

CAPITOLUL 5

LECȚIA 4

Istoria impozitelor și puterea companiilor

Îmi amintesc că la școală mi s-a spus povestea lui Robin Hood și a oamenilor săi. Învățătorul spunea că e vorba despre o poveste minunată și că eroul era unul romantic, de genul lui Kevin Costner, care îi jefuia pe cei bogați pentru a le da celor săraci. Tatăl meu bogat nu-l considera pe Robin Hood un erou. Zicea că e un escroc.

Robin Hood nu mai e demult, dar au rămas urmașii lui. Oare de câte ori nu-i aud pe oameni spunând: „De ce n-ar plăti cei bogați pentru asta?” Sau: „Cei bogați ar trebui să plătească mai multe impozite și să mai dea și săracilor.”

Această idee de „Robin Hood”, respectiv de a lua de la cei bogați pentru a le da celor săraci, a adus multă suferință celor săraci și celor din clasa mijlocie. Motivul pentru care clasa de mijloc are de plătit atât de multe impozite este că Robin Hood a fost idealizat. Realitatea este că oamenii bogați nu sunt impozitați. Cei din clasa de mijloc plătesc pentru cei săraci, în special cei cu școală și cu un venit mare.

Pentru a înțelege cu adevărat cum merg lucrurile, va trebui să privim din nou dintr-o perspectivă istorică. Trebuie să analizăm istoria impozitelor. Chiar dacă tatăl meu cu multă școală era un expert în istoria educației, tatăl meu bogat se considera un expert în istoria impozitelor.

Tatăl cel bogat ne-a explicat mie și lui Mike că în Anglia și în America impozitele nu există dintotdeauna. Din când în când, apăreau niște taxe temporare, percepute pentru plata războaielor. Regele sau președintele dădea de știre că toată lumea trebuie să „contribuie”. Taxele au fost percepute în Marea Britanie pentru prima dată în timpul războiului împotriva lui Napoleon, adică între 1799 și 1816, iar în America, pentru plata Războiului Civil, între 1861 și 1865.

În 1874, Anglia a început să perceapă permanent impozite pe venit de la cetățenii săi. În 1913, impozitul pe venit a devenit permanent și în Statele Unite, odată cu adoptarea celui de-al 16-lea Amendament al Constituției. La început, americanii au fost împotriva impozitelor. Taxa excesivă pe ceai a generat celebra întâmplare din portul Boston, incident care a stat la baza Revoluției americane. Au fost necesari aproape 50 de ani, atât în Anglia cât și în Statele Unite, pentru ca ideea unui impozit permanent pe venit să fie împământenită.

Aceste date istorice omit însă să dezvăluie faptul că impozitele erau percepute inițial doar de la cei bogați. Tocmai la acest punct ținea foarte mult tatăl bogat. Trebuia ca eu și Mike să înțelegem bine povestea asta. El ne-a explicat că ideea impozitelor a devenit populară și acceptată de majoritate atunci când celor săraci și celor din clasa de mijloc li s-a spus că impozitele au fost create pentru a-i pedepsi pe cei bogați. Așa au votat masele această lege, care a devenit legală din punct de vedere constituțional. Deși ea urmărea inițial pedepsirea celor bogați, în realitate i-a pedepsit tocmai pe cei care au votat-o, respectiv pe cei săraci și pe cei din clasa mijlocie.

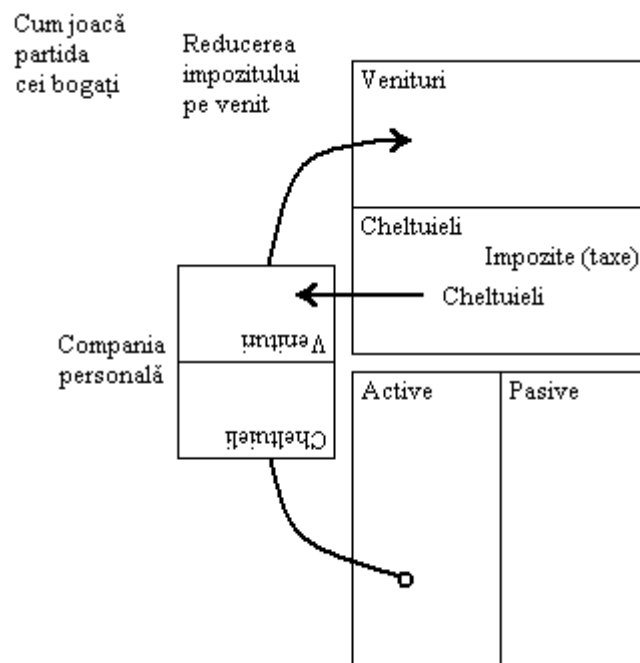
„De îndată ce statul a prins gustul banilor, i s-a deschis apetitul”, spunea tatăl cel bogat. „Tatăl tău și cu mine facem parte din tabere opuse. El este un birocrat al statului, iar eu sunt un capitalist. Noi suntem plătiți, dar reușita noastră este măsurată printr-un comportament total diferit. El este plătit ca să cheltuiască banii și să angajeze oameni. Cu cât cheltuiește mai mult, cu atât angajează mai mulți oameni și cu atât devine mai mare organizația sa. La nivelul statului, cu cât organizația este mai mare, cu atât este mai respectată. Pe de altă parte, la nivelul companiei mele, cu cât angajez mai puțini oameni, cu atât cheltuiesc mai puțini bani și cu atât sunt mai respectat de către investitorii mei. De asta nu-mi plac cei care lucrează pentru guvern. Ei au cu totul alte obiective decât majoritatea oamenilor de afaceri. Pe măsură ce guvernul crește, are nevoie de impozite în dolari tot mai mari pentru a se întreține.”

Tatăl meu cu școală credea sincer că statul ar trebui să-i ajute pe oameni. El îl îndrăgea în special pe John F. Kennedy, pentru ideea lui cu Corpurile Păcii. Îi plăcuse atât de mult ideea asta, încât și el și mama lucrau pentru Corpurile Păcii, pregătind voluntari pentru Malaezia, Thailanda și Filipine. Veșnic se zbătea să obțină noi fonduri și creșterea bugetului pentru a angaja mai multă lume, atât în Departamentul Educației, cât și în Corpurile Păcii. Asta era slujba lui.

Încă de când aveam 10 ani îl auzeam pe tatăl meu cel bogat spunând că persoanele care lucrează pentru stat nu sunt decât niște hoți leneși, în vreme ce tatăl meu cel sărac zicea că oamenii bogați sunt niște escroci hrăpăreți, care ar trebui să fie puși să plătească impozite mai mari. Ambele tabere aveau puncte de vedere solide. Era greu să muncești pentru unul dintre cei mai mari capitaliști din oraș și să te întorci acasă la un tată care era un important reprezentant guvernamental. Nu era deloc simplu să îți dai seama pe cine trebuie, de fapt, să crezi.

Și totuși, atunci când analizezi istoria impozitelor, îți se revelează o perspectivă interesantă. Așa cum spuneam, votarea legii impozitelor fusese posibilă doar pentru că masele au crezut în teoria lui Robin Hood asupra economiei, respectiv în luatul de la cei bogați pentru a li se da tuturor celorlalți. Problema era că apetitul statului pentru bani era atât de mare, încât impozitele au fost percepute în curând și de la clasa de mijloc, și de acolo mai departe, „tot mai jos”.

Pe de altă parte, cei bogați au văzut în asta o oportunitate. Ei n-au jucat după aceleași reguli. Așa cum menționam, cei bogați știau deja ce înseamnă companiile, pentru că ele existau încă de pe vremea corăbiilor. Cei bogați au creat aceste companii ca mijloc pentru a-și limita riscurile în privința bunurilor la fiecare transport. Cei bogați și-au băgat banii în companii pentru finanțarea călătoriilor. Companiile angajau apoi echipajul, care pleca în Lumea Nouă să caute comori. Dacă se scufunda corabia, echipajul își putea pierde viața, în schimb, pierderea celor bogați era limitată exclusiv la banii investiți în călătoria respectivă. Graficul care urmează arată felul în care este structurată o companie neținând seama de declarația de venit și de bilanț.



Ceea ce-i face pe cei bogați să aibă un avantaj net asupra celor săraci și a clasei de mijloc este faptul că ei știu care este puterea structurii legale a companiei. Cum eu am avut doi tați care m-au învățat, unul socialist și unul capitalist, am început repede să-mi dau seama că filozofia celui capitalist avea mai multă logică financiară. Mi se părea că, în final, socialiștii se pedepsesc singuri din cauza lipsei unei educații financiare. Indiferent ce ar spune mulțimea în legătură cu „Luați de la cei bogați”, aceștia din urmă găsesc întotdeauna o posibilitate de a-i păcăli. Astfel, impozitele au fost percepute în final de la clasa de mijloc. Cei bogați au reușit să-i păcălească pe intelectuali pur și simplu pentru că înțelegeau puterea banilor, o materie care nu se învață la școală.

Cum au reușit cei bogați să-i păcălească pe intelectuali? De îndată ce a trecut legea impozitării „de la cei bogați”, numerarul a început să curgă în visteria statului. Inițial, oamenii au fost foarte încântați. Banii erau manevrați de angajații guvernamentali și de cei bogați. Către angajații guvernamentali banii se întorceau sub formă de slujbe și pensii. Către cei bogați, prin intermediul fabricilor care primeau contracte guvernamentale. Statul devenise o mare visterie de bani, dar rămânea problema managementului acestor bani. Aici nu exista o nouă circulație a banilor. Cu alte cuvinte, politica statului, pusă în aplicare prin intermediul funcționarilor guvernamentali, este de a nu avea un excedent de bani. Dacă nu reușeai să-ți cheltuiești fondul alocat, riscai să îl pierzi la următoarea împărțire a bugetului. Și categoric nu puteai fi considerat un funcționar

eficient. Pe de altă parte, oamenii de afaceri sunt răsplătiți atunci când au bani excedentar și sunt lăudați pentru eficiența lor.

Pe măsură ce acest cerc al cheltuielilor guvernamentale se lărgea, nevoia de bani creștea, iar ideea „Taxării celor bogați” a fost modificată pentru a include și nivelele mai mici de venit, respectiv veniturile celor care o votaseră, ale celor săraci și ale clasei de mijloc.

Adevărații capitaliști și-au folosit cunoștințele financiare pentru a descoperi pur și simplu o soluție salvatoare. Ei s-au reîntors la umbrela corporațiilor. Acestea sunt cele care îi protejează pe cei bogați. Ceea ce nu știi însă cei care n-au avut niciodată o corporație este că, de fapt, aceste companii nu există. Ele sunt doar niște dosare cu câteva acte legale înregistrate de un birou de avocatură și de o agenție guvernamentală. Ele nu au nevoie de o clădire și de un nume. Nu e ca în cazul unei fabrici sau al unui grup de persoane. O companie este un document legal care creează un corp legal fără suflet. Din nou averea celor bogați era protejată. Din nou a devenit foarte populară utilizarea acestor corporații - odată ce a fost aprobată legea impozitării venitului permanent - pentru că impozitul pe venitul corporației este mai mic decât cel pe venitul individual. În plus, așa cum spuneam și mai înainte, anumite cheltuieli puteau fi făcute cu dolari preimpozitați la nivel de corporații.

Acest război între cei care au și cei care n-au durează de sute de ani. Este vorba de tabăra mulțimii lui „Luați de la bogați” față în față cu cei bogați. Bătălia are loc de fiecare dată când se fac legi noi. Lupta nu va înceta niciodată. Problema este că au întotdeauna de pierdut cei care sunt neinformați. Cei care se scoală în fiecare dimineață și merg sârguincios la muncă și plătesc impozite. Dacă ar înțelege felul cum acționează cei bogați, ar putea proceda și ei la fel și s-ar afla pe drumul cel bun, respectiv cel al independenței financiare. De asta mă irită de fiecare dată când aud un părinte care își sfătuiește copilul să meargă la școală pentru a-și găsi o slujbă sigură. Un angajat cu o slujbă sigură, dar fără un fundament de cunoștințe financiare, n-are nici o scăpare.

Americanii obișnuiți de astăzi muncesc între cinci și șase luni pentru stat, ca să-și poată plăti impozitele. După părerea mea, este o perioadă prea lungă. Cu cât munciți mai mult, cu atât plățiți mai mult la stat. De aceea consider că ideea „Luați de la bogați” a avut un efect negativ chiar asupra celor care au votat-o.

De fiecare dată când oamenii încearcă să-i pedepsească pe cei bogați, aceștia nu cedează, ci reacționează. Ei au banii, puterea și dorința de a schimba lucrurile. Ei nu stau cu brațele încrucișate, plătind de bună voie impozite și mai mari. Ei caută soluții pentru a reduce povara impozitelor lor. Angajează avocați și contabili deștepți și îi conving pe politicieni să schimbe legile sau să creeze subterfugii legale. Ei au resursele necesare pentru a produce schimbarea.

În Statele Unite Legea Impozitelor permite, de asemenea, și alte modalități de a economisi la plata taxelor. Aceste vehicule sunt disponibile oricui, dar de obicei nu sunt aplicate decât de cei bogați, pentru că ei își văd de afacerea lor. De exemplu „1031” - în jargon, expresia folosită pentru Articolul 1031 din Codul Veniturilor Interne - îi permite unui vânzător să amâne plata impozitelor pe vânzarea unei proprietăți imobiliare atunci când ea este schimbată, cu o creștere de capital, pe o proprietate mai costisitoare. Proprietățile imobiliare sunt un vehicul pentru investiții, ele permițând mari avantaje fiscale. Atâta vreme cât tranzacțiile se fac pe o valoare mai mare, nu veți fi impozitați pe câștig până la lichidare. Cei care nu profită de aceste avantaje fiscale oferite în mod legal pierd o mare șansă de a-si consolida coloana activelor.

Cei săraci și clasa de mijloc nu au aceleași resurse. Ei stau și acceptă ca acele guvernamentale să le intre în braț și să-și doneze sângele. În prezent, sunt permanent șocat de numărul celor care plătesc impozite mai mari sau beneficiază doar de puține reduceri pur și simplu pentru că se tem de Stat. Știu cât de înspăimântător și cât de mult intimidează un agent guvernamental de la Fisc. Am prieteni care au dat faliment și apoi au descoperit că era o greșeală a Statului. Eu înțeleg toate aceste lucruri. Dar mi se pare prea mult să se muncească din ianuarie până la jumătatea lui mai pentru a se plăti această formă de intimidare. Tatăl meu cel sărac nu a reacționat niciodată în asemenea situații. Nici cel bogat, de altfel. Doar că acesta din urmă a acționat mai inteligent prin intermediul corporațiilor - cel mai mare secret al celor bogați.

Poate vă mai amintiți de prima lecție pe care am învățat-o de la tatăl meu cel bogat. Aveam 9 ani și a trebuit să stau să-l aștept să catadicsească să-mi vorbească. Adesea stăteam la el în birou așteptând să „se ia de mine”. Mă ignora înadins. Vroia să-i recunosc puterea pentru ca într-o bună zi să dețin această putere. În toți anii în care am învățat de la el, mi-a amintit mereu că puterea înseamnă cunoaștere. Odată cu banii, capeti și multă putere care presupune cunoaștere în a păstra

banii și a-i înmulți. Fără această cunoaștere, lumea face ce vrea din tine. Tatăl cel bogat ne amintea mereu lui Mike și mie că oamenii cei mai duri nu erau șeful sau supraveghetorul, ci cei de la Fisc. Aceștia întotdeauna sunt gata să-ți ia și mai mult, dacă îi lași.

Prima lecție despre a pune banii să muncească pentru tine, spre deosebire de a munci pentru bani, constă de fapt în putere. Dacă muncești pentru bani, puterea este în mâinile patronului. Dacă banii muncesc pentru tine, păstrezi și deții puterea.

Odată ce am devenit conștienți de puterea banilor care muncesc pentru noi, el a dorit să fim inteligenți din punct de vedere financiar și să nu ne lăsăm la cheremul durilor. Trebuie să cunoașteți legea și felul cum funcționează ea. Dacă sunteți neștiutori, sunteți și ușor de manevrat. Dacă știți despre ce e vorba, măcar aveți ocazia să vă luptați. De asta îi și plătea atât de bine pe contabilii și pe avocații cei deștepți. Era mai puțin costisitor să-i plătească pe ei decât să plătească Statului. Lecția cea mai bună pentru mine și pe care am folosit-o cel mai des în viață a fost: „Fii deștept și nu vei mai fi la cheremul altora.” El cunoștea legea pentru că era un cetățean care respecta legea. El știa legea pentru că era costisitor să nu o cunoști. „Atunci când știi că ai dreptate nu te temi să reacționezi.” Chiar și atunci când vorbești despre Robin Hood și despre banda lui.

Tatăl meu cu multă școală m-a încurajat mereu să-mi găsesc o slujbă sigură la o companie puternică. El mi-a expus importanța „muncii din greu pentru a ajunge în fruntea companiei”. Ceea ce nu a înțeles el este că atunci când te bizui doar pe leafa primită din partea patronului unei companii devii de fapt o foarte docilă vacă de muls.

Când i-am spus tatălui meu bogat despre sfatul tatălui meu bun, el a râs plin de satisfacție și a adăugat: „De ce n-ai avea compania respectivă?”

Copil fiind, nu am înțeles ce vroia să spună tatăl cel bogat când vorbea despre deținerea unei companii. Mi se părea o idee imposibilă și mă intimidă. Deși mă fascina această soluție, în prima tinerețe nu vedeam deloc posibil ca niște adulți să muncească într-o bună zi pentru o companie al cărei proprietar să fiu chiar eu.

Adevărul este că dacă nu ar fi fost tatăl cel bogat, probabil că aș fi urmat sfatul tatălui cu școală. Faptul că tatăl cel bogat îmi amintea din când în când ca aș putea avea o companie m-a determinat s-o apuc pe alt drum. Când am împlinit 15 sau 16 ani, știam deja că nu voi mai merge pe drumul pe care mi-l sugerase tatăl meu cu studii. Nu știam prea bine cum o voi face, dar eram hotărât să nu mă îndrept pe calea pe care o aleseseră majoritatea colegilor mei de clasă. Această decizie mi-a schimbat întreaga existență. Abia când am ajuns pe la douăzeci și ceva de ani, sfatul tatălui bogat a început să prindă mai mult contur, să mi se pară mai logic. Tocmai plecasem de la Marina Comercială Americană și lucram pentru Xerox. Câștigam o mulțime de bani, dar de câte ori mă uitam pe statul de plată eram dezamăgit. Reținerile din salariu erau foarte mari și cu cât munceam mai mult, ele creșteau. Pe măsură ce reușeam mai bine profesional, șefii mei vorbeau despre avansări și măririi de salariu. Sigur că asta mă măgulea, dar parcă îl auzeam pe tatăl meu bogat cum mă întrebă: „Pentru cine muncești tu de fapt? Pe cine îmbogățești?”

În 1974, când încă lucram la Xerox, mi-am deschis prima firmă și am început „să îmi văd de propria mea afacere”. Existau deja câteva active în coloana respectivă, dar acum eram hotărât să mă concentrez asupra sporirii lor. Lefurile cu toate impozitele lor de-a lungul anilor m-au făcut să înțeleg logica sfatului tatălui celui bogat. N-aș fi putut să-mi văd viitorul dacă aș fi urmat sfatul tatălui meu cel educat.

Mulți patroni socotesc că dacă-și sfătuiesc angajații să-și vadă de propria afacere acest lucru le dăunează lor ca firmă. Probabil că așa și este, în unele cazuri. În ceea ce mă privește, faptul că mi-am văzut de afacerea mea și mi-am sporit activele m-a făcut să fiu un și mai bun angajat. Acum aveam un scop precis. Veneam cât se poate de devreme și munceam cu sârguință, adunând cât mai mulți bani, ca să pot să încep să investesc în proprietăți imobiliare. Hawaii-ul tocmai cunoștea o perioadă de înflorire și prin urmare se puteau face averi serioase. Cu cât îmi dădeam seama de cât de înfloritoare este situația, cu atât vindeam mai multe copiatoare marca Xerox. Cu cât vindeam mai multe, cu atât câștigam mai mulți bani și, evident, cu atât plăteam mai multe impozite pe leafă. Asta însă mi-a dat o idee. Vroiam atât de mult să scap din capcana angajatului, încât am muncit mai mult, și nu mai puțin. În 1978, eram unul dintre primii cinci agenți de vânzări, adesea chiar nr. 1. Îmi doream din răspuț să scap din cursa șobolanului.

În mai puțin de trei ani am câștigat cu firma mea cea mică, una de proprietăți imobiliare, mai mult decât în toți anii munciți la compania Xerox. Banii pe care îi făceam în coloana activelor prin firma mea munceau în favoarea mea. Pentru ei nu trebuia să bat pe la uși ca să vând copiatoare.

Sfatul tatălui bogat avea dintr-odată mult mai multă logică. Curând, circuitul banilor din proprietățile mele avea să fie atât de mare, încât prin companie am reușit să-mi cumpăr primul Porsche. Colegii mei de la compania Xerox, respectiv cei de la vânzări, credeau că mi-am investit comisioanele în acest automobil. Nu era cazul. Eu îmi investeam comisioanele în active.

Banii mei se străduiau serios să producă alți bani. Fiecare dolar din coloana activelor devenea un angajat de nădejde, care se străduia din răspuțeri să adune cât mai mulți angajați și să-i cumpere șefului un Porsche nou cu dolarii respectivi înainte de a fi impozitați. Am început să muncesc cu și mai mult elan pentru Xerox. Planul funcționa și Porsche-ul meu era o dovadă grăitoare.

Folosind lecțiile pe care le-am învățat de la tatăl cel bogat, am reușit să ies din „proverbiala cursă a șobolanului”, respectiv aceea de a fi veșnic angajat. Acest lucru a fost posibil datorită unor cunoștințe financiare solide dobândite prin intermediul acelor lecții. Fără ele - pe care le numeam coeficient de inteligență financiară (IQ financiar) - drumul spre independența financiară ar fi fost mult mai greu. În prezent, îi învăț pe alții în cadrul seminariilor financiare pe care le țin, cu speranța că aș putea să le împărtășesc din cunoașterea mea. De câte ori susțin o conferință, le reamintesc oamenilor despre IQ-ul financiar și despre faptul că el presupune cunoașterea a patru mari domenii.

Nr. 1 este contabilitatea. Este ceea ce numesc eu ABC-ul financiar, adică datele vitale pentru construirea unui imperiu. Cu cât răspundeți pentru o sumă mai mare de bani, cu atât trebuie mai multă acuratețe, pentru că altfel totul se prăbușește. Acesta este lobul stâng al creierului sau detaliile. ABC-ul financiar este capacitatea de a citi și de a înțelege declarațiile de venituri. Această capacitate permite identificarea punctelor tari și a punctelor slabe dintr-o afacere.

Nr. 2 este investiția. Este ceea ce eu numesc știința banilor care fac bani. Aceasta presupune strategii și formule. Acesta este lobul drept al creierului sau partea creatoare.

Nr. 3 este înțelegerea economiei de piață. Aceasta este știința cererii și a ofertei. Trebuie cunoscute aspectele „tehnice” ale pieței, care funcționează emoțional; Păpușa Tickle Me Elmo, la Crăciunul din 1996, a reprezentat un caz tipic de tehnică a pieței sau de emoție care determină piața. Celălalt factor de piață este simțul „fundamental” sau simțul economic într-o investiție. Decizia dacă o investiție merită sau nu pornește de la un fler bazat pe condițiile actuale de piață.

Mulți oameni cred că ideile de a investi și de a înțelege piața sunt prea complexe pentru copii. Ei nu-și dau seama că acestea sunt niște subiecte pe care copiii le înțeleg intuitiv. Celor care nu știu de păpușa la care mă refeream, am să le spun că este vorba de unul dintre personajele din „Sesame Street”, care a fost masiv mediatizat în rândul copiilor chiar înainte de Crăciun. Aproape toți copiii își doreau una și o treceau pe lista pentru Moș Crăciun. Mulți părinți s-au întrebat dacă nu cumva compania înadins nu a scos produsul pe piață, deși continua să facă reclamă pentru Crăciun. S-a creat panică din pricina mării cereri și a lipsei ofertei. Neexistând păpuși de vânzare în magazine, speculanților li s-a părut o mare ocazie de a face mici averi pe seama disperării părinților. Părinții ghinionști care n-au găsit păpușa au fost obligați să cumpere altă jucărie pentru Crăciun. Incredibila popularitate a păpușii Tickle Me Elmo mi s-a părut logică, pentru că reprezintă un exemplu tipic de analiză a cererii și ofertei. Același lucru se întâmplă pe piața acțiunilor, a obligațiunilor, imobiliară și a ilustratelor cu jucători de baseball.

Nr. 4 este Legea. De exemplu, folosind o companie și toate subterfugiile contabile, investițiile și piețele pot duce la o creștere enormă. Cineva care se pricepe la avantaje în domeniul impozitelor și la protecția oferită de o companie se poate îmbogăți mult mai rapid decât un ins care este un simplu angajat sau are o firmă la care este unic acționar. Este exact ca diferența dintre cineva care merge pe jos și cineva care zboară. Diferența este profundă atunci când e vorba de o îmbogățire pe termen lung.

A. Avantajele în domeniul impozitelor. O firmă poate face foarte multe lucruri pe care o persoană fizică nu le poate face. De exemplu, poate plăti cheltuieli înainte de a-și plăti impozitele. Aceasta este o întregă zonă de cunoaștere extrem de palpitantă, dar nu neapărat utilă, dacă nu există niște active solide sau o afacere.

Angajații câștigă și sunt impozitați, încercând să trăiască din ceea ce le rămâne. O firmă câștigă, cheltuiește tot ce poate și este impozitată pe ceea ce rămâne. Acesta este unul dintre cele mai importante subterfugii legale în ce privește impozitarea și pe care cei bogați îl folosesc adesea. Firmele sunt ușor de obținut și nu sunt costisitoare, dacă investițiile proprii generează un bun circuit financiar. De exemplu, atunci când aveți o firmă proprie - vacanțele sunt întâlniri de lucru în Hawaii. Plata mașinii, asigurările, reparațiile intră în cheltuielile firmei. Înscrierea la un club de

sănătate este o cheltuială a firmei. Majoritatea meselor la restaurant sunt plătite parțial de firmă ș.a.m.d. - dar nu uitați s-o faceți legal, cu dolarii dinainte de impozitare.

B. Protecția împotriva proceselor. Trăim într-o societate pornită pe procese. Fiecare vrea să câștige câte ceva. Cei bogați își ascund în mare parte averea, folosindu-se de diverse soluții, cum ar fi firmele și fondurile speciale, pentru a-și proteja activele de creditori. Când cineva dă în judecată o persoană bogată, aceasta are avocați serioși și o protecție legală, ajungându-se adesea la concluzia că bogătașul respectiv nu deține de fapt nimic. Bogătașii controlează totul, dar nu dețin nimic. Cei săraci și clasa de mijloc încearcă să dețină totul pentru a pierde apoi sumele respective în folosul statului sau al celor care își fac o plăcere din a-i da în judecată pe cei bogați. Ei au învățat de la Robin Hood. Luați de la cei bogați și dați-le celor săraci. Această carte nu-și propune în mod special să analizeze datele precise ale înființării unei firme. Dar dacă aveți niște active legale, veți beneficia mai mult de pe urma lor protejându-le totodată prin intermediul unei firme. Există multe cărți pe acest subiect, din care veți afla avantajele și chiar vă vor îndrepta pașii în fazele necesare punerii bazelor unei firme. În mod special, există o carte care furnizează informații excelente în legătură cu puterea pe care o conferă firmele proprii, și anume „Deschide-ți o firmă și îmbogățește-te” (Inc. and Grow Rich). Coeficientul de inteligență financiară este, de fapt, sinergia mai multor priceperi și talente. Însă doar combinând cele patru tehnici pe care le-am enumerat mai înainte puteți deține datele fundamentale ale inteligenței financiare. Dacă visați mari averi, doar combinând aceste soluții vă veți putea spori propria inteligență financiară.

Pe scurt

Cei bogați cu firme

1. Câștigă
2. Cheltuiesc
3. Plătesc impozite din ce rămâne

Cei care muncesc pentru firme

1. Câștigă
2. Plătesc impozite
3. Cheltuiesc ce mai rămâne

Ca parte integrantă a strategiei financiare globale, recomandăm cu tărie deținerea unei firme proprii, care să subscrie principalele voastre active.