

Забравете за вашата пенсия, ако инвестирате във взаимни фондове и животозастрахователни продукти!

Интервю с Роберт Ролих, международен публичен лектор и автор на системата „Машина за пари за милионери“.

TFL: След Вашия семинар ми казахте, че преди 7 години сте мразели всичко, свързано с инвестирането и личните финанси. Сега сте известен международен лектор по същата тема. Какво се случи и как получихте цялото това познание?

РР: Добър въпрос. Основната причина беше, че стигнах дъното с моите инвестиции. Правех много пари като собственик на бизнес и просто защото не се грижех за инвестирането и личните финанси, аз дадох тези пари на финансовите съветници и инвестиционните мениджъри. Имаха им доверие да се погрижат добре за моите пари.

Но за съжаление те не го направиха.

Бях напълно разочарован. И си мислех: "Работя 12 часа на ден в моя бизнес за да спечеля много пари и след това ги губя просто така! Невероятно!"

Тогавата вечеря с моя приятел и бизнес партньор Брайън Треиси. Там разбрах, че правя огромна грешка - сляпо вярвам на финансовата индустрия, за да се грижи за моите пари. Но финансовата индустрия има напълно различни интереси по своята същност.

Брайън ми каза: "Роберт, няма значение колко печелиш. Всичко, което има значение е, дали имаш умения да управляваш и инвестираш парите си."

По това време аз разбрах: не съм имал тези умения. Аз сляпо вярвах на финансовата индустрия.



И тогава взех може би най-важното решение в живота си: "Няма значение колко време и пари ще отнеме - аз ще се превърна в един от хората с най-добра финансова грамотност в света".

Така че през следващите години аз инвестирах много в своето финансово образование. Посетих всички най-добри семинари за инвестирането, краткосрочната търговия, Форекс, прочетох всички най-добри книги, и аз също лично инвестирах в различни финансови продукти - дългосрочни и краткосрочни. Като цяло инвестирах повече от 100 000 евро и 6 години от живота си, за да изуча областта на личните финанси и инвестирането.

Но най-важната информация, което получих, е от вътрешни лица във финансовата индустрия. Те ми показаха как в действителност работи финансовата индустрия и аз осъзнах, че основната и единствената цел на 95% от финансовата индустрия е да вземе парите на клиентите и да ги сложи в джоба си. Разбрах, че финансовата индустрия е нагласила играта на инвестиране така хитро, че дори и опитни инвеститори губят много от пари си - без дори да го знаят.

Ето защо сега уча хората как да се измъкнат от тази нагласена игра на инвестиране и да поемат отговорност за своите собствените пари и инвестиране. Това е лесно и отнема много малко време. Ние само си мислим, че е трудно, тъй като финансовата индустрия ни е промила мозъците да мислим по този начин.

Така че, ако смятате, че други хора ще се погрижат добре за парите ви... помислете отново.



TFL: Във Вашите семинари казвате, че хората не трябва да разчитат на държавните пенсии в бъдещето. Защо?

PP: Ами това е проста математика. Нужно е само да погледнете в нашите демографски пирамиди, които ни показват как нашето население застарява.

През 70-те или 80-те години на ХХ-ти век имахме тази хубава демографията, при която имаше много млади хора, които финансират по-възрастното население. Ако погледнем демографските пирамиди сега, можем да видим, че имаме по-малко хора, които са под 20-годишна възраст, много хора в трудоспособна възраст и все още поносим брой хора, които са над 65 години.

Но когато разгледаме демографските прогнози за 2030 г. или 2050 г., можем да видим - и тези прогнози са плашещо точни - че ще имаме много възрастни хора, които получават пенсии и други плащания и само малък брой хора, които са в трудоспособна възраст.

Международният валутен фонд прогнозира, че съотношението на пенсионерите към работещите в Европа ще се удвои до 0,54 през 2050 г. С други думи - сега имаме 4-ма работещи, финансиращи 1 пенсионер. През 2050 г. ще имаме само 2-ма работещи за финансиране на 1 пенсионер.

И това наистина е плашещо.

Защото това означава, че нашите правителства просто няма да могат да ни дават пенсии, които да покриват нашите основни разходи за живот. Пенсионерите в Европа имат много ниски пенсии и сега. Само си представете какво ще се случи, когато тези пенсии бъдат намалени наполовина!

TFL: И какво е решението?

PP: Не разчитайте на правителството да ви осигури пенсия. Ако го направите, сте в голяма беда. Може би ще получим някакви пари чрез държавни пенсии, но това няма да е достатъчно, за да покрие дори нашите основни разходи.

Ето защо смятам, че хората трябва да се грижат за собствените си дългосрочни инвестиции, за да си осигурят своя собствена пенсия. И все повече и повече хора го правят. Много хора на моите семинари осъзнават, че ако не поемат отговорност за финансовото си бъдеще, никой друг няма да го направи.



TFL: Е, как да направим това - къде да инвестираме парите си? Повечето хора, които инвестират, инвестират във взаимни фондове и много хора имат застраховка живот, която също включва инвестиционен компонент.

PP: Във финансовия свят повечето хора обикновено грешат. И едно от най-лошите неща, в които хората могат да инвестират, са продуктите, които споменахте.

Може да звучи странно, защото всички финансови консултанти препоръчват тези продукти. Но трябва да се има предвид, че те правят това, защото това са продуктите, които са най-печеливши за тях. Тези продукти са с най-високи комисиони и такси, така че те ще получат по-голяма печалба или комисиони, когато ги продадат. Това е просто човешката природа. Вие бихте направили същото.

Но ако сте клиент, трябва да разберете, че това убива Вашето финансово бъдеще. Таксите, които са свързани с договорните фондове и повечето от застраховките живот, са толкова високи, че ако инвестирате дългосрочно - да речем 20 години - вие ще получите само 1/3 от възвръщаемостта и финансовата индустрия ще запази 2/3 от възвръщаемост.

И това е просто несправедливо. Вие инвестирате и поемате 100% от риска, но получавате само 1/3 от наградите.

TFL: Може ли да обясните това по-подробно?

PP: Това се случва, защото взаимните фондове имат разходи, които се приспадат от Вашите инвестиции ВСЯКА година – в размер на 2,5% средно.

Повечето хора дори не са наясно с това и хората, които са наясно, не осъзнават колко тази "малка" комисиона им струва в дългосрочен план.

Нека само да ви дам два примера:

Ако инвестирате 100 евро на месец в застраховка живот или взаимни фондове в продължение на 30 години и ако ръстът на пазара е 8% годишно, мислите, че ще разполагате с 146 815 евро след 30 години. Това е просто изчисление с натрупваща се лихва, което всички съветници ви показват.

Но ако си мислите, че това наистина ще се случи, грешите. Всички тези изчисления са направени без отчитане на разходите на взаимния фонд. И тези разходи са около 2,5% годишно. Никой не ви казва това, когато ви продават тези продукти. И ако ви казват това, вие не знаете как това се отразява на инвестициите ви, защото никой не ви показва това.

Така че, нека да видим какво ще стане. Когато добавите 2,5% годишни разходи, които имат взаимните фондове, вие накрая имате само 91 703 евро вместо 146 815 евро.

И така: вие сте инвестирали 36 000 евро от парите си през това време и вместо да получите 110 815 евро възвръщаемост, получавате само 55 703 евро възвръщаемост. Помислете какво можете да направите с разликата.

Ако инвестирате 1000 евро на месец ще се окажете с 917 033 евро във взаимни фондове, вместо 1 468 150 евро след 30 години. Повече от половин милион евро разлика!

TFL: И така, какво можем да направим по този въпрос?

PP: За щастие, има алтернативи. Има финансови продукти, които са много подобни на взаимните фондове, но имат почти 10 или 15 пъти по-ниски разходи. Така че като цяло получавате възвръщаемост, която е много близка до пазарната възвръщаемост. Аз говоря за тях в моите семинари.

Повечето хора никога не са чували за тях, защото никой не ги промотира толкова много, както взаимните фондове. И аз мога да го разбера - понеже тези продукти носят на финансовите съветници много малко или никакви комисиони, те не ги препоръчват. Това са продукти, които са направени за интелигентни инвеститори, които разбират какво "малките" комисиони и такси правят на парите им в дългосрочен план.

TFL: Какво ще кажете за застрахователните продукти? Преди да дойда на Вашия семинар, бях сигурна, че застраховката живот е нещо добро...

PP: Да, така е. Ако имате подходящата полица. И трябва да имате застраховка живот, със сигурност. Но проблемът е, че повечето животозастрахователни полици са комбинирани с инвестиране във взаимни фондове. Повечето хора дори не осъзнават това, тъй като не четат дребния шрифт. И нека ви кажа от мой личен опит какво се случва с парите ви, когато сте собственик на продукт, подобен на този.

Преди около 8 години, когато все още имах доверие на финансовите консултанти, купих няколко полици. Една от тях е любимият ми пример. Съветникът ми каза, че тъй като вече имам застраховка живот от друга компания, трябва да си взема тяхна полица, която е 99% инвестиция в глобални взаимни фондове - така че следвате представянето на глобалната икономика - и само 1% от премията отива в застраховка. Заради данъчните привилегии, които застрахователните продукти ми дават, ще имам добра инвестиция, която ще бъде много сигурна и ще ми донесе добри печалби.

Звучи добре. Тъй като имах много други инвестиции, инвестирах само 110 евро на месец в този продукт.

Имах късмет - времето беше страхотно. Пазарът падна рязко, до 50% от стойността си и месечните ми инвестиции купуваха повече и повече единици от този глобален взаимен фонд. Това е хубаво нещо - аз купувах все по-евтино и по-евтино.

След 3 години пазарът започна да се обръща и след 5 години достигна най-високото си равнище за всички времена. Погледнах към графиката на взаимния фонд и си помислих: "Страхотно! Инвестирах в този фонд, когато цените бяха много ниски, а сега те са много високи. Направих много пари!"

И така, няма да повярваш какво се случи след това. Отидох в застрахователното дружество да прекратя полицата си, защото по това време започнах да осъзнавам всички неща, на които уча сега в моите семинари. Разбрах, че те вероятно са взели много от моите печалби чрез такси и комисиони. Но изобщо не бях подготвен за това, което се случи после...

За 5-те години бях инвестирал точно 8003 евро в тази полица. Така че очаквах тя да нарасне до около 10 000 евро само заради високите такси за управление и комисионите.

Когато застрахователният агент в компанията ми показва окончателния отчет за полицата, нейната стойност беше 6 185 евро. И се оказа, че има и друга такса – за която финансовият съветник не ми беше казал - 1 507 евро разходи за застраховка. Бях шокиран.

Така че, това, което излезе от тази "сигурна" инвестиция беше 4 678 минус 6,5% държавен данък върху застрахователните продукти. Общо 4 374 евро.

Независимо от факта, че взаимният фонд, където бяха прехвърлени 99% от плащанията ми, беше на най-високата точка в историята, възвръщаемостта ми беше потресаващите минус 45,3%!

Ако тогава знаех това, на което уча сега в моите семинари, бих инвестирал тези пари в друг инструмент, който за същия период би ми донесъл печалба от около 50%. Така че щях да имам печалба от 4 000 евро преди облагане с данъци или 3 400 евро след данъчно облагане на капиталовите печалби.

Ако обобщим: инвестирайки само 110 евро на месец за 5 години, без да зная точните подробности, ми струва 7 000 евро.

Ето защо аз казвам: "Да знаеш точните подробности води до голяма възвръщаемост. Игнорирайте ги и ще имате катастрофа и пожар."

Аз не искам дори да мисля за хората, които купуват подобни полици и се надяват да финансират пенсиите си с тях. Или за тези, които ги купуват в моменти, когато пазарните условия са по-неблагоприятни, отколкото в моя пример.

Тези неща не би трябвало да се случват на хората, които работят усилено, за да печелят парите си само за да ги загубят заради алчността на финансовата индустрия.

По мое мнение, просто не е етично да се продават такива продукти. Но финансовата индустрия го прави през цялото време.

И затова съм много щастлив, че моите семинари са винаги пълни, така че да мога да споделя точните подробности с възможно най-много хора.



TFL: Според Вас коя е най-голямата грешка, която инвеститорите са склонни да правят?

PP: Те са много. Една от тях е да мислят, че са в състояние да победят пазара в дългосрочен план. Средната възвръщаемост на фондовия пазар исторически е около 10% на година. През последните десетилетия е около 9% годишно.

И има най-различни хора, които искат да победят тези числа в дългосрочен план. Така че те се доверяват на известни мениджъри на фондове, които да победят пазара за тях. Тези "звездни" мениджъри избират различни акции и се опитват да го направят. Повечето от тях не успяват. Но малък процент го правят - но само за няколко години. След това те просто падат до средното или под средното ниво.

Но интересното е следното: в началото, когато фондът е много успешен, той има само малък брой инвеститори - той е извън радара на повечето хора. Когато стане успешен привлича масите. И тогава неизбежното се случва - и това се случва в 100% от случаите – фондът губи почва под краката си и започва да изостава. И масата на инвеститорите започва да получава под средната или дори отрицателна възвръщаемост.

Има стотици такива примери. Нека да ви дам само един от тях. Добре известният фонд Magellan достигна своя връх на пазара през 1992 г. Между 1977 и 1990 г. фондът има средно 29% годишна възвръщаемост под ръководството на известния

Питър Линч. По това време фондът привлече огромна маса от инвеститори - те са имали активи от над 100 милиарда долара. През следващите 20 години, с всички тези инвеститори на борда, фондът започна да се превръща в провал. Възвръщаемостта на фонда става ужасна. През последните 10 години те са имали 5,6% годишна доходност, но пазарът има 8,4% годишна възвръщаемост. Сега фондът има само 16 милиарда под управление – намаление с 84%.

John C. C. Vogle казва: "Ако искате да играете хазарт с парите си за пенсия, всичко, което мога да кажа е, моля заповядайте, но бъдете наясно с математическата реалност. Шансовете ви да победите пазара са безкрайно малки."

Друга грешка е да се инвестира в нещо, защото е горещо, защото всеки го прави. Нека да споделя една история за сър Исак Нютон и инвестициите му в South Sea Company, която е създадена в началото на 18-ти век и се сдобива с монопол върху търговията в Южните морета.

Най-знаменитият учен на Великобритания не е бил имунизиран срещу пазарната манията по South Sea Company и в началото на 1720 г. той получава над 100% печалба от инвестициите си и продава акциите си.

Когато акциите продължават да растат и стойността им се се утравя, той гледа невярващо как приятелите му забогатяват - на хартия, разбира се.

По това време той вече не издържа. След като е "загубил" две трети от потенциалната си печалба, Нютон започва да инвестират отново.

И тогава неизбежното се случва. Балонът се пука и цените на акциите South Sea се сриват. Загубите на Нютон са в размер на £20 000 - това е около 4 милиона евро в днешни пари.

След това се твърди, че Нютон казва: "Мога да изчисля движението на звездите, но не и лудостта на хората."

Същото се е случило около 2000 г., когато имахме интернет балона.

TFL: Ако сърфирате финансовите страници, сте бомбардирани с реклами обещаващи висока възвръщаемост от търговията с Форекс. Какво мислите по този въпрос?

PP: Звучи лесно. Има хиляди Форекс брокери по целия свят и хиляди компании, които продават курсове за търговия с Форекс. Тези курсове обикновено струват от 1000 до 5000 евро. Тяхното основно обещание е, че ще ви научат на 3 или 5 лесни стратегии, с които ще можете да получите 20% или 30% годишна възвръщаемост на инвестицията.

Звучи хубаво, нали?

TFL: Много хубаво!

PP: Но това, което не ви казват - и което споделям тук от личен опит - е, че трябва да се взирате в екрана на компютъра по няколко часа на ден, че само 2% от търговците правят пари, че 100% от търговците пропиляват първата си сметка с реални пари. И най-важното, че имате нужда от 5 години опит с реални пари, за да бъдете в състояние дори да си помислите за получаване на добри печалби.

Има алтернативни начини да се получи парче от пая във Форекс търговия и да получите добра възвръщаемост, които не отнемат много време и не изискват да търгувате лично, но те не са подходящи за 95% от инвеститорите, защото са много по-рискови, отколкото дългосрочното инвестиране.

TFL: Семинарът, който посетих, привлече огромен брой хора. Как е възможно да имате толкова много хора на семинарите, когато много от организаторите на семинари на нашия пазар се оплакват от ниска посещаемост?

PP: За мен наистина е чест да говоря пред много хора. Мисля, че основната причина е, че хората започнаха да осъзнават, че финансовата индустрия взема много пари от техните джобовете. Но те не знаят как и какво да направят по въпроса, тъй като тази информация не е налична.

За съжаление, финансовата индустрия контролира повечето съвети и информация за инвестирането. Но аз съм щастлив да предложа информацията от "зад кулисите", която хората могат да използват, за да се измъкнат от уредената игра на инвестиции и най-накрая да направят така, че инвестициите да работят за тях.