

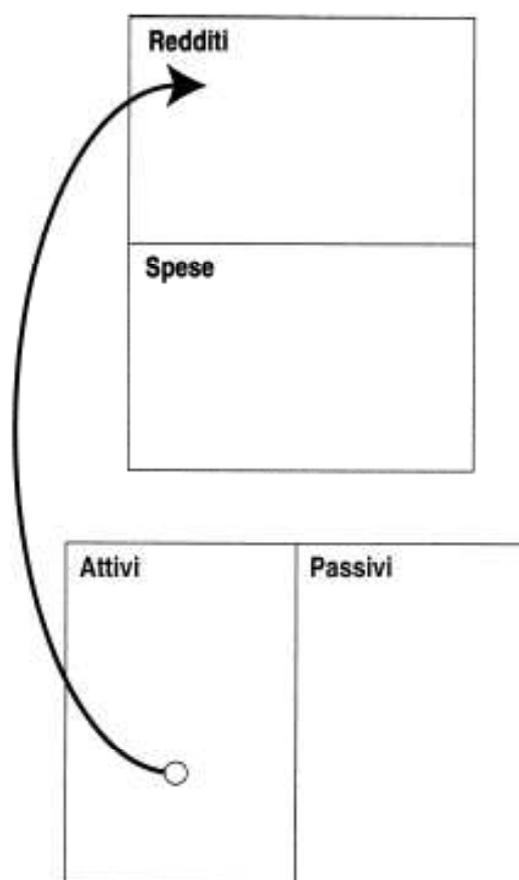
CAPITOLO 3

Il padre ricco non me lo ha detto una volta, me lo ha ripetuto mille volte. Inoltre, aggiungeva: «I ricchi comprano attivi, i poveri e il ceto medio passivi».

Ecco come spiegare tale differenza. Molti contabili e professionisti della finanza non sarebbero d'accordo con la divulgazione grafica che segue, ma i semplici disegni sono stati le fondamenta economiche di due ragazzi.

Per insegnare questi rudimenti a due preadolescenti, il padre ricco si atteneva alla semplicità e si avvaleva di disegni ogni volta che poteva, usando meno parole possibili. Per anni, non inserì alcun numero.

Modello del *cashflow* di un attivo



Il grafico in alto è un conto Profitti e Perdite, che riassume le entrate (redditi) e le spese, cioè il denaro che entra e quello

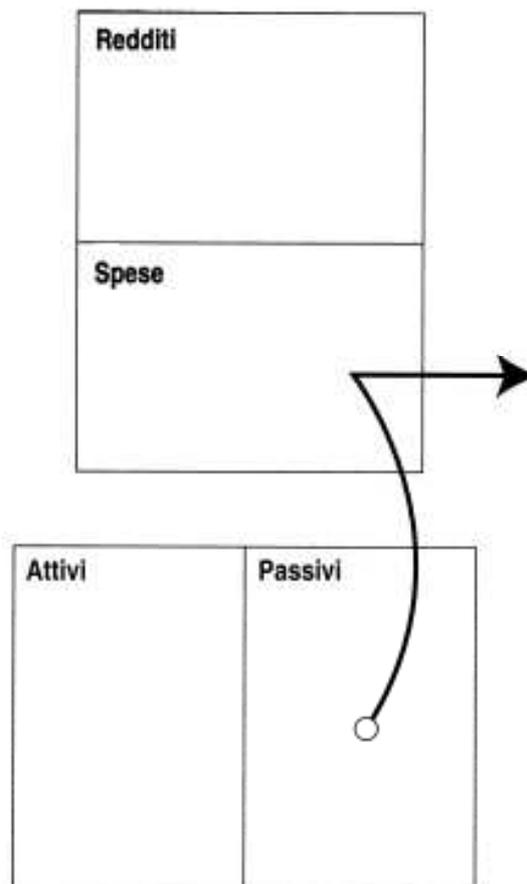
che esce. Quello che in basso è uno Stato patrimoniale, così chiamato perché si suppone che bilanci attivi e passivi. Molti principianti della finanza non capiscono il rapporto esistente tra i due diagrammi, che però va assolutamente compreso.

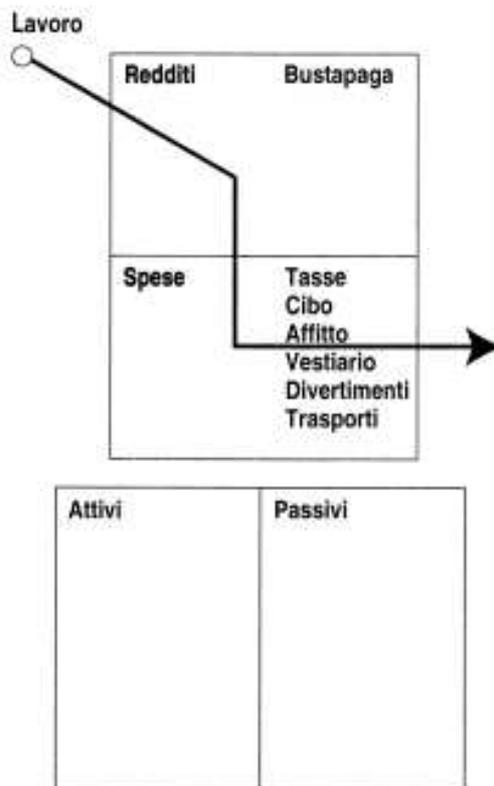
Il motivo principale dei problemi finanziari di molte persone dipende dal fatto che non riconoscono la differenza tra attivi e passivi. La confusione deriva dalla definizione delle due parole, cosa di cui ci si può fare un'idea cercandole sul vocabolario.

Forse un ragioniere esperto riuscirebbe a capirle, ma per l'uomo della strada è come se fossero scritte in cinese. Leggerebbe la definizione, ma avrebbe difficoltà a comprenderne il significato.

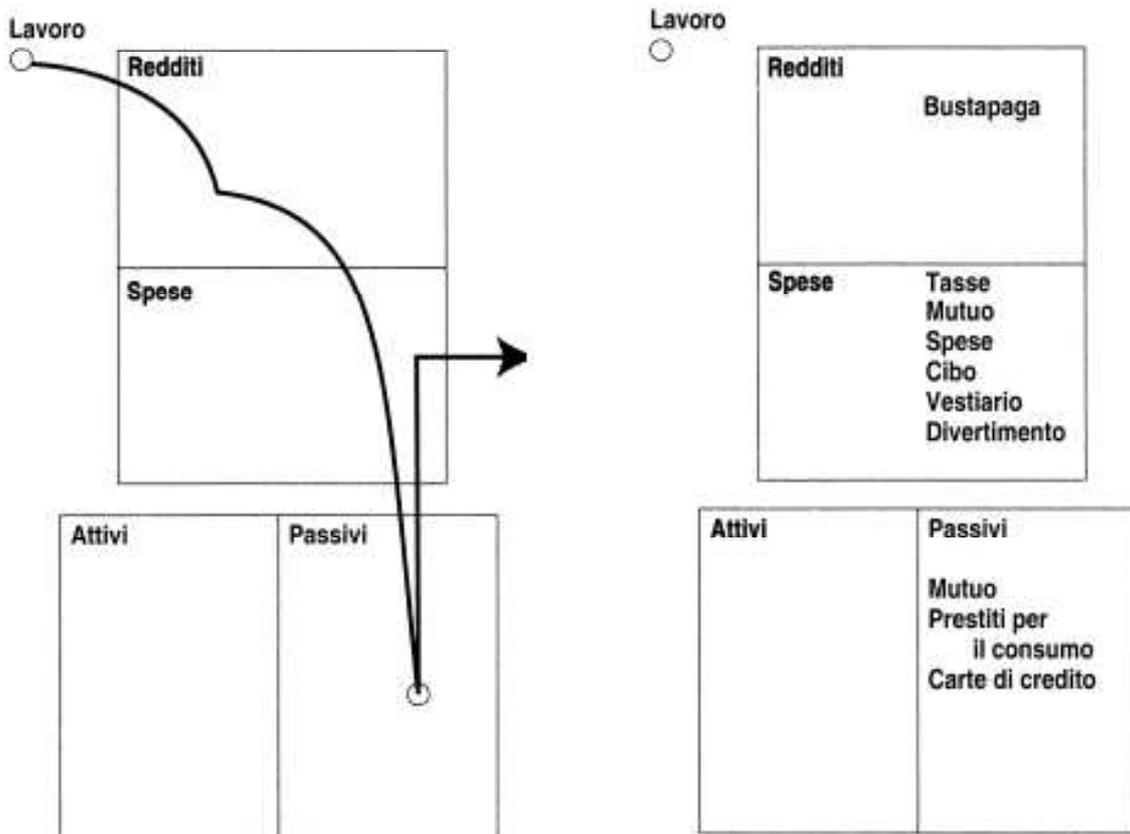
Perciò, come già detto, il padre ricco ci ha spiegato che «gli attivi ci mettono i soldi in tasca». Semplice, facile e utile.

Modello del *cashflow* di un passivo

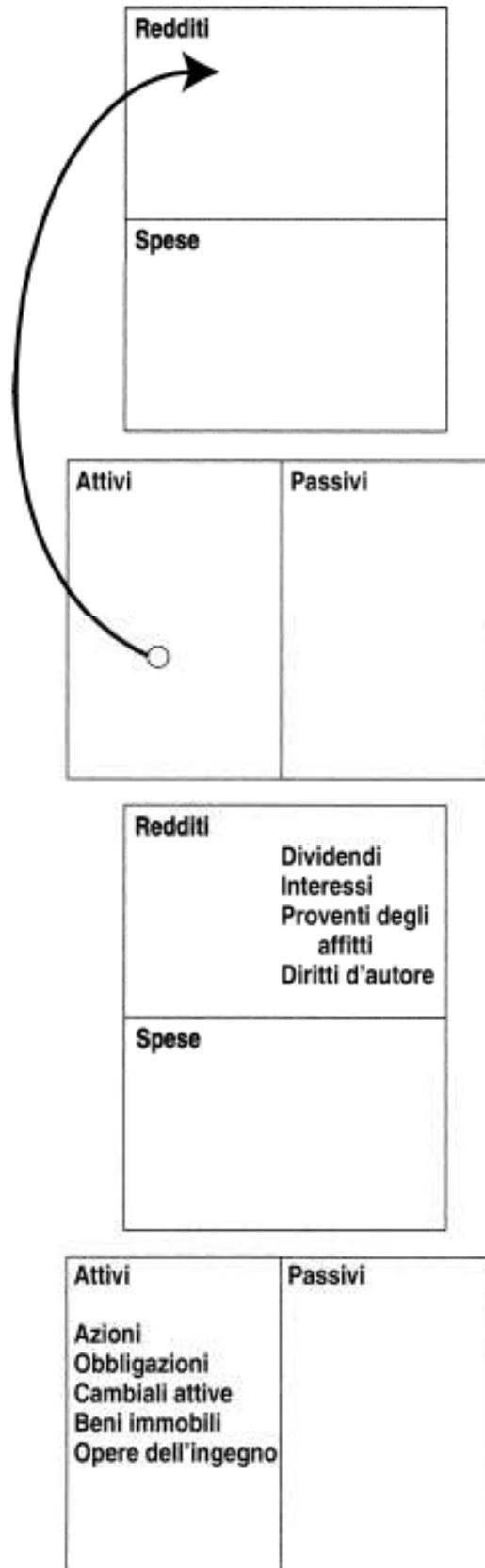




Ecco il *cashflow* di una persona della classe media:

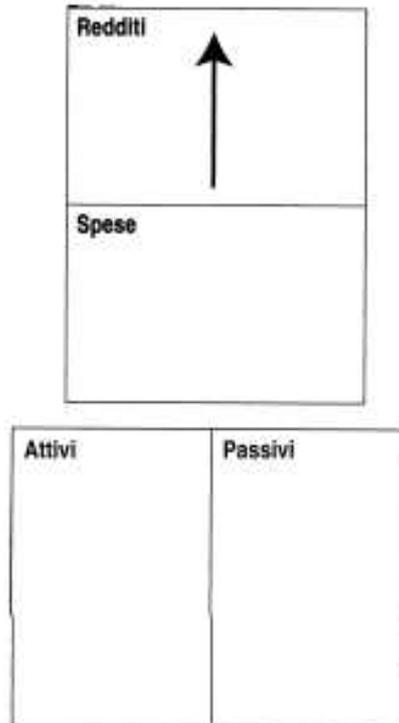


Questo è il *cashflow* di una persona ricca:

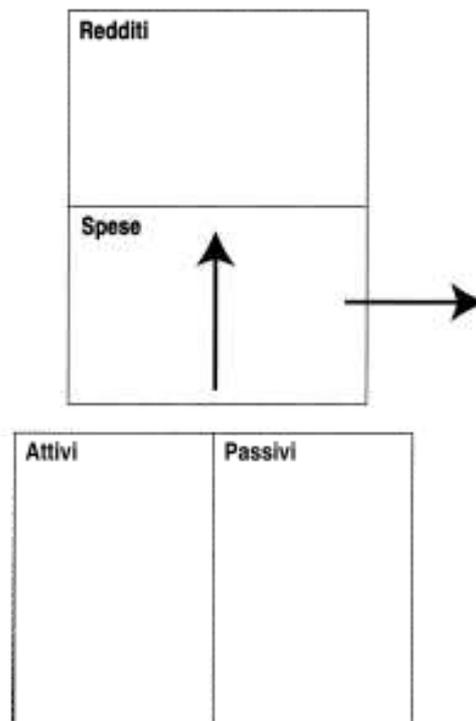


ché potranno perfino avere dei figli. Adesso hanno due redditi, sicché si concentrano sulla loro carriera per incrementarli.

Mentre i redditi crescono...

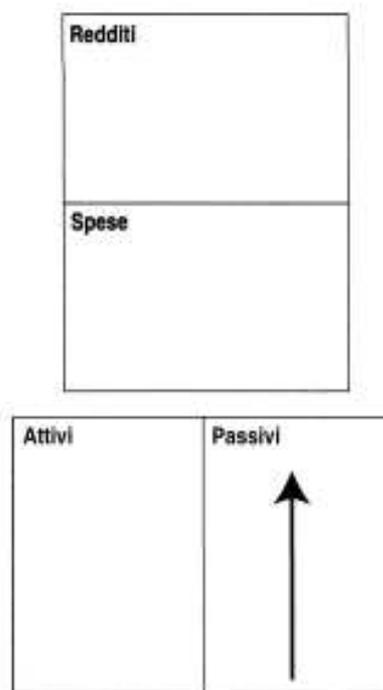


...aumentano anche le spese.



La spesa principale, di solito, sono le tasse. Molti ritengono che la maggiore sia l'imposta sul reddito, ma in realtà per gli americani è quella per la previdenza sociale. A un dipendente potrebbe sembrare che la previdenza sociale abbinata al prelievo per il servizio sanitario nazionale ammonti al 7,5%, ma in effetti è del 15% poiché il datore di lavoro deve versare una somma equivalente come ritenuta alla fonte. Inoltre, vi è l'imposta sul reddito, da pagare sull'ammontare totale compresi i soldi mai ricevuti perché trattenuti alla fonte.

Così, aumentano i loro passivi.



Possiamo dimostrarlo meglio tornando all'esempio della coppia di neosposi. Come conseguenza del loro reddito in ascesa, decidono di esporsi e comprare la casa dei loro sogni. Una volta installati, devono pagare una nuova tassa, detta imposta sugli immobili. Poi comprano un'auto nuova, mobili più moderni e rinnovano gli elettrodomestici. All'improvviso, si accorgono che la colonna dei passivi è piena di debiti per mutui e carte di credito.

Ormai sono intrappolati nella *Corsa del topo*. Arriva il primo figlio. Lavorano sempre di più. Il processo è reiterato. Più soldi

investimento, iniziò una discussione poco piacevole tra di noi.

Il diagramma seguente illustra la diversa concezione tra il padre ricco e il padre povero in rapporto alla casa. Il primo riteneva che fosse un passivo, il secondo un attivo.

Padre ricco

Attivi	Passivi
	Casa

Padre povero

Attivi	Passivi
Casa	

Ricordo che quando tracciai il diagramma seguente davanti a mio padre volevo dimostrargli la direzione del *cashflow*. Gli indicai anche le spese accessorie che, inevitabilmente, si accompagnano al possesso di un'abitazione. Una dimora più grande implica maggiori spese, come segnala il *cashflow* nella colonna delle spese.

Passivi



Ancora oggi mi contestano l'idea della casa come passivo. Lo so che per molti essa rappresenta un sogno, nonché il loro maggior investimento. Inoltre, possederne una è meglio di niente. Io vorrei soltanto offrire un modo alternativo di considerare questo dogma popolare. Se io e mia moglie dovessimo comprare una casa più ampia e lussuosa, è evidente che non sarebbe un attivo, ma un passivo, dal momento che ci toglierebbe soldi dalle tasche.

Ecco quindi la mia tesi. Non mi aspetto che la maggioranza della gente concordi con me, perché avere un bell'appartamento è una cosa emotivamente marcata. E quando entrano in ballo le emozioni, si offusca l'intelligenza finanziaria. Inoltre, so per esperienza personale che i soldi tendono a rendere "sentimentale" ogni decisione.

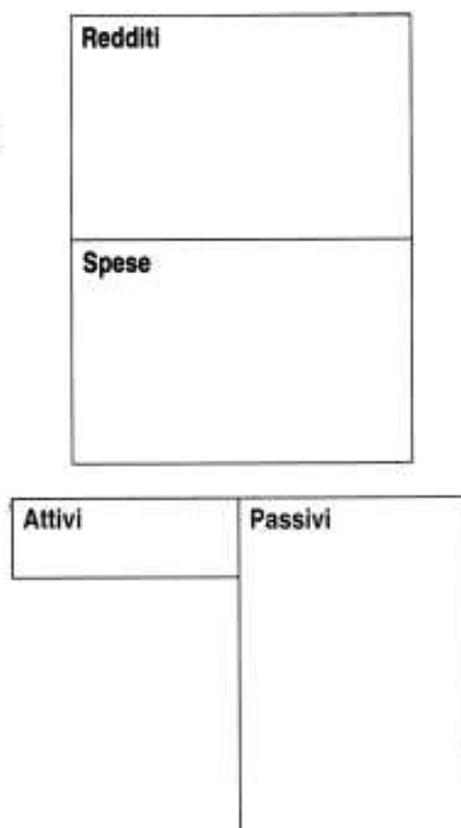
1. Quanto alla casa, mi preme rilevare che la maggioranza della gente lavora una vita intera per pagarsi un alloggio che non possiederà mai. In altri termini, molti compra-

ha nella colonna degli attivi. Siccome non possiede denaro liquido, non investe. Ciò le costa come esperienza in fatto di investimenti. Molti non diventeranno mai “investitori provetti”. Gli investimenti migliori vengono venduti prima di tutto a questi investitori raffinati, che si guardano attorno e li rivendono a chi vuole giocare sul sicuro.

Non dico che non si debba comprare la casa, voglio solo sottolineare la differenza tra attivi e passivi. Se desidero acquistare una villa, prima compro beni che generino il *cashflow* con cui pagarmela.

Il rendiconto finanziario del padre istruito esemplifica la vita di chi è invischiato nella *Corsa del topo*. Sembra che le sue spese siano sempre pari ai redditi, così che non può mai investire in attivi. Di conseguenza, i suoi passivi (come il mutuo e i debiti sulle carte di credito) sono maggiori degli attivi. Il diagramma seguente è più eloquente di mille parole.

**Rendiconto
finanziario
del padre istruito**



Il rendiconto finanziario del padre ricco, invece, riflette una vita dedicata a investire e minimizzare i passivi.

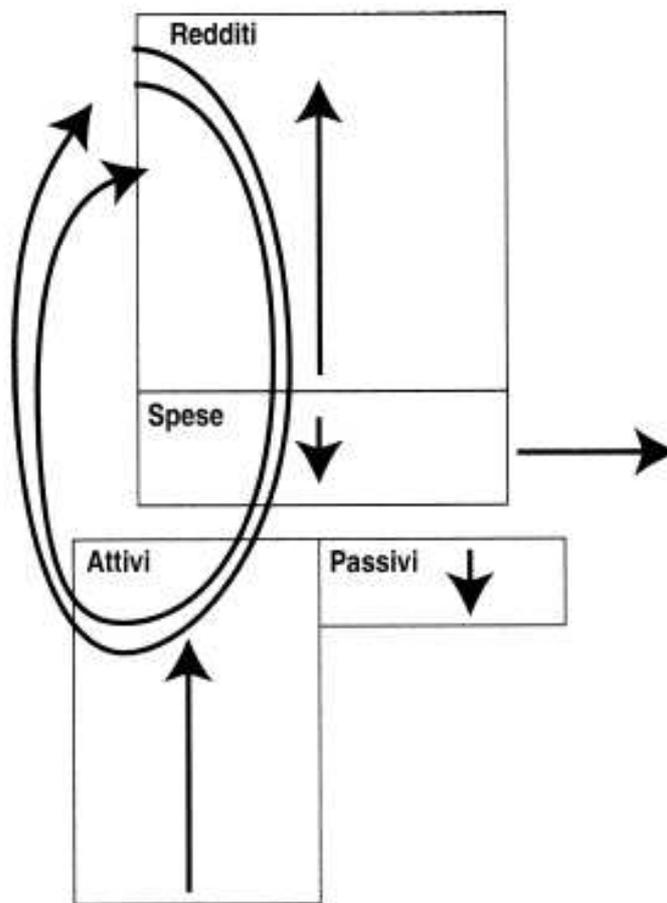
**Rendiconto
finanziario
del padre ricco**

Redditi	
Spese	
Attivi	Passivi

L'analisi del secondo rendiconto spiega perché i ricchi continuano ad arricchirsi. La colonna degli attivi produce rendite più che sufficienti per coprire le spese, così che il saldo attivo viene reinvestito in beni di proprietà. La colonna degli attivi continua a crescere e perciò aumentano anche i redditi che essa produce.

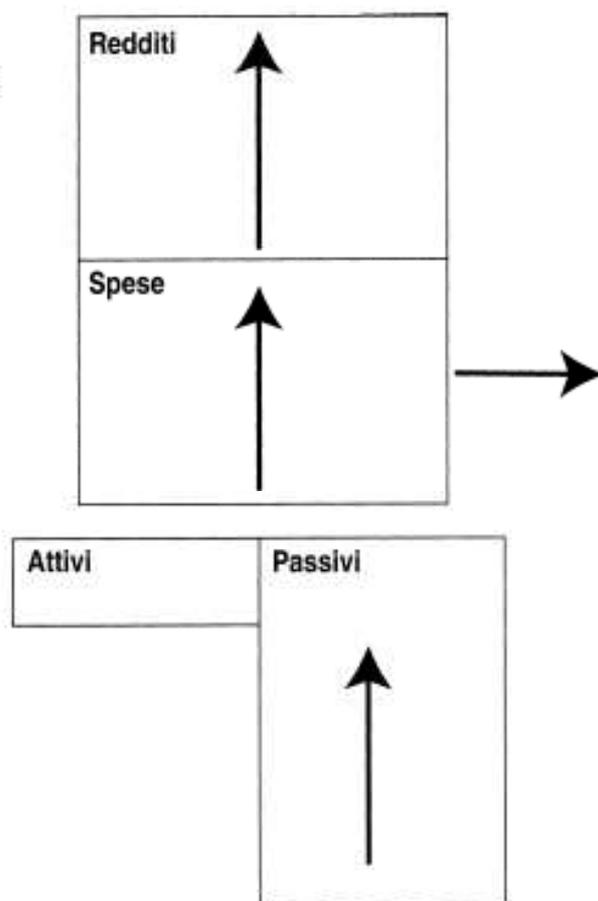
Risultato: i ricchi diventano sempre più ricchi!

Perché i ricchi continuano ad arricchirsi



Il ceto medio si trova costantemente in difficoltà finanziarie: i suoi redditi principali sono rappresentati dallo stipendio, aumentando il quale crescono anche le tasse. Le spese tendono a crescere in egual proporzione all'aumento di stipendio; di qui l'espressione *Corsa del topo*. I borghesi considerano la casa un bene principale degli attivi invece di investire in attivi che producono reddito.

Perché le classi medie hanno difficoltà finanziarie



L'abitudine di reputare la casa come investimento e l'idea secondo cui un aumento salariale consente l'acquisto di una casa più grande, o di spendere di più, è alla base dell'odierna società indebitata. Quest'aumento delle spese mette nei guai le famiglie, gettandole nell'incertezza finanziaria, anche se magari i componenti avanzano di carriera e ricevono regolarmente stipendi maggiorati. Ciò significa vivere a rischio per analfabetismo economico.

Negli anni Novanta, la grande perdita dei posti di lavoro dovuta alle ristrutturazioni industriali ha portato alla luce la precarietà delle condizioni finanziarie in cui versano le classi medie. All'improvviso, i piani pensionistici aziendali sono stati sostituiti dai piani 401k. La previdenza sociale nazionale è in evidente difficoltà e non può essere considerata affidabile come fonte di pensione. Le classi medie sono in preda al panico. Al momento attuale, l'aspetto positivo è che molti hanno capito

culativi, con utili dal 100% all'infinito. Investimenti che si trasformano rapidamente da cinquecento dollari a un milione di dollari o più. Quelli che le classi medie ritengono troppo "rischiosi". Il rischio non è l'investimento, ma la carenza di intelligenza finanziaria, a partire dall'ABC economico, che induce l'individuo a "rischiare troppo".

Se fate come fa la massa, rientrate in questo grafico.



In quanto impiegati che possiedono anche una casa, le vostre fatiche sono generalmente distribuite in questo modo:

1. Lavorate per qualcun altro. La maggior parte delle persone, lavorando per la paga, arricchisce un imprenditore, o gli azionisti. Le vostre fatiche contribuiscono al successo e alla pensione dell'imprenditore.

CAPITOLO 4

Oggi McDonald's è il più grande proprietario immobiliare del mondo, occupando i più costosi incroci e angoli stradali d'America, oltre che degli altri continenti.

Keith sostiene che quella sia stata una delle lezioni più preziose della sua vita. Oggi, egli possiede diversi autolavaggi, ma il suo affare è la terra su cui essi sorgono.

Ho terminato il precedente capitolo con il grafico che spiega perché molti lavorano per tutti (i proprietari della loro azienda, lo Stato che esige le tasse, la banca che gli ha concesso il mutuo) tranne che per se stessi.

Da ragazzo, non c'era nessun McDonald's nella zona in cui vivevo. Tuttavia, Mike ed io abbiamo avuto la stessa lezione data da Ray Kroc agli studenti dell'università del Texas. È il terzo segreto dei ricchi.

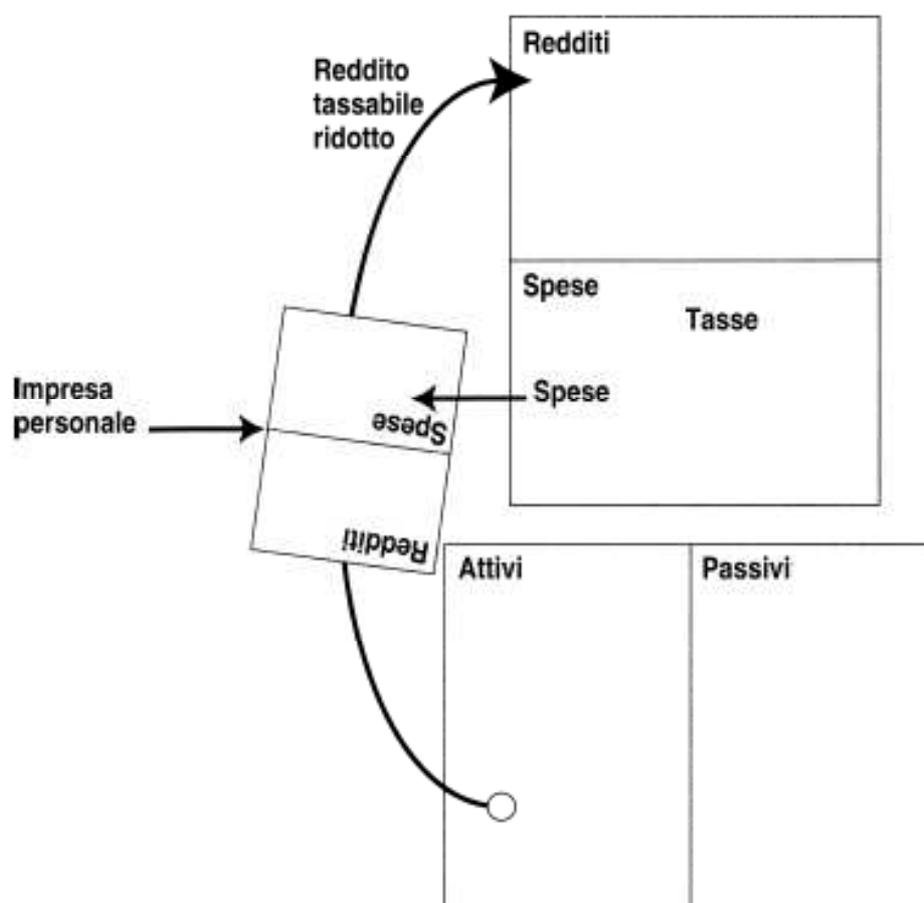
Esso consiste nel "curare i propri affari". I problemi finanziari derivano spesso dal fatto che molti lavorano tutta la vita per qualcun altro. Alla fine della giornata lavorativa, non resta loro niente in mano.

Di nuovo, un grafico è più eloquente delle parole. Ecco il conto Profitti e Perdite e lo Stato patrimoniale che descrive i consigli di Ray Kroc.



CAPITOLO 5

Come si comportano i ricchi



È la conoscenza del potere della struttura legale delle aziende a conferire ai ricchi il grande vantaggio sui poveri e sulla classe media. Avendo due padri (un socialista e un capitalista) a darmi lezioni, mi accorsi ben presto che la filosofia del secondo era finanziariamente più sensata. Mi sembrava che, alla fine, i socialisti penalizzassero se stessi a causa della loro carente istruzione economica. A prescindere dal grido di battaglia delle masse ("Prelevare dai ricchi"), i ricchi trovavano sempre la maniera di essere più furbi. Ecco perché furono imposte le tasse anche al ceto medio. I ricchi sono sempre più furbi degli intellettuali solo perché comprendono il potere del denaro, una materia che a scuola non si insegna.

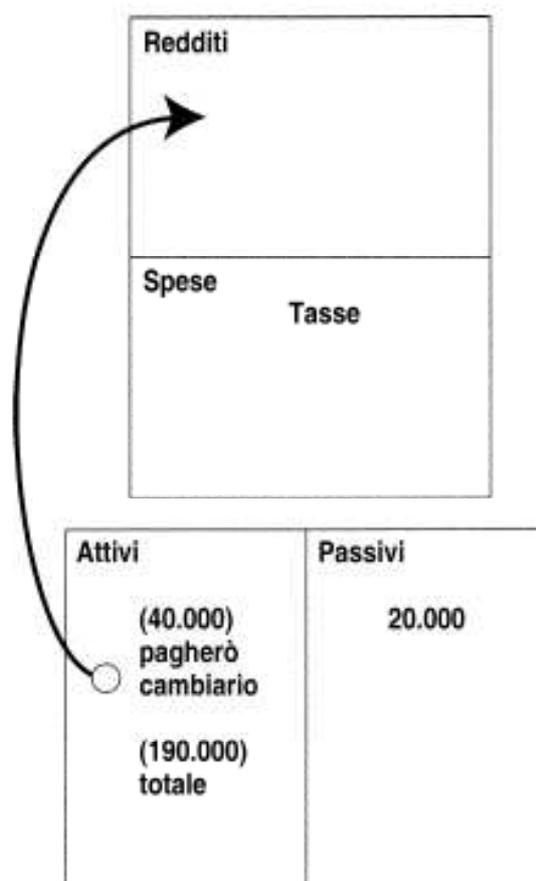
Ma come hanno fatto i ricchi a spuntarla sugli intellettuali? Una volta promulgata la legge del "prelevare dai ricchi", il de-

CAPITOLO 6

40.000 dollari creati nella colonna degli attivi –
Soldi inventati e non tassati.

Al 10% di interesse –

Si sono creati 4.000 dollari all'anno in *cashflow*



Durante la depressione del mercato, io e mia moglie abbiamo potuto compiere sei operazioni di questo genere nel tempo libero. Mentre il grosso dei nostri soldi era investito in azioni e proprietà ancor più grandi, siamo stati capaci di inventare 190.000 dollari di attivi (pagherò al 10% di interesse) con le sei transazioni di acquisto, creazione e rivendita. Ciò ammonta a circa 19.000 dollari all'anno di ricavo, in gran parte protetto dalla nostra azienda privata. Esso infatti ci è servito per pagare la auto aziendali, la benzina, i viaggi, le assicurazioni, le cene con i clienti e altre cose. Prima che lo Stato possa tassarci il reddito, lo spendiamo legalmente per pagare i costi di esercizio.

Risparmi –

Quanto ci vorrebbe per risparmiare 40.000 dollari e quanto costerebbe al 50% di tasse



Questo è un semplice esempio di come si inventa, crea e protegge il denaro usando l'intelligenza finanziaria.

Chiedetevi quanto vi ci vorrebbe per risparmiare 190.000 dollari! La banca vi darebbe il 10% di interesse sui depositi? E il pagherò vale trent'anni. Spero che non mi paghino mai i 190.000 dollari. Se mi versano i soldi, devo pagare una tassa e, inoltre, 19.000 dollari pagati per trent'anni mi rendono più di 500.000 dollari.

Qualcuno mi domanda cosa succede se la persona non paga. Accade, ma è una buona notizia. Dal 1994 al 1997, il

CAPITOLO 9

Tutte e tre le abilità vengono rafforzate dalla capacità di autodisciplina; da ciò potete immaginare quanto prenda sul serio il concetto di “pagare prima se stessi”.

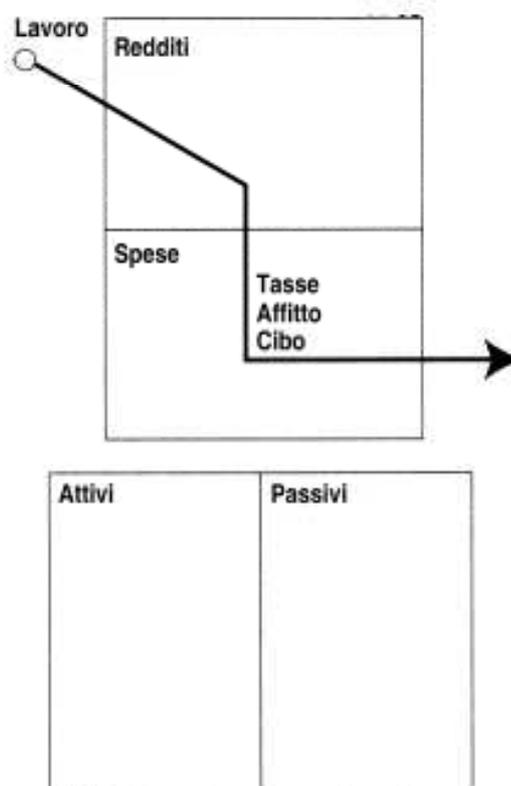
Tale concetto è stato per la prima volta elaborato da George Clason nel suo libro *The Richest Man in Babylon*¹, di cui sono state vendute milione di copie. Tuttavia, anche se molti conoscono il consiglio, pochi lo mettono in pratica. Come già rilevato, la preparazione finanziaria ci permette di leggere i numeri, i quali spiegano la storia sottesa. Analizzando il conto Profitti e Perdite e lo Stato patrimoniale di una persona, mi rendo subito conto se chi si riempie la bocca col “pagare prima se stessi” applica veramente questa nozione.

Un disegno vale più di mille parole. Perciò, paragoniamo di nuovo il grafico di chi pensa prima per sé con quello di chi non lo fa.

Pagare prima se stessi



Pagare prima gli altri – Spesso non resta nulla



¹ Trad. it. *L'uomo più ricco di Babilonia*, Gribaudi, Milano 1999.