

ЦЕЛТА НА КНИГАТА е да предостави възможно най-точната според авторите информация по засегнатите в нея теми, но с изричната уговорка, че нито авторите, нито издателят се ангажират с индивидуализиран съвет, предназначен за конкретно портфолио или за специфичните нужди на даден индивид, нито пък с инвестиционни съвети или други професионални услуги като юридически, данъчни или счетоводни съвети. Ако някой има нужда от експертна помощ в области, които включват инвестиционно, юридическо, данъчно или счетоводно консултиране, следва да потърси услугите на компетентни професионалисти. В книгата цитираме данни за представянето на различни ценни книжа, събирани в хода на различни периоди. Миналите резултати обаче не са гаранция за бъдещо представяне.

Също така данните за представянето, както и законите и разпоредбите, се променят с времето и това би могло да промени статута на информацията, включена в настоящата книга, и тя да не отразява приспадането на таксите за управление или други разходи. Тук изцяло се опираме на минали данни, за да разгледаме и илюстрираме основополагащите принципи. Книгата не цели да служи и като основа за вземането на каквито и да било финансови решения, като препоръка за даден инвестиционен консултант или като предложение за покупката или продажбата на даден вид ценни книжа. Само проспектът може да предлага продажбата или покупката на ценни книжа и следва да се прочете и обмисли внимателно, преди да се инвестират или харчат пари. Не даваме гаранции по отношение на прецизността или пълнотата на включената в книгата информация и както авторите, така и издателят изрично отхвърлят всякаква отговорност за загуби или рискове, лични или други, възникнали като резултат, пряк или косвен, от използването и прилагането на информацията в настоящата книга. Всички примери са включени в книгата единствено с илюстративна цел.

В текста, който следва, имената и другите идентификационни данни на много хора са променени.

ВАЖНО ПОЯСНЕНИЕ: Класирането и/или признанието от страна на независими институции и/или медии не би да се възприемат от клиента или потенциалния клиент като гаранция за постигането на определени резултати, ако Creative Planning (компанията) бъде ангажирана или продължава да бъде ангажирана за предоставянето на инвестиционни консултантски услуги, нито следва да се тълкува като настояща или минала препоръка на компанията от някой от клиентите. Класациите, публикувани в списания и другаде, по принцип базират подбор на изцяло върху информация, изготвена и/или подадена от отличения консултант. Като цяло класациите са ограничени до участващите консултанти. Компанията никога не плаща такси за участие в каквито и да било класации или конкурси, но може да закупи плакет или препечатка, за да даде публичност на класирането си. Повече информация относно рейтинга и/или наградите на Creative Planning можете да намерите на: <http://www.creativeplanning.com/important-disclosure-information/>.

Джонатан Клемънтс е член на Борда и директор по финансово образovanie в Creative Planning и получава заплащане за работата си като такъв.

Тони Робинс е бивш член на Борда и директор на Отдела по инвестиционна психология в Creative Planning, регистриран инвестиционен консултант (RIA) към Комисията по ценните книжа и борсите в САЩ с имуществени мениджъри във всичките 50 щата. Господин Робинс не получава приходи от продажбите на настоящата книга, нито от евентуалното разрастването на бизнеса на Creative Planning в резултат на публикуването ѝ. Затова той няма финансов интерес да насочва инвеститорите към Creative Planning, а участието му в настоящата книга не следва да се възприема като препоръчване на Creative Planning или свързаните с компанията физически или юридически лица.

Съдържание

ВЪВЕДЕНИЕ	от Питър Малук	13
-----------	----------------	----

ч а с т I ПРЕДСТОЯЩОТО ПЪТУВАНЕ

Глава 1:	ПЪТЕКАТА КЪМ СВОБОДАТА от Тони Робинс	21
Глава 2:	СВЕТЪТ Е ПО-ХУБАВ, ОТКОЛКОТО СИ МИСЛИТЕ от Питър Малук	33
Глава 3:	ДВИЖЕЩАТА СИЛА ЗАД ВСЯКО РЕШЕНИЕ от Тони Робинс	59

ч а с т II ОЧЕРТАВАНЕ НА ПЪТЯ

Глава 4:	КАК ДА ИЗБЕРЕТЕ ВОДАЧ ЗА ПЪТУВАНЕТО СИ от Питър Малук	81
Глава 5:	ЧЕТИРИТЕ ПРАВИЛА НА ИНВЕСТИРАНЕТО от Питър Малук	112
Глава 6:	УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА от Питър Малук	140
Глава 7:	ИМУЩЕСТВЕНО ПЛАНИРАНЕ: КРАЯТ НА ФИНАНСОВАТА ИГРА Питър Малук	167

ч а с т I I I
НАЧАЛОТО НА ПЪТЕКАТА

Глава 8:	КАК РАБОТЯТ ПАЗАРИТЕ от Питър Малук	203
Глава 9:	ВСИЧКО Е В ГЛАВАТА ВИ от Питър Малук	251
Глава 10:	ВИДОВЕ АКТИВИ от Питър Малук	285

ч а с т I V
ИЗКАЧВАНЕТО

Глава 11:	СЪЗДАВАНЕ И УПРАВЛЯВАНЕ НА ИНТЕЛИГЕНТНО ПОРТФОЛИО от Питър Малук	335
-----------	--	-----

ч а с т V
ВЪРХЪТ

Глава 12:	НАЙ-ВАЖНОТО РЕШЕНИЕ В ЖИВОТА ВИ от Тони Робинс	369
Глава 13:	ПРЕСЛЕДВАНЕТО НА ЩАСТИЕТО от Джонатан Клемънтс	386
Глава 14:	НАСЛАДЕТЕ СЕ НА ПЪТУВАНЕТО И НА ВРЕМЕТО СИ НА ВЪРХА от Питър Малук	396
Бележки		403
Източници		418
Благодарности		422

ВЪВЕДЕНИЕ

от Питър Малук

Секторът на финансовите услуги не работи добре. Едва ли сте очаквали да го чуете от човек, който си изкарва прехраната в него, но е вярно. Традиционната система за предоставяне на финансови съвети и услуги включва редица професионалисти: счетоводител, адвокат, застрахователен брокер, финансов консултант, банкер и много други. Тези индивиди рядко разговарят помежду си и вие оставате впримчени по средата, мъчейки се да се погрижите всичко да бъде свършено, както трябва. Проблемът с този модел (нима дотук не беше достатъчно ужасно?) е, че финансите ви не съществуват във вакуум. Инвестиционните решения, които вземате с оглед на портфолиото си, се влияят от приходите, имуществения ви план, благотворителността, свързаните с приходите нужди, стратегиите за управление на задълженията, бизнес планирането, целите за финансова независимост и много други фактори. Но измежду всички работещи за вас само вие виждате цялата картина. И как биха могли другите да ви помогнат да постигнете желания резултат, ако дори не сте го обсъждали с тях?

Още по-лошото е, че хората, от които търсите съвети по всички тези въпроси, нямат законовото задължение да се грижат за парите ви възможно най-добре. Напротив, много от работещите във финансовия сектор действат по начин, който е объркващ за средностатистическия инвеститор или – дори още по-зле – умишлено подвеждащ. Традиционните брокерски къщи могат да ви предложат всеки продукт, който сметнат за подходящ – дори ако ползата ще е по-голяма за тях, отколкото за вас. Някои застрахователни компании включват в анюитетните застраховки инвестиционни продукти, които често генерират огромни комисиони за брокерите за ваша сметка. Други фирми имат *двойна регистрация* и в зависимост от интереса си превключват между тях, като в единия случай носят максимално висока отговорност пред клиента, а в другия – не. И накрая – независимите фирми, от които по закон се изисква винаги да действат в интерес на клиента, често нямат необходимия мащаб, размах и ресурси, за да се погрижат ефективно за всички потребности на клиентите си. И кой е впримчен в центъра на цялата тази бъркотия? Вие, средностатистическият инвеститор, който трябва да вземе едни от най-важните решения в живота си! Да си зададе въпроси, като по кой път да поема, за да максимализира финансовите си възможности, да избегне евентуалните капани и да стигна до *правилните* инвестиции с оглед на финансовите си цели? Как да открия правилния водач, който да ме насочва по пътя?

Започнах кариерата си в този сектор, като се фокусирах основно върху имущественото планиране, финансовото планиране и управлението на инвестиции-

те предимно за клиенти на други финансови консултанти. От тази изгодна позиция имах възможност да видя цялата картина и тя изобщо не ми хареса. Видях, че много от консултантите бяха прекрасни професионалисти, но работеха в противоречива среда. Видях консултанти, които принуждаваха клиентите си да продадат всичките си активи, преди да приложат нова стратегия – въпреки данъчните последици за клиента и нанесените на портфолиото вреди. Видях други консултанти да пробутват на нищо неподозиращите клиенти собствените си продукти или генеричен модел портфолио. Видях да се продават скъпи застрахователни продукти, вместо много евтини инвестиционни продукти, които биха били много по-подходящи за целите на клиента. Накратко: много често хората поверяваха дългогодишните си спасявания на професионалист само за да открият впоследствие, че от него е имало повече вреда, отколкото полза.

Осъзнах, че трябваше да има и по-добър начин на действие. Когато поех управлението на Creative Planning – малка независима инвестиционна фирма в Оувърленд Парк, Канзас, го възприех като възможност да променя начина, по който се осъществяваше финансовото консултиране в страната. Обещах си фирмата, която ръководех, да не продава собствени инвестиционни продукти и за всеки клиент да създава индивидуализирано портфолио, съобразено със собствените му нужди, както и да го консултира в ключови за него финансови области, включително данъците, законовите разпоредби, финансовото планиране и инвестициите. И с гордост мога да заявя, че откакто поех управлението през 2003 г., не сме отстъпили от това обеща-

ние. И нещата, които сме в състояние да правим днес, напълно надминаха всичките ни мечти.

Откакто започнах работата си в Creative Planning, активите, които управляваме, нараснаха до почти 50 милиарда долара. Неведнъж сме отличавани като една от водещите компании в областта на финансовото управление: *Най-добра независима консултантска фирма* според списание *Varron's* (2017), два пъти *Най-добра фирма за имуществено управление* според *CNBC* (2014 & 2015), а *Forbes* ни включиха в списъка на най-бързо развиващите се независими фирми в страната (2016). До голяма степен този успех се дължи на невероятния екип от специалисти, който създадохме, и на страстта, която те влагат, за да изпълнят ангажиментите ни към клиентите. С разрастването на екипа имахме възможността да добавим специализирани услуги и експертни съвети далеч извън обсега на повечето други независими фирми. Също толкова важна причина за невероятния ни растеж е, че очакванията на средностатистическите инвеститори към консултантите им стават все по-големи. От много години Тони Робинс полага неумовними усилия да образова хората и да ги научи колко е важно да работят с консултанти, които имат законовото задължение винаги да действат в интерес на клиентите си. През 2017 г. двамата с него написахме *Непоклитими: как да постигнете финансова свобода*, за да отговорим на някои от най-належащите въпроси, свързани с инвестирането днес.

Ако изминалите 17 години са ме научили на нещо, то е, че американците копнеят за ясни и стегнати финансови съвети, необременени с конфликти. Те искат портфолио, съобразено със собственото им положение

и цели. Търсят водач, способен да им посочи пътеката към финансовата им свобода. Creative Planning беше и е такъв съветник за десетки хиляди семейства, създавайки индивидуални планове, специално разработени портфолия, премахвайки всички рискове, които биха могли да ги отклонят от пътеката към успеха. Целта ми в настоящата книга е да споделя с вас опита си и да ви помогна да елиминирате затрудненията, с които се сблъсквате при оформянето на собствената си пътека. Изгарям от нетърпение да бъда ваш водач, да ви помагам да формулирате финансовите си цели, да избягвате опасните грешки и да максимализирате възможностите по пътя си. Заедно можем да очертаем пътеката към финансовата ви свобода.