

Пролог

Обід з заможними людьми

Ясним весняним ранком я сидів в міському будинку з вишуканим ремонтом в кварталі від музею мистецтв Метрополітен. Я слухав суперечку чотирьох чоловіків зі статком в десятки мільйонів доларів про те, у кого було найбільш бідне дитинство.

Сидячи за обідом з багатьох страв в шикарній вітальні, чоловіки намагалися один одного переконати у своїй правоті. Аллен Уолперт, колишній консультант в Arthur Andersen, а потім в Accenture, хвалився тим, що виріс на Брайтон-Біч у Брукліні, і це було жорстко. У нього було сите обличчя, котре асоціюється з людьми, що піднялися з низів, але його мова все ще була гугнявою, характерною для цього міста. «В якому кварталі?» — вигукнув Томмі Галлахер, який починав на Уолл-стріт відразу після середньої школи, тому що не міг вступити до коледжу. Коли він почув відповідь, він кивнув: Уолперт був хлопець що треба. Галлахер, може, і був багатий, але він був бруклінцем до мозку кісток. Він піднявся до рівня віце-голови CIBC World Markets, коли вона була надзвичайно успішною фінансовою компанією. Він жив на модній вулиці Іст-75 в Манхеттені, і у нього був пляжний будинок в Хемптоні — літньому сховку найбагатших людей Манхеттена. Але в той день він був одягнений в синю футболку під старою зеленою сорочкою. Так він виглядав радше, наче сусідський бармен або нікому не потрібний боксер, ніж мультимільйонер. Між ними сидів Стів Л., трейдер з цінних паперів з Грінвіча, штат Коннектикут. Він був весь у грі. «У нас не було грошей, — сказав він, хитаючи причепуреною головою для більшої виразності. — Я маю на увазі, взагалі. Зовсім». Потім, під напором інших чоловіків, Стів Л. сказав, що його батько був професором з північної

Вірджинії — евфемізм від Університету Вірджинії. Кампус коледжу ніколи не зрівняється з нетрями Брукліна. Він був поза грою.

Але тоді тихий хлопець, який сидить поруч зі мною, почав говорити. Стівен, м'який чоловік невисокого зросту, який давно розміняв шостий десяток, який залишився б непоміченим на міській вулиці, сказав, що він виріс в Бронксі, з батьком, який працював таксистом. У них не було не тільки грошей, але, якби не щасливий випадок, що стався з його батьком, його не було б тут взагалі. «Один з його пасажирів взяв мене в Дармут», — сказав він. Вся компанія була вражена. Він піднявся з нічого і мав щасливу можливість це довести. Стівен сказав мені, що у нього була квартира в Східному Гарлемі, але він продав компанію в березні 2007 року на піку цін на нерухомість. Момент для продажу був обраний спонтанно, але це не викликало ніякої реакції. Люди, які вкладають гроші в нерухомість, можуть стати виключно багатими, але так само швидко можуть втратити все, що у них є. Можливо, йому пощастило з моментом продажу, але в чому я точно впевнений, так це в тому, що він вклав багато сил у свій бізнес. В той день перемога далася йому легко. Стівен не сказав, що колись був відомий як один з великих домовласників нью-йоркських нетрів — особливість, яка принесла його компанії \$ 225 мільйонів.

Я слухав цих чоловіків з почуттям потрясіння і захоплення. Їм усім було за п'ятдесят, але кожен прагнув переплюнути іншого: наче підлітки! Вони домоглися успіху в своїх професіях, але не могли перестати змагатися. Не те щоб я хотів з кимось із них повечеряти або випити, але мене захоплювало те, чого вони досягли: знайшли фінансову безпеку на все життя за допомогою своєї роботи. Їхній успіх мене приваблював. На дворі стояв 2011 рік, і економічний підйом в США був слабким. Я прийшов до висновку, що економіка змінюється і що проблема фінансової забезпеченості в житті і, зокрема, на пенсії постане перед усіма

нами. Я подумав, що заробляти гроші з кожним днем стає все складніше.

Ці четверо чоловіків були членами інвестиційної групи Tiger 21, що нараховує приблизно 200 членів в Канаді і США. Щоб приєднатися до групи, кожному потрібно було мати хоча б \$ 10 мільйонів і бути в змозі щорічно виплачувати внесок у розмірі \$ 30 000. Натомість у них з'являлася можливість щомісяця проводити зустрічі і говорити про свої інвестиції, хоча вони не менше говорили про свої почуття. Tiger 21 була для них однією з небагатьох груп в світі, де їх би не сприйняли як невдячних багатіїв. Всі вони були багатими хлопцями, неважливо, вдячними чи ні. Один з них, Леслі Квік III, син засновника дискаунт-брокера [1]. Глава Quick & Reilly якось сказав мені: «Де я можу поговорити про свої проблеми і не почути у відповідь: «У тебе ж купа грошей, сучий ти син»? У мене дійсно купа грошей, але тим не менш у мене все ж є проблеми. Звичайно, це проблеми високого класу, і все ж це проблеми».

Я був тут в ролі журналіста колонки Wealth Matters в газеті The New York Times приблизно з дюжиною членів цієї спільноти. Вони збиралися вивчити ті інвестиційні рішення, які приймали ми з дружиною, так само, як вони оцінювали свої власні рішення. Я подумав, що це буде темою для цікавої статті. Хоча до порядку денного зустрічей Tiger 21 включалися новини світової економіки, поради з інвестицій, виступи ораторів і приємний обід — салат з м'яса бізона, сиру моцарелла і томатів, варений лосось і пасерована спаржа, а також звеселяюче шардоне, яке подавали всюди. Найважливішим моментом був «Захист портфеля», де один з членів Tiger 21 відкривав свої інвестиції для вимогливого вивчення 11 інших учасників. Власник портфеля повинен був говорити правду, а потім уважно слухати критику. Це жорстокість з милосердя.

Вони пообіцяли проаналізувати наші з дружиною фінансові рішення, і я зробив те, що було потрібно. На їхню думку, наші інвестиції були незначними і простими. Але особисто я хотів знати, наскільки добре ми з дружиною подбали про своє фінансове благополуччя. Я був упевнений. Думав, все пройде чудово.

Вибір художнього оформлення на стінах — фотографії старих конференц-залів комуністичного Китаю — повинен був натякнути мені, що цей аналіз стане для мене мукою. Мої друзі випотрошили нашу систему фінансового планування. Я відчував себе єдиним кротом на полі Whac-A-Mole (гра, завдання якої полягає в тому, щоб бити молотком по головах кротів, які періодично вилазять з дев'яти отворів): коли рука одного з чоловіків втомлювалася, він передавав молоток іншому, і так далі. Вони не розбивали в пух і прах наші інвестиції — вони були людьми з десятками мільйонів доларів, включаючи Квіка, чия сім'я продала Quick & Reilly за \$ 1,6 мільярда в 1997 році. Вони розривали нас на частини за більш дріб'язкові речі: наші витрати, страховку, уявлення про майбутнє як про сьогодні, тільки з появою в ньому ще дітей. Вони нападали на нас за ті помилки, які ми зробили, але я впевнений, що й інші люди робили точно такі ж помилки. Чи справді ми заощадили все, що змогли? Чи віддавалися ми тій розкоші, за яку могли заплатити, але яку не могли собі дійсно дозволити? Чи розпланували ми, як ми будемо забезпечувати себе, якщо щось піде не так? Наші доходи були високі, але як довго ми могли б жити, якби хтось із нас або ми обоє втратили роботу або якщо б хвороба звалила нас з ніг? Я чув слово «ризик» знову і знову. Їхні судження про наше життя, яке ми будували дбайливо й обачно, лякали мене.

«Ваша мета не відповідає поточній реальності, — сказав Стів Л., трейдер. — Ви не перебуваєте на шляху з пункту А в пункт Б. Я

занадто товстий для свого зросту, а ви занадто багато витрачаєте прямо зараз».

Він думав, що наш план заробляти ту ж кількість грошей в майбутньому, що і зараз — не більше, — не реалістичним. Бізнес, в якому ми працювали — журналістика і підбір персоналу, — змінювався. І навіть якщо б наші доходи залишалися колишніми, ми й гадки не мали б, як багато ми б витратили на своїх дітей, особливо якщо б ми планували забезпечити для них освіту в приватній школі і заощадити достатньо грошей, щоб заплатити за коледж. Уолперт, батько двох дорослих дітей, приєднався до роздумів про довгострокові плани консультантів: «Ви живете досить комфортно, але вся ця ситуація з дітьми підірве вашу фінансову стабільність на наступні 20 років, поки ваші діти не закінчать коледж. З тим комфортом, який у вас є зараз, — це десять років роботи на межі, якщо ваш дохід і дохід вашої дружини не будуть рости, — і все це тільки для того, щоб відповідати навколишній діяльності».

Галлахер стверджував, що нам варто продати нашу квартиру у Флориді, неприпустиму розкіш. «Я не бачу причин для того, щоб у вас був другий будинок, — сказав він. — Ви не можете собі цього дозволити». Ми купили її, коли справи у нас йшли особливо добре, думаючи, що її ціна буде рости так само, як і ціни на будь-яку нерухомість. Тепер, коли у нас була дитина, ми зрозуміли, що бували в ній не так вже й часто, і могли б використовувати наші гроші десь ще. Я додав, що ми намагалися продати її протягом двох років, знизивши ціну навіть нижче тієї, яку ми за неї заплатили. Галлахер вважав, що нам потрібно знизити ціну ще на 15% до ціни настільки низької, що нам довелося б заплатити додаткові \$ 20 000 або \$ 30 000 банку. «Чек! — кричав він. — Скільки вам обходиться її утримання? У мене є будинок на узбережжі, і я можу сказати, що він обійшовся мені в сто тисяч доларів, але якщо я

включу всі витрати, то це буде скоріше двісті тисяч доларів». Він мав рацію, кажучи про ціни. Включаючи іпотеку, плату за житло і комунальні послуги навіть за умови невикористання будинку, ми несли витрати, які економісти називають «альтернативними витратами», а в Tiger 21 це назвали «факультативними витратами». Гроші на оплату квартирної ренти ми могли б заощадити, витратити на дійсно важливі речі або просто відкласти на чорний день.

Деякі моменти протягом обіду були корисні. У нас була страхівка на випадок смерті, але не було достатнього покриття ризику недієздатності, що статистично більш імовірно, ніж те, що хтось із нас помре молодим. «Це покриття ризику недієздатності настільки ж важливе, як страхування життя, — сказав Алан Мантель — адвокат в окулярах, як у Вуді Аллена, що сколотив статки на нерухомості. — Імовірність того, що ви станете інвалідом, приблизно в п'ять разів вища того, що ви помрете. Це дуже дорога страхівка, але вам потрібно заплатити за неї». Висловлення було теж про ризики. Але все ж ми забули або недооцінили дещо ще. Зрештою, навіть їхнього лицемірства було недостатньо для того, щоб я відчув себе краще. Стівен, власник нерухомості в нетрях, вважав, що ми недостатньо багаті займаємося філантропією, хоча сам віддавав всього два відсотки від своєї виручки на благодійність (свій бізнес він створив, експлуатуючи бідних людей, у яких не було вибору). У той час, як ми безкоштовно брали участь в навчанні собак-поводирів для сліпих і відправляли гроші цій організації щороку, Стівен віддавав значні кошти в синагогу і коледж Ліги Плюща, який змінив його життя, і прийняв на роботу принаймні одного з його випускників. Це були ті спасенні групи типу церкви або коледжу, куди зверталися за спокутою гріхів люди, що йдуть по головах. І все ж

Зміст

Пролог. Обід з заможними людьми.....	3
Розділ 1 Недооцінений метод кошиків.....	25
Розділ 2 Вивчення біржових аналізів становить небезпеку для вашої заможності.....	35
Розділ 3 Борги і дилема Бордо.....	60
Розділ 4 Марність занепокоєння з приводу податків.....	84
Розділ 5 Поради по видатках від людей, які багато витрачають, але не розоряються.....	97
Розділ 6 Освітня гонка: на що витрачають гроші багаті, і чому це важливо.....	125
Розділ 7 Віра в винятковість власних прав: що насправді ламає дітей.....	154
Розділ 8 Чому стало складно розлучатися з грошима?.....	189
Розділ 9 Гроші стають причиною стресу для всіх.....	218
Епілог.....	239
Слова подяки.....	244
Примітки.....	246
Пролог.....	247
Епілог.....	253
Примітки.....	254