

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Семь шагов к финансовой свободе</i>	3
<i>Предисловие</i>	6
<i>Введение</i>	9
ЧАСТЬ 1. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ДЖУНГЛИ: ПУТЕШЕСТВИЕ НАЧИНАЕТСЯ С ПЕРВОГО ШАГА	13
Глава 1.1. Это ваши деньги! Это ваша жизнь! Держите их под контролем	14
Глава 1.2. Семь шагов к финансовой свободе: создайте источник пожизненного дохода.....	39
Глава 1.3. Получите доступ к источнику силы: примите самое важное финансовое решение в жизни.....	57
Глава 1.4 Управление деньгами: время прорыва	76
ЧАСТЬ 2. СТАНЬТЕ ИНСАЙДЕРОМ: ВЫУЧИТЕ ПРАВИЛА, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВСТУПАТЬ В ИГРУ	85
Глава 2.0. Разоблачение финансовых мифов.....	86
Глава 2.1. Миф № 1. Ложь на 13 триллионов долларов: «Инвестируйте вместе с нами, и мы победим рынок!»	94
Глава 2.2. Миф № 2. «Наши комиссионные? Это лишь скромная плата за услуги!»	107
Глава 2.3. Миф № 3. «Наши доходы? Они абсолютно прозрачны» ...	118
Глава 2.4. Миф № 4. «Я ваш брокер и хочу помочь вам»	123
Глава 2.5. Миф № 5. «Я не люблю аннуитеты и вам не советую».....	138
Глава 2.6. Миф № 6. «Высокие доходы связаны с повышенным риском»	144
Глава 2.7. Миф № 7. Ложь, которую мы сами себе внушаем	155

ЧАСТЬ 3. СКОЛЬКО СТОИТ ВАША МЕЧТА?	
УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВЫИГРЫШ ВОЗМОЖЕН	171
Глава 3.1. Сколько стоит ваша мечта?	
Убедитесь, что выигрыш возможен.....	172
Глава 3.2. В чем состоит ваш план?.....	197
Глава 3.3. 1-я ступень ускорения. Экономьте больше и инвестируйте излишки.....	212
Глава 3.4. 2-я ступень ускорения. Зарабатывайте больше и инвестируйте излишки.....	223
Глава 3.5. 3-я ступень ускорения. Сократите налоги, комиссионные расходы и инвестируйте сэкономленное ...	236
Глава 3.6. 4-я ступень ускорения. Добейтесь большей доходности вложений и ускорьте продвижение к победе	244
Глава 3.7. 5-я ступень ускорения. Измените свой образ жизни к лучшему	250
 ЧАСТЬ 4. ПРИМИТЕ САМОЕ ВАЖНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ В ЖИЗНИ	257
Глава 4.1. Ваш инвестиционный портфель: распределение активов ...	258
Глава 4.2. Игра на победу: корзина риска и роста	284
Глава 4.3. Корзина, наполненная мечтами	303
Глава 4.4. Главное — правильно выбрать момент.....	310
 ЧАСТЬ 5. ВЫИГРЫШ БЕЗ ПОТЕРЬ: СОЗДАЙТЕ ПОЖИЗНЕННЫЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА.....	329
Глава 5.1. Непобедимая и непотопляемая стратегия на все времена...	330
Глава 5.2. Время процветания: доходы, неподвластные штормам, и непревзойденные результаты	352
Глава 5.3. Свобода: план пожизненного дохода	364
Глава 5.4. Время побеждать: что вложите, то и получите.....	377
Глава 5.5. Секреты сверхбогатых людей теперь доступны и вам!	399
 ЧАСТЬ 6. ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ, КАК 0,001 ПРОЦЕНТА ИНВЕСТОРОВ: СЦЕНАРИИ МИЛЛИАРДЕРОВ.....	407
Глава 6.0. Познакомьтесь с мастерами.....	408
Глава 6.1. Карл Айкан: повелитель Вселенной.....	413
Глава 6.2. Дэвид Свенсен: любимая работа стоимостью 23,9 миллиарда долларов.....	425
Глава 6.3. Джон Богл: в авангарде инвестиций	432
Глава 6.4. Уоррен Баффет: пророк из Омахи	440

<i>Содержание</i>	559
Глава 6.5 Пол Тюдор Джонс: современный Робин Гуд.....	443
Глава 6.6. Рэй Далио: всесезонный человек	450
Глава 6.7. Мэри Каллахан Эрдоус: женщина на триллион	452
Глава 6.8. Т. Бун Пикенс: человек, которому суждено быть богатым и щедрым.....	459
Глава 6.9. Кайл Бэсс: мастер риска	467
Глава 6.10. Марк Фабер: миллиардер по прозвищу Мистер Апокалипсис.....	475
Глава 6.11. Чарльз Шваб: разговор с народным брокером Чаком.....	481
Глава 6.12. Сэр Джон Темплтон: величайший инвестор XX века	491
ЧАСТЬ 7. ДЕЙСТВУЙТЕ, РАДУЙТЕСЬ ЖИЗНИ И ДЕЛИТЕСЬ С ОКРУЖАЮЩИМИ!	497
Глава 7.1. Будущее радужнее, чем вы думаете.....	498
Глава 7.2. Сила страсти	519
Глава 7.3. Последний секрет	532
<i>Памятка</i>	550
<i>Об авторе</i>	556

СЕМЬ ШАГОВ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

СЕКРЕТЫ ВЕЛИЧАЙШИХ ФИНАНСОВЫХ УМОВ МИРА

В данной публикации представлена информация, которую автор считает достоверной. Однако читатель должен понимать, что ни автор, ни издатель не дают индивидуальных рекомендаций по конкретным инвестициям и не являются профессиональными консультантами по юридическим, финансовым и иным вопросам. Для получения квалифицированной помощи следует обращаться к специалистам в области инвестиций, права и бухгалтерского учета.

В книге содержатся ссылки на данные, относящиеся к разным периодам времени. Информация прошлых лет не гарантирует успеха в будущем. Кроме того, законы и нормативные акты со временем меняются, что также может повлиять на результаты. Приведенные данные используются только как иллюстрация к обсуждению описываемых принципов. Они не могут служить основанием для принятия каких бы то ни было финансовых решений в сфере инвестирования. Такой выбор должен совершаться только после тщательного изучения конкретных данных, относящихся к тем или иным активам.

Автор не дает гарантий относительно точности и полноты содержащейся в книге информации. Автор и издатель снимают с себя всю ответственность за любые прямые и косвенные потери и риски, которые могут возникнуть в результате применения изложенной в книге информации.

Упомянутые в книге имена людей и характеристики, позволяющие их идентифицировать, во многих случаях изменены.

*Посвящается людям, которые никогда
не удовлетворяются тем, что они делают,
чего достигли и чем могут
поделиться с окружающими.*

Убудущего есть несколько имен. Для слабого человека имя будущего — невозможность. Для малодушного — неизвестность. Для глубокомысленного и доблестного — идеал.

Виктор Гюго



Чтобы избежать критики, следует ничего не говорить, ничего не делать и никем не быть.

Аристотель

ПРЕДИСЛОВИЕ

Будучи юристом с многолетним стажем, я не раз участвовал в судебных процессах, где слушались дела компаний с Уолл-стрит, поэтому не покривлю душой, если скажу, что на моем пути не раз встречались лжецы, мошенники и жулики. Поскольку дельцы и ловкачи в равной степени характерны как для юридической, так и для финансовой сферы, я довольно быстро научился отличать хороших актеров от плохих.

Помимо всего прочего, я по натуре скептик. Поэтому, когда Тони Роббинс обратился ко мне с просьбой поучаствовать в его проекте и рассказать об основанной мною в 2007 году компании «HighTower», я отнесся к этому предложению с интересом, но и с настороженностью: «Неужели можно рассказать что-то новое о личных финансах и инвестициях? И тот ли человек Тони Роббинс, чтобы браться за это дело?»

Разумеется, я знал, что Тони пользуется безупречной репутацией в деловых кругах Америки. Мне также было известно, что он консультировал широкий круг лиц — от президентов США до предпринимателей с многомиллиардными состояниями — и в ходе этой работы трансформировал их личную и профессиональную жизнь.

Но до момента личного знакомства я и представить себе не мог, какой это замечательный человек. Он полностью оправдывал свою репутацию. Его искренность была очевидной, а страсть — заразной. Вместо того чтобы разоблачать грехи финансовой отрасли, Тони поставил перед своим проектом цель демократизировать финансовые услуги и предложить простым людям тактические решения, которыми до этого пользовались только самые богатые инвесторы.

Мы без раскачки взялись за работу, потому что я полностью разделял его миссию помочь людям в поиске лучших, более грамотных финансовых решений. В этом состоит основная задача нашей компании и моя лично.

В то время как финансовый кризис 2008 года вынес на всеобщее обозрение множество конфликтов и несправедливостей, присущих финансовой системе, лишь немногие специалисты смогли предложить реальные, практические решения, которые оказали бы действенную помощь простым людям и их семьям.

Почему? Потому, что эта система противоречива по своей сути. **Крупные финансовые учреждения создаются для того, чтобы обеспечивать прибыль самим себе, а не своим клиентам.** Инвесторы полагают, будто с них берут комиссионные за качественные и непредвзятые рекомендации, а на самом деле им просто навязывают инвестиционные продукты и услуги, выгодные в первую очередь финансовой компании.

Наша компания «HighTower» призвана решить эту проблему, и именно поэтому Тони взял у меня интервью для своей книги. Мы предлагаем своим клиентам консультации по вопросам инвестиций, которые разрабатываются с учетом передовых технологий, продуктов и решений, отвечающих потребностям как консультантов, так и инвесторов. Мы не занимаемся, подобно крупным банкам, рискованными операциями, создающими конфликты интересов. У нас работают лучшие финансовые консультанты. Короче говоря, мы создали прозрачную модель консультирования по финансовым вопросам.

Миссия Тони состоит в том, чтобы собрать и донести до масс самые лучшие и практические финансовые решения (и даже некоторые секреты). Он понимает, что людям нужны не просто знания, а ясная дорожная карта, ведущая к надежному финансовому будущему.

Собранные в книге советы стали результатом его общения с ведущими умами финансового мира. Я не знаю, кто, кроме Тони, смог бы справиться с этой задачей. Только он, обладая обширными связями в клиентской среде, заразительным энтузиазмом и неутолимой страстью, мог убедить всех этих людей — настоящих светил в своей области — поделиться своими методами работы, которые любой человек способен использовать для улучшения своего финансового состояния.

Тони поставил передо мной нелегкую задачу проанализировать все решения, которые мы подготовили для богатых инвесторов, и адаптировать их для широкой публики. Я с гордостью могу сказать, что нам удалось подготовить несколько проектов, способных положительно повлиять на жизнь множества людей.

Верный своему призванию, Тони использует эту книгу не только для того, чтобы поддержать индивидуальных инвесторов, но и для того, чтобы помочь тем людям, которые остались за бортом экономической деятельности. Если две трети американцев озабочены тем, что у них недостаточ-

но пенсионных накоплений, то нельзя забывать и о тех двух миллионах людей, которые в прошлом году лишились права на получение талонов на бесплатное питание. Многие из них теперь просто не знают, где взять продукты для следующего обеда.

Тони берется помочь и им. Он открыто говорит о своих планах по поддержке бездомных и голодных людей и улучшению жизни этой части населения, о которой мы часто забываем. Он лично участвует в программе, которая предусматривает обеспечение продуктами питания в этом году 50 миллионов человек, а в следующем — уже 100 миллионов.

Кроме того, Тони заключил соглашение с издательством «Simon & Schuster» по бесплатной раздаче нуждающимся людям своей книги «Заметки друга: как взять на себя ответственность за собственную жизнь». Это поможет им встать на путь выхода из тяжелой ситуации. Его цель состоит в том, чтобы дать людям пищу не только для тела, но и для разума.

Я польщен и горд тем, что Тони включил меня в свой проект. Я очень благодарен ему за это и горю желанием увидеть, какие плоды принесут наши совместные усилия. Кроме того, я испытываю огромную радость за читателей, которые получают возможность познакомиться с Тони Роббинсом и отправиться вместе с ним в путешествие, способное навсегда изменить их жизнь.

*Эллиот Вайсблут, учредитель и генеральный управляющий
компании «HighTower»*

ВВЕДЕНИЕ

Впервые я заочно познакомился с Тони Роббинсом 25 лет назад. Увидев как-то раз поздним вечером рекламу по телевизору, я решил купить его учебную аудиопрограмму «Личные силы», рассчитанную на 30 дней. Я слушал эту кассету каждый день во время поездок на машине на работу и домой. Путь из моего дома в Сан-Франциско до офиса «Oracle Corporation» в Редвуд-Шорз занимал около часа. Слова Тони произвели на меня такое впечатление, что однажды я полностью посвятил свой уик-энд тому, чтобы еще раз прослушать всю месячную программу, и понял, что Тони — выдающаяся личность, а его идеи не похожи ни на что, с чем мне приходилось встречаться раньше. *Тони изменил меня.*

Будучи в свои 25 лет самым молодым вице-президентом «Oracle», я полагал, что добился в жизни огромного успеха. Я зарабатывал больше миллиона долларов в год и ездил на новеньком «Ferrari». У меня был большой дом и завидный круг общения. Да, это можно было считать успехом. И все же чувствовал, что мне чего-то не хватает, хотя и сам не понимал чего. Тони помог мне осознать, кто я на самом деле, к чему стремлюсь и чего хочу от жизни. Вскоре я записался на его интенсивные курсы выходного дня. Программа называлась «Откройте в себе внутренние силы». Именно там я окончательно определился со своими перспективами и дальнейшими действиями. Основываясь на идеях Тони Роббинса, я бросил все силы на создание своей компании Salesforce.com.

С использованием советов и стратегии Тони мы разработали отличную программу, получившую название ВЦМПИ (Видение, Ценности, Методы, Препятствия, Измеримость), которую я использовал, чтобы повысить эффективность своей работы и жизни в целом. Программа построена на пяти вопросах Тони: