

SCARA BOGĂȚIEI

al vieții tale
financiare

pentru
fiecare pas

Strategii
verificate

Traducere din engleză de
Adina Avramescu

Nick Maggiulli

*Autorul cărții *Pur și simplu* continuă să cumperi*



Cuprins

Introducere	9
-------------------	---

PARTEA I | Despre conceptul de Scară a Bogăției

1. Cum să cheltuiești pe Scara Bogăției	23
2. Cum să câștigi pe Scara Bogăției	37
3. Cum să investești pe Scara Bogăției	63

PARTEA A II-A | Urcușul

O notă la Partea a II-a	79
4. Nivelul 1 (<10 000 \$)	81
<i>Rezultatele atipice necesită acțiuni atipice</i>	
5. Nivelul 2 (10 000 \$ – 100 000 \$)	93
<i>Învățătura este cheia succesului</i>	
6. Nivelul 3 (100 000 \$ – 1 milion \$)	109
<i>Pur și simplu continuă să cumperi</i>	
7. Nivelul 4 (1 milion \$ – 10 milioane \$)	123
<i>Ce te-a adus până aici nu te va duce mai departe</i>	
8. Nivelul 5 (10 milioane \$ – 100 de milioane \$)	137
<i>Numai paranoiicii supraviețuiesc</i>	
9. Nivelul 6 (100 de milioane+ \$)	157
<i>Moștenire = Acțiune x Avere</i>	
10. Cât îți ia să urci Scara Bogăției?	169

PARTEA A III-A Cum să ajungi la cel mai înalt nivel posibil	
O notă la Partea a III-a	187
11. Bani aduc fericirea?	189
12. Marele amplificator	199
13. Călătoria mea pe Scara Bogăției	217
Epilog. Cum să găsești simplitate în complexitate	233
Mulțumiri	239
Note	241

Introducere

Când aveam 5 ani, tatăl meu m-a învățat să joc șah. Ca să se amuze, îmi invita prietenii la noi acasă și îi puneă să mă provoace la o partidă. Erau întotdeauna șocați când câștigam. Imaginează-ți. Ai 27 de ani și un pici de grădiniță tocmai ți-a zdrobit respectul de sine cu un sigur cuvânt: șah mat. Lăsând gluma la o parte, nu eram nici pe departe un viitor copil-minune al șahului. Prietenii tatălui meu erau pur și simplu îngrozitori la șah.

Am încetat să mai joc șah câțiva ani mai târziu, când părinții mei s-au despărțit și nu m-am reapucat de el până în primul meu an de liceu. Mi-am descoperit un interes reînnoit pentru acest sport după ce am jucat cu un prieten, astfel că am decis amândoi să înființăm un club de șah. Pentru a-mi îmbunătăți aptitudinile, am petrecut ore întregi studiind deschideri și cele mai bune moduri de a răspunde la ele. Primele mele cinci până la zece mutări dintr-un joc erau adesea automate, scoase din memorie. Strategia funcționa și am devenit tot mai bun. Dar abia când am intrat în prima competiție reală de șah am învățat o lecție memorabilă.

Când jucătorii amatori învață șah, mulți dintre ei fac aceleași lucruri pe care le-am făcut eu. Memorează deschideri și speră ca adversarul lor să facă o greșeală pe parcurs. Și câștigă datorită unei bune poziționări inițiale și evitării unor erori simple.

Dar Victor, unul dintre jucătorii de top de la primul meu concurs de șah, era diferit. Nu juca șah ca un amator. Uneori începea cu o deschidere tradițională, altele nu. Accepta un

gambit (sacrificarea unei piese) cu un adversar, dar îl ignora complet cu altul. Părea că nu joacă același joc ca ceilalți.

Ceea ce mă nedumerea însă cel mai mult era că oricât de mult îl priveam jucând, nu puteam să îmi dau seama niciodată cum proceda. Nu aveam un cadru de referință pentru procesul său de luare a deciziilor. Probabil că te gândești că, dacă aș fi continuat să practic jocul, aș fi fost în cele din urmă capabil să concurez cu Victor, dar te înșeli. Nu puteam pur și simplu să mă bazez pe abordarea mea, care consta în a studia deschideri în șah, să o folosesc câteva sute de ore în plus și să ajung, astfel, la nivelul său de iscusință. Strategia mea plus timp nu erau egale cu Victor.

Nu, lucrul de care aveam nevoie cu adevărat era să gădesc o cale complet diferită de a juca șah. Aceasta este lecția pe care am învățat-o de la Victor: uneori, rezultatele nu sunt determinate de efortul în sine, ci de cum și unde aplici acest efort.

Ani mai târziu, mi-am dat seama că același lucru este valabil atunci când vine vorba de a face bani. Dacă nu ai strategia potrivită când încerci să te îmbogățești, riști să bați pasul pe loc, fără rezultate semnificative. Mulți oameni încearcă să rezolve această situație muncind mai multe ore sau urmând cel mai recent sfat financiar, dar tot nu ajung să vadă o schimbare majoră. Alții pun lipsa de succes pe seama eticii muncii lor, a șefului sau a ghinionului, când, de fapt, problema a fost în tot acest timp abordarea pe care au avut-o. Încearcă să învețe pe de rost deschideri, în timp ce Victorii* lumii le-o iau înainte. Andy Grove, fost CEO al companiei Intel, a spus cândva: „Există atât de mulți oameni care muncesc atât de mult și realizează atât de puțin!”¹ Problema lor nu este efortul, ci strategia.

Dar dacă ar exista o cale mai bună? Dacă ar exista un cadru teoretic nou care să te ajute să înțelegi cum să îți construiești o

* În limba engleză, substantivul comun „victor” are sensul de „învingător”, „cuceritor” (n.t.).

avere, unul care să funcționeze cu adevărat? Nu vorbesc de o schemă pentru a te îmbogăți rapid sau de o soluție universală la problemele tale pecuniare, ci de o nouă filosofie pentru a gândi despre bani în general. Dacă acest sistem nu ți-ar spune *ce să faci*, ci te-ar învăța *cum să te gândești* la finanțele tale? A spune oamenilor ce să facă este o strategie bună când se confruntă cu aceeași problemă în repetate rânduri. Dar ea nu funcționează când e vorba de bani și avere, deoarece în acest caz lucrurile se află într-o schimbare continuă. Ratele dobânzilor se schimbă, carierele noastre se schimbă și la fel și dorințele, așa că de ce ar trebui ca strategia noastră de făcut avere să rămână aceeași? Nu e obligatoriu. În schimb, o abordare mai bună ar fi să avem un cadru teoretic solid, pe care să ne bazăm pe parcursul vieții noastre lungi și diferite.

Acest cadru teoretic este ceea ce eu numesc Scara Bogăției.



Dacă ți-aș da 100 de dolari, banii ăștia ți-ar schimba viața? Dar 100 000 de dolari? Dar 100 de milioane de dolari? Răspunsul tău va depinde de o varietate de factori, dintre care cel mai important este câți bani ai *azi*. Pentru cei mai mulți oameni, 100 de milioane de dolari ar însemna o transformare fundamentală a stilului lor de viață. Dar pentru cineva ca Jeff Bezos, 100 de milioane de dolari ar fi o sumă insignifiantă. Această observație simplă are implicații profunde pentru înțelegerea bogăției și a modului în care opinia noastră despre ea se poate schimba pe măsură ce dobândim mai multă.

Când spun „bogăție” mă refer la venitul tău net sau la activele tale minus datoriile bănești. Asta înseamnă tot ce posezi (adică proprietate, active financiare, bani lichizi etc.) minus tot de datorezi altora (adică ipotecă, împrumuturi pentru taxe

universitare, datorie pe cardul de credit etc.). Problema este că noi ne-am uitat la bogăție într-un mod greșit. Am presupus că a avea mai multă avere e mai bine și că ea poate să ne rezolve toate problemele. Am presupus de asemenea că odată cu bogăția crește și consumul personal. Din nefericire, aceste lucruri sunt adevărate doar în situațiile extreme.

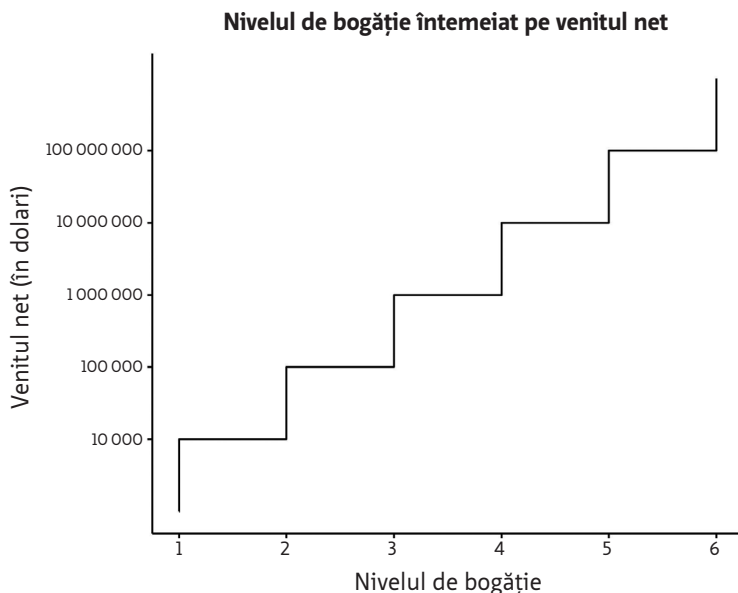
Persoana care are 100 000 de dolari își poate permite un stil de viață care este foarte diferit de cel al persoanei care are doar 1 000 de dolari. Dar persoana cu 500 000 de dolari trăiește aproape identic cu persoana cu 400 000 de dolari. Deși acești doi oameni sunt separați de 100 000 de dolari, probabil că amândoi fac cumpărături la magazine asemănătoare, conduc mașini asemănătoare și trăiesc în case asemănătoare. Din acest punct de vedere, bucuria de a fi bogați nu crește cu fiecare dolar în plus (sau 1 000 de dolari) pe care îl obținem, ci în etape.

Astfel, bogăția nu este o linie dreaptă, ci o scară. Și fiecare treaptă a acestei scări corespunde unui nivel de bogăție care îți va influența aproape fiecare fațetă a vieții financiare. De la felul în care îți cheltuiești banii până la cum îi câștigi și cum îi investești, fiecare nivel al Scării Bogăției este unic. Care sunt aceste niveluri ale bogăției?

- **Nivelul 1** (<10 000 \$)
- **Nivelul 2** (10 000 \$ - 100 000 \$)
- **Nivelul 3** (100 000 \$ - 1 milion \$)
- **Nivelul 4** (1 milion \$ - 10 milioane \$)
- **Nivelul 5** (10 milioane \$ - 100 de milioane \$)
- **Nivelul 6** (100 de milioane+ \$)

Nivelurile sunt separate printr-un factor de 10, deoarece acesta corespunde cu acea creștere a bogăției de care este

nevoie pentru o schimbare majoră a stilului de viață. Poți vedea aceste niveluri ale bogăției și intervalele corespunzătoare ale veniturilor nete în graficul de mai jos.



De exemplu, Nivelul 1 este pentru cei cu un venit net mai mic de 10 000 de dolari. Nivelul 2 pentru cei cu un venit net de la 100 000 de dolari la 1 000 000 de dolari și așa mai departe.

De aici putem deduce că fiecare nivel al Scării Bogăției este exponențial mai dificil de atins decât cel de dinaintea lui. Așa se explică de ce numărul oamenilor din întreaga lume de la fiecare nivel tinde să se micșoreze pe măsură ce mergem mai sus pe scară. De exemplu, graficul de pe pagina următoare reprezintă o defalcare a procentului de persoane de la fiecare nivel al bogăției la nivel global² și în Statele Unite³ în 2023.

Nivelul de bogăție	Ponderea adulților (lume)	Numărul de adulți (lume)	Ponderea gospodăriilor (SUA)	Numărul de gospodării (SUA)
Nivelul 1 (<10 000 \$)	39,5%	1,49 mld.	18%	24 mil.
Nivelul 2 (10 000 \$ – 100 000 \$)	43%	1,61 mld.	21%	28 mil.
Nivelul 3 (100 000 \$ – 1 mil. \$)	16%	613 mil.	43%	56 mil.
Nivelul 4 (1 mil. \$ – 10 mil. \$)	1,4%*	54 mil.*	16,3%	21 mil.
Nivelul 5 (10 mil. \$ – 100 mil. \$)	0,099625%*	4 mil.*	1,6925%	2 mil.
Nivelul 6 (100 mil.+ \$)	0,000375%	30 000	0,0075%	10 000

*Estimare pe baza datelor din SUA

După cum poți observa, majoritatea oamenilor din întreaga lume se încadrează în nivelurile 1-2, în vreme ce grupurile de indivizi din fiecare dintre nivelurile următoare tind să fie din ce în ce mai mici. La Nivelul 1 (<10 000 \$) sunt circa 1,5 miliarde de adulți, în vreme ce la Nivelul 6 (100 mil.+ \$), doar aproximativ 30 000 de adulți. Având în vedere cantitatea de bogăție concentrată în Statele Unite, distribuția persoanelor de-a lungul Scării Bogăției este deplasată în sus aici. Drept urmare, majoritatea gospodăriilor din Statele Unite se află la Nivelul 3 (100 000 \$ – 1 mil. \$), nu la nivelurile 1-2. În ciuda acestei deplasări în sus, există în continuare mult mai multe gospodării situate mai jos pe Scara Bogăției, decât cele aflate mai sus. De exemplu, la Nivelul 3 sunt 56 de milioane de gospodării americane, dar la Nivelul 6 au ajuns doar vreo 10 000.

Deoarece asemenea averi imense sunt rare, unii oameni au percepții distorsionate despre bogăție și despre ce înseamnă să

o duci bine din punct de vedere financiar. Dacă plasăm diferitele clase economice din Statele Unite pe Scara Bogăției, vom putea observa mai clar acest lucru:

- **Nivelul 1.** Persoane cu venituri mici (<10 000 \$)
- **Nivelul 2.** Clasa muncitoare (10 000 \$ - 100 000 \$)
- **Nivelul 3.** Clasa de mijloc (100 000 \$ - 1 milion \$)
- **Nivelul 4.** Segmentul înstărit al clasei de mijloc (1 milion \$ - 10 milioane \$)
- **Nivelul 5.** Elita economică (10 milioane \$ - 100 de milioane \$)
- **Nivelul 6.** Ultrabogații (100 de milioane+ \$)

Din această perspectivă poți începe să înțelegi de ce unii oameni care au o mulțime de bani nu se simt bogați: pentru că privesc spre clasele economice sau nivelurile de bogăție superioare. „Eu nu sunt bogat, *ei* sunt bogați.” Deși sunt milionari, indivizii de la Nivelul 4 nu își permit să trăiască asemenea bogătaşului tipic înfățișat în mass-media și în cultura populară. Cei care se află la nivelurile 5-6 își pot permite să zboare cu avioane private și să aibă mașini luxoase.

Pornind de la această clasificare simplă a bogăției pe niveluri, ne putem imagina de asemenea modul în care s-ar putea schimba strategia ta financiară pe măsură ce urci pe Scara Bogăției. De exemplu, strategia care te duce de la Nivelul 1 la Nivelul 2 va fi fundamental diferită de cea care te ajută să urci de la Nivelul 5 la Nivelul 6. Pe parcursul acestei cărți mă voi referi la aceste strategii în funcție de nivelul la care te ajută să ajungi (de exemplu, aceasta este o strategie pentru Nivelul 2).

Această clasificare a bogăției pe niveluri explică de asemenea de ce diferiți experți financiari ne oferă sfaturi aparent contradictorii. Unii susțin că bugetarea este cheia succesului

financiar, în vreme ce alții pretind că înființarea unei afaceri este mai importantă. Cine are dreptate? Scara Bogăției ne învață că ambii au dreptate, *doar că se adresează unor persoane aflate la niveluri diferite pe Scara Bogăției.*

Deși bugetarea poate fi utilă pentru un individ de la Nivelul 1 al Scării Bogăției, ea nu va aduce probabil nicio schimbare pentru cineva aflat la Nivelul 6. Prin urmare, bugetarea ar putea fi considerată o strategie pentru Nivelul 1. Înființarea și dezvoltarea unei afaceri ar putea să ajute pe cineva de la Nivelul 6 să facă mai multă avere, dar nu este probabil strategia potrivită pentru o persoană aflată la Nivelul 1. Conducerea unei afaceri ar fi, prin urmare, o strategie de nivel superior. Așa cum sfaturile diferite privind dieta și exercițiile fizice oferite de un antrenor de fitness unei persoane obeze sunt diferite de cele pe care le dă unui sportiv bine antrenat, la fel și Scara Bogăției îți va oferi sfaturi financiare diferite, în funcție de locul în care te afli în călătoria ta financiară.

În acest fel, Scara Bogăției devine un cadru unificator important, care îți va schimba fundamental modul în care gândești despre bogăție și despre cum să o construiești. În momentul în care vei înțelege conceptul de Scară a Bogăției, va fi dificil să te mai raportezi la situația ta financiară ca până atunci. Cum s-ar spune: „Odată ce ai văzut-o, nu poți să ți-o mai scoți din minte”. Schimbarea modului tău de gândire va influența felul în care îți vei alege cariera, îți vei asuma riscuri și, în cele din urmă, îți vei trăi viața. Vei înțelege că diferența dintre cei care fac avere și cei care nu fac nu constă neapărat în cât de mult muncesc. Mai degrabă, ea este dată de strategiile pe care aceștia le urmează și de direcția în care își concentrează timpul și energia. Din fericire, tu nu va trebui să te întrebi încotro să ți le canalizezi pe ale tale. Scara Bogăției are deja răspunsul.



Înainte de a începe să urcăm pe Scara Bogăției, o să-ți povestesc câte ceva despre viața mea. O să intrăm în detalii mai târziu, dar iată principalele evenimente: am crescut într-o familie de muncitori în sudul Californiei. Mama mea se ocupa cu procesarea cererilor de credit. Tatăl meu trecea de la o slujbă la alta – șofer de limuzină, agent de asigurări și multe altele. Au divorțat când eram copil și au declarat faliment de multe ori până să împlinesc 18 ani.

Din cauza acestor circumstanțe nefericite, nu am avut niciun model financiar. Niciun plan de urmat. A trebuit să învăț singur despre bani. Am devenit primul din familie care a absolvit o facultate – și nu orice facultate. Am mers la Stanford, o școală privată de elită, unde am cunoscut oameni din tot felul de medii, adesea complet diferite de cel din care provin eu.

După terminarea facultății am început o carieră în domeniul consultanței juridice, lucrând alături de profesioniști de top din domeniul afacerilor. Am ajuns chiar să cânt într-o formație timp de câțiva ani, alături de câțiva avocați. În prezent, lucrez la Ritholtz Wealth Management, o firmă care administrează active în valoare de peste 5 miliarde de dolari pentru mii de clienți. Sunt, de asemenea, un scriitor axat pe subiecte financiare și autorul bestsellerului *Just Keep Buying: Proven Ways to Save Money and Build Your Wealth**.

Datorită acestor experiențe, am văzut bogăția din toate unghiurile. Am cunoscut oameni de la fiecare nivel al Scării Bogăției. Am analizat, de asemenea, o cantitate enormă de date financiare – totul începând de la Sondajul referitor la

* Nick Maggiulli, *Pur și simplu continuă să cumperi*, traducere de Dan Bălănescu, Editura Publica, 2023 (n.t.).