom. Myslím si, že moje knihy, hry i podnik prosperujú, pretože to sú deriváty môjho ducha a môjho životného poslania.

**Integrita číslo 5: Právne aspekty.** Či sa vám to páči alebo nie, žijeme vo svete pravidiel. Úspech prichádza vtedy, ak pochopíme pravidlá a pracujeme čo najúčinnejšie v súlade s týmito pravidlami - preto je múdre mať vo svojom tíme dobrého právnik. Bez pravidiel sa civilizácia rozpadá. Keby som sa ako Američan rozhodol, že sa v Anglicku budem riadiť americkými pravidlami cestnej premávky, je nanajvýš pravdepodobné, že by som skončil vo väzení alebo v nemocnici.

V živote človeka nastávajú problémy v okamihu, keď sa prestane riadiť pravidlami. Ak človek napríklad fajčí, pije, prejedá sa a necvičí, porušuje pravidlá, ktorým podlieha telo, a koleduje si o vážne zdravotné problémy. To isté platí aj o peniazoch. Ak človek vykradne obchod, skončí väčšinou za mrežami. Ak bude podvádzať svojho partnera, môže sa dostať do veľmi vážnych osobných problémov. Nedodržiavanie pravidiel tak nie je dobré ani pre život, ani pre rodinu, ani pre podnikanie a napokon ani pre národ.

**Integrita číslo 6: Systémy.** Kľúč k podnikateľskému i životnému úspechu spočíva v pochopení dôležitosti účinných systémov. V ľudskom tele sa nachádza množstvo systémov, ktoré fungujú vo vzájomnej súčinnosti. Sú to napríklad tráviaci systém, dýchací systém, obehový systém, kostrový systém a ďalšie. Ak jeden z nich nefunguje dobre, celé telo má problémy.

V oblasti podnikania nájdeme zase iné systémy, ako napríklad účtovný, právny alebo komunikačný systém. Vo vláde sú to potom

dôležité systémy ako zákonodarný, sociálny, dopravný, daňový, vzdelávací atď. Ak je jeden zo systémov narušený, trpí a zápasí s tým celá vláda. Mnohí jedinci narušili alebo poškodili systém, preto teraz majú problémy bez ohľadu na to, koľko peňazí zarábajú alebo ako tvrdo pracujú.

**Integrita číslo 7: Komunikácia.** „To, čo tu máme, je neschopnosť komunikovať“ - tak znie známa veta z filmu Chladnokrvný Luke. To platí aj pre mnohé organizácie, rodiny alebo jednotlivcov. Vo Vietname som bol svedkom mnohých porážok a prípadov úmrtia, a to len preto, lebo došlo k zlyhaniu komunikácie. Veľakrát sme bombardovali vlastné jednotky alebo do nich strieľali, pretože niekde uviazla komunikácia. To isté často robíme aj voči sebe.

Značná časť tejto knihy je práve o komunikácii a o tom, ako sa naučiť používať určité slová a hovoriť jazykom peňazí. Pre väčšinu ľudí je jazyk peňazí cudzí jazyk. Ak si chcete zlepšiť komunikáciu s peniazmi, začnite sa učiť jazyk peňazí.

**Integrita číslo 8: Peňažný tok.** Peňažný tok sa často nazýva „rozhodujúci faktor“. Keď chce napríklad bankár vyhodnotiť vaše finančné IQ, požiada vás o vašu účtovnú uzávierku. Keďže väčšina ľudí nevie, čo to je, pýta si žiadosť o úver. Túto špinu odštartovali najväčšie svetové banky tým, že začali poskytovať úver najchudobnejším ľuďom, podnikom i krajinám.

Nové peňažné pravidlo č.3 znie: Naučte sa kontrolovať svoj peňažný tok. Je to dôležité pravidlo, pretože kontrolou svojho peňažného toku zároveň kontrolujete všetkých osem integrít. Pokiaľ ste schopní ovládať svoj peňažný tok, budete mať pod kontrolou aj svoj život bez ohľadu na to, koľko peňazí budete zarábať. To je jeden z dôvodov, prečo som vytvoril hru CASHFLOW a prečo na celom svete existujú CASHFLOW kluby - aby naučili ľudí, aké dôležité je kontrolovať svoj peňažný tok.

Podrobnejšie informácie o zmienенých ôsmich integrítach z trojuholníka M a I nájdete na webovej stránke [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich), kde vám prostredníctvom videoprezentácie osobne vysvetlím, aké dôležité sú pre vás i váš podnik.

## Komentár čitateľa

*Myslel som si, že som vo finančnej integrite. Ľuďom som hovoril, že žijem život v integrite. Moja idea integrity spočívala v tom, že som sa vyhýbal problémom, nepodvádzal som svoju manželku a tak podobne. Príliš som si nevedomoval, že existuje aj finančná integrita. Keď som si spätne premietol svoj život, zistil som, že mi finančná integrita chýbala. Som vďačný za to, že mám možnosť zmeniť smer svojej cesty.*

–MSRPSILVER

Trojuholník M-I pre podnikateľov a investorov, ktorí sa zaujímajú o M a I kvadrant, vysvetľujem v knihe Čo máte vedieť, kým začnete podnikáť a Bohatý otec radí, ako investovať.

## Sebaanalýza

Pozrite sa chvíľu na integrity trojuholníka M a I. Položte si otázku, v ktorej oblasti ste silní, a kde je naopak vaša slabosť. Správne otázky sú: Kto je v mojom právnickom tíme? Kto mi radí ohľadom daní a účtovníctva? Na koho sa môžem obrátiť, keď potrebujem analyzovať nejaké finančné rozhodnutie alebo investovať?

Chcem vám ukázať, že keď sa pozriete na svoj život a svoj podnik cez okuliare ôsmich integrít trojuholníka M-I, uvidíte svoj život i svoj podnik očami kvadrantov M a I. Cesta k vybudovaniu tehlového domu spočíva v tom, ako si zorganizujete život podľa týchto ôsmich integrít.

Vždy, keď vidím nejakého človeka alebo podnik v ťažkostiach,

viem, že príčina ich ťažkostí spočíva v zlyhaní alebo neexistencii jednej či viacerých integrit. Možno sa vám oplatí nájsť si chvíľu čas, preskúmať tieto integrity a podrobiť sa malej sebaanalýze. Ak ste odvážni a chcete si postaviť pevnejší dom z tehál, stretnite sa so skupinou vašich priateľov a pravdivo a s citom s nimi prediskutujte týchto osem integrit. Buďte ochotní dať i prijať úprimnú spätnú väzbu. To je veľmi dôležité, pretože naši priatelia a blízki sú niekedy schopní vidieť v nás veci, ktoré my sami nevidíme. Sľubujem vám, že ak budete týmto procesom pravidelne prechádzať, napríklad každý polrok, zistíte, že si automaticky budujete tehlový zámok.

### *Podnikanie a investovanie sú tímové športy*

Milióny ľudí vo svojom živote opakujú to, čo sa naučili v škole, osamelo prežívajú rôzne životné skúšky, nepožiadajú nikoho o pomoc a nechávajú sa šikanovať veľkými a mocnými organizáciami, ktoré im diktujú, čo majú robiť. K svojim problémom pristupujú s krédom „Ak to chcete urobiť dobre, urobte si to sami.“ Môj bohatý otec k tomu často poznamenal: „Podnikanie a investovanie sú tímové športy.“ Väčšina ľudí sa v živote ocitne v nevýhodnej pozícii práve preto, že vyrážajú na finančné ihrisko, kde sa hrá o peniaze, ako jednotlivci, nie ako tím. Sú drvení mohutnými korporáčnymi tímami - alebo gigantmi, ako ich nazval Dr. Fuller - ktoré ovládajú svet.

Keď si nejaký mladý pár dohodne stretnutie s finančným plánovačom, je dosť pravdepodobné, že tento finančný plánovač hrá za nejaký veľký tím, mohutnú korporáciu. Každá kreditná karta vo vašej peňaženke je spojená s kvadrantom M a I nejakého veľkého podniku. Kedykoľvek si kúpite dom na hypotéku, táto hypotéka je spojená s jedným z najväčších finančných trhov na svete, s trhom s obligáciami. Váš dom, auto i život sú poistené niektorou z najväčších svetových korporácií. Milióny ľudí na celom svete tak hrajú životnú hru peňazí ako Z a S a proti nim stoja najväčšie M a I na svete. Preto sa toľkí ľudia cítia bezmocní,

spoliehajú sa na vládu a očakávajú, že sa o nich postará. Ako už viete, naše zákony sú určované korporáciami M a I, ktoré prispievajú miliónmi dolárov na politické voľby. Vy máte jeden hlas, zatiaľ čo tieto podniky majú na ovplyvňovanie hlasov milióny dolárov.

To isté platí o medicíne. Lekárstvo je na dne a je také drahé práve preto, že pravidlá na tomto poli diktujú obrovské poisťovacie spoločnosti. Lekári v kvadrantoch Z a S majú v porovnaní so svetovými farmaceutickými a poisťovacími spoločnosťami kvadrantov M a I len veľmi malú moc. A to isté platí aj o vzdelaní. Svet vzdelávania ovládajú mocné učiteľské odbory. Odbory sú o peniazoch a príplatkoch pre učiteľov, nie o peniazoch na vzdelanie detí.

Môj odkaz je prostý: ak si chcete chrániť život, domov a rodinu pred veľkými zlými vlkmi z kvadrantov M a I, musíte si postaviť vlastný trojuholník M-I. Zostavte si vlastný tím svojich ôsmich integrít.

Som si vedomý toho, že množstvo ľudí nemá všetkých týchto osem integrít. V skutočnosti ich má iba málokto. Preto sa toľko ľudí pridrižiava istého zamestnania, má strach z prepustenia, odsúva do úzadia svoje osobné, Bohom dané, životné poslanie a uprednostňuje poslanie korporácií. Takí ľudia žijú v strachu, pretože ich dom je postavený zo slamy alebo z dreva.

### *Začnite si budovať vlastný trojuholník M-I*

Jedna z prvých vecí, ktorú sme spolu s Kim urobili, bolo, že sme si pri stavbe tehlového domu najali účtovníka, aby sme mali financie v poriadku. O tom som písal v svojej knihe *Zvýšte svoje finančné IQ*. To bol jeden dôležitý krok pri zostavovaní nášho tímu. Aj keď máte iba veľmi málo peňazí navyše, táto kniha vám pomôže pri budovaní vášho vlastného trojuholníka M-I. Ďalšia užitočná kniha pre vás môže byť *Own Your Own Corporation* (Vlastnite svoju spoločnosť), autorom ktorej je právnik Garrett Sutton, poradca spoločnosti Bohatý otec. Táto kniha vám pomôže



s integritou číslo 5, s právnymi aspektmi. Kniha Sales Dogs od poradcu Bohatého otca Blaira Singera vám pomôže s integritou číslo 7, s komunikáciou. Zvýšenie predajných schopností vám zvýši schopnosť predat' vaše výrobky, služby alebo životopis prostredníctvom efektívnej komunikácie. V tomto svete nadbytočnej komunikácie môže vaša predajná schopnosť znamenať predel medzi úspechom a neúspechom, prácou a nezamestnanosťou a medzi peniazmi alebo skrachovaním.

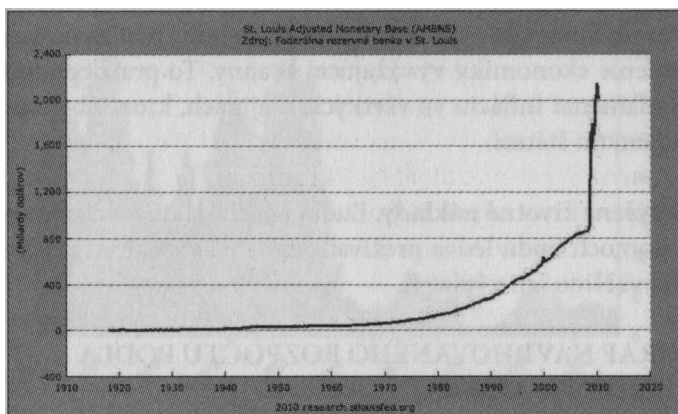
Výstavba tímu nie je ľahký projekt a nedá sa dosiahnuť rýchlo. Vybudovanie dobrého tímu vyžaduje čas. Členovia tímu prichádzajú a odchádzajú. Ja som za tie roky mal v tíme aj vynikajúcich členov aj veľmi zlých členov, ale to je súčasť procesu. Ako sa budú postupne zvyšovať vaše znalosti a majetok, možno pocítite potrebu skvalitniť váš tím. Premena tehlového domu na tehlový zámok je nepretržitá práca. Ako hovorí jedno úslovie: „Cesta k úspechu je stále vo výstavbe.“

### *Búrkové mraky pred nami*

Ak sa budete pripravovať na zlé časy, existuje väčšia nádej, že v okamihu, keď sa vám nad hlavou začnú sťahovať búrkové mraky, uvidíte ich strieborný okraj alebo na konci dúhy nájdete hrniec zlata. Pre tých, ktorí žijú v slamených a drevených domoch, môžu byť nadchádzajúce roky zlé. Ľudia v tehlových domoch naopak zbadajú pri búrkových mrakoch strieborný okraj a na konci dúhy možno nájdú zlato.

Nasledujúce grafy znázorňujú moju domnienku, že nadchádzajúce roky môžu byť pre ľudí žijúcich v slamených a drevených domoch veľmi zlé. Tieto grafy zatiaľ videlo iba málo ľudí. Ďakujem Michaelovi Maloneymu, svojmu poradcovi ohľadom zlata a striebra, že mi ich dal k dispozícii. Michael je autor knihy *Guide to Investing in Gold and Silver* (Sprievodca investovaním do zlata a striebra), ktorá je súčasťou série Radca spoločnosti Bohatého otca. Pokiaľ máte v oblube grafy, Michaelova kniha sa vám bude páčiť.

## A. GRAF VÝVOJA TLAČENIA PEŇAZÍ FEDERÁLNOU REZERVNOU BANKOU



Graf A ukazuje všetky základné peniaze (mince, papierové bankovky a bankové rezervy) v obehu od roku 1913, čiže od roku, kedy bola založená Federálna rezervná banka. Uviesť do obehu 825 miliárd dolárov trvalo od roku 1913 do roku 2007. Pozrite sa, čo sa stalo so zásobami dolára po roku 1971, kedy prezident Nixon bez povolenia Kongresu odpojil svet od zlatého štandardu. Dolár začal rýchlo stúpať hore. Tiež možno zbadáte, že od roku 2007, kedy svetom otriasol neporiadok spôsobený nekvalitnými dlhmi, Fed oproti predošlým osemdesiatim štyrom rokom v podstate zdvojnásobil zdroje meny, čo znamená zvýšenie základných peňazí v obehu na zhruba 1 700 miliárd dolárov.

Čo myslíte, že tento graf znamená pre vás a vašu rodinu? Niektoré z možností, ktoré vidím ja, sú:

**1. Hyperinflácia.** To znamená, že ceny základných vecí, ako sú potraviny a energia, sa mimoriadne zvýšia. To bude mať na rodiny s nízkymi a strednými príjmami devastujúci dopad.

**2. Všetky krajiny budú pravdepodobne nútené tlačiť peniaze.**

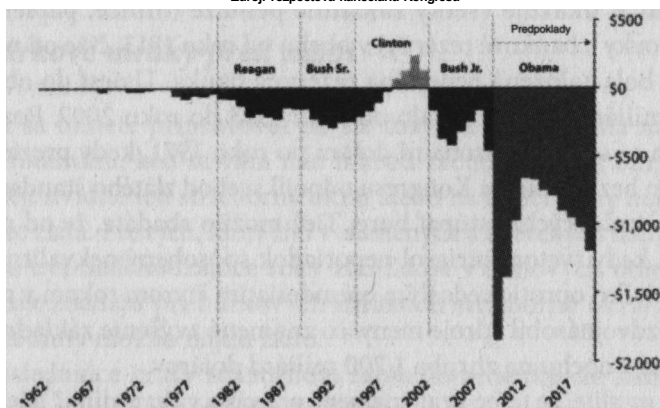
Keďže Spojené štáty tlačia peniaze, všetky ostatné krajiny budú pravdepodobne tiež nútené tlačiť peniaze. Pokiaľ ich ostatné krajiny nebudú tlačiť, ich národné meny sa voči doláru stanú príliš silné a vývoz do Spojených štátov sa spomalí, čo bude mať za následok spomalenie ekonomiky vyvážajúcej krajiny. To pravdepodobne bude znamenať infláciu vo všetkých krajinách, ktoré obchodujú so Spojenými štátmi.

**3. Zvýšené životné náklady.** Ľudia žijúci v slamených a drevených domoch budú ledva prežívať, pretože zvýšené náklady im pohltia väčšinu ich výplaty.

## B. GRAF NAVRHOVANÉHO ROZPOČTU PODĽA PREZIDENTA OBAMU

**Rozpočtový deficit: historický a predpokladaný**

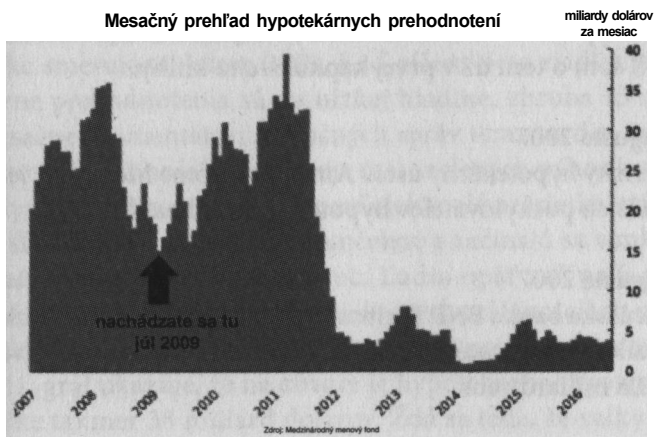
Zdroj: rozpočtová kancelária Kongresu



Graf začína rozpočtom za prezidenta Reagana, Georgea H. W. Busha, Clintona a Georgea W. Busha... a potom nasleduje navrhovaný rozpočet prezidenta Obamu.

Aký zmysel vám dáva tento graf? Pre mňa z toho vyplýva viac zásahov vlády, vyššie dane a vyššia zadlženosť. To znamená, že od vlády očakávame, že nám obnoví naše slamené a drevené domčeky.

## c. GRAF HYPOTEKÁRNYCH PREHODNOTENÍ



Tento graf znázorňuje dolárovú čiastku hypotekárnych prehodnotení vo svete. K hypotekárnemu prehodnoteniu dochádza vtedy, keď sa má splatiť hypotéka a bankár prehodnocuje úrokovú sadzbu voči prevažujúcej trhovej sadzbe, čo má často za následok vyšší úrok pre kupcov, a teda vyššie splátky pôžičiek.

Povedzme, že menej bonitný manželský pár kúpi dom v hodnote 300 000 dolárov, ktorý si nemôže dovoliť. Banka, aby ho nalákala, ponúkne pôžičku vo výške 330 000 dolárov s financovaním 110% hodnoty domu za smiešnu sadzbu 2%. Za nejaký čas sa pôžička prehodnotí a nastaví sa na vyššiu úrokovú sadzbu 5% a ešte o niečo neskôr na 7%. S každým prehodnotením sa zdražujú mesačné hypotekárne splátky, ktoré zmienený pár nie je schopný dodržať, dôjde k predčasnému ukončeniu hypotéky a mladí ľudia prídu o svoj dom. Nedávno domy stratili až 50% zo svojej hypotekárnej ceny. V takom prípade teda dom môže mať teraz hodnotu 150 000 dolárov, ale stále na ňom visí pôžička 330 000 dolárov. Banka musí odpísať stratu 180 000 dolárov, čo v bankovom sektore spôsobí spúšť a predstavuje pri hromadení predčasných hypotekárnych uzávierok veľké straty pre akcionárov.

Všimnite si ľavú stranu grafu. Neporiadok spôsobený pôžičkami rizikovým dlžníkom sa začal uprostred roka 2007, kedy prehodnotenie hypoték dosiahlo hodnotu 20 miliárd dolárov mesačne. Hovoril som o tom už v prvej kapitole tejto knihy:

6. augusta 2007

Americký hypotekárny ústav American Home Mortgage, jeden z najväčších poskytovateľov hypoték, vyhlásil bankrot.

9. augusta 2007

Francúzska banka BNP Paribas kvôli problémom na americkom trhu rizikových hypoték vyhlásila, že nemôže zhodnotiť aktíva vo výške 1,6 miliardy eur.

Ak sa ešte raz pozrieme na graf hypotekárneho prehodnotenia, uvidíme, že na konci roka 2008 dosiahlo prehodnotenie hypoték čiastku 35 miliárd dolárov mesačne, čo znamenalo vrchol búrky. Na konci roka 2008 všetko vyzeralo čierne.

#### KOMENTÁR ČITATEĽA

*Ja osobne pri pohľade na tieto grafy a pri úvahách o budúcnosti vidím veľa možností. Teraz nastal čas pripraviť sa na to, aby sme ich mohli využiť... Potešilo ma, keď som zbadal Vašu poznámku o tom, že sa nachádzame v centre búrky. Začínal som si myslieť, že som jediný, kto má tento pocit. Domnievam sa, že nás zo strany bánk čakajú ďalšie problémy so všetkým ostatným, čo potom bude nasledovať.*

## Oko búrky

Teraz sa pozrite v grafe C na bod „nachádzate sa tu“, pri šípke smerujúcej k letu 2009. Keď píšem tieto riadky, hypotekárne prehodnotenia sú na nízkej hladine, zhruba 15 miliárd mesačne. Komentátori finančných správ teraz tvrdia, že búrka je preč, že ekonomika vykazuje rast „zelených výhonkov“. Pod vplyvom týchto radostných noviniek malé prasiatka vybiehajú zo slamených a drevených domčekov a začínajú sa vonku opäť hrať - veľký zlý vlk už je preč. Ľudia opäť začínajú utracať v nákupných strediskách a v niektorých reštauráciách opäť začínajú vyžadovať rezervácie. Ak sa však pozriete na november 2011, graf ukazuje, že na obzore je hypotekárne vyrovnanie vo výške takmer 38 miliárd dolárov. Zdá sa teda, že veľký zlý vlk iba naberá dych.

Čo to pre vás znamená? Pri písaní týchto stránok v júni 2009 som presvedčený, že sa nachádzame uprostred búrky a že to najhoršie ešte len príde. V auguste 2007 stačilo iba 20 miliárd dolárov mesačne pri hypotekárnom prehodnotení na to, aby rozfúkalo finančné slamené domy ako Lehman Brothers a Bear Stearns. Ekonomika Islandu skolabovala pri prvom zavytí veľkého zlého vlka. Bank of America, Royal Bank of Scotland a AIG, finančné domy z dreva, sú slabé a trasú sa v základoch. Kalifornia, ôsma najväčšia ekonomika na svete, je na pokraji finančného zrútenia, rovnako ako aj japonská ekonomika. Moja otázka znie: Čo prinesie takmer štyridsaťmiliardové hypotekárne vyrovnanie na prelome októbra a novembra 2011? Čo to znamená pre vás, vašu rodinu, váš podnik, vašu krajinu a pre celý svet?

Pripomeňme si nové peňažné pravidlo č. 4: Pripravte sa na zlé časy a zažijete len tie dobré. Pri pohľade na graf hypotekárneho prehodnotenia znamená príprava na zlé časy usporiadanie vlastného finančného domu tým, že si posilníte trojuholník M-I. Ešte stále je čas na prípravu. Aj keby búrka neudrela, nie je nič zlé na vybudovaní tehlového domu, teda solídneho trojuholníka M-I.

## ***Kombinovaný význam uvedených grafov***

Ak sa pozriete na všetky tri grafy súčasne, objaví sa pred vami neveselý obraz budúcnosti.

**1. Graf A: Čiastka základných peňazí v obehu.** Trvalo 84 rokov, kým sa zvýšila malá čiastka dolárov na súčasných 825 miliárd; na zdvojnásobenie tejto čiastky na hodnotu 1700 miliárd dolárov v obehu stačili len dva roky - a tlačenie peňazí pokračuje. Podľa môjho názoru to znamená, že nastane inflácia pri nevyhnutných veciach ako je jedlo a energia, pretože čím viac dolárov je v obehu pri stávajúcom množstve tovaru, tým drahší tento tovar bude. To znamená aj infláciu na celom svete, pretože všetky centrálné banky budú musieť tlačiť vlastnú menu, aby tým oslabili jej kúpnu silu. Ak nejaká krajina svoju menu neoslabí, mena bude príliš silná, čo znamená, že na svetovom trhu budú výrobky a služby tejto krajiny príliš drahé, a to spomalí vývoz a bude mať za následok stagnáciu ekonomiky dotyčnej krajiny.

Inými slovami sa dá povedať, že na celom svete sa život predraží.

**2. Graf B: Navrhovaný rozpočet prezidenta Obamu.** Predpokladám zvýšenie vládnej kontroly a zvýšenie daní, aby sa pokrylo narastajúce zadĺženie. Zatiaľ čo ceny potravín a energie budú stúpať, ceny za domy tak rýchlo stúpať nebudú, a to z dvoch dôvodov - bude totiž zložitejšie získať pôžičku a zadlžiť sa a tvrdšie kreditné podmienky budú udržiavať nižšie ceny. Okrem toho pri vyšších daniach podniky zaznamenajú pomalší rast, čo bude znamenať menej pracovných príležitostí - a ceny nehnuteľností sú priamo spojené s pracovnými miestami.

To je zlá správa pre vlastníkov domov, ktorí dúfajú v zhodnotenie (kapitálové zisky), pretože nebudú schopní svoj dom predať za viac peňazí. Je to však dobrá správa pre tých investorov do nehnuteľností, ktorí získavajú na peňažnom toku, pretože budú môcť nakupovať

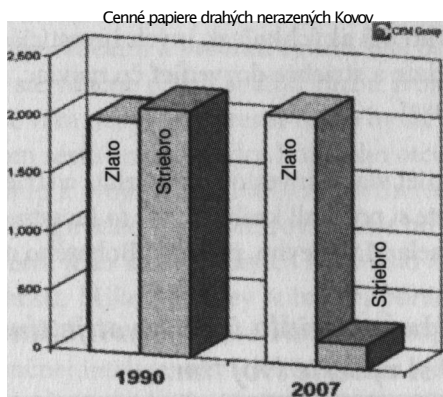
domy za nízke ceny a nájomné im bude pokrývať náklady na hypotekárne splátky a údržbu aktív.

**3. Graf C: Prehodnotenie hypoték.** Predpovedám, že prehodnotenie hypoték spôsobí nárast v grafoch A a B - a to vtedy a iba vtedy, ak svetová ekonomika pod ťažobou všetkých dlhov, daní a toxických peňazí jednoducho neskolabuje.

### *Strieborný okraj a hrniec zlata*

V rozprávkach majú búrkové mraky vždy strieborný okraj a na konci dúhy sa nachádza hrniec zlata. A hoci globálna kríza skutočne nie je rozprávka, platí to aj pre ňu.

Nasledujúci graf porovnáva množstvo a cenu zlata v období medzi rokmi 1990 a 2007. V čase, kedy píšem tieto riadky sa cena zlata pohybuje zhruba na úrovni 900 dolárov za uncu a cena striebra okolo 15 dolárov za uncu.



Použitie so súhlasom skupiny CPM Group, vedúcej výskumnej firmy v oblasti komodít. Pre viac informácií navštívte webovú stránku [www.cpmgroup.com](http://www.cpmgroup.com).

Všimnite si, že v porovnaní so zlatom sa zdroje striebra znižujú. To preto, lebo striebro sa spotrebúva v priemysle na výrobu mobilných



Telefónov, počítačov, svetelných vypínačov alebo zrkadlových reflektorov. Zatiaľ čo zlato sa zhromažďuje, striebro sa spotrebúva. Zlato a striebro sú pre väčšinu ľudí počas tejto krízy najlepšia a najnádejnejšia príležitosť.

Pri pohľade na grafy A, B a C predpovedám, že verejnosť čoskoro stratí dôveru k tomu, ako vláda manipuluje s našimi peniazmi, a precitne do poznania, že najlepší nárazník proti inflácii je držať si zlato a striebro. Keď sa verejnosť zobudí, odštartuje to ďalšiu bublinu chamtivosti a strachu. Cena zlata sa môže vyšplhať až nad 3000 dolárov za uncu a cena striebra môže byť jedného dňa na rovnakej úrovni ako dnešná cena zlata, pretože priemyselných drahých kovov je nedostatok - to však sú iba moje predpovede a možno zbožné želania vo svete finančného šialenstva.

Rovnako ako pri iných bublinách, sa už aj okolo zlata a striebra sa začínajú motať podvodníci a špekulanti, začínajú loviť v kalných vodách, dávajú reklamu do televízie, na internet a do tlače. Malé prasiatka, ktoré sa nepripravili na krízu, opäť prídu o svoje ťažko zarobené peniaze, ktoré im tentoraz zhltnie veľký zlý vlk so strieborným jazykom hovoriaci sladkými utešujúcimi slovami. Rovnako ako pri akýchkoľvek iných investíciách, najprv sa potrebujete o zlato a striebre dozvedieť čo najviac, kým do nich začnete investovať.

Ak chcete vedieť viac o investovaní do zlata a striebra, odporúčam vám, aby ste si prečítali knihu *Guide to Investing in Gold and Silver* od Michaela Maloneyho, poradcu Bohatého otca.

***Nové peňažné pravidlo č. 7: Život je tímový šport. Starostlivo si vyberte svoj tím.***

---

Veľký zlý vlk nezmizol. Iba naberá dych. Aby ste sa ochránili, začnite si zostavovať finančný tím a vylepšovať konštrukciu svojho finančného tehlového domu použitím trojuholníka M-I. Sprisahanie hrá peňažnú hru s veľmi silným tímom. Vy by ste mali urobiť to isté.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Konečne si začínam uvedomovať hodnotu vlastného tímu a začínam pracovať na jeho zostavení z ľudí, ktorých už poznám. Najprv si vždy zhromažďujem referencie a potom sa rozprávam s jednotlivými členmi tímu, kladiem im otázky, ktoré mi umožnia spoznať, či budeme schopní pracovať spoločne. Je užitočné byť otvorený ohľadom svojho poslania i ohľadom spôsobov, ktorými chcete dosiahnuť svoje ciele.*

–MGBABE

Ak myslíte budovanie pevného finančného tehlového domu vážne, odporúčam vám, aby ste sa stretli so svojimi priateľmi a finančnými poradcami a prebrali s nimi svoj osobný trojuholník M-I, aby ste vďačne prijali spätnú väzbu svojej skupiny, a to i v prípade, že vám nehovoria presne to, čo by ste chceli počuť.

Vytvoril som sériu kníh Poradca Bohatého otca, aby som vám umožnil prístup k svojmu tímu. Mojm partnerom v oblasti nehnuteľností je napríklad Ken McElroy. Lepšie ho pochopíte, keď si prečítate sériu jeho kníh (Poradca Bohatého otca) zameranú na nehnuteľnosti. Mike Maloney je mojím poradcom pre zlato a striebro. Donald Trump a Steve Forbes sú mojimi poradcami v oblasti finančnej inteligencie. Ich komentáre k dôležitým otázkam si môžete prečítať v knihe Zvýšte svoje finančné IQ. V blízkej budúcnosti vyjdú od členov môjho tímu ďalšie knihy týkajúce sa tém podnikania a investovania do papierových aktív, akými sú akcie a opcie. Ak zazriete svet očami mojich poradcov, budete si môcť lepšie vybrať členov vlastného poradenského tímu a postaviť si vlastný pevný trojuholník M-I a tehlový dom.

Aj pre prípad, že si neplánujete postaviť finančný tehlový dom, kúpte si aspoň zopár strieborných mincí. Dnes dostať strieborné mince za menej ako 15 dolárov za kus a zoženiete ich v každom miestnom obchode s mincami. Ako povedal Einstein: „Nič sa nestane, dokým sa niečo nepohne.“ Pätnásť dolárov nie je veľa, ale je to začiatok, a takmer každý si môže dovoliť kúpiť striebornú mincu.

## 11. kapitola

# *Finančné vzdelanie: nespravodlivá výhoda*

### **Bankrot**

Irónia je, že práve dnes, 1. júna 2009, keď píšem túto knihu, General Motors vyhlásil bankrot. U nás sa hovorí: „Ako sa darí General Motors, tak sa darí Amerike.“ Keby aj Amerika a General Motors prežili, skutočnosť je taká, že milióny ľudí na celom svete sa podobne ako GM približujú k svojej osobnej forme bankrotu.

### *Život bude drahší*

Nikto nemá krištáľovú guľu, ktorá by mu odhalila budúcnosť. Štúdiom histórie (tým sme sa zaoberali v prvej časti tejto knihy) a pozorovaním konania našich súčasných vodcov sme schopní predvídať pravdepodobnú podobu budúcnosti. Keďže naši vodcovia tlačia viac peňazí, aby v mene záchrany ekonomiky zachránili hlavne bohatých, život sa v dôsledku zvýšenia daní, zadlženosti, inflácie a penzijných nákladov stane drahší.

**Zvýšenie daní:** Americký prezident Barack Obama už dnes hovorí o zvýšení daní pre skupinu ľudí, ktorá zarába viac ako 250 000 dolárov ročne. Dokonca už najal viac agentov pre americký Federálny daňový úrad (IRS), aby bolo možné zabezpečiť výber daní. Existuje návrh, aby tí, ktorí nedostávajú zdravotné príspevky, ich dostávali od zamestnávateľa. To znamená, že dôjde k zatvoreniu ďalších podnikov, ktoré nebudú schopné pokryť operačné náklady, a tým aj k zvýšeniu nezamestnanosti. Existuje i ďalší návrh na zníženie daňových odpočtov z hypotekárnych úrokov pre rodiny, ktoré zarábajú vyše 250 000 dolárov ročne. Pokiaľ k tomu dôjde, trh s nehnuteľnosťami skolabuje a ceny domov ďalej poklesnú.

V súčasnosti aj štáty ako Kalifornia balansujú na hranici krachu. V kalifornskom hlavnom meste Sacramente rastie stanové mestečko plné ľudí, ktorí kedysi mali zamestnanie a svoj dom. Teraz žijú v stanoch a chatrčiach podobných tým, ktoré môžeme vidieť na predmestí Kapského Mesta v južnej Afrike a o ktorých som sa už zmienil. S poklesom ekonomiky sa budú zvyšovať požiadavky ľudí, ktorí už nemajú prostriedky na obživu, na vládne služby, a to opäť znamená zvýšenie daní.

**Zvýšenie zadlženosti.** Zvýšenie daní prinúti ľudí k väčšiemu zadĺženiu, pretože čoraz väčšia časť ich peňazí pôjde štátu na financovanie rôznych programov. Kreditné karty sa stanú súčasťou každodenného prežitia a ľudia bez prístupu ku kreditu sklznú pod hranicu chudoby.

**Nárast inflácie.** Primárnou príčinou inflácie je tlačenie peňazí, čo zvyšuje peňažné zdroje. Tým klesá kúpna sila vašich peňazí, pretože existujúci obeh je zaplavený čoraz väčším množstvom dolárov. Ceny mnohých základných výrobkov ako jedlo, palivo a služby budú narastať, pretože za väčšie množstvo dolárov si budete môcť kúpiť stále to isté množstvo tovaru. Inflácia sa často nazýva aj „skrytá daň“, ktorá má najväčší dopad na chudobných ľudí, na starých ľudí, na vkladateľov, pracovníkov s nízkymi príjmami a na dôchodcov s pevným príjmom.

Náklady na penziu. Automobilka General Motors nekontrolovala náklady na penziu a lekárske výdavky pre svojich zamestnancov, a preto sa dostala do finančných ťažkostí. Amerika a mnohé ďalšie západné krajiny čelia rovnakému problému. Stoja pred finančnou a morálnou dilemou: Ako sa postarať o starnúcu populáciu, ktorá nie je schopná postarať sa sama o seba? Odpoveď na túto otázku môže byť ešte drahšia ako súčasná finančná kríza. Mnohé rodiny dnes finančne krachujú práve v dôsledku nákladov na penziu a zdravotných výdavkov.

### *Nespravodlivá výhoda*

Tí, ktorí dnes majú solídne finančné vzdelanie, majú nad ostatnými nespravodlivú výhodu. Človek s dobrým finančným vzdelaním môže využívať dane, dlhy, infláciu i penzijný plán na to, aby sa obohatil, zatiaľ čo ostatní vďaka tomu chudobnejú, lebo dane, zadĺženie, inflácia a penzia ovládajú tých, ktorým dobré finančné vzdelanie chýba.

Albert Einstein raz povedal: „Problémy nemôžeme vyriešiť rovnakým spôsobom myslenia, aký sme používali, keď sme ich vytvorili.“ Práve toto dnes predstavuje skutočnú tragédiu. Naši vodcovia sa snažia vyriešiť súčasnú finančnú krízu rovnakým spôsobom zmýšľania, aké tento problém spôsobilo. Tlačia napríklad viac peňazí, aby vyriešili problém, ktorý vznikol tým, že sa tlačilo viac peňazí.

Takýto nemenný spôsob myslenia pri pokuse vyriešiť svoje finančné problémy spôsobuje, že ľudia ešte viac zhoršujú svoju finančnú situáciu, namiesto toho, aby si pomohli. Väčšina ľudí sa dnes snaží vyriešiť svoj problém s daňami, zadĺžením, infláciou a penziou tým, že tvrdo pracujú, snažia sa zbaviť dlhov, ukladajú peniaze, žijú pod úroveň svojich možností a dlhodobo investujú do trhu cenných papierov. Pre tých, ktorí budú aj naďalej používať starý a nemenný spôsob myslenia, bude život ešte drahší.

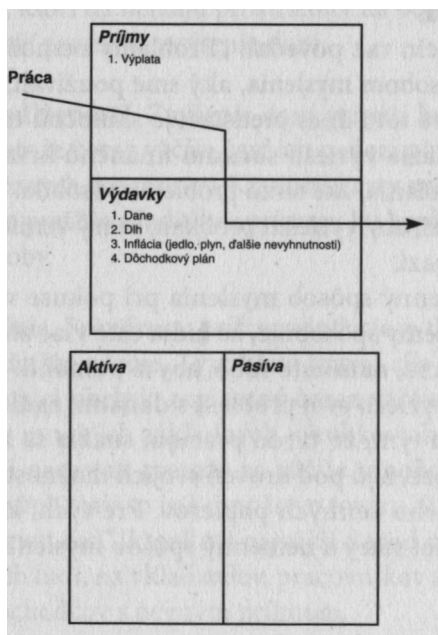
## KOMENTÁR ČITATEĽA

*V zdravotnej starostlivosti vidím vo všeobecnosti úžasnú paralelu. Hoci by som to, čo tu máme, nevy-  
menil za žiadny iný zdravotný systém inej krajiny,  
som presvedčený, že liečba chronických problémov  
(najväčšia čiás nákladov na zdravotnú starostli-  
vosť) sa uberá zlým smerom a je neprijateľne drahá.*

-MICMAC09

## Vysvetlenie pomocou obrázkov

Nasledujúci diagram ukazuje dôvody môjho presvedčenia, že život bude drahší.



V Amerike sa priemernému zamestnancovi odraťujú z výplaty dane, splátky dlhov, inflácia a úspory na dôchodok ešte predtým, ako dostane plat. Všetci ostatní teda dostanú zaplatené skôr, ako dostane zaplatené zamestnanec. Kým zamestnanec vôbec uvidí svoje peniaze na živobytie, poriadna kôpka z nich ešte predtým zmizne.

Možno ste si všimli, že väčšina peňazí jednotlivca sa vydáva na pokrytie životných nákladov, akými sú dane, dlhy, inflácia a úspory na dôchodok, a takto prúdi do vreciek sprisahancov. Som presvedčený o tom, že to tak funguje vďaka chabému finančnému vzdelávaniu na našich školách. Keby ľudia vedeli, kam mizne podstatná časť ich výplaty, vzbúrili by sa. S dobrým finančným vzdelaním si človek môže tieto výdavky zminimalizovať alebo ich využiť tak, aby mu prinášali peniaze.

Napríklad ja nemám tradičný dôchodkový plán čerpajúci z otvorených fondov, a to z dvoch dôvodov. Prvý je ten, že akciový trh je príliš riskantný. Priemerný človek má nad týmto trhom len veľmi malú kontrolu a je pravdepodobné, že pokles trhu ho pripraví o väčšinu peňazí. Druhý dôvod je ten, že by som si peniaze na dôchodok radšej strkal do vlastného vrečka, nie do vrečka tých, ktorí ovládajú Wall Street. Človek s finančným vzdelaním nepotrebuje platiť správcovskej spoločnosti otvorených podielových fondov peniaze, o ktoré ho beztak pripraví.

### *Odlišné životné štýly*

Aby som lepšie vysvetlil, prečo považujem finančné vzdelanie za nespravodlivú výhodu, použijem príklad jedného z mojich priateľov. Don a Karen (to nie sú ich skutočné mená) sa zobrali a prevádzkujú spolu podnik podobne ako ja s Kim. Sme približne rovnako starí a všetci máme vysokoškolský titul. Problém je, že Don a Karen majú iba veľmi nízke finančné vzdelanie a len málo skúseností s investovaním.

Zatiaľ čo Don a Karen technicky vlastnia svoj podnik, v skutočnosti sú zamestnancami vlastného podniku a pohybujú sa v kvadrante S, čo znamená, že ak by prestali pracovať, nemali by žiaden príjem. Kim



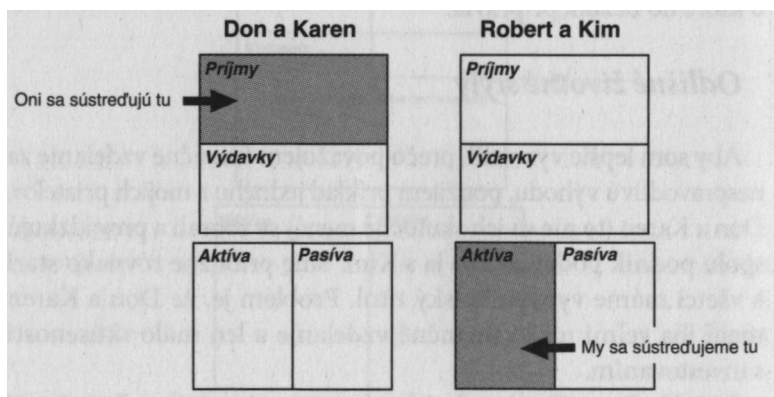
a ja sme vlastníkmi svojho podniku v kvadrante M, čo znamená, že nám plynie príjem bez ohľadu na to, či pracujeme alebo nie.

Pred niekoľkými mesiacmi sme boli na spoločnej večeri a Don s Karen sa nám zdôverili, že majú starosti o svoju budúcnosť, pretože sa nedarí ich podniku, rastú im náklady a ich dôchodkové portfólio kleslo o 40% svojej hodnoty. Prepustili štyroch zamestnancov, znížili vlastné životné náklady a teraz sa obávajú, či si budú môcť dovoliť odísť do dôchodku. Chceli vedieť, ako sa nám darí, a či sa takisto obávame o budúcnosť a odchod do dôchodku.

Odpovedali sme im, že starosti máme vždy a že nič nepovažujeme za automatické, ale že sa zároveň necítíme nijako obmedzení ani neznižujeme životné náklady. Povedali sme im, že nám príjem narastá, a to hlavne preto, lebo využívame dane, dlh, infláciu a penzijné peniaze na svoj prospech.

Rozdiel medzi nami a Donom s Karen spočíva v tom, že oni sa pozerajú na svet očami kvadrantu S, zatiaľ čo my ho vidíme očami kvadrantu M.

Podelím sa s vami o jednoduchý diagram znázorňujúci finančný výkaz, aby som vám ukázal, čo mám na mysli. Pokiaľ nie ste s týmito diagramami dobre oboznámení, ich podrobnejšie vysvetlenie môžete nájsť v knihe *Bohatý otec, chudobný otec*.



Ak sa pozriete na náš finančný výkaz a porovnáte ho s ich finančným výkazom, uvidíte, že Don s Karen sa zameriavajú iným

spôsobom ako Kim a ja. Oni sa sústreďujú na tvrdú prácu, aby zarobili viac peňazí. Kim a ja sa zameriavame na svoje investície a na zvýšenie podnikových aktív a nášho hnutelného majetku. Tým získavame viac peňazí.

Ako vlastníci, a zároveň samostatne zárobkovo činné osoby, vo vlastnom podniku musia Don a Karen tvrdo pracovať, aby zarobili viac peňazí. Ako majitelia podnikov z kvadrantu M sa Kim ani ja nemusíme tak namáhať. Snažíme sa zvýšiť si aktíva, čo nám potom prináša vyššie príjmy. Zvyšovaním aktív platíme nižšie dane, využívame dlh na to, aby sme získali viac aktív, a dávame pozor na to, aby nám inflácia prinášala väčší peňažný tok, čo znamená, že neposielame svoje úspory na Wall Street, ale ich dávame do vlastných vreciek prostredníctvom peňažného toku z našich podnikov a osobného majetku.

Rozdiel je presvedčivý, najmä ak si porovnáte naše vzájomné finančné výkazy.

### Don a Karen

### Róbert a Kim

#### *Príjmy*

1. Výplata

#### *Príjmy*

1. Výplata
2. Tantiémy z kníh
3. Autorské práva z licencií
4. Príjem z nehnuteľností
5. Príjem z ropy a plynu
6. Akciové dividendy

Don a Karen majú jediný príjem, a to zo svojho podniku, a opäť zdôrazňujem, ak prestanú pracovať, nebudú mať žiadny príjem. Preto majú obavy. Oproti tomu Kim a ja máme väčšinu príjmov z nášho podniku a osobných aktív, ako sú tantiémy z kníh, autorské práva z vynálezov, práva z licencií na využívanie obchodnej značky Bohatý otec, príjmy z nehnuteľností, príjmy z ropy a plynu a akciové dividendy. Každý mesiac dostávame zo svojich aktív peniaze - peňažný tok. Ak ste čítali knihu *Bohatý otec, chudobný*

otec, potom si istotne spomeniete, že príjem z aktív, ako sú nehnuteľnosti a podniky, sa zdaňuje nižšou daňovou sadzbou než príjmy z osobnej práce (platu) - ak sa vôbec zdaňuje.

### *Tri typy daní z príjmu*

V Spojených štátoch existujú tri základné typy zdaniteľného príjmu: zo zárobku, z portfóliá a pasívny príjem. Príjem zo zárobkovej činnosti sa odvodzuje od práce a je zdanený najvyššou sadzbou zo všetkých príjmov. Príjem z portfóliá je všeobecný príjem z kapitálových výnosov, získaný nákupom aktív za nízku cenu a ich predajom za vyššiu cenu. To je príjem zdanený druhou najvyššou sadzbou. Pasívny príjem je obvykle príjem z peňažného toku a je zdanený najnižšou sadzbou zo všetkých troch príjmov.

Iróniou je, že ak človek investuje do otvorených podielových fondov prostredníctvom svojho plánu dôchodkových úspor, vo väčšine prípadov dochádza k tomu, že v okamihu, keď človek odíde do dôchodku a začne si zo svojho dôchodkového plánu čerpať peniaze, tento príjem sa zdaňuje ako zarobený príjem, teda tou najvyššou sadzbou. Don a Karen si sporia na budúcnosť a bez toho, že by o tom vedeli, ich úspory sa im budú v dôchodku zdaňovať tou najvyššou sadzbou. V tom spočíva ďalšia nespravodlivá výhoda človeka s finančným vzdelaním - výhoda v tom, že platí nižšie dane, čo je náš najvyšší samostatný výdavok.

Keď počujem, ako mi učitelia hrdo oznamujú, že sa v ich školách vyučuje finančné vzdelanie, že si pozývajú bankárov a finančných plánovačov, ktorí deťom vysvetľujú, ako si sporiť na budúcnosť, iba potrasiem hlavou. Ako by niekto mohol pochopiť svet peňazí z pohľadu človeka vycvičeného pre prácu v kvadrantoch Z a S?

### *Rôzne finančné vysvedčenia*

Počas celej školskej dochádzky som mal hrozné známky. Môj chudobný otec, učiteľ, bol skvelý otec, pretože vďaka jeho

povzbudzovaniu som sa na škole udržal a dokončil ju. Môj bohatý otec ma takisto povzbudzoval k tomu, aby som si zlepšil prospech, ale o akademických známkach a vysvedčeniach hovoril: „Keď dokončíš školu, tvoj bankár sa ňa nebude pýtať na vysvedčenie. Tvojho bankára nezaujíma, či si mal dobré alebo zlé známky. Jediné, čo ho zaujíma, je tvoj finančný výkaz, pretože to je tvoje záverečné vysvedčenie.“

Ak si porovnáte Donovu a Kareninu bilanciu s uvedenými aktívami i pasívami s našim finančným výkazom, uvidíte, kto má po dvadsiatich rokoch práce lepšie finančné vysvedčenie.

### Don a Karen

<b>Aktíva</b>	<b>Pasíva</b>
úspory	1 dom 2 autá Nepokrytý dôchodok

**Peňažný tok z aktív: nula**

### Róbert a Kim

<b>Aktíva</b>	<b>Pasíva</b>
Podnikateľské tarifiémy 1400 prenajímateľných nehnuteľností Ropné a plynové studne Zlato a striebro	2 domy 6 áut

**Peňažný tok z aktív: milióny**

Ako oni, tak aj my dostávame výplatu z vlastného podniku, ale v našom prípade väčšina príjmu pramení z našich obchodných aktív, ako sú knihy, hry a licencie na obchodné značky, a z osobných investícií do nehnuteľností, akcií, z nálezísk ropy a plynu. My nerátame zlato a striebro za aktíva prinášajúce peňažný tok, pretože nám z nich neplynú peniaze do vrecka. Držíme zlato a striebro tak, ako iní majú úspory na konte. Zlato i striebro sú likvidné a v čase, kedy politici tlačia stále viac peňazí, je väčšia nádej, že si udržia oproti peniazom kúpnu silu.

Ďalší veľký rozdiel vidieť v kolónke našich výdavkov.

**Don a Karen****Róbert a Kim**

<b>Príjmy</b>	<b>Príjmy</b>
<b>Výdavky</b> Dôchodkový plán	<b>Výdavky</b>

Keďže Kim a ja nepotrebujeme a ani nemáme dôchodkový plán, máme nespravodlivú výhodu, čo sa týka daní, dlhu, inflácie i penzie. Pretože väčšina nášho príjmu pramení z našich podnikových aktív a investícií, platíme nižšie dane. Dane z príjmu z mojich kníh, hier a tantiémy z obchodných značiek sú napríklad nižšie než dane z príjmu, ktoré odvádzame z výplaty. Investovaním do nehnuteľností využívame dlh na zvýšenie mesačného peňažného toku a i v tomto prípade sú dane z príjmu z nehnuteľností omnoho nižšie než dane z príjmu z našej výplaty. Investovaním do ropy a plynu nám inflácia zvyšuje peňažný tok a dane z príjmu z ropy a plynu sú tiež oveľa nižšie než daň z príjmu z našej výplaty.

Keďže nemáme dôchodkový plán, nemáme tak ani výdavky, ktoré by sme ináč museli platiť na poplatkoch a odmenách, a každoročne sa nám zvyšujú príjmy z aktív, takže si nemusíme robiť starosti o budúcnosť. Namiesto toho, aby sme posielali mesačne časť svojho príjmu na Wall Street, svoje peniaze investujeme, čo nám opäť prináša viac peňazí. Prečo riskovať dlhodobé investície do akciového trhu a nemať nad týmito investíciami kontrolu, keď môžeme investovať s menším rizikom, mesačne z toho poberať príjem a ešte platiť nižšie dane, využívať dlh na obohatenie a dovoliť inflácii, aby nám zvyšovala príjem hotovosti?

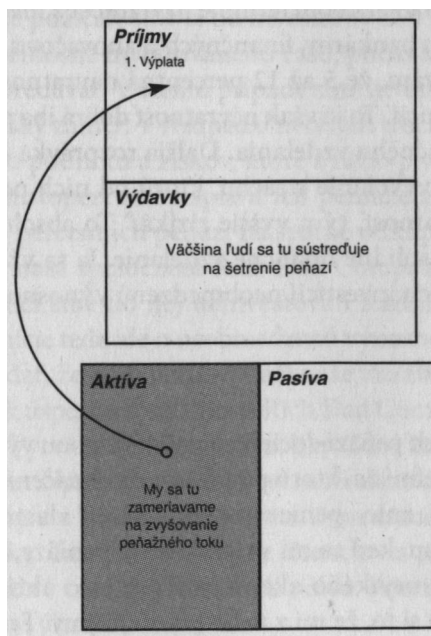
Verím, že vám toto jednoduché porovnanie pomohlo objasniť, prečo majú Don a Karen počas tejto finančnej krízy väčšie starosti

než Kim a ja, a tiež to, že finančné vzdelanie môže v živote človeka z dlhodobého hľadiska znamenať finančnú výhodu.

### *Ďalšie nespravodlivé výhody*

Pretože sa v dôsledku zvyšovania daní, zadlženosti, inflácie a dôchodkových plánov združuje život, finančné vzdelanie môže poskytnúť ďalšie nespravodlivé výhody oproti väčšine ľudí. Niektoré z nich sú:

**1. Rozšírenie možností a prostriedkov namiesto toho, aby ste žili pod úroveň svojich možností.** Kim a ja si každý rok vyhradíme niekoľko dní a znovu prechádzame finančné ciele. Nesústreďujeme sa na to, aby sme žili pod úroveň svojich možností, ale na to, aby sme si svoje možnosti rozšírili. Snažíme sa to dosiahnuť zvýšením peňažného toku z našich aktív. Nasledujúci diagram približuje túto predstavu.



V roku 2009 sme si s Kim naplánovali, že vydáme tri nové knihy, kúpime 200 až 500 nových prenajímateľných jednotiek, vyhlíbime ďalšie dva ropné vrty a rozšírime podnikanie vytvorením ďalších koncesií. Skôr sa zameriavame na zvyšovanie peňažného toku prostredníctvom svojich aktív, ako by sme sa spoliehali na kapitálové zisky z akciového trhu alebo zo zhodnotenia svojich domov.

**2. Tlačenie vlastných peňazí.** Kapitola 6 v knihe *Bohatý otec, chudobný otec sa volá „Bohatí peniaze vytvárajú“*. Schopnosť tlačiť si peniaze je podľa môjho názoru jedna z najväčších výhod vyplývajúca z investície do vlastného finančného vzdelania. Keďže si vláda tlačí čoraz viac peňazí, má zmysel tlačiť si vlastné peniaze... legálne? Nemá vari tlačenie vlastných peňazí väčší finančný zmysel ako tvrdá práca a stále sa zvyšujúce odvody na daniach, ukladanie si peňazí na bankový účet a strata kúpnej sily v dôsledku inflácie a daní, či riskantné dlhodobé vklady peňazí do trhu cenných papierov? Spôsob, akým si môžete tlačiť vlastné peniaze, spočíva vo finančnom termíne návratnosť z investícií. Keď hovoríte s väčšinou bankárov, finančných plánovačov a realitných maklérov, tvrdia vám, že 5 až 12 percentná návratnosť je dobrá návratnosť z investícií. To je však návratnosť dobrá iba pre človeka bez dobrého finančného vzdelania. Ďalšia rozprávka či taktická hra zameraná na vyvolanie strachu, ktorú od nich počujete, je: „Čím vyššia návratnosť, tým vyššie riziká.“ To absolútne nie je pravda - ak máte solídne finančné vzdelanie. Ja sa vždy snažím dosiahnuť zo svojich investícií neobmedzenú výnosnosť.

### *Peniaze za nič*

Tlačenie vlastných peňazí docielite neobmedzenou výnosnosťou z vašich peňazí. Definícia, ktorú používam na označenie neobmedzenej výnosnosti, znie „peniaze za nič“. Tlačiť vlastné peniaze začínam v okamihu, keď sa mi vrátia všetky peniaze, ktoré som vydal na získanie nejakého aktíva, pričom toto aktívum stále vlastním a užívam si to, že mi z neho plynú príjmy. Tento proces

popisujem v knihe *Bohatý otec, chudobný otec*, ktorá sa stala najväčším bestsellerom v oblasti osobných financií. Píše sa o ňom aj v ďalšej knihe zo série *Bohatý otec* *Kam sa podeli moje peniaze*, kde sa dozviete, ako vás finančný trh a finanční plánovači oberajú o peniaze prostredníctvom dôchodkového systému. Podobne aj v knihe *Zvýšte svoje finančné IQ*, ktorú ocenil Donald Trump i Steve Forbes.

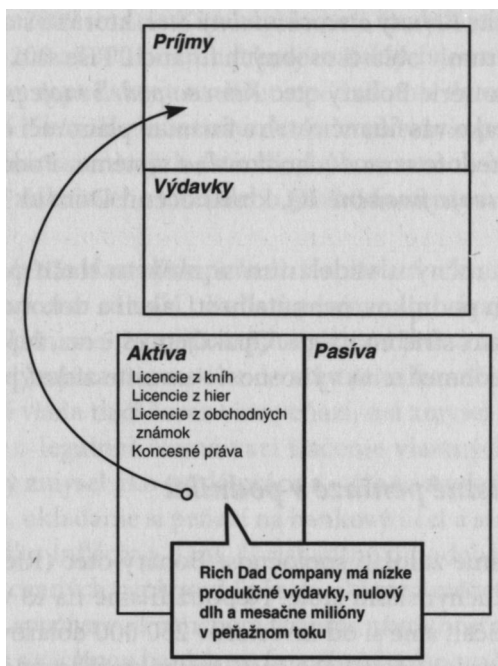
S dobrým finančným vzdelaním si môžem tlačiť peniaze prostredníctvom podnikov, nehnuteľností, akcií a dokonca i komodít, ako sú zlato, striebro a ropa. Opakujem ešte raz, že kľúčom tu je snaha o neobmedzenú výnosnosť - musíte získať peniaze za nič.

### *Tlačte si vlastné peniaze v podniku*

Spolu s Kim sme založili spoločnosť *Bohatý otec* (*Rich Dad Company*) na kuchynskom stole. Nepoužili sme na to vlastné peniaze, ale požičali sme si od investorov 250 000 dolárov. To je výsledok prínosné investovaného času, počas ktorého sme sa naučili, ako predávať. V tomto prípade sme investorom predali svoj podnikateľský zámer. V rozmedzí necelých troch rokov sme vďaka rastu nášho podniku a ziskov, ktoré z neho plynuli, boli schopní investorom stopercentne splatiť ich peniaze aj s úrokom a ešte ďalších sto percent ich peňazí na spätné odkúpenie ich podielov. Dnes nám naša spoločnosť *Rich Dad Company* vynáša milióny dolárov, hoci sme do nej neinvestovali žiadne vlastné peniaze. Podľa definície teda ide o neobmedzenú výnosnosť. Inými slovami sa dá povedať, že nám podnik tlačí naše vlastné peniaze.

Kľúčom k úspechu spoločnosti *Rich Dad Company* je, že podnik navrhuje a vytvára aktíva, nie výrobky. Túto knihu napríklad my nevyrobíme. Namiesto toho vytvárame derivát tejto knihy, literárnu licenciu a práva k tejto licencií predáme vydavateľom pre rôzne jazyky. Taktiež predávame licencie na práva vyrábať naše hry, obchodné značky a koncesné práva. Pozrite si náskok nášho finančného výkazu.





Rich Dad Company má nízke produkčné výdavky, nulový dlh a mesačne milióny v peňažnom toku.

Znovu zdôrazňujem dôležitosť pochopenia slova derivát, pretože licencie sú deriváty. Pri správnom využití môžu deriváty predstavovať neuveriteľné nástroje hromadnej finančnej tvorby. Chcem vám tiež pripomenúť, aby ste sa zameriavali viac na predaj než na nákup. Možno ste si všimli, že Rich Dad Company vytvára aktíva za účelom ich dlhodobého predaja.

Pre podrobnejšie vysvetlenie tlačenia vlastných peňazí prostredníctvom podnikov navštívte webovú stránku [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich), kde vám na videoprezentácii spolu s mojou kamarátkou Kelly Ritchie vysvetlíme, ako funguje neobmedzená výnosnosť prostredníctvom modelu koncesných práv.

## TLAČENIE VLASTNÝCH PEŇAZÍ V NEHNUTEĽNOSTIACH

V oblasti nehnuteľností je našim podnikateľským zámerom využívať dlh a peniaze ostatných ľudí na dosiahnutie neobmedzenej výnosnosti a na to, aby sme si mohli tlačiť vlastné peniaze. Uvediem vám jeden veľmi zjednodušený príklad zo života.

**Nákup.** Kúpime si dom s dvomi izbami a s kúpeľňou v nádhernej štvrti za 100 000 dolárov.

**Financovanie.** Zaplatíme 20 000 dolárov ako preddavok a od banky alebo investorov si požičiame 100 000 dolárov na tento dom a na ďalšie výdavky spojené s jeho úpravou.

**Vylepšenie nehnuteľnosti.** Túto novú nehnuteľnosť vylepšíme tak, že pristavíme ešte jednu miestnosť a ďalšiu kúpeľňu.

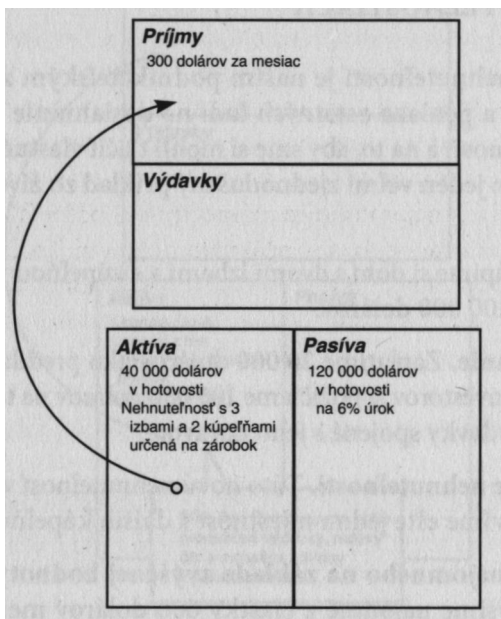
**Zvýšenie nájomného na základe zvýšenej hodnoty nehnuteľnosti.** Zvýšime nájomné z čiastky 600 dolárov mesačne (za rovnakú sumu by sa na bežnom trhu dal prenajať dvojizbový dom s kúpeľňou) na 1200 dolárov mesačne, čo zodpovedá tržnej cene za dom s tromi izbami a dvomi kúpeľňami.

**Refinancovanie nehnuteľnosti s novou odhadnutou cenou 150 000 dolárov.** Potom, ako dom refinancujeme, bankár nám poskytne pôžičku na 120 000 dolárov (80% z novej hodnoty). Získame späť 20 000 dolárov a ešte dostaneme navyše ďalších 20 000 dolárov, ktoré investujeme do novej nehnuteľnosti.

**Náklady.** 6% úroková sadzba na pôžičku nás mesačne vyjde na 600 dolárov. Ďalšie výdavky sa pohybujú vo výške okolo 300 dolárov mesačne, čo znamená, že máme mesačný čistý zisk 300 dolárov vo forme peňažného toku.

**Strategický bod.** Nová pôžička a náklady sa financujú z nájomného plateného nájomníkmi.

## ČISTÁ KONEČNÁ TRANSAKČIA VYZERÁ TAKTO:



Kľúč k tomu, aby táto investícia fungovala, je nasledovný:

1. Vylepšenie nehnuteľnosti
2. Dobrá poloha - nehnuteľnosť má hodnotu iba vtedy, ak sa nachádza v mieste, kde je dostatok pracovných príležitostí
3. Dobré financovanie alebo investori
4. Dobrá správa nehnuteľnosti

Pokiaľ chýba čo i len jeden z týchto štyroch prvkov, investícia bude zápašit s ťažkosťami.

Ja som kúpil svoju prvú nehnuteľnosť v roku 1973, jednoizbový byt v družstevnom dome na ostrove Maui, za 18 000 dolárov. Kim prvýkrát investovala do dvojizbového domčeka s jednou kúpeľňou v Portlande v Oregone v roku 1989, ktorý kúpila za 45 000 dolárov.

Dnes vlastníme 1400 jednotiek bytového fondu a iný obchodný majetok, pričom stále využívame ten istý vzorec 100% financovania. Do týchto nehnuteľností nevkladáme nič z vlastných peňazí. Rozdiel oproti minulosti je len ten, že investujeme do väčších projektov v hodnote miliónov dolárov, nie v tisíckach dolárov - ale princípy, ktorými sa riadime sú stále rovnaké. Dokonca i za súčasnej ekonomickej klímy sa nám darí dobre, pretože si starostlivo vyberáme svojich nájomníkov a máme profesionálne manažérske tímy, ktoré sa starajú o to, aby naši nájomníci boli spokojní.

Ak by ste mali záujem o viac informácií ohľadom investovania pre neobmedzenú výnosnosť, pozrite si naše video na webovej stránke [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich). Spolu s našim partnerom pre nehnuteľnosti a autorom knihy *The ABC s of Real Estate Investing* (Abeceda investovania do nehnuteľností) Kenom McElroyom tam podrobne vysvetľujeme, ako nakupovať multimiliónové nehnuteľnosti, dostať späť všetky peniaze, udržať si tieto nehnuteľnosti a získať z nich neobmedzený peňažný tok. Dôležité je, že nehnuteľnosti nekupujeme preto, aby sme ich obratom predali. Náš vzorček je nákup aktív na roky a predaj nájomného po mesiacoch.

## TLAČENIE VLASTNÝCH PEŇAZÍ POMOCOU PAPIEROVÝCH AKTÍV

Existuje množstvo spôsobov, ako si pomocou papierových aktív, napr. akcií, môžete vytlačiť vlastné peniaze. Jedným z nich je využitie opčnej stratégie. Povedzme napríklad, že si kúpim 1000 akcií v hodnote 2 doláre za kus. Potom idem na opčný trh a predám opcii, aby som kúpil mojich 1000 akcií za prémiiu 1 dolár za akciu počas 30 dní (1 000 dolárov). Ak sa akcia vyšplhá na cenu 3 doláre za kus alebo viac, potom človek, ktorý si kúpil túto opciiu, môže kúpiť balík akcií za 3 doláre za kus. Ak sa cena akcie počas 30 dní nedostane nad hodnotu 3 dolárov, nechám si tieto opčné peniaze vo výške 1 000 dolárov. Opäť si všimnite, že nakupujem na dlhé obdobie a predávam čas po mesiacoch.

V tomto jednoduchom príklade mi predaj na tridsaťdňovú opciu okamžite vynesie 1 000 dolárov. Ak by som za tých istých podmienok predal ďalšiu tridsaťdňovú opciu na rovnaký cenný papier a cena akcie by sa nedostala nad 3 doláre, zarobil by som na svojej pôvodnej investícii 2 000 dolárov ďalších 1 000 dolárov a stále by som bol vlastníkom tejto akcie. Získal by som teda späť 100% svojej pôvodnej investície vo výške 2 000 dolárov a vytlačil si tak vlastné peniaze vďaka svojim finančným vedomostiam. To mi dáva väčší zmysel, ako vkladať peniaze do otvorených podielových fondov a nechať si ich dlhodobo a legálne kradnúť krátkodobými a opčnými obchodníkmi.

Ak si chcete pozrieť video s ďalšími podrobnosťami o tom, ako využívať papierové aktíva a opcie na vytváranie neobmedzenej výnosnosti a tlačenie vlastných peňazí, navštívte webovú stránku [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich). V jednej z častí môj priateľ a poradca Andy Tanner vysvetľuje, ako využívať opcie na legálne tlačenie vlastných peňazí.

## **TLAČENIE VLASTNÝCH PEŇAZÍ POMOCOU ZLATA A STRIEBRA**

Vlastné peniaze si tlačím aj budovaním zlatých a strieborných dolov a predajom cenných papierov (derivátov) tejto spoločnosti na akciovom trhu. V súčasnosti pracujem v spoločnosti na ťažbu medi, ktorá vstúpi na trh cenných papierov v okamihu, keď sa zvýši cena medi. Uvedomujem si, že uvedenie podniku na trh nie je z hľadiska súčasnej situácie pre mnohých ľudí reálne, ale napriek tomu to je jeden z najlepších spôsobov, ako dosiahnuť bohatstvo.

Plukovník Harland Sanders uviedol svoju spoločnosť na trh keď mal 65 rokov. Hovorí sa, že potom, ako mu na jeho pozemku, kde mal reštauráciu s kuracími špecialitami, postavili diaľnicu, klesol mu počet zákazníkov. Keď si uvedomil, že mu dávky zo Sociálneho zabezpečenia nevystačia na prežitie, vybral sa na cestu a začal predávať svoj recept (derivát) a tisíckrát zažil odmietnutie. Nakoniec sa mu však podarilo nájsť kupca na svoj recept, vybudovať podnik,

rozšíriť ho a predat jeho cenné papiere (ďalšie deriváty) verejnosti. Plukovník sa presunul z kvadrantu S do kvadrantu M. Podarilo sa mu premeniť smolu na šťastie a zbohatnúť. Zmenil svoje myslenie, a tým zmenil svoj život. Keď niekoho počujem hovoriť: „Na to som už príliš starý,“ porozprávam mu príbeh o plukovníkovi a jeho recepte na dobré kura.

O zlate a striebre som sa zmienil preto, lebo ja radšej držím tieto kovy ako hotovosť. Keďže si môžem tlačiť vlastné peniaze, nemusím si robiť starosti so šetrením na horšie časy. Vláda tlačí množstvo peňazí, mne však pripadá bezpečnejšie uschovávať zlato a striebro.

Ak sa chcete dozvedieť viac o zlate a striebre, navštívte webovú stránku [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich) a pozrite si videoprezentáciu, kde v jednej časti môj priateľ a autor knihy Sprievodca investovaním do zlata a striebra Mike Maloney hovorí o tom, prečo sú v dnešnej ekonomike zlato a striebro dôležité investičné položky.

### *Nové peňažné pravidlo č. 8: Keďže sa peniaze stávajú čoraz bezcennejšie, naučte sa tlačiť vlastné*

---

Od svojich deviatich rokov som od svojho bohatého otca dostával ten najlepši darček - finančné vzdelanie. Nové peňažné pravidlo č. 8 nás vracia späť k novému peňažnému pravidlu číslo 1: Peniaze sú vedomosti. V dôsledku súčasnej finančnej krízy a skutočnosti, že peniaze sa stávajú čoraz bezcennejšie, má človek s finančným vzdelaním nespravodlivú výhodu nad tými, ktorí majú iba tradičné vzdelanie.

V roku 1903, kedy podľa môjho názoru sprisahanie ovládlo náš vzdelávací systém, skutočná sila tohto sprisahania začala ovládať aj našu myseľ a pričiniť sa o to, že dnes máme milióny finančne neschopných a od vlády závislých ľudí. Dnešný svet sa nachádza v kríze finančnej nevedomosti a neodbornosti. Dochádza k najväčšej hotovostnej krádeži v histórii. Sme legálne okrádaní o svoj majetok prostredníctvom daní, dlhov, inflácie a dôchodkových

úctov. Keďže nás k tejto kríze priviedlo nedostatočné finančné vzdelanie, musí nás z nej finančné vzdelanie opäť vyviešť. Naši vodcovia, ktorí stále zotrávajú pri rovnakom spôsobe myslenia, čo nás dostalo do finančných problémov, sa domnievajú, že tieto problémy vyriešia. Nemôžeme očakávať, že by sa zmenili, preto bude lepšie, ak sa zmeníme my, podobne ako plukovník Sanders. Avšak zmeniť sa môžeme iba vtedy, ak zmeníme spôsob myslenia a to, čo sa učíme.

### Komentár čitateľa

*Hoci ja sám mám veľmi dobré finančné vzdelanie - MA v medzinárodnej ekonomike a financiách na Georgetown University, dva roky v investičnom bankovníctve v odbore správy súkromných investícií, päť rokov v podnikaní ako vedúci oddelenia pre financie, pätnásť rokov skúseností so zakladaním, riadením a predávaním vlastných podnikov - jeden veľmi dôležitý prvok finančného vzdelania mi unikol. Bolo to prekonanie strachu z investovania do vlastných projektov a nehnuteľností. Môj strach sa ešte zhoršil, keď som získal viac peňazí, pretože tým viac som mohol stratíť... urobil som teda jednu vec - najal som si poradcu Bohatého otca, ktorý mi pokojne a láskavo každú stredu počas konferenčného hovoru pripomínal „nezabúdaj, že tvojím cieľom je investovať do nehnuteľností“. Teraz mám podmienenú zmluvu na môj druhý nájomný dom s bytovými jednotkami - stále sa síce ráno zobúdzam s úzkosťou, ale už sa s tým vyrovnávam.*

-CWYLIE

## Najväčšia chyba vzdelania

Ludia sa boja zmeny hlavne preto, že sa boja vlastných chýb, najmä tých finančných. Väčšina ľudí sa drží istej práce, pretože má strach z finančného neúspechu. Preto odovzdávajú svoje peniaze finančným plánovačom a dúfajú, že tí sa nedopúšťajú chýb. Iróniou je, že práve toto je chybný predpoklad.

Najväčší problém nášho vzdelávacieho systému podľa môjho názoru je, že učí deti, aby nerobili chyby. Keď dieťa urobí chybu, systém ho trestá, namiesto toho, aby ho viedol k tomu, ako sa z chýb poučiť. Inteligentný človek vie, že chybami sa učíme. Jazdiť na bicykli sa naučíme tak, že z neho padáme a opäť na neho lezieme späť. Plávať sa naučíme tak, že skočíme do vody. Ako sa ľudia môžu naučiť niečo o peniazoch, keď sa boja, že urobia chybu?

## Prečo sa väčšina detí v škole veľa nenaučí

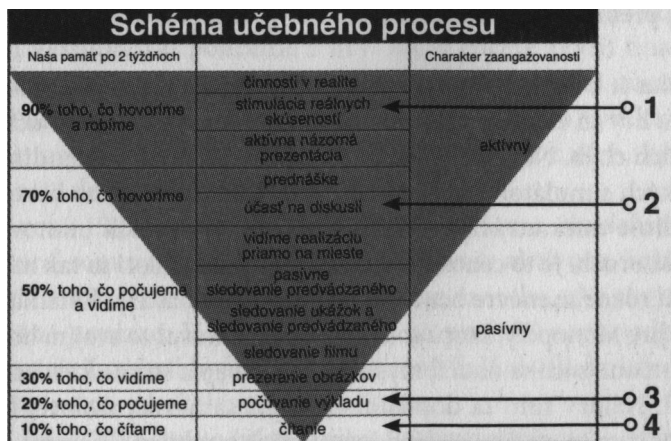




Diagram na predošlej strane sa niekedy nazýva kužeľ učenia a vyvinul ho Bruce Hyland na základe kužeľa skúseností vytvoreného v roku 1946 Edgarom Daleom. Ide vlastne o schému učebného procesu. Ukazuje, prečo toľko detí nemá rado školu, prečo sa im zdá nudná a na hodinách sa im nedarí zapamätať si veci, ktoré počujú.

**Šípka 1: Čítanie.** Z uvedenej schémy je jasne vidieť, že najhorším spôsobom učenia a uchovávanía vedomostí je čítanie, pretože dlhodobá pamäť tu funguje iba na 10%.

**Šípka 2: Počúvanie výkladu.** Druhým najhorším spôsobom učenia je počúvanie výkladu. Možno ste si všimli, že hlavné spôsoby výučby na školách sú práve čítanie a prednášky.

**Šípka 3: Účasť na diskusii zvyšuje schopnosť pamätať si.** Vždy som sa v škole túžil zúčastniť skupinových diskusií, najmä v období testov. Problém je ten, že to školy považujú za podvádzanie. V reálnom svete robím svoje finančné testy spolu s členmi svojho tímu, pretože všetci vieme, že dve hlavy sú lepšie ako jedna.

**Šípka 4: Učenie prostredníctvom simulácie alebo hier.** Simulácia a hry sú efektívny učebný nástroj, pretože sa pri nich učíme z našich chýb. Na leteckej škole som musel stráviť veľa hodín na leteckých simulátoroch, kým nás pustili do skutočného lietadla. Aerolínie dnes utrácajú miliardy dolárov na výcvik pilotov na simulátoroch. Je to cenovo nielen efektívne, ale piloti sa tak môžu naučiť rôzne manévry bez toho, aby riskovali haváriu lietadla.

Pri hre Monopoly, ktorú som veľmi často hrával so svojim bohatým otcom, som sa naučil myslieť ako osoba na strane kvadrantu M a I. Najprv som sa dopúšťal chýb pri samotnej stolovej hre, neskôr som sa cvičil v malých investíciách a robil malé chyby, aby som získal skutočné životné skúsenosti. Dnes je zo mňa bohatý človek. Nie preto, že by som bol bystrý v škole, ale preto, lebo som sa učil, ako sa poučiť zo svojich chýb.

## *Skorý odchod do dôchodku*

V roku 1974 sme s Kim odišli do dôchodku. Kim mala 37 rokov a ja som mal vtedy 47 rokov. Do dôchodku sme odišli tak skoro preto, lebo sme mali viac aktív než pasív. Napriek súčasnej finančnej kríze sa nám darí ešte lepšie, pretože získavame a vytvárame viac aktív. Milióny ľudí sa nachádzajú vo finančných ťažkostiach, pretože veci, ktoré kedysi považovali za svoje aktíva, boli v skutočnosti pasíva. To sa prejavilo v okamihu, keď sa zrútil trh.

V roku 1996 sme spolu s Kim vymysleli stolovú hru CASHFLOW, aby sme ľuďom umožnili robiť chyby s hracími peniazmi, kým sa pustia do investovania skutočných peňazí. Dnes sú k dispozícii tri verzie tejto hry: CASHFLOW pre deti, CASHFLOW 101, ktorá učí základy podnikania a investovania, a CASHFLOW 202, ktorá sa zameriava na technické investovanie a riadenie výkyvov trhu. Všetky tri verzie hry sú k dispozícii aj v elektronickej podobe. Okrem toho na celom svete existujú tisíce CASHFLOW klubov a mnohé z nich ponúkajú môj program desiatich krokov, ktorý som vytvoril preto, aby som vystupňoval poučenie z hry. Ak si chcete zvýšiť finančné IQ a odísť predčasne do dôchodku bez toho, aby ste museli žiť pod úroveň svojich možností, hry CASHFLOW sú vynikajúcou možnosťou, ako si vyskúšať chyby a poučiť sa z nich, kým sa vrhnete do skutočných vecí.

V roku 1997 som sám vydal knihu *Bohatý otec, chudobný otec*, v ktorej som vyhlásil, že váš dom nie je vaše aktívum, že bohatí platia nižšie dane, nepracujú pre peniaze a vedia, ako si vytlačiť vlastné peniaze. V roku 2007, keď sa prevalil neporiadok na trhu s rizikovými hypotékami, milióny ľudí zistili, že ich domy skutočne nie sú aktívum, ale pasívum.

V roku 2002 som napísal knihu *Proroctvo bohatého otca*, kde som upozornil na to, že dôchodkové plány, na ktoré sa spoliehajú milióny ľudí, sa čoskoro zrútiť. V roku 2009 stále trvám na tom, čo som povedal.

## KOMENTÁR ČITATEĽA

*Vedomosti sú možno nové peniaze, ale budú platiť iba vtedy, ak dôjde k celkovému pochopeniu a uplatneniu všetkých zložiek trojuholníka M-I serióznymi investormi. Táto kniha je dobrý začiatok, aby ukázala smer tým z nás, ktorí chceme mať jasno v investíciách v týchto neistých časoch. Ďakujem vám, že sa s nami delíte o svoje skúsenosti a pomáhate nám dostať sa z chaosu na trhu.*

—RAY WILSON

## 12. kapitola

# *Keby som riadil školský systém*

Pre mnohých ľudí je život ustavičný boj kvôli nedostatočnému finančnému vzdelaniu. Ako som už veľakrát spomenul, súčasnú finančnú krízu do značnej miery spôsobil nedostatok finančného vzdelania. Hoci si to o mne ľudia často nemyslia, som zástancom vzdelávania. Som presvedčený, že dnes je vzdelanie dôležitejšie ako kedykoľvek predtým. Bez finančného vzdelania ako súčasti učebných osnov sa školy dopúšťajú na našich deťoch, na našej krajine i na celom svete zla, pretože nepripravujú na skutočný život.

Väčšinou som o tom už hovoril nielen v tejto knihe, ale aj v ostatných knihách zo série *Bohatý otec*. Ako bonus zhrniem niektoré zo svojich myšlienok ohľadom finančného vzdelávania. Hoci táto kapitola zďaleka nemôže obsiahnuť všetko, čo by mal obsahovať finančný vzdelávací program, som presvedčený, že zahŕňa množstvo názorov, ktoré sú odlišné od konvenčného finančného uvažovania. Keby som riadil školský systém, vytvoril by som finančný vzdelávací program, ktorý by zahŕňal nasledujúcich pätnásť finančných lekcii:

## 1. *História peňazí*

S vývojom človeka sa vyvíjali aj peniaze. „Peniaze“ existovali pôvodne vo forme výmenného obchodu, napríklad výmeny sliepok za mlieko, potom za mušle a koráliky, neskôr za zlaté, strieborné a medené mince. To boli fyzické predmety, ktorým sa pripisovala hmatateľná hodnota, a preto sa vymieňali za iné predmety podobnej hodnoty. Dnes je väčšina peňazí papierových, ako napríklad štátne dlhopisy (IOU), známe tiež ako fiat peniaze či nekryté peniaze. Papierové peniaze sú samy o sebe bezcenné. Je to jednoducho derivát hodnoty niečoho iného. V minulosti bol dolár derivát zlata; teraz je derivát dlhu, dlhopis od daňových poplatníkov príslušnej krajiny.

Peniaze už viac nie sú hmatateľný predmet, ako napríklad sliepky, zlato či striebro. Dnešné peniaze sú iba predstava podložená vierou a dôverou vo vládu. Čím dôveryhodnejšia je krajina, tým hodnotnejšie sú jej peniaze a naopak. Tento vývoj peňazí od hmatateľných objektov až po predstavu je jedným z dôvodov, prečo je problematika peňazí taká mäťuca. Je ťažké pochopiť niečo, čo nevidíme, čoho sa nemôžeme dotknúť a nemôžeme cítiť.

### NEKOĽKO DÔLEŽITÝCH DÁTUMOV Z HISTÓRIE PEŇAZÍ

Nasleduje stručné zhrnutie najdôležitejších dátumov, ktorými sme sa v tejto knihe zaoberali.

**1903:** Som presvedčený, že v tomto roku Rada pre všeobecné vzdelanie, založená Johnom D. Rockefellerom, ovládla vzdelávací systém a začala rozhodovať o tom, čo sa deti majú učiť. To umožnilo najbohatším ovládnuť vzdelanie a presadiť, aby sa predmet peňazí na školách nevyučoval. Ľudia dnes do školy chodia preto, aby sa tu naučili, ako pracovať za peniaze, ale neučia sa nič o tom, ako pracovať tak, aby peniaze pracovali pre nich.

Nasleduje obrázok CASHFLOW kvadrantu.



Z - zamestnanec

S - samostatne zárobkovo činná osoba (napr. lekár alebo právnik)

M - majiteľ veľkého podniku (nad 500 zamestnancov)

I - investor

Školy odvádzajú dobrú prácu v tom, že pripravujú ľudí do kvadrantov Z a S, ale nerobia takmer nič pre to, aby ich pripravili na kvadranty M alebo I. Dokonca i študenti MBA sa vzdelávajú na to, aby z nich boli výborne platení zamestnanci kvadrantu Z v podnikoch bohatých ľudí. Medzi najznámejšie osobnosti z kvadrantu M patrí Bili Gates, zakladateľ Microsoftu; Michael Dell, zakladateľ spoločnosti Dell Computers; Henry Ford, zakladateľ automobilky Ford Motor Company a Thomas Edison, zakladateľ spoločnosti General Electric - ani jeden z nich nedokončil školu.

**1913: Bol vytvorený Federálny rezervný systém.** Federálny rezervný systém alebo tiež Federálna rezervná banka nie je americká inštitúcia, nie je federálna, nemá žiadne rezervy a nie je to dokonca ani banka. Je ovládaná niekoľkými najbohatšími a politicky najvplyvnejšími rodinami na svete. Má moc vytvárať

Peniaze zo vzduchu. Proti inštitúciám, ako je táto, sa tvrdo stavali tvorcovia americkej ústavy a prezidenti, napr. George Washington a Thomas Jefferson.

**1929: Veľká hospodárska kríza (depresia).** Následkom Veľkej hospodárskej krízy americká vláda vytvorila množstvo štátnych agentúr ako Federálna poisťovňa bankových vkladov (FDIC), Federálny úrad pre bytovú výstavbu (FHA) a Sociálne zabezpečenie. Vláda takisto prebrala väčšiu kontrolu nad našim finančným životom prostredníctvom daní. To viedlo k prijatiu zvýšenej miery vládnych zásahov prostredníctvom sociálnych programov a agentúr. Mnohé z týchto vládnych programov a agentúr, ako napr. FHA, Fannie Mae a Freddie Mac dnes stoja v centre hypotekárnej krízy. Dnešné peniazmi nepodložené štátne záväzky ako Sociálne zabezpečenie a Medicare sa odhadujú na 50 až 60 biliónov dolárov, čo predstavuje časovanú bombu, ktorá aj tak nakoniec nevyhnutne vybuchne. V porovnaní s ňou je naša súčasná kríza iba trpaslík. Inými slovami sa dá povedať, že vládne úsilie vyvinuté na vyriešenie Veľkej depresie pravdepodobne v budúcnosti spôsobí ešte väčšiu depresiu.

**1944: Došlo k Brettonwoodskej dohode.** Táto medzinárodná menová dohoda znamenala vznik Svetovej banky a Medzinárodného menového fondu. Táto dohoda na globálnej úrovni zreplikovala Federálny rezervný systém a v skutočnosti stanovila dolár ako svetovú rezervnú menu. Zatiaľ čo svet sa zmietať vo vojne, svetoví bankári tvrdo pracovali na zmene sveta. To znamenalo, že všetky svetové meny boli v zásade podložené dolárom, ktorý bol krytý zlatom. Kým bol dolár krytý zlatom, svetová ekonomika bola stabilná.

**1971: Prezident Nixon bez povolenia Kongresu odoberá doláru jeho zlatý štandard.** Dolár sa stáva derivátom dlhu - nie zlata. Po roku 1971 už americká ekonomika mohla rásť iba zvyšovaním zadlženosti, a vtedy sa objavili záchranné balíky.

V 80-tych rokoch sa tieto záchranné balíky pohybovali rádovo v miliónoch dolárov, v 90-tych rokoch v miliardách a dnes to sú bilióny, pričom ich výška stále rastie. Táto zmena peňažných pravidiel bola jednou z najväčších finančných udalostí svetovej histórie, ktorá umožnila Spojeným štátom ľubovoľne tlačiť peniaze a vytvárať čoraz väčší dlh pod názvom „americké obligácie“. Nikdy predtým neboli všetky svetové peniaze podložené dlhom jedného národa, ako je to teraz; tento dlh má formu obligácií amerických daňových poplatníkov.

**V roku 1971 prestal byť dolár peniazmi a stal sa menou.** Slovo mena je odvodené od slova meniť, je to niečo, čo prúdi ako elektrina alebo oceán. Je to slovo označujúce pohyb, niečo, čo je v neprestajnom pohybe. Ak sa to zastaví, okamžite to stráca hodnotu. Dá sa teda povedať, že mena sa musí pohybovať, inak stráca hodnotu a na udržanie hodnoty sa peňažná mena musí pohybovať od jedného aktíva k druhému. Po roku 1971 boli ľudia, ktorí vkladali peniaze do sporiteľní alebo cenných papierov, stratoví, pretože sa ich mena prestala pohybovať. Vklady sa premenili na stratu, zatiaľ čo dlžníci sa stali víťazmi, pretože americká vláda tlačila stále viac peňazí, a tak zvyšovala dlh a infláciu.

**Po roku 1971 ekonomika rástla zvyšovaním zadlženosti.**

Keby všetci splatili svoje dlhy, teoreticky by moderné peniaze zanikli. Keď v roku 2007 menej bonitní dlžníci neboli schopní splácať hypotéky, prestal dlh narastať a trh skolaboval, čo viedlo k dnešnej masovej finančnej kríze.

Spojené štáty financujú svoje nadmerné utrácanie tým, že predávajú svoje dlhy Európe, Japonsku a Číne. Len čo tieto krajiny stratia dôveru v našu vládu a prestanú naše dlhy kupovať, nastane ďalšia finančná kríza. A pokiaľ si všetci prestaneme kupovať domy a používať kreditné karty, kríza sa ešte predĺži.

Finančné vzdelanie je dôležité, pretože sa musíme dozvedieť, že existuje dobrý dlh a zlý dlh. Zlé dlhy nás ochudobňujú. Dobré dlhy nám prinášajú bohatstvo. Keďže samotné moderné peniaze



sú dlh, je nevyhnutné dobré finančné vzdelanie, ktoré by ľudí naučilo, ako použiť dlh na zbohatnutie.

**1974: Americký Kongres schválil Zákon o zabezpečení príjmu v penzii (ERISA), ktorému sa dnes v Spojených štátoch hovorí 401(k).** Do roku 1974 mala väčšina zamestnancov penzijný plán definovaných dávok (DB). Podľa tohto plánu spoločnosť zamestnancom vyplácala doživotnú penziu. Po roku 1974 boli zamestnanci presunutí do tzv. penzijného plánu definovaných príspevkov (DC). To znamenalo, že si museli začať na dôchodok šetriť. Čiastka, ktorú zamestnanec na dôchodok dostával, závisela od toho, koľko si sám na svoju penziu prispel. Ak náhodou penzijný program prišiel o peniaze alebo bol zničený v dôsledku krachu akciového trhu, penzista mal smolu a musel sa o seba postarať sám.

Táto zmena zo systému DB na DC prinútila milióny pracujúcich, aby stavili na neistotu akciového trhu. Väčšina zamestnancov nemala, a dodnes nemá, finančné vzdelanie potrebné na to, aby mohli na dôchodku múdro investovať.

Milióny pracujúcich na celom svete dnes čelia problému nedostatočných dôchodkových fondov. Milióny ľudí bez finančného vzdelania sa vracajú k sporiteľniam a akciovému trhu, teda k tým istým inštitúciám, ktoré zapríčinili dnešnú finančnú krízu, a pokúšajú sa ich prostredníctvom ušetriť, aby mali v dôchodkovom veku zabezpečenie. Títo ľudia sú najviac postihnutí a z finančnej krízy majú najväčšie obavy.

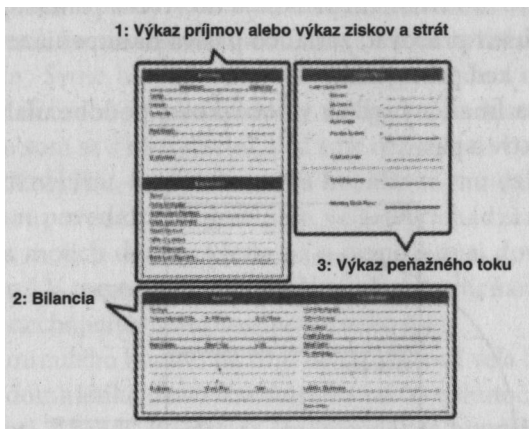
Teraz, keď sme si zopakovali niečo z histórie moderného peňažníctva, začínate možno oceňovať dôležitosť finančného vzdelania. A prvý krok pri finančnom vzdelávaní je pochopiť finančný výkaz.

## *2. Pochopenie vášho finančného výkazu*

Môj bohatý otec často hovoril: „Tvoj bankár od teba nikdy nebude chcieť, aby si mu ukázal vysvedčenie. Je mu jedno, aké si mal

známky. Bankár chce vidieť tvoj finančný výkaz. Tvoj finančný výkaz je tvoje vysvedčenie po odchode zo školy."

Finančné vzdelanie začína pochopením toho, že finančný výkaz má tri časti.



Aby sme si lepšie vysvetlili celý finančný výkaz, presunieme sa k finančnej lekcii číslo 3, k rozdielu medzi aktívami a pasívami.

### 3. Rozdiel medzi aktívami a pasívami

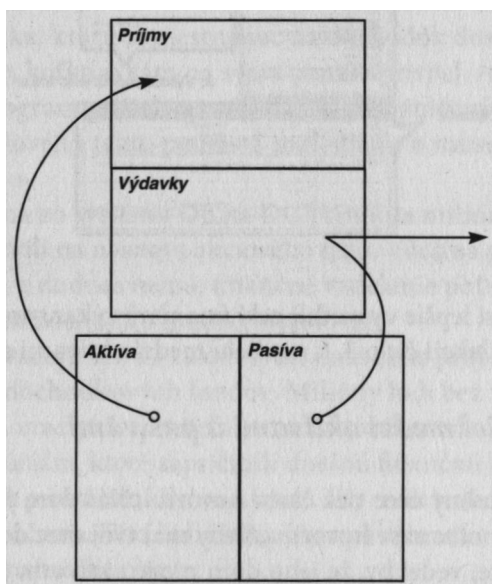
Môj chudobný otec tiež často hovoril: „Náš dom je aktívum.“ Môj bohatý otec zase hovoril: „Keby mal tvoj otec dobré finančné vzdelanie, vedel by, že jeho dom nie je aktívum. Jeho dom je pasívum.“

Veľa ľudí sa dnes dostalo do finančných ťažkostí preto, lebo považujú svoje pasíva za aktíva. Počas súčasnej finančnej krízy milióny ľudí zistili, že ich dom nie je aktívum. Dokonca aj naši čelní predstavitelia hovoria o pasívach ako o aktívach. Napríklad Program na podporu problémových aktív (TARP) nie je program na problematické aktíva. Je to program na problematické pasíva. Ak by išlo o skutočné aktíva, nebol by tu žiaden problém a banky by nepotrebovali záchranu.

Jedným z dôležitých aspektov finančného vzdelania je pochopiť jazyk peňazí. Na zvýšenie vlastnej kontroly nad peniazmi začnite používať jazyk peňazí a výrazy ako aktíva a pasíva.

Môj bohatý otec mal veľmi jednoduchú definíciu na aktíva i pasíva. Hovoril: „Aktíva nám prinášajú do vrečka peniaze bez toho, aby sme museli pracovať, zatiaľ čo pasíva nám peniaze z vrečka odoberajú, i keď pracujeme.“

Pohľad na finančný výkaz v obrázkovej podobe uľahčuje vysvetlenie aktív a pasív.



Šípky predstavujú výkaz peňažného toku. Jedna šípka ukazuje peňažný tok z aktív ako prenajímané nehnuteľnosti či dividendy z cenných papierov, ktoré vám putujú do vrečka, čiže kolónka Príjmy. Ďalšia šípka ukazuje peňažný tok zo stípečka Výdavky do pasív ako splátky auta alebo hypotekárne splátky na váš dom.

Bohatí bohatnú, pretože pracujú na hromadení aktív, zatiaľ čo všetci ostatní hromadia pasíva, o ktorých sa domnievajú, že to sú aktíva.

Milióny ľudí finančne zápasia, pretože tvrdo pracujú a kupujú si pasíva ako domy a autá. Keď im zvýšia plat, kúpia si väčší dom a lepšie auto a dúfajú, že budú vyzeraf bohatší, zatiaľ čo v skutočnosti sú chudobnejší a ešte viac zadĺžení.

Mám priateľa, hollywoodsku hviezdu menšieho formátu, ktorý sa mi zveril, že má v pláne na dôchodku investovať do osobných príbytkov. Svoje hlavné sídlo má v Hollywoode a okrem toho ešte vlastní drahé rekreačné domy v Aspene, na Maui a v Paríži. Nedávno som sa s ním stretol, keď sme obaja mali vystúpiť v jednej televíznej šou, a opýtal som sa ho, ako sa mu darí. S kyslým pohľadom povedal: „Nepracujem veľa a prichádzam o všetko. Hodnota mojich domov klesla na a nemôžem si dovoliť splácať hypotéku." V tomto spočíva problém, ak si zamieňame pasíva za aktíva a nechápeme dôležitosť peňažného toku.

Počas minulého boomu na trhu nehnuteľností veľa ľudí vstúpilo na trh v domnienke, že sú investori, zatiaľ čo v skutočnosti to boli špekulanti a hráči. Začalo sa im populárne hovoriť „flippers". O týchto vlastníkoch nehnuteľností, ktorí dúfajú, že vďaka nehnuteľnostiam rýchlo zbohatnú, bol dokonca nakrútený televízny program. Keď splasla bublina s nehnuteľnosťami, mnohí z nich skrachovali a skončili tak, že o nehnuteľnosti prišli, pretože neboli schopní splácať hypotéku.

To nás vedie k finančnej lekcii číslo 4.

#### *4. Rozdiel medzi kapitálovými ziskami a peňažným tokom*

Väčšina ľudí investuje kvôli kapitálovým ziskom. Preto majú radosť, keď stúpa trh akcií a ich domy sa zhodnocujú. Takým spôsobom investuje môj hollywoodsky priateľ i väčšina investičných špekulantov (flippers) s nehnuteľnosťami. To isté robí väčšina pracujúcich, keď investujú kvôli dôchodku na akciovom trhu. Ľudia, ktorí investujú kvôli kapitálovým ziskom, hrajú riskantnú hru. Ako povedal Warren Buffett: „Najhlúpejší dôvod na svete, prečo kúpiť cenné papiere je, že rastie ich cena."

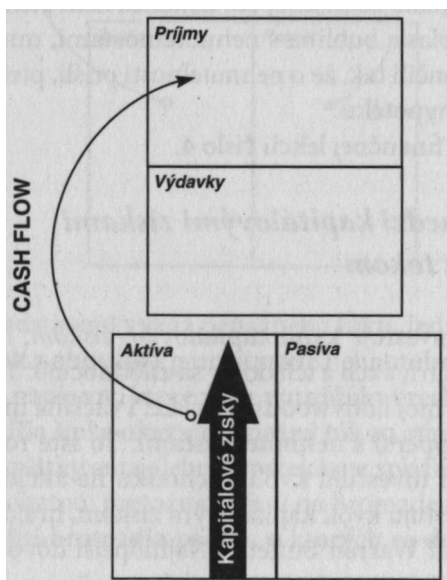
Investovanie kvôli kapitálovým ziskom je tiež dôvod, prečo sa väčšina investorov pri poklese akciového trhu nachádza v depresívnom stave, pretože klesá hodnota ich domov. Investovanie pre kapitálové zisky je veľmi podobné riskantnej hre, pretože investor má len veľmi malú kontrolu nad výkyvmi trhu.

Človek s finančným vzdelaním investuje kvôli peňažnému toku i kapitálovým ziskom z dvoch dôvodov.

Dôvod číslo 1: Mena musí prúdiť z aktíva, ktoré produkuje peňažný tok, ináč stráca hodnotu. Inými slovami, ak uložíte peniaze a iba čakáte, kým sa zhodnotia alebo sa zvýši cena akcií, vaša mena nie je produktívna a nepracuje pre vás.

Dôvod číslo 2: Investovanie do peňažného toku je takmer bez rizika. Pokiaľ vám bude do vrečka plynúť hotovosť - a to i v prípade, že hodnota vašich aktív klesla - určite nebudete mať pocit, že o niečo prichádzate. Ak sa však aktíva naopak zhodnotia, je to iba ďalší vítaný bonus, pretože vám z nich beztak plynula hotovosť.

Nasleduje diagram zobrazujúci rozdiel medzi kapitálovými ziskami a peňažným tokom.



Spolu s Kim sme partnermi jednej ropnej spoločnosti. Investujeme do oleja tak pre kapitálové zisky, ako aj pre peňažný tok. Keď sme prvýkrát začali ťažiť ropu, jej cena bola 25 dolárov za barel. Mali sme pravidelné mesačné hotovostné príjmy a boli sme spokojní. Keď sa cena ropy vyšplhala na 140 dolárov za barel, náš vrt získal na hodnote v dôsledku kapitálových ziskov, z čoho sme boli ešte spokojnejší. Dnešná cena ropy je na 65 dolároch za barel a my sme stále spokojní, pretože nám do vrecka neprestajne prúdi hotovosť bez ohľadu na to, aká je hodnota ropného vrtu.

Ak máte radi akcie, je najlepšie investovať do takých akcií, z ktorých plynú stále dividendy, čo je forma peňažného toku. Pri prepade ekonomiky, kedy sú ceny akcií nízke, je vhodný čas práve na nákup takých akcií, ktoré vyplácajú dividendy, pretože si ich môžete zaobstarať za nízku cenu.

Akciový investor tiež chápe silu peňažného toku, čiže dividendových výnosov, ako sa na akciovom trhu nazýva peňažný tok. Čím vyššie sú dividendové výnosy, tým vyššia je hodnota akcie. Dividenda, ktorá vynáša napríklad 5% z ceny akcie, naznačuje, že ide o dobrú akciu za dobrú cenu. Dividenda vynášajúca menej než 3% z ceny akcie znamená, že cena akcie je príliš vysoká a pravdepodobne klesne jej hodnota. V októbri 2007 dosiahol akciový trh svoj najvyšší bod 14 164. Mnohí dôverčiví ľudia opäť skočili na trh rátajúc s tým, že akcie porastu (rátali s kapitálovými ziskami). Problém bol ten, že Dow index mal dividendový výnos 1,9%, čo profesionálnemu investorovi naznačuje, že ceny akcií boli ešte stále vysoké, a preto trh pravdepodobne ešte klesne a dlhodobí investori tak prídu o ešte viac peňazí, pretože hotovosť prúdi z trhu preč.

Z môjho pohľadu dáva investovanie kvôli peňažnému toku i kapitálovým ziskom väčší zmysel, ako si robiť starosti ohľadom výkyvu trhov. Preto som vytvoril hry CASHFLOW 101 a 202 ako vzdelávacie hry, aby som ľuďom umožnil ujasniť si výhody takeého investovania.

Každý trh kolíše, a to nás vedie k ďalšej finančnej lekcii číslo 5.

## 5. Rozdiel medzi základným a technickým investovaním

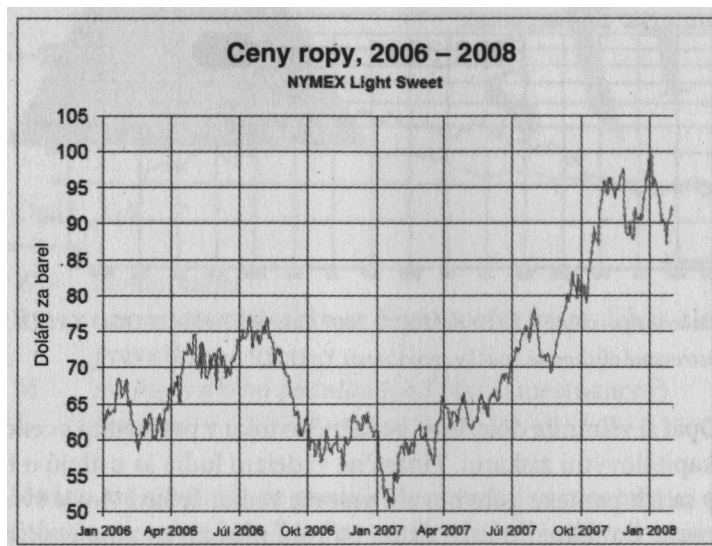
Základné investovanie je proces analyzovania finančných výsledkov podnikov a začína tým, že treba pochopiť podnikový finančný výkaz.

<b>Príjmy</b>	
<b>Výdavky</b>	
<b>Aktíva</b>	<b>Pasíva</b>

Finančne vzdelaný človek chce vedieť, do akej miery je podnik inteligentne riadený, a to sa dá určiť iba analýzou finančného výkazu podniku. Ak bankár od vás žiada finančný výkaz, chce vlastne vedieť, ako dobre riadite svoj finančný život. Bankár chce poznať váš príjem v porovnaní s vašimi výdavkami, množstvo aktív, z ktorých plynie peňažný tok, a pasíva, ktoré vám hotovosť odvádzajú, a to nielen z krátkodobého, ale aj z dlhodobého hľadiska. Kým začnete investovať do nejakej spoločnosti, mali by ste chcieť vedieť presne to isté.

Moja stolová hra CASHFLOW 101 vás naučí prvé kroky na ceste k základnému investovaniu.

Technické investovanie je meranie emócií či nálad trhu s použitím technických ukazovateľov. Technických investorov nemusia nutne zaujímať základy podniku. Pozerajú na grafy, pomocou ktorých sa merajú ceny, ako to je vyobrazené na obrázku.



Grafy sú dôležité, pretože vychádzajú zo skutočnosti, a najmä z nákupných/predajných cien niečoho konkrétneho, napríklad cien akcií alebo komodít, akými sú zlato či ropa. Stúpajúce krivky ukazujú rastúce ceny, čo znamená, že peňažný tok prúdi na trh. Trh, na ktorý prúdia peniaze, sa často nazýva býčí trh. Grafy s klesajúcimi krivkami poukazujú na skutočnosť, že hotovosť prúdi z trhu von. Taký trh sa nazýva medvedí trh. Technický investor sleduje charakteristické historické vzorky trhu, ktoré vychádzajú z peňažného toku, a na základe týchto vzoriek a budúcich predpovedí správania sa trhu uskutočňuje svoje investície.

Finančne vzdelaný investor chce tiež vedieť, odkiaľ prúdi hotovosť a na aký trh prúdi. V čase, keď napríklad trh padal



## 5. Rozdiel medzi základným a technickým investovaním

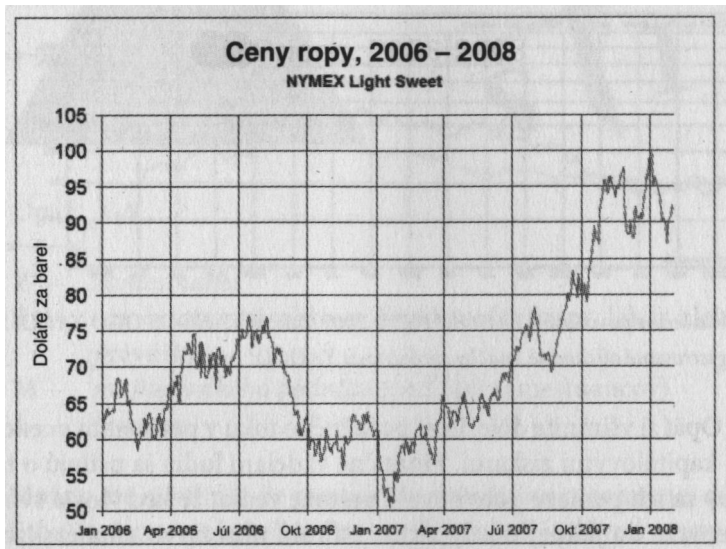
Základné investovanie je proces analyzovania finančných výsledkov podnikov a začína tým, že treba pochopiť podnikový finančný výkaz.

<b>Príjmy</b>	
<b>Výdavky</b>	
<b>Aktíva</b>	<b>Pasíva</b>

Finančne vzdelaný človek chce vedieť, do akej miery je podnik inteligentne riadený, a to sa dá určiť iba analýzou finančného výkazu podniku. Ak bankár od vás žiada finančný výkaz, chce vlastne vedieť, ako dobre riadite svoj finančný život. Bankár chce poznať váš príjem v porovnaní s vašimi výdavkami, množstvo aktív, z ktorých plynie peňažný tok, a pasíva, ktoré vám hotovosť odvádzajú, a to nielen z krátkodobého, ale aj z dlhodobého hľadiska. Kým začnete investovať do nejakej spoločnosti, mali by ste chcieť vedieť presne to isté.

Moja stolová hra CASHFLOW 101 vás naučí prvé kroky na ceste k základnému investovaniu.

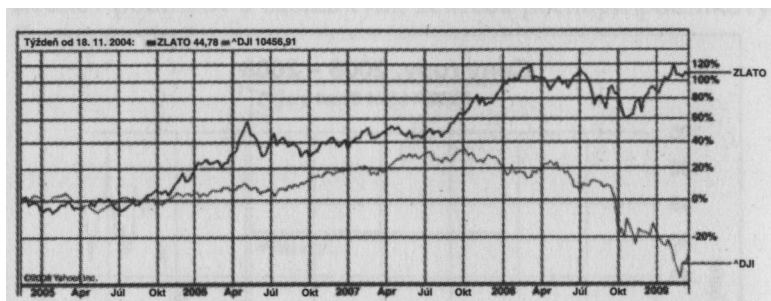
Technické investovanie je meranie emócií či nálad trhu s použitím technických ukazovateľov. Technických investorov nemusia nutne zaujímať základy podniku. Pozerajú na grafy, pomocou ktorých sa merajú ceny, ako to je vyobrazené na obrázku.



Grafy sú dôležité, pretože vychádzajú zo skutočnosti, a najmä z nákupných/predajných cien niečoho konkrétneho, napríklad cien akcií alebo komodít, akými sú zlato či ropa. Stúpajúce krivky ukazujú rastúce ceny, čo znamená, že peňažný tok prúdi na trh. Trh, na ktorý prúdia peniaze, sa často nazýva býčí trh. Grafy s klesajúcimi krivkami poukazujú na skutočnosť, že hotovosť prúdi z trhu von. Taký trh sa nazýva medvedí trh. Technický investor sleduje charakteristické historické vzorky trhu, ktoré vychádzajú z peňažného toku, a na základe týchto vzoriek a budúcich predpovedí správania sa trhu uskutočňuje svoje investície.

Finančne vzdelaný investor chce tiež vedieť, odkiaľ prúdi hotovosť a na aký trh prúdi. V čase, keď napríklad trh padal

a ľudia mali strach, množstvo peňazí prúdilo na trh so zlatom. Technickí investori boli na základe technických ukazovateľov schopní predpovedať, že zlato pôjde hore a že trh sa zrúti, takže si presúvali peniaze do zlata skôr ako ostatní.



Vytlačené s povolením YAHOO! Inc. © 2009 Yahoo! YAHOO!UOGO YAHOO! Sú registrované obchodné značky spoločnosti YAHOO! Inc.

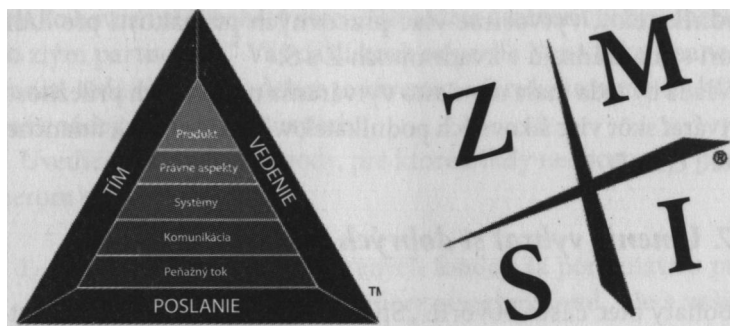
Opäť si všimnite dôležitosť peňažného toku v porovnaní s cenou či kapitálovými ziskami. Finančne vzdelaní ľudia sa usilujú o to, aby sa ich peniaze pohybovali, pretože vedia, že keď vložia svoje peniaze do jednej triedy aktív, čo robí množstvo amatérskych investorov, môžu prísť o peniaze v okamihu, keď hotovosť začne prúdiť do inej triedy aktív.

Pretože všetky trhy zaznamenávajú výkyvy, vedie nás to k finančnej lekcii číslo 6 o sile aktív.

## 6. Meranie sily aktív

Ľudia ku mne často prichádzajú a hovoria: „Mám vynikajúci nápad na nový výrobok" alebo „Našiel som výbornú investičnú nehnuteľnosť" alebo „Chcem investovať do akcií vašej spoločnosti, čo si o tom myslíte?"

V súvislosti s ich nápadmi mám pre vás nasledujúci trojuholník M-I. Je pomenovaný podľa kvadrantov CASHFLOW, o ktorých som sa už zmienil:



Opäť:

**Z** - zamestnanec

**S** - samostatne zárobkovo činná osoba (napr. lekár alebo právnik)

**M** - majiteľ veľkého podniku (nad 500 zamestnancov)

**I** - investor

Možno ste si všimli, že produkt je najmenšou a najmenej dôležitou časťou trojuholníka. Pre mnohých ľudí je dôvod neúspechu ten, že sa pri zakladaní podniku zameriavajú na produkt, nie na celý trojuholník M-I. To isté platí aj o nehnuteľnostiach. Mnohí investori sa pozerajú len na nehnuteľnosti, nie na celý trojuholník.

Bohatý otec zvykol hovoriť: „Ak si človek, podnik alebo investícia len ťažko razia cestu, jedna alebo viac z ôsmich integrít trojuholníka M-I chýba alebo je nefunkčná.“ Preto je múdre ak prv, ako začnete do čohokoľvek investovať alebo založíte vlastný podnik, zhodnotíte celý trojuholník M-I a položíte si otázku, či vaše investície alebo podnik majú silný trojuholník M-I.

Ak si plánujete založiť vlastný podnik alebo sa chcete dozvedieť viac o trojuholníku M-I, prečítajte si moju knihu Ako podnikat úspešne.

Dnešný svet potrebuje viac podnikateľov, ktorí by vedeli, ako postaviť silný trojuholník M-I. Ak vychováme viac úspešných

podnikateľov, vytvoríme viac pracovných príležitostí pre ľudí, ktorí sa nachádzajú v kvadrantoch Z a S.

Vláda by teda mala namiesto vytvárania pracovných príležitostí vytvárať skôr viac šikovných podnikateľov. To nás vedie k finančnej lekcii číslo 7.

## *7. Umenie vybrať si dobrých ľudí*

Bohatý otec často hovoril: „Spôsob, ako si nájsť dobrého partnera, je poznať zlého partnera.“

Počas svojej podnikateľskej kariéry som mal nielen skvelých partnerov, ale aj tých zlých. Ako hovoril bohatý otec, poznať dobrého partnera znamená zakúsiť bolesť spojenú so zlým partnerom. Skutočne, čo sa zlých partnerov týka, poznal som i hlbokú bolesť.

Či je váš partner dobrý alebo zlý, spoznáte iba vtedy, ak nastane nejaká zlá situácia. Ja som našťastie vždy za každého zlého partnera získal jedného výborného. Napríklad Kena McElroya, môjho skutočného partnera na nehnuteľnosti, som spoznal pri jednej strašnej investícii so zlým partnerom. Po tomto nevydarenom obchode sme spolu s Kenom zarobili milióny. Ken je jedným z najlepších partnerov, akých spolu s Kim máme.

Od Kena som získal jedno dôležité poučenie o tom, že každý veľký investičný podnik, do ktorého sa chystám, má tri časti. Sú to:

1. Partneri
2. Financovanie
3. Manažment

To platí pre akúkoľvek investíciu či akýkoľvek podnik. Len čo investujete peniaze, stávate sa partnerom v danom investičnom podniku, hoci tam nepoznáte nikoho, kto sa na akcii podieľa. Ak napríklad investujete do otvoreného fondu, stávate sa majetkovým partnerom tohto fondu. Prvým dôležitým krokom pri investovaní je správny výber partnera, ktorému zveríte svoje peniaze.

Ako hovoril môj bohatý otec: „Nemôžete uzatvoriť dobrý obchod so zlým partnerom.“ Váš ďalší krok sa podľa Kena týka financovania, teda toho, ako dobre je investícia štruktúrovaná a aká je vaša nádej na finančný úspech.

Uvediem vám štyri dôvody, pre ktoré nikdy nechcem byť partnerom otvoreného fondu.

1. Finančná štruktúra otvorených fondov sa porovnáva s prínosom spoločnosti spravujúcej otvorený fond, nie s vaším prínosom ako podielového partnera.
2. Náklady otvorených fondov sú príliš vysoké a nikdy sa celkom nezverejňujú. Ja ako investor vkladám 100% peňazí, beriem na seba stopercentné riziko, zatiaľ čo otvorený fond poberá 80% odmeny. Čo sa týka financovania to teda nie je dobrý partner.
3. Ak investujem do nehnuteľností, využívam v čo najväčšej miere peniaze banky, čo znamená, že pri investovaní do nehnuteľností získavam vyššiu výnosnosť než pri otvorených fondoch.
4. Pri otvorených fondoch môžem prísť o peniaze a napriek tomu musím zaplatiť dane z kapitálových ziskov a z peňazí, ktoré som nezískal. To rozhodne nie je spravodlivé.

Kenov tretí krok smerom k dobrému obchodu je manažment. Dobrý partner musí byť dobrým manažérom. Nesprávne riadený podnik alebo nehnuteľnosť znamenajú investíciu, ktorá nemá maximálnu investičnú výnosnosť a môže skončiť krachom. Množstvo malých podnikov a nehnuteľností nemá správny manažment, a preto končí neúspechom.

Dnes som schopný väčšinu svojich investícií okamžite zanalyzovať tak, že si položím jednoduché otázky: Kto sú tí investiční partneri a chcem byť ich partnerom? Aká je finančná štruktúra - je priaznivá? Aký schopný je manažment? Ak dostanem uspokojivú odpoveď na tieto otázky, potom sa možno začnem o danú investíciu zaujímať.

To nás privádza k finančnej lekcii číslo 8.

## 8. Vedieť, aké aktíva sú pre vás najlepšie

Existujú štyri základné typy aktív, do ktorých sa investuje.

<i>Aktíva</i>	<i>Pasíva</i>
Podnik Nehnutel'nosti Papierové aktíva Komodity	

### PODNIKY

**Výhody:** Podnik je jedným z najsilnejších aktív, ktoré môžete vlastniť, pretože prináša daňové úľavy, pomocou leveridže umožňuje, aby vám ľudia zvyšovali peňažný tok, a navyše máte kontrolu nad vlastnými operáciami. Najbohatší ľudia na svete budujú podniky. Napríklad Steve Jobs, zakladateľ firmy Apple; Thomas Edison, zakladateľ General Electrics alebo Sergey Brin, zakladateľ Googlu.

**Nevýhody:** Podniky sú náročné z ľudského hľadiska. Tým mám na mysli, že musíte riadiť zamestnancov, venovať sa klientom a zákazníkom. Šikovnosť pracovať s ľuďmi a umenie viesť ich je pre úspešný podnik rovnako nevyhnutné ako talentovaní ľudia, ktorí vedú pracovať ako tím. Podľa môjho názoru je podnik zo všetkých štyroch typov aktív najnáročnejší na finančnú inteli-genciu a skúsenosti.

### NEHNUTEENOSTI

**Výhody:** Nehnutel'nosť môže dosiahnuť vysokú výnosnosť vďaka využitiu peňazí banky na dosiahnutie leveridže pomocou

financovania investorov a peňazí druhých ľudí, ďalej vďaka daňovým výhodám v podobe odpisov a vďaka tomu, že prináša stabilný peňažný tok, a to všetko za predpokladu, že aktíva sú dobre spravované.

**Nevýhody:** Nehnuteľnosť je aktívum náročné na riadenie, nie je likvidná a pokiaľ je zle riadená, môžete prísť o všetky peniaze. Nehnuteľnosť tak po podniku vyžaduje druhú najvyššiu úroveň finančnej inteligencie. Mnohým ľuďom chýba na investovanie do nehnuteľností patričné finančné IQ. Preto veľa ľudí uprednostňuje investovanie do nehnuteľností prostredníctvom realitných otvorených podielových fondov.

## **PAPIEROVÉ AKTÍVA: AKCIE, DLHOPISY, VKLADY A OTVORENÉ FONDY**

**Výhody:** Papierové aktíva majú tú výhodu, že sa do nich dá ľahko investovať. Okrem toho sú z hľadiska likvidity stupňovateľné, čo znamená, že investori môžu začať v malom nákupe iba niekoľkých akcií, takže vstup do papierových investícií vyžaduje menej peňazí ako ostatné typy investícií.

**Nevýhody:** Veľkou nevýhodou papierových aktív je, že sú veľmi likvidné, čo znamená, že sa ľahko predávajú. Problém likvidných investícií je v tom, že v okamihu, keď peňažný tok začne plynúť z trhu, človek veľmi jednoduchým spôsobom príde o peniaze, pokiaľ sám rýchlo nepredá. Papierové aktíva si vyžadujú neustály monitoring. Keďže väčšina investorov má nízke finančné vzdelanie, investuje do papierových aktív.

## **KOMODITY: ZLATO, STRIEBRO, ROPA ATĎ.**

**Výhody:** Komodity sú dobrý nárazník alebo ochrana proti inflácii - čo je dôležité v prípade, keď vláda tlačí veľa peňazí, ako to robí v terajšej situácii. Slúžia ako nárazník proti inflácii preto, lebo sú hmotné aktíva a nakupujú sa za menu. Ak sa zvýšia menové zdroje, dochádza k tomu, že za väčšie množstvo dolárov je možné



kúpiť rovnaké množstvo tovaru. To spôsobuje vzostup ceny komodít, čiže ich infláciu. Dobrým príkladom je ropa, zlato a striebro, hodnota ktorých je dnes oveľa vyššia ako pred niekoľkými rokmi práve v dôsledku toho, že Fed tlačí množstvo peňazí.

**Nevýhody:** Keďže komodity sú fyzické aktíva, musíte sa uistiť, že sú dobre uschované a dobre zaistené.

Len čo sa rozhodnete, ktorý typ aktív je pre vás najlepší a najviac vás zaujíma, odporúčam vám, aby ste túto triedu aktív začali dobre študovať a aby ste do nej najprv investovali svoj čas, kým do nej začnete investovať peniaze. Hovorím to preto, lebo bohatstvo neprináša aktívum ako také. O peniaze môžete prísť v akejkoľvek triede aktív. Bohatstvo prinášajú vaše vedomosti o aktívach. Nikdy nezabúdajte na to, že vašim najväčším aktívom je vaša myseľ.

Každá trieda aktív používa iný jazyk. Investori do nehnuteľností napríklad často používajú výraz miera kapitalizácie alebo čistý prevádzkový zisk, zatiaľ čo akcioví investori používajú výraz cenovo-výnosový koeficient P/E alebo napríklad EBITA (zisk pred započítaním úrokov, daní a amortizáciou aktív). Každá trieda aktív hovorí svojim jazykom. Investori do ropy napríklad nepoužívajú výrazy ako investori do zlata. Čím viac výrazov pochopíte, tým väčší zisk môžete dosiahnuť, a tým menej budete riskovať.

Svoju hru CASHFLOW som vytvoril so zámerom naučiť vás jazyk účtovníctva a investovania do rôznych aktív. Pre ľudí, ktorí sa rozhodli investovať do určitej triedy aktív, organizujem pokročilé kurzy a tréningové programy.

To nás privádza k finančnej lekcii číslo 9, ktorá sa týka zamerania a diverzifikácie.

## 9. Vedieť, kedy sa zamerať a kedy diverzifikovať

Väčšina ľudí odporúča diverzifikáciu ako ochranu proti neistote trhu. Warren Buffett však vo svojej knihe *The Tao of Warren Buffett* hovorí, že „diverzifikácia je ochrana proti nevedomosti. Pre toho, kto vie, čo robí, nedáva príliš zmysel.“

Iste ste si všimli, že väčšina ľudí diverzifikuje do otvorených fondov. Problém s diverzifikovaným portfóliom otvorených fondov je v tom, že v skutočnosti nie ste diverzifikovaní, pretože otvorené fondy sa pohybujú na akciovom trhu, teda iba v triede papierových aktív.

Skutočná diverzifikácia vyžaduje investovanie do všetkých štyroch tried aktív, nie iba do rôznych typov jednej triedy aktív. Vo vyššie uvedenej bilančnej súvahe nájdete všetky štyri aktíva: podniky, nehnuteľnosti, papierové aktíva aj komodity. Ja sám som v mnohých ohľadoch diverzifikovaný, ale v mnohých ohľadoch zároveň nie som, pretože sa v každej triede aktív zameriavam iba na veľké investície.

Akronym anglického slova FOCUS (Follow One Course Until Successful) je riadiť sa jedným smerom až k úspechu. Pokiaľ sa chcete stať úspešní na strane M a I, je dôležité sa zamerať. Vyberte si triedu, v ktorej chcete byť dobrí, a uberajte sa týmto jedným smerom, kým nedosiahnete úspech. Ak vás napríklad zaujímajú nehnuteľnosti, študujte, podnikajte praktické kroky, začnite v malom a zamerajte sa, kým nedosiahnete stály prísun peňažného toku na svoj bankový účet. Len čo si budete istí, že vám vaše malé obchody stále vynášajú, presuňte sa opatrne k väčším obchodom a zotrvaťte vo svojom zameraní, až kým si nebudete istí, že vám z nich opäť plynie hotovosť.

Nikdy som nežil pod úroveň svojich možností. Nesnažil som sa šetriť peniaze, ale zameriaval som sa na zvýšenie svojich aktív. Spolu so ženou si každoročne stanovujeme investičné ciele na nadchádzajúci rok. Zameriavame sa na zvyšovanie peňažného toku z našich aktív, takže sa nám z týchto aktív zvyšuje príjem. V roku 1989 Kim prvýkrát investovala do dvojizbového domčeka s jednou kúpeľňou v Portlande v Oregone. Dnes vlastní 1400 investičných nehnuteľností. Budúci rok plánuje pridať ďalších 500. Môj plán je pridať do našej kolónky aktív ďalšie tri ropné vrty. Svoje aktíva chceme takisto zvýšiť tým, že rozšírime svoj podnik predajom koncesie Bohatého otca ľuďom, ktorí chcú vlastniť svoj podnik. Koncesia Bohatého otca vyjde človeka v priemere na 35 000 dolárov

a počas dvoch rokov má možnosť, ak sa riadi našimi tréningovými programami, zarobiť si 100 000 až 200 000 dolárov ročne. To je vysoká výnosnosť investície.

V roku 1966 som začal študovať komodity, najmä ropu. V tom čase som sa plavil pre kalifornskú spoločnosť Standard Oil. V roku 1972 som sa začal zaoberať zlatom. Vtedy som lietal ako pilot vo Vietname. V roku 1973, po návrate z vojny, som sa začal zameriavať na nehnuteľnosti. Pred investovaním do nehnuteľností som investoval peniaze do vzdelávacieho programu o nehnuteľnostiach, a potom som začal zarábať milióny. Dôležitejšie ako peniaze však bolo, že mi kurz dal slobodu a finančnú stabilitu aj v súčasných ekonomických podmienkach. V roku 1974 som sa začal zameriavať na podnikanie a po odchode z námornej jednotky som začal pracovať vo firme Xerox, kde som sa učil predávať. V roku 1982 som začal študovať akciový a opčný trh. Dnes som vlastníkom všetkých štyroch tried aktív, takže som diverzifikovaný, nikdy však nestrácam zameranie.

To nás privádza k lekcii číslo 10.

## ***10. Minimalizujte riziko***

Budovanie podniku a investovanie nemusí byť nevyhnutne riskantné. Riskantné je ostať bez finančného vzdelania. Prvým a najlepším krokom k minimalizácii rizika je teda vzdelanie. Ak som sa chcel napríklad naučiť lietať, zapísal som sa do kurzu lietania. Keby som jednoducho nasadol do lietadla a vzlietol, pravdepodobne by som havaroval a zomrel.

Druhým krokom je zaistenie vašich investícií. Profesionálni investori investujú s poistením. Väčšina z nás by nevyšla autom z domu bez poistenia. A napriek tomu väčšina ľudí investuje bez poistenia. To je veľmi riskantné.

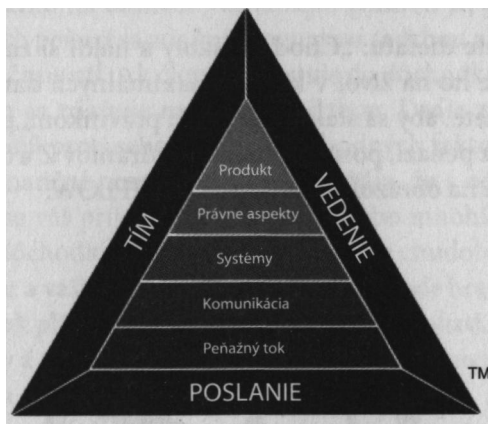
Ak napríklad investujem do akciového trhu, môžem si kúpiť poistenie tak, že získam opciu. Povedzme, že nakúpim akcie za 10 dolárov. Môžem si takisto kúpiť opciu s právom predaja za jeden dolár, aby som dostal zaplatených 9 dolárov v prípade, že cena akcií

padne. Ak padne cena akcií na 5 dolárov, táto opcia funguje ako poistenie a za akciu v hodnote 5 dolárov mi vyplatia 9 dolárov. To je iba jeden z mnohých spôsobov, ako profesionálni investori využívajú rôzne formy poistenia na akciovom trhu.

Svoje investície do nehnuteľností mám poistené proti stratám pre požiar, záplavy a iné prírodné katastrofy. Ďalšou výhodou vlastníctva nehnuteľností je, že nájom, ktorý mi platia moji nájomníci, mi pokrýva náklady na poistenie. Ak nehnuteľnosť zhorí, neprichádzam o peniaze, pretože mi straty uhradí poisťovňa.

Diverzifikácia na akciovom trhu neuchránila investorov pred pádom trhu v roku 2007. Dôvodom bolo, že väčšina investorov nemala poistenie a okrem toho stopercentné investovanie iba do akciového trhu ešte neznamená, že ide o skutočnú diverzifikáciu.

Ak sa opäť pozriete na trojuholník M-I, uvidíte ďalšie spôsoby, ktorými minimalizujem svoje riziká.



Všimnite si, že jednou z ôsmich integrít sú právne aspekty. K minimalizácii rizika je nevyhnutné, aby ste vo svojom tíme mali právnik. Dobrá právna rada je vždy neoceniteľná. Právne rady vám umožňujú vyhnúť sa kolíznym situáciám, čo je vždy lacnejšie než právne rady, za ktoré musíte zaplatiť v prípade ťažkostí.

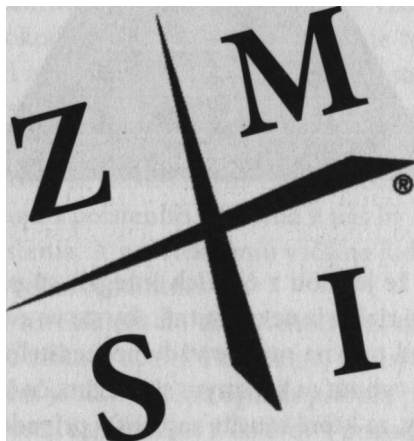
Kedykoľvek navrhujem nejaký produkt, chcem tento produkt aj celý podnik ochrániť pred zlodejmi a pirátmi. Využívam na to služby právneho zástupcu, ktorý zabezpečí patentovanie, obchodnú značku a autorské práva na moje produkty. Tým, že mám na svoje dielo patent, obchodnú značku či autorské právo, mením tieto deriváty svojich produktov na aktíva. Ak napríklad napíšem knihu, právne ju ošetrím a predám licenciu na vytlačenie tejto knihy nejakému vydavateľstvu. V čase, kedy píšem túto knihu, predávam 40 až 50 licencií rôznym vydavateľstvám v rôznych krajinách. Moje produkty by nemali žiadnu hodnotu, keby neboli chránené a legálne premenené na aktíva.

Chcem zdôrazniť, že finančne nevzdelaní ľudia investujú bez poistenia a rátajú s tým, že ich ochráni diverzifikácia. To vedie k najvyššiemu riziku, riziku straty peňazí prostredníctvom daní.

### *11. Vedieť, ako minimalizovať dane*

Ak poviete dieťaťu: „Choď do školy a nájdi si zamestnanie,“ odsudzujete ho na život v krajine maximálnych daní. Podobne, ak mu poviete, aby sa stalo lekárom či právnikom, pretože bude zarábať veľa peňazí, posielate ho do kvadrantov Z a S.

Pozrite sa na obrázok kvadrantu CASHFLOW.



Ľudia pracujúci v kvadrantoch Z a S platia najvyššie dane.

Tí, ktorí pracujú v kvadrantoch M a I, platia najnižšie dane a niekedy dokonca žiadne, hoci zarábajú milióny dolárov. Je to preto, lebo kvadranty M a I produkujú väčšinu bohatstva, ktorú národ potrebuje, a preto sú odmeňovaní za tvorbu pracovných príležitostí a budovanie domov a kancelárií, ktoré si potom ľudia a podniky prenajímajú.

Existujú tri základné typy príjmov:

**Pracovný príjem** - najviac zdanený

**Príjem z portfóliá** - stredne zdanený

**Pasívny príjem** - najnižšie zdanený

**Pracovný príjem:** Ľudia, ktorí si zarábajú na živobytie ako zamestnanci alebo samostatne zárobkovo činné osoby a poberajú za to plat, majú najvyššie zdanené príjmy. Čím viac zarábajú, tým väčšie percento na daniach odvádzajú. Ironiou je, že ich úroky z usparených peňazí sa zdaňujú rovnakou sadzbou ako príjmy zo zárobkovej činnosti. Ak človek investuje do dôchodkového plánu, i tento plán sa zdaňuje rovnakou sadzbou. Ľudia z kvadrantov Z a S tak majú proti sebe najviac nevýhodných faktorov.

Mnohí finanční poradcovia vám povedia, že s odchodom do dôchodku sa váš príjem zníži. To preto, lebo mnohí ľudia si plánujú, že v dôchodku budú chudobní. Ak ste chudobní, zdanenie vašich úspor a vášho dôchodku už pre vás nebude hrať takú úlohu. Pokiaľ si však plánujete, že v dôchodku budete bohatí, potom budú vaše úspory a peniaze z dôchodkového plánu zdanené najvyššou sadzbou - a to nie je finančne inteligentné.

**Príjem z portfóliá:** Do príjmu z portfóliá investuje množstvo ľudí. Príjmy z portfóliá sú obvykle príjmy z kapitálových výnosov vyplývajúcich z nákupu za nízke ceny a predaja za vyššie ceny. Je takmer isté, že prezident Obama zvýši dane z kapitálových výnosov. V súčasnosti je maximálna daň z kapitálových výnosov 28%. Ktovie, kam sa až vyšplhajú dane investorov, ktorí investujú kvôli kapitálovým ziskom.

Poznámka na okraj - ľudia, ktorí kupujú a predávajú akcie, a tí, ktorí špekulujú s domami, budia dojem, že investujú pre kapitálové zisky, ale často platia dane na úrovni zvyčajných pracovných príjmov, pretože vo väčšine prípadov nepodržia aktívum viac než jeden rok. Pracujú totiž v kvadrante S, nie v kvadrante I. Brať na seba všetko investičné riziko, nakupovať za nízku cenu v nádeji, že sa mi podarí predať za vysokú cenu, a potom platiť najvyššie percento na daniach nie je známkou finančnej inteligencie. Poradte sa so svojim daňovým účtovníkom a zistite, v ktorom kvadrante investujete.

**Pasívny príjem:** Peňažný tok z aktív, akými sú napríklad moje nájomné domy sa zdaňuje ako pasívny príjem, teda najnižšou sadzbou.

Okrem čistého pasívneho príjmu majú investori do nehnuteľností ďalšie formy peňažného toku, ktoré im môžu vyrovnať daňové zaťaženie: ocenenie, umorenie a odpisy, ktoré môžu predstavovať nezdanené príjmy (fantómový peňažný tok). Ja milujem fantómový peňažný tok.

Kým do týchto peňažných tokov začnete investovať, poradte sa s daňovým účtovníkom.

## *12. Rozdiel medzi dlhom a kredibilitou*

Ako mnohí z vás viete, existuje dobrý dlh a zlý dlh. Vlastniť dom je zlá forma dlhu, pretože vám to odvádza peniaze z vášho vrecka. Oproti tomu vlastniť nehnuteľnosť, ktorú prenajímate, je dobrý dlh, pretože vám do vrecka privádza peniaze. Mesačne vám z nej plyní príjem pokrývajúci vaše náklady, vrátane hypotekárnych splátok.

Dobrý dlh sú nezdanené peniaze. Keďže ide o požičané peniaze, nemusíte za ich použitie platiť dane. Ak napríklad zaplatím zálohu na nájomnú nehnuteľnosť 20 000 dolárov, a zároveň si požičiam 80 000 dolárov, vo väčšine prípadov je týchto 20 000 dolárov mojimi peniazmi po zdanení a 80 000 dolárov je nezdaniteľných. Kľúč na využívanie dlhu spočíva v znalosti, ako si múdro požičať a ako

splácať. Vedieť, ako si šikovne požičať, a zároveň získať niekoho iného, napríklad nájomníkov alebo váš podnik, ktorí za vás budú splácať, je vaša splátková schopnosť, čiže kredibilita. Čím vyššia je vaša kredibilita, dôveryhodnosť, tým vyšší dlh môžete využiť na zbohatnutie - bez toho, aby ste museli platiť dane. Kľúčovú úlohu tu opäť zohráva vaše finančné vzdelanie a skutočná životná skúsenosť.

Dokonca i počas dnešnej finančnej krízy banky stále požičiavajú milióny dolárov investorom, ktorí sú dôveryhodní. Existuje päť dôvodov, prečo banky stále požičiavajú investorom s vysokou kredibilitou, akým som napríklad ja.

- 1. Investujeme do nájomných domov B triedy.** V podnikaní s obytnými budovami sa rozlišujú budovy triedy A, B a C. Trieda A sú luxusné nájomné domy, ktoré v súčasnosti trpia, pretože si ich ľudia nemôžu dovoliť a sťahujú sa z nich preč. Trieda C slúži pre ľudí s nízkym príjmom. Nájomné domy triedy B sa prenajímajú príslušníkom pracujúcej triedy. Moja spoločnosť poskytuje bezpečné a čisté byty za rozumné ceny. Dokonca i za súčasnej finančnej krízy máme naše domy stále plné a plynie nám z nich neustály príjem. Banky nám požičiavajú, pretože máme neprestajný tok hotovosti.
- 2. Kupujeme v oblastiach, kde je dostatok pracovných miest.** Skutočná hodnota nehnuteľnosti sa odvodzuje od množstva pracovných príležitostí v danej oblasti. Vlastníme bytové domy v Texase a Oklahome, kde sa nachádzajú pracovné príležitosti v ropnom priemysle. Nevlastníme nič v Detroite, kde pracovné miesta nie sú a kde hodnota nehnuteľností klesá.
- 3. Vlastníme nehnuteľnosti tam, kde sú prirodzené alebo vládou stanovené obmedzenia.** Vlastníme byty napríklad tam, kde sú stanovené hranice, za ktoré sa mesto už nesmie rozšíriť. Nehnuteľnosti tam potom majú vyššiu hodnotu, pretože stanovená hranica znamená obmedzenú ponuku. Tiež vlastníme nehnuteľnosti, hranica ktorých je obmedzená



napríklad riekou, čo je prírodné obmedzenie znemožňujúce ďalší rast.

4. **Roky sa pohybujeme v tej istej oblasti podnikania a máme slušnú povesť.** To nám dáva kredibilitu dobrých podnikateľov i v čase zlých trhov. Získavam veľké zákazky, pretože nám banky dôverujú a posielajú nám dohody o obchodoch, ktoré iní investori nie sú schopní financovať.
5. **Držíme sa toho, čo poznáme.** Ako viete, existuje množstvo rôznych typov nehnuteľností. My neinvestujeme do kancelárskych budov ani nákupných centier. V tejto oblasti podnikania sa nepohybujeme - a to aj napriek tomu, že klesajúce ceny lákajú na to, aby sme sa týmto obchodom začali venovať.

Ak ste čítali knihu *Bohatý otec, chudobný otec*, možno si spomeniete na príbeh o Rayovi Krocovi, zakladateľovi McDonalda. V príbehu uvádzam, ako sa Ray pýta: „S čím podniká McDonald?“ Potom ako väčšina ľudí odpovie, že s hamburgermi, Ray Kroc na to povie: „Môj podnik pracuje na nehnuteľnostiach.“ McDonald využíva podnik na rýchle občerstvenie na nákup nehnuteľností. Ja na nákup nehnuteľností využívam podnikanie s bytmi. Kredibilitu nám dáva naša znalosť toho, v akej oblasti podnikáme a či v nej sme dobrí. A kredibilita nám umožňuje prístup k dobrému, nezdanenému dlhu - aj v čase obmedzených úverov.

### 13. Vedieť, ako využívať deriváty

Warren Buffett hovoril o finančných derivátoch ako o zbraniach hromadného finančného ničenia. Táto finančná kríza je z veľkej časti zapríčinená finančnými derivátmi ako CDO obligácie (zaručené dlhové obligácie) a ceniny podložené hypotékou (MBS). Jednoducho povedané, to sú deriváty dlhu maskované v balíčkoch s ratingom AAA od spoločností Moody's a S&P, predávané ako aktíva. Všetko bolo v poriadku, kým si menej bonitní vlastníci domov mohli dovoliť splácať dlh za svoje domy, predražené v dôsledku

Bublina vytvorenej realitným trhom. Konštrukcia dlhu sa však začala rozpadáť a milióny ľudí na svete pripravila o majetok.

Finančné deriváty sú však tiež nástrojom mohutnej finančnej tvorby. V roku 1996 sme spoločne s Kim založili podnik Bohatý otec ako derivát našej mysle. Takisto sme vytvorili hry CASHFLOW a napísali knihy ako Bohatý otec, chudobný otec a túto knihu - čiže opäť deriváty našej mysle. Keď vytvárame a predávame hry a knihy, správame sa ako Federálny rezervný systém a tvoríme peniaze zo vzduchu. V súčasnosti pracujeme na predaji koncesných práv spoločnosti Bohatý otec, čo je ďalší derivát našej mysle. V oblasti nehnuteľností často získavame nezdanené peniaze tak, že refinancujeme hypotéky, čo je ďalší derivát, a využívame nájom od našich nájomníkov na splatenie hypotéky. Na akciovom trhu často predávam deriváty svojich akcií - napríklad opcie na kúpu - a získané peniaze za nič nie sú nič iné, ako deriváty mojich akcií a mojej mysle.

Vždy majte na pamäti: vaším najväčším aktívom je vaša myseľ. S patričným finančným vzdelaním si i vy môžete vytvoriť vlastné deriváty hromadnej finančnej tvorby.

#### 14. Vedieť, ako dochádza ku krádeži vášho majetku

Ak sa pozriete na osobný finančný výkaz, uvidíte, prečo ľudia v kvadrantoch Z a S finančne zápasia s ťažkosťami.

<b>Prijmy</b>
<b>Výdavky</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dane</li> <li>2. Dlh</li> <li>3. Inflácia</li> <li>4. Penzijný plán</li> </ol>

<b>Aktíva</b>	<b>Pasíva</b>

Všetky tieto výdavky idú priamo do vreciek tých, ktorí riadia kvadranty M a I. Tí na strane M a I môžu legálne získať milióny dolárov bez toho, aby platili dane, využívať dlh na zvýšenie majetku, profitovať na inflácii, a tak nepotrebujú dôchodkový plán plný riskantných papierových aktív, ako sú akcie, dlhopisy, otvorené podielové fondy a vklady.

Najväčší rozdiel medzi týmito dvomi kvadrantmi je v tom, že v kvadrantoch Z a S sa pracuje za peniaze, zatiaľ čo v kvadrantoch M a I sa pracuje pre vytváranie aktív, ktoré nesú peňažný tok.

Pre podrobnejšie vysvetlenie toho, ako ste okrádaní a prečo ľudia finančne zápasia, môžete navštíviť webovú stránku [www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich](http://www.richdad.com/conspiracy-of-the-rich) a pozrieť si moje video nazvané „Každodenná hotovostná lúpež“.

## 15. Vedieť ako robiť chyby

Všetci vieme, že nie je možné naučiť sa niečo bez toho, aby človek neurobil chyby. Tiež vieme, že niečo robiť často znamená aj robiť chyby. Dieťa sa nemôže naučiť chodiť, ak ho budete trestať za to, že padá. Nemôžete sa naučiť plávať, ak sa neponoríte do vody. Lietať sa nenaučíte tak, že si budete o lietaní iba čítať alebo o ňom počúvať prednášky. Náš školský systém nás však napriek tomu učí čítaním, prednáškami a trestaním tých, ktorí robia chyby.

Schéma učebného procesu, nazývané aj kužeľ učenia, vysvetľuje tie najlepšie spôsoby učenia. Čítanie je celkom v dolnej časti kužeľa s 10% mierou zapamätania si. Po ňom nasleduje vypočutý výklad, čiže počúvanie prednášok, s 20%.

Ak sa pozriete na položku simulácia reálnych skúseností, vidíte, že tu máme už 90% mieru našej schopnosti pamätať si a že sa považuje hneď po robení skutočných vecí (činnosti v realite) za druhú najlepšiu vec.

Hlavným dôvodom, prečo sú simulácie a hry taký mocný učebný nástroj, je, že umožňujú študentom robiť chyby a poučiť sa z nich. Na leteckej škole sme strávili hodiny na letových simulátoroch. Bol to nielen lacnejší, ale tiež bezpečnejší spôsob

Schéma učebného procesu		
Naša pamäť po 2 týždňoch		Charakter zaangažovanosti
90% toho, čo hovoríme a robíme	činnosti v realite	aktívny
	stimulácia reálnych skúseností	
70% toho, čo hovoríme	aktívna názorná prezentácia	2
	prednáška	
50% toho, čo počujeme a vidíme	účasť na diskusiách	pasívny
	vidíme realizáciu priamo na mieste	
	pasívne sledovanie predvádzaného sledovania ukážok a sledovanie predvádzaného	
	sledovanie filmu	
30% toho, čo vidíme	prezeranie obrázkov	3
20% toho, čo počujeme	počúvanie výkladu	
10% toho, čo čítame	čítanie	4

OdDalea. Prevzaté z *Audio-Visual Methods in Teaching*, 1E © 1969 Wadsworth, súčasť Cengage Learning, Inc. Použitie so súhlasom, [www.cengage.com/permissions](http://www.cengage.com/permissions)

učenia. Pri tréningových letových hodinách som sa dopustil množstva chýb, a keďže som sa z nich mohol poučiť, stal sa zo mňa dobrý pilot.

Keďže som ako dieťa trávil hodiny hraním hry Monopoly a pochopil som moc peňažného toku z aktív, akými boli zelené domy a červené hotely, nebál som sa neskôr v dospelosti začať pôsobiť v kvadrantoch M a I. Hru CASHFLOW sme s manželkou vytvorili ako simuláciu skutočného investovania. Je to vynikajúci spôsob ako robiť chyby, poučiť sa z nich a pripraviť sa na reálny život. Každý z nás pozná ľudí, ktorí sa boja investovať, aby neurobili chybu a neprišli o peniaze. Začnite hrať CASHFLOW - tam sa môžete dopustiť chýb a prísť o peniaze, pretože to sú iba papierové peniaze. Ešte dôležitejšie však je, že čím viac chýb urobíte, tým múdrejší budete.

### *Velká chyba vo finančnom vzdelávaní*

Najväčšia chyba nášho dnešného finančného vzdelávania je, že školy pozývajú bankárov a finančných poradcov, aby učili malé

deti o peniazoch. Ako môžeme očakávať, že sa skončí finančná kríza, keď zamestnanci tej istej organizácie, ktorá dnešnú krízu spôsobila, učia naše deti?

To nie je finančné vzdelávanie. To je finančné vydieranie. Tu sa začína krádež hotovosti.

Ak povedieme ľuďom k tomu, aby videli svet cez optiku kvadrantov M a I z hry CASHFLOW, navždy im to zmení život. Objavia úplne nový svet finančného blahobytu a finančných možností.

Nedávno som stretol jedného pána, ktorý trávil väčšinu života v kvadrante Z ako vodič kamiónu. Pracoval za slušný plat dlhé hodiny, a napriek tomu sa nikdy necítil finančne zabezpečený. Keď sa zvýšili ceny ropy, doba sa zhoršila, jeho spoločnosť začal prepúšťať a on prišiel o prácu. V tom okamihu sa pustil do finančného seba vzdelávania a začal si zvyšovať finančné IQ. Postupne si kúpil koncesiu v podniku v oblasti dopravného priemyslu, o ktorom už toho veľa vedel, a stal sa podnikateľom. Dnes je finančne slobodný.

Počas nášho rozhovoru mi povedal, že dovtedy, kým sa stal podnikateľom, sa na svet pozeral z miesta obmedzených možností, ku ktorému bol pripútaný dlhými hodinami práce, nízkym príjmom, vysokými daňami a rastúcimi nákladmi na jedlo a benzín, ktoré mu znižovali príjmy. Dnes vidí svet neobmedzených možností. Život sa mu navždy zmenil, pretože zmenil myšlienkové nastavenie, a preto dnes žije na strane kvadrantov M a I. Pokojne vtedy mohol požiadať o nezamestnaneckú podporu a začať si hľadať iné zamestnanie, namiesto toho sa však rozhodol zvýšiť si finančnú inteligenciu.

Pre mňa to je dokonalý príklad môjho presvedčenia, že dávať ľuďom peniaze ich problémy nevyrieši. Som presvedčený, že je čas prestať ľuďom dávať rybu. Nadišiel čas naučiť ich rybu uloviť a vybaviť ich silou na to, aby boli schopní vyriešiť svoje finančné problémy sami. Finančné vzdelanie je sila, ktorá môže zmeniť svet. Predpovedám, že tá krajina, ktorá pre svojich študentov zavedie dôkladné finančné vzdelávanie, či už sú bohatí alebo chudobní, sa stane svetovou finančnou veľmocou.

## ***Koniec a začiatok***

Dostali sme sa na koniec cesty skúmania sprisahania bohatých. Toto je koniec knihy, ale nemal by to byť koniec príbehu - vášho príbehu. V školách sa možno nikdy nebude učiť mojich 15 finančných lekcií, ale tí z vás, ktorí sú ochotní venovať čas a úsilie a zvýšiť si finančné IQ, sa ich môžu naučiť. Tie sa potom môžu odovzdávať z generácie na generáciu rovnakým spôsobom, ako ich bohatý otec odovzdal svojmu synovi a mne. Osvojte si ich a naučte svoje deti, aby podľa nich žili. Silu na to, aby ste sa vymanili zo sprisahania bohatých, máte vo svojich rukách, a tak si pre seba i svojich milovaných zariadte bohatý život.

Poslaním Bohatého otca je pozdvihnúť finančné postavenie ľudstva prostredníctvom kníh, hier, produktov, seminárov a pokročilých vzdelávacích a tréningových programov určených pre tých, ktorí chcú uspieť. Táto kniha sa šíri ako požiar po internete prostredníctvom konverzácií, blogov a rovnakým spôsobom sa po svete šíri aj odkaz Bohatého otca, posolstvo bohatého života a finančnej slobody. Postupne tak spoločne môžeme pozdvihnúť finančné blaho ľudstva. Spoločne môžeme šíriť posolstvo, že nové peniaze sú vedomosti a naša myseľ je naším najväčším, Bohom daným, aktívom.

Ďakujem vám za to, že ste súčasťou histórie a umožňujete úspech tejto knihy.

## *Na záver*

### *Ako sami seba okrádame*

Vymyl nám niekto finančne mozog? Som presvedčený, že áno. Hlavným dôvodom, prečo väčšina ľudí nie je schopných uvedomiť si každodennú krádež peňazí, ktorá sa odohráva všade okolo nás, je ten, že sme boli finančne naprogramovaní, že z nás urobili Pavlovove psy, aby sme sami seba pomocou vlastných slov okrádali. Bezmyšlienkovite opakujeme mantry, ktoré nás pripravujú o majetok.

Ako som už povedal, slová majú moc priniesť nám bohatstvo - alebo nás udržiavať v chudobe.

Naš školský systém ľudí dobre cvičí pre kvadranty Z a S. V období, keď sa formuje naša osobnosť, nás naša rodina a škola učia opakovať údajné finančné múdrosti, čo v skutočnosti sú však iba slová, ktoré nás učia, ako okrádať samých seba. Sú to mantry, ktoré sa nám vrývajú do vedomia, podmieňujú v nás predpoklad vedúci k pasívnej poddajnosti a k tomu, že odvádzame naše ťažko zarobené peniaze tým, ktorí sa pohybujú v kvadrantoch M a I. Bez pevného finančného vzdelania zotrývame vo väzení kvadrantov Z a S.

Naši vodcovia nás nijako nevedú k tomu, aby sme sa zmenili alebo hľadali spôsoby, ako sa vymaniť z kvadrantov Z a S a presunúť sa na stranu M a I. Namiesto toho nás nabádajú, aby sme žili pod úroveň svojich možností. Nechcú, aby sme si svoje možnosti rozširovali. A to v nás, podľa môjho názoru, zabíja ducha. To nie je spôsob, ako žiť.

## ***Krádež: slová, ktoré používame na okrádanie samých seba***

Ako už viete, tí, ktorí sa pohybujú v kvadrantoch Z a S, prichádzajú o majetok prostredníctvom daní, dlhov, inflácie a penzie. Nasledujú príklady slov, ktoré sú spojené s týmito silami a ktoré sú príčinou toho, že okrádame samých seba.

**Dane:** „**Chodte do školy a nájdite si dobrú prácu.**“ Tieto slová dokážu naprogramovať dieťa tak, aby sa neskôr stalo zamestnancom, ktorý potom platí najvyššie dane zo svojho príjmu. Ak poradíte dieťaťu, aby si na živobytie zarábalo tvrdou prácou, nevyhnutne ho posielate do najvyššieho daňového zaťaženia a odsudzujete ho, aby pracovalo pre najvyššie zdanený typ príjmu: pracovný príjem.

Tí, ktorí majú vzdelanie i svoju myseľ nastavené v kvadrantoch M a I, konajú podľa iných daňových pravidiel. Sú schopní zarobiť si viac peňazí a platiť nízke alebo dokonca žiadne dane. Ako sme si už povedali, osoby z kvadrantov M a I sú schopné zarábať milióny a neplatiť žiadne dane - legálne.

**Dlh:** „**Kúpte si dom. Váš dom je aktívum a vaša najväčšia investícia.**“ Radiť väčšine ľudí, aby investovali do domu, znamená viesť ich k tomu, aby išli do banky a zadĺžili sa. Dom je pasívum, lebo vám z vrecka iba odvádza peniaze. Veľmi často nie je ani vašou najväčšou investíciou; naopak, je to váš najväčší záväzok. Neprináša vám žiadne peniaze. Táto pravda je za súčasnej ekonomickej krízy taká zjavná, ako nikdy predtým.

Tí, ktorí operujú v kvadrantoch M a I, využívajú dlh na nákup výnosných aktív, ako napríklad nájomné domy - aktív, ktoré vám prinášajú do vrecka peniaze. Ľudia na strane M a I poznajú rozdiel medzi dobrým a zlým dlhom.

**Inflácia:** „**Šetrite si peniaze.**“ Ak človek ukladá peniaze do banky, zvyšuje tak infláciu, čo paradoxne vedie k znehodnoteniu jeho úspor. Banky môžu vďaka systému čiastočných rezerv vklady zobrať, mnohonásobne ich rozpožičiavať a z týchto pôžičiek si účtovať oveľa vyššie úroky, než dostáva vkladateľ zo svojich vkladov.



Inými slovami sa dá povedať, že vkladateľ si sám spôsobuje eróziu kúpnej sily. Čím viac sporí, tým viac rastie inflácia.

Určitý typ inflácie je lepšia ako deflácia, ktorá je veľmi ničivá a je ťažké ju zastaviť. Záchranne a stimulačné balíčky defláciu nezastavia. Vláda môže vytlačiť také množstvo peňazí, že to povedie k hyperinflácii a vkladatelia potom budú skutočne stratoví.

S každým uloženým dolárom dávate banke povolenie na tlačenie väčšieho množstva peňazí. Keď pochopíte tento koncept, zistíte, prečo tí, ktorí majú dobré finančné vzdelanie, majú nespravodlivú výhodu.

**Dôchodok: „Dlhodobu investujte do dobre diverzifikovaného portfólia akcií, dlhopisov a otvorených podielových fondov.“** Táto múdrosť prináša dlhodobé bohatstvo ľuďom z Wall Street. Kto by nechcel aby mu milióny ľudí z kvadrantov Z a S mesačne posielali šek? Ja sa pýtam: „Prečo by som mal mesačne posieľať svoje peniaze na Wall Street, keď viem, že si legálne môžem vytlačiť vlastné peniaze vďaka svojmu finančnému vzdelaniu a inteligencii?“

## Zhrnutie

Odstránením finančného vzdelania zo škôl sprisahanie odviedlo výbornú prácu, pretože dosiahlo to, že finančná krádež mohla prebiehať priamo v našich hlavách. Ak chcete zmeniť svoj život, zmeňte svoj slovník. Prijmite slovník a jazyk bohatého človeka. Vašou nespravodlivou výhodou bude vaše finančné vzdelanie.

Preto sú dnes... vedomosti novými peniazmi. Ďakujem vám, že ste si prečítali túto knihu.

# *Doslov*

1. júl 2009

## *Jedna poznámka na záver*

Keď som začínal písať knihu *Sprisahanie bohatých*, skutočne som nevedel, čo môžem očakávať. Proces interaktívneho písania knihy na internete bol pre mňa celkom nová idea, ale zároveň to bol nápad, ktorý ma nadchol. Keďže k ekonomickej kríze dochádzalo v reálnom čase a postihovala všetkých ľudí na celom svete, chcel som, aby sa aj dej tejto knihy odohrával v reálnom čase.

Vedel som, že keby som túto knihu napísal v tradičnom vydavateľskom formáte, boli by sme už príliš hlboko ponorení do ekonomickej krízy - alebo možno za ňou - takže by nikomu nepomohla. Často mi totiž trvá rok i viac, kým privediem nejakú knihu zo štádia nápadu do jej konečnej podoby na papieri. Pretože ekonomická situácia sa s každým mesiacom zhoršovala a ja som dostával od svojich čitateľov spätnú väzbu on-line, bolo mi jasné, že rozhodnutie uverejniť knihu na internete v interaktívnej podobe bolo správne.

Kedykoľvek som si sadol k písaniu ďalšej kapitoly, zároveň sa vo svete odohrávali udalosti mimoriadneho významu znamenajúce svetové zmeny... a ja som si v určitom zmysle pripadal, akoby som sa vrátil späť do čias vojny vo Vietname, kedy som lietal s helikoptérou ponad bojisko, všade okolo lietali guľky a vybuchovali bomby, zatiaľ čo ja som sa snažil sústrediť na svoju úlohu. Rovnako

ako vo Vietname, i pri písaní tejto knihy som mal v mysli jasné poslanie.

Moje mnohoročné skúsenosti mi ukázali, že ľudia sú hladní po ozajstnom finančnom vzdelaní, ktoré by bolo jednoducho vysvetliteľné a ľahko pochopiteľné. Takisto som vedel, že je tu veľa ľudí, ktorí majú strach, sú frustrovaní a cítia sa zrazení politikmi aj ekonomikou. Táto kniha odráža obe tieto skutočnosti a písal som ju s úmyslom podať priamočiare a jednoduché vysvetlenie pre finančné vzdelanie tak z hľadiska súčasnej ekonomiky, ako aj z hľadiska budúcnosti - a takisto som chcel dať priestor vám, čitateľom, aby ste mohli vysloviť svoje myšlienky a vyjadriť svoje obavy i úspechy.

Najväčším prekvapením však pre mňa bola kvalita spätnej väzby, ktorú som od vás čitateľov dostal a ktorá ma ohromila. Očakával som inteligentné a dobre premyslené náhľady, otázky a komentáre - no vaša spätná väzba bola mimoriadna a bola pre túto knihu nesmiernym obohatením. Nielen to, aj záber skúseností a pohľadov bol neuveriteľne široký, pretože sa do konverzácie zapojili čitatelia z celého sveta.

Výsledok je taký, že kniha Sprisahanie bohatých zaznamenala oveľa väčší úspech, aký som si bol vôbec schopný predstaviť. Pozrite sa aj vy na niekoľko údajov o neuveriteľnom prijatí, akého sa tejto knihe od vás dostalo:

- Predalo sa viac ako 35 miliónov kusov v 167 krajinách
- 1,2 milióna ľudí navštívilo webové stránky
- 90 000 čitateľov sa zaregistrovalo
- Dostal som cez 10 000 komentárov, otázok a názorov od čitateľov
- 2000 ľudí z celého sveta píšucich blogy pomáha odhaľovať sprisahanie

A dôvodom tohto úspechu ste vy.

Chcel by som teda využiť príležitosť a osobne sa vám poďakovať za účasť i za to, že ste sa stali súčasťou spoločenstva Bohatého

OĽa a priviedli dielo Sprisahanie bohatých k takému veľkému úspechu. Kniha, ktorú držíte v rukách, je tak vaša, ako aj moja. Vaše myšlienky, komentáre a otázky počas písania ovplyvňovali jej obsah. Mnohé z vašich komentárov sa priamo stali súčasťou tejto knihy.

Spoločne sme stvorili vydavateľskú históriu.

Spoločne sme odhalili sprisahanie bohatých.

Ďakujem vám,  
Robert T. Kiyosaki

# *Zvláštny bonus ku knihe Sprisahanie bohatých: Otázky a odpovede*

Nasledujúcich deväť otázok som úmyselne vybral spomedzi stoviek, ktoré mi boli položené na diskusnom fóre na webovej stránke Bohatého otca s dielom Sprisahanie bohatých. Rád by som odpovedal na všetky vaše výborné otázky, ale to by si vyžiadalo samostatnú knihu. Nazdávam sa, že nasledujúce otázky zastupujú väčšinu z nich. Ďakujem vám za vaše názory, komentáre i otázky. Nezabúdajte: nové peniaze sú vedomosti.

**Otázka:** Máte nejaký komentár k tomu, ako by to vyzeralo, keby sa objavila nejaká „medzinárodná super-mena," niečo ako tá, o ktorej uvažuje Rusko?

-isbarratt

**Odpoveď:** Ohľadom super-meny nemám žiaden komentár. Nech už máme dolár alebo inú formu rezervnej meny, základný problém ostáva rovnaký: tieto meny budú vždy nekrytými menami, ktoré je možné tlačiť len tak zo vzduchu. Nemajú žiadnu hodnotu. Je to iba vládou zmanipulovaný podvod určený na kradnutie vašich peňazí prostredníctvom inflácie. Podľa môjho názoru je stále vhodné držať ako aktíva zlato a striebro než akúkoľvek inú menu.

**Otázka:** Moja otázka znie, ako investovanie do zlata a/alebo striebra zapadá do plánu peňažného toku oproti kapitálovým ziskom? Kniha Sprisahanie bohatých mi objasnila, že som zišiel z cesty peňažného toku a musím prehodnotiť svoj smer.

Robí mi ťažkosti predstaviť si v kontexte vlastnej situácie, ako by zlato a striebro mohlo byť niečo iné ako len záchranná sieť na ochranu majetku. Dajú sa tiež použiť na vytváranie peňažného toku?

-Foresight2freedom

**Odpoveď:** V mojom prípade, kedykoľvek mám nadbytočnú hotovosť, neukladám ju na sporiteľný účet, ale ukladám si ju v zlate a striebre. Robím to preto, lebo zlato a striebro sa dajú použiť ako ochrana pred neistou monetárnou politikou, akou je práve tlačenie biliónov dolárov Federálnym rezervným systémom a ich pumpovanie do ekonomiky. Radšej ako mať prebytočné peniaze v dolároch a pozeráť sa na to, ako dolár s rastúcou infláciou stráca hodnotu, ukladám peniaze v zlate a striebre, lebo ich cena sa s infláciou zvyšuje. Takže zlato a striebro samy o sebe nevytvárajú peňažný tok, ale chránia ma pred peňažnými stratami v dôsledku inflácie. Tak, ako s akýmkoľvek iným aktívom, aj so zlatom a striebrom môžete prísť o peniaze, ak máte nízke finančné IQ. Nie je to zlato ani striebro, čo Vám prináša bohatstvo, ale to, čo o zlate a striebre viete.

**Otázka:** Nazdávate sa, že pri scenári hyperinflácie budú v investičnom portfóliu nájomné nehnuteľnosti užitočné?

-colbycl

**Odpoveď:** Do hry tu vstupujú aj iné faktory ako len hyperinflácia. Rovnako ako pri akomkoľvek inom obchode, aj tu si budete musieť najprv spraviť domácu úlohu a uistiť sa, že máte v poriadku všetky čísla. Napríklad - dostávate z nájomného dostatočnú peňažnú hotovosť, aby Vám to pokrylo výdavky a zaplatilo dlh? Sú v oblasti, kde plánujete nákup, ľudia a pracovné príležitosti?

Nehnutelnosť je dobrá iba vtedy, ak odpovede na tieto otázky sú pozitívne. Nezabúdajte, že bez ohľadu na stav ekonomiky vždy existujú dobré i zlé obchody s nehnuteľnosťami. Hlavná vec je peňažný tok.

**Otázka:** Rád by som sa spýtal na sprisahanie proti nášmu zdraviu a či o tom môžete niečo povedať.

-ovortron

**Odpoveď:** Nie som lekár, ani nemám špecializáciu v oblasti zdravotnej starostlivosti, ale mám podozrenie, že farmaceutický priemysel a zdravotné poisťovne a ich predstavitelia majú nemiernu moc nad naším zdravotným systémom a nad zdravotnou starostlivosťou, ktorá sa u nás ľuďom poskytuje. Ja osobne využívam okrem tradičnej medicíny techniky alternatívnej medicíny ako akupunktúra, naturopatia a chiropraxia. Takisto sa snažím znížiť príjem liekov. Aj v tomto prípade platí, že čím viac toho viete, tým lepšie ste vyzbrojení, aby ste mohli z hľadiska svojho zdravia a peňazí prijať dobré rozhodnutia. Chcem Vás povzbudiť, aby ste začali s osobným štúdiom danej témy.

**Otázka:** Moja otázka je o tom, ako začať. V knihe ste uviedli, že ešte predtým, ako Vás bohatý otec upozornil na dôležitosť investovať kvôli peňažnému toku, ste dosiahli určité kapitálové zisky. Väčšina z tých, ktorých poznám a ktorí si zarobili slušné peniaze investovaním, to dosiahla využitím kapitálových ziskov, nie peňažným tokom. Keďže peňažný tok je z dlhodobého hľadiska prospešný, aké máte odporúčanie pre niekoho, kto chce začať inteligentne a krátkodobo investovať s malým alebo žiadnym kapitálom?

-miguel41A

**Odpoveď:** Moja odpoveď na otázky ako táto je vždy rovnaká. Ako som veľaokrát zdôraznil v knihe Sprisahanie bohatých, vedomosti

sú nové peniaze. Najlepší spôsob, ako sa učiť, je prostredníctvom skúšania alebo simulovania. Dopustíte sa chýb, ale dôležité je poučiť sa z nich. Ak sa vám nechce na začiatku použiť skutočné peniaze, vynikajúci spôsob, ako sa naučiť analyzovať a dať dokopy obchody v simulovanom prostredí, kde sa môžete poučiť z vlastných chýb, je moja hra CASHFLOW. Tá Vás pripraví na reálny svet investícií. Povedal by som, že najdôležitejšie je vedieť, ako analyzovať a prezentovať dobrý obchod, než mať peniaze - peniaze z Vás bohatého neurobia; Vaše vedomosti áno. Čo sa týka dobrého obchodu, peniaze tu sú vždy k dispozícii od investorov a bánk.

**Otázka:** Mám 14-ročnú dcéru, ktorej sa v škole výborne darí. Čo jej mám odporučiť do dospelosti, aby sa nestala obeťou sprisahania? Už čítala aj Vaše knihy pre tínedžerov.

-madelugi

**Odpoveď:** Najlepší učitelia detí sú ich vlastní rodičia. Takže otázka v skutočnosti nie je, čo robí Vaše dieťa, ale čo robíte Vy, aby ste ho učili. Aj keď odovzdáte deťom dobré vedomosti, musia vidieť, že Vy ich používate v praxi. Váš vlastný príklad má na finančné vzdelanie Vašich detí obrovský vplyv. Dokonca som už počul aj o deťoch, ktoré majú 7 či 8 rokov a čítajú moje knihy a hrajú moju hru CASHFLOW. Týmto deťom sa nepochybne otvára príležitosť na svetlú finančnú budúcnosť, pretože získavajú finančné vzdelanie - a to je niečo, čo ich spolužiaci nedostávajú. Stolovú hru CASHFLOW som vytvoril preto, aby sa deti už od 6 rokov mohli učiť o peniazoch a investovaní.

**Otázka:** Čo si celkovo myslíte o politike životného poistenia? Mám dvoch finančných poradcov, ktorí ju presadzujú.

-rzele

**Odpoveď:** Neoblubujem investície do životného poistenia. Osobne sa domnievam, že to je okrádanie. Najmä preto, že Federálny



rezervný systém tlačí toľko peňazí. Inflácia vaše poistenie každoročne čoraz viac znehodnocuje. Finanční poradcovia tieto investície presadzujú, pretože na nich zarábajú, nie preto, že by pre Vás boli skutočne dobré. K tomu chcem ešte dodať, že celá politika životného poistenia je dobrá pre ľudí, ktorí nie sú schopní šetriť, a pre tých, ktorí majú iba veľmi nízke finančné vzdelanie a nevedia úspešne investovať. Termínované vklady na životné poistenie sú vhodné pre tých, ktorí sa necítia na investovanie, a sú lacnejšie než celoživotné poistenie. Výber nechávam na Vás.

**Otázka:** Som začínajúci podnikateľ a prečítal som väčšinu Vašich kníh. Po prvýkrát som si uvedomil, aká klzká je cesta, po ktorej pôjdu naše deti. Existuje nejaká nádej z hľadiska nášho vzdelávacieho systému?

-jack47

**Odpoveď:** Ja nanešťastie nevidím náš vzdelávací systém sľubne - aspoň nie pre najbližšie obdobie. Každý priemysel sa vyvíja a mení inou rýchlosťou. Technológie sa napríklad menia veľmi rýchlo, každých desať rokov i menej. V stavebnom a vzdelávacom odvetví inštitúciám trvá podstatne dlhšie, kým sa zmenia. Niekedy to môže trvať aj 50 rokov, kým sa prejaví efektívna a zmysluplná zmena a nadobudne inštitucionalizovanú podobu. Preto som zástanca toho, aby sa každý finančne vzdelával sám, a zároveň finančne vzdelával aj svoje deti.

## o autorovi



**Róbert T. Kiyosaki**

*Investor, podnikateľ, učiteľ*

Róbert T. Kiyosaki sa preslávil ako autor knihy *Bohatý otec, chudobný otec* - najlepšieho bestselleru všetkých čias z oblasti osobných financií. Táto kniha zmenila spôsob uvažovania desiatok miliónov ľudí na celom svete o peniazoch a stala sa pre nich výzvou. Tituly zo série *Bohatý otec* patria medzi štyri najvyššie umiestené tituly z desiatich miest na zozname Nielsen Bookscan List's Life-to-Date Sales v rozmedzí rokov 2001 až 2008. Róbert je pravidelný hosť relácií ako *Larry King Live*, *Oprah* a mnohých ďalších programov a publikácií.

Róbert si svojim pohľadom na peniaze a investovanie, ktoré často stoja v protiklade s konvenčnými názormi, získal povest priameho, až drzého, zato však odvážneho človeka. Jeho názor, že „staré“ rady - získajte dobré zamestnanie, športe peniaze, zbavte sa dlhov, dlhodobo investujte a diverzifikujte - sú „zlé“ (zastarané a chybné), predstavuje výzvu pre súčasné status quo. Jeho tvrdenie, že „váš dom nie je aktívum“, rozpútalo vášnivú debatu, ale ukázalo sa pravdivé v okamihu, keď nafúknutá bublina trhu s nehnuteľnosťami splasla a zasiahla množstvo vlastníkov domov.

Jeho kniha *Bohatý otec, chudobný otec* patrí medzi najdlhšie predávané bestsellery, stojace na vrchole rebríčka všetkých štyroch zoznamov, ktoré uvádza *PubUsher's Weekly* - *The New York Times*, *Business Week*, *The Wall Street Journal* a *USA Today*. Denníkom *USA Today* bola vyhlásená za „Knihu peňazí“ číslo 1 dva roky po sebe. Je to tretí dlhodobo najúspešnejší bestseller typu „ako na to“.

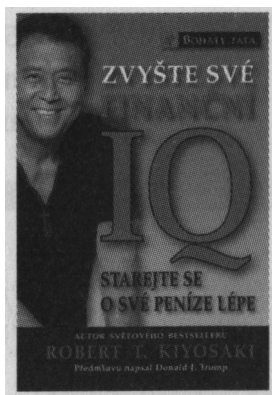
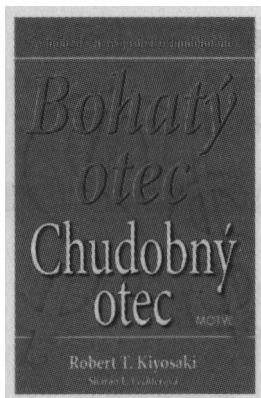
Knihy z edície Bohatý otec boh preložené do 51 jazykov a sú na predaj v 109 krajinách. Predalo sa už 28 miliónov výtlačkov na celom svete a sú jednotkou na zoznamoch bestsellerov v celej Ázii, Austrálii, Južnej Amerike, Mexiku a Európe. V roku 2005 bol Róbert uvedený do siene slávy spoločnosti Amazon.com ako jeden z 25 najlepšie predávaných autorov. Doposiaľ vyšlo v edícii Bohatý otec 27 kníh.

V roku 2006 sa Robert spojil s Donaldom Trumpom a spoločne napísali knihu Prečo chceme, aby ste boli bohatí. Dvaja muži -jeden odkaz. Kniha sa stala bestsellerom č.1 na zozname The New York Times.

Róbert píše každý mesiac stípkček pod názvom „Prečo bohatí bohatnú“ pre časopis Yahoo! Finance a každý mesiac prispieva do časopisu Entrepreneur stípkčekom nazvaným „Bohatí sa vracajú“.

Bohatý otec, chudobný otec

Zvýšte si svoje finančné IQ



**Novinky vydavateľstva Motýľ nájdete na:**

**[www.vydavatelstvomoty.sk](http://www.vydavatelstvomoty.sk)**

# PRVÝ KNIŽNÝ PENZIÓN MOTÝĽ

Objavte nový, rodinný penzión MOTÝĽ s knižnicou na každej izbe, ktorá je len doplnkom k perfektnému ubytovaniu a službám. Penzión MOTÝĽ je situovaný pri termálnych aquaparkoch s celoročnou prevádzkou: Bešeňová, Tatralandia a kúpele Lúčky, neďaleko Liptovskej Mary.

Tiché miesto v Liptovskej Teplej a blízkosť množstva lyžiarskych stredísk zaručujú celoročné využitie.

Chceme sa uchádzať o vašu priazeň.

0905 833 069

[www.penzionmotyl.sk](http://www.penzionmotyl.sk)

[info@penzionmotyl.sk](mailto:info@penzionmotyl.sk)

## SPRISAHANIE BOHATÝCH 8 NOVÝCH PEŇAŽNÝCH PRAVIDIEL

Z anglického originálu *Conspiracy of the Rich: The 8 New Rules of Money*

preložil Milivoj Voltner 2010

Vydavateľstvo Motýľ © 2010

[www.vydavatelstvomotyl.sk](http://www.vydavatelstvomotyl.sk)

Tlač KASICO a.s. Bratislava 2010

ISBN: 978-80-89482-12-2

Robert Kiyosaki poskytuje svoj pohľad na globálnu ekonomiku a zaoberá sa dôvodmi, prečo toto búrlivé obdobie predstavuje pre ľudí takú výzvu. Ponúka riešenie finančných problémov a vysvetľuje, čo je hlavná príčina terajšieho ekonomického chaosu a ako sa dá zmierniť jeho dopad. Kniha *Sprisahanie bohatých: Osem nových peňažných pravidiel* ukazuje, že to, čo sa javí ako najhoršie obdobie, je v skutočnosti rodiaca sa príležitosť a pre mnohých ľudí zároveň možnosť investovať do svojho finančného vzdelania.

„Kurzy MBA, ktoré som absolvovala, učili, ako sa starať o podnik, nie o vlastný život.“

–Laura  
Scottsdale, Arizona

„Keď nepoznáte pravidlá, hru ZAKAŽDÝM prehráte.“

–Giachino  
Lawrenceville, Georgia

„Jediná príležitosť, ktorej môžeme skutočne veriť, príde zvnútra.“

–Jeffrey  
Grass Lake, Michigan

## ZALOŽENÉ NA PRVEJ INTERAKTÍVNEJ KNIHE ROBERTA KIYOSAKIHO

Robert Kiyosaki, autor najlepšieho bestselleru všetkých čias z oblasti osobných financií – *Bohatý otec, chudobný otec* – vo svojej novej knihe postupuje novým spôsobom. Koncept knihy bol najskôr uverejnený on-line, po jednotlivých kapitolách. Čitatelia, ktorí uviedli do vlastného života princípy Bohatého otca – rovnako ako tí, na ktorých má súčasné obdobie ťažký ekonomický dopad – boli prizvaní na spoluúčasť a požiadaní o spätnú väzbu. Toto vydanie je výsledkom interaktívneho procesu a zahŕňa relevantné komentáre čitateľov. Slová Roberta Kiyosakiho o finančnom vzdelaní si prečítali milióny ľudí na celom svete. *Sprisahanie bohatých* predstavuje prvú skutočne interaktívnu snahu zapojiť čitateľov odkiaľkoľvek, aby vyjadrili svoje myšlienky a poskytli Robertovi on-line komentáre ku každej kapitole.

RICH  DAD

[www.vydavatelstvomotyl.sk](http://www.vydavatelstvomotyl.sk)

ISBN 978-80-89482-12-2



9 788089 482122