

NEW YORK TIMES, WALL STREET JOURNAL, BUSINESSWEEK AND USA TODAY BESTSELLER

DAVID BACH

Nguyệt Minh (Dịch)

CẶP ĐÔI THÔNG MINH


9 - TIME
NEW YORK TIMES
BESTSELLING
AUTHOR

Sống trong giàu có

9 bước cùng nhau kiến tạo tương lai
SMART COUPLES FINISH RICH



BIZBOOKS
SÁCH KINH DOANH THÔNG MINH

 NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC



TRÊN 600.000 BÀN IN
ĐÃ BÁN

CẶP ĐÔI THÔNG MINH
SỐNG TRONG GIÀU CÓ

9 bước cùng nhau kiến tạo tương lai

S M A R T C O U P L E S F I N I S H R I C H

SMART COUPLES FINISH RICH:

9 STEPS TO CREATING A RICH FUTURE FOR YOU AND YOUR PARTNER

Copyright © 2018 by David Bach

This translation published by arrangement with Currency, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

The Automatic Millionaire, Smart Women Finish Rich, Smart Couples Finish Rich, Purpose-Focused Financial Plan, Value Circle, FinishRich Inventory Planner, FinishRich File Folder System, The Couples' Latte Factor, The Latte Factor, The Smart Couples' Seven Day Financial Challenge, and Money Date are registered trademarks of David Bach and FinishRich Media.

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách MCBooks.

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách MCBooks

THƯƠNG HIỆU BIZBOOKS SÁCH DÀNH CHO DOANH NHÂN

Với mong muốn giúp bạn phát triển, doanh nghiệp của bạn thịnh vượng và trường tồn, BizBooks hy vọng sẽ được hợp tác cùng các tác giả trong và ngoài nước để chia sẻ những bài học thành công, những cuốn sách hay và chất lượng đến với độc giả Việt Nam.

Các tác giả viết sách có nhu cầu xuất bản xin vui lòng liên hệ với chúng tôi qua:

Email: contact@bizbooks.vn

Điện thoại: (024).3 792.1466

(Băm số máy lẻ 112 - Phòng Kế hoạch)

CẶP ĐÔI THÔNG MINH SỐNG TRONG GIÀU CÓ

9 bước cùng nhau kiến tạo tương lai

SMART COUPLES FINISH RICH

Bản quyền © thuộc Công ty Cổ phần Sách MCBooks.

Theo hợp đồng giữa Công ty Cổ phần Sách MCBooks và tác giả

DAVID BACH

Bất cứ sao chép nào không được sự đồng ý của Công ty Cổ phần Sách MCBooks đều là bất hợp pháp và vi phạm Luật Xuất bản Việt Nam, Luật Bản quyền Quốc tế và công ước Berne về bản quyền sở hữu trí tuệ.

DAVID BACH

Nguyệt Minh (dịch)

CẶP ĐÔI THÔNG MINH
SỐNG TRONG GIÀU CÓ

9 bước cùng nhau kiến tạo tương lai

SMART COUPLES FINISH RICH

NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC

■ Lời khen dành cho *Cặp đôi thông minh sống trong giàu có*

“David Bach là một chuyên gia tài chính có mặt để lắng nghe khi bạn gặp phải những vấn đề nghiêm trọng về tài chính. Những bài học tràn đầy năng lượng và tiện dụng của ông sẽ giúp các cặp vợ chồng ở mọi lứa tuổi học cách tiết kiệm và đầu tư để có thể chi trả cho những ước mơ của họ.”

—Tony Robbins, tác giả cuốn
Money: Master the Game (Tiền: Làm chủ cuộc chơi)

“Lời khuyên của David Bach thật sự chân thành và hợp lý. Đối với hầu hết các cặp vợ chồng đang xoay sở để chuyện tài chính của họ được suôn sẻ hơn, đây là một lời khuyên tốt giúp mọi chuyện được tiến hành thuận lợi và thành công.”

—USA Today

“David Bach đem đến giải pháp để tránh những xung đột tiền bạc và cùng lên kế hoạch cho một tương lai cân bằng... Đích đến chính là hành động, và lối viết theo cách trò chuyện của Bach sẽ thúc đẩy bạn tới điểm đích đó.”

—Businessweek

“*Cặp đôi thông minh sống trong giàu có* chỉ cho đàn ông và phụ nữ cách làm việc chung như một đội để hái ra tiền. Chính

buộc hành động mà Bach đưa ra tràn đầy năng lượng, vừa dễ hiểu vừa vui nhộn. Cả gia đình có thể hưởng lợi từ cuốn sách tuyệt vời này.”

— *Robert T. Kiyosaki*

— *tác giả cuốn Cha giàu, cha nghèo*

“Bach là chuyên gia trong việc đưa ra những lời khuyên và vạch ra một con đường rõ ràng để thu hút người bạn đời của bạn trong các cuộc thảo luận hiệu quả về tương lai tài chính sẽ được chia sẻ cùng bạn... Lời khuyên của ông nhằm mục đích giải phóng bạn và người bạn yêu thương khỏi sự căng thẳng vì không thể đảm bảo tình trạng tài chính của mình. Có thể bạn sẽ ngạc nhiên bởi sự khác biệt lớn của chiến lược mà Bach đã mang tới cho mối quan hệ của bạn.”

— *Better Investing*

“Bach làm một công việc tuyệt vời, đó là thuyết phục các cặp vợ chồng suy nghĩ về tiền bạc, nói về tiền bạc, lên một kế hoạch tài chính và đương nhiên, chi tiêu ít đi và tiết kiệm nhiều hơn.”

— *American Way*



- Lời khen dành cho cuốn *Triệu phú tự động*

“Chính *Triệu phú tự động* đã chiếm được cảm tình của độc giả. David Bach thực sự đã dành sự quan tâm tới độc giả nên bạn sẽ được khích lệ về sức khỏe tài chính qua từng trang sách. Không quan trọng bạn là ai và có thu nhập bao nhiêu, bạn vẫn thu được lợi ích từ những phương pháp đơn giản, dễ áp dụng này. Hãy làm ngay đi. Bạn và những người thân yêu xứng đáng có một khoản lớn!”

— Ken Blanchard, đồng tác giả *Vị giám đốc một phút*

“Cuốn sách *Triệu phú tự động* từng bước hướng bạn tới mọi điều cần có để đảm bảo tình hình tài chính trong tương lai. Làm theo David Bach, bạn sẽ không còn lựa chọn sự thất bại.”

— Jean Chatzky, Biên tập viên Ban Tài chính NBC's *Today*.

- Lời khen dành cho cuốn *Khởi đầu muộn màng, kết thúc giàu sang*

“Phù thủy tài chính David Bach cùng tác phẩm mới *Khởi đầu muộn màng, kết thúc giàu sang* đưa đến lời khuyên đáng tin cậy để dòng tiền của bạn “chảy” vào đúng chỗ dù bạn ở bất kỳ độ tuổi nào.”

—AARP

“Với trực giác nhạy bén, David Bach truyền tải đến độc giả những chiến lược thông minh nhằm chạm tới mục tiêu tài chính... Cách tiếp cận khéo léo này tạo cho độc giả cảm giác như đang trò chuyện trực tiếp cùng cố vấn tài chính thân thiện. Tràn đầy năng lượng, sâu sắc và thoải mái, *Khởi đầu muộn màng, kết thúc giàu sang* không dành cho việc đọc lướt.”

—BookPage

- Lời khen dành cho *Phụ nữ thông minh sống trong giàu có*

“Truyền cảm hứng cho phụ nữ bắt tay vào việc lên kế hoạch ngay từ hôm nay để đảm bảo tương lai tài chính. Tất cả phụ nữ có thể học hỏi nhiều điều từ cuốn sách này... Bach giống như một huấn luyện viên tài chính điều luyện.”

—John Gray, tác giả cuốn

Đàn ông sao Hỏa, đàn bà sao Kim

“Những hướng dẫn chân thành và rõ ràng kết với hợp hành động giúp bạn có cách xử lý đối với thói quen chi tiêu và tiết kiệm của mình... được trình bày một cách đơn giản, không tạo cảm giác sợ hãi cho những người mới làm quen với việc sắp xếp tài chính.”

—ABCNews.com



“David Bach trình bày rõ ràng cách để thực hiện những bước đi phức tạp: làm thế nào để lên danh mục đầu tư, giảm mức đóng thuế, đầu tư vào bản thân, và kiếm được nhiều hơn, tất cả tạo nên một trong những cuốn sách tuyệt vời nhất về tổng thể.”

—*Working Woman*

- Lời khen dành cho *Triệu phú bất động sản tự thân: Định hướng đầu tư mua đâu lãi đó*

“Thông điệp đầy hứng khởi, khả thi của Bach đã gạt bỏ gánh nặng cho những người đang tiết kiệm tiền để mua căn nhà đầu tiên. Đây là cuốn sách mà nhất định những người mới làm quen với tài chính nên đọc.”

—*USA Today*

“Nếu năm nay bạn chỉ đọc duy nhất một cuốn sách viết về tài sản, hãy chọn *Triệu phú bất động sản tự thân: Định hướng đầu tư mua đâu lãi đó*. Đây là một trong những cuốn sách hiếm hoi mà cả những người mới bắt đầu lẫn những chủ bất động sản sành sỏi đều có thể đọc.”

—*Robert J. Bruss,*

Miami Herald

- Lời khen dành cho *Go Green, Live Rich (Sống xanh, sống giàu)*

“Tin tốt là: Không có phần thưởng xanh! Bằng cách chúng mình việc sống xanh phù hợp với mọi ngân sách, David Bach cho thấy những quyết định tài chính mang tính bảo vệ môi trường luôn trong tầm tay. Cuốn sách cung cấp những bí quyết hữu ích cho mọi người để kết hợp giữa việc tiết kiệm tiền với việc bảo vệ hành tinh.”

—Robert F. Kennedy Jr.

“*Go Green, Live Rich (Sống xanh, sống giàu)* viết về tiết kiệm, nhu về bảo tồn cảnh quan tự nhiên cho thế hệ sau. Một cuốn sách dành nhiều nét xanh cho tương lai đầy hứa hẹn.”

—Matthew Modine, người sáng lập

Bicycle for a Day

- Lời khen dành cho *Debt Free For Life (Cuộc sống không nợ nần)*

“David Bach đã thay đổi nhiều cuộc đời và chỉ cho họ làm sao để đầu tư thông minh hơn và sống thật đủ đầy qua 11 cuốn sách bán chạy nhất tại Mỹ, đồng thời ông thường xuất hiện trong chương trình *NBC's Today* và *The Oprah*. Ông hiện đang dùng lời khuyên “hành động” đầy chân thành và đơn giản của



mình để truyền cảm hứng và hướng dẫn người Mỹ biết cách “quảng gánh” nợ nần qua tác phẩm mới nhất mang tên *Debt Free For Life* (*Cuộc sống không nợ nần*). Qua hệ thống và công cụ mới, tiên tiến nhất, ông đã tạo nên những chỉ dẫn tối ưu để đạt được tự do tài chính cho một lần và mãi về sau. Cuốn sách là cách lấy lại quyền sở hữu cuộc đời cho chính mình và tạo nên tương lai tài chính tươi sáng và bảo đảm.”

—Susan C. Keating, Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành Quỹ tư vấn
tín dụng quốc gia Mỹ

“David Bach hiểu cuộc đấu tranh của hàng triệu người Mỹ đang “ngập” trong nợ nần và đã viết những điều bất hủ nhất thế kỷ để truyền cảm hứng và hướng nước Mỹ thoát khỏi nợ nần MÃI MÃI! *Debt Free For Life* đem đến những lời khuyên có thể thực hiện và GIẢI PHÁP mà bạn có thể làm NGAY HÔM NAY để thay đổi tình trạng tài chính cũng như trả những khoản nợ. Kế hoạch của ông bao gồm rất nhiều công cụ để đưa thế giới thoát khỏi mọi khoản nợ, hướng tới sự đảm bảo tài chính thực thụ. Hãy sở hữu một bản của cuốn sách và cùng tham gia nhiệm vụ xoay chuyển chiều hướng nợ và dành lại tương lai chung - tương lai không nợ nần.”

—David C. Jones, Chủ tịch Hiệp hội các cơ quan tư vấn tín dụng
tiêu dùng độc lập

VÀ CÁC TÁC PHẨM KHÁC CỦA DAVID BACH⁽¹⁾

The Automatic Millionaire® (Triệu phú tự động)

Smart Women Finish Rich® (Phụ nữ thông minh sống trong giàu có)

Start Late, Finish Rich (Khởi đầu muộn màng, kết thúc giàu sang)

Start Over, Finish Rich (Bắt đầu lại, cuối đời giàu có)

The Finish Rich Dictionary (Từ điển làm giàu)

The Finish Rich Workbook (Sổ tay làm giàu)

The Automatic Millionaire Homeowner (Triệu phú bất động sản tự thân: Định hướng đầu tư mua đầu lãi đó)

The Automatic Millionaire Workbook (Sổ tay làm việc của triệu phú)

Debt Free For Life (Cuộc sống không nợ nần)

Fight for Your Money (Đấu tranh để làm giàu)

Go Green, Live Rich (Sống xanh, sống giàu)

1. Chúng tôi sắp xuất bản các cuốn sách sau của tác giả David Bach

1. Khởi đầu muộn màng, kết thúc giàu sang
2. Triệu phú bất động sản tự thân: Định hướng đầu tư mua đầu lãi đó
3. Phụ nữ thông minh sống trong giàu có

CẶP ĐÔI THÔNG MINH SỐNG TRONG GIÀU CÓ:

9 bước cùng nhau kiến tạo tương lai

- *Smart Couples Finish Rich*



Gửi những độc giả đã dành thời gian ủng hộ tôi theo những cách riêng trong các năm qua và chia sẻ những thành công với tôi, cuốn sách này dành riêng cho BẠN - “những người thực sự hành động, những người mơ mộng, những người có cuộc sống sung túc như một thành tựu”. Các bạn làm rất tốt!

Và gửi những bậc sinh thành Bobbi và Marty Bach - bố mẹ đã nói với con rằng hãy dang rộng đôi cánh và bay đi, chính điều đó đã khiến tất cả những gì con đang thực hiện và nhiều hơn thế nữa trở thành hiện thực. Con yêu hai người!



Mục lục

LỜI GIỚI THIỆU	
VÌ SAO NHỮNG CẶP VỢ CHỒNG THÔNG THÁI CẦN PHẢI KIỂM SOÁT TƯƠNG LAI TÀI CHÍNH CỦA HỌ	19
BƯỚC 1:	
NHỮNG SỰ THẬT VÀ LẦM TƯỞNG VỀ VẤN ĐỀ TÀI CHÍNH CỦA CÁC CẶP VỢ CHỒNG	41
BƯỚC 2:	
XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU TÀI CHÍNH THỰC SỰ TRONG CUỘC SỐNG CỦA BẠN	76
BƯỚC 3:	
CÙNG LÊN KẾ HOẠCH... CÙNG CHIẾN THẮNG	115
BƯỚC 4:	
NHÂN TỐ LATTE CỦA CÁC CẶP ĐÔI	161
BƯỚC 5:	
XÂY DỰNG GIỎ HỮU TRÍ CỦA BẠN	185
BƯỚC 6:	
XÂY DỰNG GIỎ ĐẢM BẢO CỦA BẠN	265
BƯỚC 7:	
XÂY DỰNG GIỎ ƯỚC MƠ CỦA BẠN	334
BƯỚC 8:	
HỌC CÁCH TRÁNH MƯƠI SAI LẦM TÀI CHÍNH LỚN NHẤT MÀ CÁC CẶP VỢ CHỒNG HAY MẮC PHẢI	375
BƯỚC 9:	
LẬP KẾ HOẠCH CHO BUỔI HẸN HÒ TÀI CHÍNH	454



LỜI NÓI ĐẦU

THÔNG ĐIỆP TỪ DAVID BACH - HÀNH TRÌNH VẪN
TIẾP TỤC

(17 NĂM SAU)

Cảm ơn các bạn vì đã đón đọc tác phẩm của tôi. Nếu bạn đã từng đọc cuốn sách này và giờ đang quay trở lại với phiên bản tái bản của *Cặp đôi thông minh sống trong giàu có* thì tôi xin nói lời chào mừng. Tôi thích việc kết nối lại với độc giả. Tôi đã luôn cảm thấy nhớ các bạn. Nếu bạn là độc giả mới và đây là lần đầu tiên chúng ta gặp nhau, cũng xin chào mừng bạn. Tôi vô cùng hào hứng và biết ơn khi được ở bên bạn! Cuốn sách bạn cầm trong tay ngay bây giờ, thật ra lúc đầu là cuốn sách thứ hai của tôi, đã được viết lại vào năm 2000 sau thành công đột phá của cuốn *Smart Women Finish Rich (Phụ nữ thông minh sống trong giàu có⁽¹⁾)*. Tôi đã có một niềm vui không thể diễn tả trong hai thập kỷ khi trở thành người hướng dẫn tài chính cá nhân và tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống cho rất nhiều độc giả.

Khi cuốn sách được phát hành vào năm 2001, tôi đã đi khắp đất nước để truyền tải thông điệp về cách các cặp vợ chồng

1. Bizbooks sẽ xuất bản cuốn sách này trong Quý 2/2019.

thông minh có thể điều hành tài chính và thực hiện ước mơ của họ với tư cách là một đội. Ban đầu, không có nhiều độc giả quan tâm và chỉ có một vài bản hợp đồng xuất bản sách được ký kết. Tuy nhiên, chẳng bao lâu sau, giá trị của cuốn sách được lan truyền và hàng ngàn rồi sau đó là hàng chục ngàn người bắt đầu tham gia các cuộc hội thảo về cuốn sách này. Cuối cùng, hàng trăm ngàn cặp đôi đã trải nghiệm chương trình này. Cuốn sách trở thành sách bán chạy nhất trong nước, xuất hiện trên danh sách bán chạy nhất của tờ *New York Times*, tạp chí *Wall Street Journal*, *USA Today* và *Businessweek*. Vào năm 2004, đây là cuốn sách kinh doanh xếp đầu bảng và từ đó tiếp tục được biết đến rộng rãi. Trong gần hai thập kỷ tiếp theo, cuốn sách đã là sự trợ giúp cho các cặp vợ chồng từ khắp nơi trên thế giới và vẫn luôn giữ vững thứ hạng trong danh sách bán chạy nhất trong nhiều năm.

Cuốn sách này cuối cùng sẽ được giới thiệu trên tất cả các phương tiện truyền thông lớn mà bạn có thể biết, từ *Oprah* đến *NBC's Today*, *CBS*, *CNN*, *Fox*, *CNBC*, *Huffington Post*, *AOL*, *Yahoo*, *Business Insider* và một số kênh khác. Cuốn sách càng được chia sẻ, các cặp vợ chồng ở mọi lứa tuổi càng nhận được nhiều lợi ích. Và càng như vậy, tôi sẽ càng tái bản cuốn sách nhiều lần hơn. Năm 2015, tôi đã thực hiện trở lại một chuyến đi mới trên toàn quốc với một cuộc hội thảo mới về cuốn sách này. Hàng ngàn bạn đọc đã đến, trong đó có hàng trăm người có lúc phải đứng xếp hàng trong hơn một giờ chỉ để gặp tôi và



nói “Cảm ơn”. Có người hỏi tôi, “David, khi nào anh sẽ tái bản cuốn sách? Tôi muốn đưa nó cho bạn bè của mình!” Đối với tất cả các độc giả đã đặt câu hỏi cho tôi, tôi thật sự cảm ơn vì các bạn đã thúc đẩy và truyền cho tôi động lực cần thiết để tôi ngồi xuống và viết.

Sự thật là việc tái bản thường khó hơn việc viết một cuốn sách mới vì nhiều lý do hay ít nhất là tôi cảm thấy thế. *Vậy chính xác thì những gì đã được cập nhật thêm trong cuốn sách này?* Câu trả lời là: Hầu hết mọi thứ tôi nói không phải là những nguyên tắc trường tồn theo thời gian. Cuốn sách này đã được viết mới cẩn thận và cập nhật toàn bộ một cách kỹ lưỡng. Toàn bộ thể giới đầu tư đã thay đổi kể từ khi tôi viết nó. Luật thuế, đầu tư, tài khoản lương hưu, bảo hiểm, chăm sóc sức khỏe, công nghệ - tất cả đều đã khác và đã được cải thiện trong hầu hết các trường hợp. Các công ty, trang web và ứng dụng mới xuất hiện giúp việc quản lý tiền dễ dàng và thú vị hơn, đồng thời các công ty và nguồn tham khảo tốt nhất cũng được đề cập trong phiên bản tái bản này. Chi phí tư vấn và đầu tư cũng đã giảm với hầu hết mọi khoản đầu tư từ bảo hiểm cho đến quỹ tương hỗ. Tôi đã chia sẻ cách để có được các giao dịch tốt nhất. Bạn sẽ có thể tiết kiệm hàng ngàn đô-la bằng cách đọc cuốn sách này và làm theo. Và quan trọng hơn, khi bạn hành động theo các bước tôi phác thảo, tôi có niềm tin rằng bạn sẽ cảm thấy chắc chắn về tài chính của mình cho cả cuộc đời. Đây là một lời hứa quan trọng,

nhưng tôi cũng đã nhìn thấy công việc tu vấn làm nên chuyện rất nhiều lần. Tôi thực sự tin tưởng sâu sắc rằng *các cặp vợ chồng cùng nhau lập kế hoạch sẽ cùng nhau chiến thắng*. Cuốn sách này đem lại nhiều điều hơn là việc chỉ cung cấp một chương trình quản lý tiền. Thông điệp cốt lõi đó không hề thay đổi. Tôi đã thiết kế cuốn sách này như một tấm bản đồ, một bản hướng dẫn để giúp bạn và người bạn đời sống một cuộc sống phù hợp với các giá trị của bản thân và cùng nhau theo đuổi điều mà các bạn coi trọng nhất. Cuối cùng, để giúp bạn thực sự hành động cùng người bạn đời như một nhóm ăn ý, tôi đã thêm vào một chương ngắn mang nội dung thú vị về cách lập kế hoạch cho một Buổi hẹn hò Tài chính - một khái niệm mạnh mẽ mà tôi đã tạo ra sau khi cuốn sách gốc được xuất bản và đã phổ biến trên khắp thế giới để giúp mọi người *cùng nhau* kiếm tiền.

Một lần nữa, nếu đây là lần đầu bạn đọc cuốn sách, xin chào mừng bạn. Nếu bạn là người đọc quen thuộc và đã trở thành bạn bè với tôi, chào mừng bạn trở lại! Xin nói lời cảm ơn từ tận đáy lòng vì đã cho tôi cơ hội trở thành người hướng dẫn và huấn luyện viên của bạn một lần nữa qua những trang tiếp theo đây. Mục tiêu và sứ mệnh của tôi luôn là giúp bạn sống và kết thúc trong sung túc - bởi vì tôi biết bạn có thể làm điều đó. Ngay bây giờ, hãy bắt tay thực hiện! Điều thú vị sắp diễn ra. *Đã đến lúc bạn bắt đầu chuyển hành trình của mình.*

MIỄN PHÍ! PHẦN QUÀ ĐẶC BIỆT DÀNH CHO ĐỘC GIẢ

Trong nhiều năm, nhiều độc giả đã yêu cầu các trang trong cuốn sách được trình bày ở khổ lớn hơn và có thể tải xuống. Hiện nay, sách đã có sẵn phiên bản PDF miễn phí, bạn có thể tìm thấy trên trang web của chúng tôi. Chúng tôi đã giới thiệu một hội thảo mới dựa trên cuốn sách này có tên là *Smart Couples, Smart Retirement* (Cặp đôi thông thái, nghỉ hưu thông minh). Hội thảo được giảng dạy trên khắp nước Mỹ và chỉ tiết về buổi hội thảo có trên trang www.davidbach.com. Xin chúc độc giả có khoảng thời gian vui vẻ!



LỜI GIỚI THIỆU

■ VÌ SAO NHỮNG CẶP VỢ CHỒNG THÔNG THÁI CẦN PHẢI KIỂM SOÁT TƯƠNG LAI TÀI CHÍNH CỦA HỌ?

Tôi sẽ không bao giờ có thể quên được cuộc tranh luận đầu tiên giữa tôi và vợ mình, Michelle, về vấn đề tiền bạc. Chúng tôi vừa đi hưởng tuần trăng mật về. Bầu không khí xung quanh chúng tôi vẫn còn du âm hạnh phúc của sự khởi đầu cho cuộc sống hôn nhân. Căn hộ mới của chúng tôi trông cũng rất tuyệt. Cả hai đều vô cùng hào hứng bắt đầu cuộc sống mới.

Khi Michelle lấy đồ đạc ra khỏi va li, tôi ngồi xuống bàn bếp và tiến hành phân loại thư mail. Chúng tôi đã đi nghỉ tuần trăng mật được gần hai tuần, vì vậy, có nhiều thứ tôi cần phải xem xét lại. Tôi bắt đầu lọc những bức thư quan trọng khỏi đồng thư rác, gom những hóa đơn cần thanh toán và xếp chúng lại thành nhiều tệp. Tốt rồi, giờ thì tôi đã có những tệp thư riêng biệt được sắp xếp gọn gàng. Trong tâm trí tôi lúc đó, đồng hóa đơn cần phải trả này rõ ràng không phải là vấn đề gì to lớn cả. Xét cho cùng, cả tôi và Michelle đều là những chuyên gia về tài chính. Tôi đã giúp hàng trăm cặp vợ chồng quản lý



tiền bạc, còn vợ tôi, cô ấy đã từng giúp rất nhiều giám đốc điều hành kinh doanh mua bán những cổ phiếu bị hạn chế. Gì nữa nhỉ? Tôi đã có năm năm kinh nghiệm giảng dạy các lớp học về quản lý tài chính và đồng thời cũng vừa mới bắt đầu viết một cuốn sách về quản lý tiền bạc cho phụ nữ. Việc chi trả hóa đơn và quản lý tiền bạc đối với vợ chồng tôi vì thế hiển nhiên là một việc quá dễ dàng.

■ GỌN GÀNG VÀ ĐƠN GIẢN?

Khi phân loại đồng hóa đơn, tôi đã xếp chúng thành hai tập, một tập có tên “hóa đơn của David”, tập còn lại có tên “hóa đơn của Michelle”. Điều này có vẻ là một việc khá dễ dàng. Tôi sẽ thanh toán các hóa đơn mang tên mình (bao gồm chi phí cho xe hơi hay hóa đơn điện thoại, đại loại như vậy). Tương tự, Michelle cũng sẽ chi trả các hóa đơn mang tên cô ấy. Chúng tôi sẽ chia đều các hóa đơn dùng trong gia đình. Điều đó có nghĩa là vợ chồng tôi cũng cần một tập hóa đơn có mác “chúng ta”. Và còn sao nữa nhỉ? Ai sẽ chi trả các hóa đơn bảo hiểm đây? Được rồi, chúng tôi sẽ bàn luận về điều đó. Hoặc có lẽ, chúng tôi cũng cần có một tập hóa đơn “cần được thảo luận”. Nhìn xem, hai chúng tôi có tất cả bốn tập hóa đơn.

Ồ, đây là hóa đơn dọn nhà. Tôi nghĩ tôi nên xếp nó vào tập “hóa đơn của chúng ta”. Nhưng còn hóa đơn của Bưu điện Hoa

Kỳ liên quan tới các khoản phát sinh trong tuần trăng mật thì sao nhỉ? Thẻ mang tên tôi, thế nên, tôi nghĩ tốt hơn hết, là một người đàn ông, tôi nên chi trả chi phí cho tuần trăng mật của mình. Vì vậy, chắc chắn tôi nên đưa nó vào tệp “hóa đơn của David”. Chi phí giặt ủi? Được rồi, mặc dù hiện giờ chúng tôi thuê dịch vụ giặt ủi ở cùng một chỗ nhưng tài khoản mang tên tôi, tôi nghĩ mình có thể trả khoản này. Ôi không, nhìn này, cái gì đây? Hóa đơn này là bao nhiêu? Không thể nào như thế được! Làm sao hóa đơn giặt ủi của tôi lại có thể tăng lên gấp ba lần trong vòng một tháng chứ?

Michelle đang sắp xếp tủ đồ trong phòng ngủ. Tôi gọi vọng vào, “Em yêu, em có biết không, họ tính phí những 7 đô la cho một chiếc áo len của em đó! Sao chi phí giặt ủi đồ nữ lại đắt như vậy nhỉ? Mà sao tháng này em lại giặt những *bảy* cái áo len cơ chứ? Điên rồ thật. Anh nghĩ chúng ta nên có hai tài khoản giặt ủi vì anh không thể trả những khoản chi phí vô lý này cho em được!”

Michelle dừng tất cả những việc cô ấy đang làm lại và bước vào bếp. “Tất nhiên em biết giặt một chiếc áo len hết 7 đô la”, cô ấy trả lời. Rồi cô ấy cúi nhìn đồng hồ hóa đơn đã được sắp xếp gọn gàng và đẹp mắt của tôi và hỏi, “Nhưng những thứ này là sao?”

Tôi cười toe toét với cô ấy và nói, “À, anh đang sắp xếp chúng. Anh đang phân chia hóa đơn của chúng mình để xem hai chúng ta, ai thanh toán khoản nào.”



Ánh nhìn Michelle dành cho tôi có đôi chút lạ. “Anh yêu, anh không cần thiết phải tốn thời gian làm mấy việc này. Không phải quá đơn giản sao? Chúng ta sẽ gửi chung tiền vào một tài khoản chi trả và cùng nhau thanh toán tất cả hóa đơn.”

“Chúng ta sao?”

“Tất nhiên là cả hai ta rồi. Bây giờ hai chúng ta đã yêu nhau, lấy nhau. Kể từ bây giờ, tất cả của chúng ta đều là một và chúng ta sẽ cùng làm mọi thứ.”

Tôi đáp, “Thật ra thì đó không phải điều mà anh đang nghĩ trong đầu”. Thấy không khí có chút căng thẳng, tôi nhanh chóng nói thêm, “Ít nhất là lúc đầu, anh nghĩ việc chúng ta phân chia những hóa đơn này sẽ làm mọi thứ đơn giản hơn.”

“Nhưng David, anh kiếm được nhiều tiền hơn em và cũng tiêu pha nhiều hơn em. Sao anh có thể mong đợi rằng chúng ta có thể chia những hóa đơn này một cách công bằng?”

“Không, tất nhiên là không rồi. Anh nghĩ anh đã chia và sắp xếp hóa đơn cho từng người một cách công bằng rồi đó chú!”

“Này, thế nào là công bằng chú?”

Hay thật, tôi nghĩ. “Được rồi, anh cần phải suy nghĩ lại về chuyện này.”

Michelle lắc đầu. “Không, anh không cần làm vậy. Em sẽ nói cho anh biết thế nào là công bằng. Công bằng ở đây là việc chúng ta sẽ cùng nhau gửi chung tiền vào một tài khoản và dùng tài khoản đó để chi trả tất cả các chi phí.”

■ CÓ ĐIỀU GÌ ĐÓ KHÔNG ỔN

Vài tháng nhanh chóng trôi qua. Tôi và Michelle vẫn chưa thể hoàn toàn thỏa thuận được về việc ai sẽ chịu trách nhiệm chi trả những khoản nào. Nhưng mọi việc vẫn vậy, hóa đơn vẫn tiếp tục được gửi tới đều đều như những chiếc kim đồng hồ vẫn không ngừng quay, đều đặn 30 ngày mỗi tháng. Và cho tới bây giờ, chúng tôi mới tiến hành chi trả hóa đơn muộn (điều đó đồng nghĩa với việc vợ chồng tôi sẽ phải chịu thêm khoản phạt nộp chậm tiền).

Do bức bối với số tiền phải lãng phí cho tiền phạt, tôi bắt đầu thấy khó chịu và đổ lỗi cho Michelle về việc này. Ngược lại, cô ấy cũng luôn phàn nàn rằng tất cả sai lầm đều phát sinh từ cái cách ngu ngốc mà tôi sử dụng để sắp xếp các tệp hóa đơn. Cần gì phải nói nữa, cách mà chúng tôi đang làm không hiệu quả. Mọi thứ chẳng tốt đẹp lên mà ngày càng trở nên tồi tệ. Thay vì cùng nhau ngồi xuống và thảo luận về cách để dung hòa những quan điểm trái chiều của cả hai, chúng tôi lại cứ tiếp tục “áp đặt” cho nhau. Tôi luôn muốn Michelle biết rằng tôi luôn mong tiền bạc



của cả hai vợ chồng được quản lý một cách có trật tự, còn cô ấy thì lại luôn cần tôi hiểu cô ấy muốn gì. Mỗi chúng tôi đều giả định người kia phải trả một số hóa đơn nhất định. Chúng tôi không có cùng quan điểm, và rồi, hậu quả là “tiền bạc”, vốn dĩ chẳng phải chuyện gì to tát, lại đang đặt lên chúng tôi nhiều áp lực và căng thẳng hơn.

TIN TỐT...

Cuối cùng, tôi và Michelle cũng đã cùng nhau tạo dựng nên một hệ thống quản lý tài chính của hai người. Tôi rất vui khi nói rằng mọi thứ liên quan tới tiền bạc giữa chúng tôi đã được cải thiện và êm đẹp hơn trước rất nhiều. Giờ đây, chúng tôi cùng nhau thảo luận về vấn đề tài chính thay vì liên tục áp đặt suy nghĩ của mình lên người khác. Chúng tôi cùng nhau suy nghĩ và đưa ra các ý tưởng. Nói gọn lại, chúng tôi đã học được cách ưu tiên thảo luận về các vấn đề tài chính và lên kế hoạch cho những ước mơ và các mục tiêu tài chính cùng nhau. Việc làm này đã thay đổi mọi thứ: nó chấm dứt các cuộc cãi vã và hướng mối quan hệ của chúng tôi theo chiều tích cực thay vì tập trung vào những vấn đề liên tiếp phát sinh.

Nhìn lại những gì đã trải qua, việc những cặp vợ chồng mới cưới như tôi và Michelle đã có một giai đoạn khó khăn để tìm cách giải quyết vấn đề tài chính cũng không có gì đáng ngạc nhiên. Mặc dù cả hai vợ chồng tôi đều có chuyên môn về tài

chính nhưng chúng tôi đều chưa từng tham dự các lớp học hay khóa huấn luyện nào dạy cách quản lý tiền bạc dành cho các cặp vợ chồng. Do đó, mỗi chúng tôi đều chưa từng nghĩ tới việc mọi thứ sẽ thay đổi ra sao giữa lúc hai người là hai cá thể độc lập tự quản lý việc chi tiêu cho tới lúc trở thành một cặp vợ chồng cùng nhau quản lý tiền bạc.

Quả thật, những gì Michelle và tôi đã trải qua không phải là hiếm gặp. Hầu hết các cặp vợ chồng chưa bao giờ được dạy cách làm thế nào để cùng nhau lập kế hoạch cho tương lai tài chính của họ. Kết quả là, hầu hết các cặp vợ chồng hiếm khi nói về tiền bạc... trừ khi họ đang cãi nhau về nó. Mục tiêu của tôi với cuốn sách này là thay đổi điều đó. Tôi đã hướng dẫn rất nhiều cặp vợ chồng với tư cách là một cố vấn tài chính và bây giờ thông qua cuốn sách này cũng như dựa trên những cuộc hội thảo về chính cuốn sách ấy, tôi rất vui mừng thông báo rằng việc trở thành một cặp vợ chồng thông thái giàu có khi về già vừa khả thi lại vui nhộn. Chìa khóa để có thể “thắng được tài chính” là học cách thực hiện hành động theo đúng thứ tự. Điều đó thực sự không khó chút nào - nhất là khi bạn làm việc đó với nhau như một cặp vợ chồng.

Trong cuốn sách này, chúng ta sẽ cải thiện cách mà hai bạn, với tư cách là một cặp vợ chồng, có thể vừa thảo luận về tiền bạc vừa sử dụng tiền bạc của các bạn một cách thông minh. Cho dù bạn chỉ mới chớm hay đang ở giữa độ tuổi trung niên, cho dù

đây là cuộc hôn nhân đầu tiên hay thứ tư của bạn, cuốn sách này sẽ chỉ cho bạn cách để đạt được mục tiêu tài chính và đồng thời tạo ra giá trị cá nhân của bạn để người bạn đời - và cả hai bạn có thể làm việc cùng nhau để biến giấc mơ thành hiện thực! Hơn nữa, nếu hai bạn đang gặp phải các vấn đề về tài chính thì đây sẽ là kim chỉ nam giúp các bạn giải quyết và cùng nhau vượt qua chúng.

■ BẢN ĐỒ CON ĐƯỜNG SỐNG VÀ GIÀU CÓ KHI VỀ GIÀ CỦA BẠN

Mục tiêu của tôi trong cuốn sách này là cung cấp một bản đồ hành động theo định hướng sẽ cho phép hai bạn kiểm soát tài chính của mình với tư cách là một cặp vợ chồng. Trong các chương tiếp theo, các bạn sẽ học được tất cả mọi thứ cần làm khi là một cặp vợ chồng để sống và giàu có khi về già. Cụ thể, các bạn sẽ học được:

- Làm thế nào để học cách kiếm tiền... cùng nhau (mà không cần tranh luận!)
- Cách nhìn vào giá trị của bạn và đặt những gì quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn lên trước.
- Cách sử dụng thứ mà tôi gọi là “Nhân tố Cà phê sữa của các cặp đôi” để biến đổi bất kỳ nguồn thu nhập nào thành một tổ trứng triệu đô.

- Cách bảo vệ gia đình của các bạn bằng “giỏ bảo đảm”, cung cấp cho tương lai của bạn với “giỏ hưu trí” và tài trợ cho ước mơ của bạn bằng “giỏ ước mơ”.

- Và cuối cùng, làm thế nào để tăng thu nhập của các bạn khi là một cặp vợ chồng lên 10% trong chín tuần tới.

Trước kia, có thể nhiều người trong số các bạn đã từng đọc những cuốn sách đầu tư làm bạn thấy buồn ngủ. Tôi hứa với bạn, điều này sẽ không xảy đến. Thực tế việc đầu tư là một vụ nổ khi bạn biết chính xác phải làm gì và làm thế nào để làm điều đó. Vấn đề của hầu hết các sách đầu tư - và hầu hết các cố vấn tài chính - là họ nói văn hoa quá tầm hiểu biết của chúng ta. Nhưng bạn sẽ không thấy điều đó trong cuốn sách này. Đó là bởi vì cách tiếp cận đến việc sống và giàu có khi về già của tôi bao gồm một số kỹ thuật cực kỳ đơn giản có thể thay đổi cuộc sống khi bạn chuyển chúng thành hành động.

■ NẾU ÔNG BÀ TÔI CÓ THỂ LÀM ĐIỀU ĐÓ, THÌ BẠN CŨNG CÓ THỂ

Tôi đã học được cách đầu tư từ bà mình, Rose Bach. Chính bà là người đã giúp tôi trong lần đầu tiên mua cổ phiếu. Khi đó tôi mới bảy tuổi, và cổ phiếu đó là cổ phần trong công ty sở hữu nhà hàng yêu thích của tôi trên toàn thế giới... McDonald's.

Bà tôi đã học cách đầu tư từ đâu? Đó là một câu chuyện tuyệt vời.

Ông bà tôi không có tiền và không được đào tạo qua bất kỳ trường đại học nào. Trong thời kỳ Đại suy thoái, họ sống ở Milwaukee, Wisconsin, và giống như bao người Mỹ sống cùng thời khác, họ phải vật lộn để duy trì cuộc sống. Như ông của tôi từng nói, “Ta phải trân trọng mấy đồng xu vì chúng tạo thành một đô la.” Thật may mắn cho ông tôi - và cho cả tôi và gia đình tôi nữa- rằng ngay sau sinh nhật lần thứ ba mươi của bà tôi, bà đã đưa ra một quyết định làm thay đổi toàn bộ cuộc sống của chúng tôi.

Một ngày nọ, khi đã quá mệt mỏi với chuỗi ngày buôn chải kiếm sống không bao giờ kết thúc, bà đã đưa ra quyết định một ngày nào đó bà sẽ giàu có. Đó là một quyết định đặc biệt, vì lúc đó bà chỉ kiếm được 10 đô la một tuần. Và ông tôi thậm chí còn kiếm được ít hơn... chỉ 5 đô la một tuần.

Bước đầu tiên, bà quyết định tiết kiệm một khoản tiền nhỏ. Vì vậy, bà và ông tôi bắt đầu cùng nhau dành ra 10% tiền lương mỗi tuần cất giữ trong hộp cà phê ở nhà bếp.

Sau một tháng tiết kiệm, bà tôi lấy số tiền mà ông bà đã tích lũy được và đi đến một văn phòng môi giới địa phương để mở một tài khoản. Bà không thực sự được chào đón niềm nở.

Họ nhạo báng một người phụ nữ đã kết hôn đến mở tài khoản riêng cho mình, người đàn ông là chủ văn phòng môi giới nói bà nên rời đi và nên quay trở lại khi có chồng đi cùng.

Nếu là người khác có thể họ đã bị đe dọa. Nhưng bà tôi thì không. Bà là một người phụ nữ mạnh mẽ và năng nổ. “Thưa ông,” bà nói, “nếu ông không muốn tiền của tôi, tôi sẽ đi đến văn phòng kế bên và mở một tài khoản với đối thủ cạnh tranh của ông.”

Sau đó, bà đã lập được tài khoản và bắt đầu đầu tư từ những gì bà và ông tôi đã xoay xở tiết kiệm mỗi tuần. Tóm gọn lại thì, sự đầu tư của bà cuối cùng đã biến bà trở thành một triệu phú. (Các khoản đầu tư của bà cũng truyền cảm hứng tạo nên một truyền thống gia đình: con trai của bà - tức cha tôi, Marty - đã trở thành cố vấn tài chính, và cả hai đứa cháu của bà - là tôi và Emily cũng vậy.)

Tất nhiên, mọi thứ không phải lúc nào cũng suôn sẻ. Một vài năm trước, tôi hỏi bà rằng trong năm đầu tư đầu tiên bà đã làm như thế nào. “Con đã biết kết quả cuối cùng,” tôi nói, “nhưng bà đã bắt đầu như thế nào vậy?”

Bà cười vì câu hỏi của tôi. “David,” bà nói, “bà đã mua bốn cổ phiếu... và tất cả chúng đã trở thành con số không trong vòng chưa đầy một năm!”

Tôi sững sờ. “Số không?” Tôi lặp lại. “Ông đã phản ứng ra sao ạ?” Bà lại cười, đôi mắt bà lấp lánh. “Bà đã không nói cho ông!” bà trả lời.

“Nhưng điều gì khiến bà tiếp tục vậy?” tôi hỏi bà. “Tại sao



bà vẫn đầu tư tiếp sau khi đã mất tất cả số tiền mà mình đã tiết kiệm cả năm trời?” Bà nhìn thẳng vào mắt tôi. “David”, bà nói, “bà đã từng nói với con - bà muốn trở nên giàu có, không muốn mình nghèo”. “Bà tiếp tục giải thích rằng bà đã nhanh chóng nhận ra vấn đề không phải là do thị trường chứng khoán hay nhà môi giới chứng khoán hoặc thậm chí là những cổ phiếu cụ thể mà bà đã chọn. “Vấn đề là ở bà. Bà không biết gì về đầu tư. Bà chưa bao giờ tham gia một lớp học về đầu tư. Ông của con không biết gì về tiền bạc. Tình trạng lúc đó chính là người mù dẫn người mù.”

Nhưng sau đó bà đã nhận ra một vài điều và chúng đã thay đổi cuộc đời của bà. “Nếu chúng ta muốn trở nên giàu có, chúng ta sẽ phải học cách làm giàu! Ta cần tham gia các lớp học, đọc sách, nghiên cứu thị trường chứng khoán và kết bạn với những người giàu có.” Điều bà tôi vừa tiết lộ đã dạy cho tôi một bài học mà tôi luôn khắc ghi.

Có rất nhiều điều mà bà đã dạy tôi về tiền bạc, nhưng không gì quan trọng hơn điều này:

■ NẾU BẠN MUỐN GIÀU CÓ, BẠN PHẢI HỌC CÁCH KIẾM TIỀN

Thực tế là, bất cứ ai cũng có thể trở thành một nhà đầu tư. Thật vậy, ngày nay, với Internet, chúng ta dễ dàng bắt đầu hành

trình làm giàu của mình. Nhưng để trở thành một nhà đầu tư và trở nên giàu có là hai khái niệm khác nhau. Nếu bà tôi không nhận ra rằng bà cần phải trở nên thông thái về tiền bạc, thì khả năng cao là bà và ông tôi đã thất bại như 90% người Mỹ - những người đang phải vật lộn sống trong thời gian nghỉ hưu.

Câu chuyện của bà tôi minh họa cho một bài học khác đáng nói đến ở đây – cụ thể là...

■ BẠN KHÔNG CẦN PHẢI GIÀU CÓ ĐỂ TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ

Ông bà tôi bắt đầu từ hai bàn tay trắng, hai người chỉ có thể tiết kiệm được vài đô la một tuần. Tuy nhiên, theo thời gian, họ có thể xây dựng một danh mục đầu tư trị giá hàng triệu đô la. Bằng cách nào vậy? Bằng cách lập kế hoạch với nhau, cùng nhau tiết kiệm và đầu tư. Họ đã có thể nghĩ rằng vì họ nghèo và không có bằng đại học, nên điều xảy ra là họ sẽ luôn nghèo. Nhưng đó không phải là những gì họ đã làm. Thay vào đó, họ quyết định thay đổi cuộc sống của mình. Họ quyết định trở thành Cặp vợ chồng thông minh và giàu có về già.

Nhưng thôi, đó là chuyện của ông bà tôi và nó đã trôi qua rất lâu rồi. Còn bạn hiện giờ thì sao?

Liệu một cuốn sách như thế này có thực sự thay đổi cách nghĩ



của bạn và người bạn đời về tiền bạc và giúp bạn nhận ra ước mơ tài chính của mình?

Câu trả lời là: Chắc chắn có thể.

Liệu quá trình cải thiện tình hình tài chính của các bạn khi là một cặp vợ chồng có thực sự thú vị không?

Chắc chắn rồi. Trong thực tế, có rất ít thú trong một mối quan hệ có thể thực hiện việc hỗ trợ bạn cùng cố tài sản và làm cho bạn mạnh mẽ hơn với tư cách là một cặp vợ chồng tốt hơn việc cùng nhau lập kế hoạch cho tương lai tài chính. Hãy suy nghĩ về điều đó. Hầu hết các cặp vợ chồng quyết định gắn bó với nhau là bởi vì họ yêu nhau chân thành và muốn xây dựng cuộc sống tốt đẹp cùng nhau. Tôi chưa bao giờ gặp một cặp vợ chồng nào nói, “Không có điều gì tuyệt vời hơn việc chúng ta ở bên nhau và rồi cãi nhau về các vấn đề tài chính thường nhật.” Mặc dù không ai muốn tranh luận về tiền bạc, nhưng thực tế là hầu hết các cặp vợ chồng phải làm điều đó. Hoặc là họ cố gắng lãng tránh chủ đề đó.

Theo các chuyên gia, nguyên nhân số một dẫn tới ly hôn ở Mỹ không phải là tình dục hay tôn giáo hoặc các vấn đề liên quan tới luật pháp mà là tranh chấp về tiền bạc. Tôi đã tư vấn cho hàng trăm cặp vợ chồng trong thực tế, và tôi có thể nói với bạn từ kinh nghiệm trực tiếp rằng việc cùng nhau cải thiện các vấn đề về tiền bạc sẽ nâng cao cơ hội giúp bạn không chỉ thành công về tài chính mà còn là một cặp vợ chồng sống hạnh phúc

bên nhau. Chìa khóa then chốt là cùng nhau thực hiện cuộc hành trình - không riêng rẽ.

Cuốn sách này có ích với các cặp vợ chồng muốn làm điều đó. Nếu bạn đang tìm kiếm một cuốn sách giải thích cách che giấu tài sản với bạn đời của mình hoặc cách phân chia tài chính riêng biệt, thì điều tốt nhất bây giờ bạn nên làm là ngừng đọc nó. *Mục tiêu của tôi là giúp các bạn có thể trở thành cặp vợ chồng mạnh nhất, và cách tốt nhất tôi biết để làm điều này là cùng nhau đi trên một hành trình.*

■ CÙNG NHAU GÁNH VÁC: BÍ MẬT CHO THÀNH CÔNG CỦA BẠN

Bạn có thể nhận thấy rằng tôi đã đề cập đến vợ/chồng hoặc người quan trọng khác với bạn như là “người bạn đời” của bạn, tôi cố tình làm điều này vì trong một mối quan hệ tốt thì vợ/chồng hay người quan trọng khác chính xác sẽ là đối tác của bạn.

Tầm quan trọng sống còn của các đối tác thực sự hành động như đối tác khi nói đến tiền bạc trở nên rõ ràng đối với tôi sau khi tôi xuất bản cuốn sách đầu tiên của mình, *Phụ nữ thông minh sống trong giàu có*⁽¹⁾. Một trong những điều tuyệt vời khi viết sách là bạn thường nhận được phản hồi từ những người đọc, họ chia sẻ với bạn những gì bạn cung cấp là hiệu quả và những gì không

¹ Bizbooks sẽ xuất bản cuốn sách này trong Quý 2/2019.



hiệu quả. Chỉ trong vòng vài tháng sau khi xuất bản cuốn sách *Phụ nữ thông minh sống trong giàu có*, tôi đã nhận được hàng chục email mỗi ngày từ những độc giả kể lại những tác động của cuốn sách đối với họ.

Hầu hết các tin nhắn đều rất tích cực, nhưng một số lại khiến tôi lo lắng. Ví dụ, một người phụ nữ đã viết: “Cuốn sách của bạn đã thay đổi cuộc đời tôi. Tôi bây giờ tràn trề động lực và đang lo liệu cho tài chính của riêng tôi. Vấn đề là, tôi không thể khiến chồng tôi thay đổi. Nếu không có sự hỗ trợ của anh ấy, tôi tự hỏi liệu nỗ lực của tôi có đáng giá không.” Tương tự như vậy, một người phụ nữ khác đã viết: “Ý tưởng tuyệt vời về lý thuyết, nhưng chồng tôi sẽ không tiết kiệm, sẽ dành tất cả thu nhập của chúng tôi cho “những thú vui của nam giới”, và sẽ không lắng nghe khi tôi nói về ý tưởng của anh.”

Không chỉ phụ nữ phàn nàn về những người đàn ông vô trách nhiệm. Mặc dù cuốn *Phụ nữ thông minh sống trong giàu có* dành cho phụ nữ, nhưng tôi lại nhận được khá nhiều email từ những người đàn ông đã mua sách cho vợ hoặc bạn gái của họ... chỉ để thấy họ không hứng thú. Ví dụ có một người đàn ông đã viết cho tôi như thế này: “Tôi đọc sách của anh trước khi đưa cho vợ. Thành thật mà nói, tôi hy vọng cuốn sách này sẽ cổ vũ cô ấy tham gia nhiều hơn vào các hoạt động tài chính của gia đình. Nhưng thay vào đó, cô ấy nói, ‘Anh đang quản lý tiền bạc của chúng ta rất tốt và em không quan tâm đến thú vớ vẩn này.’”

Cuối cùng, tôi nhận được một e-mail tổng kết vấn đề rất sắc sảo. Đó là mail của một người phụ nữ ở Omaha, Nebraska, và nó thực sự nói trúng ý tôi.

David {người phụ nữ viết}, sau khi đọc cuốn sách của anh, tôi đã trở thành một động cơ phản lực siêu âm trên máy bay. Tôi cố gắng tiến về phía trước để vươn tới mơ ước của mình. Thật không may, động cơ phản lực của người chồng của tôi đang đi ngược lại. Tôi biết rằng chiếc máy bay này (kế hoạch tài chính của chúng tôi) sẽ sụp đổ. Bạn không thể bay với một động cơ đi về phía trước và một động cơ chạy ngược lại. Tôi không biết phải làm gì. Tôi đang nghĩ đến việc nhảy dù ra khỏi máy bay trước khi nó rơi. Anh có lời khuyên nào không?

Đó là e-mail đã khiến tôi nhận ra rằng tôi cần phải viết một cuốn sách về tài chính cá nhân cho các cặp vợ chồng. Giống như người phụ nữ ở Omaha đã nói, kế hoạch tài chính của các cặp vợ chồng giống như một chiếc máy bay có hai động cơ. Nếu cả hai động cơ không chạy theo cùng một hướng hoặc hoạt động với công suất gần bằng nhau, họ sẽ gặp rắc rối. Nếu không có tinh thần đồng đội, kế hoạch tài chính đối với hầu hết các cặp vợ chồng sẽ trở thành một trận chiến không chế ngự được. Và nếu phớt lờ các vấn đề thì sẽ chỉ làm cho mọi việc tồi tệ hơn, mỗi tháng những hóa đơn đó vẫn sẽ được gửi đến, cho dù bạn muốn hay không. Không có gì xung quanh ràng buộc chúng cả. Các hóa đơn xuất hiện sẽ tạo ra sự căng thẳng hàng tháng, các cuộc



tranh luận bắt đầu nảy sinh- và các vấn đề tương tự sẽ tiếp diễn ở những tháng tiếp theo và không ngừng lặp lại.

■ ĐÃ ĐẾN LÚC HAI BẠN CÙNG NHAU CHIA SẺ GÁNH NẶNG

Vậy đó là tiền đề cơ bản của chúng tôi: tất cả các cặp vợ chồng nên xử lý tài chính cùng nhau. Và khi tôi nói tất cả các cặp vợ chồng, có nghĩa là *tất cả* các cặp vợ chồng. Tuổi tác không phải là một yếu tố để từ chối. Cho dù các bạn là một cặp đôi mới cưới đang bắt đầu cuộc sống của hai người ở độ tuổi hai mươi hay một cặp vợ chồng khoảng bảy mươi tuổi và đã về hưu, thì việc lập kế hoạch tài chính cùng nhau là một trong những điều bạn thể bắt đầu ngay từ hôm nay. Tất cả những gì cần thiết để thực hiện điều này là các công cụ. Và đó cũng là những thứ tôi dự định cung cấp cho bạn trong cuốn sách này.

Phần lớn những gì bạn sẽ học khi đọc chín chương của cuốn sách này có vẻ vô cùng đơn giản. Bạn thậm chí có thể nghĩ rằng, “Tôi biết điều đó. Tôi đã nghe điều đó trước đây.”

Đừng để điều này làm bạn cảm thấy tự mãn. Khi nói đến tiền bạc, chỉ nghe nói về điều gì đó là không đủ; bạn phải biết nó có nghĩa là gì. Và chỉ biết mỗi ý nghĩa của điều gì đó thôi sẽ chẳng có nghĩa lý gì cả nếu bạn không thực sự bắt tay vào hành động. Ví dụ, mặc dù gần như tất cả mọi người đều quen thuộc với khái niệm “trả tiền cho mình trước”, hầu hết các cặp vợ chồng

không biết họ phải trả bao nhiêu, hoặc nên trả cho những khoản nào. Kết quả là, họ không làm điều đó.

■ MỘT CỘNG MỘT BẰNG BỐN

Khi hai người làm việc cùng nhau để hoàn thành một mục tiêu, họ thường có thể đạt được nó nhanh gấp hai lần khi một trong hai người họ làm việc một mình. Điều này hoàn toàn đúng đối với các khoản tiền của các bạn. Các bạn càng bắt đầu làm việc cùng nhau sớm, thì càng có thể nhanh chóng cải thiện bức tranh tài chính của mình. Chìa khóa ở đây là bạn phải thực sự tin rằng dù bạn bắt đầu từ bất cứ thời điểm nào - cho dù nó trông tồi tệ hay ảm đạm như thế nào - thì mọi thứ có thể và sẽ tốt đẹp hơn. Nếu ngay bây giờ bạn đang nợ nần hoặc mọi chi tiêu chỉ dựa vào đồng lương, tôi ở đây, với tư cách là một người đã hướng dẫn cho hàng ngàn người về các vấn đề tài chính của họ, và nói với bạn rằng mọi thứ có thể và sẽ tốt đẹp hơn... nếu hai bạn cùng nhau hành động.

Cùng một dấu hiệu, nếu bạn đã đạt được thành công về tài chính nhưng vẫn thấy rằng vì lý do nào đó số tiền bạn đang có vẫn không đủ để biến giấc mơ của bạn trở thành hiện thực, tôi ở đây để nói với bạn rằng bạn không nên từ bỏ - rằng bạn có thể định đoạt các giá trị, thực hiện ước mơ của bạn và sống một cuộc sống hoàn hảo... nếu bạn và đối tác của bạn làm việc với khoản tiền này cùng nhau.

CÁCH TẬN DỤNG TỐI ĐA CUỐN SÁCH NÀY

Trước khi chúng ta bắt đầu, tôi muốn cung cấp cho bạn một số mẹo về cách tận dụng tối đa những gì cuốn sách này cung cấp. Để bắt đầu, bạn nên coi cuốn sách này là một tấm bản đồ đi đường- cụ thể là bản đồ đường bộ tài chính cá nhân dẫn bạn đến một điểm đến tài chính mà bạn sẽ chọn ngay sau đó. Khi bạn sử dụng bản đồ đường tài chính này, tôi muốn bạn coi tôi là huấn luyện viên tài chính cá nhân của bạn, một người hướng dẫn thân thiện có thể giúp bạn tìm đường vượt qua các chướng ngại vật và nhanh chóng dẫn bạn đến sự giàu có và hạnh phúc mà bạn xứng đáng có được.

Bạn cũng nên nhớ rằng mặc dù việc kiểm soát tài chính của bạn có thể dễ dàng và vui vẻ, nhưng nó đòi hỏi một cam kết thực sự. Như tôi đã nói trước đó, mặc dù mọi người mua những cuốn sách tài chính cá nhân với ý định tốt, nhưng hầu hết họ lại không đọc những chương đầu tiên. Vì vậy, khi bạn bắt đầu đọc cuốn sách này, hãy tự làm một việc sau - hãy cam kết với chính mình rằng bạn sẽ đầu tư vài giờ cần thiết để đọc cuốn sách này và thực hiện chín bước để hành động. Tôi hứa với bạn rằng những bước này sẽ rất dễ dàng, và nếu bạn “đi theo” và thực sự thực hiện chúng, chúng sẽ thay đổi cuộc sống của bạn. Như tôi thường nói với sinh viên và khách hàng của tôi, nếu bạn chỉ làm hai hoặc ba bước, bạn sẽ có cuộc sống tốt hơn so với 80% dân số. Nếu bạn làm năm hay sáu bước, bạn sẽ có cuộc sống tốt hơn

90% dân số. Và nếu bạn làm tất cả chín bước, bạn sẽ là người quản lý tài chính xuất chúng nhất - nằm trong 1% những người đứng đầu.

Tôi đã cố tình sắp xếp mọi thứ để mỗi chương trong chín chương tiếp theo sẽ bao gồm một bước đơn lẻ trong hành trình chín bước của chúng ta. Mặc dù mỗi bước đều độc lập, nhưng tất cả chúng đều được xây dựng trên các bước trước đó. Vì vậy, tôi khuyên bạn nên đọc các chương theo thứ tự. Bạn thậm chí có thể cân nhắc đọc từng chương hai lần trước khi bạn chuyển sang chương tiếp theo. Tại sao lại đọc một chương hai lần? Bởi vì khi chúng ta đọc, chúng ta thường bỏ lỡ điều gì ở đó lần đầu tiên, và bởi vì sự lặp lại là chìa khóa để phát triển bất kỳ kỹ năng nào.

Một gợi ý cuối cùng: Khi bạn đọc cuốn sách này, bạn có thể nhận ra rằng bạn đang không làm mọi thứ bạn nên làm với tài chính của mình. Đừng sử dụng điều đó như một lời bào chữa để lảng tránh người bạn đời của bạn - hoặc chính bản thân bạn. Mục đích của cuốn sách này là để cải thiện tương lai tài chính của bạn, không phải để làm cho bạn hoặc đối tác của bạn cảm thấy tồi tệ. Giống như khi người lớn cố gắng làm cho cuộc sống của chúng ta tốt hơn, chúng ta có xu hướng khắt khe với bản thân mình. Nếu bạn vẫn chưa đạt được tình trạng tài chính như ý thì cũng chẳng sao - bạn sắp thay đổi điều đó. Lạc quan lên. Hãy nhớ rằng, phần khó nhất của việc thay đổi mọi thứ là... quyết định thay đổi. Bạn đã đưa ra được quyết định đó rồi. Bạn



đã mua cuốn sách này và bây giờ bạn đang đọc nó. Vì vậy, hãy cho bản thân thu giãn một chút - và cả một chút tin tưởng nữa.

Cuộc hành trình mà bạn và đối tác sắp đi cùng nhau sẽ thay đổi cuộc sống của bạn mãi mãi. Vì vậy, hãy vui vẻ với quá trình này và lưu ý rằng các bạn đã thực hiện bước quan trọng nhất để kiểm soát số phận tài chính của mình. Các bạn đã quyết định sống thông minh và giàu có về già cùng nhau, như một cặp vợ chồng.

Bây giờ, hãy bắt đầu!

BƯỚC 1:

**NHỮNG SỰ THẬT
VÀ LẦM TƯỞNG
VỀ VẤN ĐỀ TÀI
CHÍNH CỦA CÁC
CẶP VỢ CHỒNG**





John ngồi trong văn phòng của tôi và cười toe toét đến tận mang tai. Thật vậy, ông ấy đã thực sự tỏa sáng. Sau hơn 40 năm kinh doanh thành công tại một công ty in ấn, chỉ còn hai tháng nữa ông ấy sẽ nghỉ hưu. Ông đến cùng với người vợ đã kết hôn hơn 30 năm - bà Lucy, để phác họa một số kế hoạch. Hào hứng với việc bắt đầu giai đoạn mới của cuộc đời, cả hai đã phỏng vấn tôi để xem tôi có phải là người lập kế hoạch tài chính đúng đắn cho họ hay không. Như tôi thường làm trong những tình huống như vậy, tôi bắt đầu buổi gặp gỡ bằng cách hỏi một câu hỏi đơn giản: "Chỉ với 60 ngày nữa, việc nghỉ hưu sẽ như thế nào đối với hai người?"

John nghiêng người về phía trước một cách tự tin. "Chúng tôi đang định chuyển đến Nam Carolina, chúng tôi có đất ở đó," ông nói, "và chúng tôi sẽ xây dựng một căn nhà nhỏ với hai phòng ngủ trên mặt hồ, tôi sẽ câu cá mỗi ngày!"

Nói rồi ông ấy ngồi xuống ghế, cười toe toét như một đứa trẻ đang tuổi đi học.

Tuy nhiên, nét mặt bà Lucy lại có một dáng vẻ hoàn toàn khác - là sự kết hợp giữa tức giận và hoài nghi. Bà lạnh lùng nhìn John như thể ông là một người xa lạ bà gặp lần đầu tiên, bà hỏi ông, "Và anh định chuyển đến Nam Carolina với ai?"

Bây giờ ông John quay lại nhìn bà với vẻ sững sờ. "Chà, tất nhiên là với em rồi," ông nói một cách hiền lành.

Bà Lucy cười lớn. "John," bà nói, "nếu anh nghĩ rằng em sẽ rời xa con

cái, những đứa cháu và ngôi nhà năm phòng ngủ của chúng ta ở Danville, để anh có thể đi câu cá ở Timbuktu, thì anh đúng là kẻ lập dị.”

John nhìn tôi một cách bất lực, rồi quay lại với Lucy. “Nhưng chúng ta đã mua mảnh đất đó ở Nam Carolina để xây dựng ngôi nhà mơ ước khi nghỉ hưu. Em có nhớ không, em yêu?”

“John, đã 20 năm rồi!” bà Lucy ngắt lời. “Anh thậm chí không nhắc đến mảnh đất đó suốt 10 năm qua. Em đã hy vọng anh sẽ quên nó!”

Peter và Mary ngồi trong văn phòng của tôi, cả hai đều hoàn toàn hạnh phúc. Ngày hôm trước, sau năm năm lập kế hoạch tỉ mỉ, hai người họ - cả hai đều ở độ tuổi 50 - đã nghỉ hưu ở công ty họ đang làm. Đúng vậy - hai lần nghỉ hưu từ hai công ty riêng biệt trong cùng một ngày! Buổi tối hôm trước họ đã cùng nhau ăn mừng sự kiện này, đầu tiên là bữa tiệc nghỉ hưu của ông, sau đó là của bà. Cả hai đều cảm thấy phấn khích. Họ làm tôi liên tưởng đến hình ảnh hai thanh thiếu niên vừa tốt nghiệp trung học.

Hai vợ chồng họ đã đến văn phòng tôi để làm các thủ tục đảo hạn 401(k)⁽¹⁾. Trước đó trong ngày, họ đã gặp luật sư và kế toán của họ. Ngày mai, họ sẽ rời đi để thực hiện ước mơ lâu dài - của họ: chuyển đến một ngôi làng ở Mông Cổ trong hai năm như một phần của chương trình do nhà thờ tài trợ, nơi họ cùng giúp đỡ xây dựng một ngôi trường mới cho trẻ em địa phương. Họ đã thiết lập một chương trình thanh toán tự động để chi trả tất cả các hóa đơn của họ, tài khoản hưu trí của họ đã được đầu tư đầy đủ và an toàn, và chi phí của họ đã được chi trả

1. Quỹ hưu trí tư nhân 401 (k): Ra đời ở các nước phát triển như Mỹ, Nhật ...



trong hai năm tới. Con cái họ đang học đại học và các khoản thanh toán học phí đã được sắp xếp ổn thỏa. Mọi thứ đã được sắp xếp trước. Peter và Mary nóng lòng chờ đợi được lên máy bay để bắt đầu thực hiện giấc mơ của họ.

Tôi đã bắt đầu cuộc hành trình của chúng ta với hai câu chuyện tương phản này vì cả hai đều là những tình huống có thật - thực ra, cả hai đều xảy ra trong văn phòng của tôi trong cùng một tuần - và đan kết lại, chúng minh họa cho sự khác biệt khi các cặp vợ chồng khác nhau cùng nhau lập kế hoạch cho tương lai của họ. Tôi tin rằng cặp đôi đầu tiên, John và Lucy, không phải là khuôn mẫu bạn muốn noi theo. Cặp đôi thứ hai có thể không phải là sự chọn lựa lý tưởng của bạn (đặc biệt là khi, giống như tôi, ý tưởng cho quãng thời gian nghỉ hưu của bạn không phải là một ngôi làng bị cô lập ở Mông Cổ). Nhưng thực tế là tương lai của Peter và Mary thật thú vị. Đó là bởi vì nó liên quan đến một giấc mơ mà họ đã lập kế hoạch cùng nhau và hiện họ đang sống cùng nhau để thực hiện nó. Bạn không thể lắng nghe câu chuyện của họ mà không cảm thấy hào hứng thay cho họ.

Nếu bây giờ bạn đang ở trong một mối quan hệ và có ý định ở cùng với người quan trọng đó lâu dài, thì đó chính là lý do cho việc các bạn muốn có một tương lai tươi sáng, nơi mà các bạn sống và giàu có khi về già cùng nhau. Nhưng sự thông minh và giàu có khi về già sẽ không tự nhiên xảy ra. Bạn cần thực sự hành động và có những cam kết tích cực.

■ KHÔNG CHỈ LÀ TIỀN BẠC...

Đây là một phần quan trọng khác của cuốn sách mà nhiều cặp vợ chồng bỏ qua: các vấn đề không chỉ xoay quanh tiền bạc. Ông John và bà Lucy có tiền. Những gì họ không có là một kế hoạch cho nửa sau cuộc đời của họ cùng nhau. Mặc dù họ đã kết hôn được hơn 30 năm, nhưng không có một đầu mối nào về việc người kia dự kiến sẽ sử dụng những tháng năm quý giá của mình như thế nào. John nghĩ ông ấy sẽ đi câu cá, và Lucy muốn biết ông ấy sẽ đi câu cá với ai.

Trong sự nghiệp của mình, tôi đã từng là một nhà lập kế hoạch tài chính cho vô số cặp vợ chồng và trong hơn hai thập kỷ qua, tôi cũng đang giảng dạy tại các buổi hội thảo cho các cặp vợ chồng, vậy nên từ những kinh nghiệm trực tiếp của mình, tôi có thể nói với bạn rằng có quá nhiều cặp vợ chồng giống như ông John và bà Lucy. Họ đã sống mà không lập bất kỳ kế hoạch thực sự nào cho tương lai của họ cùng nhau; trong nhiều trường hợp, họ thậm chí chưa bao giờ thảo luận về chủ đề này. Họ cứ cho rằng bằng cách nào đó người kia biết (và đồng ý với) những gì mà ông ấy hoặc bà ấy ngẫu nhiên muốn. Và rồi kết quả luôn luôn là một thảm họa.

Sau đó, lại một lần nữa, tôi cũng đã thấy chính xác điều ngược lại. Mỗi ngày tôi gặp và làm việc với các cặp vợ chồng đã kết hôn nhiều năm, đôi khi nhiều thập kỷ, những người thực sự hoạt động như một đội. Họ thực sự cùng nhau nói chuyện về

tiền bạc và lên kế hoạch cho tương lai tài chính - nói cách khác, họ là những cặp đôi thông minh đang sống và giàu có khi về già. Đây là mục tiêu của tôi dành cho bạn.

■ NHỮNG SỰ THẬT VÀ LẦM TƯỞNG VỀ VẤN ĐỀ TÀI CHÍNH CỦA CÁC CẶP VỢ CHỒNG

Sự thật về việc quản lý tiền bạc đó là nó không hề khó đến thế. Nếu bạn biết phải làm gì và không nên làm gì, nó thực tế lại trở nên khá dễ dàng để thực hiện. Thách thức đặt ra là chúng ta không được đào tạo về tài chính ở trường. Kết quả là, phần lớn những gì chúng ta tìm hiểu về nó đều đến từ bạn bè, thông qua truyền miệng và qua tiếp thị. Đây là lý do tại sao rất nhiều người thông minh khác dành toàn bộ cuộc sống của họ làm những điều sai lầm với đồng tiền của chính họ.

Tôi thường nói với mọi người điều này...

Việc bạn hiểu biết ra sao về tài chính không quan trọng – Chính những điều bạn không biết mới hại bạn.

Vì phần lớn những gì người ta học về cách nắm giữ tài chính đều sai lầm, vậy thì yếu tố quan trọng để trở thành cặp vợ chồng thông minh giàu có khi về già là ngừng học hỏi những thứ mà hai bạn nghĩ rằng mình biết về chủ đề này. Để làm điều này, tôi sẽ chia sẻ với các bạn một số câu chuyện lầm tưởng lớn nhất về tiền bạc và các cặp vợ chồng. Bằng cách hiểu được bản chất của

những lầm tưởng và tìm hiểu các thực tế thực sự, bạn sẽ ngay lập tức được chuẩn bị chu toàn hơn để đưa ra quyết định tốt hơn đối với tài chính của bạn.

■ LẦM TƯỞNG SỐ 1

Nếu chúng ta yêu nhau, chúng ta sẽ không tranh cãi về tiền bạc.

■ THỰC TẾ SỐ 1

Tiền chiếm vị trí rất nhỏ trong tình yêu... và chiếm vị trí vô cùng lớn khi hai bạn tranh cãi

Lặp lại theo tôi: tình yêu không liên quan gì đến tiền bạc. Nó không quan trọng nếu bạn yêu vợ/chồng hoặc bạn đời của bạn nhiều hơn bất cứ điều gì trên thế giới này. Nếu hai bạn có các quan niệm giá trị mâu thuẫn về tiền bạc và đưa ra các quyết định tài chính không đáp ứng được cảm xúc của nhau, mối quan hệ giữa hai bạn có thể sẽ gặp vấn đề nghiêm trọng.

1. Tình yêu không chinh phục tất cả. Nếu có, thì cứ mỗi hai cuộc hôn nhân sẽ không có một cặp đôi kết thúc bằng việc ly hôn. Tình yêu thường đưa bạn lên mây và tạo ra niềm say mê trong một vài năm, nhưng một cuộc hôn nhân bền vững, lâu dài



cần nhiều hơn là tình yêu. Vì vậy, hãy dừng lại một giây và xem xét những vấn đề cơ bản sau:

2. Cách bạn tiêu tiền không liên quan tới việc hai bạn yêu nhau nhiều như thế nào.

3. Hai bạn có thể có quan điểm khác nhau khi đề cập tới chuyện tiền bạc.

4. Hai bạn có thể đánh giá về tiền bạc khác nhau.

Hai bạn có thể có cách tiêu tiền khác nhau.

Có quá nhiều sự khác biệt. Vì vậy, nếu hai bạn tình cờ có mâu thuẫn về tiền bạc, thì tôi có tin tốt cho bạn đây: bạn là người bình thường. Và đây là những tin tức tốt hơn: bạn không phải thay đổi bản thân mình hoặc những điều bạn coi trọng để trở nên giàu có khi về già. Bạn cũng không cần phải trở thành thiên tài tài chính. Như những gì bạn sẽ học được trong cuốn sách này, những điều bạn cần làm để trở nên giàu có về cơ bản khá đơn giản. Chúng không đòi hỏi nhiều ở bộ não hay cần sự giáo dục. Chúng cũng không yêu cầu bạn phải làm các bài tập suy nghĩ tích cực hoặc học các câu thần chú ghi nhớ. Tất cả những gì cuốn sách này yêu cầu là những gì tôi gọi là “hành động tích cực”.

Vì vậy, nếu hiện tại hai bạn đang phải đấu tranh về tiền bạc vì thái độ của các bạn đối với nó là khác nhau, điều đó không sao cả. Hãy hít sâu, thở ra... và “buông nó ra”. Khi bạn đọc xong

cuốn sách này, bạn sẽ thấy bạn có thể thay đổi cả cuộc sống và mối quan hệ của mình nhanh chóng và dễ dàng bằng cách làm theo chín bước đơn giản mà tôi sẽ sắp xếp cho bạn. Trong khi chờ đợi, chỉ cần nhớ - tình yêu không có tác dụng gì với việc giàu có khi về già... không có tác dụng gì cả!

■ LẦM TƯỞNG THỨ 2

Phải mất tiền để kiếm tiền.

■ THỰC TẾ THỨ 2

Chỉ mất rất ít tiền để kiếm tiền... miễn là bạn kiên nhẫn và nghiêm túc.

Ông bà tôi chỉ có vài đô la một tuần để đầu tư. Tuy nhiên, trải qua nhiều thập kỷ, họ đã trở nên giàu có.

Tôi có thể thấy bạn đang đảo mắt chán nản. Và sau đó bạn nói: đã đến lúc.Ồ, đừng hấp tấp. Hãy nhìn vào các con số. Điều tuyệt vời ở việc để vun đắp sự giàu có đó là nó là trò chơi con số cơ bản và quy tắc không thay đổi nhiều theo thời gian. Hãy xem xét những điều sau đây:

■ MỘT ĐÔ LA CŨNG ĐÁNG GIÁ BẰNG CẢ MỘT KHỐI TIỀN... NẾU NÓ ĐƯỢC NHÂN LÊN!

Tôi muốn bạn làm một thử nghiệm. Bạn hãy đi xuống quán cà phê tại nơi bạn sống vào một buổi sáng và đếm số cặp vợ chồng mua cà phê trong một giờ. Nếu đó là một quán giống như Starbucks, giá của ly cà phê latte cỡ nhỏ sẽ vào khoảng 3,50 đô la. Nếu đó là một quán sang trọng hơn, ví dụ như Blue Bottle - bây giờ chúng ta mất 5 đô la (hoặc lên đến 16 đô la cho loại được ủ đặc biệt - tôi không đùa). Hãy xem có bao nhiêu người lịch sự, bình thường dùng số tiền đó để uống cà phê mỗi sáng. Bạn đã bao giờ dừng lại để suy nghĩ về việc chi phí của những cốc cà phê nhỏ đó có thể tăng lên theo thời gian không? Bạn có thể kiếm được bao nhiêu nếu bạn tiết kiệm ít nhất 1 đô la từ việc mua cà phê mỗi ngày và dành dụm chúng cho một chương trình đầu tư hiệu quả? Chúng ta hãy cùng xem.

■ MỘT ĐÔ LA MỘT NGÀY CÓ THỂ TÍCH THÀNH 1 TRIỆU ĐÔ...

Đây là những gì sẽ xảy ra nếu bạn bắt đầu tiết kiệm một đô la một ngày.

1 đô la một ngày ở mức 5% = 1 triệu đô la trong 99 năm (“quá lâu... sẽ không hiệu quả”)

1 đô la một ngày ở mức 10% = 1 triệu đô la trong 56 năm (“nếu bắt đầu lúc 7 tuổi, bạn là một triệu phú khi 63 tuổi”)

1 đô la một ngày ở mức 15% = 1 triệu đô la trong 40 năm (“nếu bắt đầu lúc 7 tuổi, bạn là một triệu phú khi 47 tuổi”)

Bây giờ bộ não của bạn đang có một vài suy nghĩ. Được rồi, 1 đô la một ngày với mức lãi kép rất thú vị và rõ ràng, bạn đang suy nghĩ, nhưng chúng ta sẽ nhận được 5, 10, hay 15% lợi nhuận hàng năm ở đâu? (Câu trả lời là phụ thuộc thị trường chúng khoán và sự kết hợp giữa cổ phiếu, trái phiếu và các khoản đầu tư khác. Chúng tôi sẽ trình bày chi tiết này sau.) Đừng để vấn đề lãi suất ở thời điểm hiện tại làm xao nhãng bạn. Bạn sẽ học được trong cuốn sách này về sức mạnh của lãi kép và phép lạ của việc đầu tư qua nhiều thập kỷ. Có lẽ bạn cũng đang nghĩ, “Này, David, nó rất tuyệt, nhưng tôi không phải đứa trẻ bảy tuổi.” Đúng vậy, bạn không phải đứa trẻ bảy tuổi. Nhưng có thể bạn có con. Nếu có, hãy ủng hộ và cho chúng thấy điều này.

Tất nhiên, điều đó không giải quyết được vấn đề của bạn. Bạn đã già hơn bảy tuổi, và dù bạn cố gắng hết sức để có thể, nhưng không có cách nào để quay ngược đồng hồ. Nhưng có một cách để bù đắp cho thời gian đã mất - cụ thể là bằng cách đầu tư nhiều tiền hơn. Vì bạn đã lớn hơn bảy tuổi, bạn có thể đủ khả năng đầu tư hơn 1 đô la một ngày. Hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu bạn tăng số tiền đầu tư lên.

10 ĐÔ LA CÓ THỂ NHANH CHÓNG TRỞ THÀNH MỘT TRIỆU ĐÔ LA HƠN LÀ 1 ĐÔ LA

Đây là một thực tế đáng ngạc nhiên nhưng có lẽ đúng: nếu bạn có thể tiết kiệm được 10 đô la một ngày, bạn có thể giàu có.

Tôi nhấn mạnh lại rằng: tất cả những gì bạn cần làm để trở nên giàu có theo thời gian là cam kết ngay bây giờ để dành một số tiền cố định mỗi ngày cho các khoản đầu tư tăng trưởng. (Đừng lo lắng về loại đầu tư tăng trưởng nào, chúng tôi sẽ đề cập đến điều này sau.)

10 đô la một ngày ở mức 5% = 1 triệu đô la trong 54 năm
("vẫn không thực sự tốt")

10 đô la một ngày ở mức 10% = 1 triệu đô la trong 34 năm
("không quá tệ... chúng ta đang dần đến đích ")

10 đô la một ngày ở mức 15% = 1 triệu đô la trong 25 năm
("đó chỉ là dặm chân tại chỗ")

Bây giờ chúng ta hãy phá lệ. Điều gì sẽ xảy ra nếu *cả* bạn và người bạn đời của bạn tiết kiệm được 10 đô la một ngày?

20 đô la một ngày ở mức 10% = 1 triệu đô trong 27 năm

20 đô la một ngày ở mức 15% = 1 triệu đô la trong 21 năm

Không có bí quyết nào ở đây cả. Việc trở nên giàu có không đòi hỏi gì nhiều hơn là việc bạn phải cam kết và bám chặt lấy kế hoạch tiết kiệm và đầu tư có hệ thống. Cách bạn thiết lập và

thực hiện kế hoạch đó là điều chúng tôi sẽ giải quyết sau trong cuốn sách này. Bây giờ, tôi chỉ muốn bạn tập trung vào thực tế là bạn không cần phải có tiền để kiếm tiền. Bạn chỉ cần đưa ra quyết định đúng - và hành động với chúng. Vui lòng kiểm tra biểu đồ sau đây về cách xây dựng một khoản tiết kiệm triệu đô.

■ XÂY DỰNG TÀI KHOẢN NGHỈ HƯU TRIỆU ĐÔ

Các khoản đầu tư hàng ngày hoặc hàng tháng được đề xuất để tích lũy được 1 triệu đô la khi ở tuổi 65.

10% lãi suất hàng năm

Tuổi bắt đầu	Tiết kiệm hàng ngày	Tiết kiệm hàng tháng	Tiết kiệm hàng năm
20	4.00	124.00	1.488,00
25	6.00	186.00	2.232,00
30	10.00	310.00	3.720,00
35	16.00	496.00	5.952,00
40	26.00	806.00	9.672,00
45	45.00	1.395,00	16.740,00
50	81.00	2.511,00	30.132,00
55	161.00	4.991,00	59.892,00

Mục đích của biểu đồ này là chia sẻ với bạn số tiền bạn nên tiết kiệm, hàng ngày, hàng tháng hoặc hàng năm, với tỷ suất hoàn vốn 10% để tích lũy được 1 triệu đô la ở tuổi 65.

■ VẪN CÒN THỜI GIAN... NGAY CẢ KHI BẠN ĐANG Ở ĐỘ TUỔI 50

Cho dù bây giờ bạn đang ở giai đoạn nào của cuộc đời, chỉ cần tiết kiệm một chút là bạn có thể tiến lên trên đoạn đường dài đầy kỳ diệu phía trước để xây dựng một khoản tiết kiệm khá lớn.

Jim và Maureen quyết định từ hôm nay sẽ bắt đầu sử dụng Nhân tố Cà phê sữa của các cặp vợ chồng (một kỹ thuật chúng ta sẽ tìm hiểu trong Bước 4) để giúp mỗi người đầu tư thêm 10 đô la một ngày vào quỹ hưu trí tại nơi làm việc (một bài luyện tập chúng ta sẽ thảo luận trong Bước 5). Số tiền đầu tư thêm là 600 đô la một tháng. Nhân con số đó với 12 và bây giờ chúng ta đang nói về khoản tiết kiệm hàng năm là 7.200 đô la. Nếu cả hai đều bắt đầu ở tuổi 50 và tiếp tục đầu tư tiền ở mức đó cho đến khi họ 65 tuổi, kết quả có thể thực sự phi thường.

Giả sử Jim và Maureen đầu tư thêm tiền vào danh mục tăng trưởng bao gồm 75% quỹ tương hỗ dựa trên cổ phiếu và 25% trái phiếu ngắn hạn. Với kiểu đầu tư hỗn hợp này, trong lịch sử một danh mục đầu tư như thế này đã kiếm được khoảng 8%. (Đây không phải lời cam đoan, nhưng đó là mức trung bình mà các khoản đầu tư này kiếm được trong 20 năm qua.) Khi Jim và Maureen đạt tới độ tuổi 65, khoản tiết kiệm thêm của họ sẽ có tổng cộng gần 195.000 đô la. Và nếu người chủ của họ có một

chính sách phù hợp, ví dụ như 50% khoản đóng góp kế hoạch nghỉ hưu của họ (mà nhiều công ty hiện nay đang thực hiện), thì tổng số tiền họ có sẽ nhiều hơn 293.000 đô la. Cắt giảm khoản này sẽ tạo ra một mức đệm bổ sung có lợi khi nghỉ hưu. Nếu họ quyết định làm việc cho đến khi 70 tuổi, số tiền có thể tăng lên đến hơn 494.000 đô la⁽¹⁾.

Hãy nhớ, sự thật là...

... hầu hết mọi người đánh giá quá cao những gì họ có thể làm với tài chính trong một năm - và đánh giá thấp những gì họ có thể đạt được về mặt tài chính trong một vài thập kỷ.

■ LẦM TƯỞNG SỐ 3

Chúng ta chưa đủ thực lực để trở thành nhà đầu tư.

■ THỰC TẾ SỐ 3

Ai cũng có thể đầu tư

Đã bao nhiêu lần bạn nghe ai đó nói, “Nếu tôi kiếm được nhiều hơn một chút thì tôi đã có thể bắt đầu cải thiện tình hình tài chính của mình rồi.” Đã bao nhiêu lần *bạn* tự nói điều đó với chính mình? Hãy hỏi các cặp vợ chồng về nguồn gốc vấn đề tài chính của họ và họ sẽ cho bạn biết rằng đó là do họ không kiếm đủ tiền. Sự thật là hầu hết các cặp vợ chồng không có vấn đề về

1. Để chạy các phép tính của riêng bạn, hãy truy cập trang web www.investor.gov và tìm kiếm “máy tính lãi kép” - nếu bạn muốn xem tỷ lệ thấp hơn hoặc tỷ lệ cao hơn như thế nào, hãy điền các thông số.



thu nhập, vấn đề của họ là chi tiêu. Nếu bạn không tin tôi, hãy suy nghĩ một phút về việc bạn và bạn đời của bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền trong suốt quãng đời sống bên nhau.

Để ước tính xem con số này thực sự lớn như thế nào, hãy sử dụng biểu đồ thu nhập sau đây.

TỔNG QUAN KHOẢN TIỀN KIẾM ĐƯỢC

Bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền trong suốt cuộc đời của mình và bạn sẽ làm gì với nó?

Thu nhập hàng tháng	10 năm	20 năm	30 năm	40 năm
1.000	120.000	240.000	360.000	480.000
1.500	180.000	360.000	540.000	720.000
2.000	240.000	480.000	720.000	960.000
2.500	300.000	600.000	900.000	1.200.000
3.000	360.000	720.000	1.080.000	1.440.000
3.500	420.000	840.000	1.260.000	1.680.000
4.000	480.000	960.000	1.440.000	1.920.000
4.500	540.000	1.080.000	1.620.000	2.160.000
5.000	600.000	1.200.000	1.800.000	2.400.000
5.500	660.000	1.320.000	1.980.000	2.640.000
6.000	720.000	1.440.000	2.160.000	2.880.000
6.500	780.000	1.560.000	2.340.000	3.120.000
7.000	840.000	1.680.000	2.520.000	3.360.000
7.500	900.000	1.800.000	2.700.000	3.600.000
8.000	960.000	1.920.000	2.880.000	3.840.000
8.500	1.020.000	2.040.000	3.060.000	4.080.000
9.000	1.080.000	2.160.000	3.240.000	4.320.000
9.500	1.140.000	2.280.000	3.420.000	4.560.000
10.000	1.200.000	2.400.000	3.600.000	4.800.000

Nguồn: *Super Saver: Các chiến lược cơ bản để xây dựng sự giàu có của Janet Lowe* (Nhà xuất bản Dịch vụ Tài chính Longman: Hoa Kỳ, 1990).



Vậy thu nhập của bạn ra sao? Bạn và nửa kia kiếm được bao nhiêu tiền trong thập kỷ tới? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn thực hiện điều đó trong 30 hoặc 40 năm? Tôi đoán là thu nhập khả dụng suốt cuộc đời bạn có thể tăng lên tới mức từ 2 triệu đô la đến 4 triệu đô la. Không hoàn toàn là “khả dụng”, phải không? Tôi khuyên rằng từ bây giờ bạn nên ngừng suy nghĩ về thu nhập của bạn như là thu nhập khả dụng mà hãy nghĩ nó là thu nhập “giới hạn” như tôi nói.

Điểm mấu chốt là bạn và người bạn đời đang kinh doanh thời gian quý báu của các bạn cho khoản thu nhập này. Đối với tôi và cũng hy vọng là đối với bạn, điều đó cực kỳ quan trọng để đảm bảo rằng bạn không lãng phí những gì bạn kiếm được, mà đúng hơn là bạn quản lý nó một cách hiệu quả và thông minh. Chìa khóa để làm điều này là bắt đầu tiết kiệm ngay bây giờ.

LẦM TƯỞNG SỐ 4

Thuế và lạm phát hiện đang được kiểm soát

THỰC TẾ SỐ 4

Thuế và lạm phát sẽ không bao giờ được kiểm soát hoàn toàn

Dường như có hai sai lầm lớn về kinh tế đang quét khắp nước Mỹ ngày nay. Một là lo ngại về lạm phát, cái còn lại là về thuế.

Xét về sai lầm lạm phát, thực tế là tỷ lệ lạm phát đã giảm kể từ đầu những năm 1990, có nghĩa là chúng ta đã học được cách kiểm soát nó. Điều đó thật vô lý. Khi tôi viết ra điều này, chi phí nhà ở trong cộng đồng của tôi đã tăng gấp đôi chỉ trong mười năm. Và ví dụ lớn nhất về lạm phát là chi phí chăm sóc sức khỏe và giáo dục đại học đã tăng gấp ba lần kể từ khi phiên bản gốc của cuốn sách này được xuất bản. Theo ý kiến của tôi, và theo ý kiến của hầu hết những người tôi biết, chi phí của những thứ thiết yếu đang tăng lên rất nhiều.

Ngôi nhà năm phòng ngủ, ba phòng tắm, nơi mà tôi lớn lên có giá khoảng 100.000 đô la khi cha mẹ tôi mua nó (thương hiệu nổi tiếng và mới mẻ trong một khu vực đẹp) cách đây hơn 40 năm. Hôm nay, cũng một ngôi nhà tương tự thế đã có giá hơn một triệu đô la. Đó là thực tế của lạm phát. Sự thật là rất nhiều hàng hóa và dịch vụ quan trọng sẽ không giảm chi phí trong tương lai. Chúng sẽ còn tăng giá nhiều hơn. Hãy suy nghĩ về những gì bạn uống. Hãy sử dụng bia Budweiser (tôi không nói bạn nên uống cái này, nhưng hãy giả vờ). Nếu bạn uống bia Budweiser vào 30 năm trước và giờ bạn vẫn uống, hương vị bia có ngon hơn không? Câu trả lời là không. Nó có tốn kém hơn không? Vâng. Hãy kiểm chứng điều này - một thùng sáu lon bia Budweiser có giá 1,36 đô la vào năm 1969. Khi đó tôi chỉ mới lên ba tuổi, vì vậy tôi đã không uống nó, nhưng bạn có thể nhận ra. Mọi thứ đều đắt hơn - thậm chí là bia.

Trong một bối cảnh tương tự, nhiều người cho rằng khi họ nghỉ hưu họ sẽ trả ít thuế hơn vì họ không đi làm. Có thật như thế không? Hãy hỏi một người đã nghỉ hưu xem họ có trả ít thuế hơn trước đây không. Tôi rất tự tin rằng câu trả lời sẽ là không. Tại sao? Bởi vì hầu hết thu nhập bạn dùng để sống khi bạn nghỉ hưu sẽ bị đánh thuế. Đặc biệt, khi bạn rút tiền tiết kiệm của bạn ra khỏi tài khoản hưu trí, bạn có thể sẽ phải trả thuế thu nhập cho những khoản đó. Điều tương tự cũng xảy ra với lợi nhuận bạn đã kiếm được trên những khoản tiền trả hàng năm và các chính sách bảo hiểm mà bạn đã tích lũy khi về hưu.

Tin tốt là vấn đề có thể được giải quyết. Benjamin Franklin từng nói những điều chắc chắn duy nhất trong cuộc sống là cái chết và thuế. Ông ấy sai rồi. Cái chết có thể chắc chắn, nhưng thuế có thể được trì hoãn - và chúng sẽ giảm dần!

Nhiều người phải trả quá nhiều tiền thuế vì họ không hiểu rằng có nhiều cách đơn giản, hợp pháp để giảm số tiền thuế của họ. Một trong những cách tốt nhất liên quan đến một khái niệm đơn giản tôi gọi là “trả tiền cho mình trước”. Nếu bạn làm điều đó một cách chính xác, nó có thể làm giảm hóa đơn thuế của bạn hàng ngàn đô la một năm. Chúng ta sẽ tìm hiểu tất cả về khái niệm này trong Bước 5.

■ LẦM TƯỞNG SỐ 5

Nếu chúng ta không nói về tiền bạc, mọi thứ sẽ ổn thỏa.

THỰC TẾ SỐ 5

Nếu hai bạn không bắt đầu nói về tiền bạc, các bạn sẽ có nhiều khả năng bị vỡ kế hoạch.

Tôi là một người rất lạc quan, nhưng khi nói đến người Mỹ và cách quản lý tài sản của họ, sự thật rất đáng sợ. Người giàu ngày càng giàu hơn và người nghèo càng nghèo hơn. Theo Báo cáo thị trường của Spectre Group, có khoảng 11 triệu triệu phú ở Mỹ tính đến năm 2016 - một con số kỷ lục!

Có vẻ như có rất nhiều người giàu, đúng không? Nhưng khi bạn xem xét rằng dân số của Mỹ là khoảng 330 triệu, hãy thử làm một phép toán, chỉ có khoảng 3,3% trong số đó là triệu phú.

Vậy thì sao? Bạn không cần phải là một triệu phú để làm tất cả mọi thứ một cách đúng đắn - và hầu hết mọi người khác vẫn đang làm khá tốt, phải không?

Quả là điều khó khăn. Theo một nghiên cứu gần đây của Cục Dự trữ Liên bang, 46% người Mỹ không thể có được 400 đôla để dùng trong trường hợp khẩn cấp. Thật đáng sợ. Còn về thể hệ thời bùng nổ dân số thì sao? Theo một báo cáo gần đây của Fidelity Investments, 48% những công nhân lưu động đang không nghỉ hưu theo đúng lộ trình. Đây không phải là điều đáng ngạc nhiên, vì AARP gần đây đã chia sẻ rằng tài khoản hưu trí điển hình cho một công nhân lưu động đạt đến hưu trí



chỉ là 42.000 đô la. AARP tiếp tục nói rằng 75% người Mỹ trong độ tuổi từ 55 đến 64 có khoản tiết kiệm ít hơn 30.000 đô la. Hãy nghiêm túc đọc lại câu nói đó.

Theo AARP, ba trong bốn người Mỹ sắp nghỉ hưu có ít hơn 30.000 đô la tiền tiết kiệm.

Vậy vấn đề ở đây là gì? Làm thế nào mà thị trường chúng ta khoản đạt mức cao kỷ lục như thế và bằng cách nào mà các mẹo đầu tư được trưng trên tất cả các tạp chí và chương trình truyền hình. Câu trả lời là trong khi nền kinh tế nói chung có thể đang ồn ào với tốc độ ổn định nhưng thiếu máu, thì hầu hết mọi người không thực sự tận dụng lợi thế tình hình để tích lũy tài sản. Nhiều người Mỹ vẫn đang sống chỉ bằng đồng lương. Mọi người có thể kiếm được thu nhập khá trong những ngày này, nhưng hầu hết chúng ta đang không tiết kiệm tiền. Và nếu chúng ta có tiết kiệm được, thì đơn giản là không tiết kiệm đủ.

Ở những phần tiếp theo của cuốn sách này, chúng ta sẽ dành rất nhiều thời gian bàn luận về việc bạn và bạn đời phải tiết kiệm bao nhiêu tiền để trở nên giàu có và sống sung túc. Bây giờ hãy yên tâm rằng hầu như người Mỹ nào cũng đang làm một công việc đáng thương để tiết kiệm cho tương lai. Vì vậy, nếu hai bạn cảm thấy mình đang làm không đủ để xây dựng một khoản tiết kiệm, thì không cần phải thấy thất vọng về bản thân. Bạn rõ ràng không đi một mình, và bạn có thể làm một công việc tốt hơn so với bạn bè của bạn.

Hãy nhớ lại một lần nữa, mục tiêu của bạn không tầm thường. Đó là sống và giàu có khi về già, và điều đó có nghĩa là làm những gì mà hầu hết người khác sẽ không làm.

Vậy bạn phải bắt đầu từ đâu? Thật dễ dàng. Như trong rất nhiều khía cạnh khác của cuộc sống, nơi để bắt đầu làm kinh tế của bạn là ở nhà. Cụ thể, bạn và bạn đời phải học cách nói chuyện về tiền bạc với nhau. Lý do tôi nói điều này là vì trong hầu hết các gia đình, chủ đề về tiền là một điều gì đó “cấm kỵ”. Tương đối ít người trong chúng ta lớn lên ở những ngôi nhà mà bố và mẹ nói chuyện tự do về tài chính gia đình với nhau - nói chuyện khi có mặt đứa trẻ ở bàn ăn. Kết quả là, hầu hết chúng ta đã lớn lên mà không biết gì về tiền bạc, kể cả cách nói về nó - ngay cả với người mà chúng ta đã trao chọn cuộc đời của mình.

■ CÁC CẶP VỢ CHỒNG NÓI CHUYỆN VỀ TIỀN BẠC MỌI LÚC

Thực tế của chuyện hầu hết chúng ta không đề cao việc nói về tiền bạc quả là một bi kịch thực sự. Bạn thử chỉ cho tôi có cặp vợ chồng nào không nói chuyện về tiền bạc và lập kế hoạch tài chính của họ với nhau không, và tôi sẽ cho bạn thấy cặp vợ chồng ấy đau đầu với rắc rối tài chính ra sao - nếu họ không bàn luận về nó. Khi các bạn làm công tác tài chính cùng nhau, các bạn có thể nhận được kết quả gấp đôi. Khi các bạn không làm

như vậy, các bạn sẽ luôn mắc phải sai lầm tương tự. Nói chung, hai cái đầu luôn tốt hơn một cái. Bất kể mục tiêu cụ thể của bạn là gì, nếu có người muốn làm việc với bạn, cùng bạn khuyến khích lẫn nhau và đưa ra ý tưởng thì cả hai đạt được mục tiêu đó dễ dàng hơn. Cụ thể hơn, hai người cùng nhau tiết kiệm sẽ dễ dàng tiết kiệm được nhiều tiền hơn là tiết kiệm riêng lẻ. Điều này dẫn đến một trong những điểm cơ bản của cuốn sách này: Các cặp vợ chồng cùng nhau lập kế hoạch có cơ hội thuận lợi hơn để được hạnh phúc bên nhau.

Điều này, nói tóm lại, là tất cả những gì cuốn sách này nói về. Bằng cách lập kế hoạch tài chính của các bạn với nhau như một cặp vợ chồng, các bạn sẽ cải thiện đáng kể cơ hội trở nên giàu có và sẽ hạnh phúc hơn khi ở bên nhau.

Tất nhiên, không có gì đáng giá đến với chúng ta mà không có sự nỗ lực. Vì sự cần thiết phải hợp tác, đôi khi có vẻ khó khăn cho một cặp vợ chồng lập kế hoạch tài chính với nhau hơn là một người đơn phương làm công việc của riêng họ. Nhưng điều đó là sai lầm. Bí quyết ở đây là các bạn nên cùng chung chiến tuyến và sau đó cùng hướng về phía trước với tư cách là một đội. Vậy nên, nơi để bắt đầu làm kinh tế là chính là nơi bạn chia sẻ cảm xúc của mình về tiền bạc với người bạn đời.

■ TÌM HIỂU XEM BẠN ĐỜI NGHĨ VỀ TIỀN BẠC NHƯ THẾ NÀO

Ở trong một mối quan hệ là một điều vui nhộn. Khi chúng ta tìm được người mà chúng ta đang tìm kiếm để dành trọn cuộc đời, chúng ta bắt đầu kỳ vọng rằng người này sẽ có thể “đọc được suy nghĩ” của chúng ta. Chúng ta nghĩ, “Chúng tôi rất hiểu nhau. Tôi chắc rằng mỗi người chúng tôi đều biết đối phương cảm thấy thế nào về *mọi thứ*.”

Tất cả chúng ta đều nghĩ như vậy. Nhưng hãy xem xét các câu hỏi sau đây: Bạn có thực sự biết đối tác của bạn cảm nhận về tiền bạc như thế nào không? Bạn có biết quan niệm giá trị của anh ấy hoặc cô ấy về tiền không? Trong Bước 2, bạn sẽ được học một kỹ thuật sẽ giúp bạn xác định các giá trị của mình. Trong quá trình này, bạn sẽ khám phá được rằng cả bạn và đối tác của bạn thực sự cảm nhận về tiền ở cấp độ cốt lõi như thế nào. Nhưng đó là cho sau này. Ngay bây giờ, chỉ cần tự hỏi mình: Trên thang điểm từ 1 đến 10 (1 là “tiền là gốc rễ của tất cả điều ác”, 10 là “tiền quan trọng với tôi hơn tất cả những thứ khác”): Tiền đối với tôi quan trọng đến mức nào? Sau đó hãy tự hỏi: Tôi nghĩ nó quan trọng như thế nào đối với người bạn đời của tôi?

Ghi lại câu trả lời của bạn trên biểu đồ sau bằng cách khoanh tròn các con số được ghi sẵn.



TIỀN = XẤU XA					TIỀN = QUAN TRỌNG NHẤT				
BẠN									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
NGƯỜI BẠN ĐÒI CỦA BẠN									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Sau khi bạn khoanh tròn câu trả lời của mình, hãy hỏi người bạn đời của bạn những câu hỏi tương tự: Tiền đối với anh ấy hoặc cô ấy quan trọng đến mức nào? Cách nghĩ của đối phương về việc tiền đối với bạn quan trọng như thế nào?

Câu trả lời của bạn khác với đối phương của bạn như thế nào? Câu trả lời của đối phương khác với sự mong đợi của bạn như thế nào? Sự khác biệt trong phản ứng của bạn với những gì đối tác mong đợi như thế nào?

Câu trả lời cho ba câu hỏi đơn giản cuối cùng này có thể dẫn đến một số cuộc trò chuyện rất đáng giá giữa hai bạn.

■ TÔI KHÔNG CHẮC NGƯỜI BẠN ĐỜI SẼ NÓI CHUYỆN VỀ TIỀN BẠC VỚI TÔI

Nhiều người cảm thấy khó khăn trong việc nói về chủ đề tiền

bạc với bạn đời của họ. Kết quả là, chủ đề này thường bị phủ vùi dưới tấm thảm - và nhiều lần như thế. Có thể họ nghĩ các vấn đề về tiền bạc của các bạn sẽ cú thế mà biến mất.

Tin tôi đi, các vấn đề ấy sẽ không biến mất đâu. Chúng sẽ chỉ trở nên tồi tệ hơn thôi. Đối phó với các vấn đề tài chính là điều mà bất kỳ cặp đôi nào cũng có thể làm, nhưng bạn phải tự mình thực hiện công việc ấy, hoặc nó sẽ không được thực hiện. Nếu hai bạn không ưu tiên cho tài chính của mình, hai người sẽ không phải là một. Ngay cả khi các bạn thuê một cố vấn tài chính, các bạn vẫn phải xử lý tài chính của mình như một mục tiêu chung.

Các cặp vợ chồng xử lý tài chính một cách tốt nhất là các cặp vợ chồng cùng làm việc với nhau. Họ đã có sự tự vấn lương tâm với nhau, một số lập kế hoạch cho ước mơ với nhau, và họ đã cùng vạch kế hoạch để biến mục tiêu và ước mơ của họ thành hiện thực.

■ NHÀ LÀ NƠI BẮT ĐẦU - BÂY GIỜ CHÍNH LÀ LÚC BẮT TAY VÀO VIỆC

Cách tốt nhất để hai bạn bắt đầu quá trình này là kiểm tra xem mỗi người biết và không biết gì về tài chính của mình. Xét cho cùng, trước khi bạn có thể bắt đầu lập kế hoạch cho việc làm thế nào để kiếm được nhiều tiền hơn và làm thế nào để đầu



tư một cách khôn ngoan, bạn cần phải biết chính xác bạn đã có bao nhiêu tiền, chúng nằm ở đâu và tiếp cận thế nào. Bạn cũng cần phải hiểu những loại cam kết tài chính mà hai bạn có - cả hai đều là các cá nhân riêng biệt và là cặp vợ chồng thực hiện kế hoạch này cùng nhau.

Để hỗ trợ bạn trong nhiệm vụ này, tôi đã tạo ra một bài kiểm tra đúng - sai rất đơn giản mà hai bạn nên thực hiện. Hãy làm riêng biệt - và thành thật với chính mình - sau đó so sánh các câu trả lời của các bạn. Mục tiêu của việc làm này không phải là để có được điểm số cao hoặc đánh bại bạn đời của bạn; mà là để cả hai bạn khám phá chính xác (hoặc không chính xác) các bạn hiểu tình hình tài chính hiện tại của mình đến đâu.

■ CÂU HỎI KIẾN THỨC TÀI CHÍNH “NHỮNG CẶP VỢ CHỒNG THÔNG THÁI GIÀU CÓ KHI VỀ GIÀ”

■ ĐÚNG HOẶC SAI:

Đ ☐ S ☐ Tôi biết giá trị tài sản ròng của chúng tôi ở thời điểm hiện tại (nghĩa là giá trị của tài sản đã trừ đi các khoản chúng tôi nợ).

Đ ☐ S ☐ Tôi nắm rõ chi tiêu cố định hàng tháng của chúng tôi, bao gồm thuế tài sản và tất cả các hình thức bảo hiểm.

Đ ☐ S ☐ Tôi biết bạn đời của tôi cảm thấy thế nào về chi tiêu

hàng tháng của chúng tôi. Chúng tôi đã thảo luận cả về quy mô, bản chất của các chi phí và nghĩa vụ thường xuyên của chúng tôi, chúng tôi cảm thấy thoải mái với chúng.

Đ [] S [] Tôi biết số tiền đóng bảo hiểm của tôi và người bạn đời là bao nhiêu. Tôi biết chính xác những lợi ích khi mất đi là bao nhiêu, giá trị tiền mặt có trong các chính sách của chúng tôi (nếu có), và tỷ lệ lãi (nếu có).

Đ [] S [] Tôi đã xem xét các chính sách bảo hiểm nhân thọ của chúng tôi trong 12 đến 24 tháng qua, và tôi cảm thấy thoải mái khi chúng tôi đang trả một mức giá cạnh tranh trong thị trường bảo hiểm hiện nay.

Đ [] S [] Tôi biết giá trị hiện tại của căn nhà của chúng tôi đang ở, quy mô thế chấp của chúng tôi, lãi suất thế chấp và số vốn chủ sở hữu chúng tôi có trong nhà của chúng tôi. Tôi cũng biết thời hạn của lịch thanh toán thế chấp của chúng tôi và chi phí mỗi tháng để trả tiền thế chấp trong một nửa thời gian.

■ HOẶC LÀ

Tôi biết chúng tôi phải trả bao nhiêu tiền thuê nhà, khi nào hợp đồng thuê của chúng tôi hết hạn, số tiền đặt cọc chúng tôi đã trả cho chủ nhà, và chúng tôi có những quyền gia hạn nào.



Đ [] S [] Tôi biết hình thức bảo hiểm chủ nhà hoặc người thuê nhà mà chúng tôi đang theo và số tiền khấu trừ là gì. Tôi biết liệu chính sách của chúng tôi có cung cấp cho chúng tôi “chi phí thay thế ngày hôm nay” hay giá trị tiền mặt thực tế, nếu nhà và/hoặc tài sản của chúng tôi bị phá hủy hoặc bị đánh cắp.

Đ [] S [] Tôi biết bản chất và quy mô của tất cả các khoản đầu tư của chúng tôi (bao gồm tiền mặt, tài khoản thanh toán, tài khoản tiết kiệm, tài khoản thị trường tiền tệ, CD, tín phiếu kho bạc, trái phiếu tiết kiệm, quỹ tương hỗ, niên kim, cổ phiếu và trái phiếu, đầu tư bất động sản và các tài sản sưu tầm như tem, tiền xu, tác phẩm nghệ thuật...). Tôi cũng biết tất cả các giấy tờ liên quan được lưu giữ ở đâu.

Đ [] S [] Tôi biết thu nhập hàng năm của tất cả các khoản đầu tư nói trên.

Đ [] S [] Tôi biết giá trị hiện tại của tất cả các tài khoản hưu trí của chúng tôi (bao gồm quỹ 401 (k), 403 (b), IRA, Roth IRA, SEP-IRA, kế hoạch trợ cấp của công ty...).

Tôi biết nơi các báo cáo cho các tài khoản này được lưu giữ và tôi nắm rõ về việc chi tiêu từ tài khoản tiền của chúng tôi từ năm ngoái tới giờ.

Đ [] S [] Tôi biết chúng tôi tiết kiệm được bao nhiêu phần trăm thu nhập của mình.

Đ [] S [] Tôi biết số tiền mà mỗi người chúng tôi sẽ chuyển vào tài khoản hưu trí, cho dù số tiền đó có được cho phép tối đa hay không, cho dù ông chủ của chúng tôi có tạo ra một khoản hỗ trợ phù hợp hay không, và lịch trình tương ứng của chúng tôi là gì.

Đ [] S [] Tôi biết mỗi người chúng tôi sẽ nhận được bao nhiêu tiền từ Quỹ An sinh Xã hội khi chúng tôi nghỉ hưu, và những khoản trợ cấp hưu trí của chúng tôi (nếu có) sẽ là bao nhiêu.

Đ [] S [] Tôi biết liệu chúng tôi có ý chí hay sự tin tưởng đối với cuộc sống hay không, những điều khoản của nó là gì và cập nhật nhu thế nào.

Đ [] S [] Tôi biết liệu thu nhập của chúng tôi có được bảo đảm bởi bảo hiểm thương tật hay không nếu tôi hoặc người bạn đời của tôi không còn khả năng làm việc. Nếu chúng tôi có bảo hiểm thương tật, tôi biết số tiền mà bảo hiểm chi trả khi chúng tôi sử dụng các quyền lợi, và liệu chúng có bị đánh thuế hay không. Nếu chúng tôi không có bảo hiểm thương tật, tôi biết tại sao chúng tôi không có nó.

Đ [] S [] Tôi biết những mong muốn liên quan đến việc điều trị y tế của người bạn đời (bao gồm cả việc tồn tại nhờ phương tiện nhân tạo) trong trường hợp người đó ngã bệnh nặng hoặc bị thương nặng. Tôi biết khả năng của chúng tôi, bao gồm giấy uỷ quyền hợp lệ, có đủ để chi trả các tình huống như vậy hay

không. Tôi cũng biết rằng bạn đòi của tôi cảm thấy như thế nào về việc trở thành một người hiến tặng. Tôi biết mật khẩu trực tuyến của các tài sản trực tuyến quan trọng của người bạn đòi (hoặc sẽ biết cách nhận dạng các mật khẩu đó).

Đ [] S [] Tôi được báo cho biết nếu như người bạn đòi của tôi đã tham gia một lớp đầu tu trong những năm gần đây.

Đ [] S [] Tôi biết cha mẹ bạn đòi của tôi đã xử lý tài chính của họ như thế nào và tôi biết điều đó tác động như thế nào đến cảm nhận của bạn đòi về cách chúng tôi quản lý tiền của mình.

■ ĐIỂM ĐÁNH GIÁ:

Bạn sẽ nhận được 1 điểm cho mỗi lần bạn trả lời “Đúng” và 0 cho mỗi lần bạn trả lời “Sai”.

14 đến 18 điểm. Xuất sắc! Bạn và bạn đòi của bạn rõ ràng đã lên kế hoạch cùng nhau, kết quả là bạn nắm rõ về tình trạng tài chính của mình và cách suy nghĩ của hai người về tiền bạc.

9 đến 13 điểm. Hai bạn không hoàn toàn không hiểu rõ về tài chính của mình và của đối phương, nhưng có một số khía cạnh mà các bạn chưa nắm rõ.

Dưới 9 điểm. Bạn và bạn đòi của bạn không có thói quen nói chuyện về tiền bạc phải không? Kết quả là, trường hợp các bạn

bị sa sút về mặt tài chính vì không đủ hiểu biết là rất lớn. Bạn cần phải học cách làm việc cùng nhau để bảo vệ bản thân khỏi thảm họa tài chính trong tương lai.

Nếu bạn đạt điểm cao trong bài kiểm tra này, xin chúc mừng! Nhưng đừng đi ra ngoài và bắt đầu ăn mừng. Ngay cả trong số các nhà quản lý tiền bạc thông thái, hiếm khi chúng ta tìm thấy những người có khả năng xử lý mọi khía cạnh của tài chính của họ để đảm bảo tương lai bản thân an toàn. Vì vậy, ngay cả khi bạn ghi được 12 hoặc cao hơn, tôi đảm bảo bạn sẽ khám phá ra một vài bí mật và ý tưởng có giá trị to lớn đối với bạn.

■ QUÁ NHIỀU TIN TỨC XẤU... NHƯNG TỪ ĐÂY TRỞ ĐI SẼ CHỈ CÓ “TIN TỐT”

Nếu việc thực hiện bài kiểm tra này - hoặc đọc một số câu chuyện ảo tưởng và sự thật về tiền bạc tôi đã trình bày trước đó trong chương này - đã để lại cho bạn một cảm giác rối bời, thì tôi xin lỗi bởi cá nhân tôi không thể chịu nổi những điều tiêu cực. Trong thực tế, tôi có một chính sách để tránh xa những người tiêu cực. Tôi tin rằng họ giống như những người bị cảm lạnh hoặc cảm cúm: nếu bạn dành quá nhiều thời gian với họ, bạn có nguy cơ bị “lây” những gì họ có (tức là sự tiêu cực của họ).

Nhưng tôi bắt đầu cuốn sách này với một số thực tế nhưc



nhối, khó khăn bởi vì tôi biết rằng, là một cặp vợ chồng, các bạn muốn cuộc sống của mình thật sự tuyệt vời. Bạn muốn sống no đủ khi về già, và bạn muốn thực hiện ước mơ của mình. Bạn không muốn chuyện tiền nong cản trở bạn; thay vào đó, bạn muốn nó nâng bạn lên. Bạn tin vào mối quan hệ của bạn, và bạn tin vào chính bản thân bạn, và bạn biết rõ rằng bạn đủ thông minh để tìm ra cách đưa mọi thứ vào guồng quay của nó.

Có lẽ điều quan trọng nhất là bạn đang tìm cách thay đổi cuộc sống của mình. Đó là lý do tại sao bạn mua cuốn sách này - bởi vì bạn thực sự có động cơ để trở nên tốt hơn. Nhưng thay đổi cần có hành động, và đôi khi phải chịu đau đớn để có động lực mà bắt tay vào việc. Đôi khi phải mất thời gian để bạn có thể nói với chính mình, “Tôi đã sẵn sàng. Tôi muốn có được nhiều hơn từ cuộc sống.” Hoặc bạn nói, “Vậy là đủ rồi, chẳng việc gì mình phải mạo hiểm cả.”

Thay đổi là một điều thú vị. Mặc dù hầu hết mọi người nói rằng họ muốn thay đổi - để họ có thể có một cuộc sống tốt đẹp hơn, với nhiều tình yêu hơn, nhiều ước mơ hơn và thú vị hơn - thực tế là nhiều người trong chúng ta sợ thay đổi. Đối mặt với viễn cảnh thực sự của nó, chúng ta nhìn lại cuộc sống hiện tại và quyết định rằng thực ra nó cũng không đến nỗi tệ lắm. Chúng ta thường tự nhủ, méo mó nhưng có còn hơn không. Tony Robbins, diễn giả và huấn luyện viên đầy nghị lực, gọi thái độ này là một vùng “đất không có người” của linh hồn.

Đó là một nơi mà cuộc sống của bạn không thực sự tuyệt vời, nhưng nó thực sự cũng không tệ. Nó chỉ mãi là như vậy.

Còn tôi thì thấy rằng cuộc sống của chúng ta nên ở mức tốt hơn là “cũng không tệ lắm” và phải có nhiều hơn là “vậy cũng được”. Cuộc sống phải là những điều thú vị, thách thức, và cuối cùng là mãn nguyện.

Đến đây, tôi hy vọng chương này đã thúc đẩy bạn bắt đầu quá trình hành động. Đừng để những số liệu thống kê tiêu cực mà tôi đã đề cập ảnh hưởng đến bạn. Hãy nhớ rằng, các mức trung bình đó không phải là thực tế của bạn. Sau tất cả, bạn và bạn đời của bạn sẽ không còn ở ngưỡng thông thường! Vì vậy hãy lấy lại động lực.

Bây giờ, hãy chuyển sang Bước 2 và tiếp tục quá trình tìm hiểu về cách tìm ra điều quan trọng nhất đối với bạn và người bạn đời của bạn khi nói đến tiền bạc.

BƯỚC 2:

**XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU
TÀI CHÍNH THỰC SỰ
TRONG CUỘC SỐNG
CỦA BẠN**



Là một nhà tư vấn tài chính, tôi chuyên thực hiện những thứ mà chúng ta gọi là Kế hoạch Tài chính có Mục tiêu. Điều này có nghĩa là trước khi cố gắng tìm hiểu xem số tiền mà các khách hàng của tôi có thể cần cho tương lai của họ là bao nhiêu, ban đầu tôi sẽ giúp họ cố gắng hiểu rõ hơn về những gì họ nhìn thấy với vai trò là mục tiêu trong cuộc sống của họ.

Khái niệm này thường làm mọi người ngạc nhiên. Các phương tiện truyền thông và ngành công nghiệp đầu tư đã khiến chúng ta tập trung vào cái mà người ta gọi là “kế hoạch nghỉ hưu”, khiến mọi người nghĩ rằng tài chính cá nhân chỉ xoay quanh việc xác định số tiền bạn cần khi về hưu. Thực tế là, hầu hết mọi người đều cho rằng khi họ gặp gỡ nhà tư vấn hay nhà lập kế hoạch tài chính, cuộc trò chuyện nên tập trung vào các khoản đầu tư cụ thể, tính toán giá trị ròng, thuế suất và họ sẽ phải làm việc bao nhiêu năm nữa trước khi nghỉ hưu. Dù những điều này cũng quan trọng, nhưng chúng không phải những gì quan trọng nhất. Điều mà tôi tin là giữ vai trò then chốt trước tiên là có một cuộc trò chuyện điều gì là quan trọng nhất đối với bạn. Bạn đại diện cho điều gì và bạn quan tâm sâu sắc nhất về điều gì? Nói cách khác, giá trị của bạn là gì?

■ GIÁ TRỊ CUỘC SỐNG CỦA BẠN NÊN QUYẾT ĐỊNH MỌI LỰA CHỌN TRONG CUỘC SỐNG CỦA BẠN



Hãy dừng lại trong một giây và thực sự nghĩ về điều này: Có điều gì quan trọng với bạn hơn là giá trị của bản thân không? Bạn sống ở đâu, bạn chi tiêu thế nào, bạn dành thời gian và năng lượng của mình vào những việc gì - tất cả đều bị ảnh hưởng bởi giá trị của bạn. Giá trị của bạn điểm tô cho cách bạn đối xử với người bạn đời, cách bạn nuôi dạy con cái và cách bạn cảm nhận về những gì bạn có trong cuộc sống của mình. Giá trị của bạn có thể xác định mức độ sẵn sàng làm việc của bạn để đạt được mục tiêu tài chính của mình, số tiền bạn hiện đang chi tiêu, và số tiền bạn sẽ thực sự cần khi nghỉ hưu. Đây là lý do tại sao tôi có thể nói với bạn một cách chắc chắn rằng một khi bạn có một bức tranh rõ ràng về những gì bạn trân trọng nhất trong cuộc sống của mình, bạn sẽ có thể tạo ra một Kế hoạch Tài chính có Mục tiêu một cách rõ ràng.

Để đạt được điều này, Bước 2 trong cuộc hành trình giàu có khi về già của chúng ta liên quan đến việc học cách để hiểu giá trị thực sự của bạn là gì. Khi các giá trị trở nên rõ ràng với bạn, bạn sẽ dễ dàng quyết định bạn muốn “thứ gì” và muốn làm việc gì (chúng tôi sẽ đề cập đến trong Bước 3). Có lẽ điều quan trọng nhất, một khi bạn và người bạn đời của bạn đã xác định rõ ràng và cụ thể giá trị của bạn, bạn sẽ thấy mình có nhiều động lực hơn để cố gắng cho phiên bản mới của Kế hoạch Tài chính có Mục tiêu của mình.

Cách tốt nhất để giải thích quá trình xác định giá trị của bạn là cung cấp cho bạn cái nhìn về hình thức và âm thanh của nó khi tôi giải thích khái niệm tại một trong các hội thảo của tôi.

■ TRỰC TIẾP TỪ HAWAII - HỘI THẢO “CẶP ĐÔI THÔNG MINH SỐNG TRONG GIÀU CÓ”

Gần đây, tôi đã tổ chức một hội thảo “Cặp đôi thông minh sống trong giàu có” tại Hawaii. Sự kiện do một công ty tổ chức để thưởng cho các nhân viên xuất sắc và vợ hoặc chồng của họ hoặc những người quan trọng khác. Khi tôi bước vào phòng hội thảo, tôi thấy căn phòng đầy những cặp vợ chồng từ giữa ba mươi đến trung tuần sáu mươi tuổi. Một số là cặp đôi mới cưới, trong khi những người khác đã ở bên nhau hơn 30 năm và có nhiều con cháu.

Tôi bắt đầu buổi hội thảo bằng cách giới thiệu bản thân mình và sau đó đặt ra một câu hỏi. Trước tiên, tôi nói: “Mục tiêu của tôi là chia sẻ với các bạn cách bạn làm hai việc sau như thế nào: (1) sống giàu có, có nghĩa là sống một cuộc sống phù hợp với giá trị của bạn, và (2) giàu có khi về già, có nghĩa là có thể nghỉ hưu với ít nhất một triệu đô la trong tài sản lưu động.”

Sau đó, tôi đưa ra câu hỏi của mình: “Có bao nhiêu người trong số các bạn về cơ bản ủng hộ suy nghĩ rằng cuộc sống của cả hai sẽ giàu có khi về già?”



Mọi người trong phòng cười và gio tay lên. Sau đó tôi đã nói với họ những gì tôi vừa nói với bạn ở đầu chương này - cụ thể là, để tìm ra một kế hoạch hợp lý và có ý nghĩa cho cuộc sống và giàu có khi về già, trước tiên chúng ta cần phải hiểu giá trị của chúng ta là gì. “Để làm điều này,” tôi nói, “tôi muốn hỏi tất cả các bạn một câu hỏi rất đơn giản.”

■ “MỤC TIÊU TIỀN BẠC TRONG CUỘC SỐNG CỦA BẠN LÀ GÌ?”

“Khi bạn nghĩ về tiền bạc trong bối cảnh cuộc sống và những thú quan trọng đối với bạn, mục đích của nó là gì?”

Căn phòng khá im lặng, nên tôi lặp lại câu hỏi với một cách diễn đạt hơi khác. “Khi bạn nghĩ về cách mà bạn sống, đồng tiền có thể giúp bạn đạt được những giá trị gì?”

Hầu hết mọi người vẫn đang nhìn tôi một cách mơ hồ. “Được rồi,” tôi nói, “tôi sẽ gợi ý cho các bạn.” Tôi sử dụng một máy chiếu trên cao và cho họ xem một danh sách các giá trị. Nó bao gồm các từ và cụm từ như “tự do”, “hạnh phúc”, “tình yêu”, “sức khỏe” và “tạo nên sự khác biệt”.

“Đây là một số ví dụ về các giá trị,” tôi giải thích. “Bây giờ, hãy xem mỗi người trong các bạn nghĩ ra được giá trị gì. Khi bạn nghĩ về cuộc sống, giá trị nào là quan trọng đối với bạn? Bạn đang tìm kiếm điều gì trong cuộc sống?”

Một phụ nữ khoảng ba mươi tuổi gio tay lên. “Dạy con tôi làm thế nào để trở thành người tốt,” cô nói.

Tôi quay sang tấm bảng và viết lại câu trả lời đó.

Sau đó, chồng cô ấy nói xen vào. “Sự an toàn,” anh nói. “Đó là khi chúng tôi biết mình được bảo đảm và gia đình của chúng tôi an toàn.”

Tôi cũng viết những điều này lại. “Còn những người khác thì sao?” tôi hỏi những người khác. “Mục đích của mọi người khi tồn tại trên Trái đất này là gì? Các bạn nghĩ tại sao mình lại ở đây?”

“Để vui chơi!” câu nói phát ra từ một người phụ nữ ở độ tuổi 50.

“Tự do!” một người đàn ông hét lên. “Tôi muốn tự do làm những gì tôi muốn.”

“Phải rồi,” một người đàn ông khác đồng tình. “Giống như việc tự do ở lại Hawaii hơn năm ngày.”

Mọi người đều bật cười. “‘Có niềm vui’ và ‘tự do’ đều là những giá trị,” tôi nói, “nhưng ở lại Hawaii hơn năm ngày lại giống như là một mục tiêu vật chất hơn. Câu hỏi đặt ra là, nếu anh có thể ở lại Hawaii lâu hơn năm ngày, giá trị nào sẽ cho phép anh tận hưởng khoảng thời gian ấy?”

Vợ của người đàn ông cười toe toét. “Viagra!” cô hét lên.

Bây giờ mọi người trong căn phòng bật cười. Mặt anh chàng

này chuyển thành màu đỏ, và tôi cũng vậy. “Thực ra,” tôi nói, “anh có thể đang có một mục đích nào đó khi đưa ra quyết định ấy. Có thể việc ở Hawaii lâu hơn năm ngày sẽ giúp ích cho mối quan hệ của anh. Vì vậy, giá trị ở đây có thể là niềm đam mê, tình yêu hay sự lãng mạn.”

“Quên chuyện lãng mạn đi,” một người đàn ông tóc bạc tên Tom nói với theo. “Ở Hawaii hơn năm ngày có nghĩa là tôi có thể chơi golf nhiều hơn. Đó là những gì tôi muốn làm với thời gian của tôi.”

Tôi viết từ “golf” lên trên tấm bảng trắng, nhưng sau đó tôi khoanh tròn nó. “Golf là một mục tiêu,” tôi nói với Tom. “Câu hỏi đặt ra là chơi golf tạo ra giá trị gì cho cuộc sống của anh?”

Tom nhún vai. “Chà, tôi không biết nữa,” anh nói, “nhưng nó vui lắm đó.”

Tôi viết xuống chữ “vui,” rồi quay lại nhóm. “Có bao nhiêu người ở đây chơi golf?” tôi hỏi.

Hơn một nửa số người trong phòng giơ tay lên. “Được rồi,” tôi tiếp tục, “trong số những người giơ tay lên, golf đem lại những gì cho các bạn?”

Một người phụ nữ xinh đẹp khoảng chừng 40 tuổi đứng dậy. “Nó giúp chồng tôi và tôi có cơ hội ở bên nhau trong 4 tiếng,” cô nói. “Vì vậy, đó là một cách tuyệt vời để có những phút giây

ý nghĩa bên nhau và được vận động lành mạnh ngoài trời.”

“Tuyệt,” tôi nói. “Vậy giá trị của nó là gì?”

“Chà, đối với tôi, tôi đoán đó là giá trị của hôn nhân và sức khỏe.” “Và giá trị của hôn nhân và sức khỏe là quan trọng với bạn?” tôi hỏi.

Cô gật đầu, và tôi viết “hôn nhân” và “sức khỏe” lên trên tấm bảng. Rồi một người phụ nữ khác lên tiếng và nói, “Tôi nghĩ tâm linh là một giá trị quan trọng. Tôi nghĩ điều quan trọng là phải có một cuộc sống tâm linh.”

Cho nên tôi viết lên bảng từ “tâm linh”.

Tuy nhiên, một phụ nữ khác tham gia vào cuộc trò chuyện. “Tôi thích dành thời gian giúp đỡ người khác và tạo ra sự khác biệt,” cô nói.

Khi tôi vừa viết xong dòng chữ “tạo sự khác biệt và giúp đỡ người khác” thì một số người khác lại nói ra giá trị khác, tiếp theo là một người khác, và sau đó là một người khác nữa. Trong vòng 10 phút, chúng tôi đã lấp đầy hai tấm bảng trắng với khoảng 30 ví dụ về giá trị mà mọi người trong phòng cho là quan trọng đối với họ.

Khi khán phòng cuối cùng cũng im lặng, tôi để mọi người chỉ nhìn vào danh sách các giá trị trong một phút. “Điều đó không quá khó, phải không?” tôi hỏi.

Hầu hết mọi người gật đầu đồng ý.

“Chà, giờ hãy thử cái gì khác đi,” tôi tiếp tục. “Thay vì đưa ra các giá trị, hãy suy nghĩ về những thứ bạn muốn. Những thứ vật chất nào mà bạn muốn và có thể mua được bằng tiền?”

Căn phòng như nổ tung, một người đàn ông trả lời: “Tôi muốn một chiếc xe mới!”, “Không, đồ trang sức!” vợ anh hét lên. Mọi người đều cười. “Đúng vậy,” một người phụ nữ khác nói. “Nhiều đồ trang sức!” Sau đó, một người đàn ông thứ hai nói rằng ông muốn có một chiếc thuyền mới, tiếp theo là một người phụ nữ nói rằng cô muốn có một căn bếp mới. Anh chàng trước đây đã nói về golf nói rằng anh ấy muốn chơi golf nhiều hơn. Và người phụ nữ đã đề cập đến Viagra hét lên, “Nhiều Viagra hơn!”

Ngay lúc này tất cả mọi người đều đang cười và có khoảnh khắc vui vẻ. Và những lời đề nghị liên tục được đưa ra. Trong khi chúng tôi mất hơn 10 phút để đưa ra 30 giá trị hoặc hoặc những điều tương tự thế, thì lại chỉ mất ít hơn ba phút để liệt kê ra 30 loại “thứ lặt vặt” khác nhau mà mọi người muốn mua.

“Bạn biết đấy,” tôi nói, “điều thú vị đối với tôi là chúng ta có thể liệt kê những thứ ta muốn sở hữu dễ dàng hơn là liệt kê loại giá trị mà chúng ta muốn sống theo. Tuy nhiên, sự thật là điều quan trọng hơn nhiều là bạn phải hiểu giá trị của bạn là gì và sống bằng những giá trị đó, hơn là chỉ để có những thứ bạn muốn sở hữu. Thật không may, quá nhiều người trong chúng ta

dành cuộc sống của mình để theo đuổi những thú nhỏ nhặt, mà không thực sự nhìn vào giá trị của chúng ta. Và bạn biết nó dẫn đến điều gì không?”

“Nợ thẻ tín dụng!” một người phụ nữ nói to.

Tất cả chúng tôi đều bật cười. “Chính xác đấy,” tôi nói, “nhưng thật ra tôi đã suy nghĩ về một cái gì đó thậm chí nghiêm trọng hơn sẽ xảy ra khi bạn mất 20 năm không tập trung vào giá trị của mình mà lại tập trung để sở hữu những thú nhỏ nhặt kia. Đó là việc nó dẫn đến một cuộc khủng hoảng giữa đời, gây ra tất cả các loại bất hạnh, bao gồm cả ly dị. Sự thật là hầu hết các cuộc khủng hoảng giữa đời đều xảy ra bởi vì khi mọi người đến một độ tuổi nhất định, sở hữu những thú họ muốn có và rồi đột nhiên họ nhận ra rằng những thú lặt vặt này không thực sự khiến họ hạnh phúc - rằng những thú họ đã dành tất cả thời gian và nỗ lực để có được thực ra lại là những sai lầm.”

Tôi tiếp tục giải thích rằng điều này hầu như không bao giờ xảy ra với những người sớm nhận thức rõ ràng được những ích lợi mà bản thân hướng tới. “Sau tất cả,” tôi nói với nhóm người ở đây, “liệu có một người nào đó khi đến tuổi 50 sẽ nhìn lại cuộc đời mình và nói rằng, ‘Phải rồi, tôi đã sống một cuộc sống phù hợp với giá trị của tôi, nhưng bây giờ tôi nghĩ rằng tôi không thích các giá trị này nữa, vì vậy có lẽ tôi sẽ ly hôn và bắt đầu lại?’ Chuyện đó hầu như không bao giờ xảy ra.”

Tóm lại, tôi kết luận, các giá trị là chìa khóa để sống thông

minh và giàu có khi về già. Bạn và người bạn đời của bạn bắt đầu đặt các giá trị của hai bạn lên đầu tiên càng sớm - và những thứ lật vật đứng thứ hai - hai bạn sẽ bắt đầu sống một cuộc sống thú vị và tự chủ càng sớm. Đó là bởi vì khi bạn hiểu giá trị của mình, bạn có xu hướng sống cuộc sống mà bạn thực sự muốn một cách thoải mái. Thay vì phải “động viên bản thân” để làm những điều đúng đắn, bạn thấy mình bị kéo đi theo đúng hướng nhờ sức mạnh của các giá trị đó. Những thứ lật vật có thể đẹp, nhưng nó hiếm khi đưa chúng ta đến bất cứ đâu đáng giá. Chỉ có các giá trị mới có thể làm điều đó.

■ ĐIỀU GÌ THỰC SỰ QUAN TRỌNG VỚI BẠN?

Là một cố vấn tài chính, tôi đã học được rằng khi mọi thứ đều được nhắc đến và được hoàn thiện, tiền bạc là thứ tốt cho ba điều cơ bản sau đây. Nó giúp mọi người...

1. Lên kế hoạch
2. Thực hiện
3. Đạt được

Tôi sẽ giải thích qua điều này. Khi tôi nói rằng tiền giúp mọi người lên kế hoạch, ý tôi là nó cho phép họ sống theo một cách riêng để xác định họ là ai. Khi tôi nói rằng tiền giúp mọi người thực hiện, ý tôi là nó giúp họ có thể hành động để tạo ra cuộc sống mà họ muốn. Và khi tôi nói rằng

tiền giúp mọi người đạt được, ý tôi là nó cho phép họ mua những thứ nhỏ nhất.

Bây giờ, trong một thế giới lý tưởng, cuộc sống mà chúng ta làm chủ, những thứ chúng ta làm, và những thứ chúng ta mua sẽ luôn phù hợp với giá trị của chúng ta. Nhưng thách thức đặt ra là tôi thấy điều đầu tiên mà hầu hết mọi người tập trung vào là thứ “đạt được”, thứ hai là “thực hiện” và thứ ba mới là “lên kế hoạch”. Điều đó có nghĩa là nhiều người, ngay cả các nhà hoạch định tài chính đều, đi ngược lại quy trình. Hoặc tệ hơn là nhiều người thậm chí không bao giờ bắt đầu từ “lên kế hoạch”. Họ dành quá nhiều thời gian cho “đạt được” và “thực hiện” mà không bao giờ nhìn lên để xem họ muốn trở thành ai.

Để tạo ra một Kế hoạch Tài chính có Mục tiêu, bạn phải hiểu tiền có ý nghĩa gì với bạn, những giá trị nó có thể giúp bạn đạt được là gì. Khi bạn biết điều này, bạn có thể nhanh chóng tập trung thời gian và năng lượng vào những gì quan trọng nhất đối với bạn - không phải xã hội, bạn bè hoặc nhà quảng cáo nói gì mà là *bạn* nói gì. Nói cách khác, quá trình này về cơ bản là vấn đề xem xét kỹ lưỡng những gì quan trọng nhất đối với bạn, và sau đó lập kế hoạch tài chính của bạn xoay quanh những điều đó. Nếu điều này nghe giống như chúng ta đang nói về một quy trình lập kế hoạch cho cuộc sống hơn là một quy trình quản lý tiền bạc – điều đó cũng tốt, và rất thẳng thắn, nó chỉ cho chúng ta thấy việc lập kế hoạch tài chính thông minh thực sự là gì.



■ TẠI SAO HẦU HẾT CÁC CÔNG CỤ LẬP KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH KHÔNG HIỆU QUẢ?

Hãy xem xét tình huống này. Bạn đã 45 tuổi, thu nhập của bạn hiện tại khoảng 50.000 đô la một năm và bạn đang có 25.000 đô la trong ngân hàng. Bạn đến gặp tôi để nhận tư vấn nghỉ hưu, và tôi nhập những con số đó vào phần mềm lập kế hoạch hưu trí ưa thích của tôi. Chỉ vài tích tắc sau đó, máy tính báo cho tôi rằng bạn sẽ cần một khoản tiền trị giá 1,5 triệu đô la để có thể nghỉ hưu thoải mái ở tuổi 65.

Trong khi bạn nhìn chăm chăm tôi một cách hoài nghi, tôi yêu cầu phần mềm của mình chỉ ra cho bạn thấy bạn cần theo chương trình tiết kiệm và đầu tư nào để tích lũy một số tiền như thế. Máy chạy ro ro trong im lặng, sau đó báo cho chúng ta rằng nếu bạn có thể tạo ra một danh mục đầu tư với lợi nhuận 8% một năm, tất cả những gì bạn cần làm để gây dựng một khoản dự trữ sau khi trừ thuế trị giá 1,5 triệu đô la đó là đầu tư khoảng 40.000 đô la mỗi năm trong 20 năm tới.

“Nhưng, thưa ông David,” bạn nói, “tôi chỉ kiếm được 50.000 đô la một năm - và đó là trước khi trừ thuế”.

“Hmm,” tôi cau mày. “Đó là một vấn đề.” Tôi nghĩ một lúc, sau đó nảy ra sáng kiến. “Chà, đừng lo. Chúng tôi sẽ cung cấp cho bạn danh mục đầu tư có lợi nhuận cao hơn ví dụ như 15% một năm.” Tôi nhập số liệu vào chương trình và máy tính báo

rằng trong trường hợp này bạn sẽ chỉ cần tiết kiệm 17.000 đô một năm.

“Nhưng thưa ông David,” bạn nói, “tôi không có cách nào để đầu tư 17.000 đô la một năm - và dù sao thì lợi nhuận 15% là không hề thực tế.”

“Ồ,” tôi trả lời. “Tôi đoán bạn đã có một hướng đi khác.” Tôi nghĩ trong giây lát. “Bạn biết đấy,” cuối cùng tôi nói, “chắc là cơ hội thừa kế nào đó?”

Đùng lo lắng, tôi không thực sự đặt khách hàng vào tình huống lưỡng thế đâu. Lý do tôi tạo ra tình huống này là để minh họa cho điều có thể xảy ra nếu bạn lập kế hoạch tài chính đúng theo các con số, thay vì bằng cuộc sống. Điều có thể xảy ra là bạn có thể dễ dàng thuyết phục bản thân thậm chí không bận tâm đến việc cố gắng. Tôi đã từng gặp gỡ rất nhiều người ở độ tuổi 50 đã từ bỏ tương lai tài chính của họ vào cuối những năm 30 tuổi vì họ cảm thấy đã quá muộn và không còn hy vọng. Thật đáng buồn, bởi vì không bao giờ là quá muộn.

Điều cốt lõi là lập kế hoạch tài chính thông minh không chỉ là vấn đề liên quan đến các con số. Nó bao gồm các giá trị xếp ở vị trí đầu tiên và những thứ lặt vặt ở vị trí thứ hai. Giả sử bạn coi trọng sự an toàn, nhưng bạn và người bạn đời luôn chi tiêu nhiều hơn số tiền các bạn kiếm được. Kết quả là, hai bạn đang kiếm tiền để trả tiền. Nói cách khác, bạn đang sống một cuộc sống xung đột lớn với giá trị của mình và tạo ra căng thẳng lớn.



Trong một mối quan hệ, điều này có thể dẫn đến những mâu thuẫn không ngừng và chấm dứt niềm đam mê.

Ngày nay, các tình huống như thế này không ngẫu nhiên xảy ra. Đó là kết quả của các quyết định và hành động lặp đi lặp lại (như thường xuyên chi tiêu quá nhiều tiền) đối lập với hệ thống giá trị của bạn. Hành vi tài chính của bạn đơn giản là không khớp với các giá trị cá nhân của bạn.

Và đừng nghĩ rằng vấn đề chỉ đơn giản là bạn không kiếm đủ tiền. Giả sử giá trị của bạn là tự do, tương ứng với việc bạn và người bạn đời có thời gian tập thể dục hàng ngày và đi dạo thật nhiều bên nhau. Thật không may, những gì bạn đang thực sự trải qua là làm việc 60 giờ một tuần, có nghĩa là bạn không bao giờ có cơ hội để tập thể dục hoặc nhìn ngắm người bạn đời của mình. Hiện tại, bạn có thể đang tận hưởng thành công về tài chính (theo nghĩa là bạn đang kiếm được nhiều tiền), nhưng nó có đồng nghĩa với việc bạn đang hạnh phúc? Không hẳn, vì cuộc sống của bạn không phù hợp với giá trị của bạn.

Hoặc hãy xem xét tình trạng khó xử thường gặp này. Giá trị hàng đầu của bạn là gia đình, nhưng ngược lại bạn lại đang bận rộn làm việc để có thể đáp ứng các khoản thanh toán thế chấp của bạn đến nỗi bạn không bao giờ thực sự được nhìn ngắm vợ/chồng và con cái của mình. Có ai đó đã khuyên bạn mua một ngôi nhà có giá trị lớn hơn khả năng chi trả của bạn, và bây giờ bạn đang trả giá cho hành động đó trong thực tế. Không ai (kể

cả bạn) cân nhắc giá trị của bạn khi bạn mua căn nhà ấy. Thật không may, bạn đưa ra quyết định lớn như vậy trong cuộc sống mà không xem xét đến các giá trị của bạn, và những gì bạn phải đối mặt sau đó là căng thẳng và bất hạnh. Không có ai chiến thắng ở đây cả.

Vậy làm thế nào để bạn có được một tầm nhìn rõ ràng về những gì bạn đang tìm kiếm trong cuộc sống? Tin tốt là bạn không cần phải trì liệu vật lý chuyên sâu, thiền định, hoặc thôi miên. Bạn không phải lục lại quá khứ để xem mình đã sai ở đâu. Bạn không phải học thuộc lòng các câu thần chú 10 lần một ngày trước gương. Tất cả những gì bạn cần làm là quyết định được năm giá trị hàng đầu đối với bạn là gì và sau đó viết chúng ra rồi bắt đầu lập kế hoạch cuộc sống của bạn xoay quanh chúng.

Điều tuyệt vời về quy trình này là nó thực sự không khó để thực hiện. Trên thực tế, bạn không cần mất quá 10 phút hoặc chỉ nhiều hơn thế một chút. Lý do cho sự dễ dàng này là hầu hết mọi người thực sự có một cảm nhận khá tốt - tôi gọi chúng là “kiến thức cốt lõi” - về giá trị của chính họ. Và để giúp bạn, tôi đã nghĩ ra một kỹ thuật đơn giản bằng cách sử dụng thứ mà tôi gọi là Vòng tròn giá trị TM.

Để nắm được cách thức hoạt động của vòng tròn này, tôi sẽ cho phép bạn nghe lén một cuộc trò chuyện về Kế hoạch tài chính tập trung vào có mục tiêu trong đời thực của khách hàng bên tôi. Thông qua việc lắng nghe, bạn nên hiểu rõ quá trình

hoạt động của vòng tròn này. Khi bạn đã hiểu nó, tôi sẽ chỉ cho bạn cách tạo ra một Kế hoạch Tài chính có Mục tiêu cho chính bạn.

XÂY DỰNG VÒNG TRÒN GIÁ TRỊ CỦA BÀ KIM

Ông Bill 38 tuổi, vợ ông là bà Kim 35 tuổi. Họ có hai cô con gái nhỏ 5 tuổi và 7 tuổi. Tôi bắt đầu cuộc trò chuyện giống như cách mà tôi luôn làm trong những tình huống này, “Ai muốn khảo sát Vòng tròn giá trị trước?”

Bà Kim lập tức nhìn ông Bill rồi quay lại nhìn tôi. “Tôi trước,” bà ấy nói.

Tôi gật đầu. “Bà biết đấy, hôm nay chúng ta sẽ nói về tiền bạc,” tôi bắt đầu, “nhưng trước khi chúng ta làm khảo sát hãy nói về các giá trị của bà. Khi bà nghĩ về mục đích của mình trong cuộc sống và những điều mà bà thực sự để tâm đến, điều gì thực sự quan trọng đối với bà? Cụ thể, bà cảm thấy đâu là năm giá trị hàng đầu mà bà muốn bắt đầu tập trung thời gian và năng lượng của mình vào chúng trong 12 tháng tới?”

Là người đã từng tham dự một trong các cuộc hội thảo của tôi, bà Kim không cần cân nhắc nhiều. “Chắc chắn một trong những giá trị lớn nhất của tôi là an toàn”, bà nói. “Tôi đã lớn lên trong một gia đình không bao giờ có đủ tiền, và tôi liên tục sợ mình không thể trả hóa đơn của chúng tôi. Vì vậy, một trong

những giá trị hàng đầu của tôi là an toàn.”

Tôi viết xuống chữ “an toàn”. “Bây giờ, giả sử bà có được sự an toàn trong cuộc sống của mình,” tôi nói. “Điều gì cực kỳ quan trọng về việc có được sự an toàn đó?”

Bà Kim nói, “À nếu tôi có sự an toàn, tôi sẽ biết rằng gia đình tôi luôn an toàn - rằng nếu bất cứ điều gì xảy ra với tôi, con gái tôi sẽ được chăm sóc. Điều đó thực sự quan trọng đối với tôi.”

“Vậy bà có cho rằng gia đình là một giá trị hàng đầu của bà không?” tôi hỏi. “Chắc chắn,” bà Kim trả lời.

Tôi viết xuống từ “gia đình”. “Và điều gì về gia đình là quan trọng đối với bà?”

Bà ấy mỉm cười. “Chúng tôi có những cô con gái xinh đẹp, tuyệt vời nhất, và tôi muốn thấy chúng lớn lên trở thành những đứa trẻ hạnh phúc, được giáo dục tốt và cuối cùng là những người trưởng thành hạnh phúc.”

“Được rồi,” tôi nói, “hãy xem liệu chúng ta có thể biến nó thành một giá trị mà bà có thể tập trung vào không. Giả sử giá trị gia đình của bà được đáp ứng và bà nuôi dạy nên những đứa trẻ tuyệt vời, còn điều gì khác quan trọng với bà không?”

Bà Kim ngay lập tức nhìn Bill và siết chặt tay ông ấy. “Chà, Bill, tất nhiên rồi,” bà nói. “Tôi muốn chúng tôi có một cuộc

hôn nhân hạnh phúc, bền vững như cha mẹ chúng tôi đã có, khi chúng tôi cùng nhau già đi. Một số người bạn chúng tôi quen đã ly hôn, và tôi không muốn điều đó xảy ra với chúng tôi. Vì vậy, chắc chắn một giá trị lớn nữa của tôi là một cuộc hôn nhân bền vững.”

Ông Bill mỉm cười đáp lại bà.

“Vì vậy, một trong năm giá trị hàng đầu của bà là hôn nhân”, tôi nói. Tôi cũng viết nó xuống. “Bây giờ, giả sử bà đang sống và thực sự đạt được các giá trị an toàn, gia đình và hôn nhân. Điều gì khác thực sự quan trọng đối với bà? Nếu bà đã hoàn thành ba giá trị hàng đầu đó và bà có thể thêm hai giá trị khác vào Vòng tròn giá trị của mình, bà muốn tập trung vào điều gì?”

Bà Kim trông có vẻ do dự. Sau một lúc, bà liếc nhìn ông Bill. “ANH có ý kiến gì không?” bà hỏi.

Tôi lắc đầu. “Chúng ta sẽ đề cập đến các giá trị của ông Bill sau. Bây giờ là lượt bà. Nếu bà có thể tập trung thời gian, năng lượng và niềm đam mê của mình vào hai giá trị nữa, chúng sẽ là gì?”

Bà Kim thở dài và nói, “Chà, tôi nghĩ tôi cũng muốn tập trung vào cân nặng của mình. Tôi đã tăng lên khoảng chín cân kể từ khi tôi sinh đứa con đầu tiên, và tôi cảm thấy điều đó thật tệ. Tôi biết mình cần giảm cân, nhưng dường như tôi chưa bao giờ có thời gian để tập thể dục, nên tôi sẽ chọn tập luyện.”

Một lần nữa, tôi lắc đầu. “Tập luyện không thực sự là một giá trị. Đó là điều mà bà làm. Hãy suy nghĩ về nó theo hướng này: Giá trị gì thúc đẩy bạn tập luyện?”

“Sức khỏe,” bà Kim nói chắc chắn. “Sức khỏe chắc chắn là một giá trị hàng đầu mà tôi cần tập trung vào.”

“Sức khỏe,” tôi lặp lại và viết nó xuống. “Tuyệt quá. Và nếu bà có sức khỏe, điều gì sẽ là giá trị cuối cùng trong năm giá trị hàng đầu của bà?”

Bà Kim cau mày tập trung. “Đó là một câu hỏi khó. Tôi nghĩ rằng nếu tôi thực sự có sức khỏe tốt và tất cả những giá trị khác... Tôi không biết - tôi nghĩ là tôi muốn dành một chút thời gian của mình để có thêm nhiều niềm vui.”

“Chà, niềm vui là điều tốt,” tôi nói. “Giá trị ‘niềm vui’ có ý nghĩa gì đối với bà?”

“Chà, trước khi Bill và tôi có con, chúng tôi thường có nhiều quyết định tự phát hơn. Chúng tôi sẽ đi xa vào cuối tuần và đi du lịch nhiều nơi. Chúng tôi đã có những ngày tháng tươi đẹp với nhau. Chúng tôi đã làm nhiều việc hơn cùng với bạn bè. Có vẻ như khoảng thời gian đó đã trôi qua lâu rồi, nhưng tôi không phàn nàn vì tôi thích làm mẹ, nhưng giữa công việc của tôi, công việc của Bill, ngôi nhà và hai đứa con gái của chúng tôi, có vẻ như chúng tôi không còn nhiều thời gian cho bản thân nữa. Tôi muốn nghĩ rằng đây có thể là một cách để chúng tôi



bắt đầu lập kế hoạch để có những khoảng thời gian vui vẻ với nhau nhiều hơn.”

“Vì vậy, niềm vui sẽ là một giá trị mà bà muốn tập trung vào?” Bà Kim gật mạnh đầu. “Nghe có vẻ tuyệt vời. Hãy chắc chắn đó là một giá trị mà bà muốn.” Bà ấy dừng lại một lúc. “Anh biết đấy,” bà nói thêm, “tôi cũng thực sự đánh giá cao sự nghiệp của tôi, và chúng ta đã không ghi nó xuống. Chúng ta có thể thêm giá trị sự nghiệp không? Bởi vì tôi cũng thực sự muốn tập trung vào điều đó.” “Bà Kim,” tôi nói, “chúng ta có thể thêm bất cứ điều gì mà bà muốn. Nhưng với mục đích của bài tập này, tôi muốn bà tập trung vào năm giá trị hàng đầu của bà. Cho đến bây giờ chúng ta đã viết ra các giá trị an toàn, gia đình, sức khỏe, hôn nhân và niềm vui. Sự nghiệp của bà có phải là một giá trị đủ quan trọng để thay thế một trong những thứ này không?”

Bà ấy suy nghĩ một lúc. Bà Kim làm việc cho một công ty phần mềm đã được cổ phần hóa gần đây và bà ấy kiếm được một khoản thu nhập khá. “Để tôi nói cho anh biết sự thật,” cuối cùng bà nói, “nếu tôi tập trung vào sự nghiệp của mình, giá trị an toàn sẽ được đảm bảo. Vì vậy, tôi nghĩ tôi muốn thay thế sự nghiệp cho an toàn.”

“Được rồi,” tôi trả lời, “nhưng hãy để tôi hỏi bà một điều. Bà đánh giá cao sự nghiệp hay là sự an toàn mà sự nghiệp mang lại cho bà?”

Bà Kim không ngần ngại trả lời, “Cả hai”. “Tôi coi nó là một

giá trị.” “Hoàn hảo,” tôi nói. “Chúng ta sẽ đặt ‘an toàn/nghe nghiệp’ là một giá trị trong Vòng tròn giá trị của bà.”

■ XÂY DỰNG VÒNG TRÒN GIÁ TRỊ CỦA ÔNG BILL

Giờ đến lượt ông Bill. Ông ấy cười khi tôi ra hiệu bắt đầu. “Tôi có thể nói ‘Giống bên trên’ không?” ông ấy hỏi.

“Không, thưa ông Bill,” tôi cười và nói, “ông không thể chỉ nói ‘giống bên trên.’”

“Vâng, anh biết đấy,” ông trả lời, “bà nhà và tôi có rất nhiều giá trị tương tự.”

“Tôi chắc chắn là hai người có,” tôi nói. “Nhưng chúng ta vẫn cần phải làm điều này. Ông cần phải suy nghĩ thông qua quá trình này, lắng nghe chính mình nói về giá trị của mình, và sau đó nhìn thấy chúng được viết trên giấy. Vì vậy, chỉ cần thực hiện trong năm phút, được chứ?”

Ông Bill gật đầu. “Sự thật là,” ông bắt đầu, “khi tôi nghĩ về tất cả những điều chúng ta đang nói - giá trị, mục đích và tiền bạc - an toàn không thực sự là thứ mà tôi đặt lên hàng đầu. Tôi biết chúng tôi sẽ luôn có mái che mưa nắng trên đầu. Chúng tôi đang kiếm tiền tốt và tôi sẽ luôn có thể tìm được việc làm.” Ông Bill là một nhà thầu, và với nền kinh tế đang bùng nổ, công ty của ông còn quá tải khách hàng. “Những gì tôi thực sự muốn

là nhiều tự do hơn,” ông nói. “Công ty yêu cầu tôi làm việc sáu ngày một tuần, quản lý một nhóm gồm 20 người, và giải quyết mọi vấn đề hóc búa. Tôi muốn nhiều tự do hơn trong cuộc đời mình.”

“Được rồi,” tôi nói, “tôi sẽ viết từ ‘tự do’. Bây giờ, giả sử ông có nhiều tự do hơn trong cuộc sống, vậy giá trị tiếp theo của ông sẽ là gì?”

“Nếu tôi có nhiều tự do hơn, tôi sẽ có nhiều thời gian hơn. Đó là những gì tôi thực sự muốn, anh biết đấy - nhiều thời gian hơn để làm những gì tôi muốn làm, khi tôi muốn làm điều đó.”

“Đó là những gì vậy?” tôi hỏi.

Ông Bill lắc đầu buồn bã. “Tôi từng chơi lướt ván và golf, nhưng bây giờ tôi không chơi chúng nữa. Tôi đã không đăng ký tham gia một câu lạc bộ golf nào trong ba năm. Thật là buồn khi nghĩ về điều đó. Công ty của tôi đang hoạt động tốt, nhưng tôi không có thời gian để làm bất cứ điều gì ngoài công việc.”

Tôi gật đầu thông cảm. “Và nếu ông có thể chơi golf và lướt ván nhiều hơn,” tôi hỏi, “giá trị nào sẽ thúc đẩy cuộc sống của ông?” “Chà, giống như bà Kim, tôi muốn có nhiều niềm vui hơn nữa,” ông Bill nói. “Cả hai chúng tôi đều thành đạt, chúng tôi có một ngôi nhà đẹp, có hai cô gái xinh xắn, nhưng chúng tôi không bao giờ làm bất cứ điều gì thú vị nữa. Cuộc sống của chúng tôi thật nhàm chán.”

“Vậy giá trị ở đây là gì, ông Bill?”

Ông ấy nhìn tôi và gằn như bật ra khỏi ghế. “Sôi động!” ông ấy bùng nổ. “Tôi muốn cuộc đời mình sôi động hơn nữa.”

Bà Kim cười. “Chắc chắn là anh muốn điều đó rồi, quý ông đêm nào cũng xem tivi như một chàng trai phấn khích.”

Tôi cũng phải cười theo. “Được rồi,” tôi nói, “hãy viết xuống ‘sự sôi động’. Còn gì nữa không, ông Bill? Nếu trong cuộc sống của ông có tự do và sôi động, ông sẽ muốn sống với những giá trị nào khác nữa?” Ông Bill nhìn sang bà Kim. “Chà, chắc chắn là gia đình và hôn nhân. Nhưng tôi xem xét chúng là một giá trị. Với tôi, nếu tôi có một cuộc hôn nhân tốt, tôi sẽ có một gia đình tốt. Và nếu tôi không có một cuộc hôn nhân tốt, sẽ rất khó để có một gia đình tốt. Vì vậy, hãy đặt chúng thành một giá trị.”

Tôi gật đầu và làm như ông ấy yêu cầu.

Rồi ông Bill có vẻ hơi buồn. “Anh biết giá trị tiếp theo của tôi là gì không?” ông ấy hỏi. “Đó là bạn bè. Tôi hầu như không gặp gỡ những người bạn thân của tôi nữa. Tôi đã từng có tất cả những người bạn tuyệt vời này, và chúng tôi gần như không bao giờ nói chuyện hay làm bất cứ điều gì cùng nhau nữa, tất cả chúng tôi đều bận rộn với gia đình của riêng mình. Tôi thực sự nhớ những lần đi chơi với họ, và đi bắn bò.” (“Bò” không chính xác là những gì ông ấy nói.)



Tôi đã viết xuống từ “bạn bè”. “Ông còn một giá trị nữa, ông Bill,” tôi nói. “Còn giá trị nào khác quan trọng với ông không?” “Quá dễ dàng,” ông trả lời. “Cha mẹ tôi. Họ sống cách đây khoảng một ngàn dặm, và họ có thể không thực sự đủ khả năng để tới thăm chúng tôi, vì vậy các con tôi hầu như không bao giờ có thể nhìn thấy ông bà chúng. Tôi thực sự muốn nói chuyện với họ nhiều hơn và nhìn thấy họ nhiều hơn.”

“Vậy ‘cha mẹ’ có phải là giá trị thứ năm đối với ông không?” tôi hỏi.

Ông Bill nhìn bà Kim. “Em yêu à, ANH biết chúng ta thực sự bận rộn, và tiền có bạc hơi eo hẹp, nhưng anh cần nghĩ cách để có thêm thời gian ở cùng cha mẹ. Em biết đấy, họ sẽ không sống với chúng ta mãi.”

“Tất nhiên, điều đó tốt biết bao,” bà ấy nói. “Nhưng anh biết đấy, về thăm cha mẹ thôi là chưa đủ. Chúng ta có điện thoại, họ có e-mail, và anh cũng có thể viết thư.”

“Anh biết,” ông Bill nói, gần như cảm thấy tội lỗi. “Anh nói đúng,” ông ấy quaysang tôi. “Bây giờ, hãy viết từ ‘cha mẹ’ xuống.” “Tuyệt,” tôi nói. “Vậy là xong rồi.”

■ CÁCH XỬ LÝ TÀI CHÍNH CỦA BẠN CÓ KHỚP VỚI VÒNG TRÒN GIÁ TRỊ CỦA BẠN KHÔNG?

Bây giờ, trong khi tôi đang viết ra các giá trị của bà Kim và

ông Bill, tôi không chỉ đang tạo ra một danh sách mà còn đang tạo ra Vòng tròn giá trị cho mỗi người họ.

Hãy lưu ý rằng tôi đã ghi lại 5 giá trị hàng đầu của bà Kim và ông Bill không theo một cột mà là một vòng tròn. Có một điểm khởi đầu cho vòng tròn này, nhưng không có thứ hạng. Đó là bởi vì chúng tôi không muốn gợi ý rằng bất kỳ một giá trị cụ thể nào quan trọng hơn giá trị nào. Điều này phản ánh thực tế rằng nếu bạn không đặt một số tiền hợp lý vào *tất cả* các giá trị hàng đầu của bạn, cuộc sống của bạn có thể trở nên không cân bằng. Ví dụ, tất cả chúng ta đều biết những người giỏi tạo ra sự an toàn trong cuộc sống của họ (có nghĩa là kiếm được nhiều tiền) nhưng đều đã ly hôn, con cái họ ghét họ, sức khỏe của họ bị tàn phá - tất cả vì họ không dành đủ thời gian (hoặc bất kỳ điều khác) để nuôi dưỡng bất kỳ giá trị nào, như gia đình, hoặc niềm vui, hoặc sức khỏe. Vòng tròn giá trị không chỉ cho phép bạn xem - và sau đó là suy nghĩ - năm giá trị hàng đầu của bạn là gì, nó còn luôn tồn tại để nhắc nhở bạn sự cân bằng quan trọng đối với cuộc sống của bạn như thế nào.

Bây giờ, tất cả cuộc nói chuyện về các giá trị này có liên quan gì đến tiền bạc? Ừm, hãy nhìn vào những gì chúng ta đã phát hiện ra khi so sánh những gì Kim và Bill cho là quan trọng đối với cách họ thực sự sống cuộc sống của mình. Giá trị quan trọng đầu tiên mà Kim đề cập đến là sự an toàn. Khi tôi nhấn mạnh về chủ đề với bà ấy, bà ấy giải thích rằng những gì bà ấy thực sự



muốn đó là biết được rằng những đứa trẻ của mình sẽ được bảo vệ lỗ như có chuyện gì xảy ra với bà ấy. Tuy nhiên, khi tôi nhìn vào tình hình tài chính của Bill và Kim, tôi phát hiện ra rằng họ chưa từng lo lắng đến chuyện soạn thảo một bản di chúc hay lập một ủy thác, và trong khi họ có bảo hiểm nhân thọ, họ gần như không mua đủ mức bảo hiểm. Nói tóm lại, họ gần như không sống dựa trên những giá trị của mình về sự đảm bảo và gia đình.

Khi tôi chỉ ra điều này cho họ, trông họ có vẻ bối rối. “Vâng,” Bill nói, “chúng tôi biết chúng tôi cần làm gì đó đối với chuyện này. Chúng tôi chỉ toàn trì hoãn. Thật ngớ ngẩn, nhỉ?”

“Thực sự thì,” tôi nói, “chuyện này hoàn toàn bình thường mà. Những bản di chúc và bảo hiểm nhân thọ gần như luôn là một khoản ‘cần làm’. Hi vọng là, bây giờ khi ông bà đã nhìn vào những giá trị của mình, chúng sẽ trở thành một khoản ‘phải làm’, chứ không phải một khoản ‘nên làm, có thể làm, có thể sẽ làm’ nữa.”

Tương tự như vậy, chúng tôi điếm qua tất cả những giá trị mà họ đã liệt kê – nhìn nhận để xem liệu hành vi tài chính của họ có nhất quán với những gì họ đã xác định là quan trọng với mình hay không. Ví dụ, khi bà Kim thừa nhận rằng lý do cho việc hiện tại bà ấy không tập thể hình là bởi vì bà ấy không muốn chi 50 đô la mỗi tháng cho phòng gym, tôi đã chỉ cho bà ấy thấy rằng 50 đô la mỗi tháng là một cái giá nhỏ nhoi để chi

trả cho một giá trị trong top 5.

Cũng giống như vậy, khi Bill nghĩ về việc dành thời gian cho bạn bè, ông ấy nhận ra rằng lý do chính khiến bản thân ông ấy không thực hiện điều đó thường xuyên như ông ấy vẫn muốn là do ông luôn nghĩ về những buổi gặp gỡ đó như là một “cuối tuần của các chàng trai” và hầu hết những người bạn của ông không thể đi xa như thế và không muốn phải tiêu tiền. “Anh biết đấy,” cuối cùng ông ấy nói, “tôi không biết tại sao tôi lại làm lớn chuyện này. Tôi có thể chỉ cần tổ chức một buổi chơi golf mỗi tháng vào thứ Bảy mà thôi. Tất cả chúng tôi đều thích golf, và chúng tôi có thể đến chơi ở một sân công cộng.” Ông nhoen miệng cười toe toét với bà Kim và tôi. “Nhu vậy tôi sẽ có được hai giá trị - bạn bè và niềm vui - mà chỉ phải chi trả cho một điều.”

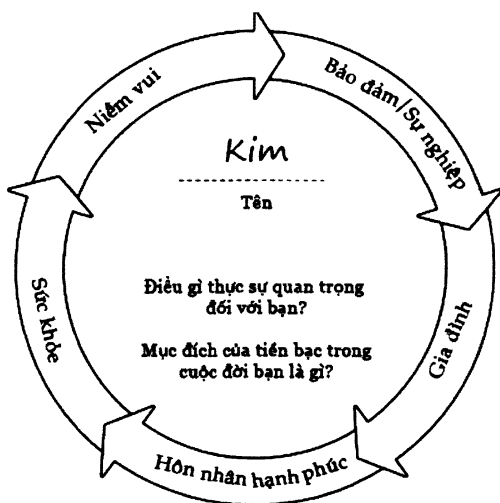
“Cái đó gọi là cộng hưởng giá trị,” tôi nói. “Thường thì việc thúc đẩy một giá trị cũng giúp thực hiện một giá trị khác.”

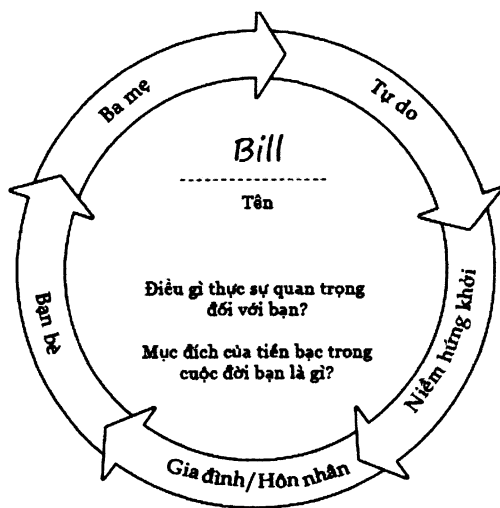
Bà Kim, vẫn ngồi yên lặng, lạc trong dòng suy nghĩ, đột nhiên lên tiếng. “Bill,” bà nói, “anh biết cái cách mà chúng ta vẫn luôn than phiền rằng chẳng thể đi đâu vì một kỳ nghỉ lớn quá là đắt đỏ không?” Bà ấy nhìn tôi. “Chúng tôi thường đi một chuyến lớn mỗi năm,” bà giải thích. “Năm trước chúng tôi thực sự đã tiêu 5,000 đô la để đi nghỉ ở Hawaii.” Sau đó bà quay sang chồng mình. “Anh biết đấy, dường như là em thích có ba hoặc bốn chuyến đi nho nhỏ vào cuối tuần hơn là chỉ một kỳ nghỉ to.



Chúng ta thậm chí có thể đi cắm trại. Chúng ta sẽ được đi xa nhiều hơn, chúng ta có lẽ cũng có thể vui y như vậy, và sẽ tiêu ít tiền hơn rất nhiều.”

Bà Kim tiếp tục nói rằng cái mà bà gọi là “chuyện ‘chi tiêu tiền bạc’” là nguyên nhân chính khiến bà và ông Bill bị stress. “Em nghĩ chúng mình tiêu nhiều tiền hơn là những gì chúng mình cần,” bà nói. “Đó là một lý do khác khiến em nghĩ rằng chúng mình làm việc quá nhiều. Em muốn chúng mình quản lý chi tiêu tốt hơn để hai đứa có thể tìm ra cách tập trung hơn vào những thứ quan trọng với mình – những thứ mà chúng ta liệt kê trong những Vòng tròn giá trị đó.”





■ BƯỚC ĐỘT PHÁ CỦA BÀ KIM VÀ ÔNG BILL

Ngoài vài ý tưởng chung chung về những điều cần làm, bà Kim và ông Bill đã gạt hái được nhiều điều hơn thế từ quy trình Vòng tròn giá trị. Họ thậm chí đã có được một bản hoàn thiện và chi tiết của Kế hoạch tài chính tập có mục đích. Nó bao gồm một trang giấy mà chúng tôi đã liệt kê ra trên đó năm điều giá trị mà họ đã quyết định sẽ tập trung vào trong năm tới. Cạnh bên mỗi giá trị, chúng tôi ghi lại năm ý “thực hiện” tương ứng – đó là những việc họ cần làm để đưa cuộc sống của mình tới một trạng thái cân bằng với những điều có giá trị đối với họ. (Chúng tôi sẽ bao quát cách để thực hiện điều này trong chương tiếp theo, Bước 3.) Và bên cạnh những ý “thực hiện”, chúng tôi ghi thêm những ý “đạt được” – đó là những mục tiêu vật chất



cụ thể mà việc sống theo những giá trị sẽ cho phép họ đạt được.

Quy trình này dường như đơn giản, nhưng đừng bị lừa. Nó cũng có thể có tác động rất mạnh. Trong thực tế, trong vòng năm tuần sau khi hoàn thiện kế hoạch của mình, ông Bill và bà Kim cuối cùng cũng thuê một luật sư soạn thảo di chúc cho họ – điều mà họ đã bàn bạc trong vòng gần năm năm nhưng chưa từng tìm cách thực hiện. Họ cũng tăng hạn mức bảo hiểm nhân thọ của mình lên. Bà Kim đã đi tập gym. Ông Bill lập kế hoạch cho buổi golf thú Bảy đầu tiên của mình cùng những người bạn thân. Và họ cùng lập nên một kế hoạch cắt giảm chi tiêu.

Điểm mấu chốt ở đây là việc thực hiện bài tập đơn giản này khiến họ tập trung vào những gì thực sự quan trọng trong cuộc sống của mình – để thấy rõ bản chất sự lộn xộn và sau đó họ sẽ tập trung ít hơn vào việc có và nhiều hơn vào việc sống. Thật tuyệt nếu có nhiều tiền, nhưng tất cả tiền trên thế gian cũng sẽ không làm bạn vui nếu những điều bạn làm với nó mâu thuẫn với những giá trị của mình.

■ TẠO NÊN VÒNG TRÒN GIÁ TRỊ CỦA RIÊNG BẠN

Với suy nghĩ này trong đầu, chúng ta hãy bắt đầu tạo nên Kế hoạch Tài chính có Mục tiêu bằng cách tạo ra một Vòng tròn giá trị TM cho cả bạn và người bạn đời của mình. Mặc dù bạn có thể làm bài tập này riêng biệt, nhưng sẽ tốt hơn nhiều nếu hai

bạn làm cùng nhau. Bằng cách đó, nếu một trong hai bạn bị bí, người kia có thể làm người nhắc, hỏi những câu hỏi như “Giá trị này có nghĩa gì với anh?” và “Giá trị này quan trọng ở điểm nào đối với anh?”...

Vậy chúng ta hãy bắt đầu!

Giả sử như hai bạn đang đến căn phòng của chúng tôi tại AE Wealth Management (tạm dịch: Quản lý tài sản AE). Bạn sẽ gặp tôi để tạo ra Vòng tròn giá trị cá nhân của chính mình.

Trên mặt bàn trước mắt bạn là một tờ phiếu Vòng tròn giá trị còn trống, chờ đợi bạn kể cho chính bạn và tôi (người ghi chép lại các giá trị) điều gì là quan trọng nhất đối với bạn.

Sau đây là một vài mẹo đơn giản để giúp bạn đi qua hết quy trình ấy.

1. Đầu tiên, hãy thư giãn. Đây không phải một bài kiểm tra. Nó sẽ rất vui. Mục tiêu của chúng ta ở đây chỉ là sự thành thật. Chỉ cần ghi lại những cảm nhận của bạn đúng theo trực giác. Đừng ghi lại một giá trị xuống đó chỉ vì bạn nghĩ nó “trông” hay. Nếu giá trị đó không phản ánh lại những điều bạn cảm thấy trong lòng, nó sẽ chẳng có ý nghĩa gì với bạn, và bạn sẽ không tập trung hay hành động dựa trên điều đó.

2. Bắt đầu với câu hỏi đơn giản: Điều gì thực sự quan trọng với bạn? Khi bạn nghĩ về cuộc đời mình và những thứ thực sự quan trọng, giá trị nào quan trọng nhất đối với bạn?



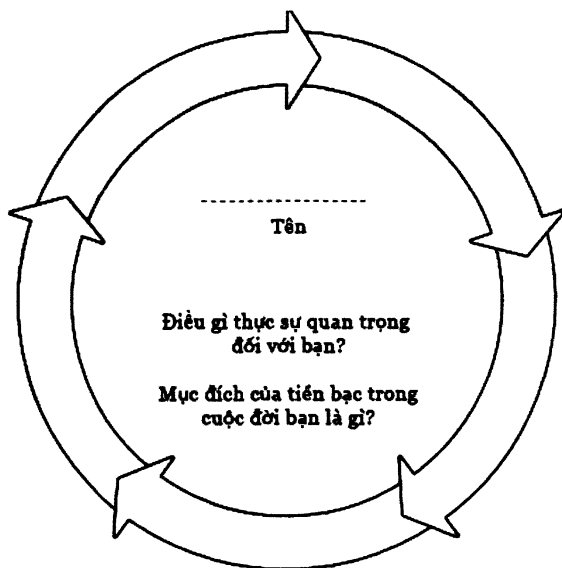
Mục đích của tiền bạc là gì trong cuộc sống của bạn?

3. Hãy nhớ giữ tập trung vào những giá trị - chú không phải mục đích, không phải những thứ phải làm hay phải mua. Nếu như, bạn lo lắng quá nhiều về chuyện tiền nong, bạn có thể muốn liệt kê nó là một giá trị có tên “có một triệu đô.” Nhưng đó không phải một giá trị; nó là một mục tiêu. Giá trị cơ bản trong trường hợp này có thể là sự đảm bảo hay sự tự do. Tương tự thế, nhiều người nói họ muốn đi đây đi đó. Nhưng “du lịch” không phải là một giá trị; nó là một thứ phải làm. Giá trị mà việc đi chơi thúc đẩy có thể là niềm vui, sự hào hứng, hay phát triển bản thân.

4. Khi bạn chợt nảy ra thứ gì, hãy ghi lại chúng trong Vòng tròn giá trị cho đến khi bạn đã liệt kê đủ năm điều giá trị cốt lõi mà bạn có thể cam kết tập trung vào chúng trong vòng 12 tháng tới. Bạn có thể thấy rằng bạn muốn tập trung vào nhiều hơn năm giá trị. Một vài trong số những khách hàng và sinh viên của tôi đã nghĩ ra tới tận 10 điều giá trị. Điều này chả có gì sai cả, nếu bạn nghiêm túc với những gì mình cam kết. Chỉ là theo kinh nghiệm của tôi thì hầu hết mọi người đều cảm thấy khó tập trung vào nhiều hơn năm giá trị cùng một lúc.

5. Vậy đó. Bạn đã hoàn thành Vòng tròn giá trị. Hãy tự khen ngợi mình nào.

■ VÒNG TRÒN GIÁ TRỊ



■ NẾU BẠN THẤY BÍ...

Không phải giống như một bản ghi bị hỏng, nhưng Vòng tròn giá trị của bạn cần tập trung vào những giá trị, nếu không thì nó sẽ không hoạt động. Nhiều người phải vật lộn với sự khác nhau giữa giá trị và mục tiêu. Hãy nhớ rằng, giá trị nói về bản chất; chúng xác định một cách sống. Mục tiêu có xu hướng nói về việc thực hiện hoặc đạt được; chúng liên quan đến vật chất. Để giúp bạn phân biệt hai khái niệm trên, tôi đã liệt kê ra một vài giá trị thông thường và một vài mục tiêu thông thường (xem biểu đồ). Hãy sử dụng những ví dụ này để bắt đầu, nhưng



đừng chỉ sao chép. Để bài tập này thực sự có ích cho bạn, bạn phải quan tâm đến – ở mức độ trực giác – những giá trị mà bạn chọn.

GIÁ TRỊ SO VỚI MỤC TIÊU

GIÁ TRỊ

Sự an toàn

Tự do

Hạnh phúc

Đầu óc thanh thản

Niềm vui

Niềm hứng khởi

Quyền lực

Gia đình

Hôn nhân

Bạn bè

Tao ra khác biệt

Tâm linh

Độc lập

Phát triển

Sự sáng tạo

MỤC TIÊU

Nghi hưu với một triệu đô

Trả hết thế chấp

Không nợ nần

Không lo lắng về nợ

Du lịch

Trượt tuyết với bạn bè

Làm chủ

Dành thời gian cho con

Lên kế hoạch cho nhiều “đêm hẹn hò”
hơn

Chuyến đi hàng năm của “các chàng
trai” hoặc “các cô gái”

Từ thiện

Đi nhà thờ hoặc đền

Ngừng làm việc

Đi học lại

Sự phiêu lưu	Học vẽ
Sự hoàn thiện	Đi một chuyến đến châu Phi
Tự tin	Lập gia đình
Cân bằng	Tập thể dục
Tình yêu	Lập kế hoạch cuộc sống tốt hơn
Sức khỏe	Có một đời sống hôn nhân tuyệt vời
	Giảm cân

■ LÀM ƠN ĐỪNG BỎ QUA BƯỚC NÀY

Người ta thường dễ dàng bỏ qua một bước nếu nó đòi hỏi họ phải dừng lại, suy nghĩ, và hành động – đặc biệt là khi nó liên quan đến những thứ không quen thuộc như việc nhìn vào những điều giá trị của bạn. Một vài sinh viên của tôi – và thậm chí là cả một vài khách hàng tiềm năng – cho rằng những bài tập về giá trị này lãng phí thời gian, rằng nó không hơn không kém gì *New Age* (*Tuổi mới*), điều ngó ngàng làm người ta vui. Ủm, tin tôi đi, chả có cái thứ gì là New Age khi nhìn vào những điều giá trị của bạn cả. Nhà triết học người Hy Lạp Socrates đã nói về đúng thứ này từ năm 400 TCN. Ông dạy rằng chìa khóa cho sự tiến bộ của nhân loại có thể được diễn tả bằng hai từ quyền năng: “hiếu mình”.

Vậy nên kể cả khi bạn và người bạn đời của mình thích tiếp tục đọc sách hơn là dừng lại ngay bây giờ để tạo những Vòng



tròn giá trị của mình, thì tôi vẫn xin thúc giục bạn hãy vượt qua sự do dự và thực hiện bài tập. Hành trình chín bước mà bạn đang trải qua bắt đầu từ chính nó. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ tìm hiểu sâu hơn về Vòng tròn giá trị của bạn. Vậy nên hoàn thiện bước này sẽ giúp bước sau dễ dàng hơn.

■ ĐÔI LỜI CUỐI CÙNG VỀ NHỮNG GIÁ TRỊ

Tôi thấy hết sức ngạc nhiên là nhiều người trong số chúng ta sống cùng với người bạn đời của mình nhiều năm năm, đôi khi là nhiều thập kỷ, mà không hề biết những điều giá trị được cất giấu trong sâu thẳm trái tim của họ. Thực tế là, không gì có nhiều sức ảnh hưởng tới một mối quan hệ hơn là việc hiểu điều gì thực sự là quan trọng đối với bạn và người bạn đời của bạn. Không may thay, ở trường chúng ta không được học cách để nhìn sâu vào bên trong chính bản thân chúng ta và phát hiện ra điều nhận thức này. Chúng ta cũng không được học cách để chia sẻ nó với những người quan trọng nhất của mình.

Nếu bạn là những bậc cha mẹ, hãy cân nhắc thực hiện bài tập này với những đứa con của mình. Không có lý do gì mà trẻ nhỏ lại không thể bắt đầu cuộc sống phù hợp với giá trị của chúng. Hãy suy nghĩ về tác động từ bạn đến với con bạn nếu bạn thực sự biết giá trị của chúng là gì và giúp những giá trị đó trở thành

hiện thực. Hãy thử nghĩ rằng cuộc sống của bạn sẽ tốt hơn biết bao nhiêu nếu bạn đã bắt đầu tự làm điều này từ khi còn là một đứa trẻ.

Dĩ nhiên là cũng có một lý do rất thiết thực để xác định giá trị của bạn một cách rõ ràng nhất có thể. Theo kinh nghiệm của tôi, mọi người sẽ làm nhiều hơn và nhanh hơn những việc liên quan đến tài chính khi họ hiểu được mối liên hệ giữa hành động và giá trị của bản thân họ. Sự thật là mọi người sẽ bảo vệ giá trị của họ hơn bất kỳ điều gì khác trong cuộc sống. Chắc chắn, các giá trị có sức mạnh hơn bất kỳ trách nhiệm hoặc nghĩa vụ nào. Giá trị không được ngụy trang thành danh sách “việc cần làm”, cũng không phải những quyết tâm cho năm mới như “tiết kiệm nhiều hơn”, “chi tiêu ít hơn” hoặc “giảm cân”. Mọi người không mất động lực hoặc chán nản với giá trị của họ. Khi bạn đã xác định rõ ràng các giá trị hàng đầu của mình và viết chúng xuống, chúng hầu như không bao giờ rời khỏi bạn.

Cuối cùng, giá trị của bạn là những gì trở thành động lực và định hình cuộc sống của bạn. Trong thực tế, những giá trị ấy đã thúc đẩy và xác định con người bạn cho dù bạn có biết điều này hay không. Chỉ là bây giờ bạn đã chọn chủ động hơn khi nhận thức về những giá trị của bản thân bằng cách quyết định một cách có ý thức giá trị nào bạn muốn tập trung vào.

Giờ đây, Vòng tròn giá trị của bạn đã hoàn tất, hãy giữ chúng trong tầm tay vì chúng ta sẽ sử dụng chúng để bắt đầu tìm ra



các mục tiêu tài chính cụ thể của bạn. Nhưng trước đó, chúng ta cần phải xem xét tình hình tài chính hiện thời của hai bạn...

Bởi vì bạn không thể lên kế hoạch nơi bạn muốn đi cho đến khi bạn biết điểm xuất phát ở đâu.

BƯỚC 3:

**CÙNG LÊN KẾ
HOẠCH... CÙNG
CHIẾN THẮNG**



Vì Vòng tròn giá trị đã được tạo nên, giờ là lúc bạn bắt đầu lập ra Kế hoạch tài chính tập trung vào mục đích. Để thực hiện việc này đúng cách, bạn và người bạn đời cần phải cùng chung lối suy nghĩ - cả hai nên được bố trí theo phương diện tài chính và lập kế hoạch cho tương lai với tư cách là một nhóm. Làm việc theo nhóm chính là chìa khóa cho mọi sự nỗ lực. Trong những năm qua, tôi không thể kể hết bao nhiêu lần tôi đã thấy các cặp vợ chồng có thu nhập khiêm tốn đã thành công trong việc sống sung túc lúc về già chỉ đơn giản bằng cách áp dụng hiểu biết chung và làm việc cùng nhau.

Ví dụ tốt nhất cho điều này mà tôi biết liên quan đến câu chuyện của cặp vợ chồng Jerry và Lisa.

Jerry gọi điện cho tôi vào một sáng thứ Hai. Ông nói rằng vào ngày thứ Sáu sắp tới, ông sẽ nghỉ hưu sau 30 năm làm công việc nhà nước. Ông hỏi liệu mình và vợ có thể đến gặp tôi vào thứ Năm không, để thảo luận về kế hoạch nghỉ hưu của ông?

Jerry đã đề cập trong cuộc gọi rằng ông có một tài khoản hưu trí với số dư là 153.215 đô la. Khi đó, Jerry đã 52 tuổi.

À, đây là suy nghĩ của tôi. Rằng Jerry hoặc đã được thừa hưởng rất nhiều tiền hoặc ông đang bị sốc khi biết sự thật – và tôi đang đối mặt với một cuộc gặp gỡ thảm họa.

Hóa ra, tôi mới là người bị sốc. Khi Jerry và Lisa đến văn phòng của tôi vào thứ Năm, họ nắm tay nhau như những cặp

đôi mới cưới trong tâm trạng thật sự hào hứng . Khi Jerry nói về kế hoạch của bản thân và những việc sẽ làm trong thời gian rảnh rỗi, Lisa luôn thốt lên: “Chẳng phải rất tuyệt khi anh ấy có thể nghỉ hưu lúc còn trẻ hay sao!”

Sau 10 phút như vậy, tôi đành phải gián đoạn họ. “Tôi đang bỏ lỡ điều gì vậy?” tôi hỏi Jerry – người đã cho tôi biết về lời tuyên bố của bản thân ông. “Tôi chỉ thấy 153.000 đô la trong tài khoản hưu trí của ông. Làm thế nào ông có thể nghỉ hưu được với số tiền đó?”

Jerry mỉm cười. Ông nói: “David, tôi có thể nghỉ hưu vì Lisa và tôi đã lên kế hoạch suốt 30 năm qua.” Ông tiếp tục giải thích rằng ngay sau khi họ kết hôn (năm ông 20 và người vợ mới 18 tuổi), ông đã đến làm việc cho chính phủ. Ông đã làm việc cho chính phủ kể từ đó, mang về một mức lương hàng năm khoảng 40.000 đô la trong những năm gần đây. Lisa làm việc bán thời gian với tư cách một nhà tạo mẫu tóc, kiếm được khoảng 17.000 đô la một năm.

Trong những năm qua, ông tiếp tục kể, họ đã mua nhà và một ngôi nhà thứ hai nữa, nó là một tài sản cho thuê. Họ sở hữu cả hai mà không có gánh nặng hay vướng mắc về luật pháp nào cả. Họ cũng đã thanh toán đầy đủ để mua về ba chiếc xe hơi và một chiếc thuyền. “Tất cả bọn trẻ đều đã học xong đại học,” ông tổng kết, “và Lisa dự định tiếp tục làm việc thêm 10 năm nữa. Với thu nhập của cô ấy và lương hưu từ chính phủ của tôi thì

David ạ, chúng tôi sẽ không thể tiêu hết! Chúng tôi đã có đủ để thỏa mãn rồi!”

Tôi choáng váng. Là một cố vấn tài chính, tôi đã có rất nhiều kinh nghiệm làm việc với các triệu phú liên tục gặp rắc rối tài chính vì họ đã chi tiêu nhiều hơn số tiền họ kiếm được. Tuy nhiên, đây là một cặp vợ chồng chưa bao giờ kiếm được hơn 60.000 đô la một năm nhưng lại đang ở vị trí đỉnh cao nhất.

Tôi hỏi họ: “Làm thế nào hai người thực hiện được điều này? Làm thế nào hai người có thể trả tiền nhà, mua một tài sản cho thuê, tiết kiệm cho những đứa con của mình đại học, dành tiền cho việc nghỉ hưu và chi trả những khoản còn lại với một mức lương từ nhà nước và thu nhập của một người làm tóc?”

Giờ chính là lúc Jerry và Lisa cung cấp lời khuyên tài chính. Những gì họ dạy tôi đã thay đổi cuộc sống của tôi và cũng có thể là của bạn cùng các độc giả khác.

■ MỘT KẾ HOẠCH NHỎ CÓ THỂ MANG LẠI NHỮNG PHẦN THƯỞNG LỚN

Câu chuyện của Jerry và Lisa bắt đầu với cha mẹ của họ. Cả hai bên gia đình đều rất bảo thủ khi nhắc đến tiền, họ dạy con cái sử dụng thẻ tín dụng một cách có trách nhiệm và không bao giờ vay nợ nhiều hơn mức thật sự cần thiết. “Họ nói với chúng tôi rằng cách để mua một căn nhà là có được một khoản vay thế

chấp trong 15 năm và làm việc để trả ngay khi có thể,” Jerry giải thích. “Cha tôi nói nếu không có đủ tiền để trả cho thứ gì đó thì đừng mua. Mẹ tôi nói rằng thời gian để bắt đầu lên kế hoạch cho tương lai của chúng tôi là năm đầu tiên sau khi chúng tôi kết hôn.” Bà bảo chúng tôi: “Hãy cùng nhau lập các mục tiêu tài chính cho từng năm. Hãy làm việc đó một cách vui vẻ và gắn bó với những mục tiêu đó.”

“Nhưng còn về tài sản cho thuê thì sao?” tôi hỏi. “Làm thế nào mà hai người có thể quản lý nó?”

Nhu Jerry đã nói, điều đó thật dễ dàng. “Chúng tôi đã mua căn nhà đầu tiên khi tôi 20 tuổi, vì vậy số tiền mua đã được trả hết vào lúc tôi bước sang tuổi 35. Nếu không có bất kỳ khoản thanh toán thế chấp nào cần thực hiện thì mỗi tháng chúng tôi sẽ có thêm số tiền này. Lisa và tôi nghĩ rằng cả hai có thể lãng phí nó hoặc mua một ngôi nhà khác và cho thuê. Chúng tôi nhận ra rằng nếu mua một ngôi nhà khác thì chúng tôi có thể trả hết tiền mua khi tôi 50 tuổi - là thời điểm tôi dự định nghỉ hưu - và sau đó chúng tôi có thêm thu nhập từ tiền thuê nhà để sinh sống.”

Vậy còn ba chiếc xe cùng thuyền? Việc này cũng rất “dễ”. Những chiếc xe đều đã được sử dụng hơn bảy năm nhưng tất cả đều được bảo trì tốt để như còn mới. Nói về chiếc thuyền, đó là một giấc mơ dài của Jerry và Lisa mà sau 10 năm tiết kiệm một cách có kỷ luật, giấc mơ đó đã trở thành hiện thực.

Mọi việc có thực sự đơn giản như vậy không? Bạn chỉ mới bắt đầu lập kế hoạch lúc đang trẻ, bạn làm việc với mục tiêu và ước mơ của mình, bạn quản lý tiền của mình một cách có trách nhiệm và bạn sẽ nghỉ hưu ngay khi sang tuổi 50? Tôi nhìn Jerry, vẫn hoài nghi. “Ông biết đấy”, tôi nói. “Ông khá may mắn khi bà Lisa vẫn muốn làm việc. Nếu bà ấy không làm vậy thì chắc ông vẫn phải tiếp tục công việc của mình.”

Jerry lắc đầu. “Đó không phải là may mắn,” ông trả lời. “Nhu tôi đã nói, Lisa và tôi đã lên kế hoạch cho việc này từ lâu. Khoảng 10 năm trước, tôi đã nói với cô ấy rằng tôi không muốn tiếp tục làm việc cho chính phủ mãi mãi và cô ấy bảo: ‘Chà, anh hãy làm việc cho đến khi nghỉ và nhận lương hưu và sau đó em sẽ làm việc bán thời gian cho đến khi 60 tuổi.’”

Với mục tiêu đó trong suy nghĩ, Lisa bắt đầu tìm một công việc mà bà yêu thích - một công việc cho phép bà linh hoạt và có cơ hội trở thành chủ của chính mình. Phải mất một vài lần thử nhưng cuối cùng bà cũng tìm thấy công việc cắt tóc.

Jerry nói: “Tôi xin nói với anh rằng đây là việc ai cũng có thể làm. Vấn đề nằm ở việc lên kế hoạch với nhau.”

Tôi bắt đầu chương này với câu chuyện của Jerry và Lisa, vì đó là một trong những ví dụ điển hình nhất mà tôi biết về một cặp vợ chồng hạnh phúc, chưa bao giờ kiếm được nhiều tiền nhưng vẫn có thể đạt được tất cả các mục tiêu của mình vì họ đã lên kế hoạch cho tương lai tài chính của họ. Điểm cơ bản có

thể đã không được nhấn mạnh: nếu Jerry và Lisa có thể làm điều đó bằng tiền lương từ chính phủ và thu nhập của người làm tóc bán thời gian thì không có lý do gì bạn hoặc tôi không thể! Tất cả những gì cần làm là lên kế hoạch.

■ THẤT BẠI KHI LÊN KẾ HOẠCH CÙNG NHAU GIỐNG NHƯ CÙNG NHAU LÊN KẾ HOẠCH CHO THẤT BẠI

Thật không may, hầu hết các cặp vợ chồng không giống Jerry và Lisa. Họ không kế hoạch cùng nhau. Thay vào đó, họ chỉ để cuộc sống tài chính của họ tự diễn biến.

Để cuộc sống tài chính của bạn tự diễn biến cũng giống như lên máy bay mà không có manh mối nào về nơi đến. Chiếc máy bay cất cánh mà không có ai nói với bạn rằng nếu bạn muốn bay từ San Francisco đến New York thì việc xuất hiện tại sân bay Oakland chẳng để làm gì cả. Tương tự như vậy, việc tự mình đến sân bay San Francisco đúng giờ nhưng sau đó lên máy bay đi Los Angeles cũng khiến chuyến bay của bạn thất bại. Cuối cùng, ngay cả khi bạn đến đúng sân bay và lên đúng máy bay, bạn cũng không thể chắc sẽ tới nơi trừ khi bạn có phi công ngồi trong buồng lái, đảm bảo bạn sẽ đi đến đúng nơi.

Tất cả điều này đều rõ ràng khi áp dụng cho việc đi du lịch. Liệu những quy tắc ấy có còn nguyên sự rõ ràng khi được áp dụng lúc hai vợ chồng bạn lập kế hoạch tài chính với nhau hay không?



■ BA SỰ THẬT QUAN TRỌNG VỀ VIỆC LÊN KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

1. Bạn không thể lên kế hoạch tài chính nếu bạn không biết phải bắt đầu từ đâu.
2. Bạn không thể lên kế hoạch tài chính nếu bạn không biết bạn muốn điều gì khi kế hoạch kết thúc.
3. Để đi đúng hướng từ điểm xuất phát đến mục tiêu, bạn phải luôn theo dõi tiến trình của mình.

Trong phần “Cùng nhau lên kế hoạch... cùng nhau chiến thắng” này, chúng ta sẽ bàn luận về một số công cụ và chiến lược đơn giản giúp thực hiện nhiệm vụ khó khăn là hiểu về tình hình tài chính để có thể đi đúng hướng. Chúng ta cũng sẽ tìm hiểu tầm quan trọng của việc thiết lập mục tiêu trong các mối quan hệ với bạn đời và trong việc tạo ra một tương lai tài chính xán lạn.

■ VẬY THÌ... BẠN CÓ THỰC SỰ BIẾT VỀ TÌNH HÌNH HIỆN TẠI CỦA CẢ HAI KHÔNG?

Nếu tôi yêu cầu bạn và người bạn đời ngay bây giờ hãy mô tả tình hình tài chính hiện tại của các bạn, hai bạn có thể cho tôi biết về giá trị ròng không? Bạn có biết tài sản và các khoản nợ và chi tiêu của bạn là bao nhiêu không? Bạn có thể dễ dàng

liệt kê trên một tờ giấy những khoản đầu tư của bạn, vốn chủ sở hữu mà bạn có và bạn nợ ai cũng như cho ai vay hay không? Tất cả các thông tin này có được sắp xếp gọn gàng ở nơi dễ dàng tìm thấy hay không? Bạn có thể nhanh chóng tìm được nếu cần đến hay không? Hay việc thu thập các hồ sơ của bạn sẽ là một dự án bất khả thi?

Đừng tự đưa giả vờ về câu trả lời cho những câu hỏi này. Hãy thành thật. Hãy nghĩ lại bài kiểm tra mà bạn đã thực hiện ở Bước 1. Bạn đã ghi điểm tốt như thế nào? Người bạn đời của bạn thì sao?

Nếu hai bạn giống như hầu hết các cặp vợ chồng khác, có lẽ bạn đã không đạt kết quả như mong muốn. Không sao đâu. Trên thực tế, việc này rất bình thường. Mục tiêu hiện tại là bắt đầu giải quyết những vấn đề đó. Hãy nhớ rằng, bạn đã không mua cuốn sách này để trở nên bình thường mà để thay đổi lên trên mức trung bình, thậm chí là trở nên phi thường. Bạn đã mua cuốn sách này và đang đầu tư thời gian của mình để đọc với mục đích giàu có khi về già.

■ TÁM TÀI KHOẢN HƯU TRÍ, SÁU CHỨNG CHỈ CHỨNG KHOÁN, MƯỜI THẺ TÍN DỤNG...

Bill và Nancy là một cặp vợ chồng người Bỉ bình thường ở độ tuổi ba mươi đến văn phòng của tôi vì họ muốn cùng nhau



thực hiện những công việc liên quan đến tài chính. Kết hôn được 10 năm, với hai đứa con, cặp vợ chồng đã có ý định tổ chức tài chính trong nhiều năm.

Họ mang theo một hộp hồ sơ lớn với các giấy tờ khó hiểu như báo cáo tài chính, báo cáo hàng năm, séc bị hủy, biên lai cũ... “Mọi thứ đều có ở đây,” Bill thông báo.

“Chúng ta bắt đầu từ đâu đây?”

Xem xét hồ sơ tài chính của ai đó có thể là một trải nghiệm đáng kinh ngạc. Điều đó chắc chắn xảy ra với trường hợp của Bill và Nancy. Trong nhiều năm, họ đã ném mọi ghi chép mơ hồ về tài chính vào hộp tài liệu. Tin tốt là họ đã giữ lại rất nhiều hồ sơ. Tin xấu là rõ ràng họ chưa bao giờ bận tâm đến việc xem xét hầu hết những gì họ đã giữ. Phần lớn các báo cáo vẫn còn trong phong bì từ lúc chúng được gửi đến và hầu hết các hồ sơ chưa bao giờ được mở xem.

Sau khi xem qua tài liệu của họ một lúc, tôi đã phát hiện ra rằng giữa hai người họ có ít nhất tám tài khoản hưu trí độc lập riêng biệt. Tám tài khoản hưu trí cho một cặp vợ chồng vẫn ở tuổi ba mươi. Họ cũng có năm tài khoản ngân hàng, 10 thẻ tín dụng, một khoản thế chấp nhà, một số trái phiếu tiết kiệm, sáu chứng chỉ chứng khoán, và còn nhiều hơn nữa. Chúng tôi đã dành ra khoảng thời gian quý giá của buổi chiều để tìm ra là cuối cùng họ có bao nhiêu tiền và tất cả đã ở đâu.

Việc này thật điên rồ, phải không? Hoàn toàn là ngoại lệ, phải không?

Sai rồi.

Trong khi bạn có thể không ở trong trạng thái vô tổ chức này, tôi đã học được một cách sâu sắc là hầu hết các cặp vợ chồng không thực sự có một hệ thống tuyệt vời để sắp xếp và duy trì tình hình tài chính theo một trật tự. Những điều này không được dạy ở trường và hầu hết mọi người quá bận rộn làm việc để tự mình tìm hiểu nó. Thế là họ không làm nữa.

Dù vậy, cũng đừng lo lắng. Sau rất nhiều cuộc gặp gỡ như cuộc gặp với Bill và Nancy, tôi đã ngồi xuống và tạo ra một hệ thống để giúp các cặp vợ chồng tổ chức tài chính của họ một cách nhanh chóng và dễ dàng. Trong những năm qua, hàng ngàn người đã sử dụng hệ thống này để chịu trách nhiệm về cuộc sống tài chính của họ. Và bây giờ tôi sẽ chia sẻ nó với bạn.

■ TỰ BẠN THANH LỘC TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Khi ai đó gọi đến văn phòng của chúng tôi để lên lịch tư vấn về chuyện tài chính của họ, điều đầu tiên chúng tôi làm là gửi cho họ công cụ có tên là Nhà quy hoạch kiểm kê giàu có khi về già™ của tôi. Đây là công cụ tôi đã phát triển để giúp mọi người sắp xếp các tài liệu tài chính của họ. Sắp xếp - tôi gọi là



“thanh lọc tài chính” - là điều đầu tiên bạn cần làm khi quyết định suy xét nghiêm túc về kế hoạch tài chính. Bạn phải dọn dẹp mớ hỗn độn trước khi bạn có thể tiến về phía trước.

Ở Bước 2 , tôi đã chỉ cho bạn cách xác định giá trị của bản thân khi đề cập đến tiền bạc. Sau khi làm xong việc đó, giờ đã đến lúc bạn phải xắn tay áo lên và bắt tay vào thực hiện các “nhiệm vụ”. Ở phần sau của cuốn sách này, trong Phụ lục 2, bạn sẽ tìm thấy một bản sao từ Nhà quy hoạch kiểm kê giàu có khi về già của tôi. Hãy chuyển đến trang 474 và đọc qua. Đừng điền vào đó vội. Chỉ cần nhìn qua nó . Nếu bạn muốn có phiên bản PDF, hãy truy cập vào trang www.davidbach.com/scfr.

Điền vào mục Nhà quy hoạch kiểm kê giàu có khi về già là một trong những bài tập quan trọng nhất trong cuốn sách này. Nó là một nhiệm vụ có thể thay đổi cuộc sống của bạn. Nhưng tôi không muốn bạn ngừng đọc ngay bây giờ. Tôi muốn bạn hoãn việc điền vào tờ mẫu đó cho đến khi cả hai bạn đọc xong cuốn sách này. Hãy nghĩ về nó như một bài luận được giao về nhà mà hai bạn sẽ làm sau.

Mặc dù tôi không muốn bạn dừng lại và điền vào mục đó, nhưng tôi muốn bạn thực hiện một số hành động ngay bây giờ. Những gì tôi muốn bạn làm là sắp xếp hồ sơ tài chính của bạn theo đúng thứ tự để việc điền thông tin sẽ không cần thực hiện mãi mãi.

Nếu bạn giống như hầu hết các sinh viên theo học các lớp

đầu tư của tôi, thì tôi chắc chắn rằng bạn đã có tất cả thông tin đầu tư của mình. Những thông tin đó còn được sắp xếp theo thứ tự bảng chữ cái trong các tệp được mã hóa màu với nhãn được đánh máy gọn gàng. Vì bạn có mọi thứ được lưu trữ cẩn thận trong ngăn kéo đựng tệp tài liệu một cách đẹp đẽ, sạch sẽ, dễ tiếp cận, việc định vị mọi thứ bạn cần để điền vào mục Nhà quy hoạch kiểm kê sẽ rất dễ dàng. Nó có thể không tốn của bạn quá 15 phút đâu. Đúng không?

Đùa thôi. Tôi biết rõ rằng hầu hết hệ thống lưu trữ của mọi người thường là một hộp đựng giày hoặc thùng sách cũ để họ ném vào đó tất cả các báo cáo ngân hàng, chúng chỉ cổ phiếu, chính sách bảo hiểm và các công cụ tài chính khác mà họ biết họ nên giữ. Nhưng họ không thực sự để tâm đến những tài liệu đó. Chà, đừng lo lắng về điều này. Ngay cả khi bạn giữ các tệp tài liệu trong một túi mua giày giấu ở phía sau tủ quần áo, tôi vẫn sẽ cung cấp cho bạn một hệ thống giúp quản lý giấy tờ tài chính đơn giản đến mức bạn sẽ không bao giờ rơi vào trạng thái vô tổ chức nữa.

■ THỜI ĐIỂM TÌM KIẾM ĐIỀU PHÙ HỢP VỚI BẠN

Trước khi giải thích chi tiết, tôi muốn nói vài điều từ trái tim mình. Cuốn sách này có thể giúp bạn giải trí và khiến bạn suy nghĩ về một số vấn đề quan trọng, nhưng nó sẽ không thể thay đổi cuộc sống của bạn trừ khi bạn sẵn sàng tự mình hành

động. Hệ thống mà tôi sắp sửa giới thiệu đơn giản đến mức hai bạn sẽ có thể thiết lập nó trong vòng chưa đầy 30 phút. Nhưng bởi vì nó rất đơn giản nên các bạn sẽ rất muốn đọc ngay trong vài trang tiếp theo và nói với nhau rằng: “Được rồi. Việc này dễ. Để sau hẵng làm.”

Đừng để “sau này” mới làm. Hãy thực hiện cam kết với nhau ngay bây giờ rằng bạn sẽ hoàn thành bài tập này trong 48 giờ tới. Làm ngay khi mọi thứ vẫn còn trong tâm trí của bạn và bạn có động lực. Hãy nhớ rằng, toàn bộ mục đích của việc này là để cải thiện đời sống tài chính của bạn. Tôi không để tâm đến việc hệ thống sắp xếp của bạn trông như thế nào. Điều tôi quan tâm là bạn có một cách dễ sử dụng để theo dõi thông tin tài chính của bản thân và bạn có một sự hiểu biết rõ ràng (đồng nghĩa với việc bạn đã viết nó ra) về những gì bạn sở hữu, nợ, và chi tiêu.

Nếu bạn đang sử dụng **Mint.com** hoặc **ClarityMoney.com** để theo dõi tất cả chi tiêu của mình, quá trình này sẽ dễ dàng vì bạn đã sở hữu những thông tin được sắp xếp khá tốt. Nếu không thì bạn cũng đừng lo lắng. Như tôi đã nói, việc này không nên kéo dài hơn nửa tiếng đồng hồ. Nếu bạn mất nhiều thời gian hơn thì mọi việc vẫn tốt. Nó có nghĩa là bạn thực sự cần phải làm điều đó.

■ HỆ THỐNG TẬP DỮ LIỆU GIÀU CÓ KHI VỀ GIÀ™

Đây là những gì tôi muốn bạn làm. Đầu tiên, tôi muốn bạn có cho mình một tá thư mục treo hoặc một hộp có thể chứa ít nhất 50 thư mục. Nếu bạn nhận được báo cáo điện tử, hãy in chúng ra và dán chúng vào các tập này. Tại sao? Bởi vì các báo cáo viết lên giấy theo kiểu truyền thống sẽ giúp cả hai bạn trở thành cặp vợ chồng dễ dàng nhìn nhận về tình hình tài chính hiện tại. Sau đó, tôi muốn bạn gắn nhãn các thư mục như sau:

1. Đặt tên thư mục treo đầu tiên là **“Tờ khai thuế”**. Trong đó, hãy đặt tám tập thư mục, mỗi một tập cho mỗi bảy năm qua cộng với một tập cho năm nay. Đánh dấu năm trên mỗi bìa thư mục và cho vào đó tất cả các tài liệu thuế quan trọng trong năm, chẳng hạn như Mẫu W-2, 1099 và (quan trọng nhất) một bản sao của tất cả các tờ khai thuế bạn đã nộp cho năm đó. Hy vọng rằng, bạn ít nhất đã lưu lại tờ khai thuế cũ của mình. Nếu trước đây bạn chưa có, nhưng đã có một người khai thuế chuyên nghiệp, hãy gọi cho anh ấy hoặc cô ấy và yêu cầu sao chép lại. Theo quy định, bạn nên lưu giữ hồ sơ thuế cũ trong ít nhất bảy năm bởi vì đó là khoảng thời gian mà luật pháp quy định về IRS khi muốn thực hiện kiểm toán với bạn. Tôi khuyên bạn nên quản lý tài liệu từ khoảng thời gian trước đó lâu hơn nữa, nhưng điều này tùy thuộc vào bạn.

2. Đặt tên thư mục treo thứ hai là **“Tài khoản hưu trí”**. Đây



là nơi bạn sẽ giữ tất cả các báo cáo về tài khoản hưu trí của mình. Bạn nên tạo một tệp cho mỗi tài khoản hưu trí mà bạn và người bạn đời đang có. Nếu hai bạn có ba tài khoản hưu trí và một bản kế hoạch 401(k) thì bạn nên có một tệp riêng cho mỗi tài khoản. Và đừng quên viết tên người sở hữu ở phía trên cùng của mỗi tệp. Điều quan trọng nhất trong các thư mục này là các báo cáo hàng quý. Bạn *không cần* phải giữ các bản thông báo mà các công ty quỹ tương hỗ gửi cho bạn ba tháng một lần. Tuy nhiên, nếu bạn có tài khoản hưu trí của công ty, bạn chắc chắn nên giữ gói đăng ký vì nó cho bạn biết những lựa chọn đầu tư nào mà bạn đang có - một thứ mà bạn nên xem lại hàng năm.

3. Đặt tên thư mục treo thứ ba là **“Bảo mật xã hội”**. Bạn nên lưu trữ “Tuyên bố lợi ích an sinh xã hội” gần đây nhất của mình trong thư mục này. Nếu bạn chưa nhận được thư điện tử của tuyên bố này, hãy truy cập vào trang trực tuyến www.ssa.gov để yêu cầu một bản. Nếu bạn không có Internet, hãy gọi cho văn phòng An sinh xã hội ở địa phương nơi bạn sống (số điện thoại của cơ quan này được liệt kê ở phía trước của hầu hết các danh bạ điện thoại theo mục “Cơ quan Chính phủ Liên bang”).

4. Thư mục treo thứ tư: **“Tài khoản đầu tư”**. Bạn xếp các tệp cho mỗi tài khoản đầu tư mà hai bạn có vào thư mục này (ngoại trừ tài khoản hưu trí). Nếu bạn đang sở hữu quỹ tương hỗ, duy trì tài khoản môi giới hoặc sở hữu cổ phiếu riêng lẻ thì mỗi tuyên bố có liên quan đến các khoản đầu tư này mà bạn

nhận được nên được lưu trữ vào một thư mục cụ thể. Nếu hai bạn có cả tài khoản cá nhân và tài khoản chung, hãy tạo các tệp riêng cho chúng.

5. Đặt tên thư mục treo thứ năm là “**Tài khoản tiết kiệm và tài khoản thanh toán**”. Nếu bạn có tài khoản tiết kiệm và tài khoản thanh toán riêng, hãy tạo các thư mục riêng cho chúng và lưu trữ báo cáo ngân hàng theo mỗi tháng ở thư mục này.

6. Đặt tên thư mục treo thứ sáu là “**Tài khoản hộ gia đình**”. Nếu bạn có một căn nhà của chính mình, phần này sẽ bao gồm các tài liệu sau: “**Tiêu đề nhà**”, bạn sẽ để tất cả thông tin sở hữu của bạn ở đây (nếu bạn không thể tìm thấy thông tin này, hãy gọi cho đại lý bất động sản hoặc công ty xác minh quyền sở hữu của bạn); “**Cải tạo nhà**”, đây là tệp bạn sẽ lưu giữ tất cả các biên lai cho bất kỳ công việc cải tạo nhà nào bạn thực hiện (vì chi phí cải tạo có thể được thêm vào chi phí nhà ở của bạn khi bạn bán nó, bạn nên giữ lại các biên lai này khi bạn vẫn đang sở hữu ngôi nhà của mình); và “**Thế chấp nhà**”, nơi chứa tất cả các báo cáo thế chấp của bạn (bạn nên kiểm tra thường xuyên, vì các công ty thế chấp thường KHÔNG THẬT SỰ TIN BẠN⁽¹⁾). Nếu bạn là người thuê nhà, bạn phải để hợp đồng thuê nhà, biên lai tiền gửi bảo đảm an ninh và biên lai các khoản thanh toán cho thuê của bạn trong thư mục này.

1. Một lần tôi thấy một bản tin báo cáo trên truyền hình về cách các công ty thế chấp thường xuyên phạm sai lầm, vì vậy tôi đã quay trở lại và kiểm tra các báo cáo thế chấp của tôi. Chắc chắn, tôi phát hiện ra rằng 8 trong số 12 báo cáo thế chấp hàng tháng trước kia của tôi đã không đúng. Tôi mất vài tháng để sửa tài khoản của mình. Thế nên hãy rút kinh nghiệm từ tôi.

Đừng bao giờ lưu bản sao kê thế chấp hàng tháng của bạn mà không mở nó ra xem. Hãy chắc chắn rằng bạn luôn luôn kiểm tra chúng.



7. Đặt tên thư mục treo thứ bảy là “**KHOẢN NỢ** thẻ tín dụng”. Hãy chắc chắn rằng bạn viết hoa chữ “**KHOẢN NỢ**” để làm nó nổi bật và gây chú ý mỗi khi bạn nhìn thấy nó. Tôi không đùa đâu. Tôi sẽ giải thích cách xử lý nợ thẻ tín dụng sau. Trong thời gian này, tôi hy vọng rằng đây sẽ không phải là một trong những thư mục treo lớn của bạn. Bạn nên tạo một tệp riêng cho mỗi tài khoản thẻ tín dụng mà bạn và người bạn đời của bạn có. Đối với nhiều cặp vợ chồng, thư mục này có thể chứa nhiều hơn 12 tệp. Tôi đã thực sự gặp các cặp đôi có đến 30 tệp. Dù bạn có bao nhiêu tệp, bạn nên giữ tất cả các báo cáo hàng tháng của bạn trong đó. Và treo chúng. Như với tờ khai thuế, tôi giữ tất cả hồ sơ thẻ tín dụng của mình trong ít nhất bảy năm trong trường hợp IRS quyết định kiểm tra tôi.

8. Đặt tên thư mục treo thứ tám là “**Các khoản nợ khác**”. Đây sẽ lưu tất cả các hồ sơ của bạn để đối phó với các khoản nợ khác ngoài thế chấp và tài khoản thẻ tín dụng của bạn. Những khoản nợ này bao gồm các khoản vay đại học, vay mua xe hơi, vay cá nhân, v.v.. Mỗi khoản nợ phải có hồ sơ riêng và có ghi chú tiền vay và hồ sơ thanh toán của bạn.

9. Đặt tên thư mục treo thứ chín là “**Bảo hiểm**”. Nó sẽ chứa các thư mục riêng biệt cho từng chính sách bảo hiểm của bạn, bao gồm sức khỏe, đời sống, xe hơi, chủ nhà hoặc người thuê nhà, thương tật, chăm sóc dài hạn... Trong các thư mục này, hãy lưu trữ chính sách phù hợp và tất cả hồ sơ thanh toán có liên quan trong đó.

10. Đặt tên thư mục treo thú mười là “Chúc thu gia đình hoặc sự ủy thác”.

Tập này cần phải có một bản sao chúc thu mới nhất hoặc bản ủy thác giữa những người còn sống cùng với thẻ kinh doanh của luật sư phụ trách.

11. Nếu bạn có con, hãy làm thêm một thư mục “Tài khoản của con cái”. Nó phải lưu giữ tất cả các báo cáo và hồ sơ khác liên quan đến tài khoản tiết kiệm cho việc học đại học hoặc khoản đầu tư khác mà một trong hai hoặc cả hai bạn đã thực hiện cho con của bạn.

12. Đặt tên thư mục tiếp theo là “Bất động sản và những khoản đầu tư khác”. Nếu bạn sở hữu bất động sản cho thuê hoặc bất kỳ khoản đầu tư bổ sung nào khác, hãy để chúng trong thư mục này.

13. Cuối cùng, tạo một thư mục có tên “Nhà quy hoạch kiểm kê giàu có khi về già”. Đây là nơi bạn sẽ đặt trang tính theo trang 474 sau khi điền. Thư mục này cũng sẽ chứa một tập tin trong đó bạn luôn duy trì việc tính toán tổng doanh thu hàng năm của tài sản ròng - một hồ sơ quan trọng để theo dõi tiến độ tài chính của bạn.

Chính thế. Bạn đã hoàn thành nhiệm vụ. Mười ba thư mục - sẽ là mười hai nếu bạn không có con. Không tệ lắm phải không?



Khi bạn bắt đầu quá trình gộp hệ thống thu mục lại với nhau, bạn có thể thấy bạn thiếu một số tài liệu. Trong một số trường hợp (ví dụ: Bản tuyên bố phúc lợi an sinh xã hội hoặc chúc thu của bạn), điều này có thể là do ngay từ đầu bạn chưa bao giờ nhận hoặc tạo tài liệu thuộc diện mà ta đang thảo luận; trong các trường hợp khác (ví dụ: bản sao của tờ khai thuế cũ), bạn có thể đã vô tình bỏ qua chúng. Dù lý do là gì, đừng lo lắng về nó. Bạn chỉ cần cố hết sức đặt các thu mục lại với nhau và ghi lại những gì bạn không có. Khi bạn đọc đến cuối cuốn sách này, bạn đã hoàn toàn được sắp xếp và chuẩn bị tốt về mặt thông tin để hoàn thiện những gì còn thiếu.

Ngay bây giờ, bạn sẽ cảm thấy tuyệt vời về tiến trình bạn vừa thực hiện. Bây giờ hai bạn đã bắt đầu quá trình xây dựng ngôi nhà tài chính của mình theo trình tự, và tình trạng của bạn đã tốt hơn nhiều so với khi bạn bắt đầu đọc cuốn sách này.

■ ĐIỀU GÌ SẼ XẢY RA NẾU NGƯỜI BẠN ĐỜI KHÔNG MUỐN LÀM VIỆC NÀY CÙNG TÔI?

Hãy đối mặt với nó. Ngay cả khi bây giờ bạn đang ở trong một mối quan hệ nghiêm túc (đã kết hôn hoặc đã có một cam kết nào khác), có rất ít khả năng là bạn và đối tác của bạn thúc dẩy cùng nhau vào một buổi sáng và nói với nhau, “Em biết gì

không? Chúng ta nên đi đến hiệu sách và tìm một cuốn sách viết về cách các cặp vợ chồng có thể học cách quản lý tiền bạc cùng nhau. Sau đó, chúng ta nên đọc cuốn sách và tổ chức lại tài chính của chúng ta. Anh chắc điều đó sẽ rất thú vị và giúp ích cho tương lai của chúng ta.”

Nhiều khả năng, một trong các bạn đã mua cuốn sách này một mình vì một trong hai lo ngại về tương lai tài chính của mình khi hai người là một cặp vợ chồng. Rất có thể một người thực sự háo hức muốn tiếp tục các bài tập này, trong khi người kia ít hứng thú hơn - có lẽ là có ít động lực hơn rất nhiều.

Tại sao tôi nói về điều này? Bởi vì, vì lý do gì đó mà thực tế dường như hay tồn tại sự đối lập. Điều này chắc chắn đúng đối với hầu hết các cặp vợ chồng mà tôi biết. Người ngăn nắp luôn ở với người bừa bộn. Những người chú trọng việc ép kem đánh răng từ đáy ống lên lại kết hôn với những người “ép kem từ giữa ống”.

Tôi sẽ không cố gắng trở thành một nhà trị liệu và giả vờ như tôi biết tại sao chúng ta làm như thế... chúng ta chỉ làm thôi. Và trong khi sự khác biệt có thể nếm nếm gia vị cho một mối quan hệ, chúng cũng có thể gây ra các vấn đề thực sự. Thật vậy, không có động cơ nào thúc đẩy tôi viết cuốn sách này nhiều hơn là câu chuyện tôi đề cập trong phần Giới thiệu về người phụ nữ đã nói với tôi rằng cuộc hôn nhân của cô ấy giống như một chiếc



máy bay với một động cơ phản lực tiến về phía trước, trong khi một động cơ phản lực khác lại đi về hướng ngược lại. Cô ấy muốn nhảy dù khỏi chiếc máy bay trước khi nó rơi. Câu chuyện đó thật sự buồn. Nhưng nó lại rất phổ biến.

■ CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ BẮT ĐẦU VỚI NGƯỜI BẠN ĐỜI CỦA BẠN LÀ TỔ CHỨC LẠI

Mọi người luôn hỏi tôi cách tốt nhất để bắt đầu là gì nếu bạn và người bạn đời của bạn chưa bao giờ thảo luận về tài chính cùng nhau. Ngoài ra, họ còn muốn biết có cách nào để bắt đầu mà chắc chắn cả hai không bị cuốn vào một trận cãi vã không?

Câu trả lời của tôi rất đơn giản. Bạn hãy đặt ra một ngày mà tôi gọi là Buổi hẹn hò Tài chính (được đề cập trong Bước 9) và sau đó buổi trò chuyện đầu tiên của bạn sẽ được gọi là ngày “dọn dẹp tệp tiền bạc”. Đó là tất cả những gì mà hệ thống tập tin Giàu có khi về già đề cập đến. Bạn hãy nói với người bạn đời của bạn, “Này, đã đến lúc chúng ta nên tổ chức lại các thư mục tiền bạc của mình.” Hãy nghĩ về điều này như khi bạn nghĩ về công việc dọn dẹp nhà để xe: Nó là một trong những việc vặt bạn dễ lảng tránh, nhưng bạn không cảm thấy tuyệt vời sau khi hoàn thành nó.

Vậy, đây là những gì tôi khuyên bạn nếu cuốn sách này không phải là một giao dịch chung của cả hai nhưng một trong hai bạn

cảm thấy đã đến lúc phải nghiêm túc với tài chính của chính mình: tiếp cận người bạn đời của bạn cùng với chương này và đề nghị hai bạn dành ra hai giờ để cùng nhau lập ra hệ thống thu mục mới. Bây giờ, tôi có một gợi ý bí mật cho bạn. Nếu đối tác của bạn không hứng thú cùng bạn thực hiện công việc này, thì bạn chỉ cần bắt đầu làm điều đó mà không cần anh ấy hoặc cô ấy. Chỉ cần ngồi xuống bàn bếp (hoặc bất cứ nơi nào) và bắt đầu tạo các thư mục. Bạn sẽ ngạc nhiên vì người bạn đời của bạn sẽ nhanh chóng đi vòng quanh và muốn tham gia cùng bạn.

Mang tất cả các hồ sơ tài chính của bạn lại và thiết lập một hệ thống lưu trữ mới có thể làm dấy lên sự quan tâm của người vợ/ chồng hoặc người bạn đời vốn không cảm thấy hứng thú với việc ấy. Xét cho cùng, việc này nghiêm trọng hơn một chút - và quan trọng đối với tương lai của họ - hơn là công việc dọn dẹp nhà để xe.

KHÔNG NÊN QUÁ VỘI VÃ:

HÃY DỪNG MẬT ONG, ĐỪNG DỪNG GIẤM

Sự nhiệt tình là một điều tuyệt vời. Nhưng quá nhiều sự nhiệt tình có thể phản tác dụng. Một trong những điều tồi tệ nhất bạn có thể làm khi bạn muốn thúc đẩy mối quan hệ và xử lý tài chính là bắt đầu nhảy dựng lên với người bạn đời của bạn khi họ không làm theo.



Tôi đã học được điều này một cách sâu sắc khi lần đầu tiên tôi bắt đầu thực hiện các cuộc hội thảo “Phụ nữ thông minh sống trong giàu có” của mình. Những người phụ nữ sẽ rời khỏi hội thảo của tôi với sự vui mừng và đầy động lực và khi họ về nhà họ sẽ thông báo cho bạn đời hoặc vợ/chồng của họ những thứ như, “Chúng ta đang làm sai mọi thứ. Em chỉ tham gia lớp học này cùng với vị cố vấn tài chính này và bây giờ em biết anh có thể sẽ chết trước em hoặc ly dị em vì những người đàn bà lẳng lơ, vì vậy ngay bây giờ hãy cho em biết tất cả các khoản tiền của chúng ta đang ở đâu để em có thể sửa chữa đống lộn xộn mà anh gây ra cho cả hai.”

Đó không hẳn là những gì tôi nghĩ.

Tôi đã phải nhận vài cú điện thoại liên quan từ những người chồng và bạn trai đang giận dữ muốn biết tôi đã nói gì với vợ hoặc bạn gái của họ (tôi sẽ trả lời một cách hiền lành, “Ừm, tất cả những gì tôi nói là họ nên làm bài tập về nhà về tài chính và tổ chức lại hồ sơ tài chính của họ”), và lúc đó tôi chợt nhận ra tầm quan trọng của ngoại giao. Như bà của tôi vẫn thường nói, “Con sẽ bắt được nhiều ruồi hơn khi dùng mật ong hơn là dùng giấm.” Nói cách khác, nếu bạn muốn biến việc lập kế hoạch và quản lý tài chính thành một quy trình thú vị mà hai bạn sẽ thực hiện cùng nhau, bạn nên đưa ra vấn đề một cách nhẹ nhàng.

Đó chỉ là những gì mà một khách hàng của tôi tên là Betsy

đã làm. Cô ấy đã tham dự một trong các cuộc hội thảo của tôi và nhận ra ngay rằng cô ấy cần nói chuyện với chồng mình, Victor, về việc tổ chức lại hồ sơ của họ, mà theo cô ấy mô tả là “một mớ hỗn độn”. May mắn thay, cô ấy cũng nhận ra rằng nếu cô ấy vội vã nói cho Victor, phản ứng của anh ấy có lẽ sẽ không tốt.

“Những gì tôi đã làm,” cô nói với tôi sau đó, “là nói với Victor, ‘Anh yêu, em có một bài tập về nhà rất lớn từ hội thảo này và em nghĩ em cần anh giúp đỡ. Anh có nghĩ rằng chúng ta nên giải quyết bài tập ấy cùng nhau vào cuối tuần này, bởi vì em không chắc em có thể hoàn thành nó nếu không có anh?’”

Điều này đã được chứng minh là cách hoàn hảo để dẫn dắt vào chủ đề bạn muốn nói. Không ai cáo buộc bất cứ ai về bất cứ điều gì (ví dụ như việc tài chính của họ rơi vào tình trạng lộn xộn). Nó cũng không giống như việc một người trong cặp đôi đang cố gắng kiểm soát một mình tiền bạc của hai vợ chồng. Và Betsy đã trình bày vấn đề như một điều cô cần làm nhưng không thể không có sự giúp đỡ của Victor, và anh ấy rất sẵn lòng giúp đỡ cô. Hơn nữa, cô nói thêm, “Khi tôi cho Victor xem nhiệm vụ là gì, anh ấy đã thừa nhận rằng đó là điều mà chúng tôi nên làm từ nhiều năm trước.”

Cuối cùng, Victor cảm thấy rất biết ơn Betsy vì đã giúp họ dọn dẹp nhà để xe tài chính của họ - và để nhận ra rằng họ nên cùng nhau xử lý tài chính như một đội. “Tôi phải thừa nhận

rằng chúng tôi cảm thấy tốt hơn khi hoàn thành công việc điền vào bảng kiểm kê vào cuối tuần,” anh ấy nói với tôi. “Lần đầu tiên trong nhiều năm qua, Betsy và tôi đã thực sự thảo luận về việc cuộc sống tài chính của chúng tôi đang ở giai đoạn nào. Bằng cách liệt kê tất cả tài sản và các khoản nợ của chúng tôi ra giấy, cuối cùng chúng tôi có thể nhìn thấy màu đen và trắng, nơi chúng tôi thực sự đang đứng và gia đình chúng tôi đáng giá bao nhiêu. Trong khi trong đầu tôi luôn chạy một hàng dài các con số, thì việc điền vào bảng kiểm kê đã làm cho mọi thứ trở nên rõ ràng và dễ dàng giải quyết hơn. Phải nói rằng tôi đã gỡ bỏ được một gánh nặng trên vai vì bây giờ tôi đã có Betsy cùng giải quyết các vấn đề tài chính của cả hai. Tôi cảm thấy rất nhẹ nhõm.”

Vì vậy, hãy nhớ phải quyết đoán và thực sự thực hiện dự án này!

■ NHỮNG THÀNH CÔNG NHỎ GÂY DỰNG SỰ TỰ TIN VÀ ĐỘNG LỰC

Tạo ra một hệ thống diễn thông tin tại nhà cho tài chính của bạn không phải là một việc khó. Trên thực tế, đó là một điều nhỏ nhất đến mức ta dễ dàng hợp lý hóa việc không tạo ra nó. Bạn có thể nói với chính mình, “Ừ, chắc chắn rồi, nó nghe có vẻ như là một ý tưởng hay, nhưng chúng ta đã hầu như xử lý được thứ đó rồi.”

Nhưng hãy dừng lại một lúc và tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra nếu bạn thực sự đi trước và làm điều đó. Hãy tưởng tượng nếu bạn thực sự đã lập ra một “Buổi hẹn hò tài chính” với người bạn đời của bạn để xử lý các vấn đề tài chính cùng nhau, và sau đó hai bạn tổ chức lại mọi thứ. Hãy tưởng tượng cảm giác đó sẽ như thế nào nếu mỗi tháng khi đến thời gian giải quyết các hóa đơn của bạn và các nghĩa vụ tài chính khác, bạn chỉ đơn giản mở một ngăn kéo thu mục và biết tất cả mọi thứ đang ở đâu.

Nếu tất cả các bài tập đơn giản này làm cho bạn có thêm chút tự tin về tài chính, thì nó đáng giá như vàng. Trung bình người Mỹ dành hơn mười giờ mỗi ngày để làm việc với các thiết bị điện tử. Tất cả những gì tôi yêu cầu là hai bạn chỉ cần dành hai giờ trong vài ngày tới để tổ chức lại thông tin tài chính của các bạn.

Hãy tin tôi - đôi khi tất cả những gì cần thiết để thay đổi toàn diện cuộc sống của bạn, khiến nó trở nên tốt đẹp hơn là một hành động nhỏ và một thành công nhỏ. Nhờ kinh nghiệm giúp đỡ rất nhiều cặp vợ chồng với hệ thống diên thông tin này, tôi biết nó thực sự có thể thúc đẩy bạn xử lý tài chính một cách toàn diện trong cuộc sống của bạn... và đây cũng chính là phần còn lại của cuốn sách này.



■ NẮM LẤY GIÁ TRỊ CỦA BẠN VÀ BIẾN CHÚNG THÀNH HIỆN THỰC

Giờ bạn đã được tổ chức về mặt tài chính, hãy bắt đầu thực hiện mục tiêu của mình. Với hơn một ngàn bài phát biểu và hội thảo trong những năm qua, thông qua kinh nghiệm của mình, tôi biết rằng không có gì có thể thay đổi cuộc sống của một người nhanh hơn việc xác định một số mục tiêu cụ thể, có ý nghĩa và sau đó viết chúng ra thành văn bản. Tin tôi đi, chỉ đơn giản là viết ra một vài mục tiêu có ý nghĩa có thể thực sự thay đổi tương lai của bạn chỉ trong vài ngày. Tuy nhiên, có một vấn đề với cách tiếp cận này. Ý tưởng về việc “thiết lập mục tiêu” là một quan niệm được thổi phồng quá mức đến nỗi từ phút giây người ta nghe về nó, hầu hết mọi người gần như tự động ngừng hoạt động. Não của họ phản ứng, “Ồi, không phải lại là công cụ thiết lập mục tiêu đó nữa chứ! Hãy cho tôi biết những bí mật khác.” Tôi hiểu nếu bạn đang nghĩ về điều này ngay bây giờ. Nhưng hãy nghe tôi nói, và sau đó dành ra 10 phút để thử làm theo những gợi ý của tôi. Bạn đã đi xa đến vậy. Còn vài phút nữa có đáng là gì. Vậy tại sao bạn lại cần đặt mục tiêu? Đây là điểm mấu chốt...

■ CUỘC SỐNG CÓ VÔ VÀN KHÓ KHĂN

Thực tế là không hề dễ dàng để được có thú hạng tốt, hoặc

tốt nghiệp đại học, hoặc tìm người yêu và sau đó có một mối quan hệ tuyệt vời (hoặc hôn nhân). Bạn không dễ dàng thành công trong công việc hay kinh doanh. Không dễ để trở nên giàu có. Không dễ để nuôi dạy những đứa trẻ ngoan.

Tôi có thể tiếp tục liệt kê, nhưng bạn hiểu ý tôi rồi đấy. Cuộc sống không hề dễ dàng. Nhưng đó không phải là sự thật quan trọng duy nhất trong bối cảnh này. Một điều nữa cũng đúng là nỗ lực bạn phải bỏ ra để có một “cuộc sống tệ” khi mà bạn không có được những gì bạn muốn, cũng ngang bằng với nỗ lực bạn bỏ ra để có “cuộc sống tốt đẹp” khi bạn có mọi thứ mình muốn. Vì vậy, nếu được lựa chọn, tại sao không tiến tới cuộc sống tốt đẹp?

Ngay cả khi bạn thất bại, thì nỗ lực vì một cuộc sống tốt đẹp ấy vẫn có giá trị. Sau tất cả, dù có thắng hay không, nếu bạn có mặt trong một trò chơi thì ít nhất bạn có thể chơi. Thật không may, hầu hết mọi người không tham gia trò chơi. Họ chỉ đơn giản mặc cho cuộc sống xảy đến với họ. Họ sống như thể họ đang ở trên một chiếc bè xuôi dòng hạ lưu mà không có mái chèo. Dòng sông đổ về đâu thì đó là nơi họ đến. Và bạn biết nơi mà hầu hết những người này đến chứ? Trên những tảng đá.

Thật buồn nhưng đúng như thế. Hầu hết những người chỉ “đi theo dòng chảy” đều phàn nàn về nơi họ đang “lênh đênh”. Họ đi mọi nơi và nói rằng cuộc sống không công bằng. Chà, tôi không đồng ý với họ. Cuộc sống hoàn toàn công bằng. Bạn nhận



được những gì bạn nỗ lực giành lấy. Bạn không nỗ lực thì bạn sẽ chẳng nhận được gì. Hãy nỗ lực đi, ngay cả khi bạn bỏ lỡ mục tiêu chính của mình, bạn vẫn có thể có được nhiều thứ có giá trị trong suốt cuộc hành trình.

Tôi không chỉ nói điều này. Thiết lập mục tiêu thực sự hiệu quả. Đó là thực tế. Thế giới có những người bắt đầu bằng hai bàn tay trắng và chịu thương tích nhiều hơn tất cả những gì họ từng nghĩ – đó chỉ đơn giản là kết quả của việc tự đặt mục tiêu cho chính họ. Một ví dụ phi thường về điều này là câu chuyện của một người phụ nữ mà tất cả chúng ta đều biết và yêu mến, đó là Oprah Winfrey. Bà là một người lớn lên trong nghèo khó, bị lạm dụng tình dục khi còn bé, bị nói là không có giá trị gì, và đã trở thành một trong những hình mẫu tuyệt vời nhất trong thời đại chúng ta. Oprah khi còn là một thiếu nữ đã không thức dậy vào một buổi sáng và nói rằng, “Tôi nghĩ ngày mai tôi sẽ có chương trình truyền hình của riêng mình và có tầm ảnh hưởng đến cuộc sống của hàng triệu người mỗi ngày - và khi kết thúc, tôi sẽ sở hữu một mạng cáp của riêng mình.” Bà đã làm việc hơn mấy mươi năm, đã từng đặt mục tiêu và chiến đấu chống lại tất cả các chướng ngại vật để thực hiện điều bà ấy muốn.

Trường hợp tương tự về một người mà chúng ta đều biết, đó là Michael Jordan. Được coi là cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại, Michael không đột nhiên thức dậy khi 20 tuổi và nói,

“Tôi nghĩ tôi sẽ là ngôi sao bóng rổ vĩ đại nhất.” Đây là một anh chàng thậm chí không được ở trong đội bóng đại diện cho trường cấp hai khi anh mới tập chơi bóng rổ. Lúc anh còn trẻ, mọi người khuyên anh nên quên bóng rổ đi. Nhưng Michael đã có những ước mơ, anh có những mục tiêu, và anh đã nỗ lực bất chấp tất cả các thách thức và biến những ước mơ, những mục tiêu thành hiện thực.

Vậy điều này tác động đến hai bạn như thế nào? Bạn không cần phải là Oprah hay Michael Jordan. Tôi không yêu cầu bạn quyết định ngay bây giờ để thay đổi thế giới hoặc trở thành “người vĩ đại nhất”. Tôi chỉ đơn giản gợi ý rằng bạn và bạn đời của bạn nên ngồi xuống, đặt năm giá trị mà chúng ta đã xem xét ở Bước 2 lại đây và lập ra năm mục tiêu (ít nhất một trong số đó có thể giải quyết vấn đề tài chính của bạn) mà hai bạn dự định đạt được trong 12 tháng tới. Bằng cách này, bạn sẽ tự tạo cho mình một Kế hoạch tài chính có mục tiêu mà tôi đã nhắc đến.

■ THIẾT KẾ KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH CÓ MỤC TIÊU CỦA RIÊNG BẠN

Vậy một kế hoạch tài chính có mục tiêu là gì? Một kế hoạch tài chính có mục tiêu không có gì hơn là một danh sách những việc cần làm (mục tiêu của bạn) để cho phép bạn sống một cuộc sống phù hợp với các giá trị quan trọng nhất đối với bạn. Dưới



đây là bảy mẹo về cách xác định các mục tiêu đó, đi cùng với một bảng tính sẽ giúp bạn tạo kế hoạch của mình.

■ QUY TẮC SỐ 1

Đảm bảo mục tiêu của bạn dựa trên giá trị của bạn.

Như chúng ta đã thảo luận trong Bước 2, việc xác định năm giá trị hàng đầu của bạn có thể chưa có nhiều tác động, nhưng thực hiện bài tập đơn giản này có thể thay đổi cuộc sống của bạn. Đó là bởi vì bạn càng hiểu rõ về giá trị của mình, thì bạn càng dễ dàng đặt ra mục tiêu của mình dựa trên chúng - và bạn càng căn cứ mục tiêu của mình trên giá trị của bạn, bạn càng có nhiều khả năng đạt được chúng. Sau tất cả, bạn có thể nghĩ về bất cứ điều gì tốt hơn hoặc thú vị hơn để lập kế hoạch chi tiêu và đầu tư xung quanh hơn những điều thực sự quan trọng với bạn không? Và điều gì có thể quan trọng hơn giá trị mà bạn và đối tác của bạn muốn sống và phát triển theo?

Tất nhiên, việc sống cuộc sống mà bạn muốn dựa trên giá trị của bạn không tự nhiên diễn ra. Bạn phải làm cho nó xảy ra. Bạn phải xây dựng nó. Điều này có nghĩa là hãy sử dụng Vòng tròn giá trị từ Bước 2 và xác định rõ 5 giá trị hàng đầu của bạn. Và hãy nhớ, đừng bị mắc kẹt vào sự hoàn hảo ở đây. Không có giá trị “hoàn hảo” hoặc thậm chí là các giá trị “đúng” nào cả. Ý tưởng này chỉ đơn giản là giúp bạn và đối tác của bạn bắt

đầu suy nghĩ và lập kế hoạch chủ động dựa trên những gì quan trọng nhất đối với bạn.

Theo một cách lý tưởng, mỗi một trong số năm giá trị hàng đầu này sẽ dẫn bạn đến một mục tiêu chính cụ thể. Bạn sẽ viết ra một giá trị và ghi ngay bên cạnh nó là một mục tiêu liên quan mà bạn muốn tập trung thời gian và năng lượng của mình vào.

■ QUY TẮC SỐ 2

Biến mục tiêu của bạn trở nên cụ thể, chi tiết và dứt khoát

Tôi có thể nhấn mạnh rằng việc thực hiện các mục tiêu hàng đầu của bạn nên càng cụ thể càng tốt. Trên bảng chấm công, bạn có thể tìm thấy 5 cột đã được thiết kế để giúp bạn làm được điều đó.

Nhiều cặp đôi muốn mình giàu có hơn. Nhiều cặp khác lại muốn mình lãng mạn hơn. Và nhiều cặp đôi chỉ muốn vun đắp xây dựng gia đình nhỏ của mình. Thực tế là, chúng ta đều đang muốn có thứ gì đó mà chúng ta không thực sự có.

Thật không may, muốn một thứ gì đó và có được một thứ gì đó lại là hai điều hoàn toàn khác nhau. Để đạt được mục tiêu, bạn phải biết chính xác những gì bạn đang theo đuổi. Nói cách khác, bạn cần phải ghép những mảnh vỡ ý tưởng rời rạc mà bạn đang có về cách sống mà bạn thích và làm cho chúng trở thành rõ ràng hơn.



Ví dụ, tôi rất muốn có một ngôi nhà làm nơi nghỉ dưỡng. Bây giờ tôi có thể nói rằng một trong những mục tiêu trong đời tôi chính là mua một cái, và tôi có thể viết ra bảng công việc của mình: Sở hữu một ngôi nhà thứ hai. Nhưng cuối cùng, tôi sẽ đạt được cái gì? Không nhiều lắm, bởi vì một cụm từ chung chung như sở hữu một ngôi nhà thứ hai lại không thể giúp vợ tôi hoặc tôi tập trung vào những gì chúng tôi thực sự cần làm để đến nơi chúng ta muốn đi. Ngôi nhà thứ hai này sẽ ở đâu? Nó sẽ có chi phí bao nhiêu? nó sẽ trông như thế nào? Khi nào tôi sẽ mua nó? Chúng tôi sẽ mất bao lâu để tiết kiệm cho nó?

Mặt khác, điều gì sẽ xảy ra nếu tôi nghĩ về mục tiêu của mình và mô tả nó theo cách này: trong vòng ba năm tới, tôi dự định mua một nhà nghỉ dưỡng với ba phòng ngủ, ba phòng tắm ở bờ tây hồ Tahoe với một bến tàu để Michelle và tôi có thể đi bơi.

Đấy, đó là những gì chúng ta có thể thấy được. Chúng ta có thể hình dung chính xác ngôi nhà thứ hai này sẽ trông như thế nào. Chúng ta cũng có thể biết được chi phí dành cho tài sản này là bao nhiêu. Chúng ta có thể tìm ra liệu nó có phải là một giấc mơ thực tế cho chúng ta hay không rồi mới bắt đầu thiết kế một kế hoạch để bắt đầu tiết kiệm cho nó.

Chúng ta thậm chí có thể lên một thời gian biểu. Ví dụ: chúng ta có thể quyết định sẽ mua căn nhà đó vào thời điểm không muộn hơn mùa xuân năm 2020 và sau đó cứ tháng 7, tháng 8 và tháng 12 thì sẽ dành thời gian ở đó.

Giờ thì đã thực sự có mục tiêu rồi thì nên cảm thấy vui sướng thôi. Có lẽ điều quan trọng nhất, đó chính là chúng ta đã có thời gian biểu, chúng ta có thể nói luôn được là chúng ta đang trên con đường thực hiện ước mơ hay chỉ đang tự huyễn hoặc lừa bản thân mình. Nếu đến giữa năm 2019 và chúng ta vẫn chưa bắt đầu bỏ tiền ra thanh toán bất kỳ cái gì cho ngôi nhà nghỉ dưỡng, hoặc vẫn chưa bắt đầu tìm kiếm bất động sản nào giống như thế, có lẽ chúng ta nên suy nghĩ lại về độ nghiêm túc của mình.

Không cần phải nói, mục tiêu của bạn không phải là mua một ngôi nhà mơ ước trên hồ Tahoe. Nhận hóa đơn thẻ tín dụng của bạn được thanh toán trong 12 tháng tới có thể là một mục tiêu cụ thể và có thể đo lường được. Vì vậy, đôi khi có thể là đi Hawaii trong một kỳ nghỉ mơ ước trong hai năm tới? Hoặc dọn dẹp nhà cửa từ trên xuống dưới trong ba tháng tới.

■ QUY TẮC SỐ 3

Viết xuống 5 mục tiêu hàng đầu của bạn

Tôi biết đó là một câu nói sáo rỗng, nhưng nó cũng đúng: những người viết ra các mục tiêu tài chính của họ thường trở nên giàu có. Đó là thực tế. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng viết ra các mục tiêu của bạn sẽ nâng cao khả năng để bạn đạt được chúng. Đã là một người viết mục tiêu trong nhiều năm, theo kinh nghiệm của tôi, khi bạn viết ra một mục tiêu trên giấy, ngay cả



khi bạn đặt tờ giấy vào ngăn kéo và không nhìn vào nó trong một năm, cơ hội là những gì bạn đã viết ra sẽ trở thành sự thật.

Viết ra các mục tiêu thực sự là một điều tuyệt vời. Nó làm một cái gì đó cho bạn trong tiềm thức thường mang lại mục tiêu cho bạn. Đối với một điều, viết ra các mục tiêu của bạn giúp bạn làm cho chúng cụ thể hơn. Đối với người khác, nó làm cho mục tiêu của bạn dường như thực tế hơn với bạn. Mục tiêu của bạn càng thực tế, hai bạn sẽ càng phấn khích và càng phấn khích, bạn càng có nhiều khả năng bạn đạt được mục tiêu của mình.

Khi bạn viết ra mục tiêu của mình, bạn làm cho chúng trở nên quan trọng. Khi bạn viết ra những mục tiêu quan trọng, bạn sẽ khiến cuộc sống của mình trở nên có mục đích.

■ QUY TẮC SỐ 4

Bắt tay vào hành động tiến tới mục tiêu của bạn trong vòng 48 giờ.

Tôi đã học được về sức mạnh của việc hành động trong một buổi hội thảo “Hẹn hò với Định mệnh” do Tony Robbins tổ chức. “Viết mục tiêu không thôi là chưa đủ,” anh ấy nói, “chúng ta phải hành động nữa.” Kinh nghiệm của anh ấy cho thấy rằng bạn không nên chỉ để mục tiêu của bạn “nằm đó, trên giấy” mà không hề có động thái gì để đạt được những gì mình muốn trong vòng 48 giờ tiếp theo. Quan điểm ở đây là nếu bạn không

làm gì ngay tức khắc để tiến gần hơn tới mục tiêu, thậm chí chỉ là một bước đi nhỏ thôi, thì bạn sẽ không bao giờ có thể đạt được cái gì cả.

Tôi chưa từng nghĩ rằng lập mục tiêu ảnh hưởng tới tôi nhiều đến thế và về kết quả là tôi đã đạt được thành công – với mẹo đơn giản này. Điều tôi đã học được từ Tony Robbins là một nguyên do sẽ khiến cuộc sống của bạn được đặt trong việc hành động. Đây là lý do tại sao bảng Kế hoạch tập trung tài chính – mục đích của chúng ta có bảng và bạn cần viết ra “kế hoạch 48 giờ” của bạn. Có thể là bất cứ điều gì – nhưng phải là một cái gì đó.

Hãy quay lại ví dụ về mua một ngôi nhà trên hồ Tahoe của tôi. Ngay cả khi tôi không nghĩ rằng tôi thực sự sẽ có thể mua nó trong năm năm, vẫn có những điều tôi có thể làm để bắt đầu tiến tới mục tiêu của mình ngay lập tức. Tôi có thể truy cập Internet và bắt đầu đọc về hồ Tahoe. Tôi có thể liên hệ với một vài người môi giới trong khu vực và yêu cầu họ gửi cho tôi thông tin về những ngôi nhà đáp ứng tiêu chí của tôi. Tôi có thể truy cập *Zillow.com* hoặc *Trulia.com* để tìm kiếm nhà ở Tahoe và thậm chí yêu cầu các trang web đó thông báo cho tôi khi các ngôi nhà trong tầm giá hoặc phạm vi tìm kiếm mà tôi đã liệt kê. Tôi có thể lên kế hoạch thuê một căn nhà ở Tahoe trong vài tuần trên *VRBO.com* hoặc *Airbnb.com* để Michelle và tôi biết chúng tôi có thật sự thích nơi đó không. Chúng tôi có thể xem xét “đổi



nhà” – nghĩa là hoán đổi nhà với ai đó tại Tahoe qua trang web như *Homeexchange.com*.

Trọng điểm ở đây là tôi có thể “làm gì đó”, và tôi có thể làm điều đó trong vòng 48 giờ tới. Bằng cách thực hiện những việc cụ thể ngay lập tức, mục tiêu của tôi trở nên thực tế hơn và nhờ đó thậm chí còn trở nên thú vị hơn. Sự hưng phấn về cơ bản sẽ tạo ra một loại năng lượng về lâu dài mà cả hai bạn sẽ cần tới để có thể nhìn thấy mục tiêu trở thành hiện thực.

■ QUY TẮC SỐ 5

Nhận giúp đỡ.

Có một hiểu lầm rất lớn mà tôi đã muốn làm rõ: hiểu lầm về việc “tự mình”. Mọi người thường sử dụng cụm từ này khi họ nói về thành công giàu có mà họ đã tích lũy được và công bằng mà nói, họ thường làm vậy để phân biệt với những người giàu có hoặc có địa vị nhờ được thừa kế. Tốt thôi, nhưng sự thật là không có người nào là “tự mình” cả. Không ai đạt được một mục tiêu thực sự quan trọng mà không có sự giúp đỡ từ người khác. Bất kể tình huống có là gì, thì con người cần những người khác giúp họ tiến về phía trước.

Vì vậy, khi nói đến việc đạt được mục tiêu, hãy dừng lại và suy nghĩ trong một giây. Hai người có thể nhờ ai giúp đỡ để đạt được năm mục tiêu hàng đầu? Đừng cho rằng bạn và bạn đời

cần phải tự làm tất cả điều này. Có rất nhiều nguồn lực tuyệt vời ngoài kia sẵn sàng và chờ đợi để giúp bạn biến mục tiêu thành hiện thực. Có người có thể đang sống ngay tại nhà của bạn. Nếu bạn có con, có lẽ chúng có thể giúp bạn. Còn những người bạn? Giờ hãy vượt ra khỏi những mối quan hệ mà bạn biết và bắt đầu nghĩ về những người bạn có thể cần phải biết.

Mặc dù, không có gì quan trọng hơn là chia sẻ ước mơ và mục tiêu của bạn với những người bạn yêu thương và tin tưởng, nhưng chia sẻ chúng với người lạ cũng chẳng sao cả. Bạn không bao giờ biết được – người mà bạn đang ngồi bên cạnh trong bữa tiệc tối hoặc trong một bài giảng có thể là người hoàn hảo để giúp bạn biến giấc mơ thành hiện thực. Nếu bạn giữ mục tiêu cho riêng mình, bạn có thể bỏ lỡ cơ hội lớn.

Đã có một người phụ nữ trong một hội thảo của tôi từng làm trợ lý hành chính cho một công ty giáo dục dành cho người lớn nhưng ước mơ của cô là trở thành họa sĩ hoạt hình. Theo các quy tắc mà tôi đã đặt ra cho bạn, cô ấy đã đưa ra mục tiêu cụ thể, thời hạn, viết ra giấy – và bắt đầu nói với mọi người rằng cô ấy có những thứ mà bản thân đang theo đuổi. Chắc chắn, một người nào đó mà cô gặp trong một bữa tiệc đã nói với cô về công việc, và chỉ bốn tuần sau, cô được thuê làm giám đốc sáng tạo tại một công ty khởi nghiệp về thiết kế thiệp chúc mừng trực tuyến. Tôi thề, đây không phải là một vận may mà là vấn đề chia sẻ giấc mơ của bạn – và không ngần ngại theo đuổi nó.

Trong phần sau của cuốn sách, chúng ta sẽ đề cập tới những thứ như tài khoản hưu trí, di chúc, bảo hiểm, kế hoạch đầu tư có hệ thống, làm thế nào bạn có thể tăng thu nhập chỉ trong chín tuần, và vân vân. Và có một số chuyện bạn sẽ cần người khác giúp đỡ. Thật tuyệt. Không có gì sai khi yêu cầu giúp đỡ cả. Vì vậy, hãy đảm bảo bạn đưa vào bảng danh sách những người bạn nên nhờ cậy để giúp bạn đạt được năm mục tiêu hàng đầu của mình

■ QUY TẮC SỐ 6

Có ý tưởng sơ bộ về việc cần bao nhiêu tiền để đạt được mục tiêu của mình.

Khi xác định năm mục tiêu hàng đầu của mình, bạn sẽ thấy rằng một số có thể không liên quan gì đến tiền, trong khi những mục tiêu khác chỉ liên quan đến tiền. Một số mục tiêu sẽ gần như không mất thời gian để tiết kiệm và một số mục tiêu có thể mất rất nhiều thời gian và đầu tư để đạt được. Và việc xác định từng loại một rất quan trọng, một phần của việc tạo Kế hoạch tập trung tài chính – mục đích liên quan đến việc ước tính số tiền bạn nghĩ cuối cùng bạn sẽ cần phải trả cho năm mục tiêu hàng đầu của mình.

Vì vậy, hãy tự hỏi, giá của mục tiêu này là gì? Tôi cần tiết kiệm bao nhiêu mỗi tuần hoặc mỗi tháng để đạt được mục tiêu?

Nếu có một mục tiêu cần đến tiền, và bạn không bắt đầu lập kế hoạch và tiết kiệm, bạn sẽ không thể đạt được đâu. Sau đó, trong Bước 7, tôi sẽ thảo luận về loại đầu tư nào bạn nên sử dụng để chi trả cho ước mơ và mục tiêu của mình. Hiện tại, chỉ cần viết trong bảng thích hợp trên bảng ước tính sơ bộ về số tiền bạn nghĩ bạn sẽ cần. (Nếu hiện giờ bạn không biết, đừng lo lắng về điều đó; bạn có thể điền vào sau.)

Lý do khiến bảng này rất quan trọng là vì bạn có thể thấy rằng một số mục tiêu lớn nhất của bạn hầu như không cần đến tiền. Điều đó có nghĩa là bạn có thể bắt đầu thực hiện ngay lập tức. Mặt khác, bạn có thể phát hiện ra rằng một số trong năm mục tiêu hàng đầu của bạn rất tốn kém đến nỗi nó thậm chí không viết xuống giấy. Tất nhiên chúng ta không nên nói rằng bạn nên quên đi, nhưng đây có thể là một dấu hiệu để bạn cân nhắc. Một số mục tiêu thoát nhìn có vẻ vô cùng đắt đỏ nhưng sau khi kiểm tra tính toán lại thì hóa ra có một giải pháp đơn giản hơn thế. Ví dụ, bạn có thể thấy rằng việc sở hữu một ngôi nhà trên bãi biển rất tốn kém đến nỗi, nếu không trúng xổ số, bạn sẽ không bao giờ có thể mua.

Nhưng thuê một căn trong vài tuần mỗi năm có thể không khó và thực sự, đó có thể là một cách tốt hơn để giúp bạn bắt đầu trên con đường hướng tới mục tiêu cuối cùng của mình. Vấn đề ở đây là bạn cần hiểu được bạn sẽ mất bao nhiêu tiền để đạt được các mục tiêu khác nhau. Điều này sẽ cho phép hai bạn

thực hiện hai điều: (1) hiểu mục tiêu của bạn có thực tế (hoặc không thực tế) và (2) bắt đầu kế hoạch tiết kiệm và đầu tư có hệ thống để tích lũy số tiền bạn cần để đạt được mục tiêu.

QUY TẮC SỐ 7

Hãy chắc chắn rằng mục tiêu của bạn phù hợp với giá trị của hai bạn. . . như một cặp vợ chồng.

Tôi không biết nên nhấn mạnh tầm quan trọng của việc đảm bảo các mục tiêu của bạn như thế nào vì chúng phản ánh mong muốn của hai bạn. Bạn có nhớ về mục tiêu có một ngôi nhà nghỉ dưỡng ở Tahoe không? Đó là mong muốn của cá nhân tôi kể từ khi tôi có kì nghỉ hè ở đó khi mười tám tuổi. Nhưng giờ tôi đã kết hôn, việc lập mục tiêu không chỉ là về tôi nữa. . . mà thành “chúng tôi”. Và khi tôi thật sự muốn một cái gì đó không có nghĩa là Michelle cũng thế (và ngược lại).

Michelle và tôi vẫn chưa có con, và chúng tôi đã nói chuyện rất lâu về việc đi du lịch nghiêm túc trước khi trở thành cha mẹ. Nhưng đoán xem? Giống như rất nhiều cặp vợ chồng khác, chúng tôi đã nói về việc làm một cái gì đó và rồi không làm. Cả hai chúng tôi đã làm việc rất nhiều đến nỗi chúng tôi đã cố gắng chỉ dành ra hai tuần nghỉ phép trong gần hai năm. Gần đây, khi Michelle và tôi thảo luận về năm mục tiêu hàng đầu của chúng tôi, cô ấy đã chỉ ra rằng chúng tôi không còn trẻ nữa và nếu du lịch, thì chúng tôi sẽ đi sớm thôi.

Mục tiêu mua một ngôi nhà ở Tahoe trong ba năm tới của tôi không còn ý nghĩa gì nữa cả. Và thực sự, sau khi thảo luận kỹ lưỡng, Michelle và tôi đã đồng ý rằng chúng tôi sẽ cần dành thêm thời gian cho việc sở hữu ngôi nhà thứ hai. Hiện giờ, chúng tôi cần tập trung vào mục tiêu và ước mơ đi du lịch.

Tôi sẽ không bao giờ hết ngạc nhiên khi biết rằng có rất nhiều cặp đôi không đặt mục tiêu cùng nhau hoặc chia sẻ ước mơ của họ với nhau. Vậy ý nghĩa của việc bên nhau là gì? Đương nhiên có một số người mà bạn đời của họ tỏ ra không hỗ trợ, họ có ước mơ và mục tiêu khác nhau đến nỗi họ không thể chia sẻ cho nhau. Nếu đây là bạn, thì bạn gặp rắc rối to rồi – một vấn đề mà cuốn sách này không thể giải quyết. May thay, hầu hết những người nói với tôi rằng vợ hoặc chồng của họ hoặc những bạn đời không ủng hộ họ đều không ở trong tình thế khó khăn đó. Họ chỉ là không trao đủ lòng tin cho người bạn đời của họ.

Vì thế, đừng ấp ủ 5 mục tiêu một cách thâm kín. Hãy chia sẻ với bạn đời của mình. Nếu bạn đã có con, hãy chia sẻ ước mơ của bạn với chúng. Hỏi chúng xem chúng thích ba năm tới gia đình mình sẽ như thế nào. Hỏi chúng về các giá trị của chúng, và sau đó cùng nhau liệt kê năm điều mà tất cả các bạn muốn thực hiện cùng nhau. Không gì có thể mang một gia đình đến gần nhau hơn là lập kế hoạch cho các mục tiêu lớn cùng nhau. Bằng cách thảo luận về mục tiêu, giá trị và ước mơ của chúng tôi với nhau, Michelle và tôi bắt đầu quá trình tạo ra tương lai.



Bạn có thể làm điều tương tự với gia đình của bạn.

Được rồi, nói về công cụ vậy là đủ. Giờ là lúc chúng ta thực hiện và đặt ra một số mục tiêu.

■ CÙNG BẮT ĐẦU NÀO!

Hãy dùng bảng Kế hoạch tập trung tài chính chú trọng mục tiêu để tự suy nghĩ về năm điều quan trọng bạn muốn thực hiện trong 12 tháng tới. Hãy nhớ rằng, bạn muốn những mục tiêu này trở nên cụ thể và rõ ràng – những thứ như là trả hết nợ thẻ tín dụng hoặc tiết kiệm khoản thanh toán cho căn nhà. Ở cuối cuốn sách, sẽ có thêm hai bảng nữa – một cho bạn đời của bạn, còn lại để hai bạn.

Trong khi bạn nghĩ về năm điều quan trọng mà bạn muốn hoàn thành trong 12 tháng tới, bạn đời của bạn cũng nên làm điều tương tự với mục tiêu của mình. Khi cả hai bạn đã hoàn thành, hãy ngồi xuống với nhau và sử dụng bảng thứ ba để tìm ra mục tiêu giống nhau của hai bạn khi là một cặp vợ chồng.

Để bản thân vào đúng tâm trí xác định mục tiêu, hãy sử dụng câu hỏi tôi gọi là Câu hỏi Gạn lọc. Đây chính xác là những gì tôi yêu cầu trong các cuộc hội thảo để các học viên của tôi bắt đầu vào các kế hoạch hành động của họ.

“Muoi hai tháng tới kể từ bây giờ, bạn cần phải hoàn thành năm điều cụ thể nào để cảm thấy mình đã đạt được tiến bộ tài chính lớn trong cuộc sống?”

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH CHÚ TRỌNG MỤC TIÊU

Thiết kế một năm chủ động hơn.

Mục tiêu của Kế hoạch tập trung tài chính – mục đích là viết xuống những gì mà bạn sẽ tập trung năng lượng trong 12 tháng tiếp theo. Để làm được điều này, bạn hãy thực hiện sáu bước dưới đây và điền vào bảng ở trang tiếp theo:

1. Viết năm giá trị mà bạn coi trọng nhất. Giống với những gì mà bạn đã làm ở Bước 2 khi chúng ta nói về ý tưởng tạo ra Vòng Giá trị vậy. Hãy nhớ bạn đang viết ra những giá trị đầu tiên liên quan tới bạn muốn “trở thành” ai.
2. Dựa vào năm giá trị hàng đầu đó, giờ bạn viết chi tiết ra những gì bạn muốn “làm.” Năm “việc phải làm” hàng đầu mà sẽ trở thành năm mục tiêu hàng đầu của bạn trong 12 tháng tới.
3. Giờ là lúc để xác định mục tiêu thật chi tiết và đánh giá độ thực tế của mục tiêu.
4. Trong bảng thứ tư ở trang sau là lúc đánh bại “kế hoạch hành động.” Bạn có thể làm gì trong 48 giờ tới để tiến gần hơn tới mục tiêu? Hãy nhớ câu trả lời “tôi không biết” không được chấp nhận.
Câu trả lời “Tôi không biết” là... “Tôi biết mình không biết nhưng nếu mình biết, thì mình sẽ làm gì trong 48 giờ tới?”
5. Ai sẽ là người trợ giúp bạn? Hãy chỉ ra thật rõ ràng. Bạn sẽ cần hỗ trợ nếu mục tiêu của bạn đủ lớn và xứng đáng. Trong bảng này, hãy viết tên của người có thể giúp bạn đạt được mục tiêu.
6. Khi nào bạn bắt đầu và khi nào thì sẽ kết thúc?



■ XIN CHÚC MỪNG!

Trước khi chúng ta chuyển sang bước tiếp theo, tôi muốn chúc mừng bạn vì đã đọc được đến tận trang này và hi vọng là bạn đã đọc “trọn vẹn”. Và khi mọi người mua sách về đầu tư, thường thì họ muốn trực tiếp tiến tới “sự thật”: Làm sao để tôi đầu tư? Tôi nên mua loại quỹ tương hỗ nào? Và liệu những gì tôi đang làm với bảo hiểm đây có đúng không? Và vân vân.

Tất cả những điều này đều rất quan trọng, nhưng cuốn sách này còn hơn cả những quy tắc cơ bản trong đầu tư, mà còn về hoạch định cuộc sống. Tôi hi vọng hai bước cuối cùng sẽ khiến bạn suy nghĩ lại về cuộc đời. Giờ là lúc chúng ta tiến tới “những chi tiết” – nghĩa là chính xác thì bạn đang làm gì để kiếm tiền và đầu tư thông minh để giàu có về sau là như thế nào?

BƯỚC 4

**NHÂN TỔ LATTE
(NHÂN TỔ CÀ PHÊ
SỮA) CỦA CÁC
CẶP ĐÔI**





■ VẤN ĐỀ KHÔNG PHẢI LÀ CHÚNG TA CÓ BAO NHIÊU... MÀ LÀ CHÚNG TA TIÊU BAO NHIÊU!

Nếu bạn chỉ nhớ một điều ở cuốn sách này, thì đó nên là câu trên. Thực tế là vấn đề của mọi người Mỹ không nằm ở số thu nhập mà ở số chúng ta chi tiêu.

Hầu hết người Mỹ làm gì với số tiền mà họ vất vả kiếm được? Họ lãng phí rất nhiều. Đúng, họ chỉ lãng phí rất nhiều tiền mỗi ngày cho “những thú nhỏ nhặt”. Tôi đặt cụm từ này trong ngoặc kép bởi vì như chúng ta sẽ thấy, nó khá sai lệch. Cái gọi là những thú nhỏ nhặt có thể tăng lên rất nhanh với số lượng lớn đáng kinh ngạc.

Trong đó, bước thứ tư trong hành trình trở thành Cặp đôi thông minh giàu có, bạn sẽ hiểu làm thế nào mà ai cũng có thể trở nên giàu có dù thu nhập có ở mức nào. Trong quá trình đó, bạn cũng sẽ biết đánh giá cao sức mạnh của tiền và tầm quan trọng của sự giàu có mà bạn làm việc rất chăm chỉ.

Hầu hết chúng ta không thực sự nghĩ về cách chúng ta tiêu tiền của mình hoặc nếu có, chúng ta chỉ tập trung vào các mặt hàng lớn. Đồng thời, chúng ta bỏ qua các chi phí nhỏ nhưng dần dần làm cạn kiệt tiền của chúng ta. Chúng ta nghĩ về những gì chúng ta phải trả để kiếm tiền và không nhận ra có thể có bao nhiêu của cải nếu đầu tư thay vì lãng phí. Khi hiểu Nhân

tổ Latte của cặp đôi, bạn sẽ thay đổi tất cả. Vấn đề là, bạn làm việc chăm chỉ vì tiền của bạn, và tiền của bạn cũng sẽ làm việc chăm chỉ như bạn!

■ NGƯỜI MỸ CÓ VẤN ĐỀ TRONG CHI TIÊU

Tôi biết bạn không có vấn đề chi tiêu, phải không? Nhưng hãy tin tôi – nếu bạn không có, bạn bè và hàng xóm của bạn có thể có đấy. Thực tế là, nợ tiêu dùng của Mỹ đang ở mức cao kỷ lục, hiện đạt gần 1 tỷ đô la! Khoảng một triệu người mỗi năm tuyên bố phá sản ở Mỹ. Nó gần như tiêu dung vì yêu nước đến nỗi khiến bản thân nghèo khó đi.

Việc nhiều người phá sản hay nghèo túng không phải quá khó hiểu. Ngày nay, bạn có thể mua bất cứ thứ gì mà không phải trả tiền cho nó. . . ít nhất là cho đến sau này. Bạn có thể đến một cửa hàng nội thất và trang trí toàn bộ ngôi nhà của mình, và những người tốt bụng không bắt bạn trả hóa đơn trong 18 tháng. Hoặc có thể bạn muốn một chiếc xe hoặc du thuyền mới, hoặc cả hai. Không vấn đề gì. Bạn chỉ cần đến phòng trưng bày, mỉm cười, và “bùm” – bạn đã có cho mình một chiếc BMW hoặc Mercedes hoàn toàn mới chỉ với các khoản thanh toán hàng tháng rất thấp. Bạn có thể nghĩ rằng cuộc khủng hoảng suy thoái và thế chấp mà chúng ta đã trải qua sẽ thay đổi điều này, nhưng không hề. Khoản vay sinh viên, như tôi đã đề cập tới,



hiện đang đạt gần 1,4 tỷ đô la, và các khoản vay mua ô tô cũng ở mức cao kỷ lục 1,2 tỷ đô la.

Với tất cả những cơ hội này – tất cả những cám dỗ này ở khắp mọi nơi, ai sẽ từ bỏ đây? Trời ạ, chúng ta đã làm việc thật chăm chỉ. Thế giới này rất khó khăn. Chúng tôi xứng đáng những điều tốt đẹp. Không chỉ vậy, chúng tôi xứng đáng ở hiện tại này này! Hãy quên việc tiết kiệm đi. Ngay hôm nay hãy cho tôi những gì mà tôi xứng đáng. Gửi qua FedEx cho tôi. Vâng, trong khi chúng ta sử dụng, hãy đảm bảo trả qua thẻ tín dụng để có nhiều điểm thanh toán hơn. Liệu trong tháng này họ có chạy chương trình khuyến mãi đặc biệt để chúng ta kiếm thêm không nhỉ?

Giờ nếu bạn nghĩ rằng tôi bắt đầu nghe có vẻ hơi ngớ ngẩn rồi đấy, thì bạn đã đúng rồi, điều này thật ngớ ngẩn. Nhưng có quen không? Bạn có biết những người như này không? Có lẽ là người bạn thân thiết nhỉ?

Được rồi, không phải tất cả mọi người đều tệ như thế. Không phải ai cũng thuê BMW mới sau hai năm. Bạn có thể không thế. Nhưng điều đó có nghĩa là bạn nên tự thưởng cho mình không? Không cần thiết.

Việc cẩn thận với những điều lớn lao khiến chúng ta cảm thấy như thể chúng ta có thể quên đi những điều nhỏ nhặt. Tuy không muốn thừa nhận điều đó, nhưng đúng vậy đó. Chúng ta thường tự nhủ rằng, “mình không hề lãng phí tiền, nhưng trời

oi, ít nhất mình có thể mua cho bản thân một cốc cà phê và một chiếc bánh mì vào buổi sáng mà. Ít nhất mình có thể thuê một vài đĩa DVD và mua một chiếc pizza. Mỗi thứ năm đô la cũng không hẳn là quá to tát.”

Có lẽ vậy. Có thể 5 đô la này có thể trở thành một thỏa thuận triệu đô nếu bạn đầu tư đúng cách.

Bạn tập trung rồi, đúng không? Chà, tôi không nói quá đâu. Đúng rồi. Có một cách đơn giản và chắc chắn để biến khoản tiết kiệm nhỏ của bạn là 5 đô la thành một thành công lớn. Trên thực tế, nó rất đơn giản đến nỗi tôi có thể tóm gọn nó chỉ trong ba từ. Ba từ quan trọng trong số từ vựng của cuốn Cặp đôi thông minh, là Nhân tố Latte.

■ NHÂN TỐ LATTE CỦA CÁC CẶP ĐÔI

Nhân tố Latte là gì? Đây là một khái niệm đơn giản mà tôi đã trình bày trong hội thảo khi mà có một cặp đôi nói với tôi rằng họ đơn giản là không thể tiết kiệm 5 đến 10 đô la một ngày để nghỉ hưu. Những gì chúng ta đã biết trong cuộc trò chuyện là cặp vợ chồng này thực sự có quá nhiều thu nhập để trở nên giàu có. Như tôi đã nói ở đầu chương này, vấn đề không phải là thu nhập, mà là ở chi tiêu. Và cách tốt nhất để giải thích khái niệm đơn giản nhưng mạnh mẽ này là chia sẻ với bạn câu chuyện của họ.



JIM VÀ SUSIE TÌM HIỂU VỀ NHÂN TỐ LATTE

Tại một trong những hội thảo quản lý tài chính diễn ra trong ba ngày của tôi, vào ngày cuối cùng có một chàng trai tên Jim đã đứng dậy và trong một vài từ, anh ấy gần như đã xóa sạch chín giờ giảng dạy của tôi.

Jim đã ở tuổi ba mươi. Anh ấy đến lớp với vợ mình, Susie. “David à,” anh ấy nói, “khóa học của anh rất tuyệt, và những câu chuyện của anh thật dễ thương, ý tưởng của anh về việc đưa tiền vào một kế hoạch nghỉ hưu cũng rất có ý nghĩa. Nhưng trong thực tế lại không hiệu quả. Anh nói về việc để dành 5 đô la hoặc 10 đô la một ngày giống như nó phải là vấn đề gì quá lớn. Trong thực tế, chúng tôi không có thêm 10 đô la mỗi ngày để tiết kiệm. Chúng tôi sống qua từng tháng dựa vào tiền lương. Chúng tôi không có nhiều tiền đến vậy.”

Tôi nhìn anh ta trong sự hoài nghi đầy thất vọng. Bộ não cố vấn tài chính của tôi nghĩ, “anh đang đùa tôi đấy à. Mọi người đều có thể tiết kiệm được 10 đô la mỗi ngày.”

Nhưng sau đó tôi nhìn quanh phòng và nhận thấy rất nhiều người đang gật đầu đồng ý với những gì Jim vừa nói. Họ cũng cảm thấy như không có cách nào họ có thể tiết kiệm thêm 10 đô la mỗi ngày.

Là tôi sai sao? Có phải nó hoàn toàn không thực tế khi cho rằng mọi người có thể có thêm 10 đô la mỗi ngày để đưa vào

tài khoản hưu trí không? Chỉ có một cách để biết. Tôi quay lại với Jim và yêu cầu anh ấy nói về lịch trình tiêu tiền của anh ấy.

“Hãy bắt đầu từ buổi sáng”, tôi nói. “Trước khi đi làm, anh có uống cà phê không?”

Jim nhìn quanh lo lắng như thể tôi hỏi khó anh. “Vâng, tôi có”, cuối cùng anh trả lời.

“Tuyệt”, tôi đáp. “Anh uống cà phê ở đâu? Tự pha ở nhà hay dùng miễn phí tại nơi làm việc?”

Jim liếc nhìn Susie đang ngồi cạnh mình: “Chúng tôi mua cà phê trên đường đi làm”. “Ồ, thật sao? Cả hai cùng mua khi đang trên đường đi làm? Thật tuyệt. Anh có đến đâu đó đặc sắc để uống cà phê không?” Trước khi Jim có thể trả lời, vợ anh lên tiếng. “Tất nhiên là không”, cô kêu lên. “Chúng tôi đến Starbucks!”

Lớp học kết thúc.

“Phải”, tôi nói. “Không có gì đặc sắc. Chỉ cần Starbucks. Vậy hai người mua gì ở Starbucks?”

Hóa ra cả hai đều mua cà phê sữa Ý - loại Grande không béo.

“Rất tốt,” tôi nói. “Và giá của cốc cà phê không béo tại một quán cục đặc sắc tiêu tốn của anh bao nhiêu mỗi buổi sáng?”

Jim nhìn Susie. Giờ là lúc để cô nói.

Cô cho biết tổng cộng khoảng 7 đô la.



“Và cô có gọi món ăn kèm không?” Tôi hỏi.

“Chà, thông thường chúng tôi gọi cả bánh mì tròn hoặc bánh nướng xốp,” Susie trả lời.

“Và cái đó có giá?”

“Chà, bánh nướng xốp thường có giá khoảng 2,5 đô la mỗi cái. Vì vậy, tôi đoán đó là 5 đô la”.

“5 đô la cho những cái bánh nướng xốp sao?” tôi hỏi.

Susie nói, “À, chúng là bánh nướng xốp không béo!”

“Ồ, thảo nào,” tôi nói. “Được rồi, hãy cộng tất cả lại. 6 đô la cho hai cốc cà phê. 3,5 đô la món bánh nướng xốp không béo. Vậy, chúng ta đang tiêu gần 10 đô la cho hai người và hai người thậm chí chưa đi làm việc. Thú vị thật.”

Trong vài phút tiếp theo, chúng tôi đã nghe phần còn lại trong ngày của Jims và Susie. Khi họ liệt kê từng khoản chi tiêu, tôi đã viết ra nó trên bảng đen. Thói quen chi tiêu hàng ngày của họ trông như sau:

Jim

Cà phê gấp đôi latte không béo:	3,5
Bánh nướng xốp không béo:	2,5
Kẹo và nước ngọt Coke trước buổi trưa	2
Bữa trưa (thường là bánh ngô, khoai tây, và nước ngọt Coke)	12

Gửi xe mỗi ngày:	15
Tổng:	35
Susie	
Cà phê gấp đôi latte không béo:	3,5
Bánh nướng xốp không béo:	2,5
Nước trái cây và thanh protein với bạn bè	
trước buổi trưa:	6,25
Bữa trưa (thường là món salad và trà đá):	12,5
Cà phê vào khoảng 3 giờ chiều:	5,5
Bữa tối dành cho cô ấy, Jim,	
và những đứa trẻ:	35
Tổng:	65,25
Tổng chi một ngày:	100,25

Khi tôi cộng tất cả, tổng số đã lên đến 100,25 đô la. Tính theo thuế bán hàng, Jim và Susie đã chi tiêu hơn 110 đô la một ngày - tất cả đều cho những thứ nhỏ nhặt!

Đến thời điểm này, những người còn lại trong lớp đang nhìn họ như thể họ là những kẻ chi tiêu tồi tệ nhất mà người ta có thể tưởng tượng được. Nhưng bạn biết gì không? Có ít nhất



sáu người khác trong đây đang cầm những tách cà phê ưa thích trong tay! Họ đang nhắm nháp và cười cùng một lúc.

Giờ vấn đề không phải là bạn nên ngừng uống cà phê hoặc thậm chí dừng đến những nơi hấp dẫn như Starbucks. Tôi đã từng tận hưởng Starbucks. Mấu chốt là ở đây chúng tôi có một cặp đôi điển hình nghĩ rằng họ không đủ khả năng để tiết kiệm tiền và họ đã chi tiêu nhiều hơn 110 đô la một cách phung phí.

Tất nhiên, khi tôi gợi ý điều này với Jim và Susie, phản ứng đầu tiên của họ là nổi đóa lên. “Ý anh là gì, lãng phí?” Jim hỏi. “Từ khi nào mà cà phê buổi sáng và bữa trưa lại trở nên dư thừa?”

“Hãy bình tĩnh,” tôi trả lời. “Không ai muốn hai người chết đói. Nhưng nếu anh tự pha cà phê ở nhà và ăn một quả táo thay vì mua một chiếc bánh nướng xốp thì sao nhỉ? Thay vì chi tiêu 10 đô-la tại Starbucks, tôi đoán là anh sẽ mất khoảng 50 xu một ngày. Anh cũng có thể nghĩ đến việc mang bữa trưa đi làm vài lần một tuần.”

Về điểm này, Jim trông như thể không thể quyết định có nên đếm tôi hay cảm ơn tôi hay không.

“Nghe này,” tôi tiếp tục, “quan điểm của tôi không chỉ trích việc anh và vợ sống như thế nào. Quan điểm của tôi là nếu hai người thực sự nhìn vào cách mà cả hai tiêu tiền, tôi biết mỗi người có thể tiết kiệm được ít nhất 10 đô la là một ngày thay vì tiêu nó.”

Điều cuối cùng được xác nhận đó là khi tôi giải thích số tiền 10 đô la một ngày có thể đáng giá như thế nào đối với họ. Toán học thực sự khá tuyệt vời. Việc tiết kiệm chỉ 10 đô la một ngày sẽ biến thành khoảng 300 đô la một tháng hoặc 3.600 đô la một năm. Nếu *mỗi người* Jim và Susie (cả hai đều ở độ tuổi ba mươi) gửi số tiền nhiều cỡ ấy vào một tài khoản hưu trí trước thuế thì họ đã kiếm được 10% lợi nhuận hàng năm. Khi họ 65 tuổi, họ sẽ có một khoản dành dụm *hơn 1,1 triệu! Con số chính xác là 1.184.356 đô la.*

Khi tôi viết xong các số liệu lên bảng đen, cả Jim và Susie nhìn tôi và sau đó nhìn nhau chăm chăm. Cuối cùng Susie nói: “David, anh đang cố nói với chúng tôi rằng những cốc cà phê có thể khiến chúng tôi tốn 1.184.356 đô la?”

Lớp học cười lớn nhưng Susie đã nói đúng. Nhân tiện, nếu họ đã bắt đầu tiết kiệm vào giữa tuổi hai mươi, họ có thể có 3.186.666 đô la. “Điều đó không thể nào đúng!” bạn có thể phản đối. Nhưng đúng là vậy. Đó là phép lạ của lãi kép trong thập kỷ thứ tư. Bạn muốn tự thay đổi các số liệu này hoặc thay đổi tỷ lệ phần trăm? Hãy sử dụng cùng một máy tính miễn phí mà tôi đã sử dụng để thực hiện điều này tại trang www.investor.gov (hãy tìm kiếm cụm từ “máy tính”). Đối với những tính toán cụ thể này, chúng tôi chạy lợi tức hàng năm.



■ XÃ HỘI NGÀY NAY ĐƯỢC THIẾT KẾ ĐỂ KHIẾN BẠN “NUỐT TRÔI” TƯƠNG LAI CỦA MÌNH

Có một lý do rất dễ khiến nhiều người trong chúng ta “nuốt trôi” tương lai của mình. Bạn không thể đi qua hai tòa nhà ở bất kỳ thành phố hoặc thị trấn nào của Mỹ mà không bắt gặp nhà hàng thức ăn nhanh hay quầy bar nước trái cây hoặc một nơi ưa thích để có một tách cà phê hợp vị. Dừng lại ở một chỗ bất kỳ trong số đó thường xuyên và bạn có thể dễ dàng kết thúc với việc tiêu 5 đô la mỗi ngày. Uống hai lon Cokes một ngày là hết 2 đô la. Và tôi thậm chí còn không đề cập những thú nhu thuốc lá - có thể tốn 8 đô la một ngày (ở thành phố New York nơi tôi sinh sống thì là 13 đô la) hoặc ghé qua quán bar thưởng thức cocktail sau giờ làm việc và nhanh chóng thả thêm 10 đến 20 đô la một ngày hoặc hơn (một ly Martini ở New York có thể tốn của bạn 25 đô la một cách rất dễ dàng).

Một điều hoàn toàn chính xác là tiền rất dễ bị lãng phí. Thật dễ dàng để lãng phí những thứ nhỏ nhặt. Đó chính là Nhân tố Cà phê sữa. Nó chỉ đơn giản là một phép ẩn dụ cho tất cả số tiền nhỏ mà chúng ta chi tiêu cho những thứ nhỏ nhặt. Thách thức trong trường hợp này là những thứ nhỏ nhặt cứ tăng lên - và trước khi kịp nhận ra điều đó, bạn đã phải trả hàng triệu rồi.

■ THỬ THÁCH TÀI CHÍNH 7 NGÀY CHO CẶP VỢ CHỒNG THÔNG MINH

Tôi nghĩ đây là bài luyện tập mà bạn nên thử thực hiện. Bắt đầu từ ngày mai, tôi muốn mỗi người có một tập giấy và theo dõi những chi tiêu của mình trong bảy ngày tới. Việc này không phức tạp: Bạn chỉ cần viết ra mọi khoản chi tiêu dù lớn dù nhỏ của mình.

Để việc luyện tập trở nên hữu ích, bạn phải hứa với tôi và cả bản thân mình hai điều:

- 1) Bạn sẽ ghi lại mọi khoản bạn tiêu trong một tuần.
- 2) Bạn sẽ không đột ngột thay đổi thói quen chi tiêu vì cảm thấy xấu hổ về những gì bạn có thể nhận ra trong quá trình ghi chép. Hãy cứ là con người tuyệt vời vốn có và chi tiêu như bạn vẫn luôn làm.

Tại sao tôi đề nghị thời gian bảy ngày? Bởi vì bảy ngày là đủ để có được một bức tranh thực sự rõ ràng về cách bạn tiêu tiền, và nó cũng không quá lâu để khiến bạn cảm thấy mệt mỏi khi phải giữ danh sách chi tiêu.

Vào cuối tuần, bạn nên ngồi xuống với người bạn đời và xem qua danh sách của nhau, với mục tiêu tìm kiếm những khoản chi mà bạn có thể đơn giản loại khỏi các chi tiêu thường xuyên. Tiện đây, tôi cũng muốn nói: hãy bắt đầu bằng cách chia sẻ những gì bạn định bỏ bớt, chứ không phải những gì bạn đề

nghe người bạn đời của mình cắt giảm. Bạn nên nhớ bạn nhận được điều mình muốn theo cách nhẹ nhàng nhất!

■ SỬ DỤNG CÔNG NGHỆ ĐỂ THEO DÕI NHÂN TỐ CÀ PHÊ SỮA - HAI ỨNG DỤNG YÊU THÍCH MỚI CỦA TÔI!

Mặc dù tôi vẫn thích sử dụng giấy cho Thủ thách Tài chính Bảy ngày, tôi cũng muốn chia sẻ với bạn các trang web và ứng dụng yêu thích để theo dõi dòng tiền và đầu tư vào khoản tiết kiệm Nhân tố Cà phê sữa mà bạn có được.

ClarityMoney.com

Đây là ứng dụng yêu thích mới của tôi để theo dõi xem tiền được dùng vào việc gì. Trước đó tôi đã nói là tôi thích Mint.com (và đã đề nghị và sử dụng Mint trong nhiều năm). Nhưng tôi nghĩ Clarity Money là ứng dụng tài chính mới tốt nhất. Clarity Money là phiên bản nâng cấp của Mint. Ứng dụng mới này được đề cử giải thưởng ứng dụng tài chính tốt nhất của năm do Webby trao. Việc sử dụng ứng dụng này nhanh chóng bùng nổ. Apple đã nói về nó như một “ứng dụng mới mà chúng tôi yêu thích”. Cá nhân tôi thích ứng dụng này là vì nó vượt ra ngoài việc theo dõi tiền dùng vào mục đích gì và giúp tôi không còn chi tiêu lãng phí, giảm số tiền phải chi trả cho các hóa đơn, tạo tài khoản tiết kiệm và đầu tư. Tôi cũng vô cùng yêu thích tính năng “Hủy chi phí lãng phí” của ứng dụng này. Khi bạn liên

kết các tài khoản của mình, Clarity Money sẽ xem xét những gì bạn đã đăng ký hàng tháng, hiển thị rõ ràng thông tin tóm tắt và sau đó cung cấp nút “Hủy đăng ký” nhanh chóng! Nếu bạn đã đọc *Khởi đầu muộn màng kết thúc giàu sang*⁽¹⁾, bạn biết rằng tôi gọi những chi phí tự động hàng tháng là *Nhân tố gấp đôi Latte*. Tôi đã luôn luôn nói rằng bằng việc hủy bỏ những khoản như vậy, bạn có thể dễ dàng tiết kiệm 500 đô la hoặc nhiều hơn mỗi năm. Về phần mình, Clarity Money cho biết người dùng tiết kiệm được hơn 300 đô la khi sử dụng tính năng này. Thành thực mà nói, các công ty sẽ ghét tính năng này của Clarity Money vì nó sẽ khiến họ mất tiền (nhưng nó sẽ giúp bạn tiết kiệm hàng ngàn đô la). Khi bạn thấy các chi phí này hiển thị rõ ràng trên điện thoại của mình mỗi ngày, bạn sẽ có động lực để nhấn nút “Hủy đăng ký” và tiết kiệm hơn. Chi lý do đó thôi cũng khiến bạn nên thử ứng dụng này. Tôi cũng thích việc ứng dụng giúp bạn giảm số tiền phải trả cho các hóa đơn và bạn có thể tự động để dành tiền cho các trường hợp khẩn cấp vào một tài khoản tiết kiệm được FDIC bảo hiểm lên đến 250.000 đô la cũng như đầu tư ngay khi sử dụng ứng dụng.

Acorns.com

Acorns là đáp án cho những câu mà tôi thường được hỏi: “David, làm thế nào để đầu tư với số tiền ít ỏi?” Acorns cho biết câu trả lời ngay trên trang chủ: “Tự động đầu tư các khoản tiền

1. Bizbooks sẽ xuất bản cuốn sách này trong tháng 4/2019.



nhàn rỗi”. Bạn không cần làm gì ngoài việc mở một tài khoản và có thể đầu tư ít nhất là 5 đô la một tháng. Đây thực sự là một cuộc chơi đầu tư, đặc biệt là cho những người trẻ tuổi. Acorns.com đã cơ bản giải quyết được vấn đề làm thế nào để tự động đầu tư khoản tiết kiệm Nhân tố Cà phê sữa của bạn. Nó cho phép bạn đầu tư một số ít tiền vào một danh mục đầu tư đa dạng của các quỹ giao dịch trao đổi - viết tắt là ETFs (chúng tôi sẽ trình bày trong Bước 7) - và đầu tư khoản tiền nhàn rỗi của bạn. Khi bạn liên kết các tài khoản của mình trên Acorns.com, bạn có thể chọn tự động liệt kê các giao dịch mua và đầu tư vào danh mục bạn chọn. Việc này rất tuyệt vời. Giờ đây, ứng dụng cũng có một nền tảng đối tác khổng lồ được gọi là Found Money - nơi các công ty như Apple, Airbnb và Nike (có hơn 100 công ty khác nữa) sẽ giảm giá và chuyển khoản tiền đó vào tài khoản đầu tư của bạn khi bạn mua sắm các mặt hàng của họ. Hãy nghĩ đến chương trình khách hàng thường xuyên để tiết kiệm hơn. Công ty đã thực hiện mở hàng triệu tài khoản Acorns đặc biệt dành cho những người thuộc thế hệ trẻ Millennials. Sinh viên được miễn học phí trong bốn năm. Tôi thật sự thích công ty này nên ngay khi phát hiện ra nó, tôi đã đến và gặp gỡ những người sáng lập, sau đó đầu tư cùng với PayPal trong vòng tròn liên doanh của họ.

■ ĐÓ LÀ Ý TƯỞNG NGỜ NGẮN NHẤT MÀ TÔI TỪNG BIẾT...

Thủ thách tài chính bảy ngày là một trong những ý tưởng mà bạn có thể bỏ qua vì nó có vẻ quá đơn giản để thực hiện. Nhưng đừng làm vậy, ít nhất là sau khi bạn đã cân nhắc qua câu chuyện sau đây.

Cách đây không lâu, tôi đã ở New York để đi phỏng vấn trực tiếp trên một chương trình phát thanh lớn với hàng triệu thính giả. Trong cuộc phỏng vấn, người dẫn chương trình nói với tôi rằng Thủ thách tài chính bảy ngày của tôi là ý tưởng ngắn nhất mà anh từng nghe. Anh nói một cách hoài nghi: “David, anh đang nói với tôi và các thính giả rằng nếu chúng tôi theo dõi chi phí của mình trong bảy ngày, chúng tôi sẽ có thể thay đổi cuộc sống về mặt tài chính. Hãy chờ tôi chút. Tôi không thể diễn tả hết sự ngu ngốc của ý tưởng này.”

Tôi trả lời: “Thật vậy sao? Tại sao anh không thử? Nếu anh vẫn nghĩ đó là một ý tưởng ngắn sau bảy ngày, tôi sẽ trả anh một trăm đô la.”

Anh ta gọi điện cho tôi một tuần sau đó. Rất tiếc, cuộc trò chuyện này không được phát trực tiếp trên đài. Anh nói: “Tôi thực sự xấu hổ, nhưng tôi phải gọi cho anh để nói rằng anh đã đúng. Tôi đã theo dõi chi tiêu trong bảy ngày, và giống như anh dự đoán, tôi đã choáng váng trước những gì mà tôi phát hiện ra.” “Đó là gì vậy?” tôi hỏi.



Anh nói: “Tuần này tôi đã dành gần 500 đô la cho việc ăn uống.” (Đối với những người đang tự hỏi làm thế nào mà có thể chi đến 500 đô la trong một tuần cho việc ăn uống thì hãy tin tôi đi, ở Manhattan - nơi mà người dẫn chương trình radio đang sống, điều đó dễ dàng xảy ra).

Dù sao đi nữa, anh đã tiếp tục nói cho tôi nghe cách anh tính toán và nhận ra rằng con số 500 đô la một tuần là tương đương đến 2.000 đô la mỗi tháng. Nói cách khác, anh đã chi 24.000 đô la một năm cho bữa tối ở nhà hàng! Nhưng đồng thời, anh cũng không tham gia vào quỹ 401(k) mà đài phát thanh đề xuất hoặc tận dụng chương trình mua cổ phần của công ty mình. Tại sao? Bởi vì mặc dù anh đã có được mức lương sáu con số, anh vẫn luôn cảm thấy thiếu tiền!

Sau khi thực hiện Thử thách Tài chính Bảy ngày của tôi và nhận thức được thói quen chi tiêu của mình, người dẫn chương trình đài phát thanh đã cắt giảm từ sáu bữa đêm mỗi tuần xuống còn ba bữa và anh ấy đã đăng ký quỹ 401(k).

Khía cạnh đạo đức của câu chuyện này trở nên rõ ràng. Đừng đánh giá ý tưởng đơn giản này quá nhanh. Hãy thử theo dõi chi phí của bạn một tuần. Sau đó, hãy nghiêm khắc trung thực với bản thân: Bạn đã lãng phí bao nhiêu tiền mỗi ngày, mỗi tuần và mỗi tháng? Con số khi gộp khoản chi của bạn và người bạn đời là bao nhiêu? Nói cách khác, Nhân tố Cà phê sữa của hai vợ chồng bạn là gì?

Hãy dành một vài phút và thực sự nghĩ về điều đó. Lý do khái niệm đơn giản này rất quan trọng là vì nếu bạn có thể tự mình nhận ra khả năng kiếm thêm 10 đô la một ngày để đưa vào tài khoản hưu trí (là chính xác những gì chúng tôi sẽ trình bày chi tiết trong chương tiếp theo) thì bạn có thể bắt đầu tận dụng khái niệm được gọi là “phép lạ của lãi suất kép”.

■ PHÉP LẠ CỦA LÃI SUẤT KÉP LÀ GÌ?

Albert Einstein - được coi là một trong những người có bộ óc vĩ đại nhất mọi thời đại - từng được yêu cầu đặt tên cho hiện tượng tuyệt vời nhất mà ông từng gặp. Ông trả lời rằng đó là sức mạnh của lãi suất kép. Và khái niệm đó thực sự “kỳ diệu” khi bạn tìm hiểu về nó; thậm chí còn hơn thế khi bạn thực sự áp dụng nó.

Einstein đã không nói đùa. Phép lạ của lãi suất kép đơn giản đến mức khó tin nhưng lại làm cuộc sống thay đổi. Nó có thể được mô tả như sau

Qua thời gian, số tiền bao gồm cả vốn và lãi.

Qua thời gian dài, “lãi mẹ đẻ lãi con” một cách nhanh chóng!

Bạn không cần phải tin tôi ngay. Trong các trang tiếp theo, một số biểu đồ sẽ có thể là minh họa mạnh mẽ cho khái niệm này. Hãy đọc và suy nghĩ về Nhân tố Cà phê sữa của vợ chồng



bạn. Tôi hy vọng là bây giờ mỗi người đã tìm thấy một cách để tiết kiệm từ 5 đến 10 đô la một ngày (hoặc hơn), vậy hãy xem xét xem số tiền tiết kiệm “nhỏ” này có thể làm gì để thay đổi tương lai tài chính của bạn. Bạn không cần lo lắng về những khoản đầu tư đặc biệt mà bạn có thể thực hiện (chúng ta sẽ làm điều đó sau), chỉ cần nhìn vào những gì mà khoản tiền tiết kiệm “có hệ thống” mỗi tháng có thể làm cho bạn.

ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ... HÃY TRẢ TIỀN CHO MÌNH TRƯỚC VÀ LÀM NHƯ THỂ HÀNG THÁNG						
Thu nhập hàng tháng của bạn	Độ tuổi	Tổng thu nhập hàng tháng cho đến năm 65 tuổi	Tỷ suất hoàn vốn 4%	Tỷ suất hoàn vốn 7%	Tỷ suất hoàn vốn 9%	Tỷ suất hoàn vốn 12%
100 đô la	25	48.000	118.590	264.012	471.643	1.188.242
	30	42.000				
	91.678	181.156	296.385	649.527		
	40	30.000	51.584	81.480	112.953	189.764
	50	18.000	24.691	31.881	38.124	50.458
150 đô la	25	72.000	177.294	393.722	702.198	1.764.716
	30	63.000	137.060	270.158	441.268	964.644
	40	45.000	77.119	121.511	168.168	281.827
	50	27.000	36.914	47.544	56.761	74.937
200 đô la	25	96.000	237.180	528.025	943.286	2.376.484
	30	84.000	183.355	362.312	592.770	1.299.054
	40	60.000	103.169	162.959	225.906	379.527
	50	36.000	49.382	63.762	76.249	100.915

Giờ hãy nghĩ về khoản tiền đó theo cách khác. Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn gửi tiền vào một tài khoản hưu trí như Roth IRA? Hãy xem biểu đồ tiếp theo. Và hãy nhớ rằng, để làm cho biểu đồ này hoạt động, bạn chỉ phải tiết kiệm hàng ngày 5,5 đô la! Đó không phải là một việc quá lớn lao... nếu bạn thực hiện nó!

GIÁ TRỊ THỜI GIAN CỦA TIỀN										
Đầu tư ngay bây giờ thay vì để sau này										
BILLY			SỰ KHÁC BIỆT	SUSAN			SỰ KHÁC BIỆT	KIM		
Đầu tư vào năm 14 tuổi (10% lợi nhuận hàng năm)				Đầu tư năm 19 tuổi (10% thu nhập hàng năm)				Đầu tư vào năm 27 tuổi (10% thu nhập hàng năm)		
Tuổi	Thu nhập	Tổng giá trị đầu tư		Tuổi	Thu nhập	Tổng giá trị đầu tư		Tuổi	Thu nhập	Tổng giá trị đầu tư

2.000	2.200		19	2.000	2.200		19	0	0
2.000	4.620		20	2.000	4.620		20	0	0
2.000	7.282		21	2.000	7.282		21	0	0
2.000	10.210		22	2.000	10.210		22	0	0
2.000	13.431		23	2.000	13.431		23	0	0
0	14.774		24	2.000	16.974		24	0	0
0	16.252		25	2.000	20.871		25	0	0
0	17.877		26	2.000	25.158		26	0	0
0	19.665		27	0	27.674		27	2.000	2.200
0	21.631		28	0	30.442		28	2.000	4.620
0	23.794		29	0	33.486		29	2.000	7.282
0	26.174		30	0	36.834		30	2.000	10.210
0	28.791		31	0	40.518		31	2.000	13.431
0	31.670		32	0	44.570		32	2.000	16.974



0	34.837		33	0	48.027		33	2.000	20.871
0	38.321		34	0	53.929		34	2.000	25.158
0	42.153		35	0	59.322		35	2.000	29.874
0	46.368		36	0	65.256		36	2.000	35.072
0	51.005		37	0	71.780		37	2.000	40.768
0	56.106		38	0	78.958		38	2.000	47.045
0	61.716		39	0	86.854		39	2.000	53.949
0	67.888		40	0	95.540		40	2.000	61.544
0	74.676		41	0	105.094		41	2.000	69.899
0	82.144		42	0	115.603		42	2.000	79.089
0	90.359		43	0	127.163		43	2.000	89.198
0	99.394		44	0	139.880		44	2.000	100.318
0	10.334		45	0	153.868		45	2.000	112.550
0	120.267		46	0	169.255		46	2.000	126.005
0	132.294		47	0	188.180		47	2.000	140.805
0	145.523		48	0	204.798		48	2.000	157.086
0	160.076		49	0	226.278		49	2.000	174.094
0	176.083		50	0	247.806		50	2.000	194.694
0	193.692		51	0	272.586		51	2.000	216.363
0	213.061		52	0	299.845		52	2.000	240.199
0	234.367		53	0	329.830		53	2.000	266.419
0	257.803		54	0	362.813		54	2.000	295.261
0	283.358		55	0	399.094		55	2.000	326.988
0	311.942		56	0	439.003		56	2.000	361.886
0	343.136		57	0	482.904		57	2.000	400.275
0	377.450		58	0	531.194		58	2.000	442.503
0	415.195		59	0	584.314		59	2.000	488.953
0	456.715		60	0	642.745		60	2.000	540.048
0	502.386		61	0	707.020		61	2.000	596.253
0	552.625		62	0	777.722		62	2.000	658.078
0	607.887		63	0	855.494		63	2.000	726.086
0	668.676		64	0	941.043		64	2.000	800.895

0	735.543		65	0	1.035.148		65	2.000	883.185
0	809.098								
mức đầu tư = 10.000 đô la. Thu nhập vượt mức đầu tư = 1.174.600 đô la			Tổng mức đầu tư = 16.000 đô la. Thu nhập vượt mức đầu tư = 1.019.148 đô la				Tổng mức đầu tư = 78.000 đô la. Thu nhập vượt mức đầu tư = 805.185 đô la		
Kiếm được: 1.174.600 đô la Susan kiếm được: 1.019.148 đô la Kim kiếm được: 805.185 đô la Billy đầu tư ít hơn Kim 68.000 đô la và kiếm được nhiều hơn 369.415 đô la!									

■ SƠM BẮT ĐẦU VIỆC ĐẦU TƯ!

Bạn đã được thúc đẩy chưa? Làm sao mà bạn lại không có động lực? Nhân tiện, bạn có quyền sao chép các biểu đồ này và cho bạn bè cùng xem. Tôi thực sự mong rằng khi tôi còn nhỏ, ai đó đã cho tôi xem những biểu đồ đó. Tôi bắt đầu làm việc năm 16 tuổi nhưng đã không mở tài khoản hưu trí cho đến khi tôi 24 tuổi. Tôi vẽ biểu đồ này ở mức ban đầu là 2.000 đô la (đó là mức IRA) bởi vì nó xuất phát từ con số 5,5 đô la một ngày và hỏi những người bạn của tôi, đó chính là con số Nhân tố Cà phê sữa của bạn. Bạn muốn tiết kiệm nhiều hơn? *Vậy thì tìm cách thôi!*

■ HÃY TIẾP TỤC... BẠN ĐANG LÀM RẤT TỐT

Trong khi bạn đang thực sự được thúc đẩy, hãy chuyển đến



chương tiếp theo (Bước 5) và có thêm thông tin cụ thể. Bây giờ, chúng ta sẽ xem xét chính xác rằng bạn nên đầu tư số tiền kiếm được từ Nhân tố Cà phê sữa của mình vào đâu vì tiết kiệm tiền và chi tiêu ít hơn là không đủ; bạn cần biết bạn phải làm gì với những khoản tiết kiệm mới này. Đó là tất cả nội dung của Bước 5. Trong phần này, về việc lập nên một tài khoản hưu trí, chúng ta sẽ thảo luận về hai khái niệm làm cho người Mỹ giàu có. Khái niệm đầu tiên là sức mạnh của việc “trả tiền cho bản thân trước” và khái niệm thứ hai định nghĩa những việc thực sự cần dùng đến số tiền này mà cụ thể là các tài khoản hưu trí trước thuế. Kết hợp Nhân tố Cà phê sữa của các cặp đôi với sức mạnh của Bước 5 và vợ chồng bạn sẽ là một cặp đôi không thể bị ngăn cản trên con đường hướng đến sự giàu có. Vì vậy, hãy tiếp tục đọc... bạn đang làm rất tốt!

BƯỚC 5:

XÂY DỰNG GIỎ HỮU TRÍ CỦA BẠN





Bây giờ, tôi hy vọng bạn đã thật sự ý thức được về việc hai người có thể để dành tiền cho tương lai. Bây giờ là lúc để vượt qua việc suy nghĩ và hành động. Như tôi đã nói trong phần Giới thiệu, cuốn sách này không nói về việc suy nghĩ tích cực mà nói về việc làm sao để hành động tích cực. Hãy nhớ rằng, bạn không thể chỉ nghĩ mà phải *hành động* theo cách của mình để trở nên đủ đầy.

Bà tôi thường nói rằng bạn không nên bỏ tất cả trứng vào một cái giỏ. Bà đã đúng. Như tôi thấy, có *ba* giỏ mà bạn nên cho trứng vào. Tôi gọi chúng là giỏ hưu trí, giỏ đảm bảo và giỏ mơ ước. Giỏ hưu trí bảo vệ tương lai của bạn, giỏ đảm bảo sẽ bảo vệ bạn cùng gia đình trước những tình huống bất ngờ (chẳng hạn như cấp cứu y tế, cái chết của người thân hoặc mất việc làm) và giỏ ước mơ cho phép bạn thực hiện những ước muốn khiến cho cuộc đời của bạn trở nên đáng sống. Cách tiếp cận cả ba có vẻ đơn giản nhưng đừng để điều đó đánh lừa bạn. Nếu bạn lấp đầy các giỏ đúng cách, hai bạn có thể tạo ra cho mình một cuộc sống tài chính dư giả và quan trọng nhất là thật sự chắc chắn.

Giỏ đầu tiên chúng ta sẽ thảo luận là giỏ hưu trí. Cụ thể, trong phần này, bạn và người bạn đời sẽ tìm hiểu những gì cần làm để tích lũy một khoản hưu trí triệu đô. Hai bạn có thể để dành hơn một triệu đô la - trên thực tế, con số này tùy thuộc vào độ tuổi - nhưng dù số tiền phù hợp với một cặp vợ chồng là bao nhiêu đi chăng nữa, mục tiêu vẫn không thay đổi. Sau chương

này, bạn sẽ tìm hiểu chính xác những gì hai bạn phải làm để xây dựng một tài khoản hưu trí đáng kể. Nói cách khác, hai người sẽ tìm hiểu cách để dành tiền vào quỹ hưu trí.

■ CHÍNH PHỦ SẼ KHÔNG ĐỂ DÀNH TIỀN CHO QUỸ HƯU TRÍ CỦA BẠN... CHÍNH BẠN SẼ LÀM ĐIỀU ĐÓ!

Phụ thuộc vào an sinh xã hội để trang trải cuộc sống sau khi nghỉ hưu là bạn đang tìm đến rắc rối. An sinh xã hội, nhiều nhất, cũng chỉ giúp bạn cầm cự với khó khăn thường gặp là các khoản nợ. Theo chính phủ và Quỹ An sinh xã hội, trong năm 2016, người có thu nhập trung bình đã nghỉ hưu nhận được 1.360 đô la một tháng tiền trợ cấp An sinh xã hội. Điều này hoàn toàn tốt hơn là không nhận được gì nhưng chắc chắn là không đủ để duy trì cách sống thoải mái.

Trong hơn một thập kỷ nay, các chính trị gia đã nói về “khủng hoảng” An sinh xã hội và nhu cầu hiện đại hóa hệ thống. Chà, các bạn đừng nghĩ việc như vậy không xảy ra. Như những gì người bà của tôi đã nhận ra nhiều thập kỷ trước là nếu bạn muốn giàu có thì hãy quên đi sự giúp đỡ của chính phủ, hay có thể nói là bạn cần lập kế hoạch cho tương lai tài chính của riêng mình. Nói cách khác, ưu tiên hàng đầu với bạn và người bạn đời là cần phải xây dựng một quỹ hưu trí.



THANH TOÁN CHO CHÍNH BẠN TRƯỚC!

Chỉ có một vài cách tích lũy tài sản đáng kể ở nước Mỹ ngày nay. Bạn có thể thừa kế từ gia đình, bạn có thể giành được nó, bạn có thể kết hôn với người giàu... hoặc bạn có thể tự trả cho bản thân trước. Rất có thể là nếu bạn đang đọc cuốn sách này thì bạn và người bạn đời đã bỏ lỡ ba khả năng đầu tiên. Vì vậy, bạn sẽ cần phải tự xây dựng sự giàu có của cả hai. Điều đó đồng nghĩa với việc bạn phải chi trả cho bản thân đầu tiên.

TÔI HIỂU BẠN ĐÃ BIẾT ĐIỀU NÀY TỪ TRƯỚC... NHƯNG HÃY NGHE TÔI THÊM MỘT CHÚT

“Chi trả cho bản thân đầu tiên” là một cụm từ mà tất cả chúng ta đều đã nghe nói đến. Đó có thể là một vấn đề vì thường khi bạn nghe điều gì đó lần thứ hai hoặc đến lần thứ ba, bộ não của bạn sẽ tự nhủ: “Này, tôi đã nghe về ý tưởng đó rồi, nó có thể tốt đến mức nào chứ? Hãy cho tôi biết một điều gì đó mới hơn đi.”

Vậy thì đừng để bộ não của bạn làm điều đó, ít nhất là vào lúc này. Chỉ vì tất cả chúng ta đều từng nghe về điều gì đó không có nghĩa là một người bất kỳ trong chúng ta thực sự hiểu hoặc có bất kỳ kinh nghiệm gì về lĩnh vực đó. Trong các cuộc hội nghị chuyên đề hoặc các bài giảng của mình, khi tôi nói mọi người gio tay lên nếu họ đã nghe về khái niệm “chi trả cho bản thân trước” thì tất cả mọi người đều gio tay. Nhưng khi tôi hỏi

có bao nhiêu người trong số họ đã thực sự áp dụng nó, hầu hết các cánh tay đều hạ xuống.

Thực tế là hầu hết mọi người không thực sự hiểu “chi trả cho bản thân trước” có nghĩa là gì. Họ không biết phải tự trả bao nhiêu và cũng không biết nên làm gì với khoản tiền mà họ kiếm được.

Bạn có thể là một trong số họ hay người bạn đời của bạn cũng thuộc nhóm người này. Dù tình huống là gì, hãy để tôi giải thích khái niệm đó cho bạn.

■ BA NGUYÊN TẮC CỦA VIỆC CHI TRẢ CHO BẢN THÂN ĐẦU TIÊN

1. Ý NGHĨA THỰC SỰ

Trước tiên, tự chi trả có ý nghĩa là để riêng một phần nhất định từ từng khoản tiền bạn kiếm theo một tỷ lệ và đầu tư cho tương lai của bạn từ một tài khoản hưu trí trước thuế.

Mặc dù điều đó có vẻ đã đủ đơn giản và hợp lý, thực tế là hầu hết mọi người đều làm điều ngược lại. Chúng ta dùng số tiền kiếm được của mình để trả cho mọi người trước, ví dụ như trả tiền thế chấp, thanh toán cho khoản vay xe hơi, hóa đơn dịch vụ tiện ích. Và ở đầu danh sách này, đối tượng mà chúng ta phải chi trả cho họ trước khi tới lượt người khác là... chính phủ.



Nhờ phép màu của bảng lương khấu trừ số tiền thuế ước tính, mỗi khi chúng ta kiếm được một khoản, chúng ta sẽ lập tức chạy đến IRS (nói theo nghĩa bóng) và nói: “Tiền của tôi đây, xin hãy lấy một phần ba tiền lương của tôi”. Và nếu chúng ta tình cờ sống trong một tiểu bang như California hay New York là hai nơi áp đặt thuế thu nhập thì chúng ta phải nói: “Rất tiếc, tôi cũng không muốn để bạn rời bỏ mình. Đây là 8% khác trong thu nhập của tôi.”

Thêm vào tất cả sự hào phóng từ trước và bạn đã cho đi gần một nửa số tiền kiếm được của mình cho chính phủ *trước khi bạn nhận ra!* Tất cả đều là vì sự hào phóng của bạn.

Tôi cũng yêu nước như bao người khác nhưng tôi nghĩ rằng việc cung cấp gần nửa số lương qua thuế để chi trả cho chính phủ thì thật là khó tả! Tại sao lại thế? Bởi vì bạn không phải làm vậy. Thực tế là, có một cách hoàn toàn hợp pháp để tránh hoặc ít nhất là giảm đáng kể phần lớn số tiền mà chính phủ sẽ lấy ra từ tiền lương của bạn. Điều này dẫn chúng ta đến nguyên tắc thứ hai.

2. KHOẢN TIỀN “CHI TRẢ CHO BẢN THÂN ĐẦU TIÊN” NÊN DÙNG VÀO MỤC ĐÍCH GÌ

Tin xấu là chính phủ rất thích lấy tiền của chúng ta còn tin vui là họ cũng quan tâm đến việc khuyến khích mọi người tiết kiệm. Với ý nghĩ đó, Quốc hội đã thông qua một loạt các luật trong 30 năm qua mà theo đó, những người thông minh có thể giảm thiểu gánh nặng thuế và đồng thời tạo ra sẵn một khoản cho tương lai của họ bằng cách để dành một phần thu nhập được gọi là *tài khoản tiền hưu trí trước thuế*.

■ ĐỂ CUỐI ĐỜI GIÀU CÓ, BẠN NÊN CHỈ TRẢ CHO BẢN THÂN ĐẦU TIÊN NHỜ VIỆC GỬI CÀNG NHIỀU TIỀN CÀNG TỐT VÀO TÀI KHOẢN HƯU TRÍ TRƯỚC THUẾ

Có nhiều loại tài khoản hưu trí trước thuế khác nhau: quỹ 401(k), 403(b), quỹ hưu trí SEP-IRA, IRA truyền thống... Ngay sau đây, tôi sẽ trình bày chi tiết cách các tài khoản hoạt động cùng các cách sử dụng tốt nhất cho mỗi tài khoản. Còn bây giờ, tất cả những gì bạn cần biết là toàn bộ những tài khoản này đều hoạt động theo cùng một cách: số tiền bạn gửi vào các tài khoản này không phải chịu bất kỳ khoản thuế nào (thuế thu nhập hay thuế từ lãi vốn) cho đến khi bạn rút tiền ra. Điều quan trọng là, trong hầu hết các trường hợp, bạn không thể rút tiền ra trước khi bạn đến tuổi nghỉ hưu mà không phải nhận hình phạt nặng.

Tất nhiên, điều tuyệt vời về tài khoản hưu trí trước thuế là: bằng cách sử dụng chúng, bạn có thể dùng số tiền mình vất vả kiếm được mà không mất 40 xu đầu tiên hay nhiều hơn cho việc đóng thuế.

Và đây là cách các loại tài khoản hoạt động. Giả sử bạn để dành 100 đô la từ số tiền lương của bạn mỗi tháng và gửi vào tài khoản hưu trí trước thuế. Vâng, đó là 100 đô la mỗi tháng sẽ không phải chịu thuế thu nhập, thuế liên bang, thuế nhà nước!



Thông thường, nếu bạn kiếm được 100 đô la thì bạn phải trả gần 35 đô la cho chính phủ. Bạn sẽ phải trả khoảng 28 đô la tiền thuế liên bang và tiền thuế tiểu bang sẽ là từ 5 đến 9 đô la phụ thuộc vào nơi bạn sinh sống. Điều đó khiến bạn chỉ còn 65 đô la để đầu tư và bất kỳ khoản tăng vốn hoặc cổ tức nào bạn đã kiếm được từ đó cũng sẽ bị giảm bởi việc trả thuế.

Ngược lại, với một tài khoản trước thuế, bạn có thể giữ lại toàn bộ 100 đô la. Miễn là để tiền trong tài khoản thì bạn sẽ không phải trả bất kỳ khoản thuế nào cho bất kỳ khoản thặng dư vốn hoặc cổ tức bạn kiếm được. Trên thực tế, bạn sẽ không phải trả bất kỳ loại thuế nào - bất kể tài khoản của bạn lớn đến mức nào - cho đến khi bạn bắt đầu lấy nó ra khỏi tài khoản. (Tất nhiên, trong hầu hết các trường hợp, bạn phải để lại tiền trong tài khoản cho đến khi bạn 59 tuổi. Nếu không, ngoài việc thanh toán tất cả các khoản thuế đến hạn, bạn cũng sẽ nhận được một hình phạt. Điều này sẽ được thảo luận thêm trong phần sau.)

Hãy suy nghĩ về hai lựa chọn. Một là bạn kiếm đến đâu thì bạn cũng nộp thuế trước và chỉ còn lại 65 xu để đầu tư. Hai là bạn gửi tiền vào tài khoản hưu trí IRA hoặc một số tài khoản tương tự cho phép bạn trì hoãn đóng thuế và bạn có đủ tiền để đầu tư.

Bạn muốn đầu tư một đô la hay 65 xu? Nếu mức đầu tư của bạn tăng trưởng với tỷ lệ hàng năm là 10%, số tiền trước thuế của bạn sẽ tăng lên đến 1,10 đô la trong một năm. Khoản đầu tư

sau thuế 65 xu của bạn, mặt khác, sẽ có giá trị chỉ 72 xu. Những con số này khá khác biệt nhau, phải không? Bây giờ hãy nhân số tiền này với một số tiền thật và sau đó tính theo khoảng thời gian 20 năm, bạn sẽ sớm bàn bạc về một sự chênh lệch có thể lên đến vài chục nghìn đô la. Tiếp tục đầu tư trong 30 hoặc 40 năm và chúng ta sẽ ở trong lãnh thổ của con số có sáu chữ số.

Đây là một biểu đồ đơn giản minh họa cho sức mạnh của việc đầu tư trước thuế. Một khi bạn thật sự tập trung vào khái niệm này, bạn sẽ không bao giờ muốn chi trả cho chính phủ trước tiên thêm một lần nào nữa.

THUẾ HOẢN LẠI VÀ ĐẦU TƯ CÓ TRẢ THUẾ					
Tuổi	Đầu tư hàng tháng của người trên 65 tuổi	Tỷ lệ lợi nhuận	Tích lũy chịu thuế	Tích lũy thuế hoãn lại	Chênh lệch đầu tư thuế hoãn lại
30	100	4%	72.581	91.373	+18.792
		7%	115.762	180.105	+64.343
		9%	162.036	294.178	+136.142
		12%	277.603	643.096	+365.493

Ví dụ trên chỉ nhằm mục đích minh họa qua việc một cá nhân ở tuổi 30 đầu tư 100 đô la một tháng cho đến 65 tuổi và



so sánh sự tăng trưởng của số tiền đầu tư vào tài khoản chịu thuế với khoản đầu tư được hoãn thuế. Các tài khoản chịu thuế được giả định chiếm 28% tổng thu thuế.

3. BẠN NÊN TRẢ CHO BẢN THÂN BAO NHIÊU ?

Dưới đây là một quy tắc đơn giản: Nếu bạn không muốn phải vật lộn cầm cự với khó khăn mà thường là các khoản nợ khi bạn nghỉ hưu, bạn nên tiết kiệm ít nhất 10% thu nhập trước thuế mỗi năm theo từng giai đoạn.

Đúng vậy, con số đó là 10% thu nhập *trước thuế* của bạn. Thu nhập trước thuế không phải khoản tiền trả sau hoặc tiền lương mang về nhà mà là tiền lương “cứng” của bạn. Nếu bạn và vợ/chồng của bạn cùng kiếm được 75.000 đô la một năm, hai người nên dành ít nhất 7.500 đô la mỗi năm chỉ để dành đến lúc nghỉ hưu. Bất kỳ khoản tiết kiệm nào bạn đang thực hiện để có thể mua nhà hoặc xe hơi mới hoặc thực hiện kỳ nghỉ mơ ước sẽ *ở trên mức* 7.500 đô la. Con số 10% bạn đang tự chi trả cho bản thân đầu tiên không phải vì bất cứ thứ gì khác ngoài việc nghỉ hưu. Lý tưởng nhất, tôi đề nghị bạn tiết kiệm nhiều hơn thế. Nếu bạn đã đọc các sách khác của tôi như *Triệu phú tự động* thì bạn biết tôi khuyên bạn mỗi ngày nên tiết kiệm ít nhất một giờ thu nhập của bạn. Sau một giờ làm việc, thu nhập của bạn lên đến 12,5% tổng số tiền lương “cứng”. Và nếu bạn muốn biết công thức ma thuật để thực sự không bao giờ phải lo lắng về tiền nữa, câu trả lời là số tiền để dành nên là 15% tiền lương hoặc hơn.

■ NẾU BẠN ĐANG KHÔNG CHI TRẢ 10% THU NHẬP CHO BẢN THÂN ĐẦU TIÊN, BẠN ĐANG CHI TIỀN NHIỀU HƠN MỨC BẠN KIẾM ĐƯỢC

Có lẽ điều này nghe thật tàn bạo nhưng đó là sự thật. Nếu bạn và người bạn đời hiện không gửi 10% thu nhập trước thuế vào một tài khoản hưu trí thì hai người đang gặp rắc rối. Tôi không có ý nói mọi việc quá ám đạm hoặc theo cách khắc nghiệt. Bởi bây giờ, tôi hy vọng bạn đã tin tưởng rằng tôi thực sự quan tâm đến bạn và tôi đánh giá cao cơ hội để trở thành “huấn luyện viên tài chính” của bạn. Và tôi muốn việc huấn luyện thật sự áp dụng vào cuộc sống của bạn.

Tôi biết rất nhiều người mà họ dường như rất giỏi, sống trong những ngôi nhà đẹp và lái xe đẹp, mặc quần áo thời trang và tham gia các câu lạc bộ quốc gia với những người giỏi giang cũng sở hữu những điều tốt đẹp nhưng không ai trong số họ đang tiết kiệm 10% thu nhập của mình. Như tôi đã nói, đây là điều mà nhiều người Mỹ đang làm. Và bạn thử đoán xem chuyện gì xảy ra? Nhiều người Mỹ khi đến tuổi nghỉ hưu sẽ không có đủ tiền để duy trì lối sống thoải mái của họ khi đã trải qua những tháng ngày được coi là “thời huy hoàng” của họ. Lý do là bởi hầu hết những người trông vẻ ngoài giàu có thực chất lại không dư giả. Trên thực tế, họ đang kiếm tiền rất vất vả và một khi bạn tháo vế bề ngoài của họ ra, những gì bạn tìm được không phải là sự giàu có và đảm bảo mà là căng thẳng và nợ nần.



Bạn và người bạn đời của mình xứng đáng có được điều tốt hơn thế. Nhưng tình huống đó sẽ không tự xảy ra. Bạn phải quyết định hành động và biến điều đó thành hiện thực.

■ NẾU BẠN MUỐN THỰC SỰ GIÀU CÓ, BẠN NÊN TIẾT KIỆM 15% THU NHẬP CỦA MÌNH

“Thực sự giàu có” theo ý của tôi nghĩa là gì? Mọi người đều có định kiến riêng của mình, nhưng ở đây, có một tiêu chuẩn khá đơn giản: để đánh giá thế nào là “thực sự giàu có”, bạn nên có ít nhất 1 triệu đô la trong tài sản lưu động, cao hơn giá trị căn nhà của bạn.

Rõ ràng, đó không phải kiểu giàu có của Bill Gates. Hoặc thậm chí của người thắng giải độc đắc IPO. Nhưng nó là một thông số rõ ràng, có được từ sự tích lũy. Bạn không phải trở thành người may mắn, bạn chỉ cần có đủ kỷ luật với bản thân để gác lại 15% thu nhập của bạn. Nhân tiện, nghiên cứu Fidelity ủng hộ tôi về điều này. Fidelity đã thực hiện một nghiên cứu xem xét 72.000 người đã trở thành triệu phú theo đúng kế hoạch của họ và những người này đã tiết kiệm trung bình 14% thu nhập. Vì vậy, thực sự tôi đang cổ vũ bạn phá vỡ tỷ lệ tiết kiệm trung bình 14% đó. Tôi biết nó không dễ dàng. Nhưng hãy thử nhé.

Bạn muốn nhiều hơn? Thì hãy tiết kiệm nhiều hơn. Nếu bạn

muốn gia nhập vào hàng ngũ 1% người Mỹ giàu nhất, bạn sẽ cần phải tiết kiệm khoảng 20% thu nhập của mình.

Điều quan trọng cần lưu ý là bạn bắt đầu tiết kiệm từ khi càng trẻ, bạn càng có lợi. Trên thực tế, thời điểm tốt nhất để trở thành một nhà tiết kiệm và nhà đầu tư lớn là khi bạn ở độ tuổi hai mươi. Thật không may, đây cũng là thời điểm trong cuộc sống mà chúng ta ít có động lực nhất để tiết kiệm tiền. Khi hầu hết chúng ta rời khỏi trường đại học, có được công việc đầu tiên và bắt đầu có một gia đình, chúng ta thường thấy mình phải thắt lưng buộc bụng. Một mong muốn tiết kiệm và đầu tư lúc ấy không phải là ưu tiên hàng đầu của chúng ta. Chúng ta tự nói với mình rằng, khi mọi thứ trở nên thoải mái hơn, chúng ta sẽ nghĩ đến những mục tiêu đó.

Tất nhiên, trước khi chúng ta biết điều đó, chúng ta đã ở độ tuổi bốn mươi hoặc năm mươi và chúng ta vẫn tự nói với bản thân rằng sau này chúng ta sẽ thử nghĩ về nó.

Bây giờ, nếu bạn ở độ tuổi bốn mươi hoặc năm mươi và bạn chỉ mới bắt đầu, tôi không muốn bạn hoảng sợ. Tuy nhiên, tôi muốn bạn nhận ra rằng bạn có những việc nghiêm túc cần phải làm. Nó không cần thiết phải dễ dàng, nhưng ta có thể thực hiện nó.



■ ĐÃ ĐẾN LÚC BẠN PHẢI TIẾT KIỆM ĐỂ CHI TRẢ CHO MÌNH ĐẦU TIÊN

Dù bạn có làm gì đi nữa, tôi hy vọng rằng bạn và bạn đời sẽ không đọc xong chương này mà bỏ qua một cuộc trò chuyện nghiêm túc về ý tưởng chi tiền cho bản thân trước. Là một cặp vợ chồng, bạn nên đặt cho mình một mục tiêu “chi trả cho mình đầu tiên”. Đó phải là một tỷ lệ phần trăm thu nhập trước thuế của bạn mà cả hai bạn có thể thực hiện, duy trì và có thể tăng lên một chút mỗi năm.

Giả sử bạn bắt đầu năm nay với mục tiêu “chi trả cho bản thân đầu tiên” với 10% thu nhập của bạn và đồng ý tăng số tiền thêm 1% mỗi năm tiếp theo. Trong vòng 10 năm, bạn sẽ tiết kiệm được 20% thu nhập của mình. Với tốc độ đó, bạn sẽ không bao giờ phải lo lắng về tương lai tài chính của mình. Bạn sẽ thiết lập được cuộc sống tương lai cho mình.

■ XÂY DỰNG CÁC KHOẢN TIẾT KIỆM “MIỄN PHÍ” CHO MÌNH

Đặt mục tiêu 10, 15 hoặc thậm chí 20% thu nhập của bạn nghe có vẻ rất nhiều, nhưng trong vài trang tiếp theo bạn sẽ thấy rằng tiết kiệm như vậy vừa dễ dàng vừa thú vị. Tại sao thú vị? Bởi vì khi bạn tự góp tiền vào quỹ hưu trí, bạn sẽ trả ít tiền hơn trước thuế và tiền của bạn tăng lên mà không phải trả thuế.

Kết quả như vậy thực sự tuyệt vời. Nó giống như nhận tiền miễn phí từ chính phủ!

Không chỉ riêng bạn không hiểu chính xác cách thức hoạt động của nó đâu. Hàng triệu người Mỹ cũng không hiểu nên không ủng hộ phương thức này, và kết quả là, họ thất bại trong việc sử dụng tất cả các tài khoản và chương trình hưu trí khác nhau. Theo như tôi được biết, đây là một trong những nỗi xấu hổ lớn của nền giáo dục Mỹ. Mỗi đứa trẻ nên được dạy về kế hoạch tài chính cơ bản ở trường trung học cơ sở hoặc trung học phổ thông. Nếu chúng ta được học thứ này sớm, tất cả chúng ta sẽ có cuộc sống tốt hơn nhiều. Thật không may, vấn đề tài chính cá nhân chưa bao giờ được đưa vào chương trình giảng dạy, vì vậy bạn cần phải học nó ngay bây giờ. Dù sao, thực tế là việc tích góp tiền cho mình đầu tiên vào giờ nghỉ hưu thực sự khá đơn giản.

■ LÀM THẾ NÀO ĐỂ TIẾT KIỆM 5.000 ĐÔ LA MỘT NĂM MÀ KHÔNG PHẢI CẮT GIẢM KHOẢN CHI TIÊU 5.000 ĐÔ LA?

Trước khi tôi mô tả tất cả các loại tiền hưu trí trước thuế khác nhau, tôi muốn nói về những điều đang lẫn lộn trong đầu bạn.

Bạn và bạn đời của mình kiếm được tổng cộng 50.000 đô



la một năm. Để thực hiện theo hướng dẫn của tôi rằng hai bạn phải tiết kiệm tối thiểu 10% thu nhập trước thuế của mình, bạn phải bắt đầu để dành ít nhất 5.000 đô la một năm. Nếu bạn chưa bao giờ làm điều này trước đây, tôi biết bạn sẽ phản ứng thế nào. Bạn sẽ nói rằng, “Chúng tôi chẳng có cách nào thực hiện được điều này! Chúng tôi dùng đồng lương để chi tiêu mỗi ngày. Không có cách nào chúng tôi đủ khả năng để cắt giảm 5.000 đô la một năm. Và đừng nói với tôi Nhân tố Cà phê sữa sẽ tiết kiệm cho chúng tôi 5.000 đô la một năm.”

Đây có phải là những gì bạn suy nghĩ không? Chà, đừng lo lắng như vậy. Hai bạn *có thể* tiết kiệm 5.000 đô la một năm mà không cần phải cắt giảm 5.000 đô la.

Đúng. Những gì bạn đang đọc chính xác là vậy đấy. Nếu bạn hiện không tiết kiệm được 10% thu nhập của mình, bạn có thể bắt đầu làm như vậy vào ngày mai mà *không cần giảm 10% thu nhập chi tiêu của bạn!*

Làm thế nào mà chuyện này xảy ra được ?

Nó rất đơn giản. Thông thường bạn kiếm được 50.000 đô la một năm, phải không?

Sai rồi.

Giả sử bạn đã có mức thuế suất kết hợp là 35% hoặc hơn (trung bình đối với hầu hết người Mỹ), những gì bạn thực sự mang về nhà là khoảng 32.500 đô la thu nhập cho việc chi tiêu.

Bây giờ, dù bạn nghĩ gì, việc đưa 5.000 đô la vào tài khoản hưu trí trước thuế sẽ không làm giảm thu nhập chi tiêu của bạn từ 32.500 xuống 27.500 đô la. Hãy nhớ rằng, bạn đã trả tiền cho mình *trước khi* bạn trả tiền cho chính phủ. Nói cách khác, khoản tiết kiệm 5.000 đô la mà bạn tiết kiệm được đúng đầu. Những gì được giảm là thu nhập gộp của bạn, sẽ giảm từ 50.000 đô la xuống còn 45.000 đô la.

Vì vậy, hãy để tôi làm phép toán: 45.000 đô la bị đánh thuế ở mức 35% khiến hai bạn có thu nhập chi tiêu là 29.250 đô la. Trước đây, bạn có thu nhập chi tiêu ròng là 32.500 đô la. Bây giờ bạn có 29.250 đô la. Sự khác biệt là 3.250 đô la một năm. Chia số này cho hai (cho cả hai bạn) và mức cắt giảm là 1.625 đô la mỗi năm. Chia hết cho 12 tháng và ta có mức giảm lương là 135 đô la một tháng. Chia cho 30 ngày một tháng và kết quả là 4,51 đô la một ngày, một số tiền mà Nhân tố Cà phê sữa có thể dễ dàng trang trải!

Tất nhiên, hầu hết các cặp vợ chồng có thu nhập kết hợp 50.000 đô la một năm không tiết kiệm được 10% thu nhập của họ. Nếu họ có thể làm như vậy, nhiều triệu người trong chúng ta sẽ là triệu phú.

Giải thích bằng toán học có thể hơi khó hiểu. Nếu tôi được giải thích nó trên bảng phấn tại một trong các buổi hội thảo của tôi, có thể mất 15 đến 20 phút mọi người mới nhận ra. Vì vậy, đừng lo lắng nếu bạn không hiểu nó ngay lập tức. Chỉ cần



đọc lại lời giải thích cho đến khi thực sự thấm nhuần. Thật đơn giản, toán học cơ bản có thể thay đổi cuộc sống của bạn mãi mãi.

Nếu sau tất cả những điều này, bạn vẫn không cảm thấy bạn có thể tiết kiệm 10% thu nhập của mình hoặc hơn ngay bây giờ, hãy làm những gì tôi đã làm khi tôi bắt đầu tự tích góp. Lúc đó tôi 25 tuổi và tôi đã hoàn toàn nhận ra rằng việc tích góp cho bản thân mình quan trọng như thế nào. Tôi cũng không tin rằng mình có thể xoay xở được với việc cắt giảm lương. Vì vậy, thay vì để dành 10% tổng thu nhập của mình, tôi đã bắt đầu bằng cách tiết kiệm một số tiền mà tôi nghĩ rằng không đáng kể; trong trường hợp của tôi, nó là 3%. Đồng thời, tôi đã viết cam kết với chính mình, để tăng thêm những cống hiến cho quỹ 401(k) của tôi thêm 3% vào cuối sáu tháng.

Tôi hình dung nếu tôi tăng 3% đóng góp của mình sau mỗi sáu tháng, tôi sẽ hoàn toàn tối đa hóa quỹ 401(k) của mình trong vòng hai năm. Điều thực sự đã xảy ra là, tôi nhanh chóng nhận ra rằng việc bỏ tiền qua một bên không khó khăn như tôi nghĩ. Kết quả là, trong vòng chưa đầy một năm, tôi đã tăng đóng góp của mình từ

3% lên 6%, và sau đó từ 6% lên mức tối đa. Tôi đang làm những gì tôi cần làm, nhưng vì tôi đã thực hiện một cách từ từ, tôi hầu như không cảm thấy sự khác biệt trong thu nhập để chi tiêu của mình.

■ CÁC KHOẢN TRONG VÀ NGOÀI TÀI KHOẢN HƯU TRÍ

Về cơ bản có hai loại tài khoản hưu trí: loại công ty cung cấp cho bạn (được gọi là tài khoản hưu trí do nhà tuyển dụng tài trợ) và loại tài khoản bạn cung cấp cho chính mình (được gọi là kế hoạch cá nhân).

Trong vài trang tiếp theo, tôi sẽ trình bày chi tiết cách hoạt động của các tài khoản này và cách bạn tiến hành thiết lập và đóng góp cho chúng. Nếu bạn làm việc cho một công ty có kế hoạch nghỉ hưu, bạn sẽ không cần phải lo lắng về các tài khoản hưu trí mà tôi mô tả cho những người tự làm chủ. Trong nền kinh tế thay đổi liên tục này, nơi mà ngày càng có nhiều người tự làm chủ, việc đọc về các tài khoản này có thể sẽ có ích ngay cả khi bạn hiện đang được hưởng khoản hưu trí từ công ty.

■ NGUỒN GỐC CỦA TẤT CẢ CÁC TÀI KHOẢN HƯU TRÍ

Quỹ 401 (K)

Cho đến nay, chương trình hưu trí phổ biến nhất mà các công ty Hoa Kỳ cung cấp cho nhân viên của họ là quỹ 401 (k); tổ chức phi lợi nhuận có thể cung cấp cho nhân viên một chương trình tương tự được gọi là 403 (b). Quỹ 401 (k), lấy tên từ phần luật đã hiệu lực hóa nó, được biết đến là một kế hoạch tự định hướng. Điều này có nghĩa là trong khi kế hoạch được



quản lý bởi người sử dụng lao động, thì nhân viên là người hướng dẫn thực hiện nó. Nói cách khác, tùy thuộc vào bạn nói với công ty của bạn rằng bạn có muốn tham gia vào kế hoạch hay không, bạn muốn đóng góp bao nhiêu cho nó và bạn muốn tiền của mình được đầu tư vào đâu.

■ CÁC YẾU TỐ CƠ BẢN CỦA QUỸ 401 (K)

Điều đầu tiên bạn cần biết nếu bạn đang làm việc cho một công ty là liệu nhà tuyển dụng của bạn có cung cấp quỹ 401(k) không. Tôi liên tục ngạc nhiên khi có nhiều người không biết công ty của họ cung có cấp loại quỹ hưu trí này hay không. Bạn thực sự nên tìm hiểu điều này trước khi bạn chấp nhận một công việc với một chủ nhân mới. Không có quỹ 401(k) sẽ khiến tương lai tài chính của bạn gặp rủi ro và bạn có thể muốn suy nghĩ nhiều hơn hai lần trước khi bạn đi làm cho một công ty từ chối cung cấp quỹ này.

Giả sử công ty của bạn có quỹ 401 (k), điều thứ hai bạn cần làm là đảm bảo rằng bạn đã đăng ký nó. Việc đăng ký không tốn kém gì. Đó là lợi ích mà công ty cung cấp cho nhân viên. Điều thường xảy ra khi bạn bắt đầu một công việc mới là bạn nhận được rất nhiều giấy tờ. Chúng thường bao gồm những gói đăng ký cho quỹ 401 (k).

Nhiều người lầm tưởng rằng việc đăng ký gói 401(k) là tự

động. **LUÔN LUÔN LÀ KHÔNG!** Tin vui là từ khi tôi viết cuốn sách này, nhiều công ty đã thực hiện việc “đăng ký tự động” một phần trong quỹ 401 (k) của họ. Các gói đăng ký tốt nhất không chỉ cung cấp các tính năng đăng ký tự động mà còn có các tính năng tự động tăng tốc, giúp tăng tỷ lệ tiết kiệm tự động trên khung thời gian đã đặt (thường là theo năm). Sự thay đổi duy nhất trong ngành lập quỹ hưu trí này đã làm tốt hơi hần bất cứ điều gì đã từng được thực hiện đối với các vấn đề liên quan đến tiết kiệm. Theo Aon Hewitt, các công ty đăng ký tự động đã nhận thấy có tới 85% nhân viên tham gia vào quỹ 401 (k) của họ từ tỷ lệ dự đoán trung bình là 62%. Đó là tin tốt. Tin xấu là nhiều quỹ trong số này đang tự động chọn nhân viên mức 3%, và sau đó các nhân viên sẽ để mặc nó ở mức thấp này, nghĩ rằng họ “nên làm thế”. Nếu bạn có chương trình đăng ký tự động, bạn **PHẢI** nhìn xem những cấp độ đăng ký tự động là gì và sau đó tăng nó lên! Trong số các công ty *không* thực hiện đăng ký tự động, nhiều người không may nhận thấy rằng có ít hơn một nửa số nhân viên đủ điều kiện tham gia vào quỹ 401 (k). Điều này không khó hiểu. Là một nhân viên mới, bạn được trao gói tài liệu khổng lồ này và bạn rất bận rộn để làm quen với công việc mới nên bạn chỉ đơn giản là không có thời gian để đọc toàn bộ nó. Hoặc, tệ hơn, hôm nay mọi thứ được gửi qua e-mail và nó sẽ bị lẫn mất trong hộp thư của bạn. Điều tiếp theo bạn biết, sáu tháng đã trôi qua và bạn vẫn chưa đăng ký quỹ hưu trí.



Vì vậy, đây là khuyến nghị của tôi. Nếu bạn làm việc cho một công ty cung cấp quỹ 401 (k), điều đầu tiên cần làm là ngay ngày mai, hãy kiểm tra với người quản lý lợi ích trong bộ phận nhân sự của công ty bạn để đảm bảo bạn đã đăng ký đúng cách. Nếu bạn nhận ra là bạn chưa đăng ký, hãy yêu cầu gói đăng ký. (Điều này cũng áp dụng cho bạn đời của bạn.) Nếu công ty của bạn thực hiện tất cả điều này trực tuyến, thì hãy truy cập trực tuyến ngay bây giờ, xem mức độ đăng ký của bạn là gì, và sau đó tăng nó lên!

Một số công ty không cho phép bạn tham gia quỹ 401 (k) của họ cho đến khi bạn làm việc ở đó trong một khoảng thời gian tối thiểu, thường là 6 đến 12 tháng. Đây không phải là một yêu cầu pháp lý mà là một vấn đề của chính sách công ty. Nếu bạn đòi hỏi, thì đôi khi họ sẽ từ bỏ các quy tắc và cho phép bạn tham gia sớm. Nếu không, hãy tìm hiểu khi nào bạn sẽ đủ điều kiện và đánh dấu ngày trên lịch của bạn. Ngay khi đến thời gian đó, hãy chạy đến (đừng chỉ đi bộ) bộ phận phúc lợi hoặc lên mạng và đăng ký. Tin tôi đi, không có ai từ bỏ lợi ích sẽ nhắc bạn phải đăng ký chương trình. Không phải là tiêu cực, nhưng họ không quan tâm đến điều đó đâu. Đó là lý do tại sao bạn phải chủ động.

■ NẾU BẠN ĐÃ ĐĂNG KÝ...

Nếu bạn và bạn đời đã đăng ký quỹ 401 (k), câu hỏi quan trọng nhất cần đặt ra là liệu bạn có đang tối đa hóa hay không. Có nghĩa là, bạn có tận dụng tối đa việc “trả tiền cho mình trước” khi hệ thống đóng góp tối đa ở quỹ của bạn cho phép?

Xin đừng giả sử trong một giây rằng bạn đang làm điều này. Nó đơn giản là không quá quan trọng để kiểm tra đến hai lần. *Tích góp cho bản thân trước* càng nhiều càng tốt vào quỹ 401 (k) của bạn là điều cần thiết nếu bạn và bạn đời thực sự nghiêm túc về việc nhận thức và trở nên giàu có khi về già. Cả hai bạn đều cần phải làm điều này.

Theo luật, số tiền tối đa bạn có thể đóng góp cho quỹ 401 (k) vào năm 2018 là 18.500 đô la nếu bạn dưới 50 tuổi và lên tới 24.500 đô la nếu bạn trên 50 tuổi. Với luật thuế mới, mức cho phép đóng góp hiện được tăng lên mỗi năm bởi một số tiền cụ thể, vì vậy hãy liên tục kiểm tra với bộ phận phúc lợi của bạn để đảm bảo mức đóng góp của bạn được cập nhật. Bạn cũng có thể truy cập trang www.irs.gov mỗi năm để xem số tiền bạn có thể tiết kiệm có tăng không (chỉ cần tìm kiếm đóng góp tối đa về hưu trí của IRA hoặc 401 (k) và bạn nên tìm cả những quy tắc mới nhất). Hãy nhớ rằng chỉ vì chính phủ đã tăng số tiền bạn có thể đóng góp cho quỹ 401 (k) không có nghĩa là chủ doanh nghiệp của bạn sẽ tăng mức đóng góp của



bạn theo đó. Nhiều khả năng, bạn sẽ phải quay lại bộ phận phúc lợi của mình và cung cấp cho họ các hướng dẫn cụ thể để tăng số tiền. Điều này nghe có vẻ phiền phức, nhưng tin tôi đi, nó rất đáng giá. Để mất đến những chi tiết này là điều làm nên sự khác biệt giữa việc phải vật lộn khi nghỉ hưu và sung túc khi cuối đời.

Nếu bạn chỉ làm một điều hôm nay sau khi hoàn thành chương này, vui lòng bạn liên hệ với bộ phận phúc lợi của bạn để đảm bảo rằng bạn thực sự tối đa hóa các đóng góp của mình cho quỹ 401 (k) của bạn, hoặc lên mạng và hoàn thành nó. Nếu bạn chưa tối đa hóa nó, hãy đặt mục tiêu tăng quy mô đóng góp của bạn ngay lập tức, ngay cả khi nó chỉ bằng một vài điểm phần trăm. Hãy nhớ câu chuyện của tôi về cách tôi cố gắng tăng cường mức đóng góp của mình dần dần mà không gặp khó khăn gì. Tin tôi đi, nó rất đáng làm. Về lâu dài, một sự gia tăng nhỏ trong khoản đóng góp 401 (k) của bạn cũng có thể tạo ra sự khác biệt lớn trong vấn đề tài chính của bạn.

■ GIỜ THÌ TIỀN CỦA BẠN ĐÃ Ở TRONG QUỸ, VẬY LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẠN RÚT NÓ RA?

Một mối quan tâm khác khiến mọi người không đóng góp cho quỹ hưu trí của công ty là quan niệm sai lầm rằng một khi họ đặt tiền vào đó, họ sẽ mất quyền kiểm soát nó. Đúng là bạn

không nên lấy bất kỳ khoản tiền nào trong quỹ hưu trí 401 (k) hoặc tương tự cho đến khi bạn 59 tuổi rưỡi. Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn không thể. Đó là tiền của bạn, và trong hầu hết các trường hợp, bạn có thể nắm giữ nó nếu bạn thực sự cần.

Tất nhiên, ngay khi bạn rút tiền ra khỏi quỹ 401 (k), nó sẽ trở thành đối tượng chịu thuế như thu nhập thông thường. Và nếu bạn chưa đến 59 tuổi rưỡi, bạn thường phải trả thêm 10% cho chính phủ. (Có nhiều cách bạn có thể tránh được hình phạt này. Tôi sẽ nói với bạn về chúng sau.) Trong mọi trường hợp, tôi không khuyên bạn nên rút tiền hưu trí sớm.

■ BẠN CÓ THỂ VAY TỪ QUỸ 401 (K) CỦA MÌNH... NHƯNG TÔI KHÔNG CỎ VỪ ĐIỀU ĐÓ

Nếu bạn thực sự không còn cách nào khác, một cách để sử dụng số tiền 401 (k) của bạn mà không thực sự rút tiền là vay lại nó. Hầu hết các gói hưu trí đều cho phép bạn mượn một phần của khoản tiết kiệm đó, tối đa là 50.000 đô la. Mặc dù đây có thể là một quy trình đơn giản (trên thực tế, một số công ty hiện cho phép bạn thực hiện việc này qua điện thoại), nhưng đó là một quyết định rất nghiêm trọng. Trước hết, bất kỳ khoản tiền nào bạn vay từ quỹ hưu trí phải được trả lại bằng lãi suất. Thứ hai, hầu hết các công ty yêu cầu bạn phải trả nợ trong vòng năm



năm. Thứ ba, nếu bạn bị sa thải, công ty của bạn có thể buộc bạn chuyển số tiền 401 (k) ra khỏi quỹ. Nếu điều này xảy ra và bạn có thể trả lại khoản vay, thì đó là một khoản rút tiền và bạn có thể phải trả tiền thuế, tiền phạt và tiền lãi. Tôi đã thấy điều này xảy ra, và nó rất căng thẳng.

Bởi vì vậy, mặc dù việc vay tiền từ quỹ 401 (k) của bạn có vẻ như là một cách rút tiền ra khỏi kế hoạch không đau đớn, nhưng bạn nên coi đó là lựa chọn cuối cùng.

Thật không may, rất nhiều người không nghĩ như vậy. Theo *Tạp chí Kiplingers*, cứ năm người Mỹ có quỹ 401 (k) thì có một người vay lại. Tệ hơn nữa, theo *Tạp chí Phố Wall*, mọi người đang làm điều này để sử dụng cho tất cả các loại dự định ngắn hạn, chẳng hạn như kỳ nghỉ, xây ngôi nhà thứ hai và thậm chí là mua thuyền.

Theo quan điểm của tôi, những người này đang tự tìm rắc rối. Hãy nhớ rằng, bạn đặt tiền vào tài khoản hưu trí vì một lý do và chỉ một lý do duy nhất: cho quãng đời nghỉ hưu của bạn. Nếu bạn rút tiền từ quỹ 401 (k) ra sớm (hoặc vay để trả) để trả nợ thẻ tín dụng hoặc mua một số thứ xa xỉ mà bạn không thể mua được, bạn sẽ chỉ tự lừa dối mình. Các cặp vợ chồng thông minh muốn giàu có khi về già sẽ không vay mượn từ quỹ 401 (k) của họ; họ để tiền tăng lên cho lúc nghỉ hưu!

Và đừng lo lắng về việc tự nhốt mình vào một tình huống

nặng nề. Bất kỳ quyết định nào bạn đưa ra bây giờ liên quan đến quy mô đóng góp cho quỹ 401 (k) của bạn luôn có thể thay đổi được. Nếu bạn đột nhiên thấy mình bị bí bách về tài chính, bạn có thể giảm khoản đóng góp của mình. Thật vậy, hầu hết các công ty sẽ cho phép bạn thay đổi quy mô đóng góp cho quỹ 401 (k) của bạn chỉ bằng cách gọi điện thoại.

■ HAI CẶP VỢ CHỒNG, CÙNG MỘT KẾ HOẠCH... KHÁC BIỆT ĐẾN 700.000 ĐÔ LA!

Nếu bạn nghĩ rằng đang có một kỳ lục bị phá vỡ ở đây, về tầm quan trọng của việc tối đa hóa kế hoạch nghỉ hưu của bạn, hãy xem xét câu chuyện về hai cặp vợ chồng đã đến văn phòng của tôi vài năm trước.

Cặp vợ chồng đầu tiên, Marilyn và Robert, đã dành 30 năm tập trung vào nỗ lực nghỉ hưu của họ bằng cách đóng góp tài khoản hưu trí của Robert ở nơi làm việc. Khi chủ doanh nghiệp của Robert, một công ty dầu mỏ, bắt đầu lập một tài khoản hưu trí cho phép người lao động lấy đi 12% thu nhập của họ, Robert và Marilyn cho rằng việc Robert tham gia là hợp lý, nhưng họ không chắc chắn họ có đủ khả năng để bỏ quá nhiều tiền lương của Robert sang một bên như vậy không. Cuối cùng, cha Marilyns nói, “Robert, hai con có thể *không* đủ khả năng để làm điều này. Chỉ cần hy sinh bây giờ, và sau đó hai đứa sẽ rất



vui vì đã làm như vậy”. Nghe theo lời khuyên hợp lý đó, Robert đã chọn đóng góp tối đa vào thời điểm 12%.

Cùng lúc đó, những người bạn thân nhất của Robert và Marilyn, Larry và Connie, đã vật lộn với những vấn đề tương tự. Larry có một công việc rất giống với Robert, và hai người đàn ông kiếm được số tiền tương đương. Nhưng Larry và Connie đã đưa ra một quyết định khác. Sau rất nhiều cuộc thảo luận, họ đã quyết định tích góp 3% thu nhập của Larry. Họ chỉ đơn giản là cảm thấy mình không đủ khả năng để tiết kiệm nhiều hơn thế.

Ba mươi năm sau, khi Robert và Larry ở độ tuổi trung niên. Không lâu sau đó, họ và các bà vợ đã tham dự một trong những hội thảo về vấn đề nghỉ hưu của tôi. Sau đó, họ hẹn gặp tôi (theo từng cặp) trong văn phòng.

Robert và Marilyn rất phấn khích khi họ đến cuộc hẹn. Họ đã sẵn sàng nghỉ hưu và họ biết rằng họ đã tiết kiệm đủ để có thể làm điều đó. Thật vậy, khi tôi xem hồ sơ 401 (k) của họ, tôi thấy rằng họ có hơn 935.000 đô la trong tài khoản.

■ “TÔI ĐÃ ĐÁNH MẤT CƠ HỘI RỒI”

Đối với Larry và Connie thì mọi chuyện không như vậy. Khi họ đến văn phòng của tôi một ngày sau Robert và Marilyn, họ đã rất lo lắng. Trên thực tế, điều đầu tiên mà Larry nói với tôi là, “Tôi đã đánh mất cơ hội rồi”. Larry và Connie chỉ có

khoảng 250.000 đô la trong tài khoản 401 (k) của họ, ít hơn gần 700.000 đô la so với Robert và Marilyn.

Về vấn đề tiền bạc, Connie không để cho chồng mình chịu mọi trách nhiệm. Cô ấy nói rằng, “Đó thực sự không phải là lỗi của Larry. Tôi đã lo lắng về các hóa đơn của mình và tôi nghĩ rằng cuối cùng chúng tôi sẽ tiết kiệm được nhiều tiền hơn, nhưng chúng tôi không bao giờ làm thế. Mọi thứ xuất hiện với chi phí cho việc đại học của con cái, một nhà bếp mới, một vài chuyến đi và điều tiếp theo thì anh biết đấy, chúng tôi đang ngồi đây đối mặt với việc nghỉ hưu. Bây giờ chúng tôi gặp rắc rối rồi. Chúng tôi biết rằng chúng tôi không đủ khả năng để nghỉ hưu và chúng tôi rất lo lắng liệu Larry có thể tìm được một công việc mới khi đã 56 tuổi.”

Hãy rút kinh nghiệm từ trường hợp của Larry và Connies. Đừng mắc lỗi tương tự. Hãy tối đa hóa khoản đóng góp hưu trí của bạn ngay bây giờ.

■ HIỆN GIỜ TÔI ĐANG ĐÓNG GÓP CHO QUỸ HƯU TRÍ, VẬY LÀM SAO TÔI QUYẾT ĐỊNH ĐƯỢC NÊN ĐẦU TƯ NÓ VÀO ĐÂU?

Một câu hỏi lớn khác liên quan đến các quỹ 401 (k) và 403 (b) là: Làm thế nào để tôi đầu tư số tiền mà tôi đã gửi vào quỹ của mình? Nó thực sự khá đơn giản. Bao gồm trong giấy tờ



đăng ký cho kế hoạch của bạn là một danh sách các khoản đầu tư khác nhau để bạn lựa chọn. Một quỹ 401 (k) điển hình sẽ cung cấp ít nhất ba loại tùy chọn đầu tư: (1) đầu tư lãi suất cố định bảo đảm; (2) lựa chọn các quỹ tương hỗ; và (3) cổ phiếu trong công ty của riêng bạn (nếu có). Nói chung, bạn có thể đầu tư tất cả tiền của mình vào một trong những lựa chọn này hoặc chia nó ra khi bạn thấy phù hợp.

Một sai lầm lớn nhất mà mọi người mắc phải khi nói đến quỹ 401 (k) là không dành đủ thời gian để xem xét các lựa chọn đầu tư trước khi quyết định chọn phương án nào. Thông thường những gì xảy ra khi chúng ta nhận được một đồng tài liệu đăng ký khổng lồ là chỉ để nó trên bàn cho đến khi thời hạn đăng ký đến. Tại thời điểm đó, chúng ta phải đưa ra quyết định. Vấn đề là, chúng ta không có thông tin nào để dựa vào đó mà lựa chọn.

Vậy ta phải làm sao? Chúng ta cần làm giống như những gì đã từng làm khi còn đi học mà chưa hoàn thành bài tập về nhà. Chúng ta hỏi anh chàng hoặc cô gái ở bàn bên cạnh những gì anh ta hoặc cô ta đã đăng ký.

Điều này rất hiệu quả nếu họ biết về những gì họ đang nói. Nhưng, điều thường xuyên xảy ra là họ không có thông tin gì.

■ NHẬN BIẾT NHỮNG KIỂU BẮT CHƯỚC ĐẶC TRƯNG

Khi tôi đưa ra quan điểm này trong các bài giảng, mọi người

luôn cười vì rất nhiều người trong số họ biết rằng họ có trách nhiệm với kiểu sao chép này (đó là những gì tôi gọi là bài thực hành quay sang người bên cạnh bạn và hỏi, “Bạn đã đánh dấu vào ô nào?”). Vấn đề của hệ thống này là những ô nhỏ mà bạn đang đánh dấu xác định tiền của bạn sẽ được đầu tư vào đâu và điều đó có thể quyết định bạn giàu lên hay nghèo đi. Điều mà thực sự đáng sợ ở đây là mặc dù quyết định này có thể định đoạt toàn bộ tương lai tài chính của gia đình bạn, nhưng nhiều người lại dành ra chưa đến 15 phút để thực hiện nó.

Vì vậy, đây là đề nghị của tôi. Nếu bạn đã đăng ký quỹ 401(k) của công ty bạn (hoặc quỹ 403 (b) nếu công ty của bạn là một tổ chức phi lợi nhuận), hãy xem xét tình trạng tài chính của bạn mỗi khi hết quý và xem xét các lựa chọn đầu tư bạn đã thực hiện. Sau đó gọi cho bộ phận phúc lợi và yêu cầu họ cung cấp cho bạn một danh sách các lựa chọn đầu tư hiện tại và một bản tóm tắt mỗi khoản đầu tư này đã được thực hiện như thế nào trong thời gian gần đây. Ngoài ra, hãy hỏi người phụ trách phúc lợi của bạn xem liệu hãng điều hành quỹ hưu trí của công ty bạn có cử một người cố vấn giúp đỡ khi bạn gặp khó khăn với các lựa chọn đầu tư. Rất có thể, hãng thiết lập quỹ 401 (k) cho công ty của bạn hứa sẽ cung cấp tư vấn tài chính miễn phí cho các thành viên tham gia chương trình. Thật không may, hầu hết các nhân viên không nhận thức được rằng lời khuyên có giá trị này có sẵn và miễn phí, và vì vậy họ không bao giờ tận dụng nó.



Tôi cũng đề nghị bạn nên xem xét các lựa chọn đầu tư của mình với bạn đời và tôi hy vọng bạn có thể có một cố vấn tài chính cá nhân. Hầu hết các cố vấn tài chính sẽ xem lại các tùy chọn quỹ 401 (k) của bạn mà không tính phí.

■ TÌM KIẾM “CÁC QUỸ TƯƠNG HỖ NGÀY MỤC TIÊU” TRONG QUỸ 401 (K) CỦA BẠN

Kể từ khi tôi viết cuốn sách này, các quỹ tương hỗ cho ngày về hưu đã thay đổi hoàn toàn cục diện đầu tư của các quỹ hưu trí, cụ thể là đầu tư 401 (k). Nếu bạn đăng ký quỹ hưu trí của công ty, thẳng thắn mà nói, tôi sẽ ngạc nhiên nếu bạn không có một lựa chọn nào về quỹ tương hỗ ngày về mục tiêu. Một quỹ tương hỗ ngày mục tiêu là gì? Nói một cách đơn giản, đó là một giải pháp một bước để đầu tư vào quỹ 401 (k) của bạn với một quỹ duy nhất được đa dạng hóa và quản lý chuyên nghiệp dựa trên ngày nghỉ hưu dự kiến của bạn. Quỹ bạn chọn phải gắn với ngày nghỉ hưu dự kiến của bạn. Nếu bạn đang nhắm đến mục tiêu nghỉ hưu vào năm 2040, thì bạn sẽ chọn quỹ có ngày 2040 trên đó. Quỹ tương hỗ được quản lý chuyên nghiệp và việc phân bổ tài sản (hỗn hợp các khoản đầu tư từ cổ phiếu vào trái phiếu) trở nên khó khăn hơn khi đến gần ngày nghỉ hưu của bạn. Vậy loại hình đầu tư này đã trở nên lớn mạnh và phổ biến như thế nào?

Khi tôi viết điều này, các quỹ tương hỗ đang tiếp cận một nghìn tỷ đô la đầu tư và hiện chiếm 20% tài sản trong quỹ 401 (k). Bên cạnh việc tính chất đơn giản của các khoản đầu tư này đang được chứng minh cho các nhà đầu tư thấy, chúng cũng có chi phí rất thấp (hoặc nên như vậy). Bốn nhà cung cấp lớn nhất của các quỹ này là Vanguard, TIAA-CREF, Fidelity và T. Rowe Price. Nếu bạn có một kế hoạch được điều hành bởi bất kỳ công ty nào trong số những công ty này, bạn có một số mục tiêu rất chắc chắn về các quỹ tương hỗ để lựa chọn. Chúng sẽ được quản lý chuyên nghiệp, hoàn toàn đa dạng và thường xuyên tái cân bằng. Đó thực sự là một cách tiếp cận “cứ làm đi và đừng sợ gì cả”. Và đó là lý do tại sao họ đang làm việc rất tốt cho các nhà đầu tư.

■ NHỮNG SAI LẦM LỚN NHẤT KHI THỰC HIỆN MỤC TIÊU QUỸ TƯƠNG HỖ NGÀY MỤC TIÊU- ĐỪNG MẮC PHẢI CHÚNG!

Những khoản tiền có thể tuyệt vời đến mức, thì bạn cũng có thể gặp rắc rối khi đầu tư vào chúng. Những sai lầm lớn nhất mà chúng tôi thấy mọi người mắc phải với các quỹ này đó là họ chọn nhiều hơn một quỹ. Đừng chọn hai hoặc ba trong số các quỹ này để đảm bảo sự đa dạng, bạn có thể bị mắc kẹt trong hỗn độn đa dạng đó. Gần đây tôi đã tổ chức một cuộc hội thảo, khi đó một cặp vợ chồng tên Bob và Vicky đã tiếp cận tôi. Bob



và Vicky thậm chí còn làm nhiều hơn thế: họ đã chọn năm quỹ tương hỗ *cho mỗi người*. Điều đó có nghĩa là hai người có 10 quỹ. Bob nghĩ rằng đi theo con đường này là kế hoạch an toàn nhất vì tất cả tiền của họ không nằm trong cùng một giỏ đầu tư. Trên thực tế, tôi đã giải thích rằng chúng nằm trong cùng một giỏ đầu tư, nhưng bây giờ nó là một giỏ lộn xộn. Sau đó, Vicky hỏi: “Vậy, nếu chúng ta thực sự không biết khi nào chúng ta nghỉ hưu thì sao?” Đó là một câu hỏi hay. Bạn có thể không biết chính xác ngày bạn sẽ nghỉ hưu nhưng bạn có thể đoán nó trong vòng năm năm. Bạn luôn có thể chuyển quỹ sang ngày mục tiêu muộn hơn nếu bạn tiếp tục làm việc lâu hơn. Và nếu bạn khắt khe, hãy chọn một quỹ có ngày mục tiêu là năm năm trước khi bạn dự kiến nghỉ hưu. Ví dụ: nếu bạn muốn nghỉ hưu vào năm 2040, hãy chọn quỹ tương hỗ ngày mục tiêu 2035, đây là một cách tiếp cận khắt khe hơn. Cuối cùng, tìm ra *con đường trượt* của quỹ. Một con đường trượt là cách nói của ngành công nghiệp về việc quỹ được thiết lập để chạy đúng với ngày nghỉ hưu của bạn hay kéo dài qua ngày nghỉ hưu của bạn. Lý tưởng nhất, bạn muốn có một quỹ ngày mục tiêu *kéo dài qua* ngày nghỉ hưu dự đoán của bạn bởi vì hy vọng là bạn sẽ sống ba đến bốn thập kỷ trở lên sau khi nghỉ hưu!

Ngoại lệ cho quy tắc này là nếu bạn dự định nghỉ hưu vào những năm tám mươi hoặc chín mươi tuổi, tại thời điểm đó, một khoản tiền để tài trợ có thể tốt. Hành động dựa trên những

lời khuyên của cuốn sách này sẽ cho phép bạn nghỉ hưu an nhàn trước tuổi tám mươi nếu bạn muốn.

■ ĐÃ ĐẾN LÚC CÓ NHỮNG NGHIÊN CỨU CỦA RIÊNG MÌNH

Cuối cùng, hãy có những nghiên cứu của riêng mình. Ngày nay, với Internet, việc thu thập thông tin về hiệu suất quỹ được thực hiện một cách nhanh chóng. Có hàng ngàn trang web cung cấp thông tin tài chính. Để giúp bạn dễ dàng hơn trong việc tìm ra một trang web tài chính tốt, tôi đã liệt kê một số trang web yêu thích của tôi dưới đây. Tại các trang web này, bạn có thể xem xét mọi thứ, từ cổ phiếu, trái phiếu đến các quỹ tương hỗ và tìm hiểu rất nhiều về kế hoạch tài chính tổng thể:

1. **www.morningstar.com.** Morningstar là công ty đi đầu trong lĩnh vực xếp hạng các quỹ tương hỗ, và trang web của nó có lẽ là trang web tốt nhất. Công ty đã bình luận không thiên vị về các quỹ với hệ thống xếp hạng đơn giản là Vàng, Bạc, Đồng, nghĩa là họ mong đợi một quỹ sẽ vượt trội hơn so với các quỹ khác trong những năm tới. Nó cũng đánh giá các quỹ như đánh giá các bộ phim, với hệ thống cho điểm bằng các ngôi sao dựa trên rủi ro và lợi nhuận của quỹ. Trang web có vô số thông tin hữu ích về xu hướng và cổ phiếu cho các nhà đầu tư. Hãy truy cập trang chủ Morningstar và nhấp vào nút “Quỹ”. Sau



đó nhấp vào phần “Đánh giá nhanh về Quỹ”, bước này sẽ giúp bạn sàng lọc nhanh chóng các quỹ dựa trên hiệu suất, thứ hạng Morningstar hoặc sự biến động của chúng. Việc đăng ký là cần thiết cho phần này, nhưng nó miễn phí. Để có được thông tin chi tiết đầy đủ, bạn sẽ cần phải trả phí đăng ký. Bạn cũng có thể sàng lọc các cổ phiếu tại trang web này.

2. **Yahoo Finance** (<https://finance.yahoo.com/screener/mutualfund/new>) Yahoo cung cấp một cổng thông tin tài chính đầy đủ dịch vụ với chức năng phân tích quỹ tương hỗ và chứng khoán, theo dõi danh mục đầu tư, bảng tin, nghiên cứu... Hãy dùng thử công cụ sàng lọc quỹ tương hỗ tại URL được cung cấp ở trên. Nhấp vào liên kết của các Quỹ ETF (quỹ giao dịch trao đổi) hàng đầu hoặc Quỹ hàng đầu sẽ đưa bạn đến một trình sàng lọc nơi bạn có thể dễ dàng thực hiện tìm kiếm dựa trên danh mục và xếp hạng Morningstar.

3. **www.wsj.com**. Tạp chí Phố Wall cung cấp một trình sàng lọc hữu ích cho các quỹ ETF và các quỹ miễn phí cho công chúng nhưng khó tìm thấy (hãy tìm kiếm trên Google từ khóa “trình sàng lọc cho elf của tạp chí phố wall” và bạn nên tìm thấy nó). Đăng ký đọc Tạp chí là một ý tưởng tốt cho những người đầu tư nghiêm túc. Tôi đã đăng ký, và tôi vẫn nhận được phiên bản giấy được gửi tới hàng ngày giống như khi xưa và đồng thời tôi cũng đọc nó trực tuyến.

4. **www.mfea.com**. Trang web của Liên hiệp Giáo dục Quỹ

Tương hỗ là một trang web tuyệt vời với nhiều thông tin mang tính giáo dục về các quỹ tương hỗ. Trang web được thiết kế để trở thành một trung tâm giáo dục tài chính nhằm giúp các nhà đầu tư tìm hiểu những điều cơ bản về đầu tư quỹ tương hỗ. Nó bao gồm các công cụ đầu tư, dữ liệu quỹ và các liên kết đến các công ty tài nguyên và quỹ (là thành viên). Morningstar cũng cung cấp dữ liệu quỹ trên trang web này.

5. **www.ishares.com.** iShares là nhà cung cấp quỹ giao dịch trao đổi (ETF) lớn nhất thế giới. Nếu kế hoạch của bạn bao gồm các quỹ ETF, thì rất có khả năng là chúng được tạo ra bởi iShares. Họ hiện cung cấp hơn 800 quỹ và quản lý hơn một nghìn tỷ đô la trong các quỹ ETF. iShares được sở hữu bởi Blackrock, một trong những tập đoàn quản lý tài sản lớn nhất thế giới. Bạn có thể tìm hiểu mọi thứ về các quỹ ETF tại trang web này, cũng như sàng lọc chúng và xây dựng một danh mục đầu tư mẫu.

■ ĐỪNG ĐỂ AI KHIẾN BẠN RÚT KHỎI QUỸ 401(K) CỦA CÔNG TY

Nhiều người mắc sai lầm khi không đăng ký vào quỹ 401 (k) của công ty là bởi vì một người mà họ biết đã nói với họ rằng đó không phải là quỹ tốt. Đây là lý do số một mà mọi người trích dẫn tại các hội thảo và buổi giảng bài của tôi khi tôi hỏi họ tại



sao họ không đăng ký. Một người nhiệt tình sẽ gio tay và nói, “Tôi không sử dụng quỹ 401 (k) của mình vì một người bạn nói với tôi rằng các lựa chọn đầu tư mà họ đưa ra là tệ hại và tôi có thể tự mình làm tốt hơn.”

Điều đó nghe có vẻ hợp lý, nhưng sự thật là nó không phải vậy. Thực tế là, ngay cả khi bạn là một nhà đầu tư phi thường, việc đầu tư bên ngoài một quỹ được ưu đãi về thuế như quỹ 401 (k), thì chính bản thân bạn có thể gặp khó khăn để trở nên vượt trội, dù chỉ là so với quỹ 401(k) loại trung bình.

Tại sao tôi nói điều này? Bởi vì mỗi đô la bạn đầu tư vào quỹ 401 (k) của bạn là một *khoản đầu tư trước thuế*. Khi bạn tự đầu tư, bạn sẽ mất lợi ích đó. Hơn nữa, nhiều công ty sẽ hỗ trợ các khoản đóng góp cho quỹ 401 (k) của bạn bằng sự đóng góp của chính họ, 50 xu cho mỗi đô la bạn đóng góp. Đó là *tiền miễn phí* từ công ty mà bạn làm việc.

Hãy để tôi thực hiện một phép toán. Giả sử bạn đầu tư 100 đô la vào quỹ 401 (k) của bạn. Nếu công ty của bạn là một công ty điển hình, họ sẽ đóng góp thêm 50 đô la, điều đó có nghĩa là bây giờ bạn đã có 150 đô la trong quỹ 401 (k) của bạn. Nếu kế hoạch tạo ra chỉ 10% lợi nhuận hàng năm, thì vào cuối mỗi năm, bạn sẽ có số dư là 165 đô la.

Để làm tốt hơn việc đầu tư một mình, bạn phải tạo ra lợi nhuận hàng năm đạt gần 154%! Hãy nhớ rằng, bạn đã làm việc với những đồng đô la sau thuế, điều đó có nghĩa là ngay lập tức,

thu nhập 100 đô la của bạn sẽ bị giảm bởi thuế thu nhập xuống chỉ còn 65 đô la. Nếu bạn nghĩ rằng bạn biết một khoản đầu tư sẽ liên tục biến 65 đô la thành 165 đô la chỉ trong một năm, thì bạn không cần cuốn sách này. Thực tế là thị trường chứng khoán đã tạo ra lợi nhuận trung bình khoảng 10% một năm kể từ năm 1926.

Tất nhiên, bạn sẽ phải trả thuế thu nhập thông thường đối với số tiền 401 (k) của mình khi bạn rút tiền kể từ thời điểm nửa sau của năm mà bạn 59 tuổi. Nhưng khi đã có thể tăng trưởng khoản miễn thuế, số tiền tích góp của bạn lúc đó sẽ rất lớn và vì vậy bạn vẫn sẽ đi trước cuộc vui.

Một thực tế khác là hầu hết các quỹ 401 (k) ngày nay cung cấp cho nhân viên một loạt các lựa chọn đầu tư tuyệt vời, cung cấp cho người tham gia nhiều nhất từ 10 đến 15 quỹ tương hỗ để lựa chọn, trong đó bao gồm một quỹ chỉ số (hiệu suất của nó sẽ phù hợp với cổ phiếu thị trường nói chung). Vì vậy, hãy mặc kệ cái người ở văn phòng của bạn, người mà phàn nàn về các lựa chọn đầu tư tệ hại trong quỹ 401 (k) của bạn.

■ QUỸ ROTH 401 (K) LÀ GÌ?

Kể từ khi tôi viết cuốn sách này, sự thay đổi lớn nhất đối với quỹ 401 (k), ngoài các quỹ tương hỗ ngày mục tiêu, là quỹ



Roth 401 (k). Roth 401 (k) cho phép bạn đầu tư tiền sau thuế (có nghĩa là không khấu trừ trước thuế) vào kế hoạch, và sau đó tiền sẽ được miễn thuế. Bởi vì bạn đã không được khấu trừ trước thuế, nên về cơ bản, bạn sẽ phải trả thêm tiền để đóng quỹ. Cá nhân tôi thích khấu trừ trước thuế và tôi chỉ sử dụng các tài khoản hưu trí được khấu trừ thuế. Nhiều nhà đầu tư hiện đang chọn sử dụng cả hai tùy chọn (nếu kế hoạch của họ cho phép). Đây là cách nó hoạt động: một số tiền được chuyển vào một quỹ khấu trừ thuế 401 (k) và một số tiền được chuyển vào quỹ Roth 401 (k). Nếu bạn không chắc chắn nên chọn quỹ nào, sử dụng cả hai là một lựa chọn an toàn. Thông thường, những người tham gia cả hai kế hoạch sẽ chia các đóng góp của họ thành 2 phần bằng nhau.

■ QUỸ 401 (K) CỦA TÔI SẼ THẾ NÀO NẾU TÔI THAY ĐỔI CÔNG VIỆC?

Các khảo sát gần đây chỉ ra rằng hầu hết chúng ta sẽ làm việc cho 10 nhà tuyển dụng khác nhau hoặc nhiều hơn trong suốt cuộc đời mình. Khi bạn nói chuyện với ai đó ở tuổi ba mươi, rất có thể họ đã làm công việc khác nhau. Giữa tất cả những thay đổi công việc này, nhiều người bỏ lại số tiền trong quỹ 401 (k) của họ trong kế hoạch sử dụng lao động cũ khi họ đến một công ty mới hoặc tệ hơn, họ rút tiền ra khỏi kế hoạch của họ. Đây là một sai lầm rất lớn. Những gì họ nên làm trong hầu hết các

trường hợp này là hãy chuyển nó qua các tài khoản hưu trí cá nhân (IRA) của riêng họ.

Đây là lý do tại sao.

1. Tiền bạn để lại trong một kế hoạch cũ của nhà tuyển dụng nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Khi bạn đã rời đi, chủ cũ của bạn có thể chuyển tiền của bạn một cách hợp pháp mà không cần sự cho phép của bạn. Chẳng hạn, giả sử quỹ 401 (k) cũ của bạn đã được Charles Schwab quản lý nhưng bây giờ công ty của bạn quyết định chuyển kế hoạch sang cho Fidelity. Nếu công ty không thể tìm thấy bạn, họ sẽ tự động chuyển tiền của bạn vào kế hoạch Fidelity mới. Tuy nhiên, vì công ty không được phép đưa ra quyết định đầu tư cho bạn, tiền của bạn sẽ được đưa vào một tài khoản thị trường tiền , nó sẽ ở đó cho đến khi công ty nghe được tin tức về bạn. Mà có thể nó không ở đó lâu đâu. Trong khi đó, tiền của bạn kiếm được ít hơn rất nhiều so với mức có thể hoặc nên có. Tin tôi đi, bạn muốn giữ quyền kiểm soát tiền của bạn. Vì vậy, hãy mang nó theo bạn.

2. Việc không chuyển số tiền ở quỹ 401 (k) của bạn vào IRA sẽ làm hạn chế các lựa chọn đầu tư của bạn. Với IRA, hầu như không có giới hạn nào đối với loại đầu tư bạn có thể thực hiện. Bạn có thể đầu tư tiền của mình vào cổ phiếu, trái phiếu, quỹ tương hỗ hoặc bất kỳ phương tiện đầu tư nào được công nhận mà bạn thích. Điều này thường không áp dụng với quỹ 401 (k).



3. IRA có thể cung cấp cho bạn các tùy chọn thụ hưởng tốt hơn so với quỹ 401 (k). Hầu hết các quỹ 401 (k) cho phép bạn chỉ đặt tên cho vợ/chồng là người thụ hưởng của bạn (nghĩa là người sẽ thừa kế tài khoản của bạn nếu bạn chết).

Tuy nhiên, bạn có thể muốn lập một kế hoạch chi tiết hơn, trong đó bạn đặt tên cho một ủy thác là một người thụ hưởng dự phòng. Nói chung, bạn không thể thực hiện điều này với quỹ 401 (k). Ngoài ra, hầu hết các quỹ 401 (k) không cho phép bạn để con cái là người thụ hưởng. Vì sao điều này lại bất lợi? Bởi vì trong trường hợp bạn và vợ/chồng của bạn chết, nếu con cái bạn không phải là người thụ hưởng tài khoản hưu trí của bạn, tiền có thể phải được phân phối và họ có thể phải trả thuế thu nhập và bất động sản cho số tiền thu được. Điều đó có thể khiến con cái bạn đánh mất tới 70% những gì bạn đã tích góp.

Công bằng mà nói, có một lợi thế khi để tiền của bạn trong quỹ 401 (k) trước đây: bạn không cần đưa ra bất kỳ quyết định nào hoặc suy nghĩ về bất kỳ vấn đề nào trong số những vấn đề này. Nhưng đó không phải là cách mà một Cập đôi thông minh nên làm nếu bạn muốn giàu có vào cuối đời.

■ NẾU CÔNG TY CỦA BẠN KHÔNG CÓ QUỸ HƯU TRÍ

Theo quan điểm của tôi, các công ty có nghĩa vụ đạo đức phải cung cấp cho nhân viên quỹ 401 (k) hoặc các quỹ hưu trí tương

tự. Tôi thấy buồn vô cùng khi gặp những người đã làm việc cho cùng một công ty trong nhiều thập kỷ và không có tiền để nghỉ hưu vì ông chủ của họ không bao giờ bận tâm đến việc cung cấp ra một kế hoạch tự định hướng cho họ.

Thực tế là, chẳng có lời biện hộ nào cho việc này cả. Thiết lập và quản lý một quỹ 401 (k) vừa đơn giản vừa không tốn kém. Thật vậy, đối với một công ty có ít hơn 100 nhân viên, nó không tốn hơn vài nghìn đô la một năm.

Nếu, vì một số lý do, nhà tuyển dụng hiện tại của bạn không có quỹ 401 (k), tôi thực sự khuyên bạn và các nhân viên cấp dưới của bạn hãy cho công ty biết, bằng văn bản, rằng bạn quan tâm đến tương lai của bạn và cảm thấy việc công ty không sẵn sàng cung cấp quỹ hưu trí khiến tương lai tài chính của bạn không được đảm bảo.

Tôi cũng khuyên bạn nên giúp chủ doanh nghiệp quyết định điều đó dễ dàng nhất có thể. Hãy làm những thống kê cơ bản cho anh ấy hoặc cô ấy. Liên hệ với một vài trong số nhiều công ty cung cấp các gói quỹ 401(k) cho các doanh nghiệp nhỏ và yêu cầu họ gửi cho bạn một số thông tin về cách quy trình hoạt động. Sau đó chuyển nó cho ông chủ của bạn. Các công ty có thể giúp bạn thực hiện điều này là Insperity (có thể truy cập tại 877-516-8977 hoặc www.insperity.com), Fidelity Investments (tại 800-343-3548 hoặc www.fidelity.com), Vanguard Group (877-662-7447 hoặc www.vanguard.com) và T. Rowe Price (800-422-



2577 hoặc www.troweprice.com) và America's Best 401k (tùy chọn tuyệt vời cho các công ty nhỏ; gọi 855-905-4015 hoặc truy cập vào trang www.americasbest401k.com). Đây chỉ là điểm khởi đầu, nhưng bằng cách thực hiện một số hành động cơ bản, bạn sẽ có cơ hội tốt hơn để khiến công ty của bạn thiết lập một quỹ. Ngoài ra, bạn thậm chí có thể gây ấn tượng với sếp của bạn bằng sáng kiến của bạn.

■ NẾU KHÔNG CÓ CÁCH NÀO ĐỂ ÔNG CHỦ ĐỒNG Ý CUNG CẤP QUỸ 401 (K)...

Nếu tất cả những nỗ lực của bạn là vô ích, và chủ doanh nghiệp của bạn chỉ đơn giản là không (hoặc, vì một số lý do, không thể) thiết lập quỹ 401 (k) cho bạn và đồng nghiệp của bạn, thì bạn không có lựa chọn nào khác ngoài việc *phải* lập một tài khoản hưu trí cá nhân.

May mắn thay, việc mở một quỹ IRA chưa bao giờ đơn giản hơn. Nhờ Đạo luật Cứu trợ Người nộp thuế năm 1997 và Đạo luật Cải cách và Tái cấu trúc IRS năm 1998, việc mở một quỹ IRA truyền thống được khấu trừ thuế hoặc quỹ Roth IRA trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết.

■ QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG

IRS cho phép bạn và vợ/chồng của bạn đóng góp tới 5.500 đô la hàng năm cho quỹ IRA nếu bạn dưới 50 tuổi và 6.500 đô la cho những người trên 50 tuổi (họ gọi đó là một “khoản dự phòng bắt kịp”). Khi bạn mở một tài khoản IRA, trước tiên bạn hãy quyết định sẽ đầu tư bao nhiêu, sau đó là đầu tư như thế nào. Tùy thuộc vào tình hình thuế của bạn, toàn bộ đóng góp của bạn có thể được khấu trừ thuế. Tiền của bạn, tất nhiên, sẽ tăng lên mà không bị tính thuế cho đến khi bạn rút tiền.

■ AI THÍCH HỢP SỬ DỤNG QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG?

Bất cứ ai dưới 70 tuổi và có thu nhập từ một công việc (không phải là lãi suất hoặc thu nhập đầu tư) hoặc kết hôn với một người có thu nhập từ một công việc đều có thể mở tài khoản và đóng góp cho IRA truyền thống.

■ TÔI CÓ THỂ GỬI BAO NHIÊU TIỀN VÀO QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG?

Theo luật năm 2018, một cá nhân đủ điều kiện được phép đầu tư tối đa 5.500 đô la một năm vào quỹ IRA truyền thống nếu dưới 50 tuổi và tối đa 6.500 đô la một năm nếu 50 tuổi hoặc hơn. Tùy thuộc vào thu nhập của bạn và việc bạn có tham gia

vào kế hoạch nghỉ hưu do công ty tài trợ hay không, bạn có thể khấu trừ toàn bộ đóng góp của bạn. Hãy truy cập vào trang web www.irs.gov để biết thêm các thông tin mới nhất.

■ NHỮNG LỢI THẾ VỀ THUẾ CỦA QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG LÀ GÌ?

Có hai lợi thế về thuế lớn của quỹ IRA truyền thống. Tùy thuộc vào số tiền bạn kiếm được và mức độ bạn tham gia vào kế hoạch nghỉ hưu do công ty tài trợ, một phần hoặc tất cả các đóng góp IRA của bạn có thể tạo thành một khoản đầu tư trước thuế (nghĩa là một khoản được khấu trừ thuế). Trong mọi trường hợp, bất kể khoản đóng góp của bạn có được khấu trừ hay không, số tiền bạn đầu tư vào quỹ IRA sẽ tăng miễn thuế, có nghĩa là nếu bạn giữ tiền trong tài khoản, bạn không phải trả bất kỳ khoản thuế thu nhập hoặc lãi vốn nào đối với bất kỳ khoản đầu tư hoặc lợi nhuận đầu tư nào nó có thể kiếm được. Khả năng miễn thuế này cho phép tiền của bạn tăng lên nhanh hơn nhiều so với các tài khoản khác và sẽ giúp bạn giàu có khi về già!

■ LIỆU NGƯỜI VỢ/CHỒNG KHÔNG ĐI LÀM CỦA TÔI CÓ THỂ ĐẦU TƯ VÀO QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG KHÔNG?

Có, nếu bạn làm việc và tham gia vào quỹ 401 (k), vợ/chồng bạn dù không đi làm vẫn có thể đóng góp tới 5.500 đô la một năm cho quỹ IRA truyền thống hoặc 6.500 đô la nếu từ 50 tuổi trở lên. Người bạn đời đang đi làm có thể khấu trừ bao nhiêu tùy thuộc vào thu nhập gộp đã điều chỉnh của họ. Một lần nữa, hãy kiểm tra trang web IRS.gov để biết những cập nhật mới nhất dựa trên năm bạn đọc được thông tin này.

■ NẾU TÔI SỬ DỤNG QUỸ 401 (K)?

Ngay cả khi bạn tham gia vào quỹ 401 (k) tại nơi làm việc, bạn vẫn có thể đóng tiền cho IRA nếu muốn. Tùy thuộc vào tình trạng hôn nhân và thu nhập của bạn, đóng góp của bạn thậm chí có thể được khấu trừ thuế. Mọi thứ trở nên phức tạp hơn một chút nếu bạn đã kết hôn và khai thuế riêng. Nếu đây là tình huống của bạn, tôi khuyên bạn nên tham khảo ý kiến của người cố vấn về thuế. Ngoài ra, bạn có thể đọc Ấn phẩm IRS 590 (“Sắp xếp nghỉ hưu cá nhân”) hoặc truy cập trang web của IRS (www.irs.gov).

■ HẠN CHÓT ĐỂ ĐÓNG GÓP CHO QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG?

Hạn chót để đóng góp cho quỹ IRA truyền thống là ngày



đến hạn khai thuế của bạn vào năm đó, thường là ngày 15 tháng 4 của năm. Tuy nhiên, không nên đợi đến phút cuối mới đóng góp cho quỹ IRA của mình. Bạn càng đóng góp sớm thì bạn càng có nhiều thời gian để tận dụng lợi ích của việc miễn thuế.

■ KHI NÀO TÔI CÓ THỂ LẤY TIỀN CỦA MÌNH?

Những điều cơ bản về việc rút tiền từ quỹ IRA truyền thống khá đơn giản. Để bắt đầu, số tiền bạn gửi vào tài khoản sẽ được đặt ở đó cho đến khi bạn 59 tuổi rưỡi. Tại thời điểm đó, bạn có thể bắt đầu nhận các khoản đóng góp của mình mà không phải chịu bất kỳ hình phạt nào. Tất nhiên, bạn sẽ phải trả thuế thu nhập cho số tiền bạn rút. Nếu các khoản đóng góp của bạn là các khoản đóng góp sau thuế (nghĩa là, nếu không được khấu trừ thuế), thì bạn sẽ chỉ nợ thuế đối với bất kỳ khoản lãi nào mà khoản đầu tư ban đầu của bạn có thể thực hiện, chứ không phải trên chính khoản đầu tư ban đầu.

■ ĐIỀU GÌ SẼ XẢY RA NẾU TÔI RÚT TIỀN RA KHỎI QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG TRƯỚC NĂM 59 TUỔI RỬI?

Nếu bạn rút bất kỳ khoản tiền nào từ quỹ IRA truyền thống (được khấu trừ) trước khi bạn 59 tuổi rưỡi, ngoài việc trả thuế thu nhập khi rút tiền, bạn có thể phải trả một khoản phí phạt lên tới 10% của bất kỳ khoản lãi hoặc đầu tư nào mà số tiền ban

đầu bạn gửi vào đã tạo ra trong nhiều năm. Ví dụ: Giả sử bạn đã đầu tư 10.000 đô la và nó đã tăng lên 15.000 đô la. Nếu bạn rút sớm 15.000 đô la này, bạn sẽ phải trả thuế thu nhập cho toàn bộ 15.000 đô la, cộng với tiền phạt 10% của số tiền kiếm được 5.000 đô la (tức 500 đô la). Tuy nhiên, không có loại thuế hoặc hình phạt nào áp dụng cho việc rút tiền sớm nếu bạn đưa tiền trở lại tài khoản IRA trong vòng 60 ngày.

■ CÓ NGOẠI LỆ NÀO CHO 10% PHÍ PHẠT NÀY KHÔNG?

Có, bạn có thể thực hiện rút tiền miễn phí để trả cho một số chi phí cụ thể. Chúng bao gồm các hóa đơn giáo dục đại học cho bạn, vợ / chồng, con cái hoặc cháu của bạn, hoặc bạn cũng có thể rút tới 10.000 đô la để chi trả chi phí cho ngôi nhà đầu tiên của bạn. Bạn cũng có thể rút tiền ra khỏi quỹ IRA của mình mà không bị phạt để trang trải chi phí y tế do bệnh tật hoặc thương tật dài hạn, để trả tiền bảo hiểm y tế và các chi phí phân chia tài sản trong trường hợp ly hôn. Tất nhiên, trong tất cả các tình huống này, bạn sẽ vẫn phải trả thuế thu nhập cho số tiền bạn rút.

■ CÓ BẤT KỲ NGOẠI LỆ NÀO KHÁC KHÔNG?

Có một cách khác để bạn có thể tránh được hình phạt rút tiền



sớm, mặc dù đã đủ điều kiện nhận hình phạt đó, đó là bạn phải ở độ tuổi năm mươi và dự định nghỉ hưu sớm. Theo một phần của mã số thuế được gọi là Quy tắc dịch vụ doanh thu nội bộ 72 (t) 2 (A) iv, thường được gọi là “Mã 72T”, bạn không phải trả tiền phạt nếu bạn rút khoản tiền được IRS định nghĩa là “khoản thanh toán cơ bản bằng nhau và thanh toán định kỳ dựa trên tuổi thọ trung bình”. Nói một cách đơn giản, IRS cho phép bạn rút trước một khoản tiền cố định ra khỏi quỹ IRA mà không bị phạt với điều kiện bạn phải lập lịch rút tiền tịnh tiền rồi làm theo nó. Đây là một công việc cực kỳ phức tạp mà bạn không nên thử nếu không có người hướng dẫn chuyên môn. Nó có thể rất có giá trị đối với những người nghỉ hưu sớm trong tương lai. Vì vậy, nếu bạn có khả năng nghỉ hưu sớm, hãy tìm một chuyên gia tài chính, người hiểu rõ về quy tắc “72T”. Nó có thể giúp bạn tiết kiệm được một khoản tiền phạt.

■ TÔI CÓ THỂ ĐỂ TIỀN TRONG QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG BAO LÂU TÙY THÍCH KHÔNG?

Không. Với quỹ IRA truyền thống, bạn phải bắt đầu rút tiền khi bạn 70 tuổi rưỡi. Ấn phẩm IRS 590 (Sắp xếp nghỉ hưu cá nhân) giải thích cách tính toán cho Phân phối tối thiểu bắt buộc (RMD) của bạn, tức số tiền bạn được yêu cầu giải ngân và khi nào phải giải ngân. Đây có thể là một thủ tục phức tạp, và một lần nữa tôi khuyên bạn nên nhờ một cố vấn tài chính và/hoặc

thuế để giúp bạn hiểu mọi thứ. Nếu bạn có cha mẹ lớn tuổi, hãy chắc chắn rằng họ cũng làm như vậy bởi vì nếu bạn không thực hiện việc rút tiền bắt buộc hoặc nếu bạn nhận sai số tiền, bạn có thể phải chịu mức phạt lên tới 50% tổng số tiền bạn phải rút. Nhân tiện, quy tắc RMD là một quả bom tài chính hẹn giờ của các hình phạt thuế của bạn. Nếu bạn không bắt đầu rút RMD vào năm 70 tuổi rưỡi, bạn có thể bị chính phủ phạt tới 50% số tiền bạn không rút tiền. *Cộng với thuế và bạn có thể mất tới 90% số tiền của mình cho bấy thuế IRS này.*

Vì vậy, xin vui lòng chắc chắn rằng bạn không quên điều này, và vui lòng kiểm tra với cha mẹ và ông bà của bạn để đảm bảo rằng họ đang chăm sóc các RMD của họ từ quỹ IRA của họ. Bạn có thể đổ lỗi cho tôi, hãy nói với họ rằng, “David bảo tôi hãy hỏi về điều này.”

■ QUỸ ROTH IRA

Khi Roth IRA được giới thiệu vào năm 1997, nhiều chuyên gia đã hoài nghi về khả năng nó thực sự đáng giá đối với những người bình thường. Tuy nhiên, trong những năm tiếp theo, sự hoài nghi đã được thay thế bằng sự nhiệt tình.

Tên gọi của ROTH IRA được đặt theo tên của Thượng nghị sĩ William Roth, người đã tài trợ để luật pháp tạo ra nó, khá giống với quỹ IRA truyền thống, ngoại trừ hai điều. Sự khác biệt đầu tiên là với một quỹ ROTH IRA, đóng góp của bạn



không được khấu trừ thuế. Tuy nhiên, khi tiền của bạn nằm trong tài khoản, nó sẽ được miễn thuế, giống như trong quỹ IRA truyền thống. Và khi bạn rút tiền ra, bạn sẽ thấy sự khác biệt lớn thứ hai: nếu bạn hơn 59 tuổi rưỡi và tiền đã được gửi vào tài khoản ít nhất 5 năm, tiền của bạn được *miễn thuế hoàn toàn*! Đúng vậy, bạn không phải trả thuế thu nhập, thuế lãi vốn, không gì cả!

Có lẽ bạn đang tự hỏi: Thật vậy ư? Tại sao chính phủ lại cho chúng ta khoản giảm thuế đáng kinh ngạc này? Chà, hãy nhớ rằng, các khoản đóng góp cho quỹ Roth IRA không được khấu trừ thuế và khoản khấu trừ đó là điều ban đầu khiến quỹ IRA truyền thống trở nên phổ biến. Nếu bạn là một trong số nhiều người không coi việc khấu trừ thuế là quan trọng, thì một quỹ Roth IRA có thể không có ý nghĩa đối với bạn. Nhưng trước khi tôi thảo luận về loại IRA nào có thể phù hợp với bạn, hãy tìm hiểu chi tiết cụ thể về Roth IRA.

■ AI PHÙ HỢP VỚI VIỆC SỬ DỤNG QUỸ ROTH IRA?

Như với quỹ IRA truyền thống, bạn cần có thu nhập để đủ điều kiện mở một quỹ Roth IRA. Nhưng bạn không thể kiếm được quá nhiều tiền. Điểm cắt bắt đầu ở mức thu nhập gộp đã điều chỉnh (được gọi là MAGI) là 63.000 đô la cho người độc thân và 189.000 đô la cho người đã kết hôn. Dưới mức đó, bạn

có thể đóng góp tối đa 5.500 đô la một năm cho một quỹ Roth IRA. Trên mức đó, đóng góp tối đa được cho phép bắt đầu giảm. Tùy thuộc vào năm bạn đọc cuốn sách này, các quy tắc này có thể thay đổi, vì vậy hãy truy cập IRS.gov (luôn luôn truy cập vào đây để biết thông tin về thuế liên quan đến các quy tắc như thế này). Bạn sẽ cập nhật được những quy tắc mới nhất. Đừng chỉ tìm kiếm trên Google những điều này. Những lỗi sai trên mạng trực tuyến, trong các bài viết lỗi thời là rất nhiều. Đối với các quy tắc giới hạn thuế, hãy lấy trang web IRS là nguồn để tìm hiểu.

■ NẾU TÔI THAM GIA VÀO MỘT QUỸ 401 (K) Ở CÔNG TY, TÔI VẪN CÓ THỂ MỞ MỘT QUỸ ROTH IRA CHỨ?

Có! Tôi thích chỉ ra điều này tại các hội thảo của mình bởi vì rất ít người biết về nó. Đề nghị của tôi là bạn và bạn đời trước tiên hãy chắc chắn rằng hai bạn đang phát huy tối đa những đóng góp của bạn cho các kế hoạch 401 (k). Các cặp vợ chồng tối đa hóa quỹ 401 (k) của họ và sau đó đóng góp cho các quỹ Roth IRA đang tự thiết lập để giàu có khi về già! Tôi thực sự khuyên bạn nên làm điều này nếu bạn có thể rút thêm tiền tiết kiệm và bạn sống được bằng thu nhập của mình.



■ NHỮNG LỢI ÍCH VỀ THUẾ CỦA QUỸ ROTH IRA

Như tôi đã giải thích ở trên, khoản góp của bạn vào Roth IRA không bị khấu trừ đi, nên khoản thuế hiện tại của bạn không vì thế mà giảm đi. Mặt khác, số tiền mà bạn góp vào quỹ hưu trí sẽ được hoãn hạn thuế. Quan trọng nhất, khi bạn rút tiền ra, tiền của bạn sẽ được hoàn toàn miễn thuế - với điều kiện là số tiền ấy có trong tài khoản ít nhất là năm năm và bạn hơn 59 tuổi rưỡi. Việc rút tiền miễn thuế này khiến cho quỹ Roth IRA trở thành một món hời.

■ HẠN CHÓT CỦA VIỆC GÓP TIỀN VÀO QUỸ ROTH IRA

Hạn chót của việc đóng góp vào quỹ Roth IRA tương tự với hạn chót của quỹ IRA truyền thống là hạn chót nộp hồ sơ khai thuế của năm đó (ngày 15 tháng 4).

■ VẬY QUỸ NÀO SẼ CÓ LỢI HƠN - QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG HAY QUỸ ROTH IRA?

Vì tôi không hiểu rõ tình trạng cá nhân của riêng bạn, nên rất khó để nói quỹ nào sẽ là quỹ hợp lý nhất dành cho bạn. Hãy nhớ kỹ rằng rất nhiều nhà đầu tư có cả hai quỹ. Nhưng có những điều lệ mà bạn phải cân nhắc.

■ ĐIỀU LỆ CỦA QUỸ ROTH ĐÓNG GÓP SO VỚI CỦA QUỸ IRA BÌNH THƯỜNG

1. Điều đầu tiên mà cả hai bạn nên ưu tiên là luôn luôn đóng góp ở mức tối đa vào quỹ hưu trí tư nhân 401(k) hoặc một quỹ khấu trừ thuế tương tự được tài trợ bởi công ty.

2. Nếu bạn không đủ thích hợp cho quỹ 401(k) và bạn còn hơn 10 năm nữa mới nghỉ hưu, lời khuyên cá nhân của tôi là bạn nên đầu tư cho quỹ Roth IRA. Lý do là về lâu về dài, lợi ích của việc rút tiền miễn thuế từ khoản lương hưu của bạn là rất lớn.

3. Nếu bạn không thích việc phải lo nghĩ đến giá gốc cho khoản góp vào quỹ IRA của bạn hoặc phải tính đến khoản trước thuế và sau thuế, vậy hãy lựa chọn quỹ Roth IRA. Tại sao? Bởi với quỹ Roth IRA bạn sẽ không phải lo nghĩ gì đến những điều trên, do bạn sẽ không phải tính thuế khi rút tiền ra lúc bạn nghỉ hưu.

4. Nếu bạn không có ý định chi tiêu gì đến khoản quỹ IRA của bạn và muốn để thừa kế lại, hãy đầu tư vào quỹ Roth IRA. Với quỹ Roth, bạn không bắt buộc phải rút bất kỳ khoản tiền nào cả.

5. Nếu bạn có nhu cầu mãnh liệt với việc khấu trừ thuế nhằm hợp pháp hóa khoản góp quỹ IRA của bạn, vậy hãy đầu tư vào quỹ IRA truyền thống.



■ VẬY CÒN VIỆC CHUYỂN ĐỔI QUỸ IRA TRUYỀN THỐNG THÀNH QUỸ ROTH IRA THÌ NHƯ THẾ NÀO?

Vài năm vừa qua, rất nhiều công ty tư vấn luật và tài chính đã khuyên khách hàng của họ chuyển từ quỹ IRA truyền thống sang quỹ Roth IRA mới. Đương nhiên với lý do là khi tiền của bạn đã được gửi vào quỹ Roth IRA trong vòng năm năm, rút tiền ra sau đấy sẽ không bị tính thuế. Nhưng dù đây là ưu điểm lớn nhất mà bạn có được khi đổi từ quỹ IRA truyền thống sang quỹ Roth IRA, đây cũng là một cái bẫy lớn. *Khi bạn đổi từ quỹ IRA truyền thống sang quỹ Roth IRA, bạn sẽ phải đóng thuế thu nhập cá nhân cho số tiền trong tài khoản.*

Lấy ví dụ, bạn quyết định chuyển đổi quỹ IRA truyền thống của bạn khi có số dư là 50.000 đô la Mỹ trong đó. Để làm được điều đó, bạn phải khai số tiền 50.000 đô la Mỹ đó là khoản thu nhập bình thường bạn thu về được cùng năm bạn chuyển đổi quỹ. Điều này khiến bạn bị xếp vào nhóm đóng thuế ở mức cao hơn rất nhiều.

Hiện tại, một vài nhà tư vấn tài chính sẽ khuyên bạn là nếu bạn có tiền để chi trả cho khoản thuế bổ sung, bạn nên làm thế, bởi đến cuối cùng bạn vẫn được lời to. Ý tưởng đó là bằng việc chi trả nhiều hơn một chút cho hiện tại, khoản thuế của bạn sẽ dần dần được giảm xuống cho đến khi bạn rút tiền khỏi quỹ Roth IRA. Đáng tiếc, điều tôi thấy là phần lớn mọi người

không có sẵn trong người số tiền thừa ra nhiều như vậy. Và nếu họ có, chẳng ai muốn chi trả hết vào thuế thu nhập cá nhân cả.

Thường thì, điều hay xảy ra là mọi người thường rút tiền từ quỹ IRA để chi trả cho khoản thuế bổ sung khi họ chuyển đổi sang quỹ Roth. Và trong phần lớn trường hợp, điều ấy chẳng hợp lý chút nào. Lấy ví dụ số tiền 50.000 đô la Mỹ của chúng ta. Nếu bạn rút ra 20.000 đô la Mỹ để chi trả cho thuế phát sinh từ việc chuyển đổi, bạn sẽ chỉ còn 30.000 đô la Mỹ để đầu tư vào quỹ Roth mới. Vậy là lợi tức của bạn đã được giảm đi 40% rồi. Liệu lợi ích về thuế của quỹ Roth IRA có đáng giá đến chừng đó không? Chắc chắn là không rồi.

Hãy luôn ghi nhớ kỹ điều này. Dù cho người khác nói thế nào, *chính phủ không hề ngu ngốc!* Họ tạo ra lựa chọn chuyển đổi sang quỹ Roth để từ đó mang lại lợi nhuận lớn về thuế cho họ. Tôi rất mong chờ sẽ có điều luật mới trong tương lai nhằm khuyến khích việc chuyển đổi sang quỹ Roth IRA. Hãy nhớ rằng ai mới là người được lợi trước - chính là *chính phủ*.

Điều đó không có nghĩa là việc chuyển đổi không hề đem lại lợi ích gì cả. Ví dụ, bạn biết là bạn sẽ để tiền trong quỹ Roth IRA ít nhất là 15 năm và bạn có tiền thừa ra (ngoài quỹ IRA ra) đủ để chi trả cho khoản thuế bổ sung bạn sắp phải đối mặt, bạn có thể cân nhắc đến việc đổi sang quỹ Roth.

Ngoài ra, nếu bạn trong tầm tuổi sáu mươi hay bảy mươi, và bạn



có khoản tiền IRA lớn, việc chuyển đổi sang quỹ Roth sẽ hợp lý hơn đối với việc hoạch định di sản của bạn. Giả sử như bạn không có ý định sinh sống bằng tiền trong quỹ IRA của bạn, mà thay vào đó có ý định cho con cháu bạn thừa kế nó trong tương lai. Trong trường hợp này, bạn được toàn quyền chuyển đổi từ quỹ IRA truyền thống sang quỹ Roth IRA. Lý do cho việc ấy là, khác với quỹ IRA truyền thống, bạn bắt buộc phải rút tiền ra khi trên 70 tuổi rưỡi, với Roth IRA bạn có thể giữ tiền trong đấy trong bao lâu tùy vào bạn. Lý do khác là, khi con cháu bạn thừa kế khoản quỹ Roth IRA ấy, họ sẽ không bị bắt buộc phải rút tiền ra như với trường hợp của quỹ IRA. Thay vào đó, họ có thể để số tiền trong tài khoản và nhìn nó tiếp tục sinh lời, miễn thuế, cho đến nhiều thập kỷ sau. Và khi họ sẵn lòng rút nó ra, tiền vẫn được miễn thuế.

Dù cho trường hợp của bạn có là gì, nếu bạn có ý định chuyển đổi từ quỹ IRA sang quỹ Roth IRA, hãy nhờ cậy đến người có chuyên môn và tìm hiểu thêm trên trang web www.rothira.com. Đó là một trang web tuyệt vời chỉ nói về Roth IRA, có thêm cả tính năng tính toán trợ giúp cho bạn trong quá trình chuyển đổi.

■ THANH THIẾU NIÊN ĐANG LÀM THÊM VẪN CÓ THỂ MỞ QUỸ ROTH IRA

Với lợi ích lâu dài của nó, quỹ Roth IRA là lựa chọn tuyệt vời cho các bạn thanh thiếu niên. Và nếu bạn nghĩ trong tầm tuổi

thanh thiếu niên thì lo đến những điều này là không tưởng, bạn cần phải nghĩ lại đấy. Tôi tin tưởng mạnh mẽ rằng bất cứ ai có con hoặc cháu trong tầm tuổi thanh thiếu niên thì nên làm hết mọi khả năng để khiến chúng đầu tư cho bản thân từ bây giờ. Dạy con cháu bạn về tầm quan trọng của việc đầu tư ngay từ khi chúng còn trên ghế nhà trường sẽ tạo ra khác biệt với việc con cháu bạn sẽ trở nên giàu có sau này hay phải sống chật vật.

Tôi không thể nghĩ ra món quà nào tuyệt vời hơn khi bậc cha mẹ và ông bà tặng cho con và cháu của họ ngoài quỹ Roth IRA. Tôi không chỉ nói về loại tài khoản và tiền đổ vào đó, mà còn là hiểu biết và thói quen mà con cháu bạn có thể có được khi cô nhóc hoặc cậu nhóc bắt đầu hiểu được tầm quan trọng của việc tích góp lúc về hưu.

Thủ tướng tượng tầm ảnh hưởng mà bạn có được khi bạn giúp đứa nhóc 16 hoặc 17 tuổi mở quỹ Roth IRA. Hãy nhìn lại một lần nữa vào biểu đồ trang 104 minh họa quyền lực từ lâu kép. Tôi luôn cho mọi người xem biểu đồ này tại mọi buổi hội thảo chuyên đề của tôi, và tôi nói với các sinh viên của mình, “Cho con của các bạn xem cái này đi!”

■ VẬY TÔI NÊN LÀM ĐIỀU NÀY NHƯ THẾ NÀO?

Tất nhiên, con bạn không thể mở quỹ Roth IRA riêng trừ khi chúng có chút thu nhập. May mắn thay, mọi thanh thiếu



niên thời nay có các công việc làm thêm kiếm về cho họ ít nhất vài ngàn đô la mỗi năm.

Quy định của quỹ Roth IRA dành cho thanh thiếu niên y hệt những quy định của người trưởng thành. Vậy nên khi bạn đọc được là mức tiền tối đa cho quỹ Roth IRA là 5.500 đô la một năm dành cho người trưởng thành dưới 50 tuổi, nó cũng được quy định y hệt như vậy đối với thanh thiếu niên. Với điều kiện duy nhất là họ phải có thu nhập. Theo quy định đó, nếu những đứa con tuổi thanh thiếu niên của bạn kiếm được 1.000 đô la một năm, cậu nhóc ấy hoặc cô nhóc ấy có quyền góp 1.000 đô la đó vào quỹ Roth IRA. Giờ đừng có lo, tôi không có điên đâu. Tôi biết là rất ít những cô cậu nhóc thanh thiếu niên (nếu có) sẽ muốn bỏ hết tiền mà chúng kiếm được vào quỹ Roth IRA. Nên tôi có gợi ý như này. Cho chúng thấy biểu đồ ở trang 104 và nói rằng nếu chúng thật lòng muốn đóng góp vào quỹ Roth IRA, bạn sẽ đóng góp cùng với chúng từng đồng đô la một. Nói cách khác, nếu chúng đóng 200 đô la vào quỹ trong vòng một năm, bạn sẽ thêm vào 200 đô la nữa.

Chính phủ không quan tâm số tiền đóng vào quỹ Roth IRA đến từ đâu. Tất cả những gì mà họ quan tâm là số tiền mà chủ tài khoản thật sự kiếm được trong năm là bao nhiêu. Tôi có một vài khách hàng sáng tạo có công ty riêng đã trả cho những đứa con vị thành niên của họ số tiền lương là 5.500 đô la một năm, và nó được đóng hết vào quỹ Roth IRA. Họ khai báo số tiền

5.500 đô la là thu nhập của đứa con, nhưng vào năm 2016 một đứa trẻ dưới 18 còn phải phụ thuộc vào gia đình vẫn có thể kiếm về 6.300 đô la mà không cần phải trả thuế thu nhập liên bang.

Giờ nhìn vào bài toán này nào. Bạn đã sẵn sàng chưa? Lấy ví dụ một cậu nhóc thanh thiếu niên 15 tuổi. Ta sẽ gọi nhóc là “Jack”. Cậu nhóc đầu tư 5,500 đô la vào quỹ Roth IRA. Ngoài ra không góp thêm một đồng đô la nào hết sau đó. Góp hết số tiền đó vào quỹ tương hỗ có thời gian dự kiến (giống cái mà tôi đề cập đến tại trang 123). Nếu nhu khoản đầu tư sinh lợi nhuận 7% một năm (phải, tôi đang thận trọng), khi Jack sang tuổi 65 nó sẽ có giá-sẵn sàng chưa? – 162.013 đô la. **Được miễn thuế.** Giờ đó mới là món quà đấy!

Không cần phải nói gì nhiều, có khả năng tính đến chuyện sau khi nghỉ hưu vào lúc tuổi còn trẻ là điều rất đáng quý. Nhưng với tôi, điều còn quan trọng hơn cả số tiền mà con bạn sẽ được bỏ túi là việc con bạn hiểu được tầm quan trọng của việc tiết kiệm và hình thành nên thói quen đóng góp vào tài khoản hưu trí. Nếu bạn có thể khiến một đứa nhóc thanh thiếu niên hoặc một sinh viên đại học có thói quen tiết kiệm từ bây giờ, bạn đã tạo ra nền tảng tuyệt đối trong việc giúp đỡ cô nhóc hoặc cậu nhóc ấy giàu có khi về già! Với vai trò làm cha mẹ, đó là một món quà quý giá mà bạn để lại cho con cái.



■ BẠN KHÔNG THỂ MUA ĐƯỢC QUỸ IRA!

Đến đây, tôi mong bạn đã hiểu ra tầm quan trọng của việc đóng góp vào tài khoản hưu trí và tìm ra được loại tài khoản nào hợp lý nhất dành cho bạn và bạn đời của bạn.

Như tôi đã lưu ý từ trước, cách mà hai bạn đầu tư tiền vào tài khoản hưu trí có lẽ là quyết định quan trọng nhất ảnh hưởng đến khả năng tài chính trong tương lai của bạn. Đáng tiếc thay, nhiều người còn chẳng biết họ đang làm gì khi đi đến quyết định này.

Viễn cảnh này thường xuyên xảy ra. Một cặp đôi được thúc đẩy đi mở quỹ IRA, nên họ cùng đi đến ngân hàng địa phương. Tại đây, họ được đón tiếp bởi nhân viên tư vấn tài chính, người nhân viên này đã giới thiệu, “Ông bà Jones, chúng tôi có một quỹ IRA tuyệt vời dành cho ông bà! Nó trả về 6% trong 24 tháng.”

“Có an toàn không vậy?” ông bà Jones hỏi.

“Ồ, tất nhiên rồi,” người tư vấn đáp, “rất an toàn. Đúng ra, nó được bảo hiểm và bảo đảm.”

Và ông bà Jones kí các giấy tờ, viết séc, và rời khỏi ngân hàng với nụ cười trên môi, nghĩ rằng họ vừa “mua” được một tài khoản IRA mà trả về 6% trong vòng 24 tháng.

Đây là điều không thực sự xảy ra. Sự thật là, bạn không thể

“mua” một tài khoản hưu trí! Điều mà ông bà Jones đã làm là *mở* một tài khoản IRA. Khi việc ấy xong xuôi, người đại diện ngân hàng sẽ để số tiền mà họ đưa cho anh ta gửi vào quỹ vào một chúng chi tiền gửi (CD) 24 tháng trả về 6% trong một năm.

Hãy nhớ, kể cả khi bạn đang cân nhắc quỹ IRA, 401(k), hoặc bất kỳ quỹ hưu được đảm bảo nào khác, quá trình luôn giống hệt nhau: bạn mở tài khoản và quyết định xem sẽ muốn đầu tư vào đâu. Đó là điều mà ông bà Jones đã làm, kể cả khi họ không nhận ra. Bạn phải nói lại với ngân hàng hoặc bên môi giới quản lý tài khoản của bạn cách mà bạn muốn đầu tư tiền của bạn! Nếu bạn không làm vậy, số tiền cú vậy mà nằm đó, sinh lời rất ít hoặc chẳng hề có!

Tôi luôn giải thích điều này tại các buổi hội thảo chuyên đề, và bất cứ khi nào tôi làm vậy, luôn có người thấy choáng váng khi nghe thấy điều đấy. Đôi lúc họ còn thấy tức giận nữa. Tôi nhớ lại tại một buổi hội thảo có một người đàn ông khá nhiều tuổi tên là Peter đứng dậy và nói thẳng: “Anh hẳn là người mới trong lĩnh vực này rồi, anh bạn trẻ. Vợ tôi và tôi vẫn đều đặn mua quỹ IRA hàng năm tại ngân hàng và mức giá rất tuyệt vời! Chúng tôi được 7%.”

“Tuyệt vời,” tôi nói. “Có vẻ như ông đã đóng góp khoản IRA của mình vào tài khoản chúng chi tiền gửi (CD) được 7% một năm.”⁽¹⁾

1. Tôi biết thật khó để tin được rằng bạn có thể có được một chúng chi tiền gửi CD trả về 7%, nhưng sự thật là bạn có thể.

Peter giận dữ lắc đầu. “Anh không biết mình đang nói gì đâu. Tôi sẽ không bao giờ đầu tư vào chúng chỉ CD cho quỹ hưu trí cả.”

“Thật ư?” tôi đáp lại. “Vậy ông nghĩ mình đang đầu tư vào cái gì?”

“Tôi nói với anh rồi đó”, Peter đáp lại. “Một tài khoản IRA.”

Đến lúc này, trông vợ của Peter mới thực sự lo lắng. Tôi bước lên bảng và chỉ lại các bước cho Peter xem: Ông mở một tài khoản IRA, tiền của ông được gửi vào tài khoản đấy, ông quyết định xem nó được đầu tư như thế nào.

Dù vậy, ông ấy vẫn không bỏ cuộc. “Tôi vẫn không nghĩ rằng là mình bỏ tiền vào chúng chỉ CD,” ông ấy quả quyết.

“Chà,” tôi nói, “ông không phải nên biết là tiền từ quỹ IRA của mình được đầu tư như nào à? Nếu tôi là ông, ngày mai tôi sẽ gọi ngân hàng để hỏi xem sao.”

Ngày hôm sau, Peter làm theo lời tôi nói. Không cần phải kể nhiều thêm, ông ấy biết được là ngân hàng đã gửi tiền của ông vào chúng chỉ tiền gửi, giống hệt lời tôi bảo. Tin tốt cho Peter là ông ấy thật sự được hưởng về 7%. Thông thường, mọi người thấy tiền của mình nằm trong quỹ IRA mà chẳng đem về cho mình lợi nhuận nào bởi họ chưa bao giờ nói rõ với bên ngân hàng hoặc môi giới xem mình muốn làm gì với số tiền đấy.

Nếu bạn nghĩ điều này thật ngu ngốc, bạn đã đúng rồi-nó

thật sự ngu ngốc. Đáng buồn thay, còn hàng triệu người Mỹ với tài khoản hưu trí không hề biết được tiền nghỉ hưu của mình được dùng để làm gì. Bởi hai bạn là Cặp đôi Thông minh muốn giàu có khi về già, tôi biết điều này sẽ không xảy ra với bạn.

■ NẾU NHƯ TÔI CÓ DOANH NGHIỆP RIÊNG THÌ SAO?

Đầu tiên, cho phép tôi được nói lời chúc mừng! Tôi nói điều này bởi tôi luôn ngưỡng mộ những người khởi nghiệp và lý do nữa là, khi bạn có doanh nghiệp riêng của mình, bạn đủ tư cách để có những quỹ hưu trí tốt nhất dành cho mình. Thêm nữa, tôi muốn thuyết phục các bạn tránh khỏi sai lầm mà nhiều nhà doanh nghiệp mắc phải-cảm thấy việc lập tài khoản hưu trí là quá phiền phức.

Hãy nhớ rằng, bạn mở ra doanh nghiệp riêng vì tương lai đảm bảo khả năng tài chính cho bản thân bạn và gia đình bạn-và bạn làm việc đó kiểu gì trừ khi bạn tích góp cho mình trước? Với tư cách là doanh nhân, cách tốt nhất để tích góp cho mình trước là lập một trong những quỹ hưu trí sau hướng đến đối tượng làm nghề tự do:

1. Quỹ hưu trí đơn giản hóa của người làm công (hay còn được gọi là SEP-IRA)
2. Quỹ 401(k) cá nhân

3. Quỹ định hạn phúc lợi hưu trí
4. Quỹ khuyến khích tích lũy bù trừ cho người làm công (được biết đến với tên SIMPLE IRA)

Lập một trong những quỹ này có thể tốn chút công sức, nhưng bạn vốn là một doanh nhân-chút vất vả này không nhằm nhò gì với bạn cả. Trong bất kỳ trường hợp nào, nó hoàn toàn xứng đáng với công sức bạn bỏ ra. Ngoài những quy định liên quan đến việc phân bổ và rút tiền sớm khá giống những quy định của quỹ hưu trí IRA và 401(k), quy định về việc gửi tiền vào quỹ hưu trí dành cho doanh nhân tốt hơn rất, rất nhiều, cho phép bạn gửi vào quỹ 55.000 đô la một năm, hoãn thuế-nhiều khả năng còn được nhiều hơn nữa. Nhiều đến chừng nào? Nhiều hơn rất nhiều. Năm 2018 bạn có thể được 100% tiền bồi thường, không được vượt quá 215.000 đô la. Phải, bạn đọc đúng rồi đấy. Thật là nhiều tiền! Ta chỉ có nói đến số nhiều ở đây thôi!

■ QUỸ HƯU TRÍ ĐƠN GIẢN HÓA CỦA NGƯỜI LÀM CÔNG (SEP)

SEP-IRA rất được lòng các nhà doanh nghiệp bởi việc lập quỹ rất dễ và đòi hỏi ít giấy tờ. Nếu bạn điều hành một doanh nghiệp nhỏ, chủ sở hữu tư nhân, có liên doanh quy mô nhỏ, hoặc là một công ty thuộc Tiểu mục S, đây có lẽ là quỹ hưu trí

mà bạn muốn lập nhất. Những tài khoản này thật sự tuyệt vời. Bạn có thể đóng góp vào quỹ số tiền lên tới mức 25% tổng thu nhập gộp của bạn vào quỹ SEP-IRA, giới hạn ở mức 54.000 đôla (số tiền luôn được điều chỉnh để tránh bị lạm phát mỗi năm; bạn luôn phải kiểm tra trước những quy định tại trang web www.irs.gov). Nếu bạn hành nghề tự do và không có bất kỳ người làm công nào, đừng đi bộ, hãy chạy ngay đi, chạy đến ngân hàng hoặc một bên môi giới gần bạn nhất và mở quỹ SEP-IRA ngay trong hôm nay. Việc lập quỹ SEP-IRA thường được làm xong trong 15 phút, và với vài công ty môi giới việc này hoàn toàn có thể làm trên mạng.

Điểm bất lợi của những quỹ này là khi bạn có người làm công cho mình, bạn phải góp tiền vào quỹ cho cả họ. Nếu nhân viên của bạn quá 21 tuổi và được trả lương ít nhất ba năm trong năm năm, bạn bắt buộc phải thêm họ vào quỹ SEP-IRA của mình, đại diện cho họ để đóng góp số phần trăm tiền bồi thường giống hệt nhu bạn. Nói cách khác, nếu bạn để vào đó 10% tiền bồi thường của mình, bạn cũng phải đóng góp thêm số tiền 10% y hệt vậy cho họ. (Cũng theo quy định này, nếu bạn quyết định không góp khoản tiền nào trong một năm, bạn cũng không cần phải góp vào đó số tiền cho họ).

Một điều bất lợi nữa của quỹ SEP-IRA là số tiền mà bạn đóng góp cho nhân viên của bạn sẽ ngay lập tức được họ hưởng 100% (nghĩa là số tiền mà bạn bỏ vào cho họ giờ thuộc quyền sở



hữu của họ, kể cả khi ngày mai họ nghỉ việc ở chỗ bạn).

■ QUỸ 401(K) CÁ NHÂN

Nếu bạn đã cảm thấy thích quỹ Sep IRA, bạn sẽ thấy yêu quỹ này hơn thế. Quỹ 401(k) cá nhân lần đầu tiên được lập ra vào năm 2002. Nếu bạn có doanh nghiệp riêng và không có nhân viên nào là người thân thích với bạn, những tài khoản này sẽ là lựa chọn tuyệt vời cho bạn và bạn đời của bạn. Tại sao? Bởi vì bạn có thể gửi nhiều tiền hơn một cách nhanh chóng hơn vào tài khoản 401(k) hơn là với quỹ SEP-IRA. Đây là lý giải cho việc này: khởi đầu, bạn có thể đóng 100% số tiền 18.500 đô la đầu tiên bạn kiếm được vào năm 2018 (hoặc sau đó nữa, tùy vào quy định). Hơn thế nữa, bạn có thể dựa vào phần trăm cộng hưởng lợi nhuận của quỹ và đóng góp tiếp 25% tổng thu nhập của bạn. Số tiền nhiều nhất mà bạn có thể đóng góp vào quỹ vào năm 2017 lên đến 54.000 đô la.

Giờ hãy kiểm tra lại phép tính. Giả sử bạn kiếm về 100.000 đô la khi làm kinh doanh tự do. Với quỹ 401(k) cá nhân bạn có thể bỏ số tiền 18.500 đô la ban đầu vào quỹ chậm lương cá nhân, và sau đấy bỏ vào tiếp 25.000 đô la vào phần trăm cộng hưởng lợi nhuận (nói cách khác là 25% của 100.000 đô la). Vậy bạn sẽ bớt đi được 43.500 đô la trừ đi trước thuế vào quỹ của bạn-với thu nhập là 100.000 đô la. Với quỹ SEP-IRA bạn chỉ có thể bớt đi nhiều nhất là 25.000 đô la từ 100.000 đô la (vẫn là khá nhiều), nhưng với một chủ doanh nghiệp muốn trở nên

giàu có nhanh hơn, đây là quỹ tốt hơn để tiết kiệm nhiều tiền hơn một cách nhanh chóng. Đa số các công ty môi giới dịch vụ trọn gói hiện nay đều chào hàng cho khách hàng về quỹ này.

■ QUỸ QUY ĐỊNH LỢI TỨC

Người chủ doanh nghiệp trên 50 tuổi không có nhân viên và có mức thu nhập ổn định cao nên cân nhắc đến chuyện lập ra một trong những quỹ như thế này. Lý do: Quỹ quy định lợi tức cho phép bạn được bớt đi nhiều khoản chi cho tất cả những quỹ khác. Nếu bạn có khả năng đóng góp vào quỹ nhiều hơn 55.000 đô la một năm và tự tin là mình có thể bỏ vào số tiền như vậy hàng năm cho đến khi bạn 59 tuổi rưỡi, đây là quỹ dành cho bạn. Nhiều nhu thế nào? Rất là nhiều. *Vào năm 2018 tiền bồi thường của bạn có thể lên đến 100%, không vượt quá 220.000 đô la.* Phải, bạn đọc đúng rồi đấy! Số tiền trừ đi trước thuế của bạn có thể lên đến 220.000 đô la trong quỹ quy định lợi tức. Đó quả là số tiền lớn! Chúng ta đang nói đến con số lớn ở đây! Nếu bạn có thu nhập cao và bạn trên 50 tuổi, bạn nên cân nhắc tìm hiểu những quỹ này khi chúng còn đang hiện hành.

Nhưng đây không phải là quỹ hưu trí mà bạn có thể tự mình sắp xếp mọi thứ. Để lập quỹ đó, bạn phải thuê một chuyên gia tài chính có chuyên môn về quỹ quy định lợi tức và cùng với một bên quản lý thứ ba lo liệu mọi tài liệu cho bạn. Bạn sẽ phải làm việc chặt chẽ với một kế toán để đảm bảo quỹ của bạn tuân



theo đúng các quy định của IRS và bạn điền mọi bản báo cáo hàng năm một cách chính xác. Nhưng đừng để những công việc ngoài lề này khiến bạn hoảng sợ. Nếu bạn có mức thu nhập hoàn toàn cao, chỉ trong vòng 10 năm bạn có thể tiết kiệm đủ số tiền để nghỉ hưu luôn! Một bất lợi của quỹ này là, nếu bạn có thuê nhân viên, bạn sẽ có khoản nợ lớn phải trả. Do đó đây là quỹ lý tưởng cho một công ty gia đình với thu nhập cao hoặc một người kinh doanh cá nhân.

■ QUỸ SIMPLE IRA

Điểm bất lợi lớn nhất của các quỹ quy định lợi tức đó là chúng không cho phép nhân viên của bạn bỏ tiền riêng của họ vào quỹ. Đó không phải là vấn đề với quỹ **SIMPLE IRA** mới (Quỹ khuyến khích tích lũy bù trừ). Ra đời vào năm 1997, quỹ này được dành cho các công ty nhỏ (có ít hơn 100 nhân viên) có nhu cầu tìm ra quỹ hưu trí dễ dàng được thực hiện và có giá phải chăng - nói cách khác, quỹ nào đó đơn giản và rẻ hơn quỹ 401(k).

Với quỹ SEP-IRA, người quản lý sẽ phải đóng vào quỹ cho cả phần của nhân viên, và những phần đóng góp này ngay lập tức thuộc quyền sở hữu của nhân viên. Những khoản tiền ấy thường rất nhỏ-giới hạn trong 3% của số tiền bồi thường mỗi nhân viên. Nhân viên có quyền được tạm hoãn số tiền lên tới 12.500

đô la vào năm 2018. Khác với quỹ SEP-IRA, quỹ SIMPLE IRA có một khoản bắt buộc dành cho người quản lý. Nhưng khoản ấy được trừ vào trước thuế. Nếu mọi chuyện không thay đổi, khi bạn có nhân viên, tôi khuyên bạn nên lập quỹ 401(k) thông thường cho công ty của bạn và bỏ qua quỹ SIMPLE IRA. Quỹ này không đơn giản như tên gọi của nó. Hiện nay có rất nhiều công ty gợi ý quỹ 401(k) cho các cơ sở kinh doanh nhỏ.

■ TÌM HIỂU XEM SỐ TIỀN NÀY ĐƯỢC ĐẦU TƯ VÀO ĐÂU

Giờ ta đã tìm hiểu xong *cách* để tiết kiệm tiền của bạn, bây giờ hãy nghĩ đến việc bạn sẽ đầu tư số tiền này vào đâu. Đưa ra quyết định đầu tư không hề phức tạp đến như vậy. Thực tế là, ta có thể tóm tắt lại những điều bạn cần cân nhắc vào cái mà tôi gọi là...

■ QUY TẮC GIÀU CÓ KHI VỀ GIÀ CỦA VIỆC ĐẦU TƯ QUỸ HƯU TRÍ

QUY TẮC SỐ 1

Biết được tiền của bạn đang được dùng để làm gì

Điều này nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng tôi vẫn phải bắt đầu với nó. Đừng bao giờ để tiền của bạn vào một tài khoản hưu trí



và quên nó ở đấy luôn. Bạn phải biết chính xác số tiền trợ cấp khi về hưu của bạn được đầu tư vào đâu. Đừng mắc vào sai lầm là bạn nghĩ mình biết rồi. Giờ bản sao kê của bạn ra và làm quen dần với những gì bạn sở hữu. Dù bạn làm gì, đừng để số tiền tiết kiệm về hưu dài hạn của bạn nằm luôi biếng trong những quỹ như chúng chỉ tiền gửi. Trong giới kế hoạch tài chính, chúng tôi gọi các chúng chỉ tài chính là “chúng chỉ khấu hao”. Đó là vì tiền được nhận về từ chúng chỉ CD thường thấp đến nỗi không thể bắt kịp được với việc lạm phát.

CD là khoản đầu tư tuyệt vời nếu bạn chỉ để ý đến việc bảo toàn số vốn ban đầu-khi mà bạn đã nghỉ hưu và không dám mạo hiểm với tiền của mình. Nhưng nếu mục tiêu của bạn là tạo ra một khoản hưu trí bền vững, đầu tư vào thứ chỉ đem về khoản lợi nhuận hàng năm chỉ có 5% hoặc tương tự vậy là điều điên rồ. Thực ra, có một từ chuyên môn để nói về kế hoạch hưu trí đó: Tôi gọi là *bết tiền một cách an toàn*!

QUY TẮC SỐ 2

Đảm bảo số tiền hưu của bạn được đầu tư để sinh lời

Khi bạn muốn giàu lên từ tài khoản hưu trí của mình, bạn không nên trông đợi vào các khoản đầu tư với tiền lời trả về cố định. Đơn giản là vậy. Những khoản đầu tư lợi nhuận trả về cố định như chúng chỉ tiền gửi hiện nay chỉ thu về ít hơn 3%, và nếu bạn chỉ kiếm được một khoản như vậy từ tiền của mình, bạn

sẽ không bao giờ có khoản tiền dư dả bền vững.

Sự thật là, nhiều người giảm đi khả năng làm giàu của họ bằng cách đầu tư một cách quá dè dặt. Bởi số tiền về hưu quá quan trọng với họ, họ không dám mạo hiểm với nó. Điều mà họ không nhận ra là nguy cơ lớn nhất mà họ có thể đối mặt với một khoản hưu trí bền vững đó là nó có thể không đủ bền vững cho bạn sống thoải mái lúc nghỉ hưu.

Nếu tiền của bạn không sinh lời lên ít nhất trong khoảng từ 4% đến 6% cao hơn lạm phát, bạn sẽ phải đối mặt với việc khoản thu nhập của mình bay hết sạch. Điểm mấu chốt ở đây là *bạn cần phải đầu tư để phát triển*. Theo cách nói thực tiễn, nghĩa là một phần tiền về hưu của bạn nên được góp vào vốn chủ sở hữu. Bạn có thể làm điều này bằng cách mua lại vốn hoặc cổ phần cá nhân từ một hoặc nhiều quỹ tương hỗ dựa trên vốn. Nhưng dù bạn chọn phương pháp nào, bạn phải có một ít tiền trong vốn chủ sở hữu.

QUY TẮC SỐ 3

Phân định tài sản nhằm tăng thêm lợi nhuận và giảm đi rủi ro

Quy tắc ngón tay cái khi nói đến đầu tư rất đơn giản: thu về càng nhiều, rủi ro càng cao. Điều này có nghĩa là một người đầu tư thông minh sẽ luôn phải biết cân bằng mọi thứ. Như tôi đã



nói, trở nên quá dễ dặt với khoản tiền hưu bền vững của bạn có thể làm giảm đi cơ hội khiến bạn trở nên giàu có. Mặt khác, bạn không muốn bản thân phải đặt cược quá nhiều vào nó. Giải pháp cho việc tìm ra và duy trì điểm cân bằng chuẩn xác giữa rủi ro và thành quả thường được biết tới là công việc phân định tài sản.

Phân định tài sản là một trong những thuật ngữ mà nghe qua có vẻ phức tạp hơn chính bản chất của nó. Thực tế là, điều ta muốn đề cập ở đây là bạn nên để dành bao nhiêu tiền hưu của mình vào những khoản đầu tư có khả năng an toàn cao, lợi nhuận thấp (như quỹ CD lợi nhuận cố định) và nên để dành bao nhiêu tiền vào những khoản đầu tư rủi ro cao, lợi nhuận lớn như cổ phiếu tăng trưởng.

Không quá khó khăn để tìm ra cách phân định tài sản cho bạn. Hiển nhiên là, theo như lời bà tôi đã dạy cho tôi, bạn không muốn giỏ của mình có quá nhiều trứng. Nhưng làm cách nào bạn chia được phần trăm nào của tiền hưu sẽ để dành vào vốn chủ sở hữu với những khoản đảm bảo thu nhập cố định? Có rất nhiều cách để tính toán được việc này. Cách của tôi đơn giản là làm theo quy tắc ngón tay cái.

Lấy 110 trừ đi số tuổi của bạn. Con số bạn nhận được sẽ là số phần trăm tài sản của bạn để vào vốn chủ sở hữu; phần còn lại để dành cho trái phiếu hoặc các khoản đầu tư thu nhập cố định khác.

Đây là cách hoạt động của quy tắc này. Giả sử bạn 40 tuổi. Bạn lấy 110 trừ đi 40, và bạn có 70 - nghĩa là bạn nên góp 70% tài sản vào vốn hoặc quỹ tương hỗ dựa trên vốn. 30% tài sản còn lại nên dành cho việc đầu tư có độ an toàn cao hơn như là chúng chỉ tiền gửi, quỹ thị trường tiền tệ, hoặc chúng khoán cho thu nhập cố định như là trái phiếu hoặc quỹ trái khoán.

Nếu bạn muốn mọi việc đơn giản hơn nữa, hãy quên chuyện trừ đi tuổi của bạn với bất kì con số nào đi - chỉ cần góp 60% tài sản của bạn vào vốn và 40% tài sản vào trái phiếu. Được biết tới như là “tài khoản cân bằng”, việc phân định này thường mang lại 90% lợi nhuận từ thị trường chúng khoán và giảm thiểu đi 30% rủi ro. Đây là việc phân định tài sản mà tôi gọi là giúp bạn “ngủ ngon mỗi đêm”, và nó rất phù hợp với những ai chuẩn bị nghỉ hưu.

Dù điều này nghe có vẻ bị đơn giản hóa-và đúng là như vậy-thì đây cũng là cách tuyệt vời để tối đa hóa lợi nhuận của bạn đồng thời giảm thiểu rủi ro.

Khi bạn đã biết được mình muốn phân định tài sản như thế nào, bạn cần phải chọn cách đầu tư tiếp theo đó. *Bởi vì quyết định này mang tính cá nhân, tôi khuyên bạn nên thảo luận điều này với một chuyên gia tài chính có chuyên môn. Xem xét lại mức độ chấp nhận rủi ro một cách kỹ lưỡng với một chuyên gia tài chính được công nhận có thể đem lại khác biệt lớn cho bạn.* Nếu bạn làm việc với một chuyên gia có chuyên môn, chuyên gia ấy sẽ hướng dẫn bạn một cách tỉ mỉ



quá trình lên kế hoạch tài chính và giúp bạn đánh giá mục tiêu và mức độ chấp nhận rủi ro của bản thân-những yếu tố làm nên việc phân định tài sản cá nhân. Việc bạn không chấp nhận mạo hiểm nhiều hơn những gì bạn cảm thấy thoải mái là rất quan trọng-và từ đó bạn hiểu rõ bạn chấp nhận rủi ro đến chừng nào. Trong bất kỳ trường hợp nào, dù bạn có muốn tự mình lo liệu hết hay bạn chỉ muốn tự mình tìm hiểu trước, hiện có rất nhiều trang web trên Internet có thể giúp bạn tìm hiểu về quỹ hưu trí.

QUY TẮC SỐ 4

Đầu tư vào vốn của công ty, nhưng nhớ làm bài tập về nhà!

Như tôi đã nói trước đó là nếu bạn làm việc cho một công ty đại chúng, một trong những lựa chọn về quỹ 401(k) của bạn có thể là đầu tư tất cả số tiền hưu của bạn vào vốn của nhân viên. Với tư cách là một nhân viên trung thành, bạn sẽ thấy đây là món hời lớn. Nhưng hãy cẩn thận. Dù việc đầu tư vào cổ phiếu của công ty có thể khiến bạn trở nên giàu có nếu như công ty làm ăn thuận lợi (chúng ta đã được nghe về các nhân viên làm việc tại Google, Facebook và Amazon trở thành triệu phú và thậm chí là tỷ phú), nếu công ty gặp khó khăn thì bạn cũng lao đao không kém. Và kể cả những công ty lớn cũng có thời gặp khủng hoảng. Ví dụ vào năm 1987, cổ phiếu của IBM rớt giá xuống hơn 70%. Có nhiều nhân viên gần đến độ tuổi nghỉ hưu tại IBM, đầu tư rất nhiều vào cổ phiếu của công ty, đã phải

chúng kiến nửa số tiền hưu của mình không cánh mà bay trong vòng có vài tháng. Gần đây nhất, trong tháng mà tôi viết cuốn sách này, Amazon mua lại Whole Foods, và hệ quả tất yếu là các chuỗi của hàng tạp hóa cạnh tranh phải chúng kiến giá trị vốn chủ sở hữu bị giảm đi 10 tỷ! Cả một ngành công nghiệp bị hạ gục bởi một thông báo đơn giản. Đây là điều đáng sợ nhất-và tôi phải viết hoa in đậm câu này để bạn thấy được mức độ nghiêm trọng của nó: **CÓ RẤT NHIỀU NGƯỜI TRONG CÁC BẠN GỬI TIỀN HUU VÀO CỔ PHIẾU CỦA CÔNG TY MÀ KHÔNG HỀ NHẬN RA!** *Việc này vẫn sẽ rất ổn, cho đến khi nó trở nên tệ đi.*

Không chỉ có các công ty lớn đôi khi gặp khó khăn, mà kể cả nền kinh tế đôi lúc cũng bị trì trệ lại, khiến cổ phiếu đồng loạt bị ảnh hưởng. Vậy nên bạn cần phải cân nhắc việc đầu tư bao nhiêu tiền hưu vào cổ phiếu của công ty-kể cả bạn có đang làm việc cho công ty ấy. Rất nhiều chuyên gia khuyên là bạn không nên đầu tư nhiều hơn 10% đến 20% tiền hưu của bạn vào cổ phiếu của công ty. Dù việc đầu tư vào cổ phiếu công ty khiến bạn trở nên giàu có khi mọi chuyện suôn sẻ, nó có thể khiến bạn mất hết tiền qua một đêm khi mọi việc tệ đi. Lời khuyên của tôi là đừng bao giờ đầu tư 10% tiền từ quỹ 401(k) của bạn vào cổ phiếu công ty, và nếu như bạn đã đầu tư rồi hoặc có cổ phiếu trong công ty hoặc các lựa chọn khác, tôi sẽ bỏ qua chuyện đầu tư vào cổ phiếu của công ty trong quỹ 401(k).



Tôi cũng khuyên bạn là trước khi đầu tư, bạn nên tìm hiểu trước về cổ phiếu chính công ty mình. Cách đơn giản nhất để làm việc này là gọi đến cho các phòng phụ trách việc đầu tư và hỏi về cái mà họ gọi là “gói dành cho nhà đầu tư”. Hầu hết là các công ty đại chúng đều có gói này. Trong gói đó bao gồm các bài báo về công ty, một bản copy của bản báo cáo hàng năm gần đây nhất, và một mẫu văn bản được biết đến là Mẫu 10-K. 10-K là một bản báo cáo mà mọi công ty đại chúng bắt buộc phải nộp lên mỗi năm cho Ủy ban Chứng khoán và sàn giao dịch. Nó cung cấp thông tin cụ thể về công ty cùng với tình hình tài chính. Dù bạn có định mua hay không mua cổ phần của công ty, tôi vẫn khuyên bạn tìm đọc mẫu 10-K này.

Dù Báo cáo 10-K nhìn qua có vẻ phức tạp, nó không đến nỗi quá khó hiểu-và nó có thể cung cấp rất nhiều thông tin. Đúng vậy, đọc 10-K có thể cho bạn biết được tất cả mọi thứ, từ công ty bạn làm gì cho đến những quản lý cấp cao được trả bao nhiêu. Nó còn cung cấp nhiều thông tin chi tiết về những trường hợp công ty của bạn gặp khó khăn dẫn đến ảnh hưởng về giá trị cổ phiếu. Đây là thông tin đáng giá mà không chỉ những người đầu tư tiềm năng nên biết mà ngay cả những nhân viên hiện tại cũng nên biết. Bạn có thể đến nghe các buổi hội thảo của công ty tổ chức cho các chuyên viên phân tích từ Phố Wall hoặc xem lại bản ghi chép thường được đăng lên trang *SeekingAlpha.com*.

Một khi bạn biết được tất cả thông tin này, bạn có thể bỏ

sung thêm bằng cách lên mạng và tìm hiểu thêm tại nhiều website chuyên cung cấp thông tin cổ phiếu cá nhân.

Có rất nhiều trang web để liệt kê ở đây, nhưng những trang bổ ích nhất có thể kể đến:

www.google.com/fnance

www.fnance.yahoo.com

www.sec.gov

www.marketwatch.com

www.morningstar.com

www.valueline.com

www.thestreet.com

www.fool.com

www.barrons.com

www.nyse.com

www.nasdaq.com

www.seekingalpha.com

QUY TẮC SỐ 5

Chắc chắn rằng bạn đã đọc hết Bước 8

Tại Bước 8, tôi có liệt kê ra một vài sai lầm lớn mà các nhà đầu tư có thể mắc phải. Đảm bảo rằng bạn đọc kỹ càng bước này, bởi việc mắc phải một trong những lỗi này thôi là bạn có thể phải trả giá bằng cả gia tài của mình.

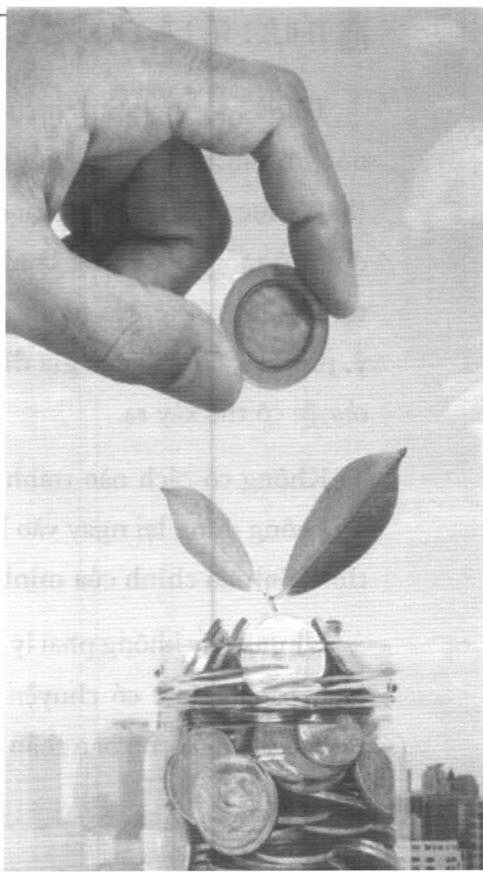
Vậy, thế là xong. Hai bạn giờ đã có đủ vốn kiến thức cần thiết để tiết kiệm tiền hưu về sau cho mình và giàu có khi về già. Cả hai bạn giờ biết được tại sao mình nên đóng góp nhiều cho khoản tiền về hưu và cách đầu tư khoản tiền ấy vào các quỹ hưu trí.

Tất nhiên, những điều này sẽ chẳng có nghĩa lý gì nếu bạn không sẵn lòng *chi tiêu cho bản thân trước*. Tôi hy vọng cả hai bạn đều muốn vậy. Nhớ rằng, người duy nhất cản trở bạn trong việc làm giàu chính là bạn. Nếu bạn không làm việc gì hết, nó chẳng hề có tác dụng gì cả. Nếu bạn không đăng ký quỹ 401(k) của mình và đóng góp vào đó, hoặc mở và đóng góp quỹ SEP nếu bạn làm việc tự do, chẳng có điều gì sẽ xảy ra cả. Nếu bạn không dạy con của mình về quỹ Roth IRA, chúng sẽ chẳng hề biết về lợi ích của nó cho đến khi quá trễ.

Điểm mấu chốt của chương này là bạn nên có hành động thiết thực *ngay lập tức*. Nếu bạn bỏ quyển sách này xuống và đi làm ngay những điều tôi đề cập đến trong chương này, bạn có cơ hội to lớn nằm trong nhóm 10% người giàu nhất trong nước. Nhưng đừng nên an phận với vị trí đó. Tôi muốn bạn lên được nhóm 5% cơ. Và với tư tưởng đó, hãy tìm hiểu xem bạn có thể bảo vệ tài sản của mình và đối phó với mọi tình huống của cuộc sống bằng cách tạo ra một khoản đảm bảo như thế nào.

BƯỚC 6:

XÂY DỰNG GIỎ ĐẢM BẢO CỦA BẠN





Vậy hai người các bạn sẽ dành riêng ra một phần của thu nhập để tạo ra một giờ hưu trí giúp bạn giàu có khi về già. Tôi cá rằng giờ đây hai bạn cảm thấy tương lai được đảm bảo hơn rất nhiều so với lúc đầu hai bạn mới đọc cuốn sách này. Hai bạn nên cảm thấy thế, bởi đúng là như vậy. Nhưng không có nghĩa là đây là lúc các bạn nên cảm thấy thu giãn. Ngược lại hoàn toàn-giờ là lúc lên kế hoạch để đối phó với những vấn đề khó lường từ cuộc đời.

■ THỰC TẾ LÀ CUỘC ĐỜI RỐI REN LẮM

Tôi là một người tích cực và tôi mong rằng tôi luôn có thể nói với mọi người rằng rồi mọi chuyện sẽ ổn thôi. Đáng buồn thay, thực tế là thường mọi chuyện không được theo ý ta mong đợi. Có một thực trạng là nhiều lúc mọi chuyện có thể trở nên tồi tệ - *rất* tồi tệ. Có người thì mất việc, hôn nhân không như ý, phá sản, trụ cột của gia đình mắc bệnh và có thể là chết. *Mọi chuyện* có thể xảy ra.

Không có cách nào tránh được. Luôn có chuyện xảy đến, và nó không dừng lại ngay vào lúc bạn trở nên thông minh hơn với tình hình tài chính của mình.

Nhưng đấy không phải lý do khiến hai bạn cảm thấy nản lòng. Nếu bạn biết sẽ có chuyện không ổn xảy ra, vậy bạn có thể phòng bị trước cho bản thân, và đặt bản thân ở vị thế quyền lực.

Phòng bị sẵn “Kế hoạch B” khi mọi việc không theo hướng bạn mong muốn, nó không chỉ giúp bạn *cảm thấy* an toàn, nó thật sự đảm bảo bạn an toàn. Kế hoạch B đó dĩ nhiên là giỏ đảm bảo của bạn, và tạo ra nó đồng nghĩa với việc tạo ra nền móng “ngôi nhà” tài chính của gia đình bạn vậy. Bạn có thể tích góp một khoản lớn (bằng việc bạn tạo ra cho mình một giỏ đảm bảo tốt), nhưng nếu bạn không có nền móng vững chắc (một giỏ đảm bảo bền vững), sớm hay muộn ngôi nhà (khả năng tài chính của bạn) đó cũng sẽ nhanh chóng sụp đổ và đè nặng lên cả bạn và những người thân yêu.

■ HY VỌNG VÀO ĐIỀU TỐT ĐẸP NHẤT, VÀ PHÒNG BỊ CHO KHẢ NĂNG XẤU NHẤT

Mục đích của giỏ đảm bảo rất là đơn giản. Nó nhằm để bảo vệ bạn và bạn đời và con cái (nếu bạn đã có) khỏi những khó khăn tài chính bất ngờ nhất. Khó khăn này có thể là điều gì đó lớn lao, như mất việc hoặc ai đó trong nhà qua đời. Hoặc chỉ là thứ gì nhỏ nhặt thôi, như chiếc xe cần thay phanh hay máy rửa bát bị hỏng. Điểm chính ở đây là những tình huống bất ngờ rất hay xảy đến, và trong trường hợp bạn không đoán ra được nó đến từ đâu, bạn vẫn trong vị thế có thể xử lý được nó.

Trong các buổi hội thảo chuyên đề của tôi, tôi thường hay



nhắc đến các gói bảo hiểm như cách mà các công ty xe hơi thường gọi với cái tên là “hệ thống hạn chế thụ động” - vậy đó, nhu cầu an toàn và túi khí được yêu cầu phải có trên mọi loại xe hơi hiện nay. Khi bạn mua xe mới, bạn trả tiền cho túi khí và đeo dây an toàn như một điều tất nhiên. Điều này không có nghĩa là bạn muốn sử dụng nó hoặc lên kế hoạch cho chuyện gặp phải tai nạn. Chỉ đơn giản là bạn trở nên thông minh; bạn chắc chắn rằng bản thân được bảo vệ kể cả lúc gặp tai nạn. Đây chính xác là điều ta sẽ làm bây giờ. Ta sẽ lắp đặt cho bản thân một “túi khí” tài chính.

■ SÁU ĐIỀU CẦN LÀM NGAY ĐỂ BẢO VỆ BẢN THÂN

Nhằm đảm bảo bản thân được phòng vệ kỹ càng, bạn cần trang bị cho gói bảo hiểm của mình sáu tấm bảo hộ sau.

TẤM BẢO HỘ SỐ 1

Để dành một khoản tiền riêng

Khi tôi vẫn còn nhỏ, bà tôi thường hay nói với tôi, “David, luôn phải để dành cho bản thân khoản tiền “ngày mưa”, bởi khi mưa xuống, tiền là vua chúa!”

Đấy là lời khuyên đúng đắn kể cả ở thời điểm đó hay bây giờ. Tôi biết là bản thân thấy tốt hơn khi để dành ra khoản tiền phòng khi gặp khó khăn. Bạn cũng sẽ thấy vậy. Vậy hay nghe theo lời bà tôi và lập ra một tài khoản phòng trường hợp khẩn

cấp. Tôi muốn hai bạn nghĩ rằng đó là “rủi khí” bằng tiền, một chiếc nệm mềm mại sẽ giảm thiểu đau đớn của bạn khi mà bạn mất đi một phần thu nhập vì bất kỳ lý do nào (dù đó là mất việc, tàn tật, nền kinh tế trở nên tồi tệ, hay bất kỳ điều gì).

Câu hỏi ở đây đặt ra là, bao nhiêu tiền thì là đủ cho chiếc nệm ấy. Bạn cần phải dành ra bao nhiêu tiền để bản thân cảm thấy được an toàn - và thật sự được an toàn - để đối phó với “mọi chuyện” có thể xảy đến?

Câu trả lời thật đơn giản. Nó tùy thuộc vào mức chi tiêu của bạn và bạn đời mỗi tháng. Từ chủ chốt ở đây là “chi tiêu”. Không quan trọng bạn kiếm được bao nhiêu. Nếu bạn kiếm về 5.000 đô la, bạn chẳng hề có nguyên 5.000 đô la cho suốt cả tháng, phải không? Sau cùng, bạn để 10% vào giỏ hưu trí (bạn có mà, phải không) và trả thuế nhà nước cho số còn lại.

Hai bạn nên biết được mình chi tiêu bao nhiêu mỗi tháng tại Bước 4 (Nhân tố Cà phê sữa của các cặp đôi). Nếu trước đây bạn không làm như vậy, thì giờ phải làm ngay đi (Bạn có thể tham khảo mẫu tại trang 260 tên là “Tiền *thực sự* đi đâu rồi?”).

Một khi bạn hình dung được, bạn có thể tính ra được tấm nệm tiền của mình nên dày bao nhiêu. Theo ý kiến của tôi, khoản tiền mà bạn dành ra nên bằng ba tháng chi phí của bạn. Nói cách khác, nếu hai bạn tiêu 2.000 đô la mỗi tháng, bạn cần phải để dành ra ít nhất là 6.000 đô la.



Nhưng đó mới chỉ là khoản tối thiểu thôi. Trong vài trường hợp, bạn có thể muốn giữ lại chi phí của tận 24 tháng. Tôi biết rằng đó là khoản rất lớn. Lý do bạn nên để dành ra khoản tiền lớn như vậy là bởi khoản tiền mà bạn dành dụm ra tiềm tàng nhiều vấn đề cần giải quyết. Giả sử, bạn bỗng dưng mất việc, mất khoảng bao lâu bạn mới có được nguồn thu nhập mới? Có một sự thật là bạn càng kiếm được nhiều tiền, càng khó để bạn tìm được công việc mới. (Nói cách khác, nếu tổng thu nhập của hai bạn là 50.000 đô la mỗi năm, các chuyên gia đều sẽ khuyên bạn để dành ra chi tiêu của 5 tháng.)

Liệu việc cần trọng đến vậy có cần thiết không? Trong vài ngành kinh tế đặc thù, mọi thứ có thể trở nên gay gắt đến nỗi bạn có thể bị mất việc - và có ngay những năm lời mời thử việc mới trong vòng chưa đến một tuần. Nhưng không có gì đảm bảo cả, và những ngành kinh tế nóng có thể trở nên nguội lạnh ngay trong chớp mắt. Theo lẽ đó, khó để mà hình dung khái quát được. Bạn và bạn đời của bạn nên có cuộc trò chuyện thẳng thắn với nhau về chi tiêu của hai bạn, khả năng duy trì được nguồn tài chính nếu một trong hai bạn mất việc, và thứ mà tôi gọi là nhân tố “ngủ ngon mỗi đêm”. Cuộc suy thoái gần nhất cũng nói cho ta biết rằng mọi chuyện có thể trở nên tồi tệ một cách nhanh chóng và tiếp tục duy trì như vậy. Đừng nghĩ rằng công việc hoàn hảo ngày hôm nay của bạn có thể theo bạn được mãi mãi. Dù bạn có làm gì, một khoản tiền đảm bảo để dành ra sẽ là cứu cánh an toàn nhất cho bạn trong cuộc suy thoái kế tiếp.

■ HAI BẠN CẦN ĐỂ DÀNH RA BAO NHIÊU TIỀN ĐỂ NGỦ NGON MỖI ĐÊM?

Khoản “giúp an giấc mỗi đêm” này có thể khác biệt tùy từng người - kể cả bạn đời của bạn. Gần như không thể thay đổi được, một người trong số các bạn sẽ cần nhiều tiền trong giỏ đảm bảo hơn người kia để có thể ngủ ngon mỗi đêm. Dù cho tôi có gợi ý rằng khoản tối thiểu mà hai bạn nên dành ra là chi tiêu của ba tháng, nhiều cặp đôi để dành khoản tiền lên đến chi phí của 24 tháng. Hai bạn cần thống nhất *với nhau* điều gì là hợp lý nhất với cả hai người.

Nhưng tôi sẽ đưa ra một quy tắc chung: theo ý kiến của tôi, không có lý do gì phải để dành ra số tiền lớn hơn chi phí 24 tháng để làm giỏ đảm bảo cả. Bất kì con số nào hơn thế đều là quá nhiều. Và một điều nữa: nếu bạn đang phân vân không biết nên để dành ra bao nhiêu cho giỏ đảm bảo này, nhằm phòng ngừa cho chắc nên tiết kiệm nhiều hơn, chứ không nên bớt đi.

■ ĐỪNG ĐỂ NGÂN HÀNG LÀM GIÀU TỪ GIỎ ĐẢM BẢO CỦA BẠN

Điều quan trọng nhất ở đây không phải là bạn để dành được bao nhiêu trong giỏ đảm bảo. Bạn cần phải lưu ý bạn để nó ở *đâu* nữa. Nhiều người để tiền đảm bảo của họ vào nhầm chỗ - có nghĩa là họ để tiền vào tài khoản vãng lai hoặc tiết kiệm của



ngân hàng địa phương. Rất tệ, bởi những tài khoản đó gần như chẳng mang lại cho bạn chút lợi nhuận nào.

Có một thực tế là các ngân hàng làm giàu từ các tài khoản vãng lai và tiết kiệm thường thấy. Đó là bởi vì khi tiền đang nằm trong tay họ (*tiền của bạn!*) và được ngân hàng sử dụng, bạn gần như là không được trả lại chút lợi nhuận nào-và nhiều trường hợp còn chẳng có lợi nhuận nữa! Không lâu trước đây, vì tò mò, tôi đến một chi nhánh tại địa phương của một trong những ngân hàng lớn nhất trong nước và hỏi họ trả về lợi nhuận bao nhiêu cho tài khoản tiền gửi vãng lai. Câu trả lời là 0,01%. Xin thú lỗi, nhưng đó là quá thấp.

Vì lợi ích của bản thân, hãy quyết định ngay từ hôm nay là bạn sẽ không để ngân hàng trả lãi suất quá thấp cho mình khi gửi tiền vào tài khoản vãng lai. Thực tế là, bạn có thể đến trực tiếp bất kỳ công ty môi giới nào của bất kỳ thành phố nào-hoặc tra trên Internet-và mở một tài khoản tiết kiệm trực tuyến, hay được biết đến là tài khoản thị trường tiền tệ, sẽ trả lại cho bạn gấp 100 lần, hoặc hơn hẳn 1% và hơn thế nữa. Giờ, khi tôi viết ra cái này, tôi nhận ra là 1% vẫn còn thấp, nhưng vẫn tốt hơn gấp 100 lần so với không có gì cả.

Trong nhiều trường hợp, tài khoản thị trường tiền tệ có thể cho bạn viết séc, cho bạn một thẻ ghi nợ ATM có thể dùng như thẻ tín dụng (và trong vài trường hợp còn được nhận ưu đãi từ hàng không), bảng tổng hợp thu chi hàng năm cho thấy tiền của

bạn được chi tiêu vào đâu! Nghĩ về nó đi. Bạn có thêm nhiều ưu đãi mới và còn có khoản lợi nhuận tuyệt vời hơn nữa.

Hơn nữa, những tài khoản thị trường tiền tệ này đều rất an toàn. Thực tế, đó còn là tài khoản an toàn nhất mà bạn có thể mua được. Và nếu bạn cực kỳ dè dặt, bạn có thể lập ra một tài khoản thị trường tiền tệ được đảm bảo (dù nó thường trả về ít lợi nhuận hơn những tài khoản không đảm bảo). Một lần nữa, rất nhiều ngân hàng có dịch vụ này, bạn chỉ cần hỏi về nó thôi.

■ CÁCH TÌM RA MỘT TÀI KHOẢN THỊ TRƯỜNG TIỀN TỆ

Nếu bạn mới nghe đến lần đầu về tài khoản thị trường tiền tệ này, đừng lo - bạn không phải người duy nhất đâu. Tôi không thể kể hết được tôi đã nói về nó biết bao lần tại các buổi hội thảo chuyên đề và trên sóng truyền hình, và có người đến hỏi tôi ngay sau đấy là làm sao để có được tài khoản đó. Không hề ngạc nhiên chút nào hết, bởi các ngân hàng không muốn bạn biết đến sự tồn tại của nó.

Thực tế là, loại tài khoản này đã được tồn tại nhiều năm rồi. Điểm khác biệt mấu chốt hiện nay là bạn không cần giàu mới mở được nó. Trước đây bạn cần phải có số tiền gửi vào lúc ban đầu là 10.000 đô la hoặc hơn thế mới được phép mở tài khoản thị trường tiền tệ. Ngày nay, bạn thậm chí có thể mở nó chỉ với 2.000 đô la và trong nhiều trường hợp, còn chẳng hề có khoản tối thiểu nào.



Nhằm tránh cho tôi việc phải nhận quá nhiều thư điện tử gửi về chỉ cho câu hỏi này, đây là danh sách một vài cơ sở tiêu biểu có cung cấp loại tài khoản kiểu này. Danh sách không bao quát hết được, tôi cũng không quảng cáo cho những công ty môi giới này. Nó chỉ giúp bạn biết nên bắt đầu từ đâu. Tôi chưa liệt kê ra mức giá-bạn cần phải trực tiếp tìm hiểu tại các trang web được ghi dưới đây. Không phải tất cả đều có tài khoản vãng lai.

Vanguard (ít nhất 3.000 đô la)

(877) 662-7447

www.vanguard.com

Fidelity Investments (ít nhất 2.500 đô la)

(800) FIDELITY

www.fidelity.com

Merrill Lynch (ít nhất 2.000 đô la)

(877) 653-4732

www.ml.com

Morgan Stanley (ít nhất 2.000 đô la)

(800) 688-6896

www.morganstanley.com

Charles Schwab (ít nhất 2.500 đô la)

(800) 225-8570

www.schwab.com

Edward Jones (ít nhất 1.000 đô la)

www.edwardjones.com

TD Ameritrade (không có khoản tối thiểu)

(800) 669-3900

www.tdameritrade.com

Ally Bank (không có khoản tối thiểu)

(877) 247-2559

www.ally.com

GS BANK (Goldman Sachs; không có khoản tối thiểu)

(800) 836-1997

www.gsbank.com

Capital One (không có khoản tối thiểu)

(800) 289-1992

www.capitalone.com

Mẹo nhỏ năm sao: Mức lợi nhuận thay đổi hàng ngày. Để tìm hiểu về mức lợi nhuận hiện nay của các tài khoản thị trường tiền tệ và so sánh chúng, truy cập trang *www.bankrate.com* và *www.ratepro.com* (đánh giá gần 5.000 quỹ và nêu bật mức giá cao nhất; trang web được sở hữu bởi *bankrate.com*)

TẤM BẢO HỘ SỐ 2

Hai bạn chắc chắn PHẢI viết di chúc hoặc tạo một di chúc sống

Mọi người thường đến gặp tôi sau buổi hội thảo và hỏi: “Nếu tôi chết, tôi nên lập di chúc gì?”

Nếu bạn chết ư?



Tôi xin lỗi nhưng mọi người rồi sẽ đến lúc chết đi. Đây là thực tế của cuộc sống mà ta đơn giản là không thể tránh được. Hiện nay mọi người đã có thể sống lâu hơn trước, nhưng sớm hay muộn ta cũng phải đi về thế giới bên kia. Phải, nghe buồn thật đấy, nhưng bạn biết bi kịch thật sự là gì không? Bi kịch thật sự ở đây là 2/3 trong chúng ta chết đi mà chẳng kịp để lại di chúc-vậy đó, không hề viết một tờ di chúc hay làm di chúc sống nào nêu rõ tiền bạc của bạn về sau sẽ xử lý như thế nào, nên được phân chia cho những ai, và bằng cách nào.

Nếu bạn yêu ai đó - *bất kỳ ai đó* - bạn không thể để điều đó xảy ra. Bạn cần phải lập ra di chúc hay có di chúc sống!

Đây không phải là điều gây tranh cãi. Cũng không phải chỉ dành cho các cặp đôi. Nếu bạn đang trong một mối quan hệ gần bó lâu dài, dù hai bạn có kết hôn hay không, bạn nên sắp xếp để có một luật sư được chấp nhận để soạn ra một văn bản pháp lý nêu rõ bạn muốn mọi việc được sắp xếp như thế nào khi một trong hai bạn trở nên tật nguyền hoặc chết. Hãy nhớ rằng, mọi chuyện đều có thể xảy ra.

Văn bản pháp lý đó nên đề cập đến những vấn đề trọng yếu sau:

■ TÀI SẢN CỦA BẠN NÊN ĐƯỢC XỬ LÝ NHƯ THẾ NÀO SAU KHI BẠN CHẾT?

Bạn có muốn tất cả tài sản của mình sẽ thuộc quyền sở hữu

của vợ/chồng bạn hay bạn đòi không? Có thể bạn muốn để một phần cho anh chị em hoặc bố mẹ hoặc bạn bè. Vậy còn con bạn thì sao? Vậy còn con riêng của bạn đòi bạn thì sao? Bạn có lẽ sẽ nhớ đến một quỹ từ thiện, nhà thờ hay trường học nào đấy. Nếu bạn không có văn bản hẳn hoi viết chi tiết ra những điều kể trên, bạn sẽ chỉ để lại một đống hỗn độn cho những người thân yêu của bạn thôi. Và tôi đang đề cập đến vấn đề còn nghiêm trọng hơn vài khúc mắc nho nhỏ. Gia đình bị chia cắt chủ yếu cũng bởi điều này.

■ ĐIỀU GÌ XẢY RA NẾU HAI BẠN CHẾT CÙNG LÚC?

Bạn nghĩ điều này nghe cường điệu hóa, nhưng nó thật sự đã xảy ra và bạn cần phải cân nhắc đến khả năng đó—nhất là khi hai bạn đã có con. Bạn sẽ muốn tài sản của mình được xử lý như thế nào khi cả hai bạn đều chết? Nếu bạn có con, bạn muốn ai là người sẽ nuôi dạy chúng? Ai sẽ là người chịu trách nhiệm cho tài sản của chúng? Trừ khi trước đó bạn viết chi tiết những điều này ra, bằng không chính phủ sẽ là người thế chỗ bạn để lo liệu những việc đó. Bạn có muốn chính phủ quyết định họ sẽ làm gì với con bạn không? Cặp đôi thông minh sẽ không để chính phủ quyết định chuyện quan trọng như vậy. Cặp đôi thông minh đảm bảo mình có di chúc được viết đăng hoàng.



■ ĐIỀU GÌ XẢY RA KHI BẠN BỊ BỆNH (HOẶC TRỞ NÊN TẬT NGUYÊN) VÀ KHÔNG CÓ KHẢ NĂNG ĐƯA RA QUYẾT ĐỊNH?

Câu hỏi khó nhằn này được giải đáp bởi một giải pháp gọi là “di chúc sống”. Đây là một văn bản đi kèm di chúc của bạn đề cập đến cách xử lý khi một trong hai bạn dính bệnh nặng hoặc bị thương tật nặng nề đến nỗi không thể nói ra nhu cầu và nguyện vọng của bản thân. Giả sử, bạn bị tai nạn xe và não bị chết, bạn có muốn bệnh viện giữ bạn sống sót bằng cách nối ống thở cho bạn? Theo quan điểm cá nhân, nếu là tôi, tôi sẽ không làm vậy. Bạn có thể cảm thấy khác tôi. Ý chính là, nếu bạn không đề cập chi tiết đến những điều đó trong di chúc của mình, ai đó sẽ phải đưa ra quyết định tàn nhẫn này thay cho bạn. Đây không phải là điều bạn muốn, rằng gia đình trở nên lục đục ngay giữa thời điểm thương tâm. Trên hết tất cả, di chúc sống của bạn nên có tính đại diện lâu dài về mặt sức khỏe. Điều này giúp người được chỉ định (như là bạn đời của bạn) có quyền hợp pháp đưa ra các quyết định về tài chính và y tế cho bạn ngay cả khi bạn tật nguyên.

Di chúc và di chúc sống không phải giấy tờ mà bạn có thể tự mình viết ngay tại nhà. Phải, bạn có thể mua một phần mềm với giá 29,95 đô la có thể cung cấp mọi mẫu giấy tờ mà bạn cần. Nhưng luật chứng thực rất là phức tạp và rắc rối, và mỗi bang lại khác nhau. Hơn nữa, dù chỉ một lỗi nhỏ trong một bản di

chúc hoặc di chúc sống được viết ầu tả có thể làm cả bản di chúc bị mất hiệu lực, hoặc ít nhất cũng gây cản trở trong việc tiếp nhận nó.

Mấu chốt ở đây là, có quá nhiều rủi ro không đáng để bạn mạo hiểm như vậy. Dành thời gian và tiền bạc đi tìm một luật sư tốt chuyên về di chúc, và để cô ấy hoặc anh ấy soạn di chúc cho bạn. Một bản di chúc tử tế không tốn của bạn hơn 1.000 đô la; còn di chúc sống thì đắt hơn - tầm giữa 1.000 đô la và 2.500 đô la. Không, chẳng có gì rẻ ở đây cả... nhưng tin tôi đi, nó rất đáng giá.

■ DI CHỨC SỐNG LÀ GÌ?

Trước khi ta tiến xa hơn, tôi nên giải thích với các bạn một chút về di chúc sống. Một di chúc sống là văn bản pháp lý có hai công dụng. Đầu tiên, nó cho phép bạn có quyền chuyển giao quyền sở hữu bất kỳ phần tài sản nào của bạn (nhà cửa, xe cộ, tài khoản đầu tư, bất kỳ thứ gì bạn muốn) vào di chúc ngay khi bạn còn đang sống. Thứ hai, nó ủy thác ai được tiếp quản những tài sản đó sau khi bạn mất. Bằng cách để tên mình là người lập di chúc của di chúc, bạn vẫn có thể tiếp tục kiểm soát tài sản của mình-có nghĩa là chừng nào bạn còn sống, sự chuyển giao quyền sở hữu sẽ không có tác động thực tế gì đến việc tận hưởng và quản lý tài sản của bạn.



Lợi thế chủ chốt của di chúc sống so với di chúc thường là nếu bạn lập di chúc sống một cách chính xác và tài trợ cho nó, tài sản sẽ không phải mang đi chứng thực khi bạn qua đời. Vậy đó, chỉ dẫn của bạn về việc phân chia tài sản sẽ không bị tòa án xem xét lại. Đây là điều rất, rất quan trọng. Bằng cách tránh đi việc chứng thực, bạn tiết kiệm được hàng ngàn đô la cho phí thuê luật sư.

Thêm vào đó, bạn có quyền được đảm bảo bí mật cho tài sản của mình. (Một khi tài sản được chứng thực, mọi chi tiết đều sẽ được ghi lại một cách công khai.) Trong một thế giới hoàn hảo, điều này có vẻ chẳng hề hấn gì, nhưng đây không phải là thế giới hoàn hảo. Đáng buồn thay, có những kẻ ngoài kia kiếm tiền từ việc đọc được những giấy tờ chứng thực công khai và tìm cách làm sao để động tay được vào tài sản của bạn. Thực tế là, bất kỳ ai cũng có thể nói là họ được hứa cho một phần của tài sản của bạn. Họ có thể lên tòa và thuyết phục rằng họ là bạn thân của bạn và rằng bạn hứa sẽ để lại cho họ 5.000 đô la. Mặc dù điều ấy hoàn toàn là bịa đặt, gia đình bạn vẫn sẽ phải trả một số tiền không nhỏ cho luật sư để chống lại cáo buộc ấy.

Một lợi ích to lớn khác từ di chúc sống là nó có thể giúp người thừa kế của bạn tiết kiệm được khoản lớn. Nếu bạn có số tài sản lớn (thường là lớn hơn 650.000 đô la), một di chúc sống được viết cẩn thận có thể giúp giảm đi 10 - đôi lúc có thể hàng trăm ngàn đô la của thuế tài sản.

Có nhiều kiểu di chúc đến nỗi tôi không thể liệt kê ra hết được. Điều quan trọng cần phải nhớ về di chúc là thông thường có hai loại chính: một loại có thể hủy bỏ và một loại là **không thể hủy bỏ**. Bạn có thể thay đổi, hủy bỏ di chúc sống có thể hủy bỏ bất kỳ lúc nào. Với di chúc không thể hủy bỏ, bạn đang đưa ra quyết định trọng đại nhất cả đời (đấy là điều cực kỳ quan trọng, vài trường hợp xảy ra có thể thay đổi mọi chuyện). Di chúc có thể hủy bỏ thường bao gồm cả chính sách bảo hiểm và rất giúp ích trong việc giảm thuế tài sản. Hãy thật cẩn thận trước khi bạn ký tên lên di chúc không thể hủy bỏ, bởi đó là quyết định trọn đời. Điều tiếp theo cần phải biết là di chúc có thể gồm cả “di chúc sống” và “di chúc ủy thác”. Nói cách khác, một di chúc sống có lợi cho bạn khi bạn vẫn còn sống và được chuyển giao cho người thụ hưởng khi bạn mất đi, ví dụ tiêu biểu ở đây là “Di chúc sống Có thể Hủy bỏ”. Một di chúc ủy thác thì có hiệu lực sau khi bạn mất. Đây là di chúc rất phổ biến được lập bởi cha mẹ hoặc ông bà muốn con cháu mình được thụ hưởng sau khi họ qua đời.

Dưới đây là danh sách của vài di chúc phổ biến. Nó không ghi lại được hết mọi thông tin, nhưng rất có ích trong việc giúp bạn có được cái nhìn tổng thể.

Di chúc sống có thể hủy bỏ: Di chúc này được thiết kế để bảo vệ ngôi nhà và tài sản môi giới của bạn, và giúp cho tài sản của bạn không phải trải qua chứng thực. Nó rất linh hoạt và dễ



dàng lập ra, và bạn có thể sửa đổi lại bất kỳ lúc nào bạn muốn. Đây là di chúc được tin dùng nhất, và bạn không cần phải là người giàu có để mong muốn có di chúc này (bạn đơn giản chỉ muốn tránh việc chứng thực).

Di chúc nối liền và hôn nhân: Đây cũng là loại di chúc sống có thể hủy bỏ được. Thường hay được nhắc đến là di chúc “AB”, nó thường được dùng cho việc giảm đi thuế tài sản. Di chúc này từng rất nổi tiếng ở thời điểm cuốn sách này được viết ra và giờ đã kém nổi hơn trước. Tại sao? Bởi hiện nay, do kết quả của điều luật đảm bảo tính linh động cho Luật Giảm thuế Hoa Kỳ, nếu bạn có nhiều hơn 10 triệu đô la, có vài tài sản có thể được loại trừ ra⁽¹⁾. Nếu bạn chạm ngưỡng con số này, bạn cần phải xem xét lại với một luật sư tài sản. Điều cuối cùng, mỗi bang lại có giới hạn khác nhau, khiến nó trở nên phức tạp hơn nữa.

Di chúc có điều kiện chấm dứt dựa trên quyền lợi tài sản: Di chúc này thường được dùng bởi những người giàu có có trên một lần kết hôn. Giả sử bạn có vợ/chồng mới và muốn chu cấp cho anh ấy hoặc cô ấy, nhưng có mong muốn là gia sản của gia đình thuộc về quyền sở hữu của con cái từ cuộc hôn nhân trước. Di chúc này sẽ chu cấp thu nhập cho vợ/chồng đang sống của bạn cho đến hết đời, rồi chuyển cho con cái bạn (hoặc bất kỳ ai bạn thấy vui lòng khi để tên là người hưởng thụ tuyệt đối).

1. Vào năm 2017, nó là 4.45 triệu đô la một người.

Di chúc ủy thác từ thiện: Di chúc này cho phép bạn được sống dựa trên số tiền được chuyển giao ngay cả khi bạn đã quên góp hết cho quỹ từ thiện (và còn có lợi ích về thuế trong quá trình đó nữa). Thường được lập ra bởi các gia đình cực kỳ giàu có, nó có thể cung cấp cho bạn và người được ủy thác hưởng thụ thu nhập cho suốt cả phần đời còn lại, nhưng một khi bạn qua đời, toàn bộ tài sản sẽ được mang từ thiện.

Di chúc bảo hiểm nhân thọ không thể hủy bỏ: Đây là phương pháp tuyệt vời nhằm giữ nguyên giá trị tài sản của bạn bằng cách dùng bảo hiểm nhân thọ để trả thuế tài sản của bạn hoặc đơn giản là loại bỏ bảo hiểm nhân thọ khỏi tác động đáng sợ của thuế tài sản. Điều cốt yếu tôi cần bạn ghi nhớ ở đây là một khi bạn đưa tài sản vào di chúc này, nó sẽ không còn thuộc về bạn nữa và không thể hủy bỏ được. Những khách hàng với giá trị tài sản ròng cao thường xuyên dùng đến di chúc này; hãy đảm bảo rằng bạn đã cân nhắc đến mặt lợi và hại một cách kỹ lưỡng.

■ ĐIỀU KHÔNG NÊN LÀM VỚI MỘT DI CHỨC SỐNG

Mẹo giúp cho di chúc sống có hiệu lực chính là tài trợ cho nó một cách chính xác. Rất nhiều cặp đôi lập ra di chúc sống, nhưng quên mất chuyển đổi tên chủ sở hữu nhà cửa hay tài khoản môi giới từ tên của họ sang tên người lập di chúc. Nếu



bạn không làm điều này, thay vì được bảo vệ, tài sản của bạn sẽ phải qua chúng thực sau khi bạn mất.

Đổi tên tài khoản hoặc đứng tên vài tài sản sở hữu khác thường được gọi là “phủ lên vẻ ngoài mới”. Đây là một quá trình tuy giản đơn, nhưng bạn phải nhớ để mà thực hiện nó. Chỉ cần gọi cho công ty môi giới và công ty bất động sản đứng tên của bạn và giải thích với họ rằng bạn đang làm di chúng sống và bạn muốn tài khoản của mình được “phủ lên vẻ ngoài mới”. Họ luôn luôn xử lý việc này nên đều biết cần phải làm gì.

Bạn vẫn cần phải kiểm tra lại lần nữa sau khi họ thực hiện xong. Một lỗi đánh máy nhỏ-tên bị viết sai hoặc một con số sai lệch-có thể tạo ra rắc rối lớn về sau. Thông thường, cách hữu hiệu nhất để bảo vệ bản thân đó là để cho luật sư của bạn thêm vào cái gọi là “điều khoản dôi ra” vào di chúc. Đây là một điều khoản phụ liệt kê ra những gì bạn dự định cho vào di chúc; kết quả là, dù bạn có quên mất chuyện đổi tên, nó vẫn sẽ được giữ kín.

■ ĐỪNG VIẾT QUỸ IRA CỦA BẠN VÀO DI CHỨC

Có trường hợp là các cặp đôi sẽ nghe theo lời khuyên của những luật sư thiếu kinh nghiệm khuyên rằng nên viết quỹ IRA của họ vào di chúc hoặc ủy thác tài khoản hưu trí cho người thụ hưởng trong di chúc. Hoặc họ sẽ hiểu nhầm luật sư của họ

và tự mình làm điều này. Liệt kê tài khoản hưu trí vào di chúc là một trong những sai lầm to lớn-và phổ biến-nhất mà mọi người thường mắc. Thực tế là, ngay bản thân tài khoản hưu trí đã không cần phải chứng thực và chịu ảnh hưởng của thuế rồi. Nếu vợ hay chồng bạn có tài khoản hưu trí được công nhận mà đề tên bạn là người thụ hưởng, bạn hoàn toàn có quyền thừa kế nó một cách thoải mái và minh bạch. Nhưng nếu bạn viết quỹ IRA vào di chúc hoặc người thụ hưởng là di chúc sống -dù cho đó là di chúc *của bạn* - tài khoản hưu trí đó sẽ trở thành mục tiêu cho thuế tài sản. Đó không phải điều tốt lành gì, và tôi đã nhiều lần phải chứng kiến chuyện ấy xảy ra rồi. Vậy nên nếu bạn có lập di chúc, để chừa tài khoản hưu trí của bạn ra. Một trường hợp ngoại lệ duy nhất của quy định này đó là con cái bạn là người thụ hưởng thứ hai và bạn lập ra di chúc để phòng trường hợp cả bạn và vợ chồng của bạn đều qua đời. Di chúc có thể có “ngôn ngữ đủ điều kiện” cho phép tài sản hưu được để vào quỹ “IRA co giãn” và tiền sau đó có thể được rút ra bởi người thụ hưởng suốt cuộc đời với 5 năm ủy quyền. Thấy bối rối rồi chứ? Tôi đã nói với bạn cái này có thể khó hiểu mà, nên tôi mới bảo bạn cần phải làm việc với người có chuyên môn về việc này.

Tất nhiên, đây không phải là lỗi lầm duy nhất liên quan đến di chúc mà người ta hay mắc phải. Dưới đây là ba sai phạm khác mà tôi thường xuyên thấy.

■ NHỮNG SAI LẦM LIÊN QUAN ĐẾN DI CHỨC MÀ MỌI NGƯỜI THƯỜNG MẮC PHẢI

1. Không cẩn thận xem xét lại mọi thứ

Một cặp đôi đi gặp luật sư để thỏa luận về việc lập di chúc hay di chúc sống. Luật sư cho họ một danh sách những điều cần phải suy xét và quyết định-mà sau đấy cặp đôi ấy về nhà mà chẳng hề làm theo. Hoặc tệ hơn, họ ra quyết định nhưng không hề đến ký kết các giấy tờ di chúc. Với tư cách là chuyên gia kinh tế, tôi thấy trường hợp này xảy ra suốt. Trong vài trường hợp, tôi có vài khách hàng mất cả năm mới xong hết mọi việc, do tính trễ nải của họ. Đừng nên trễ nải. Đặt cuộc hẹn với luật sư, đề ra hạn chót cho mình, và hoàn thành nó.

2. Giấu giấy tờ tại nơi không ai tìm thấy được

Mọi người tốn thời gian và tiền bạc để lập ra di chúc hoặc di chúc sống, và rồi sau đó họ làm gì? Họ giấu những tài liệu đó đi! Đôi lúc họ giấu những tài liệu đó kỹ đến nỗi nó bị lãng quên luôn, và những người cần đến nó không bao giờ tìm ra được.

Hoặc là họ cất tài liệu di chúc của họ vào những nơi rõ ràng hơn-như két an toàn tại ngân hàng - và đoán xem họ làm gì với chìa khóa? Đúng rồi, họ *giấu* nó đi.

Khá hài hước, phải không? Sai rồi. Người thân của bạn giờ ngoài phải lo cho cái chết của bạn còn phải chơi trò truy tìm kho báu để tìm ra di chúc nữa. Nhằm cứu họ khỏi bi kịch này,

tôi khuyên bạn để tài liệu di chúc (cùng với nhiều giấy tờ quan trọng khác, như chính sách bảo hiểm, chứng từ, và những giấy tờ tương tự) vào những nơi dễ tìm ra-*và nói với người thân của bạn chỗ đó ở đâu!*

Bạn nên chắc chắn là luật sư của bạn có hồ sơ bản sao tài liệu di chúc của bạn. Nhiều người làm theo đúng như quy trình, nhưng cú kiểm tra lại đi, để chắc chắn hơn.

3. Không cập nhật mọi thứ

Tôi thường xuyên gặp những cặp đôi có di chúc viết từ 20 đến 30 năm trước rồi mà chưa một lần được xem lại. Quả thật, tôi gặp rất nhiều cặp đôi vẫn còn liệt kê ra ai có quyền nuôi dưỡng con họ trong trường hợp cả hai bố mẹ mất đi-dù rằng con họ giờ đã 40 tuổi và có con luôn rồi. Mọi người đến dự buổi hội thảo chuyên đề của tôi đều cười to khi tôi kể chuyện này ra, nhưng nó thường xuyên xảy ra hơn là bạn tưởng đấy.

Khi mọi chuyện trong cuộc đời bạn có biến chuyển, di chúc của bạn nên thay đổi theo nó. Ít nhất là, đảm bảo di chúc của bạn được cập nhật thường xuyên. Nghĩa là ít nhất 5 năm... hoặc khi có chuyện gì đấy quan trọng xảy đến với cuộc đời bạn.

Một gợi ý cuối cùng: nếu bạn có cha mẹ già, hãy đảm bảo họ có sẵn di chúc. Bạn sẽ thấy ngạc nhiên khi nhiều người chẳng hề có đấy. Thực tế là, nếu cha mẹ bạn không làm điều đó, bạn sẽ còn cả một rắc rối to đùng nữa phải đối mặt. Dù ý tưởng nói chuyện



với bố mẹ về di chúc có thể khiến bạn không thoải mái – nhưng tin tôi đi, nó sẽ giảm bớt đi rất nhiều gánh nặng đấy.

TẤM BẢO HỘ SỐ 3

Mua gói bảo hiểm y tế tốt nhất mà hai bạn có thể mua được

Khi viết cuốn sách này tôi có nói, “Ngành bảo hiểm y tế của Mỹ là một mó bông bong, và nó sẽ ngày một tồi tệ hơn trước khi tốt lên được.” Đấy còn là nói giảm nói tránh rồi. Việc cập nhật cho phần này của quyển sách gần như là bất khả thi khi mà các chính trị gia còn đang tranh cãi về phương hướng hệ thống y tế còn hệ thống y tế cũng đang rối ren. Điều đáng buồn của hệ thống chăm sóc y tế đó là với nhiều người họ không thể chi trả được. Và tất cả chúng ta đều cần bảo hiểm y tế! Đây là vấn đề sống còn.

Thông tin từ chính phủ đăng trên trang Heathcare.gov cho thấy rằng trung bình ba ngày nằm viện có thể tốn đến 30.000 đô la. Trung bình khắp cả nước, mức tối thiểu cho một lần nằm viện là từ 1.500 đô la đến 2.000 đô la một ngày, chưa bao gồm tiền chữa trị thuốc thang và trả phí cho bác sĩ. Tôi có một khách hàng chưa bao giờ dính phải bệnh gì suốt cuộc đời bỗng dưng phát hiện mình bị ung thư. Ông ấy chi ra 50.000 đô la cho việc hóa trị trong vài tháng. Một khách hàng mạnh khỏe khác của tôi thì lại gặp phải tai nạn xe hơi. Trong vòng chưa đến hai tuần, phải số tiền chạy chữa của anh ấy lên đến tận hơn 100.000 đô la. Sự thật là cũng có điều tương tự từng xảy ra với tôi. Khi tôi 15

tuổi, tôi bị một chiếc xe hơi đâm phải khi đang lái xe máy. Tôi phải dành ra ba tháng tại bệnh viện và trải qua sáu cuộc phẫu thuật, và một năm vật lý trị liệu, trước khi có thể đi lại được. Hóa đơn thanh toán tròn trĩnh với sáu con số.

May mắn thay, cả khách hàng của tôi lẫn bố mẹ tôi đều có bảo hiểm để chi trả gần như hầu hết mọi chi phí.

Đáng buồn thay, không phải ai cũng may mắn vậy. Theo cuộc khảo sát mới nhất của Tổ chức gia đình Kaiser, khoảng 29 triệu người không có được bảo hiểm. Điều đấy thật đáng sợ.

Vậy, không tranh cãi gì ở đây nữa. Hoặc là bạn có bảo hiểm y tế được cung cấp bởi nơi làm việc hoặc không có-trong trường hợp này hai bạn cần phải đi tìm hiểu và tìm được loại bảo hiểm cho mình. Quá trình này có thể được thực hiện bởi bên môi giới bảo hiểm hoặc cổng thông tin y tế ACA tại trang *www.healthcare.gov*. Tôi sẽ bắt đầu bằng việc lên trang web *www.healthcare.gov* và xem ngày bắt đầu mở đơn đăng kí là ngày nào. Từ trang web đó bạn được dẫn tới trang web của bang nơi bạn sống. Tùy vào bang bạn sống, bạn sẽ được đưa đến nơi có các hướng dẫn về điều kiện tài chính mà bạn được yêu cầu. Trong nhiều trường hợp bạn có thể điền xong luôn mẫu đơn trên mạng, hoặc điền trên điện thoại hoặc tự mình đến nơi có thẩm quyền cung cấp bảo hiểm y tế để điền. Điều này có thể khiến bạn ngại khó lúc đầu, và mỗi bang đều cố gắng thay đổi để khiến nó trở



nên dễ dàng hơn. Bảo hiểm y tế giờ có bốn loại: Đồng, Bạc, Vàng và *Bạch kim*. Theo như một bài báo trên tờ *USA Today*, 70% người đăng ký bảo hiểm đều chọn loại Bạc.

Lời khuyên của tôi về bảo hiểm y tế không thay đổi theo tin tức mới này. Khi bạn chọn loại bảo hiểm cho mình, tôi khuyên bạn nên chọn loại tốt nhất mà bạn có thể chi trả được. Điểm cần lưu ý ở đây là đây KHÔNG phải là loại bảo hiểm bạn *vừa đủ khả năng* để chi trả, bởi khi mức giá tăng lên thì bạn cũng chẳng thể trả được hết cho nó.

Nếu bảo hiểm cá nhân quá là xa xỉ với bạn, bạn có thể lấy được mức giá tập thể thông qua một tổ chức hoặc cơ quan. Bạn còn có thể hỏi được điều đó ở nhà thờ hoặc giáo đường nơi bạn sinh hoạt.

Nếu bạn có bảo hiểm y tế từ doanh nghiệp, đừng vội yên tâm ngay. Đến cuối cùng, mọi cặp đôi - kể cả có bảo hiểm từ công ty - vẫn phải có những lựa chọn cơ bản về bảo hiểm y tế riêng cho chính họ.

Với tư tưởng đó, hãy dành chút thời gian xem xét qua những loại bảo hiểm thông dụng nhất hiện nay. Nói thật ra, nó có thể khá khó hiểu.

■ MỘT CẶP ĐÔI THÔNG MINH CẦN BIẾT NHỮNG GÌ VỀ BẢO HIỂM Y TẾ

Những bảo hiểm hiện nay thường có nhiều “chữ cái” viết tắt-ví dụ như “HMO, PPO,EPO, POS.” Có hai loại bảo hiểm cơ bản để lựa chọn hiện nay: bảo hiểm chi trả dịch vụ và bảo hiểm quản lý y tế. Loại chi trả cho dịch vụ thường là loại gắn bó với ta nhất trong suốt quá trình trưởng thành. Đáng buồn thay, do chi phí đắt đỏ của nó, ngày càng ít công ty đăng ký loại này cho nhân viên của mình. Loại quản lý y tế thì ít đắt hơn, nên giờ lại trở nên phổ biến hơn.

■ BẢO HIỂM CHI TRẢ DỊCH VỤ

Thường được gọi là bảo hiểm FFS (Fee For Service). Từng có thời, mọi gia đình Mỹ đều có bác sĩ tại gia mà hai bên cực kỳ thân quen nhau. Họ đến gặp bác sĩ kia khi có vấn đề với sức khỏe của họ, và nếu vấn đề đó trở nên cực kỳ phức tạp hoặc mơ hồ, bác sĩ tại gia sẽ khuyên họ đến gặp các chuyên gia.

Khi có bảo hiểm chi trả dịch vụ (cũng được biết đến là bảo hiểm bồi thường), bạn vẫn được tiếp tục chữa trị theo cách này. Bạn vẫn tiếp tục được đến gặp bác sĩ tại gia đó, dù cho cô ấy hay anh ấy có thể không phải một phần của chương trình trị liệu. Bạn có quyền được đổi bác sĩ bất kỳ khi nào bạn muốn, không cần phải xin phép với bất kỳ ai. Nếu bạn muốn đi gặp một bác



sĩ cụ thể nào đó, bạn có quyền đến gặp bác sĩ đó. Một khi bạn đã trả tiền khấu trừ, bảo hiểm sẽ chi trả cho bạn 80% chi phí trong vòng một năm.

Tất nhiên là nó cũng nảy sinh ra vấn đề. Tiền trả thêm cho các dịch vụ này thường rất đắt đỏ - đắt đỏ đến mức ít hơn một trong năm công ty sẵn lòng làm bảo hiểm chi trả dịch vụ hay bảo hiểm bồi thường cho nhân viên của họ.

Bỏ qua vấn đề giá cả, nếu công ty của bạn vẫn cho bạn lựa chọn bảo hiểm chi trả dịch vụ hay bảo hiểm bồi thường, bạn có quyền cân nhắc đến nó. Phải, đó có thể là loại bảo hiểm đắt tiền nhất mà bạn có thể được chọn, nhưng nó lại là loại có tính linh động cao nhất, cho phép bạn có nhiều tự do và lựa chọn nhất. Cá nhân tôi khi nói về vấn đề bảo hiểm y tế, tôi muốn mình có được nhiều lựa chọn nhất có thể. Nó nhiều khả năng không phải là lựa chọn của bạn cho hôm nay bởi nó vốn không phải là một lựa chọn.

■ BẢO HIỂM QUẢN LÝ Y TẾ

Bởi vì giá cả rẻ hơn, đa số các nhà quản lý-không kể đến đa số người làm việc tự do-hiện nay đều tin dùng bảo hiểm quản lý y tế. Bảo hiểm quản lý y tế có bốn loại khác nhau: thông qua tổ chức y tế (HMO), thông qua tổ chức tín nhiệm (PPO), thông qua cơ quan riêng biệt (EPOs), hoặc thông qua các điểm bán hàng (POS).

■ BẢO HIỂM HMO

Một tổ chức chăm sóc y tế thực tế là một nhóm những nhà cung cấp dịch vụ y tế liên kết với nhau để cung cấp bảo hiểm y tế ở mức giá phải chăng cho các khách hàng. HMO là bảo hiểm quản lý y tế lâu đời nhất so với những bảo hiểm kia. Nó cũng là loại bảo hiểm nhiều hạn chế nhất.

Khi bạn đăng ký bảo hiểm HMO, bạn sẽ phải đưa ra danh sách các bác sĩ mà bạn coi là “những bác sĩ ưu tiên”. Thường hay được gọi là “người gác cổng”, bác sĩ này là người bạn bắt buộc phải đến gặp dù cho có bất kỳ vấn đề gì xảy ra. Nói cách khác, nếu một buổi sáng bạn thức dậy và thấy chân mình nổi mẩn, bạn không được phép đến gặp bác sĩ da liễu ngay. Bạn phải đặt cuộc hẹn với người gác cổng trước. Nếu bạn bắt buộc phải gặp một chuyên gia, bác sĩ ấy sẽ giới thiệu bạn đến một bác sĩ da liễu trong HMO. Nếu có trường hợp mà bạn không muốn gặp bác sĩ trong HMO, thì tệ cho bạn rồi. Khoản phí ấy bạn sẽ phải tự mình chi trả.

Tin tốt là HMO thường ít đắt đỏ hơn nhiều. Có trường hợp nó là loại bảo hiểm rẻ tiền nhất mà người quản lý có thể đăng ký cho bạn. Trong nhiều trường hợp, bạn phải trả phí phụ chi từ 10 đô la đến 50 đô la khi đến gặp bác sĩ ưu tiên của bạn. Số tiền này thường vẫn không đổi khi bạn mua thuốc kê theo đơn. Thật vậy, vài HMO không bắt bạn trả thêm tiền thuốc men.



HMO có chất lượng và giá cả đa dạng. Vài người thích HMO và sẽ nói với bạn lý do là vì nó có giá thành rẻ và dễ áp dụng. Nhiều người khác thì phản đối gay gắt rằng họ không được gặp bác sĩ họ mong muốn và không được điều trị theo cách họ cần. Nếu mọi chuyện đúng như vậy, tôi sẽ chi thêm nhiều tiền hơn để cân nhắc tới hai lựa chọn tiếp theo.

■ BẢO HIỂM PPO

Một tổ chức cung cấp tín nhiệm thường bao gồm một nhóm các cá nhân chăm sóc sức khỏe, thực tập sinh ngành y, liên minh tạm thời giữa các bệnh viện nhằm tạo ra “mạng lưới nghề nghiệp”. Theo nhiều cách, PPO khá giống với HMO, nhưng có vài điểm khác biệt tiêu biểu khiến tôi nghĩ là PPO có cách tiếp cận tốt hơn. Thứ nhất, đó là PPO không bắt bạn phải có người gác cổng. Bạn vẫn có bác sĩ ưu tiên, nhưng trong trường hợp bạn muốn gặp người bác sĩ, bạn có thể trực tiếp đến gặp bác sĩ đó mà không cần thông qua bác sĩ kia. Thêm nữa, bạn có quyền gặp bác sĩ không ở trong mạng lưới của PPO và PPO vẫn có trách nhiệm trả một phần phí điều trị cho bạn.

Không hề ngạc nhiên khi sự linh hoạt này cũng có giá của nó—đúng nghĩa đen. PPO đắt đỏ hơn HMO. Tiền trả thêm cao hơn, phí phụ chi cao hơn, và vài PPO có thể yêu cầu bạn trả tiền khấu trừ không hoàn lại hàng năm từ 250 đô la đến 500 đô la, hoặc thậm chí 1.000 đô la hoặc hơn thế trước khi bảo hiểm có

hiệu lực. Nhưng chi phí đều tùy thuộc vào tiền khấu trừ và cấp độ mà bạn chọn - chúng có thể cao hơn thế.

■ BẢO HIỂM EPO

Tổ chức cung cấp độc quyền gần giống với HMO; nhìn chung, họ KHÔNG cung cấp bảo hiểm cho những cơ sở ngoài mạng lưới. Có rất nhiều tranh cãi xung quanh loại bảo hiểm này; các vụ kiện tập thể tố rằng EPO không cho các khách hàng thấy rõ ràng rằng họ đăng ký EPO và thay vào đấy họ lầm tưởng đang đăng ký PPO. Hãy cực kỳ cẩn trọng với những thông tin này hãy nắm được các thông tin rõ ràng trước. Chi phí chi trả cho phạm vi sử dụng lớn tùy thuộc vào tiền khấu trừ và cấp độ của bảo hiểm.

■ BẢO HIỂM POS

Bảo hiểm điểm bán hàng đang trở nên phổ biến thời gian gần đây, có thể là do nó cung cấp cho khách hàng nhiều lựa chọn nhất so với các loại bảo hiểm khác. Kết hợp cách đặc điểm chính của HMO và PPO, bảo hiểm POS cho phép bạn tiếp tục gặp các bác sĩ trong cùng hệ thống (tù đó tiết kiệm tiền bạc) hoặc đi gặp người bên ngoài mạng lưới, và trả thêm tiền khấu trừ (giống nhu PPO). Đây thường được gọi là bảo hiểm “con lai” vì nó là sự kết hợp giữa HMO và PPO.



■ HỖ TRỢ Y TẾ

Đây là loại hình dịch vụ y tế mới, đắt đỏ hơn, và mức độ tiếp cận cao hơn. Theo như *MarketWatch*, loại bảo hiểm y tế này đã có lượng đăng ký tăng lên gấp sáu lần trong những năm gần đây, và hiện đang có 4.400 khách hàng khắp đất nước. Gặp gỡ bác sĩ hay việc điều trị thường tốn khoảng từ 2.000 đô la đến 5.000 đô la mỗi năm, tùy vào việc điều trị, dịch vụ và thành phố áp dụng bảo hiểm ấy. Lợi thế lớn ở đây là bạn có thể đặt lịch hẹn với bác sĩ một cách nhanh chóng, và vài người còn nhận đến tận nhà bạn. Vài bác sĩ và phí điều trị chấp nhận bảo hiểm và một số thì không. Loại hình hỗ trợ y tế này có nhiều phương pháp điều trị mới ít tốn kém hơn. Gần đây tôi mới đăng ký loại hình kiểu này tại thành phố New York, tên là *One Medical* (www.onemedical.com); thành viên phải trả 199 đô la một năm (đúng đầu trong số các loại bảo hiểm của tôi, điều mà cho phép tôi được dùng chúng). Công ty này hiện nay có trụ sở tại tám thành phố lớn và đang được tiếp tục mở rộng. Trải nghiệm gặp mặt bác sĩ gần đây nhất đã khiến tôi kinh ngạc. Tôi may mắn đặt được lịch hẹn khám ngay ngày hôm sau (điều đó rất tuyệt vời bởi vì theo tờ *The New York Times*, thời gian trung bình để có được lịch hẹn với bác sĩ là 29 ngày), và bác sĩ dành cả tiếng đồng hồ chỉ để kiểm tra máu cho tôi. Vị bác sĩ này, với 30 năm kinh nghiệm, thật sự dành thời gian để xem xét lại kết quả sức khỏe của tôi và đưa ra chuẩn đoán. Với *One Medical*, mọi thứ đều

có thể được làm trực tuyến bằng ứng dụng di động - đồng thời là tiến bộ vượt bậc so với bác sĩ trước của tôi. Rất nhiều phương pháp điều trị trong thế kỷ 21 này áp dụng dịch vụ và công nghệ vượt trội hơn hẳn. Nếu bạn chưa đăng ký, giờ là lúc nên xem xét đến nó.

■ LÀM SAO TA CHỌN ĐƯỢC BẢO HIỂM PHÙ HỢP VỚI TA NHẤT?

Tôi từng khuyên các bạn là nên chọn cái đắt tiền nhất. Tôi nói điều này bởi trong nhiều trường hợp thứ đắt đỏ nhất lại cho bạn nhiều lựa chọn nhất, và khi nói đến việc chăm sóc sức khỏe thì ta muốn được bảo hiểm gần như toàn bộ.

Tôi nói rằng tôi từng khuyên mọi người là nên chọn loại đắt tiền nhất. Ngày nay, với việc bảo hiểm chi trả được gấp hai đến ba lần so với 20 năm về trước, tôi không thể chỉ đơn giản gợi ý các bạn nên lựa chọn loại đắt tiền với nhiều lựa chọn nhất được nữa. Tôi nhận thấy là với loại mà các có *hiện nay*, bạn cũng chỉ có vừa đủ tiền để chi trả cho nó. Bạn sẽ thật sự phải xem xét lại các lựa chọn về bảo hiểm của mình. Nếu bạn đổi nhà cung cấp, bạn có được tiếp tục đến gặp bác sĩ hiện tại của mình không? Nếu không, bạn có hài lòng về hệ thống bác sĩ và bệnh viện của bảo hiểm mới không? Nó có bao gồm cả tiền thuốc men không? Bảo hiểm *nhận* chi trả những gì? Tiền khấu trừ là bao nhiêu? Bạn có



trả được tiền khấu trừ không? Và điều quan trọng nhất, bạn có hoàn toàn chi trả được hết loại bảo hiểm mà bạn chọn không?

Nếu cả hai bạn đều có bảo hiểm cho nhân viên, tôi khuyên hai bạn nên so sánh các loại bảo hiểm với nhau. Một trong số chúng có thể có điểm tốt dễ nhận thấy hơn so với cái còn lại, trong trường hợp đó bạn nên chọn cái tốt hơn và hủy cái tệ đi để đảm bảo cho cả hai bạn. Dần dà về sau, dùng thêm một cái tốt nhất còn rẻ hơn là mỗi người dùng một loại bảo hiểm khác nhau. Nhưng đừng làm điều đó nếu như một trong hai bạn có loại bảo hiểm tốt nhất lại có khả năng chuyển sang làm công việc khác! *Trong nhiều trường hợp, tốt nhất là hai bạn nên có hai loại bảo hiểm riêng phòng lúc người kia mất việc hay nghỉ việc.*

■ NẾU HAI BẠN DỰ ĐỊNH CÓ CON

Không cần phải nói nhiều, những cặp đôi đang tính đến chuyện có con nên chọn loại bảo hiểm bao gồm chi phí cho việc sinh đẻ hạng nhất. Nếu hai bạn dự định có con trong vòng một đến hai năm tới, hãy gọi cho bộ phận phúc lợi của công ty bạn và hỏi xem họ khuyên dùng bảo hiểm nào với những người dự định làm cha mẹ. Nếu họ không đưa ra lời khuyên nào, hãy hỏi bất kỳ người đồng nghiệp nào đã có con.

Thêm nữa, liên hệ trực tiếp với bên cung cấp bảo hiểm luôn là ý tưởng đúng đắn. Một chiến lược thông minh là bạn chọn

loại bảo hiểm *sau khi* bạn chọn được bác sĩ cùng bệnh viện. Đầu tiên, tìm bác sĩ và bệnh viện mà bạn mong muốn. Rồi hỏi họ loại bảo hiểm nào chịu chi trả cho họ. Hy vọng rằng bạn có thể đăng ký được loại bảo hiểm đó.

■ VẬY NẾU BẠN HÀNH NGHỀ TỰ DO THÌ SAO?

Nếu một trong hai bạn làm việc trong công ty có chính sách bảo hiểm y tế cho nhân viên, vấn đề của bạn vậy là được giải quyết-đơn giản là đăng ký cùng với bạn đời của bạn thôi. Nếu hai bạn chưa kết hôn, bạn cần phải đảm bảo là bảo hiểm ấy cũng chi trả cho những cặp đôi sống chung. Tin vui là, gần đây có khá nhiều công ty áp dụng loại hình này.

Do đó, có rất nhiều doanh nghiệp thuộc các tổ chức chuyên nghiệp cung cấp bảo hiểm tập thể với mức giá chung cho tập thể. Nếu bạn chưa tham gia vào tập thể nào như vậy, sao không tính đến chuyện tham gia từ bây giờ? Hơn nữa, bạn có thể hỏi một bên bảo hiểm độc lập về việc nhận bảo hiểm. Hoặc bạn có thể lên mạng và tự tìm hiểu. Những trang web dưới đây là nơi khởi đầu tốt nhất.

e-Insure Services, Inc.

(855) 372-7400

www.einsurance.com

Insure.com



<http://www.insure.com/>

eHealthInsurance.com

(844) 839-4346

www.ehealthinsurance.com

Health Insurance

(844) 337-4826

www.healthinsurance.org

Freelancers Union

www.freelancersunion.org

TẤM BẢO HỘ SỐ 4

Bảo vệ những ai phụ thuộc vào bạn bằng bảo hiểm nhân thọ

Đa số mọi người ghét nói về bảo hiểm nhân thọ, nhưng nếu bạn có bất kỳ ai đó trong đời phụ thuộc vào bạn về mặt tài chính, vậy bạn phải có bảo hiểm phòng thân phòng trường hợp có chuyện gì xảy đến với bạn. Và đó là ý nghĩa của bảo hiểm nhân thọ - một kế hoạch phòng thân. Khi bạn qua đời, người (hoặc nhiều người) mà bạn đề tên là người thụ hưởng sẽ được nhận số tiền bảo hiểm, hay còn được gọi là tiền bồi thường tử vong. Chắc chắn là, không có luật nào nói rằng khi bạn qua đời bạn phải làm giàu cho người khác cả. Nhưng nếu có người phụ thuộc vào bạn-như con cái hoặc nửa kia không có việc làm-bạn có trách nhiệm là không bỏ họ lại xoay xở với những vấn đề về tài chính.

■ VÀI SỐ LIỆU ĐÁNG BUỒN

Với tư cách một người đàn ông, tôi ghét phải nói ra điều này nhưng thực tế phụ nữ thường hay sống thọ hơn đàn ông (trung bình một người phụ nữ sống thọ hơn bảy năm so với đàn ông). Kết hợp nó với sự thật là phụ nữ thường kết hôn với đàn ông lớn tuổi hơn mình và ta có kết quả là những số liệu đáng sợ. Lý do là, độ tuổi trung bình của phụ nữ góa phụ là 57 và 75% phụ nữ đã kết hôn sẽ trở thành góa phụ.

Tất cả điều ấy nghe đã đủ thảm rồi. Nhưng còn có điều tồi tệ hơn nữa là một người góa phụ tưởng rằng chồng cô ấy có bảo hiểm rồi-để rồi về sau mới biết (khi đã quá muộn) là anh ấy không có hoặc bảo hiểm không đủ mạnh. Từ khi bản gốc của cuốn sách này được xuất bản, tôi đã nhận được rất nhiều bức thư xúc động từ những góa phụ vì phần này của cuốn sách. Jessica viết thư cho tôi và nói: *“David, cảm ơn anh vì đã viết Cặp đôi thông minh sống trong giàu có⁽¹⁾ - cuốn sách của anh là phúc lợi to lớn nhất với tôi trong thời điểm tồi tệ nhất của gia đình tôi. Chồng tôi, Reed, và tôi đọc cuốn sách này cùng nhau; điều mà chúng tôi làm ngay sau khi đọc xong nó đó là đi đăng ký bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn. Chúng tôi mới chỉ tầm 40 tuổi nhưng cuốn sách đã chỉ ra tầm quan trọng của việc bảo vệ gia đình. Reed đã mất trong một tai nạn xe hơi tháng vừa rồi. Nếu không phải nhờ cuốn sách của anh và việc chúng tôi đi đăng ký bảo hiểm có kỳ hạn, hai đứa con tôi và tôi sẽ thành người vô gia cư vào*

1. Bizbooks sẽ xuất bản cuốn sách này vào tháng 4/2019.

cuối năm nay. Thay vào đó, chúng tôi không phải thế chấp gì cả và có đủ tiền để tôi làm mẹ đơn thân và nuôi hai đứa con. Tiền học đại học của chúng cũng được chi trả nhờ bảo hiểm. Cảm ơn anh!"

Mua bảo hiểm nhân thọ theo kỳ bạn là điều lãng mạn nhất bạn có thể làm. Thật đấy, tôi đã nói điều này ở trước đám đông, và mọi người đều bật cười, nhưng tôi không hề đùa đâu. Hãy đọc hết toàn bộ phần này của cuốn sách và hành động ngay sau đó.

■ CHÚNG TÔI PHẢI CHI BAO NHIÊU ĐỂ MUA BẢO HIỂM NHÂN THỌ?

Điều mà tôi đã nói về bảo hiểm y tế cũng được áp dụng ở đây: bảo hiểm nhân thọ không phải là thứ bạn nên dè xén. Lý tưởng nhất, bạn muốn mua đủ bảo hiểm để giúp những người thân yêu của mình được sống một cách thoải mái khi có chuyện xảy đến với bạn. Nhưng bao nhiêu là đủ?

Dưới đây là danh sách những điều hai bạn cần cân nhắc nhằm giúp cả hai hình dung ra con số gần đúng cho bảo hiểm nhân thọ mà hai bạn cần.

1. Hiện nay, ai đang phụ thuộc vào thu nhập của bạn?

Câu hỏi đầu tiên mà bạn cần phải đặt ra là ai sẽ là chịu khủng hoảng nặng nề về tài chính nếu một trong hai bạn qua đời. Nếu bạn có con, liệu người còn lại có lo liệu được mọi chuyện với

một mình cô ấy hay anh ấy không? Nếu hai bạn cùng qua đời thì sao? Đừng nghĩ rằng bố mẹ hay anh chị bạn sẽ chịu nhận lấy gánh nặng từ bạn. Điều đó là bất công với bất kỳ ai. Nếu nhu bạn kết hôn lần thứ hai và có con từ lần kết hôn đầu tiên thì sao? Bạn có thể nhờ cậy vào người cũ của bạn cho việc nuôi con không? Nếu hai bạn không có con nhưng đang sống trong một căn nhà đẹp để và tận hưởng cuộc sống tốt đẹp, liệu người ở lại có tiếp tục duy trì được điều kiện ấy khi một trong hai bạn qua đời không? Vậy còn tiền học đại học của con bạn thì sao? Danh sách còn có thể dài nữa. Bạn cần phải suy nghĩ kỹ lưỡng về các trường hợp có xảy ra trong vài năm đầu sau khi bạn qua đời.

2. Những khoản phí trong một năm mà người phụ thuộc vào bạn phải trả là gì?

Khi bạn tính toán điều này, hãy chắc chắn rằng bạn đã bao gồm mọi thứ-thuế, tiền thế chấp, tiền học, tiền chữa bệnh, *mọi thứ*. Bạn muốn chu cấp và bảo vệ điều kiện tài chính cho gia đình trong vòng bao nhiêu năm phòng trường hợp bạn hoặc vợ/chồng bạn qua đời?

3. Liệu có khoản nợ lớn nào cần phải trả hay chi phí bất ngờ nào phát sinh không?

Nếu vợ/chồng của bạn nợ tiền (dù nó ở dạng thế chấp, vay để mua xe, nợ tín dụng, thuế truy thu, hoặc bất kỳ cái gì), bạn sẽ không thể thoát được nợ dù cho cô ấy hay anh ấy có qua đời. Thực tế là, bạn thành ra phải thừa hưởng số nợ đó. Không hề



vui vẻ chút nào, đó là lý do vì sao bạn có thể cần nhiều loại bảo hiểm hơn là bạn nghĩ. Vậy còn tiền chi phí đám tang, phí chôn cất, và thuế tài sản thì sao? Những khoản ấy có thể lên đến hàng chục nghìn đô la, nếu không muốn nói còn có thể hơn thế. Nếu bạn đời của bạn có doanh nghiệp riêng thì sao? Nó có thể tiếp tục hoạt động nếu thiếu đi anh ấy hay cô ấy không? Liệu có nợ từ việc kinh doanh mà phải trả không?

4. Liệu một trong hai bạn có bảo hiểm từ công ty không?

Nhiều công ty nhận chi trả cho một phần nhỏ bảo hiểm nhân thọ của nhân viên của họ. Tìm hiểu xem công ty của bạn có như vậy không, và nếu có, đừng quên thêm nó vào tiền bồi thường tử vong khi bạn tính toán mình cần bổ sung thêm bao nhiêu tiền bảo hiểm. Bạn nên tìm hiểu xem liệu chính sách ấy có mang tính “linh hoạt” hay không - nghĩa là bạn thực sự sở hữu nó và vẫn có quyền giữ nó kể cả khi bạn nghỉ việc. Nếu chính sách công ty không mang tính linh hoạt, bạn có thể gặp phải tình cảnh cực kỳ đáng sợ, khi không có việc làm lẫn bảo hiểm nhân thọ. Vậy nên hãy nghiên cứu chính sách công ty bạn và hãy chắc chắn là bạn hiểu rõ loại bảo hiểm mà bạn được nhận.

■ TÌM RA “CON SỐ GẦN ĐÚNG”

Giờ bạn đã mừng tượng ra được “lỗ hổng” tài chính mà bạn

để lại sau khi bạn qua đời có thể to đến nhường nào, vậy bạn có thể tính ra bạn cần bao nhiêu tiền bảo hiểm nhân thọ. Tôi gợi ý con số gần đúng là bạn chọn loại bảo hiểm có tiền bồi thường tử vong gấp từ 6 đến 20 lần chi tiêu một năm của bạn. Ví dụ, nếu bạn cần tiêu 50.000 đô la từ thu nhập để chi trả mọi khoản cần thiết, bạn có thể cân nhắc đến tiền bồi thường tử vong từ 300.000 đô la đến 1 triệu đô la.

Số tiền nào trong khoảng đấy bạn nên hướng tới? Tùy thuộc vào tổng tài sản hiện tại của bạn và số nợ mà bạn cảm thấy cần phải trả hết. Không cần phải nói nhiều, mỗi người có hoàn cảnh khác nhau. Vài người muốn đảm bảo người phụ thuộc vào họ không cần phải đi làm trở lại, trong khi vài người thấy rằng chi trả cho 10 năm là quá đủ.

■ ĐẢM BẢO NHỮNG NGƯỜI NỘI TRỢ CŨNG CÓ BẢO HIỂM

Một trong những sai lầm mà tôi thường thấy các cặp đôi hay mắc phải đó là người nội trợ nuôi dạy con cái tại nhà lại không có bảo hiểm. Nếu bạn đã kết hôn và có con, hoặc chỉ đơn giản là sống cùng nhau và có con, đừng chỉ để người “làm việc” ở ngoài được bảo hiểm. Rất nhiều người đàn ông cho rằng nếu vợ của họ là “mẹ nội trợ”, thì chỉ họ mới là người được bảo hiểm thôi, bởi họ có làm việc. Thật đấy ư? Vậy nếu người mẹ hay bố nội trợ qua đời thì sao? Phải có ai đó chăm sóc bọn trẻ chứ. Nghĩa là



hoặc thuê một người bảo mẫu hoặc gửi chúng đến nhà trẻ. Dù theo cách nào thì đều tốn tiền hết! Nên hãy thông minh và có bảo hiểm cho cả hai người.

LOẠI BẢO HIỂM NHÂN THỌ NÀO BẠN NÊN MUA?

Có tới hàng trăm loại bảo hiểm nhân thọ khác nhau. Nếu bạn cảm thấy bối rối vì sự đa dạng của chúng, thì bạn không phải người duy nhất đâu. Thật vậy, khi tôi hỏi mọi người loại bảo hiểm nhân thọ họ đang có là gì, họ đều không biết. May mắn thay, nếu bạn tìm hiểu kỹ, bảo hiểm nhân thọ không đến nỗi phức tạp như vậy.

Có hai loại bảo hiểm nhân thọ chính - bảo hiểm theo kỳ hạn mà không có giá trị về tiền bạc, và bảo hiểm vĩnh viễn có giá trị.

BẢO HIỂM THEO KỲ HẠN

Bảo hiểm theo kỳ hạn rất đơn giản. Bạn trả tiền phí bảo hiểm, và đổi ngược lại bên bảo hiểm hứa sẽ trả cho người thụ hưởng của bạn tiền bồi thường tử vong khi bạn qua đời. Cụ thể, bảo hiểm kỳ hạn cho bạn một mức bảo đảm ở mức giá cụ thể kéo dài đến thời điểm cụ thể. Chừng nào bạn còn trả phí, bạn vẫn được bảo đảm. Dừng trả tiền, và bảo hiểm cũng dừng - nghĩa là nếu bạn qua đời thì không ai được gì hết.

Lợi ích chính của loại bảo hiểm này là nó thường ít tốn kém hơn. Thật vậy, bảo hiểm kỳ hạn là loại rẻ tiền nhất trong số tất cả các bảo hiểm nhân thọ. Nó cũng thường rất dễ đăng ký. Hiện nay bạn có thể mua được nó trên mạng, với giá rẻ hơn bao giờ hết.

Bất lợi ở đây là bảo hiểm này không có giá trị tiền bạc nào cả. Bạn có thể trả phí bảo hiểm cho kỳ hạn 30 năm, nhưng một khi bạn dùng trả, bạn chẳng được chút tiền nào cả. Mục đích chính của bảo hiểm kỳ hạn là chu cấp tiền bồi thường tử vong cho người thụ hưởng của bạn. Vậy thôi. Nó thuần chất là bảo hiểm, đơn giản và... rẻ.

Bảo hiểm tử kỳ tái tục hàng năm (Annual Renewable Term). Với loại bảo hiểm này, trợ cấp tử vong của bạn vẫn giữ nguyên trong khi phí bảo hiểm của bạn tăng lên mỗi năm. Đó là bởi vì bạn càng lớn tuổi, bạn càng có nhiều khả năng sẽ từ trần trong một năm nhất định. (Suy nghĩ lạc quan là vậy, phải không?) Nhiều khả năng hơn, đây là loại chính sách mà bạn có nếu bạn làm việc cho một công ty và đăng ký bảo hiểm nhân thọ thông qua bộ phận phúc lợi. Lợi thế lớn nhất của chính sách tái tục hàng năm là nó thực sự rất rẻ khi bạn còn trẻ. Thật vậy, đây là cách rẻ nhất để mua bảo hiểm khi bạn mới bắt đầu. Vấn đề là khi bạn già đi (và tăng khả năng tử vong), phí bảo hiểm có thể trở nên cực kỳ tốn kém.

Bảo hiểm tử kỳ không đổi. Sử dụng loại bảo hiểm này,



cả trợ cấp tử vong và phí bảo hiểm vẫn được giữ nguyên trong một khoảng thời gian mà bạn đã chọn khi đăng ký lần đầu tiên. Khoảng thời gian có thể dao động từ 5 đến 30 năm. Trong khi loại bảo hiểm có kỳ hạn này ban đầu đắt hơn so với bảo hiểm tử kỳ tái tục hàng năm, nhưng có thể trở nên rẻ hơn về lâu dài. Vì lý do này, tôi thường khuyên khách hàng nên sử dụng loại bảo hiểm có kỳ hạn này. Nếu bạn chọn Bảo hiểm tử kỳ không đổi, tôi khuyên bạn nên sử dụng nó trong vòng tối thiểu 15 đến 20 năm. Nếu bạn đang ở độ tuổi ba mươi hoặc trẻ hơn, chính sách 20 năm ít nhất sẽ bảo vệ gia đình bạn trong những năm mà họ có thể có nhu cầu lớn nhất đối với thu nhập của bạn.

■ AI NÊN QUAN TÂM ĐẾN BẢO HIỂM CÓ KỲ HẠN?

Đây thực sự là một lựa chọn dễ quyết định. Trừ khi bạn mua bảo hiểm nhân thọ như một khoản đầu tư (mà trong hầu hết các trường hợp không phải là điều bạn nên làm), tôi khuyên bạn nên mua bảo hiểm có kỳ hạn - cụ thể là bảo hiểm tử kỳ không đổi. Kỳ hạn hợp lý nhất có lẽ là 20 năm.

■ BÂY GIỜ CHÍNH LÀ LÚC MUA BẢO HIỂM GIÁ RẺ!

Trong 10 năm qua, chi phí mua bảo hiểm đã giảm một nửa. Điều này có nghĩa là nếu bạn hiện đang mua bảo hiểm được hơn năm năm rồi, thì bạn nên tìm hiểu trên mạng Internet hoặc gọi cho đại lý bảo hiểm đáng tin cậy để xem bạn có thể tìm được

chính sách tốt hơn không.

Trong hầu hết các trường hợp, bạn sẽ có thể tiết kiệm cho mình hàng trăm đô la một năm với chi phí cao cấp. Ngoài ra, bạn có thể tăng trợ cấp tử vong của mình mà không phải trả khoản phí cao cấp tăng thêm. Tôi đã có nhiều khách hàng thực sự tăng gấp đôi quy mô quyền lợi tử vong của họ trong khi tiếp tục trả phí bảo hiểm không thay đổi.

Như với rất nhiều điều khác mà chúng ta đã thảo luận từ đầu cho đến nay, điều này không khó thực hiện - nhưng nó sẽ không tự mình tốt lên. *Bạn cần phải làm điều đó.* Tôi nhớ rằng một vài năm trước đây tôi đã xem xét tình hình tài chính của một cặp vợ chồng ở tuổi bốn mươi tên là Richard và Leslie. Đối với hầu hết các khía cạnh, họ đã ở trong một thời kỳ tuyệt vời, tiết kiệm được rất nhiều tiền và tối đa hóa quỹ 401 (k) của họ. Nhưng khi tôi nhìn vào bảo hiểm nhân thọ của họ, tôi nhận thấy rằng họ đã trả quá nhiều cho loại bảo hiểm mà họ có. Vào thời điểm đó, Richard đã mua bảo hiểm với chính sách yêu cầu trả 250.000 đô la, và tôi đã giải thích rằng với mức phí bảo hiểm tương tự, anh ta có thể nhân đôi số tiền trợ cấp tử vong lên 500.000 đô la. Anh và Leslie đều gật đầu đồng ý và nói rằng họ sẽ quan tâm đến điều này.

Thật không may, đây là một việc vặt mà không bao giờ được thực hiện. Vài năm sau, tôi nghe một tin tức khủng khiếp từ Leslie. Richard đã trải qua một cơn đau tim trong khi họ đang



đi nghỉ và đã qua đời. Bởi vì họ đã quên thay đổi chính sách của mình, trợ cấp tử vong mà Leslie nhận được chỉ bằng một nửa số tiền mà họ đáng lẽ có thể nhận được.

Leslie nói với tôi sau đó rằng cô và Richard thực sự đã có ý định thay đổi các chính sách bảo hiểm của họ. “Chúng tôi rời văn phòng của anh và thực sự có động lực”, cô nói. “Nhưng chỉ là chúng tôi quá bận. Tôi không ngờ Richard lại ra đi ở tuổi 42. Điều đó không nằm trong kế hoạch.”

Thực tế đáng buồn của cuộc sống là những điều như thế này *không bao giờ* được lên kế hoạch. Vì vậy, hãy kiểm tra các chính sách của bạn ngay bây giờ và nếu chúng đã có tuổi thọ hơn một vài năm, hãy mua một cái tốt hơn! Tuy nhiên, đừng hủy chính sách cũ của bạn cho đến khi chính sách mới được chấp thuận, được thanh toán và có hiệu lực.

■ BẢO HIỂM TRỌN ĐỜI

Bảo hiểm nhân thọ trọn đời còn được gọi là bảo hiểm “tích lũy tiền gửi” (cash-value). Nói một cách đơn giản, nó giống như tham gia một bảo hiểm có thời hạn và kết hợp với một kế hoạch tiết kiệm bắt buộc có thể giúp bạn tích góp một khoản tiền nho nhỏ. Thậm chí, bạn có thể thêm thu nhập vào các khoản tiết kiệm bắt buộc này hoặc sử dụng chúng để trả phí bảo hiểm hàng năm cho hợp đồng của bạn. Nếu được sử dụng một cách

ngghiêm túc, bạn cũng có thể mượn tiền miễn thuế và sử dụng nó trong suốt cuộc đời, hoặc để lại một khoản tiền mặt lớn (có khả năng miễn thuế) cho người thụ hưởng của bạn. Điều đáng nói ở đây là bảo hiểm trọn đời là một cam kết và tốn nhiều chi phí. Thật vậy, chi phí của nó có thể cao gấp 5 đến 10 lần so với bảo hiểm kỳ hạn.

Có bốn loại chính trong bảo hiểm nhân thọ trọn đời: bảo hiểm nhân thọ trọn đời, bảo hiểm nhân thọ liên kết chung/tổng quát, bảo hiểm nhân thọ liên kết theo chỉ số, và bảo hiểm nhân thọ biến đổi. Hãy cùng xem các khái niệm cơ bản.

Bảo hiểm nhân thọ trọn đời (whole life): Giống như chi trả cho bảo hiểm có kỳ hạn nhưng thêm một khoản phụ phí 50% vào chi phí phí bảo hiểm hàng năm và thêm một số tiền vào tài khoản thị trường tiền tệ, để tăng thuế hoãn lại và tiết kiệm một khoản nhỏ cho tuổi già của bạn. Đó là bảo hiểm nhân thọ trọn đời.

Đây là một chính sách có kỳ hạn có thêm giá trị tích lũy tiền gửi (cash-value). Vấn đề là số tiền được đầu tư thấp đến mức hiếm khi kiếm được hơn 4 hoặc 5% một năm - tức là giá trị tích lũy tiền gửi phát triển quá chậm để thực sự có giá trị. Tại thời điểm thông tin được cập nhật trong cuốn sách này, tỉ giá thậm chí còn thấp hơn.

Bảo hiểm nhân thọ liên kết chung/tổng quát (universal life). Sau nhiều thập kỷ mua bảo hiểm trọn đời (whole life),



người ta bắt đầu thức tỉnh và nhận ra rằng đó không phải là phương tiện hữu trí tuyệt vời như người ta từng được báo. Vì vậy, ngành công nghiệp bảo hiểm đã đưa ra một sản phẩm mới và đã được cải tiến. “Thay vì chỉ thêm tiền phí bảo hiểm vào tài khoản tiền gửi thị trường tiền tệ,” ngành công nghiệp bảo hiểm nói với khách hàng tiềm năng, “chúng tôi sẽ đầu tư nó tích cực hơn và trả cho bạn với tỷ lệ phần trăm tuyệt vời hơn.” Một số đại lý bảo hiểm bán những hợp đồng này với lời hứa rằng các khách hàng sẽ kiếm được 11% một năm. Họ minh họa rằng nếu bạn kiếm được 11% một năm, giá trị tiền gửi của bạn sẽ rất lớn trong vòng 20 năm. Những hình minh họa này luôn thật ấn tượng. Vấn đề là họ chỉ minh họa, chứ không đảm bảo. Loại bảo hiểm này hoạt động tốt khi tỷ lệ thu về cao và công ty bảo hiểm đầu tư tốt, nhưng nó có thể là một thảm họa khi công ty đầu tư không thành công hoặc tỷ lệ phần trăm đi xuống. Nhiều người mua hợp đồng bảo hiểm này khi tỉ lệ thu về cao đã thực sự bị sốc bởi lợi nhuận hàng năm trong những năm gần đây chỉ 6% - và họ vẫn phải trả tiền phí trước. Tôi cố tình để lại những con số này từ bản cập nhật sách gốc để cho thấy có bao nhiêu thứ có thể thay đổi trong một thập kỷ. Hôm nay mọi người sẽ khá hài lòng với 6%. *Vấn đề chính là ở đây, như tôi đã nói từ trước, là hãy tập trung vào tiền lãi bảo đảm, chứ không phải lãi dự kiến.*

Bảo hiểm nhân thọ biến đổi (VUL) Nếu bạn cảm thấy tin tưởng khi mua bảo hiểm vĩnh viễn - nếu bạn muốn bảo hiểm

nhân thọ cũng có thể tăng gấp đôi nhu một phương tiện hưu trí - bạn có thể xem xét chính sách VUL hoặc chính sách IUL (sẽ được đề cập ngay tiếp theo). Với VUL, bạn có chính sách giá trị tiền mặt cho phép bạn kiểm soát phần tiền tiết kiệm của phí bảo hiểm bạn đã đầu tư. Một chính sách VUL tốt có thể cung cấp hơn một chục quỹ tương hỗ chất lượng cao khác nhau để bạn có thể chọn. Nếu bạn muốn thận trọng, bạn có thể chọn quỹ trái phiếu. Nếu bạn muốn mạo hiểm, bạn có thể chọn quỹ tăng trưởng. Vấn đề là, bạn đang phải chịu trách nhiệm. Điều khiến cho loại bảo hiểm này hữu dụng, bởi nhu với một quỹ 401 (k) hoặc một quỹ IRA, giá trị tiền mặt của hợp đồng có thể tăng thuế hoãn lại. Nghĩa là, bạn có thể thay đổi việc đầu tư, mua và bán quỹ khi điều kiện thị trường thay đổi, mà không phải trả thuế cho bất kỳ khoản tăng nào. Tất nhiên, nhu với bất kỳ việc đầu cơ nào, bạn cũng có thể mất tiền. Không có gì đảm bảo rằng giá trị tiền mặt của bạn sẽ chỉ đi lên.

Bảo hiểm nhân thọ liên kết theo chỉ số (IUL) Đây là sự thay đổi lớn nhất về bảo hiểm thường trực kể từ khi tôi viết cuốn sách này. Thường được gọi là IUL hoặc bảo hiểm vốn sở hữu, loại bảo hiểm nhân thọ vĩnh viễn này có cách tiếp cận “lai”. Về cơ bản, bạn có thể nhận được một tỷ lệ phần trăm đảm bảo (tỷ lệ phần trăm cố định thấp nhất) và sau đó là một tùy chọn tài khoản theo chỉ số. Cách tốt nhất để giải thích điều này bằng ngôn ngữ đơn giản là bạn nhận được sự bảo mật hợp đồng bảo



hiểm liên kết chung với sự tăng trưởng tiềm năng của hợp đồng bảo hiểm biến đổi liên kết theo chỉ số (ví dụ, S & P 500). Chủ yếu là bạn không nhận được lợi ích đầy đủ của chỉ số thị trường (ví dụ, S & P 500 lãi), mà bạn nhận được một tỷ lệ phần trăm được xác định trước. Hãy đảm bảo rằng bạn thực sự hiểu rõ về chỉ mục mà chính sách được liên kết và tỷ lệ phần trăm trước khi bạn ký hợp đồng. Ngoài ra, hãy hỏi nhiều câu hỏi về việc mức độ tối thiểu được tính như thế nào bởi vì nó phức tạp và bạn muốn hiểu điều này rõ ràng trước khi bạn đầu tư.

■ AI NÊN QUAN TÂM ĐẾN BẢO HIỂM LIÊN KẾT CHUNG THEO CHỈ SỐ VÀ BẢO HIỂM LIÊN KẾT CHUNG BIẾN ĐỔI?

Trong khi tôi nghĩ rằng bảo hiểm có kỳ hạn sẽ có ý nghĩa nhất đối với hầu hết mọi người, vẫn có một số trường hợp mà bạn có thể muốn cân nhắc khi mua một bảo hiểm liên kết chung theo chỉ số hoặc bảo hiểm liên kết chung biến đổi. Nếu năm đặc điểm sau đây phù hợp với bạn, IUL hoặc VUL có thể là một ý tưởng thực sự hay.

1. Bạn muốn tích góp giá trị tiền gửi để nghỉ hưu.
2. Bạn có ít nhất 15 đến 20 năm để đầu tư vào hợp đồng bảo hiểm.
3. Bạn kiếm được thu nhập cao (ít nhất là 100.000 đô la một năm).
4. Bạn đã tối đa các khoản đóng góp cho một kế hoạch hưu

trí chất lượng.

5. Bạn hiểu những rủi ro liên quan đến các quỹ tương hỗ và thị trường.

Hãy nhớ rằng IUL và VUL là những sản phẩm bảo hiểm phức tạp thường được bán cho không đúng người. Bạn thậm chí không nên cân nhắc về chúng nếu bạn chưa hoàn toàn sử dụng quỹ 401 (k), IRA được khấu trừ hoặc tài khoản hưu trí được hoãn thuế khác.

Lý do các đại lý bảo hiểm và một số cố vấn tài chính có động lực để bán cho bạn hợp đồng bảo hiểm trọn đời (bất kể dạng nào trong ba dạng bảo hiểm trên) là họ kiếm được nhiều tiền từ loại bảo hiểm này. Điều đó là tốt, miễn là họ giải thích điều này cho bạn một cách chi tiết, bạn hiểu về nó, và nó phù hợp với bạn. Trong một số trường hợp, tiền hoa hồng bán hàng trên một chính sách bảo hiểm trọn đời có thể bằng 100% phí bảo hiểm của năm đầu tiên. Điều này đã trả lời tất cả, cá nhân tôi sở hữu một hợp đồng bảo hiểm liên kết biến đổi (tôi đã mua nó ở độ tuổi hai mươi); ngày hôm nay, nếu tôi làm điều này một lần nữa và phải chọn một loại bảo hiểm, tôi chắc chắn sẽ chọn VUL thay vì IUL (tôi nghĩ rằng đáng để đánh đổi, không nhận tất cả sự tăng điểm của chi số để đổi lấy bảo đảm cố định). *Tôi về cơ bản tin vào bảo hiểm vĩnh viễn (IUL và VUL) khi được đúng người đầu tư sử dụng.* Từ khóa là đúng người đầu tư.



■ CHÚNG TA NÊN BẮT ĐẦU TỪ ĐÂU?

Nếu định mua bảo hiểm nhân thọ, hai bạn nên gặp một chuyên viên bảo hiểm nhân thọ - chứ không phải là người bán hàng. Lý tưởng nhất là bạn nên tìm một người lập kế hoạch tài chính thực sự - một người đã làm việc trong nghề ít nhất là 10 năm và thực sự biết họ đang làm gì. Thử hỏi bạn bè và nhận những gợi ý. Bảo hiểm phức tạp, vì vậy tôi khuyên bạn nên tìm đến những hướng dẫn chuyên nghiệp.

Tuy nhiên, một số người không muốn mua thông qua một đại lý hoặc người môi giới. Nếu bạn là một trong số đó, hãy nghiên cứu trên Internet. Chưa bao giờ việc mua bảo hiểm nhân thọ trên Internet lại trở nên dễ dàng hơn thế (đặc biệt là bảo hiểm *có kỳ hạn*) và nó cũng chưa bao giờ rẻ hơn thế. Dưới đây là một số nguồn hữu ích mà bạn có thể sử dụng:

Ví Nerd

www.nerdwallet.com

Trang web tuyệt vời về tài chính nói chung. Công cụ sàng lọc bảo hiểm của họ giúp bạn so sánh các loại bảo hiểm từ 30 công ty (tìm từ trang chủ, nhấp vào “Insurance” (Bảo hiểm), sau đó chọn tab “Life” (Nhân thọ).

Select Quote

www.selectquote.com

Select Quote chuyên về bảo hiểm kỳ hạn và giúp bạn nhận báo giá từ hơn 70 nhà cung cấp dịch vụ.

Ameritas

(800) 552-3553 *www.ameritas.com*

e-INSURE Services, Inc.

(855) 372-7400 *www.einsure.com*

Geico

(800) 207-7847 *www.geico.com*

TẮM BẢO HỘ SỐ 5

Bảo vệ bản thân và thu nhập của bạn bằng bảo hiểm tàn tật

Tôi từng nghĩ rằng bảo hiểm tàn tật là một sự lãng phí tiền bạc. Sau đó, tôi đã thấy những gì đã xảy ra với Christopher Reeve.

Đây là một ngôi sao điện ảnh, vị siêu nhân thực sự trong phim ảnh, một người đàn ông rất khỏe mạnh và anh ấy đã thể hiện được tinh thần của một. Sau đó, vào năm 1995, ông bị ngã ngựa và gãy cổ. Trong một khoảnh khắc, mọi thứ ông cố gắng cho đến giây phút ấy - và tất cả những điều mong muốn thực hiện trong tương lai - đều biến mất.



Mặc dù ông tiếp tục làm việc cho đến khi qua đời vào năm 2004, Reeve được biết đến là một người ủng hộ không mệt mỏi cho người tàn tật. Thông qua Quỹ Christopher & Dana Reeve (*christopherreeve.org*), ông đã quyên góp hàng triệu đô la để hỗ trợ nghiên cứu nhằm tìm kiếm các phương pháp điều trị hiệu quả hơn và có thể chữa trị tùy sống và các chấn thương nghiêm trọng khác. Tổ chức từ thiện này vẫn tiếp tục hoạt động cho đến ngày hôm nay.

Reeve cũng ủng hộ bảo hiểm tàn tật. “Tôi hiểu cuộc đời của một người có thể thay đổi nhanh đến thế nào và tầm quan trọng của việc bảo đảm tài chính cho gia đình,” ông nói. “Đó là lý do tại sao tôi gặp rắc rối bởi thực tế là 60% người Mỹ thiếu bất kỳ hình thức bảo hiểm tàn tật dài hạn nào. Quá nhiều người có thể gặp rủi ro.”

Reeve đã đúng. Mặc dù nhiều người có bảo hiểm nhân thọ hơn là có bảo hiểm tàn tật, nhưng tỉ lệ bị bệnh hoặc đau ốm của bạn sẽ lớn hơn nhiều so với tỉ lệ tử vong của bạn. Nếu không có bảo hiểm tàn tật, bạn đang chơi Russian roulette (trò cò quay nguy hiểm của Nga) với thu nhập của chính mình.

Hãy xem xét các số liệu thống kê sau đây. Trong một năm...

- Cứ 106 người thì có một người chết.
- Cứ 88 ngôi nhà thì có một căn bốc cháy.
- Cứ 70 xe ô tô thì có một chiếc gặp tai nạn nghiêm trọng.

Nhưng...

Cứ 10 người thì có một người sẽ phải đương đầu với một khuyết tật nghiêm trọng!

Điều này có nghĩa là mối đe dọa lớn nhất đối với khả năng làm giàu của bạn có thể là nguy cơ mà hai bạn phải đối mặt với chấn thương nghiêm trọng hoặc bệnh tật! Và bạn càng trẻ, rủi ro sẽ càng lớn.

Ngoài sức khỏe, thu nhập của bạn có lẽ là tài sản quan trọng nhất của bạn. Mất nó và bạn có thể mất phương tiện bảo đảm tài chính thú yếu của mình. Đó là lý do tại sao tất cả chúng ta cần phải cân nhắc đến bảo hiểm tàn tật.

■ BẢO HIỂM TÀN TẬT LÀ GÌ?

Nói một cách đơn giản, bảo hiểm tàn tật cung cấp thu nhập nếu bạn không thể làm việc do bệnh tật hoặc thương tích. Nó thường sẽ cung cấp thu nhập hàng tháng, mặc dù có những chính sách mới có thể cung cấp thu nhập thành tiền nhận một lần.

■ CHÚNG TA CẦN BẢO HIỂM TÀN TẬT MỨC BAO NHIÊU?

Bảo hiểm tàn tật không được thiết kế để giúp bạn giàu có.



Thay vào đó, như bảo hiểm nhân thọ, nó là một kế hoạch bảo vệ cho khả năng kiếm tiền hiện tại của bạn.

Lý tưởng nhất, do đó, một bảo hiểm tàn tật đầy đủ sẽ trả cho bạn số tiền tương đương với tiền lương vốn có mà bạn sẽ mất trong trường hợp một hoặc cả hai bạn bị tàn tật.

Hầu hết các bảo hiểm tàn tật đều mang lại lợi ích bằng khoảng 60% tổng thu nhập (hoặc trước thuế) của chủ hợp đồng bảo hiểm. Số tiền ấy nghe có vẻ không nhiều, nhưng nếu bạn tự trả tiền hợp đồng bảo hiểm tàn tật, mọi khoản thu nhập bạn nhận được sẽ không được miễn thuế, vì vậy 60% tổng số tiền của bạn có thể đủ để duy trì mức sống của bạn. (Sau tất cả, 60% của tổng số tiền đó là hầu hết số tiền chúng ta thực sự mang về nhà.)

Nếu ông chủ của bạn thanh toán bảo hiểm tàn tật cho bạn, bất kỳ lợi ích nào bạn nhận được từ nó sẽ bị đánh thuế. Điều này có nghĩa là nếu bảo hiểm chỉ trả 60% tổng thu nhập của bạn, bạn sẽ bị hao hụt đi. Thật vậy, một khi bạn đã trả thuế cho bảo hiểm tàn tật của mình, bạn có thể thấy đó chỉ bằng một phần số tiền lương bình thường của bạn. Để tránh điều này, bạn nên xem xét việc mua loại bảo hiểm gọi là “chính sách lỗ hổng” để tăng thêm số tiền được nhận.

■ ĐỪNG LẦM TƯỞNG RẰNG MÌNH ĐÃ CÓ BẢO HIỂM TÀN TẬT

Nhiều người nhầm lẫn cho rằng họ tự động nhận được bảo hiểm tàn tật từ chủ lao động. Đừng nghĩ bất cứ điều gì như vậy. Nếu hai bạn cùng làm việc cho một công ty, điều đầu tiên cần làm vào ngày mai là kiểm tra các báo cáo phúc lợi của bạn hoặc gọi điện cho bộ phận trợ cấp để tìm hiểu xem bạn có bảo hiểm tàn tật hay không. Nếu không, hãy tìm hiểu xem bạn có thể nhận được nó và bắt đầu quá trình đăng ký ngay lập tức hay không. Nếu một trong hai bạn tự kinh doanh và hiện không có bảo hiểm tàn tật, hãy coi bảo hiểm này là ưu tiên hàng đầu.

Bạn nên nộp đơn mua bảo hiểm tàn tật ngay bây giờ, trong lúc cả hai bạn đều khỏe mạnh. Vì một lý do nào đó, mọi người dường như luôn bỏ qua điều này, chờ đợi cho đến khi có điều gì đó xảy ra với mình trước khi nghĩ đến bảo hiểm. Bởi sau đó, tất nhiên, đã quá muộn. Và đừng nghĩ rằng bạn có thể đánh lừa các công ty bảo hiểm bằng cách nói dối trong đơn đăng ký. Nói rằng bạn khỏe mạnh khi bạn biết mình không như vậy, hoặc bạn không hút thuốc khi thực tế bạn vẫn hút, điều này không chỉ vô đạo đức, mà còn vô nghĩa. Các công ty bảo hiểm sẽ làm bất cứ thứ gì họ có thể để tránh phải trả các khoản trợ cấp - kể cả việc thuê một điều tra viên để kiểm tra bạn. Hãy tin tôi, nếu bạn nói bất cứ điều gì không trung thực, họ sẽ tìm hiểu, và hợp đồng của bạn sẽ bị hủy bỏ. (Và, không, bạn sẽ không nhận được phí bảo hiểm của mình.)



■ NHỮNG CÂU HỎI THƯỜNG GẶP TRƯỚC KHI BẠN ĐĂNG KÝ

1. Bảo hiểm tàn tật có bảo đảm được gia hạn không?

Nếu bạn mua bảo hiểm thông qua nhà tuyển dụng, bạn phải đảm bảo rằng bạn vẫn có thể sử dụng chính sách đó nếu bạn rời khỏi công ty. Ngoài ra, bạn muốn có một chính sách đảm bảo được gia hạn; không có công ty bảo hiểm nào tệ hơn một công ty bảo hiểm khiến bạn “đủ điều kiện” mỗi năm. Đó là cách các công ty bảo hiểm không đáng tin thoát việc phải trả tiền cho bạn khi bạn nộp đơn yêu cầu bồi thường!

2. Trong trường hợp nào thì bảo hiểm sẽ trả hết?

Cụ thể, bạn muốn biết liệu hợp đồng có bao gồm trường hợp bạn không còn khả năng tiếp tục làm việc hay không hoặc liệu nó có trả hết hay không nếu bạn mất khả năng đó dưới bất kỳ hình thức nào. Hãy đảm bảo bạn mua bảo hiểm dành cho người sở hữu. Tại sao? Vâng, lấy tôi làm ví dụ. Tôi kiếm tiền bằng các cuộc nói chuyện trên điện thoại, gặp gỡ với khách hàng, và diễn thuyết tại hội thảo. Bây giờ, nếu tôi bị mất giọng và không thể nói, khả năng cao là tôi mất cơ hội làm việc. Nhưng trừ khi tôi không có bảo hiểm dành cho người sở hữu, công ty bảo hiểm có thể nói với tôi, “Vâng nếu bạn không thể nói chuyện qua điện thoại hoặc diễn thuyết thì sao chứ?”

Có rất nhiều công việc khác bạn có thể làm - như đào mộ

chẳng hạn. Vì vậy, chúng tôi sẽ không trả cho bạn bất kỳ trợ cấp tàn tật nào.” Với bảo hiểm chủ sở hữu, họ không thể làm điều đó với tôi. Loại bảo hiểm này đắt hơn, nhưng an toàn hơn nhiều.

3. Bảo hiểm chi trả sau bao lâu?

Hầu hết các bảo hiểm tàn tật bắt đầu trả tiền trợ cấp trong vòng ba đến sáu tháng sau khi bạn bị chẩn đoán là tàn tật. Cách dễ nhất để giảm chi phí của bảo hiểm tàn tật là kéo dài thời gian chờ đợi đó.

4. Bảo hiểm sẽ hỗ trợ tôi bao lâu?

Lý tưởng nhất, bảo hiểm tàn tật sẽ trả cho bạn ít nhất là đến khi bạn bước sang tuổi 65.

5. Phạm vi bảo hiểm có bị giới hạn trong tình trạng tàn tật về thể chất không, hay rối loạn tinh thần và cảm xúc cũng được nhận bảo hiểm?

Nguyên nhân chính gây ra tình trạng tàn tật ngày nay là căng thẳng. Tuy nhiên, không phải tất cả các chính sách tàn tật đều bao gồm điều đó. Nếu bạn đang làm một nghề có mức độ căng thẳng cao, hãy chắc chắn rằng bảo hiểm của bạn có chi trả cho vấn đề đó.

Với tất cả những gì tốt đẹp và quan trọng, có một điều đáng chú ý về bảo hiểm tàn tật. Nó rất tốn kém, do đó hầu hết mọi người không mua nó. Lý do chi phí của nó cao là bởi các công ty bảo hiểm biết rằng họ có khả năng phải trả hết cho các chính

sách mà họ viết ra. (Điều này sẽ thuyết phục được bạn rằng bạn cần loại bảo hiểm này.) Trong mọi trường hợp, gợi ý của tôi là trước tiên bạn cần liên hệ với bộ phận phúc lợi của công ty bạn và kiểm tra ngay liệu bạn có thể có hợp đồng tàn tật thông qua họ hay không. Hợp đồng theo nhóm có xu hướng bớt đắt đỏ và dễ dàng sở hữu hơn. Nếu chủ doanh nghiệp không mua bảo hiểm cho bạn - hoặc nếu bạn tự làm chủ - hãy liên hệ trực tiếp với công ty bảo hiểm tàn tật. Ngay bây giờ, cơ hội bạn đã sở hữu hợp đồng bảo hiểm tàn tật là thấp, vì cứ 4 người Mỹ thì chỉ có một người mua bảo hiểm tàn tật, theo LIMRA và một cuộc khảo sát có tên *Life Happens* (Những điều xảy ra trong cuộc sống). Dưới đây là danh sách một số công ty lớn hơn cung cấp bảo hiểm tàn tật. Tôi xin nhắc lại, hãy nói chuyện với chuyên gia bảo hiểm trước nếu bạn có làm việc với một người như vậy; anh ấy hoặc cô ấy sẽ có thể hỗ trợ bạn.

LifeHappens.org

Trang web phi lợi nhuận này (được hỗ trợ bởi các công ty bảo hiểm) cung cấp tài liệu giáo dục có tính chất quảng cáo cho tất cả các hình thức bảo hiểm, bao gồm cả bảo hiểm tàn tật. Họ có một phần trong trang web trình bày về bảo hiểm tàn tật, và tôi thích cách tính toán đơn giản dễ dùng của họ.

Aflac

(866) 632-4648 www.aflac.com

Colonial Life

(800) 325-4348 www.coloniallife.com

Geico

(800) 207-7847 www.geico.com

Công ty bảo hiểm Mutual of Omaha

(800) 205-8193 www.mutualofomaha.com

Công ty bảo hiểm nhân thọ Northwestern Mutual

(866) 950-4644 www.northwesternmutual.com

Các công ty bảo hiểm nông nghiệp nhà nước

(855) 733-7333 www.statefarm.com

TẮM BẢO HỘ SỐ 6

Nếu một trong hai người đang ở tuổi lục tuần, đã đến lúc xem xét việc mua bảo hiểm chăm sóc dài hạn.

Thời xưa, các gia đình riêng lẻ đã cung cấp các hệ thống hỗ trợ riêng để chăm sóc cho cha mẹ ốm yếu hoặc già cả. Ngày nay, các gia đình thường sống cách xa nhau ở hai đầu đất nước và kết quả là họ không thể hỗ trợ lẫn nhau. Với tuổi thọ trung bình leo thang, nhiều người cao tuổi đang cần sự chăm sóc tại gia hoặc chăm sóc dài hạn. Thật vậy, các nghiên cứu chỉ ra rằng không ít hơn một trong ba người Mỹ trên 65 tuổi cuối cùng sẽ cần loại trợ giúp này.

Chi phí chăm sóc như vậy có thể rất đáng ngạc nhiên. Theo Genworth Financial, chi phí nhà dưỡng lão trung bình có thể lên đến 80.000 đô la mỗi năm. Chi phí hỗ trợ sinh hoạt có thể tốn hơn 40.000 đô la và trợ lý chăm sóc sức khỏe tại gia sẽ yêu cầu khoảng 45.000 đô la. Quý vị có thể nghĩ rằng chương trình bảo hiểm sức khỏe quốc gia (Medicare) sẽ chi trả cho các nhu cầu chăm sóc điều dưỡng của quý vị. Thật không may, thực tế là trong hầu hết các trường hợp sẽ không phải như vậy.

■ THAY ĐỔI NHỮNG LẦM TƯỞNG VỀ MEDICARE

Theo AARP, nhiều người trong chúng ta đã nghĩ sai rằng Medicare sẽ thanh toán cho các nhu cầu chăm sóc điều dưỡng cơ bản của chúng ta khi về già. Như tôi đã lưu ý, chúng ta sẽ bị bất ngờ một cách khó chịu. Thực tế là, trong hàng tỷ đô la trong chi phí nhà dưỡng lão mà chúng tôi phải chịu mỗi năm, Medicare chỉ đài thọ dưới 10%.

Lý do rất đơn giản. Hầu hết các dịch vụ chăm sóc tại nhà dành cho những người mắc bệnh mãn tính dài hạn hoặc tàn tật là dịch vụ chăm sóc trông nom, và Medicare không thanh toán cho các dịch vụ đó. Thay vào đó, Medicare chăm sóc những nhu cầu cấp tính. Để Medicare chi trả cho dịch vụ chăm sóc tại nhà, trước tiên bạn phải dành ba ngày trọn vẹn tại một bệnh viện chăm sóc cấp tính, thành phố và yêu cầu điều trị chăm sóc hoặc

phục hồi chức năng ít nhất năm ngày một tuần. Và kể cả khi đó Medicare chỉ chi trả toàn bộ cho bạn trong 20 ngày đầu tiên của dịch vụ chăm sóc tại nhà. (Sau đó, nó có thể thanh toán một phần dịch vụ chăm sóc của bạn trong 80 ngày tới, miễn là sức khỏe của bạn thực sự có khá lên.)

Và ngay cả khi bạn trở thành một trong những người may mắn đáp ứng các yêu cầu cấp độ bệnh hiện tại, cũng không có gì đảm bảo rằng Medicare sẽ vẫn tồn tại trong vòng 20 năm nữa. Nhiều chuyên gia nghĩ rằng chính phủ sẽ không thể tiếp tục tài trợ cho mô hình hiện tại của Medicare lâu hơn nữa bởi vì sẽ có rất nhiều người cao tuổi hơn cần nó. Còn Medicaid thì sao? Vâng, Medicaid, về bản chất, là phúc lợi, và để hội tụ đủ điều kiện được hưởng chính sách, bạn phải ở trong diện nghèo. Đó *không phải* là cách mà một cặp đôi thông minh muốn tận hưởng chặng cuối của cuộc đời.

■ CHĂM SÓC & ĐIỀU TRỊ LÂU DÀI (LTC)

Với giá trị vốn có, bảo hiểm LTC không nhất thiết phải được mua ngay lập tức (đặc biệt là nếu bạn dưới 50 tuổi). Hầu hết mọi người bắt đầu suy nghĩ về bảo hiểm LTC ở tuổi 50 và mua nó khi 60 tuổi. Nếu bạn đợi đến những năm 70 hoặc 80 tuổi, chi phí có thể cực kỳ tốn kém. Trừ khi bạn gặp những vấn đề khủng khiếp, bạn vẫn có thể nhận được một hợp đồng khá tốt

vào giữa những năm sáu mươi tuổi của mình.

Khi bạn đang muốn mua bảo hiểm LTC, điều đầu tiên bạn cần hiểu là những chi phí nó sẽ không chi trả. Bảo hiểm LTC sẽ không thanh toán cho dịch vụ chăm sóc cấp tính mà bạn nhận được tại bệnh viện (ví dụ, sau một cơn đau tim hoặc vỡ hông). Trường hợp này thì thường là do có sở bảo hiểm y tế và Medicare chi trả. Bảo hiểm LTC sẽ chi trả các dịch vụ chăm sóc tại nhà dưỡng lão, cơ sở chăm sóc dân cư, cơ sở nghỉ dưỡng, cơ sở mở rộng, nhà tế bần dành cho người trưởng thành hoặc trung tâm chăm sóc người trưởng thành hoặc trong một số trường hợp chăm sóc tại nhà riêng.

Loại bảo hiểm LTC bạn có thể mua thay đổi từ tiểu bang này sang tiểu bang khác. Tất cả mọi thứ đều bình đẳng, khi bạn kiểm tra những gì có sẵn trong tiểu bang của bạn, tôi khuyên bạn nên xem xét một hợp đồng bảo hiểm toàn diện.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIẢM PHÍ BẢO HIỂM LTC

Chi phí bảo hiểm LTC phụ thuộc vào một số yếu tố. Chúng bao gồm tuổi tác, mức độ chăm sóc bạn muốn, số tiền bảo hiểm (100 đô la một ngày, 200 đô la một ngày...), thời gian chờ đợi trước khi hợp đồng có hiệu lực, trạng thái sức khỏe và bạn muốn hợp đồng của mình kéo dài bao lâu nếu bạn cần sử dụng nó.

Không tính thời gian sử dụng ngắn dưới ba tháng, số liệu

thống kê cho thấy hầu hết mọi người dành trung bình khoảng ba năm trong một cơ sở điều dưỡng. Đối với hầu hết mọi người, trợ cấp suốt đời hiện đang trở thành chi phí mà hầu hết các công ty hiện nay không cung cấp cho họ. Tôi khuyên bạn nên tìm kiếm một khoản trợ cấp năm năm với thời gian chờ đợi là sáu tháng. Điều này có nghĩa là hợp đồng của bạn sẽ cần nhiều thời gian hơn cho đến khi nó có hiệu lực. Hầu hết các chính sách LTC bắt đầu thanh toán trong vòng 90 ngày sau khi bạn nhập cơ sở điều dưỡng hoặc đưa ra yêu cầu chăm sóc tại nhà. Bằng cách kéo dài thời gian một chút, bạn có thể giảm chi phí bảo hiểm một cách khá hợp lý.

Việc trì hoãn áp dụng bảo hiểm có thể đáng sợ, nhưng nó thực sự khá hợp lý, vì bạn có thể có khả năng tự mình chi trả vài tháng đầu tiên. Sau này bạn sẽ cần sự trợ giúp lớn nhất. Bằng cách sử dụng một khoản khấu trừ cao hơn và nhận được bảo hiểm trọn đời, bạn đang lo liệu cho tình huống xấu nhất, đó là lý do tại sao bạn mua loại bảo hiểm này trước tiên. (Nhân tiện, chi phí của loại bảo hiểm này có thể được khấu trừ thuế, vì vậy hãy kiểm tra trước khi quyết định mua nó.)

NHỮNG CÂU HỎI THƯỜNG GẶP TRƯỚC KHI BẠN ĐĂNG KÝ

1. Hợp đồng bao gồm chính sách nào?



Hãy nhớ rằng, có nhiều loại bảo hiểm khác nhau và chúng có hình thức khác nhau. Hãy đảm bảo rằng bạn biết chính xác loại bảo hiểm nào bạn đang được giới thiệu trước khi đăng ký.

2. Chính sách sẽ trả bao nhiêu cho các trợ cấp hàng ngày? Nó sẽ được điều chỉnh theo lạm phát chứ? Tại thời điểm nào trợ cấp của tôi bắt đầu được trả và chúng sẽ kéo dài bao lâu?

Nhu tôi đã lưu ý, bạn có thể giảm phí bảo hiểm bằng cách yêu cầu khoản khấu trừ cao hơn. Ngoài ra, việc chi nhiều tiền hơn một chút để có được bảo hiểm trọn đời có thể là hành động đáng giá.

3. Chính sách có bao gồm một khoản miễn trừ phí bảo hiểm không hay tôi vẫn phải trả phí bảo hiểm sau khi tôi bắt đầu nhận trợ cấp?

Với sự miễn trừ này, bạn sẽ không phải lo lắng về việc tiếp tục trả phí bảo hiểm trong khi bạn đang ở cơ sở điều dưỡng.

4. Có thời gian gia hạn cho các khoản thanh toán trễ không?

Chắc chắn là có. Bạn sẽ ghét phải lâm vào tình huống vô tình bỏ lỡ một khoản thanh toán mà sau đó mất luôn khoản bảo hiểm của mình.

5. Có bất kỳ bệnh hoặc thương tích nào không được bảo hiểm không?

Câu trả lời là không.

■ CẨN THẬN VỚI NGƯỜI BÁN BẢO HIỂM CHO BẠN

Vì bảo hiểm LTC vẫn là một sản phẩm bảo hiểm tương đối mới, tôi khuyên bạn nên tránh mua bảo hiểm LTC từ bất kỳ công ty nào chưa hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm trong ít nhất là 10 năm. Nhiều công ty có tên trong bản gốc của cuốn sách này đã không còn hoạt động trong lĩnh vực này nữa, hoặc đã bị các tổ chức xếp hạng đánh tụt hạng. Có năm dịch vụ chính đánh giá các công ty bảo hiểm (AM Best, Standard & Poor's, Moody's, Duff & Phelps và Weiss), và bạn không nên mua một hợp đồng từ bất kỳ công ty nào chưa được cho điểm cao nhất từ ít nhất ba trong số năm nhà đánh giá trên. Bạn có thể yêu cầu biết xếp hạng của một công ty; nếu công ty nói rằng họ không biết hoặc không muốn nói với bạn, đó là một dấu hiệu bạn nên chuyển nhu cầu sang công ty khác. Trước khi bạn mua bất kỳ bảo hiểm LTC nào, hãy sử dụng Google để tìm kiếm và xem giá xếp hạng bảo hiểm. Đồng thời sử dụng Google để kiểm tra các “khuyến nại” ở từng công ty. Tôi khuyên bạn nên mua bảo hiểm LTC thông qua một đại lý bảo hiểm độc lập chuyên nghiệp - hãy để họ thực hiện công việc giải thích những chính sách này và mua những chính sách tốt nhất cho bạn. Nếu bạn không có đại lý, dưới đây là một số trang web để sử dụng khi bạn bắt đầu tìm kiếm: *www.LTCtree.com*, *www.Prepsmart.com* và *www.AALTCl.org*.



Dưới đây là cách liên hệ trực tiếp với một số nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm LTC lớn nhất với xếp hạng bảo hiểm hàng đầu hiện nay. Danh sách này không đầy đủ.

New York Life

(800) CALL-NYL

www.newyorklife.com

Northwestern Mutual Life

(800) 950-4644

www.northwesternmutual.com

Mass Mutual

(800) 966-4093

www.massmutual.com

Công ty bảo hiểm Mutual of Omaha

(800) 205-8193

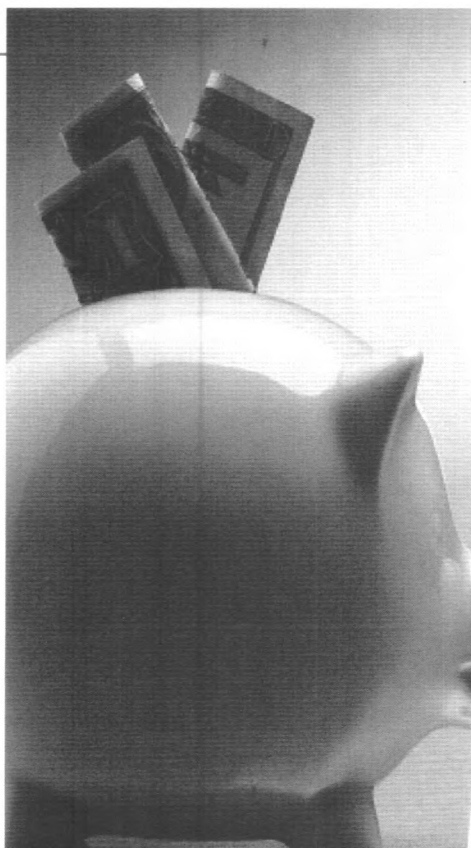
www.mutualofomaha.com

Ngoài ra, hãy đảm bảo bạn hiểu rõ điều sẽ xảy ra với hợp đồng của bạn trong trường hợp công ty bảo hiểm bị bán đi hoặc ngừng hoạt động. Lý tưởng nhất, bạn muốn đảm bảo rằng nếu chính sách của bạn đã được chuyển mà không có sự cho phép của bạn, các điều khoản ban đầu mà bạn đã mua sẽ vẫn có hiệu lực.

Bây giờ bạn đã hoàn thành giờ an toàn của mình. Trong quá trình này, bạn đã có một số tiền đáng kinh ngạc – nhiều hơn số tiền mà 95% dân số từng có – để bảo vệ tương lai no đủ mà hai người xứng đáng được tận hưởng cùng nhau. Bây giờ là lúc để chuyển từ khía cạnh an toàn của cuộc sống sang một phần thú vị – xây dựng giờ mơ ước của bạn.

BƯỚC 7:

**XÂY DỰNG GIỎ
ƯỚC MƠ CỦA
BẠN**



Tôi đang ở độ tuổi mà mọi người tôi biết đều có con rồi. Khi chúng tôi đến thăm bạn bè, nhà của họ toàn là đồ chơi và những đứa trẻ đang trong trạng thái “chơi đùa”. Thật khó để biết chính xác những đứa trẻ đang làm gì – ngoại trừ việc chúng đang tận hưởng cuộc sống của mình. Chúng không lo lắng về các hóa đơn, công việc, thanh toán thế chấp, hoặc lãi suất. Chúng chỉ muốn vui chơi, chơi cả ngày và tận hưởng những niềm vui. Mỗi quan tâm lớn nhất của chúng là khi nào thì sẽ được ăn trưa. Hầu hết trẻ con đều thích mơ mộng. Đối với một đứa trẻ, hầu như không có sự khác biệt giữa ước mơ và thực tế.

Điều làm cho cuộc sống trẻ thơ rất đặc biệt (và khiến chúng ta thường xuyên ước rằng mình quay về làm trẻ con một lần nữa) là chúng luôn mơ ước, và chúng mơ ước những điều lớn lao. Trẻ em không cần phải đi đến các hội thảo động lực để được dạy rằng cần phải mơ về những gì mình muốn làm với cuộc sống của chính mình. Khi hỏi một nhóm trẻ con những gì chúng muốn làm khi chúng lớn lên, chúng sẽ không giấu giếm. Chúng sẽ cho bạn biết những điều tuyệt vời nhất. Khi tôi còn là một đứa trẻ, tôi đã nói với mọi người rằng tôi muốn trở thành một tay đua xe. Đó là điều làm cho cuộc sống trẻ thơ trở nên thú vị: chúng tưởng tượng mình là bất cứ ai và làm bất cứ điều gì và tất cả những thứ khác nữa.

Trong tâm trí của tôi, một trong những điều buồn nhất khi già đi là người ta dễ trở nên ngừng mơ mộng. Dễ dàng từ bỏ



việc “hành động như một đứa trẻ” và bắt đầu sống thực tế. Dễ dàng chấp nhận cuộc sống theo cách của nó, để cảm thấy rằng những gì mình có bây giờ và những gì đang làm hôm nay là nhiều nhất những gì mình có thể làm hoặc nên mong đợi nhiều nhất từ thế giới.

Bây giờ, tôi không gợi ý rằng bạn không được biết ơn những gì mình có và bạn đã tiến xa trong đời mình đến mức nào. Hoàn toàn ngược lại – tôi tin rằng điều cực kỳ quan trọng là phải biết ơn những gì thế giới đã trao cho bạn. Điều tôi đang gợi ý là sâu thẳm trong trái tim bạn và người bạn đời của mình luôn có những giấc mơ sẽ không được hoàn thành. Có những thứ hai bạn muốn làm và bị để lại trong “tủ quần áo” ở một nơi nào đó và bị quên đi. Hoặc thậm chí tệ hơn, bạn đã không quên những giấc mơ này – bạn đã từ bỏ việc đạt được chúng.

Lý do số một để ước mơ không được hoàn thành – để cất chúng trong tủ quần áo – là tiền bạc. Đó là sự thật, đơn giản và giản đơn. Mọi người ngừng mơ ước vì họ không có tiền để biến ước mơ của mình thành hiện thực. Trong chương này, tôi sẽ chỉ cho bạn và bạn đời của mình cách thay đổi điều đó.

■ ĐÃ ĐẾN LÚC ĐỂ LẠI ĐƯỢC MƠ ƯỚC

Hãy đối mặt với nó - chỉ là mọi người đều muốn được vui vẻ và giàu có. Các trò tiêu khiển phổ biến ở đất nước này không

phải là bóng chày hay bóng đá, mà là chơi xổ số. Hàng triệu người mua vé số mỗi tuần, thường xuyên tiêu một hoặc hai (hoặc năm) đô la với hy vọng giành được một giải độc đắc. Tại sao? Bởi vì, sâu thẳm trong lòng, họ tin rằng nếu con số của họ xuất hiện, họ có thể trở thành trẻ thơ một lần nữa và bắt đầu sống với ước mơ của họ.

Tất nhiên, cơ hội xảy ra điều này là vô cùng nhỏ. Theo nghĩa đen, bạn có khả năng bị sét đánh cao hơn là chiến thắng các trò rút thăm trúng thưởng Powerball hoặc bất cứ trò may rủi nào trong tiểu bang của bạn. Nhưng điều đó không quan trọng. Lý do rất nhiều người trong chúng ta chơi xổ số, xem những chương trình “ai là triệu phú” trên ti vi, hoặc đi làm cho những công ty khởi nghiệp trả lương bằng cổ phiếu thay vì tiền mặt là bởi tất cả chúng ta đều muốn có thể mơ ước cho điều lớn lao.

Ước mơ cho điều lớn lao là chìa khóa để hạnh phúc, là năng lượng, là niềm vui. Bạn có nhớ được quãng thời gian nào trong đời mình đã ước mơ về những điều lớn lao? Khi bạn có những thứ mình muốn hoàn thành và bạn không ngại nói về chúng? Bạn có nhớ những cảm giác không phải là “trách nhiệm”? Một quãng thời gian khi bạn không lo lắng vì thu nhập, sự nghiệp, gia đình, những hóa đơn, và thực tế? Khi bạn ít cảm thấy chán chường hơn?

Hãy thành thật. Nhiều người lớn trở nên nhàm chán khi họ già đi. Thật dễ để trở nên như vậy. Chúng ta bị xáo trộn và



chúng ta ngừng “chơi”. Vâng, trong vài phút tới, tôi muốn bạn chỉ “chơi cùng” tôi. Đừng thực tế. Đừng hành động như một người lớn. Giả sử bạn thành trẻ thơ một lần nữa và bạn có thể làm bất cứ điều gì, là bất cứ ai, vui chơi. Bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ trở thành ai? Bạn và bạn đời sẽ làm gì với nhau?

■ HỌC CÁCH CHINH PHỤC ƯỚC MƠ

Ở Bước 3, tôi đã nói về việc thiết lập mục tiêu. Đó không phải là nội dung của bước này. Ở đây chúng tôi không quan tâm đến cách kiếm thêm nhiều tiền, hay cách giảm cân. Những gì chúng tôi quan tâm ở đây là làm thế nào để thực sự cố gắng vì mục tiêu của mình. Hai bạn muốn làm điều gì hoàn toàn vui vẻ, hoàn toàn điên rồ, hoàn toàn thái quá? Bạn có muốn đi du lịch vòng quanh thế giới không? Đi nếm rượu vang ở Tuscany? Boi cùng những chú cá heo ở Hawaii? Xây dựng ngôi nhà mơ ước của bạn với căn bếp mơ ước đó? Hoặc có lẽ đó là một “hang động” mơ ước với một tivi 50 inch, một quầy bar cùng một bàn bi-a?

Tôi không biết ước mơ của bạn là gì. Nhưng điều tôi biết là, như một cặp vợ chồng, bạn xứng đáng được mơ ước cùng nhau - và thời gian bắt đầu mơ ước chính là bây giờ!

■ HIỂU NHỮNG ĐIỀU CHÚNG TA CẦN

Một trong những điều tuyệt vời nhất tôi học được trong cuộc sống của tôi là hầu như mọi thứ đều có thể thực hiện được nếu bạn lập kế hoạch cho nó. Như tôi đã giải thích trước đó, chìa khóa để đạt được mục tiêu của bạn là làm cho chúng cụ thể và có thể đo lường được. Bạn viết chúng ra thành văn bản và sau đó bạn làm rõ tiến trình của mình. Điều này không chỉ đúng khi áp dụng cho những giấc mơ mà cho những thứ khác nữa.

Thực tế là, một số giấc mơ thậm chí không cần tiền; chúng chỉ cần được lập kế hoạch. Nhưng hầu hết đều tốn tiền, và với ý nghĩ đó, chúng ta sẽ học cách tạo ra một giỏ mơ ước cho phép hai người trả tiền cho những giấc mơ của bạn.

Đây là cách tôi muốn bạn bắt đầu. Giả sử rằng bạn và bạn đời không đọc cuốn sách này cùng một lúc, tôi muốn bất cứ ai trong số bạn đang đọc nó ngay bây giờ để viết lên danh sách những giấc mơ của riêng bạn trước. Sử dụng trang mơ ước trên trang tiếp theo để liệt kê ra năm ước mơ hàng đầu của bạn. Sau đó, bạn đời của bạn cũng làm điều tương tự.

Khi các bạn đã hoàn thành danh sách cá nhân của mình, hãy tập hợp lại và tạo ra danh sách “chúng tôi mơ ước”. Danh sách “chúng tôi mơ ước” là những gì bạn nên tập trung vào. Không có gì củng cố một cuộc hôn nhân hay một quan hệ vợ chồng nhanh hơn là có một “kế hoạch giấc mơ” mà hai người cố gắng



cùng nhau, với tư cách là một nhóm. Để chắc chắn điều này thực sự xảy ra, tôi đề nghị hai bạn dành một lượng thời gian cụ thể để thực hiện việc này. Hãy tự đặt lịch hẹn với chính bạn trong tuần này để dành ít nhất nửa giờ để viết ra năm ước mơ hàng đầu của bạn, trước hết là cho cá nhân, sau đó với tư cách là một cặp vợ chồng.

Điều này là quan trọng. Bạn không thể chỉ đi bộ với người bạn đời vào cuối ngày, chuẩn bị bữa tối hoặc ru những đứa trẻ ngủ, và nói, “Bạn có ước mơ gì? Hãy ghi lại chúng.” Ước mơ của bạn cực kỳ quan trọng, đừng xem thường chúng. Hãy coi trọng chúng. Đặt lời nhắc trên lịch của bạn để thực hiện việc này... và làm điều đó trong tuần này!

■ TRANG MƠ ƯỚC

Xây dựng và thực hiện những điều thú vị!

Sự khác biệt giữa Trang mơ ước này và Kế hoạch tài chính có mục tiêu là Trang mơ ước có ý nghĩa để bạn tập trung vào những thứ “vui nhộn” trong cuộc sống. Trong bài tập này, hãy viết ra năm điều hàng đầu mà bạn muốn làm với cuộc sống của bạn mà nghe có vẻ “vui” – những điều bạn có thể không xem xét khả năng thực tế của chúng nhưng bạn thực sự muốn làm.

Để làm điều này, chỉ cần làm theo sáu bước dưới đây và điền vào trang nội dung kế tiếp.

1. Liệt kê năm ước mơ của bạn. Hãy nhớ là... bạn thấy vui thích với điều này. Hãy là “đứa trẻ”, không phải người lớn.

2. Làm cho những giấc mơ này cụ thể và có thể đo lường được càng tốt.

3. Bạn có thể thực hiện hành động nào trong 48 giờ tới? Hãy nhớ rằng... “Tôi không biết” không phải là một câu trả lời.

4. Bạn sẽ chia sẻ ước mơ của mình với ai? Dù bây giờ nó nghe có vẻ điên rồ đến thế nào, bạn chia sẻ nó với một người bạn yêu thương và tôn trọng càng sớm thì bạn sẽ càng cảm thấy ước mơ ấy chân thật hơn.

5. Ước mơ này sẽ giúp bạn nhận ra giá trị nào?

6. Chi phí cho ước mơ là bao nhiêu? Ngay cả khi bạn không biết chi phí chính xác, hãy viết ra con số ước tính.

NHỮNG ƯỚC MƠ

Xây dựng và thực hiện những điều thú vị!

■ ĐỪNG MẮC PHẢI CHIẾC BÃY “TÔI KHÔNG CÓ ƯỚC MƠ”

Tôi liên tục ngạc nhiên trước cách một số người cố gắng tránh việc cải thiện cuộc sống của họ. Ví dụ, thực sự đã có người (hàng chục người trong số nhiều năm qua) hỏi tôi, “Nếu tôi không có một ước mơ thì sao?”



Tôi xin lỗi, nhưng lý do duy nhất khiến bạn không có ước mơ là bạn đã chết. Người chết thì không có ước mơ. Còn lại, chúng ta đều có những ước mơ. Chỉ trong nhiều trường hợp, chúng ta đã để cho ước mơ của mình bị teo lại vì chúng ta đã không sử dụng nó quá lâu.

Nếu đây là những gì đã xảy ra với bạn, hãy xây dựng ước mơ của bạn giống như cách bạn làm việc với bất kỳ cơ bắp nào đã không còn săn chắc. Đó là, không bắt đầu bằng cách cố gắng nâng chiếc tạ có trọng lượng nặng nhất trong phòng tập gym. Hãy bắt đầu với một ước mơ tương đối nhỏ. . . như lập kế hoạch cho một cuối tuần lãng mạn ở nơi xa cho hai bạn - một nơi nào đó có thể đi đến bằng xe hơi và không quá đắt. Vấn đề ở đây đơn giản là bạn và bạn đời sẽ viết ra trên một mảnh một giấy ước mơ mà hai bạn muốn thực hiện, và sau đó bạn sẽ chi trả cho nó. Đó là tất cả những gì có trong quy trình giỏ ước mơ này.

Nhân tiện, ngay cả khi bạn không hoàn toàn biết ước mơ của mình là gì, hãy bắt đầu tiết kiệm tiền vì nó. Lý do: dù sớm hay muộn, bạn sẽ biết nó là gì, và khi nào bạn thực hiện, bạn sẽ rất vui vì đã có số tiền bạn cần để biến nó thành hiện thực.

■ LẤP ĐẦY GIỎ ƯỚC MƠ... SỰ QUAN TRỌNG CỦA “ĐẦU TƯ CÓ HỆ THỐNG”

Bây giờ bạn đã thể hiện ước mơ của mình thành văn bản, bạn đã trả lời những gì tôi gọi là câu hỏi “Tại sao đầu tư?”. Nhiều người không bận tâm đến việc thay đổi thói quen chi tiêu của họ hoặc bắt đầu tiết kiệm, đơn giản bởi vì tương lai của họ dường như không đủ hấp dẫn để thúc đẩy họ. Nhưng không có gì tạo ra đòn bẩy và động lực như một ước mơ.

Vì vậy, bây giờ bạn đã biết ước mơ của mình là gì. Hy vọng rằng, viễn cảnh biến nó thành hiện thực sẽ khiến hai bạn thấy phấn khích. Câu hỏi bây giờ là, làm thế nào để rút hầu bao cho điều đó? Đáp án rất đơn giản. Bạn cần phải tạo ra một kế hoạch đầu tư có hệ thống chỉ dành riêng cho ước mơ của bạn.

Tôi gọi đây là quá trình làm đầy giỏ ước mơ. Và sau đây là tất cả những gì cần làm để thực hiện điều đó. Cũng giống như bạn đã bảo đảm tương lai bằng cách quyết định tự trả cho mình một tỷ lệ phần trăm cố định trong thu nhập của bạn, bây giờ bạn sẽ tài trợ cho ước mơ của mình bằng cách cam kết cho thêm một tỷ lệ phần trăm thu nhập cố định vào giỏ ước mơ của bạn.

Chìa khóa để thực hiện công việc này là góp tiền cho giỏ ước mơ của bạn một cách thường xuyên. Đây là những gì được biết trong ngành đầu tư với tên gọi “đầu tư có hệ thống”. Với một kế hoạch đầu tư có hệ thống, bạn đồng ý đưa một số tiền nhất định



vào một khoản đầu tư cụ thể trên cơ sở hàng tháng hoặc hàng tuần hoặc đôi khi hàng ngày. Ngày nay, nhờ kết quả của tiến bộ trong công nghệ, nhiều quỹ tương hỗ sẽ cho phép bạn thực hiện các khoản đầu tư có hệ thống ít nhất là 5 đô la một tháng. Tôi biết thật khó tin, nhưng đó là sự thật. Đầu tư vi mô cùng với đầu tư tự động đang thay đổi trò chơi tiết kiệm cho hàng triệu người, đó là tin tuyệt vời.

Khi bạn đã thiết lập gói đầu tư có hệ thống, công ty môi giới hoặc công ty quỹ tương hỗ sẽ tự động khấu trừ số tiền được xác định trước từ tài khoản séc hoặc tài khoản tiết kiệm của bạn vào ngày đã được ấn định từ trước. Khía cạnh tự động của kế hoạch là những gì làm cho nó hoạt động. Đừng tự lừa dối bản thân rằng bạn sẽ là người có kỷ luật đến độ sẽ ngồi xuống mỗi hai tuần, viết séc và gửi nó vào giỏ ước mơ. Tôi đã giúp mọi người quản lý tiền của họ trong nhiều năm nay và tôi có thể nói trực tiếp với bạn rằng ngay cả những nhà đầu tư có kỷ luật nhất cũng hiếm khi trung thành với một kế hoạch đầu tư có hệ thống mà không được thực hiện tự động.

Tôi chưa bao giờ hứng thú hơn với khái niệm tài trợ giỏ mơ ước như bây giờ bởi vì chưa khi nào việc thực hiện nó lại dễ dàng hơn thế. Không chỉ phần lớn các quỹ tương hỗ hiện có sẵn chương trình đầu tư có hệ thống cho các nhà đầu tư trải nghiệm, mà Internet cũng đã làm cho quá trình đầu tư với một lượng tiền ít đến không thể tin được trở nên thuận tiện. Như bạn sẽ

thấy, điều tuyệt vời của việc tài trợ giỏ ước mơ theo cách này là khi các khoản đầu tư của bạn gia tăng về giá trị, bạn sẽ bắt đầu cảm thấy ước mơ của mình thực tế hơn và có khả năng thành hiện thực hơn, và bạn sẽ thấy mình trở nên phấn khởi và năng động hơn bao giờ hết.

■ BAO NHIÊU LÀ ĐỦ?

Số tiền mà bạn đóng góp vào giỏ ước mơ của bạn là hoàn toàn tùy thuộc vào bạn. Tôi khuyên bạn nên bắt đầu bằng việc đóng góp nhất 3% thu nhập sau thuế của bạn. Tức là, trước khi bạn thanh toán hóa đơn, hãy chuyển ít nhất 3% tiền lương mang về nhà vào trong giỏ mơ ước của bạn. Tại sao lại là 3%? Bởi vì hầu hết mọi người - ngay cả những người mà tôi gọi là người “thách thức giấc mơ” (những người sẽ chiến đấu chống lại toàn bộ khái niệm này bởi vì họ sợ mơ ước) - sẽ có một khoảng thời gian đấu tranh một cách khó khăn rằng họ không thể tiết kiệm thêm 3% từ thu nhập của họ.

Nếu bạn làm điều này trước khi bạn trả các hóa đơn, bạn sẽ ngạc nhiên về việc nó nhanh chóng trở thành một phần của thói quen của bạn như thế nào - và tiền nhanh chóng tăng lên như thế nào. Nếu bạn đòi của bạn là một cá nhân đặc biệt mơ mộng, hãy bắt đầu bằng cách góp 1% thu nhập của bạn vào giỏ ước mơ, nhưng làm cho nó có một mục tiêu để tăng số tiền lên thêm



1% trong vòng sáu tháng. Làm điều này cứ sáu tháng một lần, và vào cuối hai năm bạn sẽ tiết kiệm được 4% thu nhập của bạn cho những giấc mơ của bạn - và bạn sẽ gần như không nhận ra điều đó!

■ CHÍNH XÁC LÀ TÔI PHẢI ĐẦU TƯ BAO NHIÊU CHO GIỎ MƠ ƯỚC?

Có hàng ngàn cách để đầu tư. Bạn có thể mua cổ phiếu và trái phiếu riêng lẻ. Bạn có thể mua chứng chỉ tiền gửi. Bạn có thể mua hàng hóa hoặc cổ phiếu ưu đãi. Bạn có thể mua trái phiếu chuyển đổi. Bạn có thể mua vàng hoặc bạc hoặc tác phẩm nghệ thuật hoặc tem. Bạn có thể mua cổ phần trong quỹ tín thác đơn vị. Danh sách còn rất dài.

Vì có quá nhiều lựa chọn đầu tư nên mọi người thường không biết phải làm gì. Kết quả là, họ không làm gì cả. Khi nói đến việc tài trợ cho giỏ mơ ước của bạn, tôi không muốn bạn bị choáng ngợp quá đến mức bạn thấy mình không thể - hoặc không muốn - để hành động ngay lập tức. Tôi cũng không muốn bạn bị giữ lại bởi số tiền bạn có thể phải trả. Vì vậy, với những yếu tố này trong tâm trí, tôi sẽ đề nghị bạn tài trợ cho giỏ ước mơ của mình

bằng cách đầu tư vào các quỹ tương hỗ hoặc các quỹ tương hỗ được trao đổi, điều mà tôi sẽ trình bày chi tiết hơn trong một vài trang tiếp theo.

■ QUỸ TƯƠNG HỖ CHÍNH XÁC LÀ GÌ?

Một trong những khám phá thú vị và đáng sợ hơn mà tôi đã có trong những năm qua là có rất nhiều người đầu tư vào các quỹ tương hỗ mà thậm chí không biết chúng là gì. Bạn sẽ không tin vào một số câu trả lời sau đây mà tôi nhận được khi tôi hỏi mọi người ở lớp học và hội thảo của mình về hiểu biết của họ với loại quỹ này. Mọi người nói những thứ như “Đó là một loại cổ phiếu lớn”, “Đó là một khoản đầu tư an toàn”, “Đó là một cổ phiếu đặc biệt”, “Đó là một sản phẩm ngân hàng được sử dụng để giúp mọi người mua cổ phiếu”.

Vâng, để ghi lại, đây là định nghĩa thực sự về một quỹ tương hỗ, theo Charles Schwab. Trong *Hướng dẫn về tự chủ tài chính của Charles Schwab*, ông định nghĩa một quỹ tương hỗ là một công ty đầu tư thu tiền của nhiều nhà đầu tư và mua nhiều loại chứng khoán khác nhau (như cổ phiếu hoặc trái phiếu). Các nhà đầu tư sở hữu cổ phần của quỹ tương hỗ như vậy sẽ tự động thu được lợi ích từ một danh mục đầu tư đa dạng mà không cần phải mua các khoản đầu tư cá nhân.

■ TẠI SAO ĐẦU TƯ VÀO QUỸ TƯƠNG HỖ LẠI HỢP LÝ?

Theo ý kiến của tôi, có sáu lý do chính tại sao bạn nên đầu tư tiền trong giỏ mơ ước của bạn vào các quỹ tương hỗ.



1. **Dễ đầu tư.** Như tôi đã nói, nhiều quỹ tương hỗ ngày nay cho phép bạn bắt đầu một chương trình đầu tư có hệ thống với ít nhất là 50 đô la một tháng (đôi khi ít hơn). Bạn có thể thiết lập quỹ này, thường là miễn phí, thông qua cố vấn tài chính hoặc thực hiện trực tiếp với công ty quỹ tương hỗ.

2. **Ngay lập tức.** Mặc dù có thể bạn chỉ góp vào quỹ ít nhất là 50 đô la một tháng, bạn ngay lập tức có được một cổ phần trong danh mục đầu tư có thể bao gồm hàng trăm cổ phiếu và trái phiếu.

3. **Quản lý tiền chuyên nghiệp.** Những người điều hành quỹ tương hỗ là những chuyên gia toàn thời gian, những người mang lại kinh nghiệm và trải nghiệm đáng kinh ngạc cho công việc. Điều này bao gồm nghiên cứu chuyên môn và thực hiện giao dịch.

4. **Hiệu quả về chi phí.** Theo đánh giá của Morningstar, phí quản lý quỹ tương hỗ nội bộ trung bình là khoảng 0,57% tài sản được quản lý. Chi phí này đã giảm một cách rõ rệt kể từ khi tôi viết cuốn sách này. Trong thực tế, ngày nay, chưa bao giờ là ít tốn kém để sở hữu một quỹ tương hỗ. Có lẽ bạn sẽ phải trả nhiều hơn số tiền này nếu bạn tự mình xây dựng và quản lý danh mục cổ phiếu và trái phiếu riêng lẻ.

5. **Dễ theo dõi.** Hầu hết các quỹ tương hỗ đều được định giá hàng ngày và chúng được đăng trên báo ngay bên cạnh các bảng chứng khoán và có thể được theo dõi trực tuyến ngay lập

túc. Do đó, bạn có thể dễ dàng tìm hiểu khoản đầu tư đầu tư của mình đang hoạt động như thế nào - mỗi ngày, nếu bạn muốn. Và hầu hết các quỹ tương hỗ cho phép bạn rút tiền của mình ra trong vòng ít hơn năm ngày kể từ lúc thông báo.

6. Chúng nhàm chán. Bởi vì chúng rất đa dạng nên các quỹ tương hỗ không biến động về giá nhiều như cổ phiếu hoặc trái phiếu riêng lẻ. Nhiều người cho rằng điều này khá nhàm chán. Theo như tôi biết, trong thế giới đầu tư, nhàm chán là tốt.

Bây giờ bạn đã hiểu tại sao các quỹ tương hỗ là một sự đầu tư tốt, đây là lúc để xem xét loại nào phù hợp nhất với bạn. Theo Statista.com, có khoảng 9.500 quỹ tương hỗ để lựa chọn (không bao gồm các quỹ tương hỗ được trao đổi). Để làm cho mọi việc trở nên đơn giản, tôi sẽ đề xuất chính xác loại hình đầu tư quỹ tương hỗ mà cá nhân tôi sẽ sử dụng để tài trợ cho giấc mơ của mình. Biến số duy nhất là khoảng thời gian - tức là, bạn nghĩ sẽ mất bao lâu để bạn tích lũy tất cả số tiền bạn cần để tài trợ cho giấc mơ cụ thể của mình.

■ CHO NHỮNG ƯỚC MƠ NGẮN HẠN (DƯỚI HAI NĂM)

Không thể đơn giản hơn. Nếu bạn đang tiết kiệm cho một ước mơ ngắn hạn, chẳng hạn như đi nghỉ mát hoặc làm lại nhà bếp - bất kỳ thứ gì bạn có thể đạt được trong hai năm trở xuống



- bạn cần phải đầu tư một cách thận trọng và giữ cho số tiền của bạn dễ tiếp cận.

Theo ý kiến của tôi, chỉ có một cách đầu tư hợp lý đáp ứng các tiêu chí này: tiền của bạn nên được gửi vào một tài khoản thị trường tiền tệ. Tôi đã thảo luận về các tài khoản kiểm tra thị trường tiền tệ ở Bước 6 như là sự thay thế thông minh cho các tài khoản ngân hàng kiểm tra thông thường. Trong trường hợp này, bạn không nhất thiết cần đến tính năng kiểm tra vì bạn sẽ không sử dụng số tiền này cho đến khi bạn sẵn sàng thực hiện ước mơ của mình. Vì vậy, những gì chúng tôi gọi là một tài khoản tiền tệ, một khái niệm mà không có bất kỳ kiểu cách hay tính năng nào - có thể là tất cả những gì bạn cần.

Một tài khoản thị trường tiền tệ là một quỹ tương hỗ thường đầu tư vào chứng khoán, rất an toàn, rất ngắn hạn của chính phủ. Như tôi đã lưu ý ở trên, tài khoản thị trường tiền tệ có thể được mở tại hầu hết các công ty môi giới với số tiền gửi ban đầu tương đối nhỏ. Thật vậy, trong nhiều trường hợp, nếu bạn thiết lập một kế hoạch đầu tư tự động, bạn có thể tài trợ cho chúng chỉ với 50 đô la một tháng.

Những tài khoản này không chỉ cực kỳ an toàn (theo hiểu biết của tôi, chưa bao giờ có một thị trường tiền tệ mặc định), mà còn khá ổn định. Trong những năm gần đây, họ thường đưa ra mức lãi suất trung bình hàng năm khoảng 1% (trong phiên bản gốc của cuốn sách này là từ 4 đến 7%, khi lãi suất tăng lên,

những mức lãi suất này một ngày nào đó có thể trở lại nhưng đừng quá kỳ vọng vào điều đó).

Trong nhiều trường hợp, bạn có thể nhận thấy các tài khoản thị trường tiền tệ trả tương đương hoặc nhiều hơn một chúng nhận tiền gửi có thời hạn một hoặc hai năm. Hơn nữa, tài khoản thị trường tiền tệ có tính thanh khoản, có nghĩa là bạn có thể rút tiền ra bất cứ lúc nào mà không phải trả phí phạt. Với mức giá thấp như hiện nay, tài khoản thị trường tiền tệ chỉ đơn giản là một nơi an toàn để gửi tiền vào cho mục đích theo đuổi giấc mơ ngắn hạn của bạn.

Nếu bạn chưa có cố vấn tài chính, việc mở tài khoản thị trường tiền tệ có thể là một cách tuyệt vời để bắt đầu mối quan hệ với một cố vấn tài chính. Nhận giới thiệu từ một người bạn hoặc đến chi nhánh địa phương của một công ty môi giới lớn và yêu cầu gặp một cố vấn. Giải thích rằng bạn đang muốn mở một tài khoản thị trường tiền tệ và bạn muốn thiết lập một kế hoạch đầu tư có hệ thống để tài trợ cho nó. Nhân tiện, không có hoa hồng trên tài khoản thị trường tiền tệ, vì vậy bạn không cần phải lo lắng về chi phí thiết lập một tài khoản.

■ CHO NHỮNG ƯỚC MƠ TRUNG HẠN (HAI ĐẾN BỐN NĂM)

Trong khung thời gian này, mọi thứ phức tạp hơn một chút.



Nếu bạn đang trở nên cực kỳ thận trọng và không muốn mạo hiểm số tiền dành cho mơ ước của mình, tôi sẽ tiếp tục gợi ý cho bạn với một quỹ trái phiếu ngắn hạn. Tuy nhiên, nếu bạn muốn có thêm lợi tức - và có thể xử lý nhiều rủi ro hơn một chút - bạn nên xem xét về quỹ đầu tư cân đối.

Quỹ trái phiếu ngắn hạn đầu tư vào trái phiếu chính phủ rất ngắn hạn, thường là tín phiếu kho bạc với kỳ hạn dao động từ sáu tháng đến bốn năm. Các loại quỹ trái phiếu này rất an toàn và tương đối ổn định (có nghĩa là giá sẽ không biến động nhiều).

Quỹ đầu tư cân đối là quỹ tương hỗ đầu tư vào cả cổ phiếu và trái phiếu. Một quỹ đầu tư cân đối điển hình sẽ có khoảng 60 đến 70% tài sản của nó trong cổ phiếu và phần còn lại trong trái phiếu (thường là trái phiếu kho bạc). Bởi vì nó rất đa dạng, loại quỹ này ít rủi ro hơn một quỹ chứng khoán thuần túy. Thông thường, một quỹ đầu tư cân đối sẽ tạo ra khoảng 75% lợi nhuận mà bạn sẽ nhận được từ một khoản đầu tư có quy mô tương tự trên thị trường chứng khoán. Thật vậy, các quỹ đầu tư cân đối đã tạo ra lợi nhuận hàng năm khoảng 8% trong vòng 20 năm qua. Các quỹ này không đảm bảo lợi nhuận; lợi nhuận được dựa trên lợi nhuận của thị trường và hiệu suất trước đây, không đảm bảo hiệu suất trong tương lai.

So sánh các quỹ đầu tư cân đối với các quỹ chứng khoán giống như so sánh rùa với thỏ. Quỹ đầu tư cân đối chậm và ổn định, nhưng chúng sẽ đưa bạn đến nơi bạn muốn đến. Đây là

khoản đầu tư “khởi đầu” yêu thích của tôi. Đây cũng là khởi đầu tốt cho những giấc mơ đầu tư dài hạn.

■ CHO NHỮNG ƯỚC MƠ DÀI HẠN (BỐN ĐẾN MƯỜI NĂM)

Một khi bạn nhận thức được ước mơ sẽ phải hơn bốn năm tiết kiệm mới thực hiện được, bạn thực sự nên xem xét việc gửi tiền trong giỏ mơ ước của bạn vào các khoản đầu tư định hướng tăng trưởng. Bởi vì bạn có nhiều thời gian hơn, bạn có thể gặp nhiều rủi ro hơn để có được lợi tức lớn hơn. Theo tôi, điều đó có nghĩa là đầu tư vào các quỹ tương hỗ dựa trên chứng khoán.

■ CHÚNG TA BẮT ĐẦU TỪ ĐÂU?

Theo hiểu biết của tôi, nơi đầu tiên bạn nên gửi tiền trong giỏ mơ ước dài hạn của bạn là một quỹ chỉ số. Các quỹ chỉ số đơn giản, rẻ tiền, dễ thiết lập và hiệu quả. Bạn có thể mong gì hơn nữa?

Quỹ chỉ số là các quỹ tương hỗ chứng khoán bắt chước một chỉ số cụ thể. Trong những năm gần đây, phổ biến nhất trong số này là các quỹ chỉ số S&P 500. Các quỹ này đầu tư vào 500 cổ phiếu tạo nên chỉ số của Standard & Poor. Bên cạnh chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones (bao gồm 30 cổ phiếu “blue



chip”), chỉ số S&P 500 là một trong những chỉ số thị trường chứng khoán phổ biến nhất. Đó là do hiệu suất của S&P 500 khá cao so với hiệu suất của thị trường tổng thể.

Lý do chính khiến việc đầu tư này trở nên quá phổ biến là do chi phí của nó ít hơn so với đầu tư vào các loại quỹ khác. Chi phí của một quỹ chỉ số trung bình có thể thấp hơn 80% so với một quỹ được quản lý tích cực. Hơn nữa, các quỹ chỉ số cung cấp các khoản tiền thuế thực sự. Bởi vì các nhà quản lý quỹ chỉ di chuyển vào hoặc ra khỏi các cổ phiếu cụ thể khi những cổ phiếu đó được thêm vào hoặc giảm đi từ chỉ số mà họ đang bắt chước (điều mà xảy ra tương đối không thường xuyên), hầu như không có giao dịch nào dẫn đến tăng vốn chịu thuế. Ngoài ra, trong khi các quỹ chỉ số có thể bị tụt hậu so với một số quỹ được quản lý tích cực trong giai đoạn cuối những năm 1990, trong lịch sử, quỹ này có xu hướng làm tốt hơn hầu hết các quỹ khác. (Trong hơn 20 năm qua, các quỹ chỉ số đã vượt lên khoảng 75% so với thành tích của các quỹ được quản lý chủ động.)

Nếu bạn muốn tiếp cận sâu hơn vào thị trường chứng khoán hơn là quỹ chỉ số S&P 500, bạn có thể xem xét một Quỹ chỉ số Wilshire 5000. Như các số liệu cho thấy, Wilshire 5000 theo dõi hiệu suất của 5.000 cổ phiếu riêng biệt, và kết quả là nó chính là một trong những chiếc đồng hồ đo thị trường đa dạng nhất mà bạn có thể tìm thấy.

Dưới đây là danh sách một số quỹ chỉ số phổ biến. Hãy nhớ

rằng, tất cả đều đại diện cho các khoản đầu tư vào thị trường chứng khoán - có nghĩa là có rủi ro liên quan. Vì vậy, đọc bản cáo bạch của họ trước khi bạn đầu tư bất kỳ khoản tiền nào.

Quỹ chỉ số S&P 500

Vanguard Index 500 (biểu tượng: VFINX)

(800) 992-8327 *www.vanguard.com*

Yêu cầu đầu tư tối thiểu cho một tài khoản thông thường:
3.000 đô la /

Đối với IRA: 3.000 đô la

Kế hoạch đầu tư có hệ thống: Không yêu cầu tối thiểu.

Schwab S&P 500 Fund (biểu tượng: SWPPX)

(866) 855-9102 *www.schwab.com*

Yêu cầu đầu tư tối thiểu cho một tài khoản thông thường:
1 đô la

Đối với IRA: 1 đô la

Kế hoạch đầu tư có hệ thống: tối thiểu 100 đô la cho các khoản đầu tư bổ sung

Fidelity Spartan 500 Index (biểu tượng: FUSEX)

(800) 343-3548 *www.fidelity.com*

Yêu cầu đầu tư tối thiểu cho một tài khoản thông thường:
2.500 đô la



Đối với IRA: 2.500 đô la

Kế hoạch đầu tư có hệ thống: Trước tiên phải đáp ứng đầu tư tối thiểu 10 đô la cho các khoản đầu tư bổ sung.

Quỹ chỉ số thị trường Wilshire 5000.

Tổng thị trường chứng khoán Vanguard (Kí hiệu: VTSMX)

(800) 992-8327

www.vanguard.com

Yêu cầu đầu tư tối thiểu với một tài khoản thông thường: 3.000 đô la

Quỹ hưu trí: 3.000 đô la

Kế hoạch đầu tư có hệ thống: Không yêu cầu tối thiểu.

Quỹ chỉ số thị trường chứng khoán Schwab (Kí hiệu: SWTSX)

(800) 225-8570

www.schwab.com

Yêu cầu đầu tư tối thiểu với một tài khoản thông thường: 1 đô la.

Kế hoạch đầu tư có hệ thống: Đầu tiên phải đáp ứng đầu tư tối thiểu 100 đô la cho các khoản đầu tư bổ sung.

■ CÁC QUỸ HOÁN ĐỔI DANH MỤC (ETF)

Trong hai thập kỉ vừa qua, có một loại quỹ chỉ số mới đã trở nên ngày càng phổ biến. Kể từ khi tôi viết cuốn sách này vào năm 2000, các ETF (quỹ hoán đổi danh mục) đã bùng nổ và làm thay đổi bối cảnh đầu tư. Theo trang *Statistica.com*, hiện nay có hơn 4779 ETF và con số này đang ngày càng tăng. Theo hãng nghiên cứu ETFGI, tổng tài sản trong các ETF trên toàn thế giới đã lên tới con số gần 4 nghìn tỉ đô la Mỹ. Về cơ bản, các ETF là các quỹ tương hỗ giao dịch giống như cổ phiếu, nghĩa là bạn có thể mua và bán chúng trong thời gian giao dịch giống như khi mua và bán cổ phiếu thông thường. Điều khiến chúng trở nên thú vị trong mắt các nhà đầu tư là chúng cực kì linh hoạt, cực kì hiệu quả về thuế và chi phí cực kì thấp.

Tỉ lệ chi phí trong ETF trung bình vào khoảng 0,2% và đôi khi ít hơn. Và hầu hết các quỹ này bán với giá thấp hơn 100 đô la so với một cổ phiếu. Vậy làm thế nào để có thể đầu tư dễ dàng và đa dạng với số tiền ít ỏi đó?

Một vài ETF phổ biến nhất đó là Chúng chỉ lưu ký S&P 500 (được đến biết như Những kẻ giăng bẫy, bởi kí hiệu giao dịch của chúng là SPY (gián điệp), Các quỹ trọng tâm iShares S&P 500 (kí hiệu giao dịch là IVV), Thị trường chứng khoán Vanguard ETF (kí hiệu giao dịch là VTI), Cổ phiếu mô hình công nghiệp chuẩn Dow Jones (hay Diamonds; kí hiệu giao dịch



là DIA), NASDAQ 100% tín nhiệm (được biết đến như Cubes, phỏng theo kí hiệu giao dịch QQQ của nó), và Cổ phiếu vốn hóa trung bình với Chứng chỉ lưu ký S&P MidCap 400 (kí hiệu giao dịch là MDY).

Các ETF có thể được mua thông qua hầu hết các công ty môi giới hoặc công ty giao dịch trực tuyến. Để biết thêm chi tiết về phương tiện đầu tư mới đầy thú vị này, hãy truy cập vào trang web *www.ishares.com* hay *www.etf.com*.

■ VƯỢT XA HƠN CỤM TỪ “BẮT ĐẦU”

Các quỹ cân bằng và quỹ chỉ chỉ số là những nơi tuyệt vời để bắt đầu, nhưng giả sử một khi chiếc giỏ mơ ước của bạn đạt đến kích thước thực sự lớn với hơn 25 nghìn đô la Mỹ thì đã đến lúc hai bạn nên cân nhắc đến việc xây dựng một danh mục đa dạng các quỹ tương hỗ rồi.

■ KHOANH VÙNG DANH MỤC BẠN XÂY DỰNG VỚI CÁC QUỸ “CHỦ CHỐT”

Cá nhân tôi cực kì tin tưởng việc xây dựng một danh mục đầu tư bao gồm những gì mà tôi gọi là các quỹ tương hỗ “chủ chốt”. Tôi cũng tin vào triết lý rằng chìa khóa để đầu tư thành công là giữ cho quá trình luôn tương đối đơn giản và dễ hiểu.

Với việc khắc cốt ghi tâm điều này, sau đây là sáu loại quỹ mà tôi tin bạn nên cân nhắc khi xây dựng danh mục đầu tư các quỹ tương hỗ. Tôi sẽ liệt kê chúng theo sự tăng dần về tính thanh khoản.

Quỹ mục tiêu theo kỳ hạn: Nếu bạn sử dụng quỹ mục tiêu theo kỳ hạn hay quỹ phân bổ tài sản thì bạn sẽ không cần tới loại quỹ mà tôi sẽ liệt kê tiếp theo (bởi có nhiều khả năng nó đã được bao gồm trong đó). Trước đó tôi đã đề cập tới khái niệm quỹ tương hỗ mục tiêu theo kỳ hạn trong Bước 5 ở trang 185. Hãy lật lại trang đó nếu bạn muốn biết thêm chi tiết. Loại quỹ này đảm đương hết mọi thứ trong việc chọn quỹ và phân bổ tài sản cho bạn. Nó giống như một quỹ cân bằng nhưng cao cấp hơn. Và thế là bạn có thể dễ dàng quyết định sẽ sử dụng quỹ mục tiêu theo kỳ hạn cho ước mơ của mình. Ví dụ, bạn đọc được điều này vào năm 2018 và ước mơ của bạn là gây quỹ trong vòng năm năm thì bạn có thể chọn quỹ gia hạn tới năm 2023. Quỹ mục tiêu theo kỳ hạn không chỉ dành cho việc về hưu.

Quỹ có mức giá trị vốn hóa thị trường lớn: Loại quỹ này đầu tư vào các công ty có vốn hóa thị trường lớn, tức là các công ty có cổ phiếu nổi bật với tổng giá trị thị trường từ 10 tỷ đô la trở lên. Các công ty tầm cỡ này có xu hướng vững chắc và cùng cổ hơn hết, và theo thường lệ, họ trả cổ tức hằng quý cho các cổ đông. Chữ “giá trị” xuất hiện trong tên quỹ phản ánh chiến lược cơ bản mà các loại quỹ này theo đuổi. Nói chung, người quản lý



một quỹ giá trị tìm kiếm những cổ phiếu vốn hóa lớn có năng suất cao được bán với bội số giá thấp. (Đây là cách nói hoa mỹ của việc những quỹ này muốn đầu tư vào những công ty vững chắc với cổ phiếu được bán với giá hời). Bằng cách đầu tư vào các loại cổ phiếu này, bạn thường có thể nhận được lợi nhuận nhất quán với biến động tương đối thấp hơn. Tôi là một người hâm mộ lớn của đầu tư có giá trị. Qua đó, bạn cần phải đa dạng hóa và không chỉ trung thành với một loại quỹ hay một loại đo lường vốn hóa thị trường.

Quỹ có mức tăng trưởng vốn hóa thị trường lớn: Các loại quỹ này đầu tư vào những gì thường được gọi là “cổ phiếu tăng trưởng”. Những quỹ vốn hóa thị trường lớn điển hình thường tìm kiếm những cổ phiếu có giá trị thị trường lớn hơn 10 tỷ đô la. Thông thường, những cổ phiếu tăng trưởng không trả cổ tức vì các công ty tăng trưởng thích đầu tư lợi nhuận của họ vào nghiên cứu, phát triển và mở rộng. Apple, Microsoft, Facebook, Google, Oracle, Intel và Amazon.com là một số ví dụ tuyệt vời về các công ty tăng trưởng với mức vốn hóa thị trường lớn. Những công ty này rất lớn nhưng họ vẫn chưa tập trung vào việc trả cổ tức bởi họ đang tập trung vào việc tăng khả năng thu lợi nhuận ở các lĩnh vực mà họ tin rằng sẽ làm tăng giá trị của công ty.

Quỹ có vốn hóa thị trường ở mức trung bình: Hay còn được gọi là “vốn trung bình”, những quỹ này đầu tư vào các

công ty cỡ trung, tức là những công ty có vốn hóa thị trường từ 2 tỷ đô la tới 10 tỷ đô la, chẳng hạn như Pizza Dominos, ResMed và Tổng công ty bao bì Mỹ. Tiềm năng cho việc thu được lợi nhuận lớn ở đây khá cao nhưng kèm theo đó là khả năng rủi ro cũng vậy. Kết quả là mặc dù bạn thấy lĩnh vực này có nhiều biến động, tôi cho rằng hầu hết các danh mục đầu tư đều hưởng lợi từ việc có một số tiếp xúc với cổ phiếu vốn hóa trung bình.

Quỹ có vốn hóa thị trường ở mức thấp: Việc phân loại các loại quỹ này ngày càng khó bởi ngày nay một số công ty nhỏ mới ra đời có thể cổ phần hóa khi không có thu nhập và chỉ qua một đêm mức vốn hóa thị trường có thể đột ngột tăng lên 1 tỷ đô la hoặc nhiều hơn thế nữa. Thông thường các quỹ vốn hóa thấp đầu tư vào các công ty có vốn hóa thị trường dao động từ 250 triệu đô la tới 3 tỷ đô la. Điều này phản ánh một cách tiếp cận cực kỳ tích cực, có khả năng tạo ra lợi nhuận lớn. Đầu tư vốn hóa thấp giống như việc chọn con thỏ thay vì con rùa trong cuộc chạy đua. Bạn càng trẻ, đồng nghĩa với việc bạn có nhiều thời gian hơn để phục hồi sau một thời kỳ suy thoái trên thị trường chứng khoán và có nhiều khả năng hơn để đầu tư theo cách này. Bởi vì tính hung hăng của nó, tôi khuyên bạn không nên đặt nhiều hơn 20% tài sản của mình vào loại quỹ này.

Quỹ quốc tế hay Quỹ toàn cầu: Như tên của chúng, các loại quỹ này đầu tư vào cổ phiếu từ nước ngoài. Trong khi một



quỹ chứng khoán quốc tế chỉ đầu tư vào cổ phiếu nước ngoài, một quỹ toàn cầu thường chỉ đầu tư ra nước ngoài khoảng 60% tài sản của mình; 40% còn lại sẽ là cổ phiếu trong nước. Hãy nhớ rằng, dù Mỹ hùng mạnh như thế, nó chỉ chiếm một phần ba tổng nền kinh tế thế giới, và nếu bạn chỉ đầu tư vào cổ phiếu trong nước, bạn đang bỏ lỡ rất nhiều cơ hội. Tôi thường khuyên các nhà đầu tư nên giữ 10 đến 20% danh mục đầu tư của họ là các quỹ tương hỗ quốc tế hay toàn cầu. Nếu nền kinh tế châu Âu thật sự bắt đầu cất cánh, bạn có thể muốn tăng tỉ lệ phần trăm này, nhưng còn bây giờ thì tôi sẽ không đặt nhiều hơn 20% tài sản của bạn vào loại quỹ này.

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ TRUNG BÌNH		
Trong khoảng thời gian: 01/10/1989 - 31/12/2016		
Danh mục đầu tư/ Sự đầu tư	Chiến lược	Lợi nhuận trung bình hàng năm
Chỉ số trung bình công nghiệp DJ/cổ tức		10,27%
Chỉ số thị trường S&P 500/cổ tức		9,38%
Quỹ vốn hóa lớn Morningstar	Vốn hóa lớn chủ chốt ở Mỹ	7,95%
Quỹ vốn hóa trung bình Morningstar	Vốn hóa trung bình chủ chốt ở Mỹ	9,78%
Quỹ vốn hóa thấp Morningstar	Vốn hóa thấp chủ chốt ở Mỹ	10,07%

Quỹ vốn hóa lớn nước ngoài Morningstar	Vốn chủ sở hữu quốc tế (phát triển)	4,67%
Tiếp thị mới nổi đa dạng Morningstar	Vốn chủ sở hữu thị trường mới nổi	6,56%
Cổ phiếu quy mô toàn cầu Morningstar	Vốn chủ sở hữu toàn cầu	6,66%
Phân phối toàn cầu Morningstar	Cổ phiếu toàn cầu/ phân bổ trái phiếu	6,98%
Trái phiếu trung hạn - kỳ hạn Morningstar	Trái phiếu trung hạn Mỹ	5,58%
Hội đồng quản trị trung cấp Morningstar	Trái phiếu trung hạn chính phủ Mỹ	5,12%
Trái phiếu doanh nghiệp Morningstar	Trái phiếu Mỹ mức đầu tư	6,63%
Trái phiếu có lãi suất cao Morningstar	Trái phiếu Mỹ lợi nhuận cao	6,89%
Trung gian trái phiếu quốc tế Morningstar	Trái phiếu trung hạn đô thị Mỹ	4,69%
Trái phiếu thế giới Morningstar	Trái phiếu thế giới	5,56%
Thị trường chứng khoán Morningstar - có thể tính thuế	Thị trường chứng khoán	2,77%

Được lập bởi Sterling Capital

Nguồn: *Morningstar*

Chỉ số trung bình công nghiệp DJ và chỉ số S&P 500 thế



hiện lợi nhuận của các chỉ số bị tác động, trong khi đó danh mục đầu tư “Morningstar” thể hiện lợi nhuận trung bình của các nhà quản lý khi đầu tư vào từng chiến lược tương ứng.

■ AI NÓI BẠN KHÔNG THỂ LÀM SINH LÃI THÊM 10% CHỨ?

Một trong những điều phổ biến nhất tôi nghe được là không thể kiếm được 10% trên thị trường chứng khoán bây giờ. Có thật không? Mà ai nói cơ? Tôi cố ý đưa cho bạn biểu đồ đầu tiên để bạn được thấy một viễn cảnh dài hạn về lợi nhuận của thị trường. Bây giờ chúng ta hãy nhìn vào tình hình tám năm qua. Bạn có thể về cơ bản đã ném phi tiêu vào thị trường và chọn gần như bất kỳ quỹ chỉ số chứng khoán nào có lợi tức hai con số. Đây là lý do tại sao khi tôi viết cuốn *Bắt đầu lại, cuối đời giàu có*, câu thần chú của tôi là “Tình trạng suy thoái tạo nên triệu phú”. Cuộc suy thoái luôn tạo ra thế hệ triệu phú tiếp theo nếu bạn đầu tư và mua những thứ “bán với giá thấp hơn bình thường”. Khi tôi viết điều này, thị trường đang tăng lên gần 300% từ mức thấp ở năm 2009. Tôi không biết khi nào bạn sẽ đọc được thông tin này. Thị trường có thể đang trải qua đợt điều chỉnh hoặc tiếp tục tăng. Điều tôi biết là, ở lần thị trường có một sự điều chỉnh đáng kể tiếp theo, đừng tin những người nói với bạn rằng “Lần này thì khác, nó sẽ không hồi phục đâu”. Các thị trường luôn phục hồi. Trải qua một sự điều chỉnh không phải

là điều gì thú vị, nhưng nếu không hoảng sợ, bạn có thể sống sót và phát triển mạnh mẽ.

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ TRUNG BÌNH		
Trong khoảng thời gian: 09/03/2009 - 30/09/2017		
Danh mục đầu tư/Sự đầu tư	Chiến lược	Lợi nhuận trung bình hàng năm
Chỉ số trung bình công nghiệp DJ/cổ tức		18,32%
Chỉ số thị trường S&P 500/cổ tức		18,95%
Quỹ vốn hóa lớn Morningstar	Vốn hóa lớn chủ chốt ở Mỹ	16,90%
Quỹ vốn hóa trung bình Morningstar	Vốn hóa trung bình chủ chốt ở Mỹ	18,15%
Quỹ vốn hóa thấp Morningstar	Vốn hóa thấp chủ chốt ở Mỹ	19,13%
Quỹ vốn hóa lớn nước ngoài Morningstar	Vốn chủ sở hữu quốc tế (phát triển)	11,84%
Tiếp thị mới nổi đa dạng Morningstar	Vốn chủ sở hữu thị trường mới nổi	11,82%
Cổ phiếu quy mô toàn cầu Morningstar	Vốn chủ sở hữu toàn cầu	14,63%
Phân phối toàn cầu Morningstar	Cổ phiếu toàn cầu/ phân bổ trái phiếu	9,13%
Trái phiếu trung hạn - kỳ hạn Morningstar	Trái phiếu trung hạn Mỹ	5,28%
Hội đồng quản trị trung cấp Morningstar	Trái phiếu trung hạn chính phủ Mỹ	2,87%



Trái phiếu doanh nghiệp Morningstar	Trái phiếu Mỹ mức đầu tư	7,84%
Trái phiếu có lãi suất cao Morningstar	Trái phiếu Mỹ lợi nhuận cao	11,15%
Trung gian trái phiếu quốc tế Morningstar	Trái phiếu trung hạn đô thị Mỹ	4,04%
Trái phiếu thế giới Morningstar	Trái phiếu thế giới	4,77%
Thị trường chứng khoán Morningstar - có thể tính thuế	Thị trường chứng khoán	0,07%

Được lập bởi Sterling Capital

Nguồn: *Morningstar*

Chỉ số trung bình công nghiệp DJ và chỉ số S&P 500 thể hiện lợi nhuận của các chỉ số bị tác động, trong khi đó danh mục đầu tư *Morningstar* thể hiện lợi nhuận trung bình của các nhà quản lý khi đầu tư vào từng chiến lược tương ứng.

■ LÀM SAO ĐỂ TA BIẾT QUỸ NÀO PHÙ HỢP VỚI MÌNH GIỮA 9.500 LỰA CHỌN?

Hãy đối mặt với điều này, rằng thậm chí đầu tư quỹ tương hỗ đã trở nên khá phức tạp trong những năm gần đây. Có rất nhiều loại quỹ khác nhau (lần thống kê gần đây nhất là 9.500, giảm từ 13.000 khi tôi lần đầu tiên viết cuốn sách này). Và bây giờ,

nhu đã thảo luận trước đây, có gần 5.000 quỹ ETF. Rất nhiều quảng cáo hét lên về hiệu suất. Rất nhiều sách, tạp chí, trang web, chương trình truyền hình - tất cả đều có đề xuất của riêng họ về cách chọn một quỹ tương hỗ. Đủ để khiến một cặp đôi thông minh bối rối đến mức không dám hành động.

Tin tốt là một cố vấn tài chính có thẩm quyền có thể giúp bạn xây dựng một danh mục đầu tư đa dạng trên cơ sở trả phí. Tôi sẽ đề cập đến cách thuê một cố vấn tài chính ở Bước 8, chương tiếp theo (vậy hãy tiếp tục đọc nhé). Một cố vấn tốt sẽ thảo luận về mục tiêu của bạn và khả năng chịu rủi ro với bạn và sau đó xây dựng một danh mục các quỹ đầu tư được quản lý chuyên nghiệp, giám sát nó và cân bằng lại khi cần thiết. Nhiều cố vấn tài chính sử dụng cả quỹ tương hỗ được quản lý tích cực và quỹ ETF, và nhiều người trong số họ hôm nay sẽ làm điều này cho bạn với các tài khoản bắt đầu từ 25.000 đô la (đôi khi ít hơn). Ngoài ra, hầu như mọi công ty dịch vụ tài chính lớn đều cung cấp một danh mục tùy chọn được quản lý. Nói có vẻ phức tạp, nhưng nhờ đọc cuốn sách này bạn đã học được nhiều hơn những gì mà hầu hết mọi người sẽ học về đầu tư. Bạn có thể làm được việc này. Và bạn không cần phải làm điều đó một mình.



■ DÀNH CHO NHỮNG GIẤC MƠ DÀI HẠN (10 NĂM HOẶC HƠN)

Có những giấc mơ dài hạn và cũng có những giấc mơ rất dài hạn. Giả sử giấc mơ của bạn là xây ngôi nhà thứ hai ở Hawaii, nhưng bạn biết điều đó sẽ không thể thực hiện được cho đến khi con cái bạn học xong đại học, tức là ít nhất là mười năm nữa. Vậy trong thời gian chờ đợi đó, bạn nên để số tiền dành cho giấc mơ ấy ở đâu? Các lựa chọn quỹ tương hỗ mà tôi đã thảo luận trong phần trước rất tuyệt vời khi áp dụng những giấc mơ dài hạn, tôi có thể chỉ đơn giản liệt kê chúng ra nhưng tôi muốn cung cấp cho bạn tất cả các lựa chọn đầu tư lớn, đó là lý do tại sao bây giờ chúng ta sẽ bàn về *niên kim*. Chúng có thể phù hợp với bạn hoặc không. Thực tế thì niên kim là một phần quan trọng của bối cảnh đầu tư, vì vậy hãy tìm hiểu về chúng nhé. Hơn 220 tỷ đô la được đầu tư vào niên kim trong năm 2016. Có rất nhiều người chỉ trích niên kim một cách dữ dội và thường là vì họ đang tiếp thị một sản phẩm cạnh tranh (ví dụ như một tài khoản chứng khoán quản lý). Niên kim có thể được sử dụng cho các tài khoản mơ ước cũng như đầu tư hưu trí. Thật ra có 2 loại niên kim chính cho đầu tư ước mơ dài hạn: niên kim với chi mục cố định và niên kim biến đổi hàng năm. Cùng xem qua và cố gắng hiểu những điều cơ bản về chúng nào.

■ NIÊN KIM LÀ GÌ?

Dưới đây là định nghĩa về niên kim: Đây là hợp đồng giữa bạn và công ty bảo hiểm, theo đó bạn trả phí bảo hiểm (bạn đầu tư) để đổi lấy nhiều tùy chọn thanh toán được bảo đảm trong một khoảng thời gian nhất định hoặc trong thời gian còn lại của cuộc đời bạn. Thực ra niên kim có hai giai đoạn: giai đoạn đầu tiên, khi bạn tiết kiệm, hợp đồng tích lũy và phát triển. Giai đoạn thứ hai, khi bạn bắt đầu rút tiền ra, được gọi là giai đoạn phân phối. Điều quan trọng phải hiểu về tất cả các loại niên kim là chúng là hợp đồng bảo hiểm. Bất kỳ sự đảm bảo nào được trao cho bạn với tư cách niên kim đều được hỗ trợ bởi năng lực của công ty phát hành bảo hiểm. Đừng mua niên kim khi bạn chưa hiểu rõ về chất lượng công ty bảo hiểm.

■ NIÊN KIM VỚI CHỈ MỤC CỐ ĐỊNH

Niên kim với chỉ mục cố định thường được gọi là “FIA”, là sản phẩm bảo hiểm được ưu tiên thuế. Nói cách khác, điều đó có nghĩa là tiền sẽ được miễn thuế cho tới khi bạn rút ra (thuật ngữ chuyên môn là “hoãn thuế”). Ngày nay chúng phổ biến hơn so với các loại niên kim biến đổi hàng năm từ 1 đến 5 lần. Hiện nay chúng đang thống trị ngành công nghiệp niên kim. Trong năm 2016, hơn 117 tỷ đô la đã được đưa vào FIA trong khi số tiền đưa vào niên kim biến đổi là 25 tỷ đô la. Bạn nên tự



hỏi “Tại sao?” Câu trả lời cũng khá đơn giản. Niên kim với chỉ mục cố định cung cấp sự bảo đảm quan trọng, hứa hẹn không có nhược điểm (tức là bạn không thể mất tiền nếu thị trường đi xuống và bạn sẽ lại tham gia khi nó tăng trở lại). Điều thú vị ở đây là bạn không tham gia vào tất cả các mặt tích cực của thị trường. Cách sản phẩm hoạt động là lợi tức của bạn được gắn với một chỉ số đã được xác định trước (chẳng hạn như S&P 500); bạn có thể chỉ kiếm được 50% vốn hóa thị trường trong một năm nhất định. Tất cả điều này phụ thuộc vào sản phẩm riêng lẻ mà bạn đầu tư vào, điều đó có nghĩa là có rủi ro ở trong từng chi tiết. Vậy làm thế nào mà niên kim này vẫn hoạt động hiệu quả? Hãy nhớ rằng đây là một sản phẩm bảo hiểm. Đầu tiên FIA sẽ cung cấp một tỉ lệ đảm bảo. Tỉ lệ khá thấp nhưng lại có tiềm năng cao hơn hoặc ngang bằng với một chứng chỉ CD thật sự. Giả sử tỉ lệ là 3%. Bạn sẽ được đảm bảo tỉ lệ 3% này mỗi năm. Vậy đương nhiên bạn không thể kiếm được ít hơn 3% này. Nhưng vào thời điểm đó sản phẩm cũng được gắn với chỉ số thị trường. Vậy nên, ví dụ FIA gắn với chỉ số S&P 500, nó tăng 10% và tỉ lệ tham gia của bạn là 50%, bạn sẽ kiếm được 5% (không phải 10% tổng lợi nhuận thị trường). Và mặt khác, nếu thị trường đi xuống, khoản đầu tư của bạn sẽ không suy giảm và bạn vẫn sẽ kiếm được 3%. Bạn có thể sử dụng FIA để sau này nó sẽ cung cấp cho bạn một nguồn thu nhập ổn định đảm bảo cho cuộc sống nếu bạn quyết định rút tiền, tùy thuộc vào các điều khoản phụ của chính sách cá nhân.

Bạn có thể kêu lên, “Cái gì cơ David? Nếu được vậy thì quá tốt còn gì!” Vâng tôi biết điều đó. Nó chỉ toàn là về chi tiết thôi. Đừng lo lắng gì cả, chúng ta sẽ giải quyết chúng ngay sau khi thảo luận về niên kim biến đổi hàng năm.

■ NIÊN KIM BIẾN ĐỔI HÀNG NĂM

Niên kim biến đổi hàng năm cũng là hợp đồng bảo hiểm. Về cơ bản, công ty bảo hiểm bao trùm một chính sách bảo hiểm xoay quanh các quỹ tương hỗ (cổ phiếu, trái phiếu, quỹ thị trường chúng khoán hay một sự kết hợp bạn lựa chọn). Những quỹ này được gọi là “tài khoản phụ”. Như tên gọi của nó, “vỏ bọc bảo hiểm” cho phép tiền trong quỹ được hoãn thuế, giống như niên kim với chỉ mục cố định. Sự khác biệt lớn giữa hai loại niên kim là lợi tức của bạn dựa trên sự lựa chọn và lợi nhuận của tài khoản phụ, các tài khoản này thường không cung cấp sự đảm bảo cố định. Đồng thời cũng không có sự đảm bảo cho bạn tránh khỏi suy thoái thị trường. Điều loại niên kim này làm mà niên kim với chỉ mục cố định không làm đó là cung cấp cho bạn lợi tức đầu tư đầy đủ. Nói một cách đơn giản, nếu bạn đầu tư vào một quỹ S&P 500 với niên kim biến đổi hàng năm và nó tăng 16% một năm thì tất cả số tiền đó sẽ thuộc về bạn. Bạn không bị giới hạn triển vọng tăng trưởng của mình như với FIA.



MẶT TÍCH CỰC VÀ TIÊU CỰC CỦA NIÊN KIM

Mặt tích cực của niên kim là chúng là những sản phẩm bảo hiểm có thể cung cấp sự bảo trợ quan trọng và hoãn thuế. Và tùy thuộc vào cách bạn sử dụng niên kim, trong một số trường hợp, chúng có thể cung cấp nguồn thu nhập đảm bảo cho cuộc sống và trợ cấp chăm sóc dài hạn. Tất cả đều thực sự phụ thuộc vào sản phẩm niên kim. *Tuy nhiên, các lợi ích như sự bảo trợ quan trọng hay hoãn thuế mà niên kim cung cấp không hề miễn phí. Chẳng có gì trong cuộc sống này là miễn phí cả.* Giờ thì bạn đã biết rồi đó. Hãy bắt đầu với một vấn đề lớn của niên kim nào (cả niên kim cố định và biến đổi). Đầu tiên, số tiền tăng lên được miễn thuế (điều này thật sự rất tốt), nhưng khi lợi nhuận được rút ra khỏi niên kim sẽ bị đánh thuế như thu nhập bình thường, trái ngược với lợi tức vốn dài hạn (điều này thì không hề tốt chút nào) vì thu nhập thông thường có thể bị đánh thuế ở mức cao hơn tùy thuộc vào mức thu nhập và thuế suất của bạn. Đây là một điểm rất quan trọng mà bạn cần cân nhắc trước khi đầu tư. Thứ hai, khi đầu tư vào niên kim là bạn đang cất kỹ tiền của mình trong một thời gian dài. Bạn sẽ không thể lấy nó ra cho tới khi bạn 59 tuổi rưỡi mà không phải trả phí phạt 10% cho chính phủ (giống như Quỹ hưu trí cá nhân). Thứ ba, có rất nhiều khoản phí liên quan đến việc nhận được các quyền lợi và sự đảm bảo của bảo hiểm. **Bạn phải xem xét thật kỹ các khoản phí trước khi đầu tư.** Thứ tư, bảo hiểm chỉ có chất lượng tốt tương đương

với chất lượng của công ty bảo hiểm kiểm soát nó (vậy nên bạn phải kiểm tra thứ hạng và chất lượng của chúng). Cuối cùng, có thể có một khoản gọi là phí hoàn trả - bạn phải trả tiền nếu bán niên kim hoặc nhận bất kỳ sự phân phối nào trên mức nhất định từ nó trong khung thời gian đã định của ngày mua. Niên kim trung bình có khoảng thời gian trả phí hoàn trả dao động từ 7 tới 12 năm và các khoản phí này có thể khá đáng kể - tăng lên từ 7 tới 10%, giảm dần theo thời gian. Vì vậy để chắc chắn, khi mua một niên kim, hãy hỏi người đã giới thiệu niên kim với bạn về tất cả các khoản “phí nội bộ” và phí hoàn trả “phụ trợ” hoặc phí bán hàng. Nhiều niên kim hiện nay đang cung cấp cấu trúc mức phí loại bỏ các khoản phí hoàn trả trong thời gian dài, vì vậy hãy hỏi cố vấn tài chính hoặc chuyên gia bảo hiểm của bạn về các mức phí trong niên kim nếu phí bán hàng bị trì hoãn làm bạn bận tâm.

Vậy loại niên kim nào phù hợp với bạn? Điều đó tùy thuộc vào bạn. Có thể cả 2 loại đó đều không phù hợp với bạn. Tôi có thể nói với bạn rằng niên kim ưu tiên của tôi bây giờ là niên kim với *chỉ mục cố định* rồi mới tới niên kim *biến đổi hàng năm*. Tôi sẽ vui vẻ tham gia vào những mặt tốt của danh mục niên kim để bảo vệ bản thân mình khỏi những điểm yếu của thị trường. Cũng giống như tôi sẽ chọn bảo hiểm nhân thọ cố định thay vì chọn bảo hiểm nhân thọ biến đổi, ngày nay tôi sẽ chọn FIA thay vì VA. Đầu tư là một trò chơi luôn luôn thay đổi với các



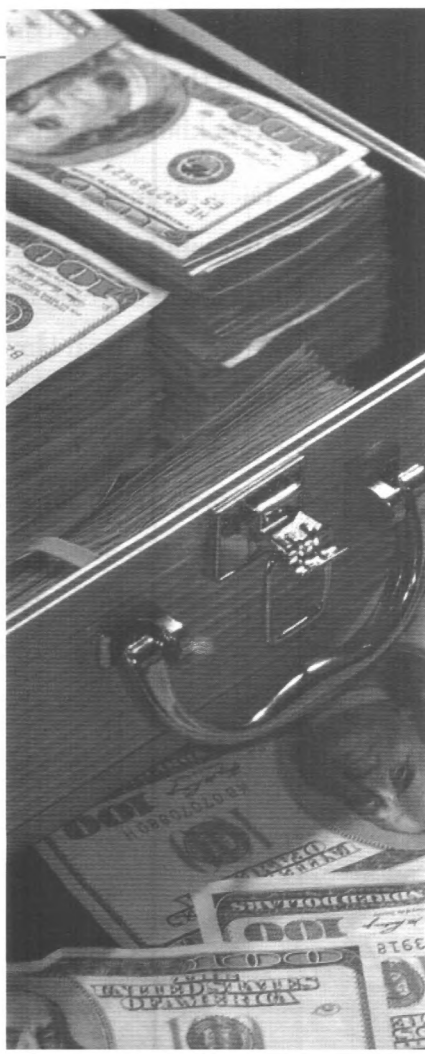
sản phẩm và quy tắc thuế mới, đó là lý do tôi viết bản cập nhật này và cũng là lý do bây giờ bạn đang đọc nó. Bạn phải cập nhật những gì sẵn có chính bằng cách bạn đang đọc bản cập nhật này.

Phù! Chúng ta đã đề cập đến rất nhiều thứ trong chương này. Với tất cả những đề xuất tôi đã đưa ra về cách đầu tư vào quỹ chiếc giỏ mơ ước của bạn, ắt hẳn rằng đầu bạn đang quay mòng mòng. Nhưng hãy nhớ - nó thực sự không phức tạp đến thế đâu. Bạn không phải làm tất cả những điều đó cũng một lúc đâu. Phần lớn việc đầu tư thông minh chỉ đơn giản là vấn đề biết các bước cần thực hiện và thực hiện theo thứ tự nào.

Thực tế là, có khả năng tài trợ cho giấc mơ của bạn cũng giống như việc mở một két sắt. Nếu không biết các con số và cách mở bạn sẽ không bao giờ biết được bên trong có gì. Tuy nhiên, với sự kết hợp phù hợp, két sắt an toàn nhất thế giới có thể được mở ra mà chẳng tốn nhiều công sức. Bây giờ hai bạn đã biết về sự kết hợp với két sắt tài chính của các bạn. Hãy sử dụng những công cụ tôi đã cung cấp theo thứ tự đúng đắn và giấc mơ của bạn có thể sẽ trở thành sự thật.

BƯỚC 8:

HỌC CÁCH TRÁNH
MƯỜI SAI LẦM TÀI
CHÍNH LỚN NHẤT
MÀ CÁC CẶP VỢ
CHỒNG HAY MẮC
PHẢI





Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét 10 sai lầm tài chính lớn nhất mà các cặp đôi hay mắc phải - và đôi họ cũng mắc phải những sai lầm ấy với các mối quan hệ của họ. Bằng cách tìm hiểu những sai lầm này là gì, bạn có thể tự cứu bản thân khỏi nỗi đau đớn to lớn khi mất đi một số tiền không nhỏ. Tôi sẽ cảnh báo bạn rằng một vài trong số những sai lầm này dường như rất rõ ràng với bạn tới mức bạn tự nhủ rằng, “Ồ, tôi biết điều đó thật ngu ngốc mà”. Nhưng hãy nhớ, biết điều gì là ngu ngốc và không làm điều đó là hai chuyện khác nhau.

Điều tôi muốn hai bạn làm với 10 sai lầm lớn nhất này là nghiên cứu chúng một cách cẩn thận và thật sự thảo luận về chúng với nhau. Nếu cuộc thảo luận chỉ ra rằng chính bạn đang mắc phải những sai lầm đó, đừng bị nó kích động. Thay vào đó, hãy hạnh phúc vì mình đã học được điều gì đó mới mẻ mà có thể được được hình dung là sẽ cứu vớt hay tạo ra của cải cho hai bạn. Trong mọi trường hợp, điều quan trọng là phải hành động. Tôi không muốn bạn gật đầu đồng ý mà không làm gì cả. Nếu phát hiện ra sai lầm nào mà mình đã mắc phải, hãy sửa nó nhé. Hay nếu đọc qua giải pháp cho một vấn đề mà trước đây chưa nghĩ ra, hãy bắt đầu sử dụng nó.

Với tư tưởng đó, hãy bắt đầu ngay nào.

SAI LẦM SỐ 1:

Thế chấp 30 năm

Thế chấp 30 năm có lẽ là hình thức bỏ vốn nhà ở phổ biến nhất. Theo ý kiến của tôi, đó cũng là sai lầm tài chính lớn nhất mà mọi người mắc phải ở đất nước này. Thực tế là thế chấp 30 năm còn tồi tệ hơn cả một sai lầm. Tôi nghĩ đó là một mưu đồ bất lương - một mưu đồ bất lương thái quá được thúc đẩy trên toàn quốc bởi cả các ngân hàng và chính phủ.

Vậy vấn đề của tôi với khoản thế chấp 30 năm đó là gì? Đơn giản lắm. Giả sử bạn mua nhà với khoản thế chấp 250.000 đô la mà bạn sẽ thanh toán trong khoảng thời gian là 30 năm. Giả sử lãi suất là 4,5% một năm và khoản thanh toán thế chấp hàng tháng của bạn là 1.266 đô la. Khi mọi việc đã xong xuôi, số tiền thực sự bạn trả cho ngân hàng là 456.000 đô la. Con số này gần gấp đôi số tiền vay mượn ban đầu. Tại sao bạn phải trả thêm cả mớ tiền đó chứ? Và tất nhiên câu trả lời là ngoài việc trả tiền nợ gốc là 250.000 đô la, bạn cũng buộc phải trả thêm cho ngân hàng 206.000 đô la tiền lãi.

Công bằng mà nói, các ngân hàng đang kinh doanh để kiếm tiền. Họ muốn bán khoản thế chấp 30 năm chẳng nhất thiết phải vì nó có lợi cho bạn đâu, chẳng qua vì nó đem lại cho họ cực kỳ, cực kỳ nhiều lợi nhuận mà thôi.

Bây giờ, tôi còn nói rằng chính phủ cũng được lợi khi bạn



mua một thế chấp 30 năm. Nó hoạt động như thế nào ư? Trước tiên, chính phủ là người quyết định khấu trừ thuế lãi suất thế chấp đúng không nào? Bạn có nghĩ chính phủ sẽ nói, “Thôi nào, hãy làm cho cuộc sống của người Mỹ trở nên dễ dàng hơn bằng cách cho phép họ giảm bớt đi những khó khăn trong việc giải quyết các khoản thế chấp?” Cũng có thể đó... nhưng tiếc quá, không phải vậy đâu.

Có thể các chuyên gia chính phủ đã xem xét các phép toán và thấy rằng việc khuyến khích mọi người đăng ký các khoản thế chấp 30 năm sẽ là một điều tốt cho chính phủ. Xét cho cùng, nếu bạn và người bạn đời có một thế chấp phải trả trong 30 năm, đoán xem tới khi nào hai bạn mới được nghỉ hưu? Bạn sẽ nghỉ hưu lúc 60 tuổi - độ tuổi chính xác mà chính phủ muốn bạn nghỉ hưu.

Tại sao chính phủ không muốn bạn nghỉ hưu sớm hơn lúc đó, tức là khoảng cuối những năm 40, đầu 50 tuổi? Bởi khi chúng ta về hưu, số tiền thuế thu nhập và thuế an sinh xã hội mà ta phải trả hầu như sẽ giảm mạnh. Vậy nên nếu tất cả mọi người đều bắt đầu nghỉ hưu sớm, chính phủ có lẽ sẽ phải cẳng đáng một cuộc khủng hoảng thuế thu nhập.

Đừng hiểu lầm tôi nhé. Tôi không phải kẻ chống lại chính phủ, cũng như tôi không cho rằng các ngân hàng và thủ đô Washington đang tham gia vào một vài âm mưu gì đó. Chính sách của họ tạo ra cảm giác kinh doanh tốt cho cả hai. Nhưng

đây mới là điều quan trọng: điều tốt cho họ không phải lúc nào cũng tốt cho bạn hay cho tôi.

■ HÃY GIỮ THẾ CHẤP 30 NĂM CỦA BẠN VÀ... TIẾT KIỆM 40 NGHÌN ĐÔ LA HAY NHIỀU HƠN THẾ NỮA!

Nếu bạn đã có một thế chấp 30 năm rồi, tôi khuyên bạn... cú giữ nó đi. Đúng vậy. Bạn có thể vẫn giữ khoản thế chấp 30 năm đó, nếu thậm chí bạn nhận được một khoản thế chấp mới, có thể bạn nên tiếp tục chọn khoản vay 30 năm. Thực tế là thế chấp 30 năm cung cấp cho bạn rất nhiều sự linh hoạt.

Ngay lúc này, ắt hẳn bạn nghĩ rằng tôi là một kẻ gàn dở hay bạn đã vô tình bỏ qua một hai trang ở đâu đó. Không phải tôi vừa nói về thế chấp 30 năm tôi tệ thế nào sao? Và giờ thì tôi lại nói bạn nên giữ nó - và thậm chí là có thể có thêm một cái mới?

Đây chính là thủ thuật. Bằng mọi cách xóa sạch thế chấp 30 năm đó, nhưng dù trong hoàn cảnh nào cũng không bao giờ dùng toàn bộ 30 năm để hoàn trả. Nếu không làm thế, bạn sẽ lãng phí tất cả thời gian và tiền bạc vào lãi suất. Một quyết định thông minh hơn nhiều là trả hết khoản vay thế chấp 30 năm đó sớm hơn.

Để làm được điều này, hãy lôi sổ thanh toán thế chấp ra và xem lại khoản thanh toán cuối cùng của bạn là bao nhiêu. Giờ thì lấy số đó và cộng thêm vào 10%. Đó sẽ là số tiền bạn sẽ gửi

vào ngân hàng tháng sau và những tháng sau đó nữa. Nói cách khác, nếu bạn đã trả 1.000 đô la vào tháng trước, thì từ bây giờ bạn sẽ trả 1.100 đô la hàng tháng. Thông báo cho ngân hàng rằng bạn sẽ làm thế và bạn muốn số dư 100 đô la mỗi tháng được thêm vào tiền gốc (chứ không phải tiền lãi).

Nếu duy trì thực hiện điều này, bạn sẽ trả hết khoản vay thế chấp 30 năm của mình trong vòng 25 năm. Tăng khoản thanh toán hàng tháng lên 20%, bạn sẽ chấm dứt khoản thế chấp đó trong 22 năm (tùy thuộc vào loại thế chấp)! Tóm lại, đây là một ý tưởng đơn giản có thể dễ dàng giúp bạn tiết kiệm hàng chục - nếu không nói hàng trăm nghìn đô la tiền lãi trong suốt thời gian thế chấp. Trong ví dụ tôi đã nói về khoản thế chấp 250.000 đô la ở lãi suất 4,5% với khoản thanh toán thế chấp hàng tháng là 1.266 đô la, chỉ cần thêm 126 đô la mỗi tháng với tiền gốc sẽ giúp ta trả hết số tiền thế chấp đó sớm hơn năm năm, tiết kiệm được 39.933 đô la! Còn với số tiền trả thêm gấp đôi 126 đô la, bạn sẽ tiết kiệm được 63.421 đô la! Hãy đọc lại điều này. Giống như 2 tháng với Nhân tố Cà phê sữa của bạn đúng không? Hai tháng uống cà phê ở nhà trong một năm và bạn đã trả tiền nhà nhanh hơn tám năm đồng thời tiết kiệm được 63.421 đô la. Bây giờ hãy nói với tôi rằng cuốn sách này không phí 15 đô la hay ít hơn mà bạn đã bỏ ra để mua nó!

Nếu bạn đang bối rối bởi điều này, hãy gọi cho ngân hàng

hay công ty thế chấp của bạn và nói với họ rằng bạn muốn trả hết tiền thế chấp của mình sớm hơn so với kế hoạch yêu cầu. Hỏi họ chính xác một tháng bạn phải trả thêm bao nhiêu để có thể trả hết số thế chấp đó trong vòng 15, 20 và 25 năm. Hãy chắc chắn là hỏi xem liệu có tiền phạt không nếu bạn trả hết tiền thế chấp sớm hơn yêu cầu (rất có thể câu trả lời là không). Sau đó yêu cầu họ gửi thông tin này cho bạn bằng văn bản. Rất có thể họ sẽ sẵn lòng giúp đỡ bạn và bất luận thế nào cũng sẽ không mất nhiều thời gian để thực hiện các tính toán. Tôi đã viết tất cả những con số này trên một trang web gọn gàng đẹp mắt, không làm phiền bạn bởi quảng cáo. Đó là trang *www.mortgagecalculators.info*. Hãy truy cập và nhập con số của bạn vào nhé.

■ BA THỦ THUẬT GIÚP BẠN TRẢ HẾT SỐ VAY THẾ CHẤP SỚM HƠN

1. **Thiết lập một thế chấp hai tuần một lần:** Tôi thích phương pháp này và đã viết chi tiết về nó trong cuốn *Triệu phú tự động*. Tôi cũng thảo luận về nó trong cuốn *Oprah* và nó khiến mọi người hoang mang (nó vẫn làm tôi ngạc nhiên vì mọi người không biết về vụ thế chấp này). Ý tưởng mạnh mẽ của tôi là thay vì trả tiền thế chấp của bạn mỗi tháng một lần, bạn chia khoản thanh toán thế chấp ra làm hai và thanh toán hai lần trong một tháng. Trong ví dụ trước, bạn có một thế chấp 250.000đô la với lãi suất 4,5% và khoản thanh toán hàng tháng của bạn



là 1.266,71 đô la. Thay vì thực hiện thanh toán 1.266,71 đô la mỗi tháng một lần, bạn chỉ phải trả 633,36 đô la hai tuần một lần. Bằng cách này, bạn sẽ trả hết tiền nhà của mình trong vòng 25 năm 7 tháng và tiết kiệm được 34.834 đô la. Nó không hoàn toàn tốt như hệ thống tôi đã cung cấp cho bạn trước đây, NHUNG trong thế giới thực tế thì nó lại hoạt động tốt hơn. Tại sao? Bởi vì nhiều khả năng bạn được trả lương hai tuần một lần, vì vậy sẽ dễ dàng hơn nhiều cho chu kỳ tiền mặt và ngân sách gia đình của bạn để trả tiền thế chấp hai tuần một lần. Thứ hai, với thế chấp hai tuần một lần, nó thực hiện tất cả cho bạn một cách tự động! Bạn không cần viết séc, tự mình theo dõi hay thậm chí là nghĩ về nó. Tuy nhiên bí quyết ở đây là làm sao để thiết lập nó. Bạn không thể tự mình làm điều này. Bạn cần liên hệ với ngân hàng và hỏi xem họ có cung cấp gói thanh toán hai tuần không. Nhiều ngân hàng vẫn đang thực hiện điều này. Một số ngân hàng có tính một khoản phí nhỏ (mà tôi vẫn nghĩ là đáng bỏ ra).

2. Thực hiện một khoản thanh toán thêm hàng năm: Tôi chắc rằng bạn đã nghe về điều này. Hầu như chẳng ai làm nó. Nhưng nếu bạn làm, hãy làm và bạn sẽ có khoản thanh toán thêm được áp dụng để trả tiền gốc (hãy đảm bảo ngân hàng thực hiện điều này một cách chính xác), sau đó bạn sẽ trả hết tiền thế chấp của mình sớm hơn 4 năm và tiết kiệm được 32.151 đô la.

3. Chuyển đổi khoản thế chấp của bạn từ 30 năm thành

15 năm: Với lãi suất vẫn ở mức thấp kỷ lục, điều này cũng thực sự rất đáng xem xét. Lại lấy ví dụ về thế chấp 250 nghìn đô la. Khoản thế chấp 30 năm ở mức lãi suất 4,5% sẽ có khoản thanh toán thế chấp là 1.266 đô la hàng tháng. Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn chuyển nó thành thế chấp 15 năm? Giả sử ở cùng một mức lãi suất (thực tế nó sẽ thấp hơn vì với khoản vay 15 năm bạn sẽ được giảm giá, nhưng hãy coi như nó giống nhau trong ví dụ này). Ở mức 4,5%, thanh toán của bạn bây giờ sẽ là 1.912 đô la. Nhiều hơn 646 đô la mỗi tháng, tôi biết là khá nhiều. Chính xác là hơn 21 đô la một ngày. NHƯNG bạn sẽ trả hết tiền nhà của mình trong 15 năm và tiết kiệm được 112.000 đô la!

Một điều cần lưu ý: khi bạn thực hiện các khoản thanh toán thế chấp bổ sung này, hãy **thật sự chú ý** đến bản kê **khai hàng tháng của bạn**. *Các ngân hàng thường không ghi chép tài khoản thế chấp đúng cách.* Việc này từng xảy ra hai lần với thế chấp của tôi. Có một lần, chúng tôi đã thực hiện các khoản thanh toán bổ sung trong tám tháng - mà chẳng đồng nào được ghi nhận vào số tiền gốc cả. Khi chúng tôi nhận ra điều đó, ngân hàng nói rằng họ nghĩ các khoản thanh toán bổ sung là để trang trải cho lãi suất trong tương lai mà chúng tôi có thể nợ. Bạn có tin nổi không cơ chứ? Chúng tôi mất ba tháng để sắp xếp lại mọi thứ. Bài học rút ra ở đây là: ngay cả khi bạn không thực hiện các khoản thanh toán bổ sung, hãy dùng đôi mắt sắc như chim ưng để theo dõi các bản kê khai thế chấp của mình!



LẦM TƯỞNG LỚN VỀ VIỆC XÓA THUẾ

Tôi biết một số bạn có lẽ đang nghĩ rằng tôi đã bỏ qua một trong những khía cạnh quan trọng nhất của việc trả tiền thế chấp - thực tế là lãi suất thế chấp được khấu trừ thuế.

Bạn có thể nghĩ rằng khoản vay thế chấp 30 năm là những khoản bỏ đi to lớn bởi một số nhân viên kế toán hoặc cố vấn tài chính hoặc người bạn có thiện chí đã nói với bạn như thế. Và điều đó không hoàn toàn là điên rồ. Trung bình với mỗi 100 nghìn đô la tiền lãi thế chấp bạn trả, hóa đơn thuế của bạn sẽ giảm 28.500 đô la (28,5% là khung thuế liên bang của công dân trung bình). Nhưng vậy thì sao? Từ khi nào mà việc chi 100 nghìn đô la tiền lãi suất thêm trong suốt thời gian thế chấp chỉ để tiết kiệm 28.500 đô la trong các khoản thanh toán thuế là đáng giá vậy?

Dù sao thì bạn có đã thật sự mua nhà để được xóa thuế không? Tôi nghi ngờ điều đó đấy. Rất có thể bạn mua nhà để có một nơi để sống, yêu thương, trưởng thành và cảm thấy như đang ở trong một tổ ấm.

Hơn nữa, hai bạn dành phần lớn thời gian của mình để lo lắng về điều gì? Nếu các bạn giống như hầu hết những cặp vợ chồng khác thì đó sẽ là việc trả các loại hóa đơn. Và hóa đơn nhiều tiền nhất của bạn là gì? Nếu bạn là chủ sở hữu nhà, đó rất có thể là khoản thanh toán thế chấp của bạn. Bây giờ hãy tưởng

tượng bạn không có thứ đó. Mọi người luôn nói với tôi rằng một trong những giá trị quan trọng nhất của họ là sự an toàn. Hãy tưởng tượng bạn sẽ thấy an toàn thế nào khi biết thế chấp của mình đã được trả hết, rằng bạn sở hữu ngôi nhà của mình một cách “tự do và rõ ràng”. Bất luận có chuyện gì xảy ra với công ăn việc làm hay nền kinh tế, bạn vẫn biết rằng mình đang được an toàn.

Hãy tin tôi đi, quyền sở hữu một căn nhà không mắc nợ là một mục tiêu rất đáng để phấn đấu - tất cả những gì cần làm là thêm 20% vào khoản thanh toán hàng tháng để biến nó thành sự thật trong một thập kỷ hay sớm hơn thế nữa. Và bạn có biết điều gì khác nữa sẽ xảy ra khi bạn trả hết tiền nhà trong 15 năm thay vì 30 năm không? Trung bình bạn sẽ nghỉ hưu sớm hơn từ 7 đến 10 năm đấy. Với tư cách là huấn luyện viên về tài chính cho bạn, đó là sự lựa chọn mà tôi muốn hai bạn có được.

Với suy nghĩ đó, hãy cẩn thận với môi giới hoặc nhân viên bán hàng bảo hiểm đề xuất rằng bạn nên đưa tài sản ra khỏi nhà và “đổi vị trí” nó vào trong vài quỹ tương hỗ hay các sản phẩm bảo hiểm, những nơi được cho là phát triển nhanh hơn. Đừng sa ngã vào những thứ đó. Lý do duy nhất mà những nhân viên bán hàng này đề xuất những thứ đó là tiền hoa hồng họ có thể kiếm được từ tính cả tin của bạn. Hãy nhớ rằng... bạn không thể đỗ xe hay ngủ bên trong một quỹ tương hỗ được. Đó là chúc năng của chính căn nhà của bạn, vì vậy đừng mạo hiểm.



■ VẬY CÒN VIỆC TRẢ HẾT TIỀN THẾ CHẤP NGAY LẬP TỨC THÌ SAO?

Nếu bạn đủ may mắn có được vận may bất ngờ trên trời rơi xuống kiểu như một khoản tiền thừa kế trọn gói hay một khoản tiền thưởng lớn trong công việc, bạn có thể sẽ bị cám dỗ về việc lấy số tiền đó trả hết tiền thế chấp của mình. Nhưng trước khi làm điều gì tương tự như thế, trước tiên hãy lắng nghe vài lời khuyên về tài chính của chuyên gia. Mặc dù tôi tin vào việc thanh toán thế chấp của bạn nhanh hơn nhiều so với ngân hàng, nhưng thường thì việc thanh toán hết một lần chẳng có ý nghĩa gì cả. Có rất nhiều biến số liên quan ở đây - chẳng hạn như lãi suất thế chấp của bạn, bạn dự định sống trong căn nhà đó bao lâu, bạn có bao nhiêu tiền và khi nào bạn có kế hoạch nghỉ hưu - và hành động đúng đắn không phải lúc nào cũng rõ ràng.

■ SAI LẦM SỐ 2:

Không coi việc nợ thế tín dụng là một vấn đề nghiêm trọng

Nợ thế tín dụng có thể phá vỡ một cuộc hôn nhân. Tôi không quan tâm việc hai người có thể yêu nhau đến cỡ nào, nhưng nếu một trong hai liên tục chi tiêu quá trớn dẫn tới nợ nần thì tôi có thể cam đoan rằng cuối cùng thì kiểu gì mối quan hệ cũng sẽ đổ vỡ. Còn nếu cả hai đều cùng chất đồng nợ nần thì đương nhiên mối quan hệ sẽ còn kết thúc nhanh hơn nhiều.

Tại sao tôi lại nói thế? Trước hết, mang theo một khoản nợ tín dụng là điều rất căng thẳng. Thậm chí cả những người thoải mái nhất cũng trở nên lo lắng khi biết mình nợ công ty một khoản tiền và rằng mình bị tính phí 20% lãi suất trên số dư còn tồn đọng. Thứ hai, sự lo lắng không bao giờ biến mất mà nó sẽ ở đó cả ngày, thậm chí mỗi ngày cho tới khi món nợ đó được trả hết. Nó không chỉ lơ lửng đe dọa mối quan hệ của bạn mà còn như một cái tát giáng thẳng vào mặt bạn mỗi tháng khi những tờ hóa đơn xuất hiện. Một mối quan hệ đầy căng thẳng là mối quan hệ không hạnh phúc - và mối quan hệ không hạnh phúc thường không thể kéo dài.

■ CÒN CHẦN CHỪ GÌ NỮA MÀ KHÔNG TÌM HIỂU VỀ HỒ SƠ TÍN DỤNG CỦA BẠN!

Không gì tồi tệ hơn việc phát hiện ra bạn đời của mình có vấn đề về tín dụng ngay khi hai bạn chuẩn bị mua thứ gì đó quan trọng - chẳng hạn như hai bạn đã sẵn sàng mua căn nhà đầu tiên của mình cùng nhau. Đó quả là một khoảng thời gian thật thú vị. Bạn quyết định rằng mình đã sẵn sàng chịu trách nhiệm cho việc sở hữu một căn nhà và có vẻ dường như cuối cùng bạn cũng có đủ tiền để làm điều đó. Và rồi hai bạn đi tới một công ty thế chấp để nhận sự phê duyệt trước và – bùm! – họ kiểm tra tín dụng cho bạn và làm lộ ra tất cả những thông tin mà bạn không hề biết về tài khoản tín dụng của mình cũng như



bạn đời của mình.

Điều này đã xảy ra với một trong những người bạn thân nhất của tôi - Alan, một nhân viên điều hành máy tính với thu nhập khá ổn. Vài năm trước anh ta cùng người vợ mới là Renee bắt đầu tìm kiếm một ngôi nhà ở San Francisco, anh ta đã gọi cho nhà môi giới thế chấp để khoản vay được phê duyệt trước. Đây là điều mà anh ta nghĩ là quá dễ hiểu. Anh ta đã hỏi Renee là liệu tài khoản tín dụng của cô ấy có trong sạch không và cô ấy nói đương nhiên là thế.

Giờ thì hãy tưởng tượng vài ngày sau anh ta ngạc nhiên cỡ nào khi nhà môi giới gọi cho anh ta để hai bên cùng ngồi xuống nói chuyện.

“Có vấn đề gì sao?” Alan hỏi nhà môi giới.

“Phải”, ông ta đáp, “Renee có một số vấn đề về tín dụng. Thực ra, xếp hạng tín dụng của cô ấy tệ đến nỗi không có cách nào để hai người có thể đủ điều kiện cùng nhau vay tiền đâu.”

Alan sững sờ, “Làm sao có thể như thế được? Còn của tôi thì hoàn hảo đúng không?”

“Đúng thế, nhưng của cô ấy thì không,” nhà môi giới đáp lời.

Vấn đề chính là ở những công ty tử tế đã đi tặng áo phong miễn phí và khiến việc sở hữu một chiếc thẻ tín dụng trở nên rất dễ dàng khi bạn đang còn ngồi trên ghế nhà trường. Với sự khích lệ của họ, Renee đã mở một vài tài khoản khi cô đang

học đại học, mua vài thứ linh tinh và quên luôn chúng. Nhưng thật không may là những công ty tín dụng tử tế đó lại không hề quên. Thay vào đó, họ lại ghi vào hồ sơ của cô ấy những cụm từ “không thanh toán” đầy khó chịu. Và mặc dù số tiền đề cập tới tương đối nhỏ (dưới 200 đô la trong cả hai tài khoản), điều đó đủ để phá hỏng xếp hạng tín dụng của cô ấy, và đồng nghĩa với việc Alan và cô ấy không có bất kỳ cơ hội nào để cùng nhau có một khoản thế chấp.

Nhưng may mắn cho họ là xếp hạng tín dụng của Alan đủ tốt để anh ta đủ điều kiện vay tiền mua nhà và vì vậy họ vẫn có thể mua nhà. Dù sao thì vấn đề ở đây không phải là đơn giản hóa rắc rối của Renee, mà là để chứng minh rằng ta rất dễ bị mù quáng bởi báo cáo tín dụng xấu. Ngay cả khi bạn nghĩ các bạn hành động rất nhất quán với nhau, sự thật có thể không phải là như thế.

■ TÌM HIỂU XẾP HẠNG TÍN DỤNG CỦA BẠN NGAY ĐI NÀO!

Đừng ở đó chờ đợi để rồi ngạc nhiên. Ngay trong tuần này hãy đi tới ngân hàng, mang bản sao điểm tín dụng và báo cáo tín dụng của bạn về. Kể từ khi tôi viết cuốn sách này lần đầu tiên, mọi thứ đã thay đổi đáng kể. Chính phủ đã thông qua Đạo luật Báo cáo Tín dụng Công bằng (FCRA) yêu cầu mỗi công ty



báo cáo tín dụng toàn quốc - Equifax, Experian và TransUnion - cung cấp cho bạn bản sao tín dụng miễn phí nếu bạn yêu cầu. Theo luật họ phải làm điều đó mỗi năm một lần.

Chỉ có một trang web hợp pháp để truy cập và nhận các bản báo cáo miễn phí: *www.annualcreditreport.com*. Có rất nhiều trang web nói “nhận báo cáo tín dụng / điểm số tín dụng miễn phí” nhưng chúng là trang web mạo danh được thiết kế để 30 ngày sau chúng sẽ bắt đầu tính phí từ bạn với những thông tin này, vì vậy hãy cẩn thận nếu bạn sử dụng bất kỳ trang web nào ngoài trang web này. Nếu thấy có sai sót gì, bạn có thể trực tiếp đến ba văn phòng tín dụng chính.

Dưới đây là cách liên hệ với các công ty này:

Equifax

Hộp thư bưu điện: 740241

Atlanta, SĐT 30374 (872) 284-7942

www.equifax.com

Experian

Hộp thư bưu điện: 2002

Allen, Tax: 75013 (888) 567-8688

www.experian.com

TransUnion LLC

Tiết lộ của người tiêu dùng

Hộp thư bưu điện trung tâm: 100

Chester, SĐT 19106 (800) 916-8800

(800) 888-4213 (nếu bạn bị từ chối tín dụng)

www.transunion.com

Nếu bạn phát hiện ra bất kỳ sai sót nào trong bất kỳ báo cáo tín dụng nào của bạn, hãy sửa chúng ngay lập tức. Các thủ tục để sửa lỗi trong báo cáo tín dụng của bạn tương đối đơn giản và từng công ty sẽ cho bạn biết chính xác những yêu cầu cần thiết trên trang web của họ.

Về cơ bản, nếu bạn nói với công ty báo cáo tín dụng rằng hồ sơ của bạn có thông tin không chính xác, công ty đó phải xem xét khiếu nại của bạn (thường là trong vòng 30 ngày) và trình bày tất cả bằng chứng có liên quan mà bạn đệ trình cho bất kỳ ai cung cấp thông tin mà bạn đang tranh chấp. Nếu điều này không giải quyết được tranh chấp, bạn có thể thêm tuyên bố ngắn gọn vào hồ sơ tín dụng của mình, một bản tóm tắt sẽ được đính kèm trong tất cả các báo cáo trong tương lai. Hãy đọc những cập nhật mới nhất về các thủ tục để sửa sai thông tin trên hồ sơ tín dụng của bạn trên trang web của công ty, vì mọi thứ có thể đã thay đổi kể từ sự việc vi phạm dữ liệu của Equifax vào năm 2017.

Nếu bạn phát hiện ra mình có một số dấu đen hợp pháp trên



báo cáo tín dụng (ví dụ: một số hóa đơn cũ chưa thanh toán mà bạn đã quên), hãy làm bất cứ điều gì bạn có thể để sửa chữa tình hình. Nói chung, điều đó có nghĩa là hãy trả hết các khoản nợ cũ và không để bất kỳ hóa đơn mới nào hết hạn.

Cẩn thận với các công ty nói rằng họ có thể “sửa” một báo cáo tín dụng xấu hoặc cung cấp cho bạn một báo cáo mới “sạch sẽ” sau một đêm. Chẳng điều gì có thể sửa chữa một báo cáo tín dụng xấu, ngoại trừ sự trôi qua của thời gian, một hồ sơ nhất quán của việc thanh toán hóa đơn có trách nhiệm, và liên lạc với các công ty báo cáo tín dụng, làm việc với họ để hồ sơ tín dụng của bạn trở nên sạch sẽ.

Bạn có muốn được trợ giúp thêm không? Nguồn giới thiệu phi lợi nhuận lớn nhất về tư vấn tín dụng là Quỹ Quốc gia về Tư vấn Tín dụng, bạn có thể truy cập trực tuyến tại trang web www.nfcc.org, số điện thoại: (800) 388-2227.

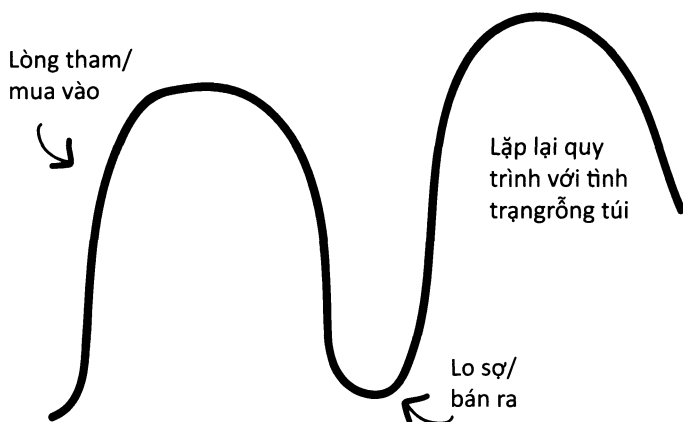
SAI LẦM SỐ 3:

Cố gắng cạnh tranh thị trường

Cố gắng để cạnh tranh thị trường KHÔNG HỀ ĐEM LẠI HIỆU QUẢ

Ý tưởng rằng bạn sẽ tìm ra khi nào nên chuyển cổ phiếu, trái phiếu và các khoản đầu tư khác sang tiền mặt, cũng như tránh

đợt suy thoái thị trường tiếp theo là chuyện vô cùng hoang đường. Bạn sẽ không thành công trong việc canh chỉnh thị trường đầu. Hoặc họa may bạn có thể may mắn một lần. Bạn có thể đổi chúng sang tiền mặt ngay trước khi thị trường đi xuống nhưng sau đó bạn sẽ ngồi tro troi trên đồng tiền mặt đó khi thị trường nhanh chóng phục hồi và cho bạn hít bụi. Hầu hết mọi người đều đổi sang tiền mặt sau khi thị trường sửa chữa và họ đã **PHÁ HỦY** việc nghỉ hưu của mình. Hình ảnh dưới đây mô tả sai lầm này.



Các nhà đầu tư chuyển sang tiền mặt với số tiền kỷ lục trong năm 2009, sau đó ngồi trên đồng tiền đó và quan sát thấy sau khi mất 50% số tiền của mình, họ chẳng được thêm gì. Sau đó, nhu xát thêm muối vào vết thương, thị trường hồi phục và tăng trưởng trong tám năm liên tiếp. Trớ trêu thay, nhiều người



trong số những nhà đầu tư này hiện đang quay trở lại khi thị trường đang ở mức cao nhất mọi thời đại. Hãy nghiêm túc lắng nghe tôi ở điều này: bạn sẽ không thành công trong việc cạnh tranh thị trường.

Nguyên tắc hiệu quả khi bạn đầu tư vào thị trường là **THỊ TRƯỜNG NẮM GIỮ THỜI CƠ**, chú không phải **CANH CHỈNH THỊ TRƯỜNG**. Xin lỗi, tôi không thể kết thúc vấn đề này ở đây được vì nó quá quan trọng để lướt qua.

BA LÝ DO KHIẾN VIỆC CẠNH CHỈNH THỊ TRƯỜNG KHÔNG ĐEM LẠI HIỆU QUẢ

1. LỊCH SỬ ĐÃ CHỨNG MINH ĐIỀU ĐÓ

Trong những cuộc hội thảo chuyên đề của mình, tôi thường đưa ra biểu đồ này. Hãy quan sát thật kỹ và đọc nó hai lần để hiểu cặn kẽ nhé.

BỎ LỖ 30 NGÀY ĐẸP NHẤT CÓ THỂ KHIẾN BẠN THUA LỖ NẶNG NỀ

Nếu bạn đã đầu tư 100.000 đô la vào cổ phiếu S&P 500 vào ngày 31 tháng 12 năm 1996, thì vào ngày 31 tháng 12 năm 2016, 100.000 đô la của bạn sẽ tăng lên thành 439.334 đô la, tổng lợi nhuận trung bình hàng năm là 7,68%.

Nhưng giả sử trong khoảng thời gian 5 năm đó đã có lúc bạn quyết định rút ra khỏi thị trường và kết quả là bạn đã bỏ lỡ 10 ngày thị trường hoạt động với năng suất cao nhất. Trong trường hợp đó, lợi tức 7,68% của bạn sẽ giảm xuống còn 4,0%. Nếu bạn đã bỏ lỡ 30 ngày tốt nhất của thị trường, mức lợi nhuận 7,68% sẽ giảm xuống còn -2,42%. Tất nhiên, hiệu suất trong quá khứ không thể đảm bảo được kết quả trong tương lai.

SỰ TRẢ GIÁ CHO VIỆC BỎ LỖ THỊ TRƯỜNG

Cố gắng canh chỉnh thị trường là hành vi đã không đứng lại còn hao tiền tổn của.

Chỉ số S&P 500: ngày 31 tháng 12 năm 1996 - ngày 31 tháng 12 năm 2016

Thời gian đầu tư	Tổng lợi nhuận trung bình hàng năm	Mức sinh lãi của 10.000 đô la
Đã đầu tư đầy đủ	7,68%	439.334 đô la
Bỏ lỡ 10 ngày tốt nhất	4,00%	219.112 đô la
Bỏ lỡ 30 ngày tốt nhất	-2,42%	61.266 đô la
Bỏ lỡ 50 ngày tốt nhất	-4,16%	42.750 đô la

Nguồn: *Sterling Capital*

2. BẠN SẼ BỊ ĐÁNH THUẾ KHI CANH CHỈNH THỊ TRƯỜNG

Vấn đề của việc chuyển từ cổ phiếu và trái phiếu sang tiền mặt là nếu bạn có lợi nhuận, bạn sẽ phải trả thuế (giả định số tiền đó nằm trong tài khoản chịu thuế). Bạn sẽ trả thu nhập bình thường nếu đó là khoản thu nhập ngắn hạn hoặc thuế lợi tức đầu tư dài hạn nếu bạn đã đầu tư đủ lâu để đủ điều kiện. Tôi đã nghĩ rất nhiều về điều này khi bây giờ thị trường đang ở thời điểm rực rỡ nhất mọi thời đại. Hãy xem qua một phép toán cơ bản. Giả sử tôi có một khoản đầu tư lên tới 10.000 đô la. Nếu tôi bán nó để khỏi hao hụt tiền khi thị trường đi xuống, cá nhân tôi sẽ phải trả ít nhất 33% thuế trên lợi nhuận vốn dài hạn (đó là thực tế tàn bạo của cuộc sống ở New York, ngoài thuế liên bang, tôi còn phải trả thuế nhà nước và thuế thành phố). Điều đó có nghĩa là thị trường phải giảm 33% để bằng với quyết định bán khoản đầu tư và bảo vệ lợi nhuận của tôi. Nhưng hiếm khi nào thị trường giảm tới 33% lắm. Việc tính thuế làm cho việc bán để bảo vệ lợi ích của tôi chống lại một sự điều chỉnh ngắn hạn, thậm chí việc thủ thực hiện nó cũng khá là ngớ ngẩn.

3. THỊ TRƯỜNG HỒI PHỤC RẤT NHANH VÀ BẠN CÓ THỂ SẼ DỄ DÀNG BỎ LỖ ĐIỀU ĐÓ

Thị trường chúng khoán đã từng suy giảm - và điều này là cực kỳ bình thường. Điều đó chẳng vui vẻ gì nhưng như vậy mới là bình thường. Trong 50 năm qua đã có 14 sự điều chỉnh

thị trường (một thị trường giảm hơn 10%) và 11 thị trường tụt dốc thảm hại (giảm hơn 20%). Sự phục hồi trung bình mất 107 ngày. Về cơ bản là khoảng ba tháng. Hãy xem hai bảng xếp hạng tuyệt vời dưới đây. Vậy tại sao các nhà đầu tư lại nhất quán rút ra khỏi thị trường sau khi nó sụt giảm? Bởi vì họ tin rằng nó sẽ không thể khá lên được mà còn tồi tệ hơn nữa. Lịch sử cho thấy rằng các thị trường **LUÔN LUÔN PHỤC HỒI**. Chưa bao giờ có thị trường nào suy giảm mà cuối cùng không phục hồi lại cả. Hãy nhớ điều này ở lần suy thoái tiếp theo. Có thể khi bạn thấy đợt sụt giảm cổ phiếu tiếp theo, hãy tự hỏi bản thân và cố vấn tài chính của mình xem liệu đó có phải lúc để đầu tư thêm hay không. Có thứ gì đang được bán ở giá thấp hơn bình thường hay không? Chỉ là có thể thôi. Quan trọng nhất, hãy nhớ rằng thị trường trả tiền để nó được tiếp tục đầu tư. Nó đắt tới mức hết hồn đấy.

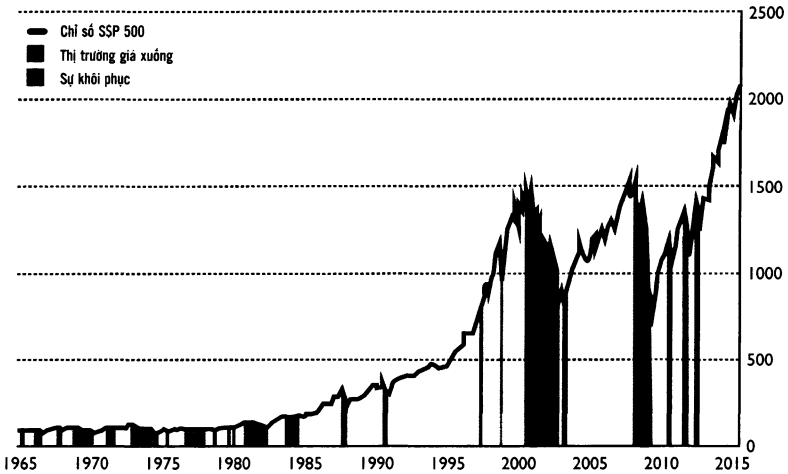


THỊ TRƯỜNG SỤY THOÁI LUÔN LUÔN PHỤC HỒI

Sự điều chỉnh chỉ số S&P 500 (suy giảm nhiều hơn 10% nhưng ít hơn 20%), giai đoạn 1965-2014

Mức cao nhất		Mức thấp nhất		Sự khôi phục lại		Số ngày	
Ngày	Giá đóng của điều chỉnh	Ngày	Giá đóng của điều chỉnh	Ngày	% sụt giảm	Từ lúc cao nhất xuống lúc thấp nhất	Từ lúc thấp nhất tới khi hồi phục trở lại
02/04/2012	1419,04	01/06/2012	1278,04	06/09/2012	-9,94%	61	98
15/04/2010	1211,67	02/07/2010	1022,58	04/11/2010	-15,61%	79	126
27/11/2002	938,87	11/03/2003	800,73	27/05/2003	-14,71%	105	78
18/02/1997	816,29	11/04/1997	737,65	05/05/1997	-9,63%	53	25
10/10/1983	172,65	24/07/1984	147,82	21/01/1985	-14,38%	289	182
13/02/1980	118,44	27/03/1980	98,22	07/07/1980	-17,07%	44	103
05/10/1979	111,27	07/11/1979	99,87	18/01/1980	-10,25%	34	73
12/09/1978	106,99	14/11/1978	92,49	10/08/1979	-13,55%	64	270
30/06/1975	95,19	21/08/1975	83,07	12/01/1976	-12,73%	53	145
07/11/1974	75,12	06/12/1974	65,01	27/01/1975	-13,56%	30	53
08/09/1971	101,34	23/11/1971	90,16	20/12/1971	-11,03%	77	28
28/04/1971	104,77	09/08/1971	93,53	18/01/1972	-10,73%	104	163
09/10/1967	97,51	05/03/1968	87,72	29/04/1968	-10,04%	149	56
13/05/1965	90,27	28/06/1965	81,60	05/10/1965	-9,6%	47	100
Trung bình					-12,35%	85	107
Giá trị nhỏ nhất					-17,07%	30	25
Giá trị lớn nhất					-9,60%	289	270

Thị trường giá xuống và sự khôi phục, giai đoạn 1965-2015



SAI LẦM SỐ 4:

Mua cổ phiếu trên giao dịch ký quỹ

Các công ty môi giới muốn việc đầu tư trở nên dễ dàng nhất có thể cho khách hàng của mình. Trong số nhiều lý do khác, đây là lý do tại sao họ lại cực kỳ tử tế trong việc cho bạn mượn tiền để mua cổ phiếu hơn là để bạn mua bằng tiền mặt. Theo quy định, họ sẽ cho bạn vay tới 50% bằng tiền mặt hoặc 100% bằng cổ phiếu tương ứng với giá trị tài khoản của bạn. Nói cách khác, nếu bạn hiện đang sở hữu số cổ phiếu trị giá 10.000 đô la, công ty môi giới của bạn có thể sẽ vui lòng cho bạn mượn 5.000 đô la tiền mặt hoặc cho bạn mua tối đa 10.000 đô la cổ phiếu khác



trên “giao dịch ký quỹ”, có nghĩa là bạn không phải đưa thêm tiền mặt. Họ chỉ đơn giản là cho bạn tiền để mua thêm cổ phiếu mà thôi.

Giả sử cổ phiếu của Microsoft đang giao dịch ở mức 80 đô la và bạn muốn mua nhiều cổ phiếu nhất có thể bởi bạn nghĩ rằng mức giá đó không phải là quá hời hay sao. Nếu bạn có thể kiếm được 10.000 đô la tiền mặt, nhà môi giới sẽ cho phép bạn mua 20.000 đô la trị giá cổ phiếu của Microsoft - có nghĩa là thay vì chỉ là 125, bạn có thể mua được 250 cổ phiếu. Đó chắc chắn là một việc tốt nếu cổ phiếu tăng giá, vì sở hữu nhiều cổ phiếu hơn đồng nghĩa với việc bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu cổ phiếu giảm giá? Giả sử Microsoft đột nhiên sụt giảm khoảng 50% giá trị, từ 80 đô la một cổ phiếu xuống chỉ còn 40 đô la. Đột nhiên, khoản đầu tư 20.000 đô la của bạn chỉ còn trị giá 10.000 đô la. Theo quan điểm của nhà môi giới, khoản vay 10.000 đô la được cấp cho bạn hiện đang rủi ro hơn bao giờ hết. Các công ty môi giới không thích bị đặt vào vị trí này chút nào cả. Mỗi công ty đều có chính sách riêng, nhưng quy tắc chung là khi tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tài khoản của bạn tương đương với 50%, công ty môi giới sẽ bắt đầu quan tâm - và nhiều khả năng bạn sẽ nhận được những “yêu cầu đặt thêm tiền vào tài khoản ký quỹ”. Tất cả điều này sẽ được ghi trong thỏa thuận ký quỹ của nhà môi giới.

Một lần nữa, các chi tiết cụ thể sẽ khác nhau ở mỗi công ty,

nhưng thông thường bạn sẽ có khoảng 72 giờ để trả hết bằng tiền mặt bằng đủ số nợ ký quỹ của bạn để giảm tỷ lệ vốn chủ sở hữu sang tỷ lệ mà công ty môi giới thấy thoải mái hơn. Nếu bạn không thể kiếm được tiền, công ty môi giới sẽ “phản bội bạn” – nghĩa là họ sẽ bán đi số cổ phiếu Microsoft của bạn tới khi đủ để đáp ứng yêu cầu đặt thêm tiền vào ký quỹ.

“Nhưng đợi đã”, bạn nói. “Tôi không muốn bán cổ phiếu Microsoft với giá 40 đô la. Như vậy không phải quá rẻ sao. Tôi là một nhà đầu tư dài hạn. Tôi đã mua để dự trữ cơ mà.”

Ừ thì đúng, nhưng đó là số tiền bạn vay mượn đấy.

Thời điểm bạn vay tiền từ một công ty môi giới để bỏ vốn mua cổ phiếu, bạn đã từ bỏ quyền kiểm soát tài khoản của mình. Các công ty môi giới có quyền “bán ra” các ký quỹ trong bất kỳ tình huống nào, và họ không ngại ngần thực hiện các quyền đó. Trong năm 2000, khi thị trường biến động, vô số các nhà đầu tư đã bị bán ra hết số cổ phiếu mà không hề có một cuộc gọi điện thoại thông báo một cách lịch sự nào. Đối với nhiều người trong số họ, ngày 14 tháng 4 năm 2000 sẽ mãi mãi được nhớ đến là “ngày cận kề cái chết”. Vào ngày đó, những cổ phiếu tốt đã giảm giá một nửa, kể cả những người không ngờ vực gì đều vô lễ ra việc đầu tư vào giao dịch ký quỹ nguy hiểm tới cỡ nào. Lịch sử lặp lại vào bảy năm sau khi thị trường hồi phục từ năm 2008 và một lần nữa mọi người đã bị nghiền nát. Khi tôi viết điều này, thị trường đã có xu hướng tăng lên kể từ năm



2009 và hiện đang tăng hơn 265%. Vì vậy, tất nhiên, bây giờ sẽ không phải là thời gian để bạn cho vay tài khoản của mình, đúng không? Thật không may, số tiền kỷ lục trên giao dịch ký quỹ lại xuất hiện lần nữa! Ngay bây giờ, khi tôi viết bản cập nhật này, nợ ký quỹ đã lên tới hơn 582 tỷ đô la! Lần cuối cùng nó đạt kỷ lục như thế này là vào năm 2000 và 2008 - cả hai lần trước khi thị trường sụp đổ.

Quy tắc chung của tôi khi nói đến những việc như thế này rất đơn giản: không bao giờ loại mua cổ phiếu mà bạn không thể trả cho nó bằng tiền mặt. Nếu vì một số lý do gì đó, bạn chỉ cần ký quỹ vào tài khoản của mình, đừng bao giờ để khoản nợ ký quỹ vượt quá 10% giá trị tài khoản của bạn.

Một điều nữa: nếu nhà môi giới của bạn liên tục thúc giục bạn mua trên giao dịch ký quỹ, hẳn là nhà môi giới đó sẵn sàng chấp nhận quá nhiều rủi ro cho tương lai tài chính của bạn. Lúc đó hãy đi tìm cho mình một người môi giới khác nhé.

■ SAI LẦM SỐ 5:

Không bắt đầu kế hoạch tiết kiệm đại học đủ sớm

Bạn không thể nói về kế hoạch tài chính cho các cặp vợ chồng mà không đề cập đến vấn đề chi phí đại học. Nhưng trước khi đi vào chi tiết, có một điểm quan trọng tôi cần phải nhấn mạnh. Bạn thậm chí không nên xem xét việc dành dụm chi phí đại học

cho con bạn trừ khi bạn đã gửi ít nhất 10% thu nhập của mình vào một tài khoản hưu trí trước khi khấu trừ thuế.

Giỏ bảo mật của bạn phải được ưu tiên trước. Rồi mới tới chi phí đại học. Tôi thấy có quá nhiều cha mẹ hy sinh an ninh tài chính vì lợi ích giáo dục đại học của con cái, và đó là một sai lầm. Món quà lớn nhất mà bạn có thể cho con mình là đảm bảo rằng bạn sẽ không phải là gánh nặng tài chính đối với chúng. Trong trường hợp xấu nhất, con cái bạn luôn có thể có được một công việc bán thời gian khi chúng đang học trung học và bắt đầu dành tiền riêng cho việc học đại học. Ngoài ra còn có vô số học bổng và chương trình cho vay dành cho sinh viên xứng đáng.

Bây giờ tôi đã dẹp bỏ những trở ngại cảm xúc về những gì bạn nợ con cái mình trong việc trả tiền học đại học cho chúng, hãy xem xét vài thứ chúng ta đã biết rồi nhé.

■ HỌC PHÍ ĐẠI HỌC RẤT ĐẮT ĐỎ... VÀ NGÀY CÀNG TĂNG QUA TỪNG NĂM

Theo Hội đồng Tuyển sinh Đại học, chi phí trung bình (bao gồm học phí, tiền phòng, tiền ăn, giáo trình và chi phí đi lại) để vào học một trường đại học nhà nước trong năm học 2016-2017 là 20.090 đô la (với người cư trú trong tiểu bang) và 35.370 đô la (với người cư trú ngoài tiểu bang, bao gồm sinh viên quốc tế).



Đối với các trường đại học và cao đẳng tu thực, con số này là 45.370 đô la. Và đó chỉ là mức trung bình. Nhóm bao gồm các trường Ivy League (Liên minh các trường đại học danh tiếng) là các tổ chức đắt đỏ nhất với mức học phí lên tới 60.000 đô la.

Dù nhìn theo góc độ nào, chúng cũng là một khoản khá lớn. Và nó sẽ trở nên tồi tệ hơn mỗi năm. Theo các chuyên gia, chi phí đại học dự kiến sẽ tiếp tục tăng ở mức 5% hàng năm trong tương lai gần. Vì vậy, việc lập kế hoạch trước là rất quan trọng.

May mắn thay, việc tiết kiệm cho chi phí học đại học không cần quá khó khăn hoặc phức tạp. Hiện tại có bốn loại kế hoạch tiết kiệm đại học cơ bản.

■ TÀI KHOẢN UGMA VÀ UTMA

Loại cơ chế tài trợ đại học lâu đời nhất không được thiết kế đặc biệt cho chi phí học đại học. Được thành lập ở một số tiểu bang theo Đạo luật Thống nhất về Quà tặng cho Trẻ vị thành niên (UGMA) và Đạo luật Chuyển giao Đồng nhất cho Trẻ vị thành niên (UTMA), đây là những ủy thác đơn giản do cha mẹ thiết lập vì lợi ích của trẻ nhỏ. Thông thường, tên tài khoản sẽ kiểu như “Jim Smith là người quản lý cho Jim Smith con.”

Tài khoản UGMA và UTMA cho phép cha mẹ chuyển tài sản cho một đứa trẻ mà không cần thuê luật sư để thiết lập một ủy thác đặc biệt. Thông thường, trẻ vị thành niên không được phép

sở hữu tài sản như cổ phiếu hoặc quỹ tương hỗ hoặc thậm chí tài khoản ngân hàng mà không có sự ủy thác được thiết lập thay cho chúng. Điều làm cho các tài khoản này trở nên phổ biến là chúng dễ thiết lập và quản lý. (Bất kỳ ngân hàng hoặc công ty môi giới nào cũng sẽ vui vẻ chăm sóc nó.)

Không có giới hạn về số tiền bạn có thể bỏ vào một tài khoản UGMA hoặc UTMA, mặc dù bất cứ thứ gì trên 14.000 đô la một năm có thể khiến đứa trẻ phải nộp thuế quà tặng liên bang. Mặc dù tài sản trong tài khoản hợp pháp thuộc về đứa trẻ, nhưng chúng lại được quản lý bởi bất kỳ ai đứng tên là người trông coi của tài khoản (thường là phụ huynh).

Khuyết điểm của tài khoản UGMA và UTMA là khi trẻ đến tuổi trưởng thành (18 hoặc 21, tùy thuộc vào những gì bạn chọn khi bạn điền vào giấy tờ trên tài khoản), quyền kiểm soát tài khoản sẽ chuyển từ người giám hộ sang đứa trẻ. Nói cách khác, bạn có thể dành ra cả hai thập kỷ để dành dụm tiền học đại học cho đứa nhóc đáng yêu của mình, nhưng nếu đứa nhóc lại trở nên hư hỏng, quyết định sử dụng tiền để mua một chiếc Porsche mới vào sinh nhật lần thứ 18 và đi châu Âu với cô bạn gái của mình, bạn chẳng thể can thiệp được đâu. (Đừng cười, tôi đã thấy điều này xảy ra rồi đấy.)



QUỸ 529

Quỹ 529 là cách mọi người tiết kiệm cho việc học đại học ngày nay. Quỹ 401(k) đã trở thành kế hoạch nghỉ hưu, còn quỹ 529 đã trở thành khoản tiết kiệm đại học. Bạn nên tận dụng những điều này ngay bây giờ, trước khi một số chính trị gia đến và cố gắng kết thúc chúng (điều đã được đem ra thảo luận). Được đặt tên theo một phần của Bộ luật Doanh thu nội bộ chi phối các kế hoạch, chương trình này cho phép các tiểu bang thiết lập hai loại kế hoạch tiết kiệm đại học. Loại đầu tiên được gọi là “chương trình học phí trả trước”; loại thứ hai là “kế hoạch tiết kiệm đại học”. Chương trình học phí trả trước rất lý tưởng cho những phụ huynh biết nhìn xa trông rộng, đã tính trước rằng mình muốn gửi con đến trường nào, cụ thể ở tiểu bang nào. Không khả thi lắm nhỉ, phải không? Đây là lý do tại sao tôi thích kế hoạch tiết kiệm đại học hơn. Số tiền thu được từ kế hoạch tiết kiệm đại học có thể được sử dụng để thanh toán chi phí tại bất kỳ cơ sở giáo dục đại học được công nhận nào (kể cả các trường đại học nước ngoài).

Đây là những gì quỹ tiết kiệm đại học 529 dành cho bạn.

- Sở Thuế vụ không giới hạn số tiền bạn có thể gửi vào quỹ 529, vì vậy hãy kiểm tra các giới hạn của tiểu bang nơi bạn ở - thường trung bình là vào khoảng 300.000 đô la. Số tiền bạn gửi vào sẽ tăng số tiền tiết kiệm bị hoãn thuế lại cho việc học đại

học của con bạn. Miễn là số tiền bạn gửi vào quỹ vẫn nằm trong kế hoạch, bạn không phải trả thuế tăng trưởng, cổ tức hoặc lợi nhuận vốn của mình. Còn rất nhiều mặt tích cực khác. Trước hết, bạn được giữ quyền kiểm soát tiền. Bạn cũng có thể rút số tiền được miễn thuế ra khỏi tài khoản để sử dụng cho chi phí giáo dục đủ điều kiện.

Không giống như các tài khoản UGMA và UTMA, quỹ 529 không trao hoàn toàn quyền kiểm soát cho con bạn khi chúng tròn 18 tuổi hoặc 21. Nếu bạn nạp tiền vào tài khoản và sau đó quyết định con bạn không xứng đáng với số tiền đó, bạn có thể lấy lại bằng tiền mặt mà không quan trọng việc chúng bao nhiêu tuổi. (Bạn sẽ bị phạt 10% lợi nhuận, nhưng đành chịu thôi.)

- Quỹ 529 cũng cho phép người khác giúp bạn tài trợ chi phí đại học cho con bạn. Chính phủ cho phép đóng góp của “bên thứ ba” (ví dụ như ông bà) là 14.000 đô la cho mỗi đứa trẻ trong một năm - hoặc gộp lại cho một lần là 70.000 đô la (140.000 đô la nếu là món quà chung, ví dụ như từ hai ông bà) và thuế quà tặng được ghi nhận hơn năm năm. Đối với những đứa trẻ có ông bà giàu có, điều này có thể có ý nghĩa rất lớn từ quan điểm lập kế hoạch bất động sản.

Nơi tốt nhất để bắt đầu nghiên cứu của bạn là trang web www.savingforcollege.com, nơi cung cấp một thư viện đáng kinh ngạc về những tài liệu có liên quan. Điều đầu tiên cần làm là



xem xét các quỹ trong tiểu bang của bạn, vì có thể có một khoản khấu trừ thuế của tiểu bang.

Những trang web tham khảo cho việc lập kế hoạch tiết kiệm đại học:

www.collegeboard.org

www.collegeresults.org

www.college-insight.org

www.finaid.org

www.petersons.com

www.nasfaa.org

www.unigo.com

SAI LẦM SỐ 6:

Không giáo dục con cái về tiền bạc

Theo Hội đồng Quốc gia về giáo dục kinh tế, 66% học sinh trung học đã vượt qua bài kiểm tra thăm dò ý kiến về các nguyên tắc kinh tế cơ bản. Trái lại, người lớn không làm tốt hơn thế. Có khoảng 57% trong số họ làm sai. Hai phần ba những người được thử nghiệm không biết rằng tiền không giữ giá trị của nó trong thời gian lạm phát. Hai phần ba trẻ em không biết rằng thị trường chứng khoán mang đến những người muốn mua cổ

phiếu và cả những người muốn bán chúng.

Tôi thấy những kết quả này quả là khủng khiếp, và hy vọng bạn cũng nghĩ vậy. Nhưng chỉ sự quan tâm thôi thì chưa đủ. Nếu chúng ta không làm gì, thì tình hình sẽ không chuyển biến.

Khi còn học tiểu học và trung học, bạn đã học qua bao nhiêu lớp học đầu tư? Các giáo viên trung học cơ sở và phổ thông có bao giờ kể cho bạn về các tài khoản hưu trí, cách trả tiền thế chấp, các khoản đầu tư cổ phiếu, trái phiếu, và phép lạ của lãi kép không? Khi tôi hỏi những câu hỏi này trong các cuộc hội thảo của mình, luôn luôn ít hơn một trong số hai mươi câu trả lời là có. Thông thường, các câu trả lời tẻ đến nỗi tôi phải đập nhẹ vào micrô và hỏi, “Chiếc micro này có hoạt động không? Mọi người có nghe thấy tôi nói không?” Điều này thường kéo theo những tiếng cười... nhưng không có câu trả lời có kèm theo.

Sao có thể như thế được? Làm thế nào mà các trường học, nơi được cho là trang bị cho chúng ta mọi điều về thế giới thực, nhưng lại không dạy chúng ta điều gì về tiền bạc?

Một trong những mục đích cơ bản của giáo dục là trang bị cho học sinh trở thành những người trưởng thành hữu ích trong xã hội. Theo tiêu chuẩn này, hệ thống giáo dục của chúng ta đang thất bại. Giáo dục về tiền bạc phải là một phần bắt buộc của chương trình giảng dạy quốc gia. Bắt đầu từ lớp một, chúng



ta nên bắt đầu dạy con cái những điều cơ bản về tài chính. Điều này nên tiếp tục cho những năm sau nữa, ngay từ khi kết thúc trung học.

Khi tôi lớn lên vào những năm 1970, một sự kiện lớn ở trường tiểu học và trung học cơ sở là Bài kiểm tra thể chất Tổng thống. Rất nhiều năm, tôi muốn giành chiến thắng vì nó chứng minh tôi có thể chất phù hợp. Tôi nhớ lần đầu tiên làm bài kiểm tra. Khi đó tôi đang học lớp ba và tôi không thực hiện được lấy một lần. Điều này làm tôi rất lúng túng và xấu hổ, nhưng lại là động lực đối với tôi. Tôi mất 5 năm thực hiện nó, và cuối cùng khi lớp tám (năm cuối cùng bạn có thể làm bài kiểm tra này) tôi đã đạt được mục tiêu của mình. Tôi đã có thể gập bụng và hít đất rất nhiều lần đến lúc người hướng dẫn PE ngừng đếm khi đạt đến con số 50 lần và nói “Xong”.

Tôi sẽ không bao giờ quên cảm giác muốn vượt qua vạch đích khi chạy được 2km trong vòng chưa đến sáu phút. Tôi đã làm được. Tôi đã đạt được mục tiêu trở thành “người chiến thắng” trong cuộc thi Thể dục Tổng thống. 20 năm sau đó, tôi vẫn nhớ đến khoảnh khắc đó như nó vừa xảy ra ngày hôm qua.

Tại sao tôi vẫn nhắc về việc này? Đó là bởi vì tôi có một ý tưởng. Giống như chúng ta đã từng trải qua một chương trình Thể dục Tổng thống, chúng ta nên tạo ra một chương trình Thể dục Tài chính Tổng thống. Chúng ta nên tạo ra một chương trình giáo dục bắt buộc, bắt đầu từ lớp đầu tiên, để thúc đẩy trẻ

em tìm hiểu về tài chính cá nhân bằng cách cung cấp cho chúng cơ hội để giành chiến thắng giải thưởng tượng trưng. Hãy để chúng học cách sử dụng tiền bạc một cách thông minh như mọi người vẫn làm, không chỉ con em của những người giàu có (nhìn chung là những người giỏi trong việc dạy con cái của họ cách trở nên giàu có hơn).

Giáo dục luôn là cán cân công bằng tuyệt vời của Mỹ. Chúng tôi luôn thuyết giảng rằng bất kỳ ai cũng có thể trở thành bất cứ điều gì họ muốn nếu họ có được nền giáo dục tốt. Vâng, xin đừng buộc đôi tay trẻ em sau lưng và đẩy chúng vào thế giới thực mà không giáo dục về tiền bạc. Bây giờ, hãy dạy cho chúng cách sống và giàu có khi về già!

Nếu bạn đồng ý với tôi, hãy truy cập trang web *www.gov.com* và để cho đại diện Quốc Hội và Thượng viện của đất nước bạn biết về điều này. Trang web này sẽ chỉ cho bạn biết cách tiếp cận đại diện của bạn. Nếu một trăm nghìn người trong chúng ta làm điều này, họ sẽ phải lắng nghe!

■ CHÍNH PHỦ VÀ NƯỚC MỸ ĐANG BẮT ĐẦU LẮNG NGHE...

Dù tin hay không, tiến trình đã được thực hiện trong 15 năm qua kể từ khi tôi viết ấn bản đầu tiên của cuốn sách này. Hội đồng Giáo dục Kinh tế phát hành một nghiên cứu hai năm một



lần, bản phát hành mới nhất trong số đó đã chỉ ra 20 tiểu bang hiện đang yêu cầu học sinh trung học phải học về kinh tế học. Ngoài ra, 16 tiểu bang yêu cầu thử nghiệm tiêu chuẩn hóa về các khái niệm kinh tế (đây là chìa khóa thực sự). Theo CNBC, 45 tiểu bang hiện nay bao gồm tài chính cá nhân trong các tiêu chuẩn K-12 của họ tăng từ 21 vào năm 1998. Báo cáo của họ cho thấy rằng các tiêu chuẩn càng nghiêm ngặt hơn sẽ có kết quả càng tốt. Thực tế là giáo dục tài chính sẽ hoạt động nếu nó được bắt buộc. Các nghiên cứu cho thấy rằng điểm số tín dụng của học sinh tốt hơn và ít có thanh toán tín dụng trễ hơn sau khi chúng tham gia một khóa học về tiền bạc. Vấn đề là giáo dục tài chính này không được bắt buộc trên toàn quốc và ở tất cả các bang. Chỉ đơn giản là có nhiều việc khác phải làm hơn.

■ NHỮNG GÌ BẠN CÓ THỂ LÀM TẠI NHÀ...

Bạn không phải đợi cho đến khi trường học của con bạn dạy cho chúng về tiền bạc. Điều đó có thể không xảy ra. Vì vậy, giả sử điều đó thực sự tùy thuộc vào chúng ta. Câu hỏi đặt ra là, bạn bắt đầu như thế nào?

Tôi khá may mắn vì bà ngoại của tôi Rose Bach và cha tôi, Marty Bach, bắt đầu dạy tôi về tiền khi tôi mới 7 tuổi. Họ cùng nhau giúp tôi đầu tư những khoản tiền đầu tiên vào thị trường chứng khoán (một phần trong tập đoàn McDonald). Bố tôi,

người dạy các lớp đầu tư trong gần 30 năm, thường đưa tôi đến dự các buổi hội thảo, và ông ấy đã nói chuyện với tôi về đầu tư, kinh tế và quản lý tiền giống như ông ấy nói chuyện với những vị khách hàng trưởng thành của mình.

Điều không kém phần quan trọng là cha tôi luôn chia sẻ với tôi và em gái tôi, Emily, những gì đã xảy ra với gia đình chúng tôi về mặt tài chính. Khi kinh doanh tốt, ông ấy sẽ giải thích lý do tại sao và cách ông ấy dùng tiền của gia đình để đầu tư. Khi tài chính gia đình trở nên tồi tệ (và đôi khi họ đã làm), ông ấy chia sẻ với Emily và tôi đã đi sai những gì và nó có thể ảnh hưởng đến chúng tôi như thế nào.

Nói tóm lại, tiền là thú mà tất cả chúng ta đều nói đến trong các bữa ăn. Đó là một chủ đề bình thường trong các cuộc trò chuyện. Không có gì đáng ngạc nhiên, do đó, Emily và tôi đều lớn lên và trở thành các nhà đầu tư, và ít nhất là có một chút ngạc nhiên rằng sau này cả hai chúng tôi đều trở thành cố vấn tài chính. Vấn đề là, cả hai chúng tôi đều lớn lên và biết cách xử lý tiền, kết quả là cả hai chúng tôi đều có nền tảng tài chính vững chắc.

Thật không may, hầu hết các bậc cha mẹ lại không dạy con cái của họ về tiền bạc theo cách mà bà và cha tôi đã dạy Emily và tôi. Tôi nói “thật không may” vì con bạn ít học về tiền bạc, càng có nhiều khả năng là một ngày nào đó chúng sẽ thất bại về mặt tài chính.

Dù bạn không phải là một chuyên gia tài chính có thể dạy



cho con bạn về tiền bạc. Bạn vẫn có thể nói chuyện với chúng về cách bạn đang tiết kiệm cho nghỉ hưu và tại sao lại phải làm thế. Bạn có thể thảo luận với chúng cách bạn xử lý khoản nợ thẻ tín dụng, loại đầu tư bạn đang thực hiện và cách bạn đảm bảo thực tiễn tài chính phản ánh giá trị của mình.

Giải thích cho chúng cách tiết kiệm mỗi tháng một chút để có thể đi một đoạn đường vô cùng dài. Trẻ em thích làm giàu. Và chúng thích học về tiền bạc.

Bạn cũng nên tận dụng tất cả thông tin miễn phí có thể tìm thấy trên các trang trực tuyến ngày nay. Có rất nhiều trang web tuyệt vời và có những ứng dụng mới, nơi trẻ em và phụ huynh có thể cùng nhau tìm hiểu về tiền bạc. Theo một cuộc khảo sát gần đây, một đứa trẻ trung bình dành bốn tiếng rưỡi mỗi ngày chơi các trò chơi điện tử, lướt web hoặc xem truyền hình mà không có mục đích nào cả. Hãy giúp con bạn dành 10 phút trong thời gian đó mỗi ngày xem một trong các trang web sau đây và chúng sẽ học hỏi, giống như bạn hiện tại, học về cách sống và giàu có khi về già.

■ NĂM WEBSITE TÀI CHÍNH TUYỆT VỜI CHO TRẺ EM

Moneyasyougrow.org: Trang web của chính phủ này liên kết bạn đến một trang chuyên dụng trên trang web của Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng. Trang này có rất nhiều tài liệu để

bạn có thể bắt đầu dạy con bạn về tiền bạc. Nó cung cấp các bài học dựa trên lứa tuổi của trẻ em, từ trẻ nhỏ đến thiếu niên. Có cả các bảng tính và công cụ để tải xuống.

FeedThePig.org: Trang web này do Viện CPA của Hoa Kỳ điều hành. Đó là một trang web thực sự tuyệt vời với các công cụ, bài viết, tài liệu và mẹo thú vị để giúp con bạn trên con đường ổn định về tài chính. Nó có một phần giúp bạn tạo ra một kế hoạch tiết kiệm. Nó cũng liên kết bạn đến trang web đi kèm của nó tại www.360financialliteracy.org.

SesameStreet.org: Trang web Sesame Streets có phần “Tài chính cho trẻ em”. Bạn chỉ cần tìm kiếm trên trang web sẽ thấy những bài học tuyệt vời từ Elmo. Trên trang này, Elmo giới thiệu những đứa trẻ đến với thế giới tiền bạc. Xem “Bài hát công việc” sử dụng bài hát hấp dẫn để giải thích cách mọi người kiếm tiền. Trang web thực sự rất tuyệt vời cho trẻ nhỏ.

DreamBigClub.org: Bắt đầu vào năm 2001, Sammy Rabbit đã làm cho trang web này trở nên thú vị hơn để thu hút trẻ em tìm hiểu về tiền bạc. Trang web này có rất nhiều công cụ, chương trình giảng dạy, sách, sách tô màu, bài hát và video để truyền cảm hứng cho những người trẻ tuổi tiết kiệm, đầu tư và mơ ước lớn lao. Có hơn 200 hoạt động cho trẻ em, phụ huynh và giáo viên. Trang web thậm chí còn sáng tác một bài hát gốc có tên “S.A.V.E.” được lấy cảm hứng từ cuốn sách Triệu phú tự động của tôi và có lời bài hát vui nhộn như thế này: “Chúng ta sẽ



biến nó trở thành thói quen, chúng ta sẽ làm cho nó tự động”. Để nghe bài hát này, hãy nhấp vào biểu tượng Bài hát, sau đó nhấp vào “S.A.V.E”. Rất thú vị đó. Bạn có thể vào trang web này miễn phí.

JumpStart.org: Tổ chức phi lợi nhuận này hiện đã tồn tại hơn hai mươi năm và cam kết đào tạo giáo viên dạy các chương trình giảng dạy về tiền bạc ở trường. Tôi đã đích thân gặp họ và tình nguyện nói chuyện với hàng trăm giáo viên đã được đào tạo. Đây là một tổ chức tuyệt vời và trang web của nó bao quát nội dung, công cụ và tài nguyên thực sự sâu rộng để có thể đảm nhận nhiệm vụ dạy trẻ về tiền bạc ở nhà cũng như trong hệ thống trường học. Tôi đặc biệt khuyên bạn nên khám phá trang web này nếu bạn quan tâm đến vấn đề đó.

■ MUA CUỐN TRIỆU PHÚ TỰ ĐỘNG

Vâng, đó là một việc lặp lại hiển nhiên. Nhưng nghiêm túc *Triệu phú tự động* là cuốn sách lý tưởng cho những người trẻ tuổi đọc (thanh thiếu niên và sinh viên đại học). Đây là cuốn sách tốt nhất, đơn giản nhất, dễ tiếp cận nhất của tôi. Bạn có thể đọc cuốn sách này trong vòng chưa đầy 90 phút và lên kế hoạch rõ ràng trong chưa đầy một giờ - và được thiết lập cho cuộc sống. Bạn có thể cho một đứa trẻ 13 tuổi đọc - tôi biết bởi vì nhiều người đã viết cho tôi. Nếu bạn đọc hoặc chỉ mua thêm một

cuốn sách của tôi trong cuộc đời của bạn, nó sẽ là cuốn sách này. Và nếu bạn mua cho con bạn và chúng không đọc nó ngay bây giờ, đừng cho rằng chúng sẽ không đọc nó. Đã có đến 20 và 30 người nói với tôi *Triệu phú tự động* có mặt xung quanh căn hộ của họ nhiều năm và sau một ngày nào đó họ nhặt lên và cuối cùng đọc nó. Và nó đã thay đổi cuộc sống của họ.

Điểm mấu chốt là bạn cần làm cho con bạn trở thành một phần của quá trình lập kế hoạch tài chính gia đình. Hãy nhớ rằng, cuối cùng bạn cũng không thể bảo vệ con bạn khỏi “thế giới thực” nếu không dạy chúng về tiền bạc.

■ SAI LẦM THỨ 7

Bỏ qua ký thỏa thuận trước hôn nhân

Thỏa thuận trước hôn nhân là một chủ đề nhạy cảm, nhưng điều đó không có nghĩa là chúng ta nên bỏ qua chúng. Thỏa thuận này ngày càng phổ biến nhưng hầu như không thường lệ, chúng có thể có nhiều hình thức. Thông thường, nó được gọi là “prenup”, là một tài liệu pháp lý do một luật sư mà bạn và bạn đời của bạn thương lượng và ký trước khi kết hôn soạn ra. Về cơ bản, nó đặt ra các điều khoản của cuộc hôn nhân và xác định ai được những gì trong trường hợp hai bạn ly hôn. Một số prenup chỉ đơn giản là liệt kê tất cả các tài sản mà mỗi bên hợp lại khi kết hôn, trong khi những bản khác lại ghi đầy đủ các



điều khoản chi tiết xác định chính xác trách nhiệm hôn nhân của mỗi bên.

■ AI KHÔNG CẦN THỎA THUẬN TRƯỚC HÔN NHÂN... VÀ AI LÀM ĐIỀU ĐÓ

Nếu cả bạn và người bạn đời tương lai của bạn đều không có bất kỳ tài sản nào để kê ra, tôi có tin tuyệt vời cho bạn đây: bạn có thể bỏ qua phần này. Bạn không cần tài liệu pháp lý về cách chia những gì bạn không có. Nhưng nếu một trong số bạn sở hữu nhiều thứ hơn hoặc kiếm được nhiều tiền hơn người kia, hoặc nếu cả hai bạn có tài sản đáng kể (như lựa chọn cổ phiếu), thì thỏa thuận trước hôn nhân chắc chắn cần thiết. Thực tế, nếu có bất kỳ điều gì bất bình đẳng nghiêm trọng trong các giai đoạn của cuộc sống, một trong số các bạn có con từ cuộc hôn nhân trước hoặc kế thừa tài sản lớn - có lẽ bạn nên tự bảo vệ mình bằng prenup.

Như tôi đã lưu ý trước đó, hơn một nửa cuộc hôn nhân kết thúc bằng việc ly hôn. Điều đó thật đáng buồn, nhưng đúng thế. Hơn nữa, ly hôn có xu hướng hỗn độn. Nó làm tổn thương tình cảm và có thể mất nhiều chi phí về mặt tài chính. Một thỏa thuận trước hôn nhân sẽ không làm cho quá trình ly hôn trở nên dễ dàng, nhưng bởi vì nó giải quyết trước tất cả những tranh luận về “những gì là của bạn và cái gì của tôi” nên nó thể giải

quyết những tranh luận đó dễ dàng.

■ NHỮNG THỎA THUẬN TRƯỚC HÔN NHÂN KHÔNG HỀ LÃNG MẠN

Không phủ lên sự ngọt ngào. Yêu cầu tình yêu trong cuộc sống của bạn để ký một thỏa thuận trước hôn nhân trong khi hai bạn đang lên kế hoạch cho đám cưới không lãng mạn chút nào. Sau đó, một lần nữa, bàn giao hơn 50 phần trăm tài sản mà bạn hoặc cha mẹ của bạn đã dành hơn nửa cuộc đời để xây dựng lên cũng không hề vui vẻ.

Mặc dù đề xuất chủ đề này là một việc khá, khó khăn, nhưng tôi khuyên bạn nên giải quyết nó sớm trong lần hứa hôn của bạn (hoặc thậm chí trước khi hứa hôn). Đừng chờ đợi cho đến tuần lễ cưới mới cho người bạn yêu của bạn biết bạn muốn anh ấy hoặc cô ấy ký một prenup. Mỗi bạn cần có người đại diện trước tòa riêng của mình xem xét tài liệu và đưa ra đề xuất. Việc làm đó cần có thời gian. Và đừng nghĩ rằng bạn có thể tiến hành vội vã. Nếu vợ/chồng sắp cưới của bạn sau đó có thể khiếu nại rằng họ đã ký thỏa thuận dưới sự cưỡng chế hoặc không hiểu đầy đủ ý nghĩa của nó, toàn bộ điều có thể được tuyên bố vô hiệu.

Vì vậy, hãy bắt đầu quá trình này sớm, và chắc chắn rằng cả hai bạn đều có người đại diện trước tòa riêng. Nếu họ không đồng ý - và điều đó đúng, hầu hết các luật sư sống để tranh luận



- hiện nay có các chuyên gia được gọi là trọng tài hợp đồng trước hôn nhân sẽ lắng nghe cả hai bên và sau đó đề nghị thỏa hiệp. Cuối cùng, đừng cho rằng soạn một thỏa thuận trước hôn nhân cảnh báo điều gì đó xấu về mối quan hệ của bạn. Sự thật là một thỏa thuận trước hôn nhân có thể có tác động rất tích cực đến tương lai của bạn. Nó có thể buộc bạn phải bắt đầu đối phó với các giá trị tài chính và mục tiêu của bạn ngay từ đầu cuộc hôn nhân. Nhiều cặp vợ chồng đã nhận thấy rằng quá trình này thực sự kéo họ đến gần hơn và khiến họ nghiêm túc hơn về tương lai tài chính.

THỎA THUẬN TRƯỚC HÔN NHÂN KHÔNG PHẢI LÀ HÌNH THỨC KINH DOANH GÌ KHÁC

Một từ cuối cùng về chủ đề này: bạn có quyền giữ riêng cho cá nhân. Nếu bạn và người bạn đời của bạn đồng ý ký một prenup, đó không phải là hình thức kinh doanh gì khác - không phải là người bạn thân nhất của bạn hoặc của cha mẹ bạn hoặc của bất kỳ ai khác. Đừng cảm thấy bạn phải giải thích hoặc biện minh cho điều đó. Miễn là hai bạn cảm thấy thoải mái với thỏa thuận, đó là tất cả những gì quan trọng.

SAI LẦM THỨ 8

Không có mục đích nào lớn hơn hai bạn

Cho đến chương này, chúng ta đã nói về việc giáo dục con cái

về tiền bạc và tiết kiệm khi lên đại học. Trước đó, trong cuốn sách này chúng tôi đã nói về đầu tư, mua bảo hiểm và cách xây dựng một tài khoản hưu trí triệu đô. Tất cả điều này đều quan trọng - thậm chí cần thiết. Nhưng quan trọng hơn, có những thứ mạnh mẽ hơn tiền khi nói đến việc đảm bảo thành công lâu dài của bạn đó là vợ chồng cùng nhau thực hiện.

Hầu hết các mối quan hệ lâu dài thành công đều chia sẻ những đặc điểm tương tự. Tôi đã làm việc gần bó với hàng trăm cặp vợ chồng trong những năm qua và nhận thấy những người mạnh mẽ thực sự đều có điểm chung gì. Họ nhận ra tầm quan trọng sống còn của sự kiên nhẫn và thỏa hiệp. Họ đặt ra các giá trị và mục tiêu chung. Nhưng có lẽ nổi bật nhất, những cặp đôi có nền móng vững chắc, những người có vẻ hạnh phúc nhất và đầy đủ nhất dường như đã cống hiến cuộc sống của họ cho nhau để đạt được mục đích lớn hơn. Mục đích lớn hơn này có thể là nhiều thứ. Đối với một số cặp vợ chồng, đó có thể là một điểm dừng tôn giáo. Đối với những người khác, đó là một tổ chức từ thiện hoặc một số dự án cộng đồng.

Tôi nghĩ tất cả chúng ta đều có một thôi thúc đạt được những mục đích lớn hơn cho cuộc sống. Thật không may, chúng ta cố gắng làm việc bận rộn, phấn đấu và tự nhủ với bản thân rằng mục đích lớn hơn này là thứ có thể đợi đến khi chúng ta có thời gian. Chúng ta tự nhủ có thể là năm sau, năm sau nữa, hoặc khi chúng ta về hưu.



Tôi muốn khuyên bạn và người bạn đời của bạn ngừng việc này lại. Đôi chúng ta hãy chọn một mục đích lớn hơn và dành một chút thời gian (và thậm chí là một khoản tiền) để theo dõi nó trong 12 tháng tiếp theo. Hãy tìm một cái gì đó không trực tiếp dành cho gia đình trực tiếp nhưng liên quan đến gia đình.

Nhiều người nói rằng họ không dành thời gian cho một số nguyên nhân hoặc làm từ thiện vì họ không biết bắt đầu như thế nào (hoặc ở đâu). Nếu đó là thách thức của bạn, hãy thử vào một trong các trang web này. Tất cả các trang web đều do các tổ chức phi lợi nhuận điều hành để kết nối những người thiện nguyện xứng đáng và giúp phân phát các tặng phẩm của bạn.

www.give.org

www.helping.org

www.idealists.org

www.independentsector.org

www.nvoad.org

www.volunteermatch.org

www.score.org

www.nationalservices.org

www.charitynavigator.org

www.charities.org

Bạn cũng có thể gọi cho phòng thương mại hoặc ủy ban nơi địa phương bạn sống. Bạn sẽ ngạc nhiên vì có rất nhiều tổ chức cần đến sự trợ giúp và thời gian của bạn đó.

■ SAI LẦM SỐ 9:

Không tính toán xem ai phải chịu trách nhiệm trả tiền cho cái gì

Tôi không thể kể xiết được việc các cặp vợ chồng tham dự hội thảo của tôi thường xuyên xin lời khuyên về cách phân bổ trách nhiệm tài chính ra sao: Liệu họ có nên có tài khoản chung hay không? Người nào cần chi trả hóa đơn nào? Họ nên gộp tiền lương thành quỹ chung hay nên giữ riêng từng người?

Khi Michelle và tôi kết hôn, chúng tôi đã nghĩ rằng câu trả lời cho những câu hỏi này thật hiển nhiên.

“Em yêu”, tôi nói, “em giữ tiền của em trong tài khoản của em còn anh sẽ giữ tiền của anh trong tài khoản của anh, và anh sẽ trả hầu hết số hóa đơn, em chỉ cần trả vài cái, và cuối cùng chúng mình sẽ mở một tài khoản chung và bắt đầu kế hoạch tiết kiệm tiền ‘của hai đứa mình’, và nếu chúng ta đi nghỉ mát ...”

“Không, anh yêu à”, Michelle nói, “chúng ta nên giữ tiền trong một tài khoản thôi. Sau tất cả thì giờ chúng ta đã là vợ chồng và chúng ta nên làm mọi thứ cùng nhau bởi chúng ta yêu



nhau và đó chính là điều mà những cặp đôi yêu nhau thường làm, hơn nữa, biết được là chúng ta đang sử dụng tất cả số tiền của mình như thế nào không phải là tuyệt lắm sao.”

Ồ, có lẽ chuyện này không hề hiển nhiên đến như vậy.

Trong thực tế, như tôi đã kể cho bạn nghe ở phần đầu cuốn sách, Michelle và tôi đã cãi nhau lần đầu vì vấn đề này. Nói chung thì bạn không nên cho rằng cả bạn và bạn đời của bạn bằng cách nào đó mặc định sẽ có cùng quan điểm với nhau trong vấn đề quản lý tài chính và phân chia xem ai sẽ chịu trách nhiệm trả tiền cho cái gì. Nếu bạn chưa từng làm vậy, thì cả hai bạn cần ngồi lại với nhau và tìm ra giải pháp chi tiết. Nếu không thì mọi chuyện sẽ lộn xộn và có nhiều khả năng sẽ xảy ra xung đột.

Hiện tại không có một “câu trả lời chính xác” nào về việc một cặp đôi nên quản lý tài chính của họ như thế nào. Nhưng với kinh nghiệm làm cố vấn tài chính cho hàng trăm cặp đôi (chưa kể đến việc bản thân tôi cũng là một người đã kết hôn), tôi cảm thấy an toàn khi đưa ra những hướng dẫn tổng quan sau đây.

1. Mỗi người đều cần có khoản tiền của riêng mình. Bất luận cả hai bạn có đều đi làm hay không, mỗi người nên duy trì một tài khoản ngân hàng và một thẻ tín dụng riêng biệt. Nếu Michelle mua cho tôi một món quà sinh nhật, tôi không muốn biết cô ấy đã bỏ ra bao nhiêu tiền để mua nó. Tôi cũng không muốn (hoặc cần) biết từng chi tiết về việc cô ấy đã tiêu tiền ở đâu. Đó không phải là chuyện của tôi. Tương tự như vậy, tôi

muốn được thoải mái chi tiêu. Nó không phải là chuyện giấu giếm bất cứ điều gì; nó chỉ là mỗi người chúng ta đều cần một chút riêng tư nhất định. Sở hữu tài khoản của riêng mình sẽ cho chúng ta một sự ý thức rất cần thiết về không gian cá nhân.

2. Mỗi cặp đôi nên có một tài khoản giữ “tiền của chúng mình”. Mặc dù mỗi người nên mở một tài khoản ngân hàng riêng biệt của mình nhưng nếu hai người xác định mối quan hệ của mình là dài hạn và tận tâm, thì các bạn cũng nên có một tài khoản chung nữa. Tài khoản này có thể chi trả tất cả các hóa đơn về nhà ở. Nó cũng có thể là nơi để dành tiền đề phòng rủi ro. Michelle và tôi thực ra có hai tài khoản “tiền của chúng mình”: một cái để gửi tiền đề phòng rủi ro và một cái để gửi số tiền để thực hiện ước mơ của mình. Chúng tôi chi trả hóa đơn bằng “tiền đề phòng rủi ro”, đảm bảo rằng chúng tôi luôn có trong đó tiền chi tiêu cho ít nhất ba tháng (sau khi đã trả hết các hóa đơn).

3. Chỉ rõ ra ai có trách nhiệm trả hóa đơn nào. Riêng tôi không thích thanh toán các hóa đơn. Việc viết hóa đơn làm tâm trạng tôi đi xuống. Mặt khác, tôi cũng không thích phải lo lắng về việc liệu các hóa đơn đã được thanh toán hay chưa. Hồi Michelle và tôi mới cưới, tôi trả một vài hóa đơn và cô ấy trả những cái còn lại. Tình huống lại có một hóa đơn bị bỏ sót và dẫn đến cái kết cục mà tôi thường gọi là “anh-tưởng-em-đã-trả-rồi”. Chuyện này cũng chả tốt đẹp gì vì nó gây ra nhiều cuộc



tranh luận và tổn kha khá tiền phí quá hạn. Cuối cùng, Michelle và tôi quyết định rằng tôi sẽ trả hết tất cả số hóa đơn. (Tôi vẫn ghét việc này, nhưng ít nhất tôi không phải lo lắng về việc liệu chúng đã được trả xong hay chưa.) Không cần phải nói, chúng tôi có thể dễ dàng quyết định để Michelle trả hết chỗ hóa đơn đó hoặc tôi sẽ trả một tháng rồi cô ấy sẽ trả tháng kế tiếp hoặc một vài cách khác. Điều quan trọng là chúng tôi đã ngồi lại với nhau và tìm ra hướng giải quyết. Chúng tôi đã không để chuyện chi trả hóa đơn ỏ yên đó mà không có bất cứ động thái nào. Cả bạn cũng nên làm như vậy.

4. Hãy nhớ rằng không có nguyên tắc nào là bất di bất dịch. Nếu việc gộp tất cả tiền vào quỹ chung có hiệu quả với hai bạn thì thật là tuyệt vời. Nếu tách riêng ra mà có tác dụng thì cũng thật là tốt. Sau cùng, bạn cần làm những gì tốt cho cả hai bạn khi đã là vợ chồng. Nhưng điều đó cần phải có hiệu quả với *cả hai người*. Trong nhiều cuộc hôn nhân, chỉ có cái vấn đề quản lý tài khoản thanh toán và chi trả hóa đơn thôi mà tháng nào cũng gây ra tranh cãi. Bạn không thể có một cuộc hôn nhân tuyệt vời hay một mối quan hệ bền lâu nếu tháng nào cũng tranh luận về vấn đề ai chịu trách nhiệm gì mỗi khi bàn đến chuyện tiền nong.

■ SAI LẦM SỐ 10:

Không đi tìm lời khuyên tài chính từ phía chuyên gia

Việc bạn đọc đến tận trang này cuốn sách cho tôi thấy bạn là một người nghiêm túc về mặt tiền bạc. Như tôi đã đề cập trước đó, rất ít người mua sách tài chính cá nhân thực sự đọc quá vài chương đầu.

Tính đến lúc này, tôi hi vọng là bạn đang rất hào hứng về tương lai của mình và về những gì bạn có thể làm với nó. Tuy nhiên cũng có thể là đầu bạn đang quay mòng mòng với tất cả những thông tin mà tôi vừa chia sẻ. Lập kế hoạch tài chính không phải là điều mà bạn có thể thành thực trong một ngày hay một tuần hay thậm chí một tháng. Đó là hành trình cả đời người, và cũng giống như nhiều cuộc hành trình dài ngày khác, thường thì tốt nhất bạn nên thuê cho mình một người hướng dẫn.

Đó là cách mà tôi thường nghĩ về các cố vấn tài chính. Họ giống như những hướng dẫn viên hay những huấn luyện viên chuyên nghiệp. Bạn và người bạn đời của mình cùng nhau quyết định xem hai bạn muốn nhắm đến mục tiêu gì rồi sau đó bạn ra ngoài và thuê một chuyên gia hướng dẫn bạn đi trên con đường dẫn đến cuộc sống giàu sang và cuối đời giàu có.

Ngày nay, một số người sinh ra đã biết “tự-tay-làm-lấy”. Họ đơn giản là phải tự mình làm hết mọi việc – bao gồm cả quản lý tiền nong của họ. Nếu bạn là một trong số họ, tôi xin cúi chào bạn. Hi vọng, cuốn sách này sẽ giúp bạn dễ dàng hơn trong việc đưa ra những quyết định thông thái về tiền bạc. Mặt khác, nếu



bạn là kiểu người trân trọng những lời khuyên và yêu thích làm việc với các chuyên gia thì thuê một huấn luyện viên tài chính sẽ rất hợp lý.

NGƯỜI GIÀU THUÊ CỐ VẤN TÀI CHÍNH

Người giàu hầu như luôn sử dụng cố vấn tài chính. Đây không phải là ý kiến của riêng tôi; đó là một thực tế. Có khoảng 2 triệu hộ gia đình ở Mỹ với giá trị ròng trên 3 triệu đô la và phần lớn trong số họ làm việc với một hoặc hơn một cố vấn tài chính. Vậy số còn lại thì sao? Theo Ủy ban Kế hoạch tài chính xác nhận, hơn 40% người Mỹ chọn làm việc với một chuyên gia tư vấn tài chính. Con số này tăng từ 28% vào năm 2010.

Việc thuê một chuyên gia để hỗ trợ bạn không phải là dấu hiệu cho thấy bạn yếu đuối hay lười biếng. Những người thông thái và thành công vẫn thuê huấn luyện viên suốt. Serena William, một trong số những vận động viên quần vợt tuyệt vời nhất mọi thời đại, vẫn cần tới một huấn luyện viên. Cô ấy không nói, “Ồ, tôi biết mọi thứ cần biết về tennis, tôi học thế là xong rồi.” Cô ấy dùng tới huấn luyện viên để nâng cao trình độ của mình. Micheal Jordan, vận động viên bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại, đã từng rất tận tụy với người thầy của anh, ông Bulls’ Phil Jackson. Một vài trong số những CEO thành công nhất thế giới hiện nay vẫn có huấn luyện viên kinh doanh.

Tại sao những người thành công như thế lại thuê huấn luyện viên? Bởi họ biết rằng để đạt được kết quả phi thường bạn phải liên tục học hỏi, và một người huấn luyện viên giỏi sẽ giúp việc học trở nên dễ dàng hơn nhiều. Một người huấn luyện viên tốt sẽ cho bạn những thông tin phản hồi chân thực cùng những chỉ trích khách quan, và người đó thường có thể nhìn ra những thứ mà bạn không thể nhận thấy về bản thân mình. Trong quá trình thực nghiệm, giá trị tuyệt vời nhất mà tôi mang lại cho khách của mình đơn giản chỉ là sự trung thực và cung cấp một bức tường mà từ đó họ có thể nảy ra các ý tưởng.

Vậy làm thế nào để tìm được một cố vấn tài chính tốt? Điều này không phải lúc nào cũng dễ dàng, và tôi không thể cho bạn một công thức kỳ diệu. Cái mà tôi thực sự có đó là **Chín nguyên tắc vàng để thuê một cố vấn tài chính**, chúng sẽ giúp quá trình đó trở nên dễ dàng hơn và, cuối cùng, giúp bạn thuê được người huấn luyện viên hoàn hảo.

■ CHÍN NGUYÊN TẮC VÀNG ĐỂ THUÊ MỘT CỐ VẤN TÀI CHÍNH

NGUYÊN TẮC SỐ 1

Thuê người ở quanh khu bản địa

Nhiều người từ khắp nơi trên thế giới nhờ tôi quản lý tài chính giúp họ. Tôi thường bảo họ là hãy cố tìm một người cố vấn trong sân sau nhà bạn. Bạn cũng nên xem xét làm tương tự như vậy. Tại sao ư? Bởi nếu bạn có ý định đặt tài sản của mình vào tay một huấn luyện viên tài chính, bạn sẽ muốn tìm người mà mình có thể làm việc trực tiếp. Theo quan điểm của tôi, người cố vấn của bạn rất cần là người mà bạn có thể xây dựng một mối quan hệ thực sự bền vững với họ - và lý tưởng nhất là có thể gặp họ ít nhất hai lần mỗi năm. Khi năm tháng trôi đi, chúng ta có lẽ sẽ thường xuyên bắt gặp bản thân mình giao tiếp qua video, nhưng khi xét về việc xây dựng cả sự tin tưởng và sự thấu hiểu, không gì có thể thay thế cho việc đích thân gặp mặt người hoặc nhóm người mà bạn đang giao phó chuyện tiền nong của mình cho họ.

Bằng cách suy tính đến điều này, tất cả những gợi ý mà tôi sắp sửa cung cấp sẽ nhằm giúp bạn tìm ra một chuyên gia cố vấn tài chính ở xung quanh nơi bạn sống. Điều này không có nghĩa là người đó ở sát bên nhà bạn. Phụ thuộc vào nơi bạn sống, việc thuê một người “quanh khu bản địa” có thể được hiểu là mất vài tiếng lái xe sang thành phố gần đó. Nhưng bạn không cần phải đi xa hơn thế để tìm một người thực sự tốt.

NGUYÊN TẮC SỐ 2

Nhờ người giới thiệu

Nghe có vẻ rập khuôn nhưng cách tốt nhất để tìm một cố vấn tài chính xuất sắc đó là hỏi những người giàu có nhất mà bạn biết xem họ thuê ai làm cố vấn tài chính cho mình (và hỏi xem liệu họ có tin tưởng và yêu thích người cố vấn của họ hay không). Sau đó hỏi họ, “Tại sao?” Người giàu có này không nhất thiết phải là một người bạn; người đó có thể chỉ là một người quen, hoặc thậm chí là sếp của bạn. Hầu hết mọi người đều rất hãnh diện khi được người khác hỏi xin lời khuyên, và trong hầu hết mọi trường hợp, họ sẽ vui vẻ giới thiệu chuyên gia tư vấn của họ cho bạn. Điều này có nghĩa là họ sẽ thay mặt bạn gọi cho người cố vấn đó và giới thiệu bạn. Nói chung, trừ khi bạn có rất nhiều tiền, nếu không bạn sẽ gặp khó khăn trong việc tìm gặp những cố vấn tài chính tốt nhất mà không cần viện tới những kiểu giới thiệu như vậy. Đó chính là khi “cố vấn robo” (tư vấn tài chính tự động) có thể được sử dụng cho đến khi bạn có đủ tiền để thuê một cố vấn viên trọn gói.

Sự thật là những cố vấn viên thực sự tốt thường có các tiêu chuẩn về mức tối thiểu trong tài khoản – đó là, họ không nhận khách hàng mới trừ khi khách hàng đó có một số tiền đáng kể để đầu tư. Nhưng nếu bạn được giới thiệu, cái cánh cửa dường như có thể đã đóng lại đó mặt khác lại được mở ra. Ví dụ, nếu



một trong số những vị khách hàng đầu của chúng tôi giới thiệu một người bạn hoặc một thành viên trong gia đình cho chúng tôi thì người bạn hoặc người thân đó sẽ được đón chào nồng hậu tại văn phòng của chúng tôi. Chúng tôi muốn làm cho những vị khách hàng đầu luôn vui vẻ và điều đó có nghĩa là phải chăm sóc những người mà họ giới thiệu, thậm chí cả khi tài khoản của họ dưới mức tiêu chuẩn tối thiểu của chúng tôi. Đó chính là quyền năng của một lời giới thiệu tử tế xuất phát từ đúng người.

NGUYÊN TẮC SỐ 3

Kiểm tra lai lịch của cố vấn viên

Chẳng còn gì ý nghĩa nữa nếu như bạn không làm theo nguyên tắc này. Tôi không quan tâm việc ai đó trông thành công như thế nào, người cố vấn đó được đánh giá cao tới đâu, thậm chí là tên họ có được treo trên tòa nhà đi chăng nữa – nếu bạn không kiểm tra thông tin, lai lịch của họ thì có nghĩa là bạn đang tự chuốc họa vào thân.

Có nhiều cố vấn viên trông có vẻ thành công nhưng trong thực tế họ lại không hơn không kém một nhân viên bán hàng giỏi. Một vài cố vấn viên nghe có vẻ chân thành lại bẻ cong sự thật, thêm mắm thêm muối vào kinh nghiệm và trình độ học vấn của mình. Một vài cố vấn viên hết sức quyến rũ lại bị phản nản về vấn đề đạo đức. Một vài người còn có tiền án phạm tội.

Chỉ có duy nhất một cách để bạn tự bảo vệ bản thân trước những thú như vậy. Để được cấp phép bán chứng khoán, những người môi giới và cố vấn tài chính phải vượt qua các bài kiểm tra và đăng ký với Hiệp hội Giao dịch Chứng khoán Quốc gia. Vậy nên, trong thực tế, trước khi thuê một cố vấn tài chính, trước khi bạn gặp người đó, hãy ghé thăm trang BrokerCheck (Kiểm tra người môi giới) trực thuộc cơ quan quản lý tài chính công nghiệp tại www.brokercheck.org. Nó sẽ cho bạn biết hầu hết mọi thứ mà bạn cần biết về sơ yếu lý lịch của một cố vấn viên đã được đăng ký: học vấn, nghề nghiệp, và lịch sử kinh doanh; giấy phép và cư trú ở bang nào. Trang web này hiện đang là trang web tốt nhất vì nó có nguồn tài nguyên để khám phá nhanh toàn bộ quá khứ của người cố vấn đó.

Có lẽ quan trọng nhất là BrokerCheck sẽ cho bạn biết liệu người cố vấn đó đã từng có bất kỳ “trường hợp bị vạch trần” nào trong hồ sơ hay chưa. Một trường hợp bị vạch trần là một lời phàn nàn về đạo đức nghề nghiệp hay bị truy tố phạm tội, và rất có thể là bạn không muốn thuê một cố vấn viên như vậy đâu. BrokerCheck sẽ không tiết lộ căn nguyên của trường hợp bị vạch trần trong hồ sơ cố vấn mà nó cho phép bạn yêu cầu thông tin bổ sung bằng email và kết nối bạn với trang web SEC tại địa chỉ www.sec.gov. Có hẳn cả một phần trên trang web này gọi là “Bảo vệ tiền của bạn – Kiểm tra người môi giới và cố vấn đầu tư.” Phần này cực kỳ tuyệt vời và nó đi vào từng chi tiết



nhỏ về mọi thứ mà bạn cần biết, với đường link trực tiếp dẫn đến các nguồn bổ sung để xem xét sơ yếu lý lịch của người cố vấn nếu người đó là một nhà cố vấn đầu tư và không phải là một người môi giới đã đăng ký. Nếu người cố vấn đó là một chuyên gia tư vấn đã đăng ký, hãy đảm bảo là bạn có kiểm tra “Phiếu ADV” của họ. Có hai phần trong phiếu ADV và người cố vấn phải cập nhật chúng hàng năm. Bạn cũng có thể lên trang *www.adviserinfo.sec.gov* và tự mình tra cứu. Cả những người đại diện đầu tư cá nhân của một RIA (Công ty tư vấn môi giới có đăng ký) cũng được liệt kê ở đây.

Ngoài kia có rất nhiều cố vấn viên tốt. Tôi đưa cho bạn tất cả những thông tin chi tiết này nhằm bảo vệ bạn không trở thành con mồi cho những kẻ lừa đảo.

NGUYÊN TẮC SỐ 4

Hãy chuẩn bị sẵn

Chuẩn bị sẵn nghĩa là bạn phải có sẵn các loại giấy tờ tài chính thích hợp. Trong phần Phụ lục 2 trang 474, bạn sẽ thấy một bản sao của Nhà quy hoạch kiểm kê giàu có khi về già, một loại công cụ quản lý tài liệu sẽ giúp bạn tìm ra các loại giấy tờ mà bạn cần để mang tới buổi gặp đầu tiên.

Nếu bạn cảm thấy không thoải mái với việc chia sẻ thông tin tài chính cá nhân của mình với một cố vấn viên thì điều đó

đồng nghĩa bạn không sẵn sàng thuê họ. Việc cho người cố vấn thấy hồ sơ tài chính của bạn cũng giống như việc bạn cho một vị bác sĩ chạm vào cơ thể của mình. Để có thể giúp bạn, chuyên gia phải tiến hành một cuộc kiểm tra. Và đừng xấu hổ. Giống như một vị bác sĩ vậy, một cố vấn tài chính đã từng gặp qua vô số “bệnh nhân” – và nhiều người trong số họ có lẽ còn không được như bạn.

NGUYÊN TẮC SỐ 5

Luôn hỏi về triết lý của người cố vấn

Trong buổi gặp đầu tiên, hãy đảm bảo là bạn có hỏi người cố vấn về triết lý của anh ấy hoặc cô ấy về việc lên kế hoạch tài chính và quản lý tiền bạc. Một chuyên gia nghiêm túc sẽ không gặp khó khăn gì khi giải thích cho bạn phương pháp lên kế hoạch và đầu tư của họ một cách đơn giản và mạch lạc. Nếu người cố vấn của bạn không làm như thế thì hãy tìm người khác mà tính chuyện làm ăn.

Bạn nhất định không muốn gặp gỡ một nhân viên kinh doanh dẫu. Nhân viên kinh doanh sẽ không đưa ra một triết lý nào cả. Một nhân viên kinh doanh sẽ dùng hầu hết thời gian để ba hoa những điều mà bạn muốn nghe. “Ồ, ông Jones”, người đó sẽ nói, “ông thích mua bán cổ phần phải không? Ừm, tôi là một chuyên gia về mua bán cổ phần.” “Ồ, bạn đang có quyền



mua bán cổ phiếu à? Ừm, tôi là một chuyên gia trong lĩnh vực này.” “Ồ, ông thích mua một khoản trợ cấp hàng năm à? Ừm, tôi làm việc với các loại trợ cấp hàng năm suốt.”

Có thể bạn nghĩ là tôi đang nói quá. Tôi không hề. Những câu trả lời kiểu này thực sự vẫn được những người huấn luyện bán hàng tại các trường truyền thống dạy lại. Những người sử dụng chúng đều không phải là kiểu cố vấn viên mà bạn muốn. Bạn muốn ai đó sẽ dành hầu hết thời gian của buổi hẹn đầu tiên để cùng bạn xem xét lại tình hình tài chính và tình hình cá nhân của bạn. Ai đó sẽ hỏi rất nhiều câu hỏi về bạn – về ước mơ của bạn, về mục tiêu và về những điều bạn quan tâm. Và không nói quá nhiều (ví dụ như bán hàng). Ai đó không ba hoa về thành tích của họ. Nếu một cố vấn viên hứa sẽ mang lại doanh thu cao cho bạn thì hãy rời khỏi văn phòng đó ngay lập tức và đừng ngoảnh đầu lại. Ngày nay có quá nhiều cố vấn viên sử dụng lợi nhuận đáng chú ý của thị trường giá lên gần đây để định vị bản thân mình là một phù thủy đầu tư. Hãy nhắc lại theo tôi...

Thành tích trong quá khứ không đảm bảo

sẽ mang lại thành tích trong tương lai!

Bạn có thể tin tưởng một tư vấn viên nói về “đầu tư thực tế.” Mặc dù trong vòng 5 năm trở lại đây cổ phiếu đã sinh ra một khoản lợi nhuận hàng năm lên tới gần 17% (hãy nhớ lại biểu đồ trang 181), thì điều đó cũng không có nghĩa là thị trường cổ phiếu sẽ tiếp tục như vậy. Trong thực tế, tôi dám cá chắc là

chuyện đó sẽ không xảy ra. Đó là lý do tại sao bạn cần làm việc với một cố vấn viên, người bàn về các bảng thống kê thực tế và chỉ cho bạn thấy lịch sử đã diễn ra như thế nào. Một cố vấn tốt sẽ xem xét lại các thống kê của thị trường chứng khoán trong quá khứ, chú không phải là nhìn nhận một cách tích cực, chớp nhoáng vào tình hình hiện tại. Bản tổng kê của trên 90 năm đã tìm ra số trung bình chính xác của 10% thị trường chứng khoán và khoảng 8% trương mục chung. Đã có những thời điểm tốt và cả những thời điểm trung bình và cũng có rất nhiều năm – thậm chí thập kỷ – đầu tư chứng khoán không mang lại chút lợi nhuận nào.

NGUYÊN TẮC SỐ 6

Tin vào bản năng của bạn

Buổi gặp gỡ đầu tiên của bạn với một cố vấn tài chính cũng giống y như một buổi hẹn hò vậy. Và cũng giống khi hẹn hò, bạn sẽ biết ngay tức thì là liệu có sự kết nối nào không. Sẽ có một giọng nói nhỏ vọng lên từ bên trong bạn mà rằng, “Tôi tin tưởng con người này, đúng là như vậy”, hay “Tôi không chắc,” hay “Không đời nào, José.”

Hãy tin vào trực giác của mình. Thường thì chỉ trong vòng 10 phút đầu tiên là tôi đã biết mình có muốn làm việc với một ai đó hay không. Trong thực tế, tôi có thể nhận biết được điều



này qua điện thoại khi họ gọi điện sắp xếp lịch hẹn, rằng liệu đó có phải là người mà mình muốn thiết lập một quan hệ lâu dài hay không. Mỗi lần tôi làm trái với linh cảm của mình thì y như rằng kiểu gì cũng gặp một khách hàng rắc rối.

Hãy nhớ rằng, thuê một cố vấn tài chính tức là bạn đang tìm kiếm một mối quan hệ lâu dài. Một cách lý tưởng mà nói, người đó sẽ giúp đỡ bạn về chuyện tiền bạc trong hàng thập kỷ. Nếu bạn bắt đầu với một ai đó mà bạn có linh cảm xấu, vào cái khoảnh khắc có cái gì đó không ổn (giống như thị trường rớt giá), bạn sẽ tự giúp mình thoát khỏi rắc rối và tìm một người cố vấn mới.

NGUYÊN TẮC SỐ 7

**Hãy sẵn sàng trả tiền cho những lời khuyên
bạn nhận được**

Những cố vấn tài chính chuyên nghiệp thông thường sẽ không cho bạn lời khuyên nào miễn phí cả. Có thể bạn nghĩ điều này là hiển nhiên, nhưng trong cái thế giới Internet “miễn phí” này, chúng ta đã quen với việc mọi thứ đều được cho không (hoặc ít nhất được khuyến mãi quá mức), nhiều người thực sự nghĩ họ có thể tìm đến văn phòng của một chuyên gia tài chính và hưởng lợi từ kinh nghiệm và kiến thức của họ mà không mất đồng nào. Xin lỗi, mọi chuyện thực sự không xảy ra như vậy. Trong hầu hết các trường hợp, bạn sẽ được mời tham gia một

buổi hẹn để xem xét tình hình. Sau đó nếu phù hợp (bạn muốn tiến xa hơn) và cố vấn viên cảm thấy rằng họ có thể giúp đỡ bạn thì họ sẽ cho bạn một kế hoạch tài chính chi tiết. Thông thường cố vấn viên sẽ thuyết trình phần này vào buổi hẹn thứ hai nối tiếp sau đó, lúc này, nếu bạn đồng ý tiếp tục làm việc với họ, bạn sẽ trả tiền cho lời khuyên được đưa ra. Một vài chuyên gia cố vấn thu tiền lập kế hoạch tài chính trước dù bạn có tiếp tục hay không. Hãy đảm bảo là bạn có hỏi họ xem có cần phải trả phí cho bản kế hoạch đó hay không.

Vậy bạn trả tiền cho lời khuyên ấy bằng cách nào nếu như bạn đồng ý tiếp tục làm việc với người tư vấn? Ngành công nghiệp dịch vụ tài chính đã và đang trải qua hàng loạt thay đổi trong những năm gần đây, nhưng có hai cấu trúc phí cơ bản vẫn được hầu hết các cố vấn tài chính chuyên nghiệp sử dụng.

■ TƯ VẤN HƯỞNG HOA HỒNG - NGƯỜI MÔI GIỚI

Cố vấn viên dựa vào hoa hồng sẽ thu một khoản phí mỗi lần họ mua hoặc bán một khoản đầu tư cho bạn. Trong vòng khoảng 100 năm trở lại đây, đó là cách mà phần lớn nhân viên môi giới (hiện nay được gọi là cố vấn viên tài chính) vẫn làm. Kiểu cố vấn viên này đang trở nên khan hiếm một cách nhanh chóng. Thực tế đơn giản của cuộc sống đó là rất ít cố vấn viên ngày nay vẫn là cố vấn viên hoàn toàn dựa vào hoa hồng. Thay



vào đó, họ đang trở thành tư vấn viên dựa trên phí hay người được ủy thác như vẫn được biết. Hoặc trong vài trường hợp là một tư vấn viên “lai” hay đăng ký kép – lấy cả hoa hồng và phí. Chúng ta sẽ bàn về điều này trong phần tiếp theo.

■ TƯ VẤN THU PHÍ - CỐ VẤN VIÊN ĐẦU TƯ CÓ ĐĂNG KÝ, HAY CÒN GỌI LÀ “NGƯỜI ỦY THÁC”

Ban đầu khi tôi viết cuốn sách này, tôi đã nói rằng tôi nghĩ tư vấn thu phí chính là những gì mà thị trường đang hướng tới, và không phải nghi ngờ gì, sự thực đúng là vậy. Ngày nay, thị trường đang chuyển dần sang RIAs – Cố vấn viên đầu tư có đăng ký, được biết đến như là “cố vấn viên ủy thác” – người tính một khoản phí cố định dựa trên số tài sản. Đối với tư vấn thu phí, bạn trả một khoản phí hàng năm cho tất cả các dịch vụ mà người cố vấn cung cấp, bao gồm tất cả các thương vụ mua bán, các cuộc gặp mặt, kế hoạch đề xuất, báo cáo hiệu suất của bạn. Nói chung, mức phí này là một tỉ lệ cố định – thông thường rơi vào khoảng 1 và 2% – của lượng tiền mà người cố vấn quản lý cho bạn. Nếu bạn có 100.000 đô để đầu tư, người cố vấn sẽ thu của bạn 1.000 đô đến 2.000 đô mỗi năm.

Hiện nay, tất cả các công ty môi giới và công ty độc lập trong nước đều đi theo mô hình cấu trúc thanh toán dựa trên thu phí. Và do tính cạnh tranh, giá tư vấn thu phí đang đi xuống nhanh

chóng. Cấu trúc phí hầu như luôn phụ thuộc vào lượng tiền được quản lý. Càng nhiều tài sản, phí càng thấp.

Nhu tôi được biết, cấu trúc này có khá nhiều lợi thế. Bởi một điều, đó là nó không có xung đột lợi ích. Vì thù lao của cố vấn viên phụ thuộc vào giá trị tài sản của bạn, tài sản của bạn càng gia tăng thì cố vấn viên hưởng lợi càng nhiều. Hơn nữa, cố vấn viên thu phí chỉ được trả công khi khách hàng được phục vụ tốt và luôn vui vẻ. Nếu họ đầu tư tiền của khách hàng xong rồi lại quên mất khách thì khách sẽ bỏ đi và cũng không còn khoản phí nào đổ về hầu bao nữa. Chính vì thế, cố vấn viên thu phí thường có định hướng dịch vụ nhiều hơn. Đối với cố vấn viên thu phí, khách hàng mới là hiện thân của không chỉ một lần bán hàng; chuyện làm ăn của họ dựa trên các mối quan hệ lâu dài. (Nhân tiện, nếu bạn thuê một cố vấn viên thu phí, hãy chắc rằng bạn có nhấn cho kế toán thuế của mình đôi lời, bởi trong vài trường hợp, mức phí mà bạn bỏ ra sẽ được khấu trừ thuế.)

■ CỐ VẤN LAI - CỐ VẤN ĐĂNG KÝ KÉP

Cố vấn viên đăng ký kép là người vừa được cấp phép để bán chúng khoán thông qua một công ty môi giới và cũng vừa được cấp phép để tư vấn với tư cách của một cố vấn đầu tư có đăng ký, thông thường được gọi là RIA. Điển hình là, bạn thuê một cố vấn tài chính, người đó giải thích rằng anh ta hoặc chị ta là một



RIA và có tính phí cho kế hoạch. Người cố vấn đó sẽ lập một kế hoạch tài chính và cuối cùng đưa cho bạn một bản kế hoạch đề xuất đầu tư. Từ đó, người cố vấn sẽ xây dựng cho bạn một danh mục đầu tư đa dạng hóa các quỹ tương hỗ được quản lý chuyên nghiệp (như một ví dụ) và thu một khoản phí cố định bằng 1 đến 2% giá trị tài sản được quản lý (lại một lần nữa, đây chỉ là một ví dụ). Sau đó, nếu bạn cần bảo hiểm nhân thọ (hãng đại lý sẽ có giấy phép dành cho bảo hiểm nhân thọ) hoặc bạn có hứng thú với tiền trợ cấp thường niên, sản phẩm đó sẽ được bán dưới giấy phép môi giới, thông qua đó, người cố vấn được trả một khoản hoa hồng. Điểm quan trọng là phải hỏi xem người cố vấn viên có được đăng ký kép hay không. Cái này khá là khó hiểu và bạn nên biết “người cố vấn đang đội chiếc mũ nào”, nói cách khác là hành nghề với loại giấy phép nào khi anh ta hoặc chị ta đưa ra những lời khuyên ăn tiền.

■ TÔI NÊN TÌM KIẾM KIỂU CỐ VẤN NÀO?

Tôi khuyên bạn trước hết nên làm việc với một công ty Cố vấn có đăng ký thu phí (RIA) – một “bên được ủy thác”. Là một RIA, người cố vấn có trách nhiệm được ủy thác trước pháp luật phải đặt lợi ích của bạn lên hàng đầu và phải giải trình bất kỳ xung đột lợi ích nào. Ví dụ, người cố vấn không được gợi ý một khoản đầu tư chỉ vì anh ấy hoặc cô ấy được trả hoa hồng hay phí dịch vụ cao hơn. Ngành dịch vụ tài chính (đặc biệt là

các doanh nghiệp nhà nước lớn) trong vòng vài năm trở lại đây đã thực hành thúc đẩy quỹ độc quyền (sản phẩm của chính họ) để kiếm khoản phí cao hơn. Động thái này về căn bản đã giảm trong những năm gần đây như là một hệ quả của kiện tụng. Tôi muốn một cố vấn viên độc lập và không hề có xung đột lợi ích. Tôi muốn một cố vấn viên tập trung vào điều gì là tốt nhất cho tôi và thực sự minh bạch. Điều đó dẫn đến vấn đề cuối cùng: nếu người đó là một cố vấn viên có đăng ký kép – nghĩa là, anh ấy hoặc cô ấy là một RIA và là một nhân viên môi giới được cấp phép – thì tôi muốn biết điều đó một cách cởi mở. Tôi muốn người cố vấn giải thích cho tôi biết điều đó nghĩa là gì. Và tôi muốn người cố vấn đó chỉ cho tôi biết các loại phí và hoa hồng mà anh ấy hoặc cô ấy đang kiếm được.

■ GIÁ TRỊ CỦA VIỆC THUÊ CỐ VẤN TÀI CHÍNH

Câu hỏi này khá dễ để bạn tự vấn chính mình: Liệu có đáng đồng tiền bát gạo để chi trả cho một lời cố vấn chuyên nghiệp khi tính đến chuyện tiền nong của bạn hay không và liệu bạn có thể tự mình lo liệu chuyện này được không? Tôi sẽ thẳng thắn hết mức với bạn ngay tại đây – một khi bạn có trên 100.000 đô để đầu tư, tôi nghĩ việc tìm lời khuyên tư vấn tài chính chuyên nghiệp sẽ mang lại lợi ích. Cuốn sách này bao quát rất nhiều thú, và nó không đơn giản như việc “click chuột, click chuột, nộp”. Dù thế nào đi chăng nữa cũng vẫn chưa.



Một kế hoạch tài chính toàn diện nếu được làm đúng cách thì sẽ có tính tổng thể và dựa trên các mục tiêu. Điều đó có nghĩa nhà hoạch định tài chính thực sự hỏi bạn nhiều câu hỏi dựa trên giá trị của bạn (như chúng ta đã nói đến ở Bước 2). Người cố vấn nhìn vào điều gì là quan trọng nhất đối với bạn (và bạn đời của bạn) và sau đó giúp CẢ HAI suy nghĩ dựa vào những mục tiêu, giấc mơ và nỗi sợ hãi. Người cố vấn phải hiểu BẠN. Và một cách lý tưởng anh ấy hoặc cô ấy giúp bạn nghĩ về những vấn đề mà có lẽ chưa từng nảy ra trong đầu bạn. Cuối cùng, chuyện quản lý tiền bạc, lại một lần nữa thành thực mà nói, mới là phức tạp. Khi các thị trường không đi lên (hoặc đang tụt dốc không phanh), việc có một người cố vấn tài chính giỏi, bình tĩnh có thể tạo nên sự khác biệt giữa hoảng sợ rồi phá nát sự nghiệp tài chính của mình với ổn thỏa dài hạn. Cuối cùng, lời tu vấn tốt sẽ mang lại kết quả tốt.

NGƯỜI CỔ VẤN CHUẨN CÓ THỂ ĐÁNG GIÁ TRÊN 3% MỖI NĂM

Tôi thường hay hoài nghi về những điểm dữ liệu cụ thể quanh những lời tư vấn. Tuy nhiên, Vanguard là một nguồn rất đáng tin cậy, và dữ liệu này đến từ họ. Theo một Báo cáo nghiên cứu Vanguard, tiềm năng để một cố vấn viên gia tăng giá trị cho một mối quan hệ khách hàng có thể là đáng kể. Nói theo cách của họ, khoảng “3% mỗi năm”. Bằng cách nào?, có thể bạn sẽ hỏi thế.

- Hạ thấp chi phí – thực thi chính sách vốn ít lãi nhiều = tiết kiệm 45 điểm cơ bản (0,45%)
- Tái cân bằng – các nguồn đầu tư = tiết kiệm 35 điểm cơ bản (0,35%)
- Tư vấn hành vi – giúp bạn không làm tổn thương bản thân = tiết kiệm 150 điểm cơ bản (1,50%)
- Định vị tài sản – tối ưu hóa danh mục vốn đầu tư giảm thiểu thuế = tiết kiệm 0 đến 75 điểm cơ bản (0,75%).
- Chiến lược chi tiêu – cách bạn rút tiền của mình = tiết kiệm 0 đến 70 điểm cơ bản (0,70%)

Nếu bạn cộng tổng những con số này vào thì kết quả sẽ là 3,75%. Vanguard chỉ ra rõ ràng trong nghiên cứu rằng đây không phải là một phép chiếu theo năm. Nếu bạn muốn tự mình đọc báo cáo chi tiết thì hãy lên Google tìm. Bài nghiên cứu được trích nguồn phía dưới.

Nguồn: Nghiên cứu Vanguard, *Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard's Advisors Alpha*. (Cộng thêm giá trị vào giá trị của bạn: Xác định số an-pha cố vấn viên của Vanguard)
Tác giả: Francis M. Kinnery, Colleen M. Jaconetti, Michael A. DiJoseph, và Yan Zilbering.



VỀ NGUYÊN TẮC ỦY THÁC

Khi tôi viết phần này, Nguyên tắc ủy thác cũng giống như hệ thống Y tế của Mỹ: vẫn còn rất mơ hồ. Bộ Lao động đã ban hành Nguyên tắc ủy thác mới được cho là sẽ có hiệu lực và thay đổi hoàn toàn tính minh bạch và các nguyên tắc xoay quanh hình thức cố vấn tài chính. Chính quyền hiện tại đã ngừng áp dụng quy định mới này. Vấn đề quan trọng là tính minh bạch và không có xung đột về lợi ích. Có hay không có pháp chế, thì bạn vẫn cần một cố vấn tài chính đáng tin cậy, minh bạch và đặt lợi ích của bạn lên hàng đầu, chứ không phải chỉ vì lợi ích của họ. Việc này không phức tạp đến vậy. Từ quan điểm của một cố vấn tài chính, nó được gọi là “luôn luôn làm điều đúng đắn cho khách hàng”. Phần phức tạp chính là tìm người cố vấn đó. Họ ở đâu đó ngoài kia. Hiện tại, cách tốt nhất để đạt được sự minh bạch đó chính là làm việc với một RIA ủy thác và sử dụng những nguyên tắc này.

Có rất nhiều cố vấn tài chính là những nhà ủy thác và là người lấy khách hàng làm trung tâm. Đó chính là điều mà bạn muốn.

Dưới đây là một danh sách có thể giúp bạn bắt đầu nghiên cứu của mình.

Hiệp hội hoạch định tài chính (FPA)

(800) 322-4237

www.plannersearch.org

Trang web này cho phép bạn sử dụng mã bưu chính để tìm kiếm tên của các nhà hoạch định tài chính được cấp phép.

Hiệp hội các nhà tư vấn tài chính cá nhân quốc gia

www.napfa.org

(888) 333-6659

Trang web này cho phép bạn tìm kiếm bằng mã bưu chính và cung cấp liên kết cho các nhà tư vấn chi tính phí.

■ KIỂM TRA THÔNG TIN CỦA CÁC NHÀ TƯ VẤN

Cơ quan quản lý công nghiệp tài chính

(800) 289-9999

www.finra.org, truy cập *www.brokercheck.finra.org*

Đây là một tổ chức tự điều phối của ngành công nghiệp dịch vụ tài chính. Hãy luôn bắt đầu từ đây.

Hội đồng hoạch định tài chính tiêu chuẩn được chúng nhận (800) 487-1497

www.cfp.net

Nhóm này đặt ra các tiêu chuẩn và buộc các nhà tư vấn tài chính đáp ứng để tự coi bản thân là những nhà hoạch định tài



chính được cấp phép. Trang web cho phép bạn kiểm tra tình trạng giấy phép của các nhà hoạch định tài chính được cấp phép.

Hiệp hội các Cơ quan quản lý bảo hiểm quốc gia

(816) 783-8500

www.naic.org

Nhóm này là một tổ chức của các nhà điều phối bảo hiểm nhà nước. Qua hệ thống Đăng ký tham gia bảo hiểm quốc gia (NIPR), bạn có thể tìm thông tin về hơn 2,5 triệu đại lý và cơ quan môi giới bảo hiểm, bao gồm cả tình trạng cấp phép và lịch sử kỉ luật của họ.

■ TRỞ THÀNH MỘT KHÁCH HÀNG “HẠNG A”

Không dễ để thuê được một nhà tư vấn tài chính giỏi. Bạn muốn bất cứ ai mà bạn thuê đều phải hoàn toàn chú ý đến bạn, coi bạn là một trong những khách hàng quan trọng nhất của họ. Phần lớn mọi người nghĩ rằng để trở nên quan trọng với một nhà tư vấn tài chính, bạn cần có thật nhiều tiền. Không gì có thể sai lầm hơn được nữa. Tôi từng có những khách hàng sở hữu khối tài sản từ 1.000 đến 100 triệu đô, và tôi có thể đảm bảo với bạn rằng một số khách hàng với khối tài sản nhỏ hơn cũng quan trọng không kém những người giàu có nhất.

Sự thật là không chỉ có tiền mới quyết định mức độ quan

tâm của nhà tư vấn tài chính dành cho bạn. Yếu tố quyết định là cách bạn đối xử với họ. Ví dụ, tôi có một khách hàng tên Francine, người mà tôi đã giúp mở tài khoản chỉ với 1.000 đô la. Tôi đã dùng tiền của Francine đầu tư vào một cổ phiếu có giá trị gấp ba lần, và đột nhiên cô ấy có 3.000 đô la. Tôi cũng mua cổ phiếu này cho rất nhiều khách hàng khác. Phần lớn họ đều kiếm được nhiều tiền hơn Francine vì số tiền họ đầu tư nhiều hơn. Tuy nhiên, khác với những khách hàng đó, khi cổ phiếu tăng giá, Francine bỗng một ngày xuất hiện tại văn phòng của tôi với bốn chai rượu làm quà cho tôi cũng như các trợ lý của tôi. Đến giờ tôi cũng không biết những chai rượu đó trị giá bao nhiêu. Thậm chí tôi cũng không nhớ đó là rượu trắng hay rượu vang. Thứ mà tôi nhớ rõ chính là cử chỉ nhỏ bé của cô đã được chúng tôi nhắc tới tại văn phòng trong nhiều tuần. Chúng tôi không thể tin được nó lại đặc biệt đến thế. Nhiều năm sau, tôi vẫn luôn nói (và bây giờ là viết) về việc đó.

Vì thế, khi cố vấn tài chính của bạn giúp bạn kiếm ra một khoản tiền, hãy dành một chút thời gian để cảm ơn họ. Tất nhiên việc của họ là giúp bạn kiếm tiền. Nhưng chẳng có lý do nào để bạn không thể hiện sự cảm kích của bạn. Dù vốn đầu tư của bạn có nhỏ như thế nào, một cử chỉ nhỏ như lời cảm ơn ghi trên một chai rượu sẽ biến bạn trở thành một khách hàng “hạng A”.

Một cách khác để nói lời cảm ơn với nhà tư vấn tài chính của



bạn, từ đó trở thành một khách hàng “hạng A”, đó là hãy kết nối họ với những cơ hội việc làm khác (tức là giới thiệu nhà tư vấn của bạn với bạn bè). Việc này không chỉ thể hiện sự cảm kích của bạn trước những gì mà họ đã giúp bạn, mà còn là thứ mà bạn bè của bạn cần để đạt được mục tiêu về tài chính.

Không chỉ những nhà tư vấn tài chính mới cần nhận được sự đền đáp này. Khi Francine tặng tôi món quà nhỏ ấy, tôi nhận ra rằng mình chưa một lần bày tỏ sự cảm kích của mình đối với những chuyên gia đã giúp đỡ tôi: luật sư, kế toán viên, bác sĩ, thợ cắt tóc, thợ máy đã sửa xe cho tôi – danh sách này ngày càng nhiều. Vì thế ba năm trước, tôi quyết định gửi họ những tấm thiệp cảm ơn và một giỏ quà vào Giáng sinh đối với một số trường hợp. Lần đầu tiên làm việc này, vị bác sĩ của tôi đã gọi điện thoại cảm ơn tôi. Đoán xem điều gì đã xảy ra nào. Mặc dù theo thông lệ tôi đặt lịch với bác sĩ trước ba tháng, tôi đã không bao giờ phải chờ đợi thêm. Tôi gần như được xếp lịch hẹn gặp ngay lập tức. Thợ sửa xe của tôi thì đã đóng khung thu cảm ơn tôi gửi và treo lên tường trong phòng chờ. Kế toán viên của tôi sẽ tìm ra cho tôi nhiều khoản khấu trừ hơn vào năm tiếp theo.

Tôi không đùa đâu. Nhờ những tấm thiệp và món quà nhỏ, mối quan hệ với các chuyên gia của tôi đã thay đổi. Họ nhớ đến tôi vì tôi đã có những cử chỉ nhỏ bé để nói lời cảm ơn. Hãy thử làm việc này luôn đi. Lời dạy của ba mẹ quả rất đúng: nói lời “cảm ơn” sẽ tạo ra những bước tiến lớn.

NGUYÊN TẮC SỐ 9

Bảo đảm rằng séc của bạn sẽ được gửi đến người giám sát, chứ không phải nhà tư vấn

Nói một cách thẳng thắn thì đây là nguyên tắc quan trọng nhất ngăn chặn bạn rơi vào những vụ lừa đảo kiểu Bernie Madoff, mô hình vay tiền Ponzi, hoặc trộm cắp. Đừng bao giờ viết một tấm séc trực tiếp cho nhà tư vấn. Không bao giờ! Nhà tư vấn nên làm việc với một công ty môi giới lớn.

Nếu nhà tư vấn là người ủy thác, họ sẽ sử dụng danh nghĩa của “bên giám sát thứ ba”. Công ty môi giới lớn nhất nắm giữ tài sản của kế toán viên là *Fidelity*, *TD Ameritrade*, *Charles Schwab* và *Pershing*. Tiền của bạn sẽ được giữ tại công ty môi giới và bạn sẽ ký một Giấy ủy quyền hữu hạn cho phép nhà tư vấn hoặc người quản lý tài chính được quản lý tiền của bạn. Bạn không bao giờ muốn nhà tư vấn có quyền “viết séc” hoặc “rút tiền”. Chưa bao giờ, chưa bao giờ hết. Đây là một mức độ bảo mật rất quan trọng đối với bản thân bạn và tiền của bạn. Hãy nghiêm túc thực hiện. Hãy hỏi nhà tư vấn người giám sát cùng họ là ai. Và hãy nhớ, đó mới chính là người bạn cần gửi séc. Cuối cùng, hãy nhớ truy cập trực tuyến vào trang web các công ty này để thấy tiền của bạn đang thực sự được giữ ở đó. Tôi luôn luôn nói rằng: *Tin cậy nhưng vẫn cần xác minh*.



CHO DÙ BẠN LÀM GÌ CŨNG ĐỪNG BỎ CUỘC

Có một sai lầm lớn khác mà các nhà đầu tư thường mắc phải, và có lẽ đây chính là sai lầm nghiêm trọng nhất. Họ bỏ cuộc.

Trở lại với phần đầu của cuốn sách, tôi đã chia sẻ câu chuyện bà tôi đánh mất toàn bộ số tiền tích cóp được trong năm đầu tiên đầu tư. Trải nghiệm đó dễ dàng thuyết phục bà rằng bà nên dừng lại. Đáng ra bà có thể quyết định rằng thực ra việc đầu tư đó không đáng giá. Xét cho cùng, bà đã mắc phải những sai lầm lớn. Bà đã đầu tư vào những lời khuyên, sử dụng một nhà môi giới bình thường và không tự mình nghiên cứu.

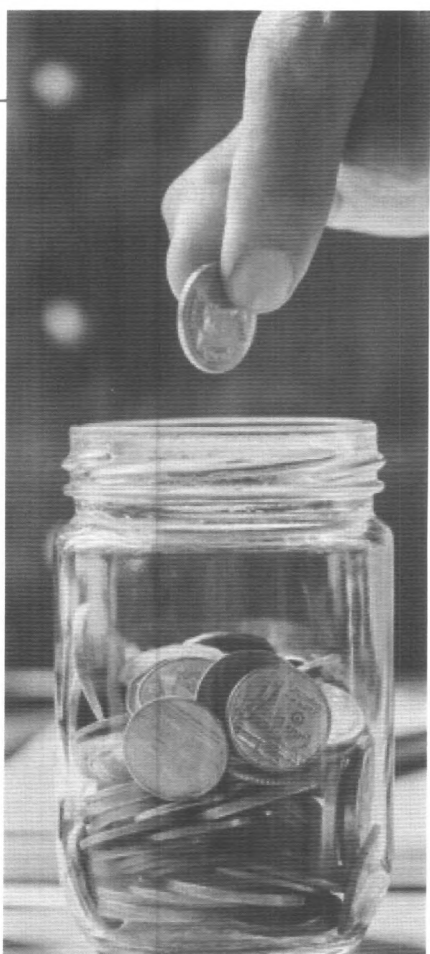
Khi bà kể với tôi chuyện này, tôi đã hỏi bà rằng điều gì đã khiến bà tiếp tục cố gắng sau những năm thảm hại ấy. Bà mỉm cười và nói rằng: “David, bà nhìn vào cuộc sống của mình và tự nhủ bản thân ‘Này Rose Bach, nếu mày muốn giàu có, thì đừng có bỏ cuộc bây giờ.’”

Hãy tưởng tượng ra sức mạnh khiến bà tôi quyết định không bỏ cuộc. Bạn bè của bà liên tục trêu chọc: “Này Rose, đi ăn trưa với bọn tớ đi.” “Rose à, cậu không phải lo lắng chuyện về hưu đâu, cậu sẽ có Bảo hiểm xã hội cơ mà.” “Rose à, sao cậu lại lo lắng nhiều vậy chứ?” “Tuong lai sẽ tự có cách lo.” Tại sao những người bạn của bà lại không ủng hộ bà? Có lẽ vì họ sợ bà sẽ nhận được nhiều lợi ích để trở nên giàu có, còn họ thì sẽ không thể vươn tới những điều đó.

Hãy nhớ rằng, cuộc sống luôn cho bạn sự lựa chọn: bạn có thể chấp nhận những gì mình có hoặc có thể quyết định sống cuộc sống có kế hoạch và mục đích nhất định – để tận hưởng trọn vẹn những tiềm năng của nó. Theo đuổi quyết định đó không phải lúc nào cũng dễ dàng. Bạn sẽ mắc sai lầm – hy vọng không phải những thứ tôi đã liệt kê trong chương này, nhưng chắc chắn sẽ có. Và điều đó không vấn đề gì. Trong thực tế, nó hoàn toàn bình thường. Điều quan trọng là bạn học hỏi được từ những sai lầm của mình, và để tiếp tục tiến lên phía trước. Giống như mọi thứ đáng giá khác, sống và cuối đời được giàu có thực sự là mục tiêu đáng để phấn đấu. Nhưng nếu bạn và bạn đời của mình mong muốn điều đó thật nhiều, tôi chắc chắn điều đó, thì hãy cố gắng cùng nhau, hai bạn có thể khiến điều đó xảy ra.

BƯỚC 9:

LẬP KẾ HOẠCH CHO BUỔI HẸN HÒ TÀI CHÍNH



Trong tám chương vừa qua, chúng tôi đã nói về tất cả các bước để giúp bạn và bạn đời sống một cách thông thái và giàu có khi cuối đời. Chúng tôi đã đề cập đến rất nhiều điều trong cuốn sách này, đúng không? Tôi đã cho bạn biết rằng nội dung mới cập nhật này thực sự xứng đáng với thời gian mà bạn dành ra hay chưa? Tôi vừa cung cấp cho bạn một cái nhìn tổng quan về kế hoạch tài chính từ đầu đến cuối. Cuốn sách này đã hoàn thành nhiệm vụ - và bạn đã hoàn thành nó. Tốt lắm! Nghiêm túc mà nói, thật ấn tượng vì khi bạn đọc đến đây nghĩa là bạn thực sự tâm huyết với nó. Tôi đã đưa bạn từ việc thực hiện các vấn đề tài chính một cách có tổ chức trở thành **Lập kế hoạch dựa trên mục đích của bạn**, tất cả các cách thức từ các bảo đảm, nghỉ hưu và lập kế hoạch cho ước mơ của mình. Như tôi đã nói nhiều lần, hai bạn chỉ làm theo một vài bước thôi, thì đã thấy mình khấm khá hơn 90% dân số rồi. Nếu bạn làm *tất cả* theo hướng dẫn của tôi, bạn sẽ có cơ hội tuyệt vời để nằm trong top 1% người giàu có còn lại. Bây giờ bạn đã có danh sách và biết những điều mình cần làm. Bạn đời của bạn cũng vậy. Chỉ cần đồng tình và thực hiện ngay thôi. **Cách nhanh nhất để ngừng lo lắng về tiền là phấn đấu vì một đời sung túc.** Cách tốt nhất để làm điều này là lập kế hoạch cho Buổi hẹn hò Tài chính.

■ BUỔI HẸN HÒ TÀI CHÍNH: LÀM THẾ NÀO ĐỂ BIẾN GIẤC MƠ THÀNH HIỆN THỰC - CÙNG NHAU!

Khi tôi đi khắp đất nước quảng bá ấn bản đầu tiên của cuốn sách này, tôi tiếp tục nhận các cuộc phỏng vấn và ở đó tôi tuyên bố, “Chìa khóa để việc kiếm tiền trở nên hiệu quả cho các cặp đôi và dập tắt những cuộc cãi vã là khiến cho tiền trở nên lãng mạn.” Arianna Huffington hỏi tôi một câu thật khôn ngoan về chuyến đi cuối cùng của tôi: “Làm sao có thể khiến cho việc quản lý tiền trở nên lãng mạn được chứ?” Câu trả lời của tôi là: “Cô cần một Buổi hẹn hò Tài chính.” Matt Lauer đã phỏng vấn tôi trên tờ *Today*, với những câu cơ bản kiểu như nói về tiền bạc có chút giống như đi đến nha sĩ vậy. Tôi bật cười. “Không, Matt ạ, tốt hơn nhiều so với việc đi nha sĩ chứ,” tôi trả lời, “miễn là hai người cùng nhau cố gắng làm việc như một đội! Hãy thực hiện Buổi hẹn hò Tài chính mà tôi hướng dẫn.”

Tại sao ư? Vì nó thực sự rất đơn giản...

Các cặp vợ chồng cùng nhau lập kế hoạch, cùng nhau gạt hái thành công.

—David Bach

Nhưng đây là một phần khó khăn. *Khi nào bạn lên kế hoạch? Khi nào bạn áp dụng nó? Khi nào bạn thảo luận về nó?* Những gì tôi đã thấy từ kinh nghiệm của mình, trong vai trò cố vấn tài chính, nhà giáo dục, và đồng sáng lập và điều hành một công

ty dịch vụ tài chính, đó là hầu hết các cặp vợ chồng đều thảo luận về tiền bạc ở sai thời điểm. Hầu hết các cặp vợ chồng nói về tiền một cách đầy phản kháng. Hầu hết các cặp vợ chồng đều nói về tiền khi họ phải thanh toán hóa đơn. Thông thường, câu chuyện xảy ra là một người đang thanh toán hóa đơn và người kia thì chẳng biết “mô tê” gì - sau đó BÙM! - Cuộc trò chuyện bắt đầu. “Anh/em có biết chúng ta phải trả x đô la cho hóa đơn x trong tháng này không?” Cuộc trò chuyện có thể đã bắt đầu một cách nhẹ nhàng, với vấn đề rất nhỏ nhất, nhưng nó thường dẫn đến một cuộc chiến về những vấn đề lớn hơn mà không được thảo luận (hoặc là về việc cặp vợ chồng đã tiết kiệm đủ chưa hoặc là về việc nếu họ đã nghỉ hưu, họ có đủ tiền hay không). Và nếu cuộc chiến về tiền không bắt đầu khi thanh toán hóa đơn, thì nó thường bắt đầu trên giường hoặc trong xe hơi. Tin tôi đi, chiếc giường của hai bạn không bao giờ là một nơi phù hợp để nói về tiền đâu (trừ khi đó là rất nhiều tiền và bạn đang đưa chúng cho bạn đời của mình). Và trên xe hả? Điều thường xảy ra là bạn đời của bạn sẽ khóa bạn trong chiếc xe giữa con đường đông đúc và kiên quyết đề nghị nói chuyện về tình hình tài chính của gia đình. Buồn cười phải không? Có lẽ bây giờ bạn đang cười thầm, hoặc thậm chí cười phá lên vì cá nhân bạn đã trải nghiệm những điều này. Tôi liên tưởng ngay đến những ví dụ này bởi vì đó là cách các cặp đôi vẫn thường làm. Đừng làm như vậy. Bí quyết trở thành một cặp vợ chồng thông minh để sống và



giàu có đến cuối đời là phải cùng nhau lo lắng vấn đề tài chính như một đội nhóm vậy. Bạn cần lên kế hoạch cho thời gian để nói chuyện về chúng trước khi có trường hợp khẩn cấp. Đừng chờ đợi cho đến khi một trong những đứa trẻ của bạn vào đại học thì các bạn mới thảo luận về tiền bạc. Đừng chờ đợi đến trước ngày nghỉ hưu một tháng. Đừng chờ đợi cho đến khi một trong hai bạn mắc bệnh. Đừng đợi cho đến khi quá muộn. Hãy lên kế hoạch cho thời gian để nói về chuyện đó ngay bây giờ.

■ LÊN KẾ HOẠCH CHO BUỔI HẸN HÒ TÀI CHÍNH ĐẦU TIÊN CỦA BẠN

Vì vậy, bây giờ bạn cần có thời gian để nói chuyện như chúng ta đã đề cập ở trên. Bạn cần lập thời gian biểu cho lịch trình mà tôi gọi là Buổi hẹn hò Tài chính. Buổi hẹn hò Tài chính là gì? Đó là thời gian được chọn khi hai bạn đồng ý thảo luận về đời sống tài chính của mình. Các bạn thực sự có thể áp dụng các chương trong cuốn sách này như một bản hướng dẫn cho Buổi hẹn hò Tài chính của bạn. Bạn có thể bắt đầu với Bước 1 và làm bài kiểm tra.

Sau đó, bạn chuyển sang Bước 2, thảo luận về các giá trị của bạn trong đời sống vợ chồng, sử dụng Vòng tròn Giá trị và viết ra Kế hoạch Tài chính có Mục tiêu của bạn (Phụ lục 3). Điều gì có thể lãng mạn hơn khi hẹn hò và thảo luận về những giá

trị tuyệt vời nhất của cá nhân từng người và của cả hai bạn với tư cách là một cặp đôi cũng như thảo luận về mục tiêu của bạn nữa? Có thể vào ngày hẹn đầu tiên bạn bỏ qua các bước trên và tổ chức đời sống tài chính của bạn bằng cách sử dụng Hệ thống Thu mục Giàu có khi về già trong Bước 3. Hãy xây dựng càng nhiều buổi hẹn hò càng tốt, hoặc kéo dài mỗi buổi hẹn. Vấn đề là bạn phải giữ được lộ trình. Bạn đã có các công cụ. Bí quyết là bạn cần phải phân bổ thời gian để làm được điều đó. Và đó là lý do tại sao tôi gọi bước này là **Buổi hẹn hò tài chính**.

Bây giờ bạn cần phải chọn thời điểm nhất định trên lịch, cả hai bạn đều đồng ý dành thời gian này để nói về vấn đề tài chính của mình, mà không bị ngắt quãng. Nếu cả hai bạn đã đồng ý trước những nội dung sẽ thảo luận, cuộc trò chuyện có thể dễ dàng và hiệu quả hơn nhiều. Hơn nữa, đối với nhiều cặp vợ chồng có cố vấn tài chính thì cuộc họp với cố vấn đó chính là “Buổi hẹn hò Tài chính” đặc biệt - chỉ có lúc này, với cố vấn của tôi, lên kế hoạch ăn trưa sau cuộc hẹn để trao đổi chi tiết hơn. Điều quan trọng là bạn cần có thời gian để nói về tất cả, cả những thứ nhỏ nhất lẫn những điều lớn lao.

Khi bạn truyền đạt ý tưởng này đến với người bạn đời của mình, bạn có thể giải thích một cách đơn giản, “Đây là ý tưởng của David - anh ấy nói chúng ta cần thực hiện như vậy.” Tôi biết cách này sẽ hữu ích với CẢ HAI bạn. Nghiêm túc mà nói, bạn nên thử cách đó.



Nếu cố vấn tài chính đưa cho bạn cuốn sách này - thực tế, rất nhiều cố vấn tài chính đã giới thiệu cuốn sách này tới khách hàng của họ - hãy cảm ơn và cho anh ấy/cô ấy biết bạn đã sở hữu một cuốn cho riêng mình! Cuối cùng, tôi cho rằng, theo dòng thời gian, bạn hãy lập kế hoạch cho Buổi hẹn hò tài chính giống như một **Lễ kỷ niệm ngày hẹn hò tài chính** vậy. Nhiều cặp vợ chồng lên kế hoạch cho ngày này vào dịp kỷ niệm của họ hoặc khoảng thời gian kiểm tra tài chính hàng năm với cố vấn tài chính đáng tin cậy của mình.

■ CHÚC MỪNG THÀNH CÔNG CỦA BẠN

Rất nhiều lần trong đời, chúng ta tập trung vào kết quả mà quên mất quá trình. Một phần của việc lập kế hoạch cho một **Buổi hẹn hò tài chính** có thể được dùng để ăn mừng vì những điều bạn đã làm được trong cuộc sống và hành trình cố gắng mà hai bạn đã đi qua. Bất cứ khi nào tôi yêu cầu các cặp vợ chồng kể cho tôi nghe về quá khứ của họ, tôi cũng hỏi họ, “Các bạn đã cùng nhau vượt qua được điều gì?” Thật ngạc nhiên khi câu hỏi đó có thể dẫn đến một cuộc thảo luận kéo dài nửa giờ cực kỳ sâu sắc và mạnh mẽ. Đôi khi các cặp đôi vì áp lực cuộc sống mà dễ dàng quên đi việc họ đã cùng nhau cố gắng vượt qua nhiều điều như thế nào. Chỉ cần tự hỏi bản thân câu hỏi này, đem nó ra thảo luận vào một buổi hẹn hò, và việc nhận ra “chúng ta đã đi được bao xa” có thể khiến cho buổi hẹn hò hôm ấy càng đáng

nhớ vô cùng. Đó là thời điểm để bạn nhìn nhận lại quá khứ và phản ánh lại. Chỉ đơn giản là làm điều này có thể giúp bạn lấy lại sự tự tin, sẵn sàng tiến về phía trước cho những mục tiêu và ước mơ lớn lao hơn.

Sự thật là lý do số một khiến mọi người ngừng cố gắng trong công việc và trong cuộc sống là họ đã tự đặt mình vào thất bại vì không chấp nhận những điều không hoàn hảo. Thực tế là sự hoàn hảo chẳng tồn tại. Chìa khóa để sống một cách khôn ngoan và giàu có đến cuối đời chính là theo đuổi sự tiến bộ, phát triển như một cuộc hành trình - một cuộc hành trình mà bạn tận hưởng mỗi bước đi bằng những lần cùng nhau ăn mừng chiến thắng dù nhỏ hay lớn.

■ BA TỪ LÀM NÊN ĐIỀU KHÁC BIỆT

Giờ là lúc hai bạn tiếp tục cuộc hành trình của mình cùng với nhau, bằng cách sống phù hợp với giá trị của bản thân và biến ước mơ cùng mục tiêu tài chính thành hiện thực. Chúng ta đã cùng nhau hoàn thành chín bước. Nhưng tôi muốn nhắc bạn một điều cuối cùng rất quan trọng. Chuyện tiền bạc có thể quan trọng, nhưng nó không phải là tất cả. Những món quà lớn nhất mà con người chúng ta nhận được là cuộc sống và tình yêu. Bạn và bạn đời của mình bây giờ đã có cả hai, điều đó là món quà mà không có sự mua bán hay đầu tư thông minh nào đổi lấy được.



Thông thường, trong việc theo đuổi mục tiêu và sự giàu có, chúng ta dễ đánh mất những gì quan trọng nhất. Cuộc sống ngắn ngủi, và đôi khi nó bị lấy đi khỏi chúng ta trước khi chúng ta nhận ra nó đặc biệt đến mức nào. Bảo hiểm chỉ cung cấp tiền cho những người chúng ta yêu thương; chú không đưa chúng ta quay trở lại quá khứ được. Nếu ngay lúc này bạn đang yêu ai đó - nếu bạn đã tìm thấy người đặc biệt để chia sẻ cuộc sống và tình yêu - thì bạn thực sự đã được ban phước lành, bởi vì bạn đã vượt qua một trong những thử thách khó khăn nhất. So với điều đó, có được số tiền này thực sự khá dễ dàng - đặc biệt là bây giờ bạn có kiến thức để làm điều đó đúng cách.

Vì vậy, hãy dành chút thời gian để thư giãn. Cuốn sách của tôi không phải để hai bạn thay đổi nhau hay học cách hy sinh. Đó là câu chuyện mà cả hai cùng nhau phát triển và tận hưởng cuộc sống bên nhau. Bạn đừng đánh đổi sự vui vẻ, hạnh phúc để sống và giàu có đến cuối đời. Thực tế, bạn càng có nhiều niềm vui trong cuộc hành trình này, cái mà chúng ta gọi là cuộc sống, bạn càng được sống nhiều hơn và giàu có nhiều hơn đến cuối đời. Với suy nghĩ đó, hãy dành một chút thời gian để dừng lại và suy nghĩ về lý do tại sao bạn yêu người bạn đời của mình rất nhiều. Hãy nhớ đến lý do tại sao và làm thế nào bạn đắm say trong tình yêu này và những gì tình yêu này khiến cho người kia trở nên vô cùng đặc biệt đối với bạn. Bạn có thể dành 15 phút để viết điều mà bạn đang suy nghĩ.

Nhưng cho dù bạn có viết ra hay không, hãy dành vài phút và để cho người bạn đời biết được bạn thực sự yêu anh ấy/ cô ấy nhiều như thế nào. Ba từ “Anh yêu em/Em yêu anh” không bao giờ là đủ. Chúng ta dường như đang thiếu rất nhiều những lần “Anh yêu em/Em yêu anh” ở đất nước này và nơi tốt nhất để khắc phục thiếu sót này chính là ngôi nhà của bạn. Vì vậy, ngay bây giờ, hãy thực hành ngay, nói “Anh yêu em/Em yêu anh” với bạn đời của mình, nói “Con yêu ba/mẹ” với cha mẹ của bạn, nói yêu thương với bạn bè, và đặc biệt là với những đứa trẻ của bạn. Bạn sẽ cảm thấy tuyệt hơn và bạn có thể thay đổi cuộc sống của những người mà bạn quan tâm mãi mãi.

Cuối cùng, hãy nhớ rằng cuộc hành trình mà chúng ta gọi là cuộc sống giống như một món quà. Đừng chờ đợi đến khi mất đi những người thân yêu, hay mắc căn bệnh hiểm nghèo mới biết trân quý món quà cuộc sống. Tôi hy vọng các bạn sống với trọn niềm đam mê trong thẳm sâu trái tim mình. Bạn biết đấy, trong năm năm, bạn có thể già đi năm tuổi, hoặc trải nghiệm thêm năm năm tuổi đời nhiều đam mê, sung túc hơn và càng gần hơn với mục tiêu giàu có đến cuối đời. Lựa chọn là của bạn, và lựa chọn đó sẽ được chứng minh bởi những gì bạn thực hiện, chứ không phải những điều bạn muốn. Tôi hy vọng một vài phương pháp nhỏ nhoi trong cuốn sách này và thời gian mà chúng ta cố gắng vừa qua sẽ giúp hai bạn nhìn lại cuộc sống của mình và hứng khởi hơn với tương lai. Việc thực sự theo đuổi



những giấc mơ sẽ cho bạn sức mạnh, và tôi biết từ thăm sâu trong trái tim mình rằng cả hai bạn đều có sức mạnh đó.

Lần tới khi chúng ta gặp lại nhau trên một hành trình... hãy vẫn là những người vui vẻ và giàu có đến cuối đời nhé!

■ LỜI CẢM ƠN DÀNH CHO PHIÊN BẢN CẬP NHẬT

Tôi đã hoàn thành cuốn sách này vào thứ Bảy. Những đứa con tôi, Jack và James, đã hỏi rằng tôi đã đi đâu. Tôi đã nói: “Các con à, bố sẽ đi đến văn phòng để hoàn tất bản cập nhật cho cuốn *Cặp đôi thông minh sống trong giàu có*.” “Bố đang viết bản cập nhật cho một cuốn sách khác à?” Jack hỏi. “Đúng vậy,” tôi trả lời. “Mọi người dường như đã đánh giá cao bản cập nhật của cuốn *Triệu phú tự động*, vì vậy bố đang viết bản cập nhật cho các cuốn sách khác nữa.” Jack nói, “Ồ, thật tuyệt, bố ạ. Con có một trận đấu bóng đá lúc năm giờ bố ạ. Lúc ấy bố về nhà được không?” Và tôi nói, “Con sẽ hiểu cho bố mà, con yêu - cảm ơn vì điều đó nhé.” Và bây giờ tôi đang ngồi gõ nốt những trang cuối cùng này.

Sự thật là tôi không thể tin rằng mình có thể cập nhật tiếp cuốn sách này và phát hành lại nó sau 17 năm qua. Đã nhiều năm trôi qua. *Cặp đôi thông minh sống trong giàu có* là cuốn sách thứ hai của tôi. Tôi không bao giờ tưởng tượng được rằng tôi sẽ viết thêm 10 cuốn sách nữa trong vòng một thập kỷ, ít nhất là

có hơn 7 triệu cuốn sách được ấn hành trên khắp thế giới. Mỗi ngày tôi tự nhủ rằng mọi thứ như một giấc mơ khi đã hướng dẫn cho một triệu người trở nên thông thái hơn với số tiền của họ, và giấc mơ này đã thành hiện thực. Không điều gì có thể trở thành hiện thực nếu không có BẠN, hồi những độc giả của tôi, cộng đồng của tôi, bạn bè của tôi. Bạn đã làm cho tôi có thể tiếp tục làm những gì tôi yêu thích. Bạn đã chia sẻ nó. Và sau đó bạn quay lại để tìm hiểu thêm. Tôi đã cố gắng mỗi năm để mang đến cho bạn thêm lòng tốt, và cách sống để giàu có đến cuối đời, và tôi chân thành hy vọng rằng tôi đã mang đến một tác động tích cực cho cuộc sống của bạn. Vì vậy, hồi các độc giả của tôi, những người quan trọng hơn bất cứ thứ gì, CẢM ON CÁC BẠN! Và cảm ơn các cặp vợ chồng đã chia sẻ cho tôi những câu chuyện thành công của họ cho cuốn sách này - tôi rất cảm kích đối với sự chia sẻ về những hành trình của các bạn, và khoảng thời gian các bạn dành để viết thư cho tôi.

Tôi cũng muốn cảm ơn nhà xuất bản đã hỗ trợ tôi với bản cập nhật này, đặc biệt là Roger Scholl, biên tập viên của tôi, vì đã làm việc vất vả cho ấn bản này. Cảm ơn, Roger! Và với nhóm của tôi tại NMSG, những người quên ăn quên ngủ để xuất bản cuốn sách này - CHÂN THÀNH CẢM ON CÁC BẠN. Một lời cảm ơn đặc biệt đến Ginny Carroll, người đã đọc từng chữ của cuốn sách này và làm cho nó mạnh mẽ hơn rất nhiều. Chúng ta đã làm được rồi. Tôi còn nợ một lời cảm ơn đặc biệt tới Oprah



Winfrey và đội ngũ tuyệt vời của cô tại Harpo, người đã mời tôi tham gia một chương trình sau thành công của *Triệu phú tự động*, được gọi là *Làm thế nào để trở thành một cặp đôi triệu phú*. Chương trình đó đã giúp chúng tôi tiếp cận nhiều hơn với hàng triệu người và thúc đẩy cuốn sách này trở thành cuốn sách kinh doanh bán mềm số 1 của năm! Gửi tới đại diện của tôi, Jan Miller - nếu không có cô, thành công này sẽ không xảy ra được. Cảm ơn - Tôi yêu quý cô vô cùng! Tới luật sư của tôi, Stephen Breimer, đơn giản là không có từ ngữ nào là đủ; cảm ơn tất cả những gì anh đã làm trong suốt sự nghiệp của tôi. Anh là một thiên thần đích thực. Tới Allan Mayer: chúng tôi đã làm việc với cuốn sách này và gần chục cuốn sách khác. Anh đã và đang là một người bạn thân thiết tựa như người bạn đời của tôi trong việc viết lách vậy. Cảm ơn anh với những biên tập thông thái của mình.

Gửi tới nhóm của tôi tại AE Wealth Management, và gửi tới những người đồng sáng lập của chúng tôi, Cody Foster, David Callanan, và Derek Thompson. Cảm ơn các bạn đã khuyến khích tôi tham gia cùng các bạn để xây dựng một trong những Đơn vị Cố vấn Đầu tư có mức phát triển nhanh nhất của Hoa Kỳ. Khi tôi viết điều này, chúng tôi có hơn 215 đối tác văn phòng cố vấn và 345 cố vấn viên, với hơn 2 tỷ đô la tài sản được quản lý và phát triển. Xin cảm ơn đội ngũ cố vấn của chúng tôi, những người hiện đang giảng dạy tại các hội thảo *Cặp đôi thông thái, nghị hưu thông minh* trên toàn quốc (hội thảo mới dựa trên cuốn

sách này). Các bạn sẽ giảng dạy cho hàng ngàn cặp vợ chồng mỗi năm trở nên thông thái hơn khi về hưu và điều đó thật đơn giản. Cảm ơn các bạn đã làm việc chăm chỉ và cống hiến tận tụy.

Cuối cùng, từ trái tim tôi, tôi muốn cảm ơn gia đình mình, với cương vị một người cha và một người chồng. Tôi Alatia, vợ tôi, người làm cho đời tôi mỗi ngày tốt hơn: Anh yêu em bằng cả trái tim mình. Cảm ơn em đã dang rộng vòng tay khi anh mệt mỏi, nhảy múa cùng anh khi anh muốn ăn mừng. Em là người bạn, người bạn đời tốt nhất của anh. Em làm cho đời anh mỗi ngày thật vui vẻ, khiến mọi thứ trở nên tốt hơn. Quan trọng nhất, em cho anh những cái ôm tuyệt vời nhất. Tôi các con trai Jack và James của bố: Con trai à, các con đã khiến niềm vui làm cha trở thành niềm hạnh phúc lớn nhất trong cuộc đời bố. Không điều gì hạnh phúc hơn những gì mà bố nhận được khi làm bố của các con. Hai đứa là điều tuyệt nhất mà một người bố có thể mong cầu, và các con cũng cho bố những cái ôm hạnh phúc vô cùng. Bố muốn cho các con tất cả mọi thứ các con muốn. Bố hy vọng các con sẽ luôn luôn theo đuổi những giấc mơ của mình, ngay cả khi chúng dường như là không thể. Hãy tử tế với người khác (và với bản thân con), quan tâm vượt hơn những gì mà người khác mong đợi - và làm điều đúng đắn ngay cả khi không ai dõi theo. Cuộc sống của các con sẽ trở nên phong phú hơn. Tôi bố mẹ của con, Bobbi và Marty Bach, con nghĩ không đứa con trai nào may mắn hơn con. Bố mẹ chính là



những vị phụ huynh mà tụi trẻ con mơ ước. Bố mẹ luôn hiện diện và cổ vũ cho con dù con giờ đã ở tuổi trung niên. Con yêu bố mẹ vô cùng. Cuối cùng, tới gia đình hiện đại thú vị một cách không tưởng của tôi. Người vợ đầu tiên tuyệt vời, Michelle, và người chồng mới đầy bất ngờ của cô ấy, Gene cùng con gái Charlotte - tôi không thể tin rằng chúng tôi may mắn như thế nào. Michelle, em là một phần rất lớn của nguyên bản cuốn sách này. Cảm ơn em đã không chỉ sẵn sàng ở lại trong đó, mà còn vui vẻ khuyến khích anh thực hiện nó như bây giờ (và, nhờ có em, anh đã làm được).

David Bach

New York

PHỤ LỤC 1

TIỀN THỰC SỰ ĐI ĐÂU?

Một trong những phần quan trọng nhất để cùng nhau quản lý đời sống tài chính là nắm vững chính xác dòng tiền hiện tại của hai bạn. Để thực hiện việc này, hãy sử dụng bảng tính bên dưới đây

Đầu tiên, xác định số tiền bạn kiếm được...

Thu nhập của bạn

Tiền lương theo ngày, tháng, tiền boa, hoa hồng,

thu nhập tự kinh doanh	đô la
------------------------	-------

Cổ tức từ cổ phiếu, trái phiếu, quỹ tương hỗ,

tài khoản tiết kiệm, CD...	đô la
----------------------------	-------

Thu nhập từ tài sản cho thuê	đô la
------------------------------	-------

Thu nhập từ tài khoản ủy thác

(thường là trợ cấp tử vong từ tài sản)	đô la
--	-------

Tiền cấp dưỡng, trợ cấp nuôi con,

Trợ cấp an sinh xã hội	đô la
------------------------	-------

Thu nhập khác	đô la
---------------	-------

TỔNG THU NHẬP HÀNG THÁNG	đô la
---------------------------------	--------------



Thứ hai, xác định những khoản bạn chi tiêu

Các khoản chi của bạn

Thuế	đô la
Thuế thu nhập liên bang	đô la
Thuế thu nhập quốc gia	đô la
FICA (Thuế an sinh xã hội)	đô la
Thuế tài sản	đô la
TỔNG THUẾ	đô la

Chi phí nhà ở

Thanh toán thế chấp hoặc tiền thuê nhà chính	đô la
Thanh toán thế chấp cho thuê hoặc tài sản thu nhập	đô la
Tiện ích	đô la
Bảo hiểm chủ nhà hoặc người thuê nhà	đô la
Sửa chữa hoặc bảo trì nhà ở	đô la
Dịch vụ vệ sinh	đô la
Cáp truyền hình	đô la
Điện thoại nhà	đô la
Dịch vụ sân vườn và hồ bơi	đô la
Dịch vụ internet hàng tháng	đô la
Phí chung cư hoặc hội phí	đô la
TỔNG CHI PHÍ NHÀ Ở	đô la

Chi phí phương tiện

Mua xe trả góp hoặc thuê xe	đô la
Xăng xe	đô la
Bảo hiểm xe hơi	đô la
Điện thoại trên xe	đô la
Sửa chữa hoặc dịch vụ	đô la
Đổ xe	đô la
Phí cầu đường	đô la

TỔNG CHI PHÍ PHƯƠNG TIỆN

đô la

Bảo hiểm

Bảo hiểm nhân thọ	đô la
Bảo hiểm thương tật	đô la
Bảo hiểm chăm sóc dài hạn	đô la
Bảo hiểm trách nhiệm (chính sách toàn diện)	đô la

TỔNG CHI PHÍ BẢO HIỂM

đô la

Thực phẩm

Nhu yếu phẩm	đô la
Thức ăn bên ngoài	đô la

TỔNG CHI PHÍ THỰC PHẨM

đô la

Chăm sóc cá nhân

Quần áo	đô la
---------	-------



Làm sạch/giặt khô	đô la
Mỹ phẩm	đô la
Phí câu lạc bộ sức khỏe và/hoặc huấn luyện viên cá nhân	đô la
Giải trí	ô la
Câu lạc bộ địa phương	đô la
Hội viên thành viên	đô la
Nghỉ dưỡng	đô la
Sở thích	đô la
Giáo dục	đô la
Tạp chí	đô la
Quà tặng	đô la
TỔNG CHI PHÍ CÁ NHÂN	đô la

Chi phí y tế

Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe	đô la
Đơn thuốc và thuốc hàng tháng	đô la
Chi phí bác sĩ hoặc nha sĩ	đô la
TỔNG CHI PHÍ Y TẾ	đô la

Khác

Chi phí thẻ tín dụng	đô la
Thanh toán khoản vay	đô la
Tiền cấp dưỡng hoặc tiền cấp dưỡng con cái	đô la
Bất cứ điều gì bạn có thể nghĩ rằng tôi đã bỏ lỡ!	đô la
TỔNG CHI PHÍ KHÁC	đô la

TỔNG CHI PHÍ HÀNG THÁNG	đô la
--------------------------------	-------

Hệ số định luật Murphys	
--------------------------------	--

Lấy tổng chi phí và tăng 10%	đô la
------------------------------	-------

TỔNG THU NHẬP	đô la
----------------------	-------

Trừ tổng chi phí hàng tháng	đô la
-----------------------------	-------

Lưu chuyển tiền thuần (có sẵn để tiết kiệm hoặc đầu tư)	đô la
---	-------



PHỤ LỤC 2

NHÀ QUY HOẠCH KIẾM KÊ GIÀU CÓ KHI VỀ GIÀ™ BƯỚC MỘT: THÔNG TIN GIA ĐÌNH

Tên:

Ngày sinh:

Tuổi

Biệt danh:

Tên vợ/chồng:

Ngày sinh:

Tuổi:

Biệt danh:

Địa chỉ email:

Thành phố:

Bang

SĐT nhà

SĐT cơ quan

Fax Email

Điện thoại cơ quan của vợ/ chồng

Fax E-mail

SS# SS của vợ/chồng

Chủ doanh nghiệp

Chức danh công việc

Chủ doanh nghiệp của vợ /chồng

Chức danh của vợ /chồng

Bạn đã nghỉ hưu chưa

Rồi

Ngày nghỉ hưu

Chưa

Ngày nghỉ hưu dự kiến

Vợ /chồng của bạn đã nghỉ hưu chưa?

Rồi

Ngày nghỉ hưu

Chưa

Ngày nghỉ hưu dự kiến

Tình trạng hôn nhân:

Độc thân

Đã kết hôn

Ly hôn

Góa phụ

Con cái

Tên Ngày sinh SS#

Những người phụ thuộc

Bạn có thành viên gia đình hiện đang phụ thuộc tài chính vào bạn hoặc có thể phụ thuộc trong tương lai không?

(Ví dụ: Cha mẹ, ông bà, con cái...) Có

Không

Tên 1.

Tuổi

Quan hệ

Tên 2.

Tuổi

Quan hệ

Tên 3.

Tuổi

Quan hệ

Tên 4.

Tuổi

Quan hệ

Tên 5.

Tuổi

Quan hệ

BƯỚC 2: CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ CÁ NHÂN (Không bao gồm tiền lương hưu)

Dự trữ tiền mặt

Liệt kê số tiền trong ngân hàng, tiền tiết kiệm và cho vay; công đoàn tín dụng

Tên của tổ chức ngân hàng



Loại tài khoản

Số dư hiện tại

Lãi suất

Thu nhập cố định

Liệt kê các khoản đầu tư thu nhập cố định

Ví dụ: Tín phiếu kho bạc, trái phiếu,

Trái phiếu miễn thuế, trái phiếu tiết kiệm EE

Số tiền

% Tiền mặt

Ngày đáo hạn

Cổ phiếu

Tên công ty

Số cổ phần

Giá mua

Giá trị thị trường xấp xỉ

Ngày mua

Bạn có để chúng nhận cổ phiếu trong một hộp ký gửi an ninh?

Có

Không

Các quỹ tương hỗ và / hoặc Tài khoản môi giới

Tên công ty môi giới / Số cổ phần

Cơ sở chi phí

Giá trị thị trường xấp xỉ

Ngày mua
 Quỹ tương hỗ

Dòng niên kim (dòng tiền)

Công ty / Chủ sở hữu
 Lãi suất
 Giá trị thị trường xấp xỉ
 Ngày mua

Tài sản khác (ví dụ quyền sở hữu doanh nghiệp, v.v...)

Giá trị thị trường xấp xỉ

BƯỚC BA: TÀI KHOẢN HUU TRÍ

Bạn có đang tham gia Kế hoạch hưu trí do nhà tuyển dụng tài trợ không?

(Bao gồm các Kế hoạch Hưu trí Không chịu thuế như Quỹ 401(k) và 457) Có _____ Không _____

Công ty nơi có tiền của bạn

Loại kế hoạch

Giá trị gần đúng

% bạn đóng góp

Bạn:

Vợ/Chồng bạn:

Bạn có tiền trong một kế hoạch công ty mà bạn không còn làm



việc nữa không?

Có _____ Không _____ Số dư _____ Khi nào bạn
rời công ty? _____

Vợ/chồng bạn:

Có _____ Không _____ Số dư _____ Khi nào anh ấy/
cô ấy rời công ty? _____

Kế hoạch hưu trí tự túc

Bạn đang tham gia vào một kế hoạch nghỉ hưu nào không?

(Bao gồm IRA, Roth IRAs, SEP-IRA, SAR-SEP IRA và Gói
SIMPLE)

Tên của tổ chức có tiền đầu tư của bạn

Loại kế hoạch

Giá trị gần đúng

Bạn:

Vợ/chồng bạn:

BƯỚC BỐN: BẤT ĐỘNG SẢN

Bạn thuê hay sở hữu nhà riêng?

Sở hữu _____ / Thế chấp hàng tháng là _____ Thuê
_ / Tiền thuê hàng tháng là _____

Giá trị gần đúng của ngôi nhà chính đô la _____

Số dư đô la _____ =

Vốn chủ sở hữu trong nhà _ Thời hạn của khoản vay ____ Lãi
suất cho vay ____ Khoản vay cố định hay biến động? ____

Bạn có sở hữu một ngôi nhà thứ hai?

Giá trị gần đúng của ngôi nhà thứ hai (đô la) _____

Số dư đô la _____ =

Vốn chủ sở hữu trong nhà _ Thời hạn của khoản vay ____ Lãi suất cho vay ____ Khoản vay có phải cố định hay biến động?

Bất kỳ bất động sản khác thuộc sở hữu?

Giá trị gần đúng đô la _____ Số dư đô la

_____ = Vốn chủ sở hữu _ Độ dài của khoản vay ____

Lãi suất cho vay ____ Khoản vay có phải là cố định hay biến động? _____

BƯỚC NĂM: KẾ HOẠCH BẤT ĐỘNG SẢN

Bạn có giấy tờ di chúc hoặc di chúc sống không? Có _____

Không ____ Ngày xem xét cuối cùng ____

Ai đã giúp bạn tạo giấy tờ đó? Tên luật sư là _____

Địa chỉ _____

Điện thoại _____

Fax _____

Nhà của bạn được ghi trong di chúc đó hay là được ghi trong tài sản chung hoặc tài sản cộng đồng?

Quản lý rủi ro / Bảo hiểm

Bạn có một kế hoạch bảo đảm thích hợp cho gia đình của bạn không?



Có

Không _____

Loại bảo hiểm

Công ty bảo hiểm nhân thọ (tức là, bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm có thời hạn, v.v.)

Trợ cấp tử vong

Giá trị tiền mặt

Phí bảo hiểm hàng năm

Thuế

Bạn đã có đơn vị kế toán thuế chuyên nghiệp chưa?

Có _____ Không _____

Tên của kế toán viên / CPA _____

Địa chỉ nhà _____

Điện thoại

Fax

Thu nhập chịu thuế năm ngoái của bạn là bao nhiêu?

_____ Khung thuế ước tính? _____%

BƯỚC SÁU: LƯU CHUYỂN TIỀN

Thu nhập

Ước tính thu nhập hàng tháng _____

Thu nhập ước tính hàng năm

Ước tính thu nhập hàng tháng của vợ / chồng _____

Thu nhập ước tính hàng năm

Thu nhập bất động sản cho thuê: Hàng tháng _____

Hàng năm

Thu nhập khác (ví dụ, quan hệ đối tác, an sinh xã hội, lương hưu, cổ tức, v.v.)

Loại thu nhập Tháng Năm

Chi phí

Chi phí ước tính hàng tháng (đô la) _____

Chi phí ước tính hàng năm đô la _____

Thu nhập sau thuế? (đô la)

Chi tiêu sau thuế? (-đô la)

Lưu lượng tiền mặt ròng = đô la

BUỐC BẢY: GIÁ TRỊ THUẦN

Tổng tài sản (đô la) _____

Tổng nợ phải trả (-đô la)

Giá trị ròng ước tính = đô la



LIÊN HỆ VỚI CHÚNG TÔI

... hãy truy cập *DavidBach.com*

Nếu bạn muốn biết thêm thông tin về cuốn sách này hoặc các chương trình khác mà chúng tôi đã phát triển, vui lòng liên hệ với chúng tôi tại trang web *www.DavidBach.com*. Ở đó bạn sẽ tìm thấy thông tin về:

- Bản tin Chủ nhật trực tuyến miễn phí của tôi (tôi viết chương trình này khi đi chơi vào ngày Chủ nhật)
- Cách tham dự hội thảo *Cặp đôi thông thái, nghỉ hưu thông minh*TM và/hoặc

*Phụ nữ thông minh sống trong giàu có*TM

- Cách mời David Bach phát biểu tại sự kiện tiếp theo của bạn
- Dành cho cố vấn tài chính: Làm thế nào để được giảng dạy tại Hội thảo Cuối đời giàu cóTM
- Và nhiều thú hay ho khác để bạn sống và giàu có đến cuối đời

Gửi tới tất cả những người đã viết thư và gửi thư điện tử cho tôi... CẢM ƠN CÁC BẠN từ tận đáy lòng... Tôi vô cùng biết ơn và trân trọng số lượng thư và e-mail tôi đã nhận được cho đến nay. Nếu cuốn sách này đã ảnh hưởng đáng kể đến bạn, xin hãy kể cho tôi nghe về những thành công của bạn! Có thể câu chuyện cá nhân của bạn (nếu bạn cho phép chúng

tôi) sẽ trở thành một phần của phiên bản trong tương lai. Để chia sẻ những câu chuyện thành công, hãy gửi email cho chúng tôi tại success@finishrich.com. Tôi không thể hứa chắc sẽ trả lời bạn, nhưng tôi có thể hứa sẽ đọc thật nghiêm ngặt. Bạn cũng có thể ghé thăm tôi tại trang facebook facebook.com/davidbach. Cuối cùng, tôi không còn hỗ trợ khách hàng lập kế hoạch tài chính, và do trách nhiệm pháp lý, thật không may là tôi không thể trả lời các câu hỏi tài chính cá nhân. Nếu bạn có câu hỏi tài chính cụ thể, tôi đặc biệt khuyên bạn nên đến gặp một chuyên gia.



THÔNG TIN VỀ TÁC GIẢ

David Bach đã giúp hàng triệu người trên khắp thế giới hành động để sống và giàu có đến cuối đời. Ông là một trong những tác giả viết sách tài chính nổi tiếng nhất trong thời đại của chúng ta, với 11 lần liên tiếp đạt danh hiệu cuốn sách bán chạy nhất trên toàn quốc, 9 lần đạt danh hiệu sách bán chạy nhất của *New York Times*, bao gồm hai cuốn liên tiếp bán chạy nhất của *New York Times* là, *Khởi đầu muộn màng, kết thúc giàu sang và Triệu phú tự động*, cũng như các sách bán chạy nhất trong nước và quốc tế: *Cặp đôi thông minh sống trong giàu có*; *Phụ nữ thông minh sống trong giàu có*; *Debt Free For Life (Đời không nợ nần)*; *Start Over, Finish Rich (Bắt đầu lại, cuối đời giàu có)*; *Fight for Your Money (Chiến đấu vì tiền)*; *Go Green, Live Rich (Sống xanh, sống giàu)*; *Triệu phú bất động sản tự thân*; *The Finish Rich Workbook (Sổ tay làm việc cho cuối đời giàu có)*; và *The Automatic Millionaire Workbook (Sổ tay làm việc của triệu phú tự động)*. Bach mang sự khác biệt độc đáo khi có bốn cuốn sách của ông xuất hiện đồng thời trong danh sách bán chạy nhất của tờ *Wall Street Journal*, *Businessweek* và *USA Today*. Tóm lại, những cuốn sách *Finish Rich (Cuối đời giàu có)* của ông đã được xuất bản và dịch ra hơn 19 thứ tiếng, với hơn 7 triệu bản in trên toàn thế giới.

Cuốn sách đột phá của Bach, *Triệu phú tự động* là cuốn sách kinh doanh số 1 năm 2004, theo *Businessweek*. Nó đã ở trong danh sách bán chạy nhất của *New York Times* 31 tuần, đồng thời đứng đầu trong danh sách bán chạy nhất của *New York Times*, *Businessweek*, *USA Today* và *Wall Street Journal*. Với hơn 1,5 triệu bản được bán, cuốn sách đơn giản và mạnh mẽ này được dịch sang 15 thứ tiếng và đã truyền cảm hứng cho hàng ngàn người trên khắp thế giới để tiết kiệm tiền một cách tự động.

Bach thường xuyên được giới thiệu trên các phương tiện truyền thông. Ông là một người đóng góp thường xuyên cho chương trình *Today* của NBC, xuất hiện trên chương trình này hàng trăm lần. Ông đã xuất hiện sáu lần trên chương trình The Oprah Winfrey Show để chia sẻ các chiến lược của mình để sống và giàu có đến cuối đời và đã xuất hiện trên các chương trình của *Weekend Today* của NBC, *Larry King Live* của CNN, *ABC's Live with Regis and Kelly*, *The View*, *Early show* của CBS, *ABC News*, *Fox News*, *Fox Business*, *PBS* và *CNBC*. Ông đã được nhắc đến trong nhiều ấn phẩm lớn, bao gồm *New York Times*, *Businessweek*, *USA Today*, *People*, *Readers Digest*, *Thời gian*, *Thời báo Tài chính*, *Washington Post*, *Wall Street Journal*, *Los Angeles Times*, *San Francisco Chronicle*, *Working Woman*, *Glamour*, *Family Circle* và *Redbook*. Ông là người đóng góp cho tạp chí *Redbook*, tạp chí *Smart Money*, *Yahoo! Tài chính*, tiền AOL và *Oprah.com*.



David Bach là tác giả của loạt bài hội thảo Finish Rich (Cuối đời giàu có), làm nổi bật các chiến lược tài chính nhanh chóng và dễ theo dõi của mình. Hơn nửa triệu người đã học cách thực hiện kế hoạch tài chính để sống một cuộc sống phù hợp với giá trị của họ bằng cách tham dự các hội thảo *Phụ nữ thông minh sống trong giàu có*, *Cặp đôi thông minh sống trong giàu có*, và *Đi tìm tiền (Find the Money)*, đã được giảng dạy tại hơn 2.000 thành phố trên khắp Bắc Mỹ bởi hàng ngàn cố vấn tài chính.

Là một diễn giả tài năng và nổi tiếng quốc tế, Bach thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo và cung cấp các địa chỉ quan trọng cho các công ty dịch vụ tài chính hàng đầu thế giới, Fortune 500, các trường đại học và các hội nghị quốc gia. Ông là người sáng lập và chủ tịch của FinishRich Media, một công ty chuyên về việc tái hiện lại cách mọi người tìm hiểu về tiền bạc. Trước khi thành lập FinishRich Media, ông là phó chủ tịch cấp cao của Morgan Stanley và một đối tác của Tập đoàn The Bach, trong nhiệm kỳ của ông (1993 đến 2001) đã quản lý hơn nửa tỷ đô la cho các nhà đầu tư cá nhân. Ông là phó chủ tịch của một RIA được công nhận trên toàn quốc với 15 tỷ đô la được quản lý từ năm 2014 đến năm 2015. Bach là đồng sáng lập và Giám đốc hiện tại của Giáo dục đầu tư của AE Wealth Management, một trong những RIAs phát triển nhanh nhất với hơn 215 văn phòng đối tác cố vấn và 345 cố vấn (tính đến tháng 10 năm 2017).

David Bach hiện đang sống ở New York cùng gia đình. Vui lòng truy cập trang web của ông tại *www.davidbach.com*.

KHỞI ĐẦU MUỘN MÀNG, KẾT THÚC GIÀU SANG



CUỐN SÁCH MANG ĐẾN LỢI ÍCH GÌ CHO BẠN?

1. Học cách tìm ra nhân tố Latte (những yếu tố gây lãng phí cho thu nhập của bạn)
2. Học cách để chuyển từ nợ nần thành giàu có
3. Học cách lên ngân sách và biến nó thành tự động
4. Học cách tiết kiệm nhiều hơn
5. Kế hoạch hành động để tăng lương trong 4 tuần
6. Học cách kiếm được nhiều tiền hơn
7. Học cách cho đi nhiều hơn

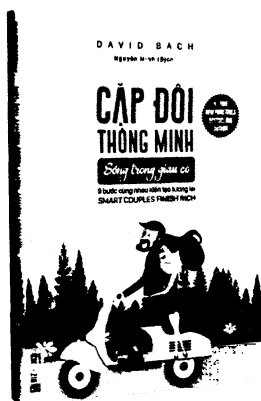
TRIỆU PHÚ BẤT ĐỘNG SẢN TỰ THÂN



CUỐN SÁCH MANG ĐẾN LỢI ÍCH GÌ CHO BẠN?

1. Giúp gạt bỏ gánh nặng cho những người đang tiết kiệm tiền để mua căn nhà đầu tiên
2. Giúp cho những người mới bắt đầu lẫn những chủ bất động sản sành sỏi có thể đọc để trở nên xuất sắc trong lĩnh vực bất động sản
3. Hướng dẫn cách để bắt đầu tiết kiệm và hướng đến việc làm giàu nhờ sở hữu bất động sản
4. Mang đến lời khuyên từng bước một cho mọi thứ bạn cần để đảm bảo tương lai tài chính của bạn
5. Cách biến từ một chủ nhà bình thường trở thành triệu phú bất động sản tự thân

CẶP ĐÔI THÔNG MINH SỐNG TRONG GIÀU CÓ



CUỐN SÁCH MANG ĐẾN LỢI ÍCH GÌ CHO BẠN?

1. Giúp các cặp vợ chồng ở mọi lứa tuổi học cách tiết kiệm và đầu tư để có thể chi trả cho những ước mơ của họ
2. Giúp các cặp vợ chồng tránh những xung đột tiền bạc và cùng lên kế hoạch cho một tương lai cân bằng
3. Hướng dẫn cho cả nam giới và phụ nữ cách kết hợp để hái ra tiền
4. Giải phóng bạn và người bạn yêu thương khỏi sự căng thẳng vì không thể đảm bảo tình trạng tài chính của mình
5. Giúp các cặp vợ chồng suy nghĩ về tiền bạc, trao đổi về tiền bạc, lên kế hoạch tài chính, chi tiêu ít đi và tiết kiệm nhiều hơn.

HỘI LUẬT GIA VIỆT NAM
NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC
Địa chỉ: 65, Tràng Thi - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội
Email: nhaxuatbanhongduc@yahoo.com
Điện thoại: 024.3 9260024 Fax: 024.3 9260031

CẬP ĐÔI THÔNG MINH SỐNG TRONG GIÀU CỎ

9 bước cùng nhau kiến tạo tương lai

SMART COUPLES FINISH RICH

Chịu trách nhiệm xuất bản

Giám đốc

BÙI VIỆT BẮC

Chịu trách nhiệm nội dung

Tổng biên tập

LÝ BÁ TOÀN

Biên tập: **Ngô Thị Hồng Tú**

Trình bày, minh họa: **Hải Yến**

Sửa bản in: **Thế Văn**

Vẽ bìa: **Nguyễn Vũ**

LIÊN KẾT XUẤT BẢN

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH MCBOOKS

Mọi thắc mắc về sách, Quý độc giả vui lòng liên hệ

Điện thoại: (024) 3792 1466

Email: contact@mcbooks.vn

Website: www.mcbooks.vn

Facebook: fb.com/mcbooksvn

Địa chỉ: Lô 34E, khu đấu giá 3ha, Phúc Diễn, Bắc Từ Liêm, Hà Nội

In 2000 cuốn, khổ 14.5 x 20.5cm, tại Công ty TNHH TM in bao bì Tuấn Bằng
Địa chỉ: KCN Thạch Thất Quốc Oai, thị trấn Quốc Oai, huyện Quốc Oai, Hà Nội
Số ĐKKHXB: 1002 - 2019/ CXBIPH/ 66 - 14/HĐ, ngày 27/03/2019
Số QĐXB: 654/ QĐ-NXBHD, ngày 28/03/2019
In xong và nộp lưu chiểu năm 2019
Mã số sách tiêu chuẩn quốc tế (ISBN): 978-604-89-8300-0

CẶP ĐÔI THÔNG MINH

Sống trong giàu có

9 bước cùng nhau kiến tạo tương lai
SMART COUPLES FINISH RICH

"David Bach là một chuyên gia tài chính luôn có mặt để lắng nghe khi bạn gặp phải những vấn đề nghiêm trọng về tài chính. Những bài học tràn đầy năng lượng và tiện dụng của ông sẽ giúp các cặp vợ chồng ở mọi lứa tuổi học cách tiết kiệm và đầu tư để có thể chi trả cho những ước mơ của họ."

TONY ROBBINS

(tác giả cuốn *Tiền làm chủ cuộc chơi*)

"Lời khuyên của David Bach thật sự chân thành và hợp lý. Đối với hầu hết các cặp vợ chồng đang xoay sở để chuyện tài chính của họ được suôn sẻ hơn, đây là một lời khuyên tốt giúp mọi chuyện được tiến hành thuận lợi và thành công."

USA TODAY

"Cặp đôi thông minh sống trong giàu có hướng dẫn cho đàn ông và phụ nữ cách làm việc chung như một đội để hái ra tiền. Chín bước hành động mà Bach đưa ra tràn đầy năng lượng, vừa dễ hiểu, vừa vui nhộn. Cả gia đình có thể hưởng lợi từ cuốn sách tuyệt vời này."

ROBERT T. KIYOSAKI

(tác giả cuốn *Cha giàu, cha nghèo*)



BIZBOOKS | HÀNH TRANG BỔ ÍCH CHO NHỮNG NGƯỜI KHAO KHÁT THÀNH ĐẠT TRONG KINH DOANH



Chúng tôi luôn mong muốn giúp bạn phát triển, doanh nghiệp của bạn thịnh vượng và trường tồn hơn nữa cùng những cuốn sách mà BIZBOOKS phát hành.

Thăm khảo sách tại:
Tủ sách DÀNH CHO DOANH NHÂN
WWW.BIZBOOKS.VN

HOTLINE: 0901701202
EMAIL: cskh.books@gmail.com



GIÁ: 198.000 VNĐ