

CARL RICHARDS

PLANUL FINANCIAR DE O PAGINĂ

O METODĂ SIMPLĂ
DE A-ȚI ADMINISTRA BANII INTELIGENT

Traducere din limba engleză de

DANA DOBRE

 ACT și Politon

2020

*Pentru Societatea Secretă a Consilierilor
Financiari Adevărați:
vă mulțumesc pentru binele pe care îl faceți în lume.*

CUPRINS

INTRODUCERE	9
PARTEA ÎNTÂI Descoperirea	29
1. CEA MAI IMPORTANTĂ ÎNTREBARE REFERITOARE LA BANI	31
2. ESTIMEAZĂ ÎNCOTRO VREI SĂ TE ÎNDREPTI	59
3. ÎNȚELEGE FOARTE CLAR CARE ESTE POZIȚIA TA ACTUALĂ	89
PARTEA A DOUA Cheltuieli și economii	105
4. BUGETUL CA INSTRUMENT AL CONȘTIENȚIZĂRII	107
5. ECONOMISEȘTE CÂT POȚI DE MULT ÎN MOD REZONABIL	129
PARTEA A TREIA Investițiile	147
6. CUMPĂRĂ ASIGURAREA CARE ȚI SE POTRIVEȘTE CHIAR ASTĂZI	151
7. „CEA MAI BUNĂ INVESTIȚIE PE CARE AM FĂCUT-O ÎN VIAȚA MEA”: SĂ ÎMPRUMUT ȘI SĂ CHELTUIESC CU ÎNȚELEPCIUNE	163
8. INVESTEȘTE CA UN OM DE ȘTIINȚĂ	183
PARTEA A PATRA Strategii pentru a evita marea greșeală	213
9. ANGAJEAZĂ UN „CONSILIER FINANCIAR ADEVĂRAT”	215
10. ABȚINE-TE, PENTRU FOARTE MULT TIMP	227
MULȚUMIRI	237
Note	239

INTRODUCERE

CU PUȚIN timp în urmă, am purtat o discuție pe email cu Dan Heath. Este scriitor, și chiar unul de succes. Împreună cu fratele său, Chip, are la activ câteva bestselleruri *New York Times**, așa că m-a întrebat și pe mine la ce lucrez. I-am vorbit despre cele două idei de cărți pe care le aveam în minte, apoi, am adus în discuție un subiect la care mă gândeam de zece ani. Era vorba despre o carte pe care plănuiam să o scriu cândva, intitulată *Planul financiar de o pagină*.

— Aș cumpăra așa ceva, a spus el imediat.

Surprins plăcut de replica lui, i-am cerut lămuriri. Eram curios, fiindcă nu apucasem să-i spun decât titlul. Ce credea mai exact că va cumpăra? De unde interesul subit?

— Conceperea unui «plan financiar» mi se pare o sarcină covârșitoare, mi-a spus el. Va trebui să consult un avocat și un consilier financiar și să hotărâsc care sunt obiectivele mele pentru tot restul vieții și apoi să mă confrunt cu

* *Idei cu lipici*, carte și audiobook apărute la editura ACT și Politon, în anul 2018; *Switch* și *The Power of Moments*, în curs de apariție la editura ACT și Politon. (n.red.)

realitatea apăsătoare și deprimantă a planului de pensie (se pare că trebuie să economisești 7,8 milioane \$ până la vârsta de 65 de ani, dacă nu, ar trebui să te obișnuiești să mănânci mâncare pentru câini), după care să aleg dintre mii de fonduri de investiții. În plus, mai este în joc și planul 401(k) cu fondurile de obligațiuni impuse de un guvern latino-american și altele asemenea; prin urmare, singura decizie rațională este să *nu* îmi fac un plan financiar.”

Nu mă surprinde că ar reacționa așa, ținând seama că suntem invadați de opțiuni. Chiar și un drum banal la magazin devine problematic și epuizant. Am o prietenă la New York care locuiește la câteva străzi de un magazin sofisticat, care vinde maioneză. De câte feluri de maioneză avem într-adevăr nevoie? (Prietenă mea recunoaște că a încercat multe dintre ele și că sunt delicioase toate).

Bineînțeles că lucrurile devin foarte frustrante atunci când miza este mai mare decât maioneza pe care o punem în sendvișuri. Să luăm ca exemplu experiența recentă prin care am trecut cu câinele meu, Zeke. Avea niște probleme digestive (am să vă scutesc de detalii) și era clar că trebuia să îl ducem la veterinar, să-i facă un control. Probabil că sunt la fel ca tine: adică, ocupat. Atunci când s-a îmbolnăvit Zeke, tocmai ne pregăteam să plecăm în vacanță; aveam o grămadă de lucruri de făcut și copiii trebuiau duși de colo-colo la tot felul de activități.

Dar, din fericire, cabinetul veterinar se află la circa 200 de metri de biroul meu. Când l-am lăsat pe Zeke acolo, i-am spus veterinarului că am o groază de treburi de rezolvat:

— Ce-ar fi să mă întorc peste câteva ore, ca să aveți timp suficient să îl consultați?

Când am revenit, veterinarul mi-a spus că reușiseră să îmi facă un control complet, inclusiv un set de analize.

Apoi a concluzionat:

— Aveți trei opțiuni.

Acela a fost momentul în care am simțit că totul se prăbușește în jur.

Imediat ce a rostit „trei opțiuni”, am simțit că intru în panică. De fapt, am simțit că îmi bubuie capul.

În timp ce încercam să-mi stăpânesc emoțiile, a început să îmi explice prima opțiune. Cam pe la jumătate, n-am mai suportat. Am ridicat brațele în aer, m-am uitat în ochii ei și i-am spus:

— Opriți-vă! Spuneți-mi doar atât: dacă Zeke ar fi câinele dumneavoastră, ce ați face?

A început să îmi explice din nou opțiunile. Am oprit-o iar. Iar a început: alte opțiuni.

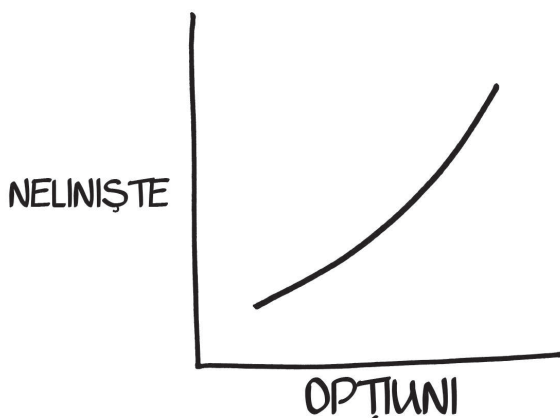
În cele din urmă, mi-am dus un deget la buze și efectiv i-am făcut semn să tacă. Apoi am spus foarte rar și răspicat:

— Nu. Serios. Pe bune. Nu mai vreau explicații medicale. Nu sunt de meserie și nu le înțeleg. Vă rog. Vă implor... Spuneți-mi doar ce să fac.

Majoritatea cărților, revistelor și paginilor web pe teme financiare tratează lucrurile la fel cum a făcut-o veterinarul meu: le oferă cititorilor o listă lungă cu opțiuni care nu face decât să le sporească confuzia. Nu e de mirare că prietenul meu renunțase la ideea unui plan financiar: nu știa nici măcar de unde să înceapă.

Și nu este singurul. Fie că iau masa cu prietenii, ori spun cu ce mă ocup unei persoane oarecare, se ajunge inevitabil

la subiectul pensie sau plan de investiții, subiect față de care oamenii se simt total depășiți. De multe ori mi s-a cerut același lucru pe care i l-am cerut și eu veterinarului: „Spuneți-mi doar ce să fac”.



Oamenii aceștia sunt inteligenți. Sunt extraordinari în ceea ce fac. Mulți dintre ei sunt o somitate în domeniul lor – experți în afaceri, științe și arte – și cu toate acestea, atunci când vine vorba despre finanțele proprii, se împotmolesc. Sunt paralizați de teamă că vor lua decizia greșită.

Nu mă surprinde că prietenii mei cei mai realizați sunt confuzi atunci când vine vorba despre economii și pensie. Atunci când fac un lucru, vor să-l facă așa cum trebuie. Nu vor doar sfaturi bune, vor *cel mai bun* sfat. Cei mai mulți au un raft plin cu cărți despre investiții sau finanțe, dar pur și simplu nu au timp să citească, așa că, în loc să facă „ceva greșit”, mai bine nu mai fac nimic.

Bineînțeles că nu numai teama de a greși este cea care nu ne lasă să acționăm: mai sunt și greșelile pe care le-am făcut deja și pe care nu vrem să ni le asumăm. Doar ideea că

trebuie să ne uităm peste extrasele de cont e stresantă, așa că le lăsăm să se adune claie peste grămadă, în speranța că se va întâmpla ceva care să ne salveze. Bineînțeles că ceea ce trebuie să schimbăm este propriul nostru comportament: ușor de zis, greu de făcut.

În prezent, circulă multe povești despre oameni care nu s-au mai descurcat din punct de vedere financiar din cauza boomului imobiliar și a crizei care a urmat, însă a fost un pic diferit când mi-am pierdut eu casa în 2012.

Sunt consilier financiar. Sunt plătit pentru a-i ajuta pe oameni să facă alegeri financiare inteligente. Ar fi trebuit să îmi dau seama că nu ne puteam permite o casă care costa aproape de două ori mai mult decât suma pe care o stabilisem noi de la bun început. Ar fi trebuit să îmi dau seama că era ceva ciudat în faptul că banca îmi acorda credit pe 100% din sumă. Ar fi trebuit să îmi ascult instinctul care îmi spunea că *ceva e în neregulă*.



Sunt consilier financiar, însă nu am stat niciodată să analizez de ce ar fi nevoie ca un lucru să meargă. Tot ce mi-am dorit a fost să am încredere în agentul nostru imobiliar, în ciuda faptului că și el câștiga bani din tranzacție. Și a fost foarte ușor să mă convingă că avusese dreptate, cel puțin la început. Ne-a plăcut foarte mult noua noastră casă. Copiii au mers la o școală de stat extraordinară și ne-am făcut câțiva prieteni minunați. Puteam să mă plimb cu bicicleta în zona Red Rocks, o zonă mai sălbatică de la marginea orașului. Și pentru o vreme, situația de pe piața imobiliarelor mi-a alungat orice îndoială.

Prețurile tot creșteau... până când, ei bine, știți ce s-a întâmplat.

Da, sunt consilier financiar. Totuși, cum eram entuziasmat de venitul meu care creștea la fel de rapid ca și prețul caselor, am ajuns să nu mai gândesc ca un consilier financiar.

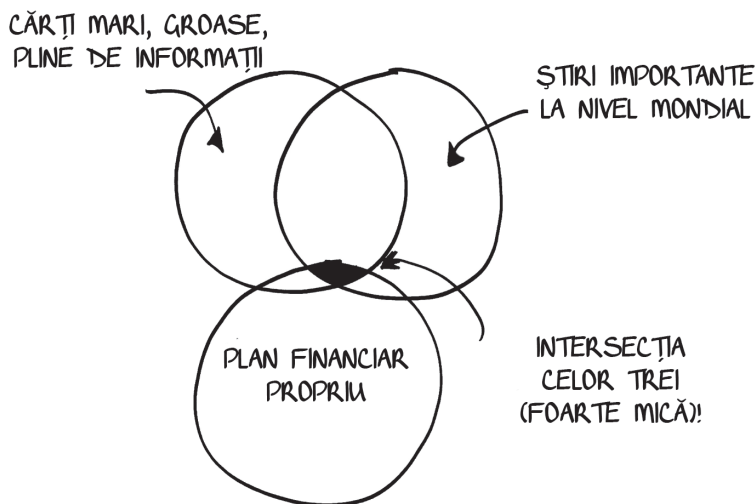
S-ar putea ca unii să spună că nu mai gândeam deloc. Nu făceam decât să mă iau după ceilalți.

După ce am asistat la triplarea valorii casei mele și am folosit diferența de capital pentru a porni o afacere, piața imobiliarelor s-a prăbușit mai repede decât ți-ai fi putut închipui. În doar câteva luni ne-am trezit că trebuia să ne mutăm înapoi în Utah și că aveam datorii mai mari decât valoarea casei. După ce am negociat cu banca aproape un an de zile, toată lumea a fost de acord că cea mai bună opțiune era să vindem rapid.

Pe cât de devastatoare a fost această experiență, pe atât de prețioase au fost învățămintele cu care ne-am ales: cel mai bun plan financiar nu are nicio legătură cu situația

economică, cu sfaturile agentului imobiliar sau cu pachetul nemaipomenit de acțiuni despre care ți-a spus cumnatul tău.

Dar are legătură, și încă una mare, cu ceea ce este cel mai important pentru tine.



În ultimele două decenii am purtat mii de discuții pe această temă. Am lucrat cu sute de clienți la planuri financiare personalizate și am vorbit cu sute de consilieri despre ideile și metodele lor cele mai bune. Și, după cum voi povesti pe parcursul acestei cărți, am învățat din experiență. Am făcut greșeli pe care niciun consilier financiar rațional nu ar trebui să le facă dar, pe lângă consilier financiar, sunt și eu om, și să fii om înseamnă într-o mare măsură inclusiv să fii irațional.

Deciziile proaste și iraționale în privința banilor nu sunt „eșecuri”; se întâmplă când niște ființe emoționale trebuie să ia decizii de viitor pe baza unor informații limitate. Nu sunt lucruri de care să fugim; sunt lucruri de care trebuie să ținem seama, din care putem învăța și, da, chiar lucruri în funcție de care putem să ne facem planuri. Ținând cont de toate acestea, vom renunța la orice aspirație către perfecțiune și ne vom angaja într-un proces de estimare și reglare atunci când lucrurile nu merg așa cum am prevăzut. Vom încerca să facem estimări cât mai exacte, dar nu vom deveni obsedați de ideea de a nu greși.

Cât de important este să începi? „O familie obișnuită, ai cărei membri lucrează, nu are practic niciun fel de economii pentru pensie”, a fost una dintre concluziile frapante ale unui raport al Institutului Național pentru Pensie din 2013. „Când se face referire la toate tipurile de familii – nu doar la cele care își permit să cotizeze pentru pensie – media unui cont obișnuit de pensie este de 3.000\$ pentru familiile apte de muncă și de 12.000\$ pentru familiile cu persoane aflate aproape de vârsta pensionării. Două treimi dintre familiile apte de muncă, cu vârste cuprinse între 55 și 64 de ani, cu cel puțin un membru care are un venit, au economii pentru pensie mai mici decât venitul lor anual, ceea ce reprezintă un nivel mult mai scăzut față de nevoile pe care le vor avea pentru a-și menține un standard de viață decent la vremea pensionării.”¹

Dacă citești această carte și iei anumite decizii, te vei descurca mai bine decât majoritatea vecinilor tăi.

Un lucru pe care nu îl vei găsi în această carte este o strategie magică de investiții. Există o întreagă industrie clădită în jurul ideii conform căreia planificarea financiară de succes presupune găsirea celei mai bune oportunități de investiție: dacă am investi destul timp sau am avea relațiile potrivite, am reuși să identificăm următorul pachet de acțiuni, sector sau fond de investiții cu potențial. Cu toate acestea, cercetările demonstrează destul de clar că această strategie nu e cea câștigătoare. Pur și simplu nu ne pricepem să anticipăm cum va arăta următorul Google.

Ceea ce vei găsi în această carte sunt câteva sfaturi care, la prima vedere, ar putea să pară că nu își au rostul într-o carte de planificare financiară. Primele trei capitole te vor familiariza cu genul de întrebări și discuții care apar de obicei atunci când îmi ajut clienții să își creeze un plan financiar personalizat. Unele dintre ele ar putea să pară genul de întrebări pe care le-ai găsi într-o carte de dezvoltare personală, dar te asigur că aceasta nu este o carte plină de promisiuni deșarte și sloganuri marcă înregistrată. Este o carte despre răspunsuri.

Dar uite care-i treaba: răspunsurile tale nu ar trebui să semene nici cu ale mele, nici cu ale vecinului. De aceea vom începe cu câteva întrebări nu doar despre *cum* să economisești și să investești banii, ci și despre *motivul* pentru care ar trebui să faci asta.

Știi ce vrei să faci: să sari direct la capitolul în care se răspunde la întrebarea „Unde să investesc banii și câți?” Aproape toți clienții cu care am lucrat au intrat în biroul meu cu o atitudine de felul: „Așa, tinere, ia să văd ce poți” și, ca să fiu sincer, am fost tentat să scriu o carte special pentru

asemenea persoane. Aș putea să scriu despre cum să alegi cel mai bun pachet de acțiuni; aș putea să scriu o carte cu titlul *Un pachet de acțiuni care să îți schimbe viața*. Aș avea ocazia să merg la toate emisiunile de televiziune, dar nu te-aș ajuta cu nimic. Nu aș face decât să particip și eu la circ. Nu din acest motiv am scris această carte. Scopul meu a fost să ajut pe cine are nevoie, un prieten, pe mama sau pe amicii cu care iau masa.

Chiar trebuie ca planul financiar pe care îl propun să încapă pe o pagină?

Cu puțin timp în urmă, eu și soția mea încercam să luăm câteva hotărâri financiare foarte importante. Pierdusem deja mult timp cu detalii, deschiseseam conturi de economii, încheiasem asigurări și concepusem un plan de investiții. Dar, ori de câte ori trebuia să luăm o decizie clară, ne împotmoleam în tot felul de detalii. În cele din urmă, cum ajunseseam extrem de frustrat, m-am întrebat: „Ce-ar fi dacă aș încerca să rezum totul pe o singură pagină? Care ar fi lucrurile care contează *cu adevărat?*”

Am observat că am un marker pe birou și hârtie mai groasă în imprimantă, așa că am scos-o și am notat cele trei sau patru lucruri care erau foarte importante pentru noi.

Primul era răspunsul la întrebarea: „De ce? De ce sunt banii foarte importanți pentru noi?” Era un fel de declarație a valorilor noastre, ceva care să ne reamintească motivul pentru care muncim mult și economisim bani.

Celelalte trei erau lucruri clare pe care trebuia să le facem pentru a ne atinge principalele obiective financiare:

1. Voiam să ne asigurăm că ne alimentăm complet conturile de pensie, în fiecare an.
2. Voiam să depunem o anumită sumă de bani în conturile celor patru copii ai noștri, în fiecare an.
3. Voiam să depunem toți banii pe care îi economiseam în plus într-un cont pentru a cumpăra cândva o casă.

Asta a fost tot.

Apoi am uitat de ele.

A trecut cam o lună înainte să ne trezim puși în situația de a lua o altă decizie importantă și să avem o discuție asemănătoare.

Și atunci am zis: „Ia stai puțin. Cred că am făcut asta deja”. Așa că am căutat planul de o pagină. La urma urmei, consumasem destulă energie ca să luăm aceste decizii. De ce să o luăm de la capăt?

Există câteva lucruri importante de ținut minte despre planul tău de o pagină.

Nu există două planuri financiare care să arate la fel. Al tău probabil va arăta diferit de cel pe care l-am creat eu și soția mea. Asta e și ideea.

TIMP PETRECUT CU FAMILIA ȘI
FĂCÂND LUCRURILE CARE NE PLAC!

① ALIMENTĂM COMPLET CONTURILE
DE PENSIE ÎN FIECARE AN

② DEPUNEM BANI ÎN CONTURILE
PENTRU EDUCAȚIA COPIILOR
ÎN FIECARE AN

③ ECONOMISIM PENTRU CASĂ

Probabil că ceea ce este cel mai interesant la planul de o pagină sunt chiar lucrurile care nu se regăsesc acolo. Cum rămâne cu toate detaliile despre câți bani intenționezi să investești în fiecare an sau ce asigurare de viață să alegi? Nu îți face griji: voi trata toate aceste subiecte pe parcursul cărții, învățându-te strategii care vor face ca toate aceste decizii să nu mai pară atât de complexe. Planul tău de o pagină reprezintă doar cele trei sau patru lucruri care sunt cele mai importante pentru tine: câteva acțiuni pe care trebuie să le întreprinzi, urmate de o frază care să îți aducă aminte de motivul pentru care le faci.

Îți sugerez să folosești un marker dintr-un motiv anume: nu poți să te lungești dacă scrii cu el. Folosirea unui marker care scrie gros și a hârtiei groase te obligă să fii scurt și precis și nu te lasă să te pierzi în detalii. Nu poți să scrii prea multe pe o pagină atunci când folosești un marker: această limitare te ajută să te concentrezi pe ceea ce este într-adevăr important.

Scopul nu este să crezi „un plan de o pagină pentru tot restul vieții”. Conceperea unui plan financiar presupune un proces. Eu și soția mea ne consultăm deseori planul; ori de câte ori trebuie să luăm o decizie importantă el este acolo să ne îndrume, însă sunt sigur că îl vom modifica de multe ori.

Și când ne schimbăm obiectivele, schimbăm și markerul și luăm o coală nouă.

Gândește-te la planul tău de o pagină ca la un instantaneu, nu ca la o carte tehnică.

Dacă ai asamblat vreodată o jucărie pentru copii, știi că majoritatea se vând însoțite de un manual de instrucțiuni de 50 de pagini. Sigur că da, instrucțiunile de 50 de pagini

sunt extrem de importante, esențiale chiar, dacă vrei ca poarta castelului să se deschidă sau să poți lansa racheta, dar ceea ce contează cel mai mult este imaginea de pe cutie. Imaginea îți arată dacă ești pe drumul cel bun.

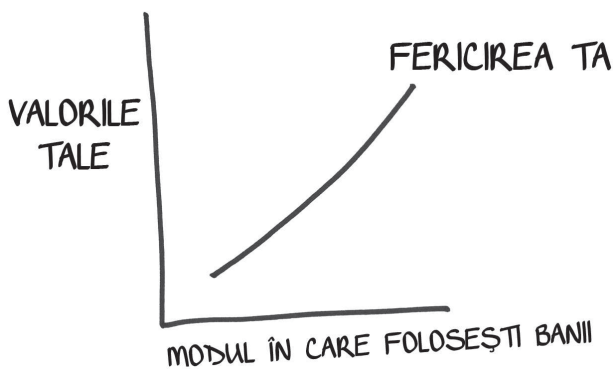
La fel de important este să faci alegeri potrivite în privința alocării banilor în fondul 401(k) și a plății creditelor de consum – și am să îți explic detaliat în această carte cum ar trebui să procedezi –, dar este de asemenea util să îți minte în primul rând de ce trebuie să iei toate aceste decizii. Planul de o pagină te înștiințează dacă te îndrepti către atingerea obiectivelor sau trebuie să faci câteva modificări.

Amintește-ți că în cartea *Planul financiar de o pagină* nu este vorba despre cum să faci lucrurile „așa cum trebuie”. Este vorba despre cum să accepți ideea că întotdeauna vei face lucrurile cel puțin un pic greșit. Vei pierde slujba despre care credeai că este sigură, îți vei asuma un risc financiar în urma căruia nu vei obține rezultatele pe care credeai că le vei obține, vei avea gemeni atunci când făceai planuri pentru un singur copil. Cu alte cuvinte, viața este imprevizibilă. Am descoperit că cel mai bine este să crezi un plan financiar care să ia în considerare neprevăzutul: un plan care să te pregătească să faci rapid modificări care să nu te afecteze foarte tare, astfel încât dezamăgirea pe care o resimți să nu devină un dezastru.

În cartea aceasta este vorba și despre cum ajungi să îți fie foarte clar ce îți dorești, astfel încât să nu mai fii așa de impresionat de noua mașină a vecinului sau de reclamele la un smartphone nou și sofisticat – toate acele promisiuni

ale „visului american” care ar putea să nu aibă nicio legătură cu ceea ce este cel mai important pentru tine. Am căzut și eu în capcana unor astfel de promisiuni, așa că știu cât de tentant poate fi să renunți la valorile tale în favoarea celor unanim acceptate. Dar, atunci când vopseaua de pe mașină începe să se exfolieze și gadgetul cel nou zace în sertar lângă toate celelalte, nu poți să nu te întrebi dacă nu cumva ți-ai irosit banii câștigați din greu pe lucruri lipsite de însemnătate.

Alte vești bune: activitățile de bază pe care ți le sugerez nu îți răpesc foarte mult timp. De fapt, este genul de discuție pe care poți să o porți cu partenerul sau cu un prieten de încredere și durează cam o oră.



După ce vei fi trecut prin acest proces, voi schimba macazul și te voi învăța câteva strategii simple de rezolvare a tuturor aspectelor, de la economisirea pentru pensie până la reechilibrarea contului 401(k) în fiecare an. Deși nu cred că un plan financiar e de natură să se potrivească tuturor;

cum știu că ești ocupat, am conceput câteva exerciții și sfaturi de bază care ar trebui să îți mențină planul financiar cât mai simplu cu putință.

Scopul acestei cărți este să ridice puțin cortina: să îți arate cum funcționează planificarea financiară reală și să te ajute să vezi cum este să lucrezi cu un consilier financiar adevărat. Fie că lucrezi cu un consilier fie că lucrezi singur, cartea de față te va ajuta să înțelegi pașii de bază pentru a crea un plan personalizat, care ține cont de valorile și obiectivele tale personale.

Înainte să trecem la treabă, vreau să îți dezvălui câteva lucruri pe care le-am învățat de-a lungul celor două decenii de consiliere financiară și a celor patru decenii în care m-am comportat ca o ființă umană irațională și de care sper că vei ține cont și după ce vei încheia lectura acestei cărți.

Unul este acela că problemele nu sunt niciodată atât de grave pe cât par a fi. Când eram foarte deprimat și simțeam că deciziile mele au pus în pericol nu numai casa și afacerea, ci și fericirea familiei mele, m-am oprit, am tras aer în piept și mi-am dat seama că, deși multe lucruri păreau să fi scăpat de sub control, aveam încă posibilitatea să fac câteva schimbări care să mă readucă pe drumul cel bun. Astăzi locuiesc cu chirie, nu mai sunt proprietar și trăiesc mai modest decât trăiam la apogeul boomului imobiliar, dar îmi este foarte limpede ce este important pentru mine: să petrec timp cu familia mea și să îi ofer cât mai multe oportunități interesante.

Un alt lucru pe care l-am învățat este acela că trecem cu toții prin asta. Fiecare persoană și fiecare familie are specificul ei, dar majoritatea deciziilor financiare sunt

determinate de dorința de a ne simți fericiți și în siguranță. Bineînțeles că varianta mea de fericire și condițiile de siguranță nu vor semăna probabil deloc cu cele ale prietenei mele care nu are copii și tot ce își dorește este să aibă timp să călătorească și să realizeze obiectivele ei ce țin de creație. Așadar de ce ar semăna planul meu financiar cu al ei?

Este ceva de care încerc să țin cont ori de câte ori mă confrunt cu o decizie financiară nouă. De când am abordat aceste aspecte cu clienții și prietenii mei, am observat că și-au dat seama că lucrurile pe care le credeau imposibile – să ia o pauză de la muncă pentru a-și întemeia o familie, să petreacă mai mult timp cu copiii, să achite datoriile uriașe – erau de fapt realizabile.

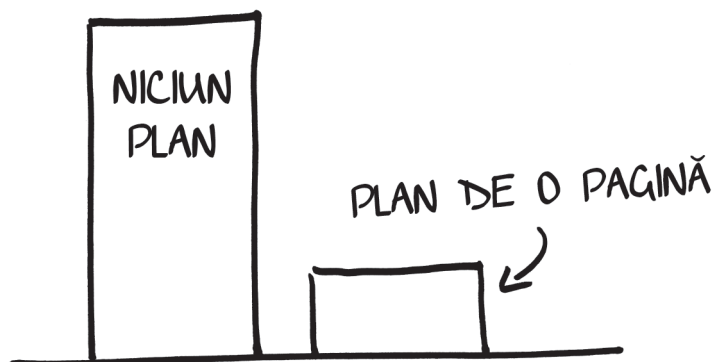
Ceea ce mă aduce la ultimul motiv pentru conceperea unui plan. Crearea unui plan financiar este una dintre cele mai bune metode pentru a câștiga lucrul acela pe care și-l dorește toată lumea: mai mult timp.

Scopul nostru nu este să creăm un plan de o sută de pagini, care să ne preocupe în fiecare zi. Din contră: odată ce am folosit planul de o pagină pentru a ne concentra pe economii și investiții, este de dorit să facem tot ce se poate pentru a uita de toate detaliile neînsemnate, automatizând procesele ori de câte ori este posibil. În acest fel nu vom fi tentați să ne îndepărtăm de plan de fiecare dată când piața fluctuează.

Am un prieten care a calculat cât timp are acum în plus, fiindcă nu mai trebuie să verifice în detaliu situațiile financiare în fiecare săptămână. A fost șocat să descopere că e vorba despre o perioadă incredibilă de 4-6 ore pe săptămână! Și nu numai că are mai mult timp, dar, încetând să-și

mai verifică continuu investițiile, a descoperit că mergeau mult mai bine. Pentru aceia dintre voi care cred că nu au timp suficient să-și facă un plan, dați-mi voie să vă asigur: deși s-ar putea să dureze ceva mai mult timp să folosiți planul de o pagină pentru a vă clarifica deciziile financiare, făcând acest mic efort, veți câștiga sute de ore în fiecare an.

TIMP PE CARE ÎL PETRECI FĂCÂNDU-ȚI
GRIJI DIN PRICINA BANILOR



Mulți dintre noi cred că planificarea financiară este plictisitoare și implică cifre – și chiar poate fi așa. Dar eu cred că poate fi mai degrabă un proces cu adevărat interesant și revelator: se referă la conexiunea dintre lucrurile palpabile, precum banii pe care îi câștigăm, și lucrurile abstracte, precum sentimentul minunat pe care îl ai atunci când fiica ta are prima reușită și tu ești alături de ea.

Înseamnă să fii foarte sincer în privința locului în care vrei să ajungi, să înțelegi foarte clar unde te afli acum și să încerci să estimezi ce ar trebui să faci pentru a micșora prăpastia dintre cele două puncte.

PARTEA ÎNTÂI

Descoperirea

PRIMUL pas în crearea planului financiar de o pagină înseamnă să înțelegi clar unde te afli și unde vrei să ajungi. Atunci când parcurg acest proces cu clienții, îl numesc *întâlnirea de descoperire*: este o discuție care poate fi împărțită în trei părți. Uneori, oamenii parcurg procesul de descoperire doar într-o oră. Alteori, durează mai mult.

Vestea bună este că nu necesită prea multă muncă, matematică sau pricepere financiară. Este un proces relativ simplu. Dar simplu nu înseamnă neapărat ușor – discuția aceasta ne pune față în față cu temerile noastre legate de bani și ne arată extrem de clar dacă comportamentul nostru se aliniază sau nu cu obiectivele noastre.

Gândește-te la această secțiune ca la activitatea de bază care te va ajuta să îți creezi un plan financiar care să se potrivească perfect nevoilor tale: și asta înseamnă să înțelegi în detaliu ce aștepți de la bani și (hopa!) de la viața ta.

Primul capitol reprezintă răspunsul la o întrebare importantă. Unii oameni au nevoie de numai 15-20 de minute pentru a răspunde la ea. Alții descoperă că timpul pe care îl petrec gândindu-se la întrebare îi conduce către un răspuns mai profund.

În capitolul 2 vei face niște estimări (da, „estimări” am spus) cu privire la obiectivele tale financiare și la felul în care să le atingi.

În capitolul 3 vei ajunge în punctul folosit ca start de majoritatea cărților pe teme financiare: inventarul situației tale financiare actuale. Aici renunță majoritatea oamenilor. De ce? Din două motive: nu știu cum să își evalueze situația financiară actuală și de multe ori sunt speriați de ce vor descoperi. Te voi îndruma în procesul de creare a unui „bilanț personal”: o sarcină considerată de obicei drept o operațiune majoră, în mare parte pentru că multe planuri financiare tradiționale cer mult mai multe informații decât ai putea furniza sau informații care nici măcar nu sunt utile. În schimb, eu te voi învăța să faci un exercițiu care va da rapid rezultatele scontate, concentrându-se pe date care sunt accesibile și relevante. Și, probabil cel mai important, îți voi oferi niște metode care să te ajute să faci față aspectelor emoționale, atunci când te vei confrunța direct cu situația financiară.



**CEA MAI IMPORTANTĂ
ÎNTREBARE REFERITOARE
LA BANI**

ACUM câțiva ani, pe vremea când lucram la o mare firmă de brokeraj, m-am apucat să îi ajut pe prietena mea, Sara, și pe soțul ei, Mark, cu planul lor financiar.

La fel ca foarte mulți dintre clienții mei, Sara și Mark sunt niște oameni inteligenți, plini de succes și hotărâți. Sara face parte din conducerea unității de primiri urgente – dacă știi câte ceva despre medicina de urgență, atunci știi că trebuie să fii printre cei mai buni doar ca să ajungi rezident acolo. O celebritate în domeniul ei de activitate și „o personalitate alfa” în cel mai adevărat sens al cuvântului, pe Sara nu părea să o deranjeze că lucrează foarte mult, lucru necesar pentru a avansa în carieră. Prin urmare, era firesc ca, atunci când a venit vorba despre strategia ei financiară, să nu vrea să se mulțumească cu puțin.

Întâlnirea a început așa cum încep în general întâlnirile. Sara și Mark sperau că le voi da un sfat sau le voi spune un secret nemaipomenit. Aveau o problemă serioasă – habar nu aveau cum să investească banii pentru care munciseră atât de mult – și doreau o soluție. Dar nu doreau orice soluție: o doreau pe cea mai potrivită.

În loc să sporovăim despre realizările mele, despre strategia mea de investiții sau despre ceea ce gândeam în legătură cu peisajul economic din prezent, am început așa cum încep fiecare întâlnire.

Le-am pus o singură întrebare: de ce sunt banii importanți pentru voi?

Este o întrebare destul de simplă, dar, după cum au descoperit în scurt timp Sara și Mark, nu este întotdeauna foarte ușor să răspunzi la întrebările simple.

Puterea lui „de ce?”

După ce am pus întrebarea, Sara a început să se foiască pe scaun. Avea aceeași privire pe care o au aproape toți atunci când li se pune această întrebare, adică una care spune ceva de genul: „Și *de ce* anume trebuie să răspundem la asta? N-ar trebui să ne spui tu *nouă* ce să facem?”

De ce este această întrebare atât de neașteptată? Pentru că nu suntem obișnuiți să începem discuțiile despre finanțe cu o întrebare care ar părea mai potrivită pentru o ședință de terapie. Nu mergem la consiliere financiară ca să purtăm discuții pline de sensibilitate despre semnificația vieții; vrem să ni se spună unde să ne investim banii – și vrem să ni se spună repede, astfel încât să ne putem ocupa de ceea ce este important.



Cum au trecut câteva clipe, iar Sara și Mark și-au dat seama că nu vom trece mai departe înainte să îmi răspundă, Sara mi-a dat răspunsul pe care îl dau majoritatea oamenilor atunci când vor să scape din această situație: unul simplu.

— Libertate, a spus ea.

Răspunsul rapid al Sarei nu a fost o surpriză. Este un răspuns obișnuit (cine nu vrea mai multă libertate?) și un punct de pornire destul de decent. Dar știam că trebuie să sap mai adânc. I-am notat răspunsul pe o foaie de hârtie, dar am insistat:

— Ce înseamnă libertatea pentru tine?

În momentul acela mi-am dat seama că se gândește un pic mai serios. În cele din urmă, a răspuns:

— Flexibilitate!

Nici acum nu am simțit că am ajuns unde trebuia, așa că i-am cerut să explice.

— Bun, de ce este flexibilitatea importantă? am întrebat. Detaliază.

A făcut o pauză lungă și în cele din urmă a răspuns.

— Nu vreau decât niște timp liber.

Îmi amintesc clar acest moment. Răspunsul Sarei mi s-a părut surprinzător pentru că ea părea să se simtă împlinită în mediul competitiv în care lucra și nimic din ce spusese nu mi-a dat impresia că ar avea nevoie sau că ar dori o pauză de la acel stil de viață.

Am notat „nu vreau decât niște timp liber” pe o foaie de hârtie, dar tot nu mi se părea că am înțeles de ce era timpul liber atât de important pentru Sara. Așa că i-am pus o ultimă întrebare.

— Bun, hai să zicem că îl obții, am spus. Hai să zicem că ai ajuns în punctul în care ai mai mult timp liber. De ce este important să te afli în acel punct?

După câteva minute de tăcere, Sara s-a uitat la Mark și apoi a răspuns emoționată.

— Îmi doresc foarte mult să am o familie, a spus ea, și nici măcar nu am avut timp să mă gândesc la asta.

Răspunsul l-a surprins pe Mark. Discutaseră despre întemeierea unei familii, dar el nu realizase niciodată cât de important era pentru Sara. Poate că, în fond, nu era chiar șocant: câți dintre noi nu află lucruri surprinzătoare despre partener după mai mulți ani de relație? Aflăm mereu lucruri noi despre oamenii pe care îi iubim și cu care petrecem mult timp.

Dar ceea ce este foarte interesant în parcurgerea acestui proces este că aflăm lucruri noi despre noi înșine. De fapt, asta s-a întâmplat cu Sara – chiar și ea a părut surprinsă de răspunsul ei. Până când nu ne-am făcut timp să purtăm această discuție, nu a făcut cu adevărat legătura între cât de mult muncea ca să câștige bani și ceea ce spera să îi aducă venitul ei: o siguranță financiară care să îi permită ca, o vreme, să lase deoparte ascensiunea într-o carieră așa de solicitantă și să-și întemeieze o familie.

— Înainte să trecem mai departe, am spus eu, există ceva mai important decât să ai libertatea și timpul necesare pentru a întemeia o familie?

— Nu, a spus ea. Nimic nu e mai important.

Motivul pentru care le pun clienților mei această întrebare este acela că ne ajută să le înțelegem valorile. Adesea, lista întrebărilor care încep cu „de ce?” – „De ce sunt banii importanți pentru mine?” sau „De ce am fost atât de neliniștit în privința banilor în ultima vreme?” sau „Până la urmă de ce muncesc atât de mult?” – dezgroapă dorințe și temeri

adânci, la care nu ne gândim pentru că suntem prea ocupați sau prea speriați. Deși acest proces te poate face să te simți incomod, primul pas în luarea unor decizii financiare în concordanță cu valorile tale este să recunoști ce contează cel mai mult pentru tine.

— Minunat, am spus. Dacă nimic nu este mai important, e în regulă să privim toate deciziile voastre financiare din această perspectivă?

Sara a încuviințat din cap.

Acum eram gata să începem să ne gândim la un plan.

Înainte să poți începe să faci planuri, trebuie să știi de ce le faci.

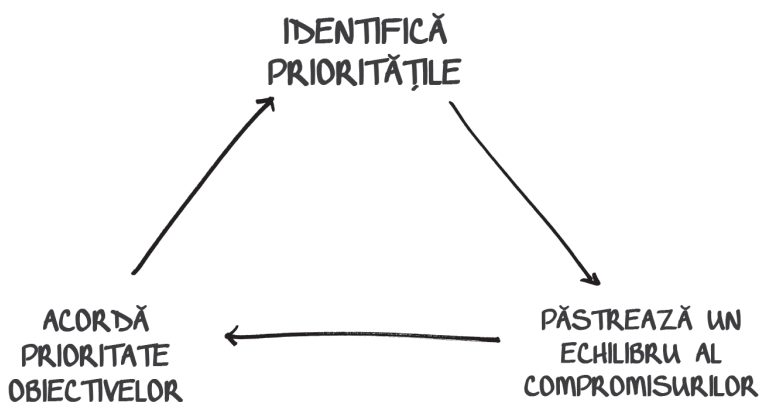
Sara și Mark nu și-au dat seama că, înainte să le pot da vreun sfat despre un plan pentru viitor, trebuia să stabilim și să evaluăm motivul *pentru* care făceam planuri. La urma urmei, gândește-te numai cât de diferită ar fi trebuit să fie strategia noastră dacă lucrul cel mai important pentru Sara ar fi fost să își extindă cabinetul sau să se pensioneze de vreme, ca să poată scrie romane polițiste a căror acțiune are loc la urgențe.

Fiindcă am făcut asta cu sute de clienți, am descoperit că nu există strategie mai eficientă de rezolvare a problemei gestionării finanțelor personale decât să pun următoarea întrebare: „De ce sunt banii importanți pentru tine?”

Am aflat o variantă a acestei întrebări cu mai bine de un deceniu în urmă de la scriitorul și speakerul Bill Bachrach și mai târziu am cizelat-o cu ajutorul mentorului meu, John

Bowen. A devenit repede întrebarea mea preferată de începere a procesului de planificare financiară pentru că, în primul rând, a ajutat la descoperirea motivelor pentru care trebuie să facem o planificare financiară.

Evident că răspunsul fiecăruia va fi diferit, dar, după cum am văzut din proprie experiență, odată ce descoperi răspunsul, parcă apeși un buton ascuns. În loc să te simți copleșit de presupusa complexitate a deciziilor financiare, vei înțelege limpede ce strategii vor funcționa cel mai bine în situația ta particulară.



Acestea fiind spuse, chiar dacă acest procedeu poate să aibă rezultate incredibile, nu este întotdeauna ușor. În primul rând, este incomod. Nu ne place să ne întrebăm de ce sunt banii importanți, fiindcă acest lucru reflectă mai mult ce *simțim* despre bani, decât ce știm. Este mult mai ușor (credem noi) să vorbim despre cifre și bani decât despre emoțiile și dorințele noastre profunde.

Și este înfricoșător să faci acest salt în necunoscut. Dacă răspunsul schimbă tot ceea ce credeam că știm despre bani și, poate, chiar tot ce credeam că ne dorim de la viață?

Pentru a înțelege de ce este esențial acest proces al descoperirii, hai să trecem pentru o clipă la un alt aspect al vieții tale. Hai să zicem că nu te simți bine, dar nu știi de ce. Ți-ai face o programare la medic și i-ai explica ce simptome ai. Cum te-ai simți dacă, la 27 de secunde după ce i-ai enumerat toate simptomele, medicul s-ar apuca să îți scrie o rețetă? Sau, și mai rău, înainte să termini de vorbit, ar ajunge la concluzia că ai probabil o gripă banală?

Compară această situație cu vizita la un medic care te consultă cu atenție și abia apoi îți pune diagnosticul. Acest medic te examinează și îți face analize înainte să emită o concluzie sau să îți scrie o rețetă.

Pe care l-ai prefera? Evident că pe cel care a parcurs tot procesul punerii unui diagnostic. Astfel de așteptări ar trebui să ai și de la viața financiară.

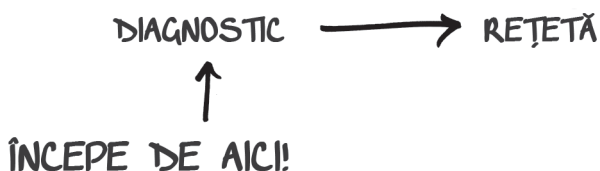
Atunci când te întrebi de ce sunt banii importanți pentru tine este ca și cum ai aplica rigurozitatea unui consult medical asupra sănătății tale financiare. Situația e comparabilă cu o vizită la cabinetul medical pentru un consult serios înainte să ți se prescrie o rețetă.

Procesul arată cam așa:

- A. Observi ce simptome ai (ți se pare că viața ta financiară este dezechilibrată sau are nevoie de un consult).
- B. Stabilești clar ce ar însemna sănătatea financiară pentru tine (te întrebi de ce sunt importanți banii).

- C. Găsești o soluție (folosești valorile pe care le-ai identificat pentru a-ți argumenta deciziile din planificarea financiară).

Din punct de vedere logic, știm că nu are niciun sens să începem cu ce ar trebui să terminăm: adică, să îi cerem unui consilier financiar o soluție înainte să identificăm problema; și cu toate acestea, domeniul tradițional al serviciilor financiare asta ne sugerează: să începem cu sfârșitul.



Te încurajez să începi cu începutul, nu cu sfârșitul. Doar așa poți folosi ceea ce ai aflat despre valorile tale pentru a crea un plan financiar care să îți se potrivească.

Continuă să întrebi „de ce?”

Ar trebui să îți fie clar deja de ce este vital să te întrebi care este importanța banilor pentru tine. Înțelegerea propriilor valori te poate ajuta să iei decizii financiare mai bune – nu mai bune pentru că reflectă o strategie de pe Wall Street, ci mai bune pentru că sunt croite exact pentru tine.

Acum, fă-ți timp pentru a urma același proces pe care l-am parcurs cu Sara, și anume întreabă-te de ce sunt banii importanți pentru tine. Poți să o faci singur, dar s-ar putea

să fie mai util să-i ceri unui prieten de încredere să facă asta împreună cu tine; s-ar putea să observe tipare sau obiceiuri de care tu nu ești conștient. Dacă faci asta cu partenerul, este important ca fiecare dintre voi să răspundă separat la întrebări. Dacă banii sunt importanți pentru voi din motive diferite, este de dorit să aflați asta cât mai curând posibil. (Pe parcursul acestui capitol, îți voi da câteva sfaturi despre cum să porți discuții importante despre bani cu partenerul și membrii familiei.)

Îți recomand să începi cu întrebarea de căpătâi: „De ce sunt banii importanți pentru mine?”, dar s-ar putea să descoperi că alte întrebări care încep cu „de ce?” te vor ajuta să dai un răspuns clar și precis.

Pune-ți întrebările:

- *De ce investesc atât de mult timp și bani în X lucru?*
- *De ce cheltuiesc atât de puțin pe Y lucru, dacă pretind că este atât de important?*
- *De ce economisesc atât de mult (sau atât de puțin)? Ce sper să obțin?*

La fel ca în cazul răspunsurilor Sarei, și ale tale ar putea să fie cumva ambigue la început – mulți dintre clienții mei pornesc cu lucruri majore, cum ar fi „libertate” sau „securitate” sau „control”. Te încurajez să mergi mai departe, până când descoperi motivele concrete din spatele acestor concepte oarecum abstracte. Străduiește-te să obții răspunsuri precise, cum ar fi: „Vreau ca copiii mei să aibă mai multe oportunități decât am avut eu” sau „Vreau să am mai mult timp, ca să fac muncă de voluntariat pentru comunitate”

sau „Nu vreau să fiu nevoit să îmi fac griji în privința banilor, așa cum și-au făcut părinții mei”.

Dacă te împotmolești încercând să îți dai seama ce este cel mai important pentru tine, gândește-te la două aspecte care ar trebui să îți ofere un indiciu:

- *Cum îți petreci timpul*
- *Cum îți cheltuiesti banii*

De aceea majoritatea dintre noi ne regăsim în zicala: „Programarea activităților și carnetul de economii nu mint niciodată”. Se dovedește că modul în care ne cheltuim banii și ne petrecem timpul dezvăluie de multe ori exact lucrurile pe care le prețuim.

TIMP PETRECUT
+ BANI CHELTUIȚI

= CEEA CE PREȚUIEȘTI CU ADEVĂRAT

Un avertisment: deși programarea activităților și carnetul de economii reprezintă un start bun pentru analiză, ține minte că s-ar putea să fii surprins că ai petrecut mult timp și ai cheltuit mulți bani pe lucruri care nu prea contează, în detrimentul lucrurilor care contează. Procesul acesta te poate ajuta să restabilești echilibrul.

Pentru că intrăm pe un teritoriu necunoscut care s-ar putea să te sperie, îți sugerez să apelezi la câteva elemente de protecție pentru a face acest proces productiv.

Înainte să întrebi „de ce?”:

1. Fă-ți timp.

Fie că începi acest proces singur sau cu partenerul, este important să stabilești un moment anume pentru a pune întrebarea „de ce?”. Alege o perioadă în care ai energie – evită să fie seara târziu sau sfârșitul unei săptămâni grele de muncă. De obicei, nu e nevoie de foarte mult timp ca să îți dai seama de ce sunt banii importanți pentru tine, dar este de dorit să îți acorzi destul timp pentru a reflecta și a digera eventualele revelații surprinzătoare pe care le-ai putea avea în urma acestui proces.

2. Ieși din casă.

Obişnuiam să glumesc cu clienții mei că cineva o să plângă la prima noastră întâlnire și că acel cineva nu voi fi eu. De fapt, o modalitate bună să îți dai seama că nu ai aprofundat destul problema este că nu te-ai emoționat. Din acest motiv, te sfătuiesc să alegi un loc diferit de cele pe care le frecventezi de obicei – ar putea fi o cafenea unde nu mergi de regulă, biroul consilierului tău financiar sau o încăpere privată de la biblioteca publică. Un anumit loc poate să îți producă o emoție aparte și să te ajute să fii pregătit pentru asta. Din același motiv îți sugerez să porți discuțiile despre bani în afara dormitorului, a parcului unde te duci ca să te relaxezi sau a locului în care ai avut prima întâlnire.

3. Uită trecutul.

Am lucrat de curând cu un cuplu, Caitlin și James, care au pierdut o sumă mare de bani la bursă. Deși investiția greșită a fost rezultatul unui moment prost ales, nu a unui raționament prost, Caitlin pur și simplu nu putea să uite. De fiecare dată când venea vorba despre bani, nu putea să se abțină să nu remarce că ar avea acum mult mai mulți bani, dacă nu ar fi făcut acea greșeală.

Dacă abordăm lucrurile cu o stare de spirit potrivită, analizarea greșelilor ne poate ajuta să evităm repetarea lor pe viitor. La un moment dat, trebuie să te împaci cu trecutul și să mergi mai departe. Acest aspect este esențial atunci când vrei să evaluezi ce este important pentru tine. Nu folosi greșelile pe care le-ai făcut ca pe o scuză pentru a renunța la lucrurile care sunt foarte importante pentru tine.

4. Adoptă atitudinea „fără rușine, fără învinuire”.

Când eu și soția mea am început să discutăm să ne mutăm în Park City, Utah, am căutat să cumpărăm un teren. Costa mai mult decât simțeam că ne putem permite fără să ne creăm probleme, așa că nu l-am cumpărat. Când ne-am mutat în sfârșit, peste câțiva ani, am aflat că terenul era iar de vânzare. Dar de data aceasta era de cinci ori mai scump!

Ar fi fost ușor să dăm vina unul pe altul pentru că ratasem ocazia. Terenul este situat chiar peste drum de parcul în care ne plimbăm de două ori pe săptămână – gândește-te numai la câte ocazii avem să ne necăjim din pricina deciziei pe care am luat-o... De câte ori trecem pe acolo, în loc să ne lăsăm copleșiți de remușcări, ne aruncăm o privire

complice unul altuia spunându-ne că nu merită să ne simțim frustrați. În plus, pe atunci terenul tot era mai scump decât ne-am fi permis, lucru pe care îl putem scăpa din vedere foarte ușor dacă ne lăsăm prinși în jocul de-a cine este vinovat.

Cu toții, am făcut greșeli financiare în trecut. Adoptând atitudinea „fără rușine, fără învinuire”, putem transforma greșelile în lecții prețioase. Cu timpul, își vor pierde încărcătura emoțională.

5. Sari peste obiective deocamdată.

Scopul întrebării „de ce?” nu este de a propune anumite obiective sau planuri de acțiune. El trebuie să dezvăluie *motivul* pentru care ai deja anumite obiective. Așteaptă-te să obții primele răspunsuri relativ ușor. Dar acordă-ți timp să te gândești bine; făcând asta, poți să înțelegi mai profund lucrurile, apropiindu-te mai mult de ceea ce este important.

Amintește-ți că procedul acesta a fost conceput să te facă să te simți incomod. Îți vei da seama negreșit de câteva inconsecvențe între valorile și comportamentul tău. Nu îți face griji. Cu toții ne dăm seama de asta. Face parte din procesul prin care încercăm să avem o viață mai ordonată. Aceasta este și ideea : odată ce ai descoperit ce este cel mai important pentru tine, vei avea un instrument pentru luarea deciziilor. În discuțiile acestea este implicată adesea și o altă persoană, așa că este important să dai partenerului sau membrilor familiei ocazia să vorbească despre bani fără teama că vor fi judecați.

Odată ce ți-ai descoperit „cel mai important lucru”, vei avea un instrument care te va ajuta să iei multe decizii potrivite de acum înainte – și nu doar decizii care par de natură financiară. Dacă ne cunoaștem valorile, ne este ușor să spunem „nu” lucrurilor care ne distrag de la ceea ce este cel mai important. După cum a spus scriitorul de succes Stephen Covey, „Este ușor să spui «nu!» atunci când în sufletul tău arde un «da!» mai profund”.

Întrebarea „de ce” te ajută să identifici acel „da» mai profund”.

De ce ne certăm din cauza banilor și ce să facem în această privință

Cu ani în urmă eu și soția mea am luat cina cu un alt cuplu, Bob și Sue. În timpul mesei, vorbeam despre bani, despre piață și despre obiectivele și visurile noastre în legătură cu familia. În timp ce discutam despre ceea ce este important pentru noi, Sue a spus. „Îmi doresc enorm să am posibilitatea de a călători mai mult.”

Bob a părut șocat.

— Poftim? Habar nu aveam, a spus el. Și mie îmi place să călătoresc, dar nu am crezut că este important pentru tine.

Ceea ce a fost atât de surprinzător la acest schimb de replici a fost faptul că Bob și Sue erau căsătoriți de peste zece ani și aveau o relație solidă. Toate semnalele indicau că ar fi trebuit să aibă această discuție până atunci, dar nu o avuseseră și a urmat un moment penibil în care și-au dat seama de faptul că nu știau totul unul despre celălalt. După o tăcere stânjenitoare, ne-am uitat unii la alții și am izbucnit

în răs. Nu e ciudat să fii de 15 ani într-o relație cu cineva și să nu știi un lucru atât de important? Lăsând la o parte partea amuzantă, momentul acesta a avut o mare însemnătate. I-a ajutat pe Sue și Bob să-și schimbe perspectiva asupra următorilor 30-40 de ani împreună.

Am amintit în treacăt motivul pentru care procesul acesta poate fi atât de dificil, dar, dacă ești căsătorit sau ai copii, discuția poate să se transforme din incomodă în in suportabilă. Puține sunt familiile care discută fie și chestii elementare despre ce înseamnă banii pentru ele, iar unele așteaptă până când o problemă financiară le obligă la o astfel de discuție. Prin urmare, s-ar putea să descopere că au idei complet diferite despre viitor.



Nu o singură dată am avut clienți care discutau pentru prima oară cu partenerii lor despre luarea unor decizii majore legate de educația copiilor lor, de strategiile de economisire, de opțiunile de pensionare. De fiecare dată, fie

unul, fie amândoi erau surprinși, dacă nu șocați, de opinia partenerului cu privire la un subiect anume. Pentru a vă ajuta să faceți față cu brio acestei discuții, vă sugerez să țineți cont de câteva lucruri:

1. Este aproape imposibil să subestimăm rolul banilor într-o relație.

Numără rapid în minte câte certuri ai avut pe tema banilor. Destule, probabil. Chiar dacă conflictul nu a fost generat în mod explicit de problema banilor, acesta este un motiv cert al multor neînțelegeri în familie. Așa că nu fi surprins dacă partenerul tău nu înțelege imediat sau nu apreciază valorile la care te raportezi.

S-ar putea să fie nevoie de ceva timp, dar fă tot posibilul să duci discuția până la capăt, fiindcă este aproape imposibil să elimini tema banilor dintr-o relație.

2. Cu toții avem un bagaj în spate.

Fiecare dintre noi aduce în relație un set de convingeri, obiceiuri și sentimente bine înrădăcinate cu privire la bani. Majoritatea am fost crescuți în familii în care banii (la fel ca religia și politica) erau un subiect pe care nu era politicos să îl deschizi. Prin urmare, suntem foarte puțin pregătiți să gestionăm problemele emoționale inerente ale vieții noastre financiare.

Nu te teme să aperi ce ai afirmat că este important pentru tine, dar recunoaște că partenerul sau copilul s-ar putea să nu vadă lucrurile la fel. Scopul este să vă respectați reciproc și să rămâneți pe un teren comun (amintește-ți: „fără rușine, fără învinuire”).

3. Când să discuți despre bani și când să amâni discuția.

Discuțiile spontane despre motivul pentru care banii sunt importanți pot fi ori cele mai bune pe care le veți purta vreodată, ori cele mai proaste. Dacă vă plimbați prin parcul din apropiere într-o zi frumoasă de primăvară și vă dați seama că ați putea petrece timpul liber redescoperind propriul oraș, în loc să faceți o călătorie scumpă în străinătate, acesta ar putea fi un moment perfect pentru a deschide discuția despre ceea ce contează cu adevărat. Dacă tocmai ai ajuns acasă după o zi lungă de muncă și ți-ai dat seama că factura Amex este mult mai mare decât anticipai, poate că ar trebui să amâni discuția despre bani pentru altă dată, când te simți odihnit și cu mintea limpede.

4. S-ar părea că banii sunt ultimul lucru despre care vorbim (cel puțin la început).

Nu este neobișnuit dacă nu ați vorbit despre bani atunci când ieșeați împreună sau în perioada logodnei. Mulți cred că, dacă ajungeți să vorbiți despre bani, atunci nu sunteți cu adevărat îndrăgostiți. Contractele prenuptiale sunt demodate și nimeni nu vrea să fie acuzat că se căsătorește din interes.

Dar chiar dacă ați reușit să evitați orice discuție despre bani înainte de căsătorie, nu le puteți evita pentru totdeauna. Cu cât vă hotărâți mai repede să discutați despre motivul pentru care banii sunt importanți pentru voi, cu atât mai repede puteți să colaborați la revizuirea viziunilor voastre despre viitor, pentru a le aduce la un numitor comun.

Nu uita că discuțiile acestea pot fi incomode; din această cauză, poate fi dificil să purtați această discuție singuri și s-ar putea să fie nevoie de prezența unei terțe persoane obiective. Vom vorbi despre asta mai târziu.

Planificarea financiară nu înseamnă doar bani

După cum am menționat mai devreme, familia este principala mea prioritate; muncesc atât de mult pentru că vreau să am libertatea financiară care să-mi permită să petrec timp cu cei patru copii ai mei și să le ofer baza unei vieți bogate în oportunități.

Sună minunat, nu-i așa? Sigur că da, cel puțin până când ajung în săptămânile acelea în care petrec ore în șir pe Twitter, încercând să atrag atenția asupra ideilor mele. Verific încontinuu numărul de retweet-uri care crește vertiginos și mi se pare că fac ceva benefic pentru cariera mea – și deci legat de valorile mele – până când mă trezesc că întrerup o discuție cu fiul meu de 13 ani ca să verific dacă nu cumva mi-a răspuns cineva la un tweet.

Când te întrebi de ce sunt importanți banii, mă aștept să descoperi că există mai multe feluri de „capital uman”. Majoritatea planificărilor financiare se concentrează în principal pe bani, ignorând alte lucruri incredibil de valoroase:

1. Timpul tău.
2. Abilitățile tale.
3. Energia ta.

Dar, după cum sunt sigur că știi deja, și acestea trei sunt la fel de importante.