

# **PLANIRANJE FINANCIJSKE SIGURNOSTI ZA STAROST**

**POSVE DRUKČIJE RAZMIŠLJANJE  
O OSTATKU VLASTITOG ŽIVOTA**

**LEE EISENBERG**

Prijevod  
Gordana Mlačak

Poslovni dnevnik  
**MASMEDIA**

**Naslov izvornika**  
**Lee Eisenberg**  
**THE NUMBER**  
**by Free Press**

A Division of Simon & Schuster, Inc.

**Nakladnici**  
Poslovni dnevnik  
MASMEDIA

**Biblioteka**  
Osobne financije

**Urednik**  
Slaven Andrašić

**Izvršna urednica**  
Ksenija Gredelj Vargović

**Lektura**  
Brigita Baričević

**Izrada kazala**  
Ivana Kirinić

**Proizvodnja**  
Vjeran Andrašić

**Dizajn omota**  
Adverta d.o.o., Andrija Previšić

**Računalna priprema teksta**  
Igor Slogar

**Tisak**  
Grafički zavod Hrvatske

*Za Lindu, Neda i Katherine, savršenu investiciju*

**ISBN 978-953-157-508-9**

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu

Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem 646127

# SADRŽAJ

|   |           |
|---|-----------|
| Sadržaj .....   | 5         |
| Prolog: Kovanje željeza .....                         | 7         |
| <b>PRVI DIO</b>                                       |           |
| <b>ZAMISLITI IZNOS .....</b>                          | <b>15</b> |
| Dobrodošli u Zemlju planiranja sigurne mirovine ..... | 17        |
| Vodič .....   | 26        |
| Eisenbergova načela nesigurnosti .....                | 38        |
| Stvarnost iskrivljena dužom .....                     | 46        |
| Izgubljene godine .....                               | 54        |
| Sam na moru .....                                     | 62        |
| Šuma od drveća .....                                  | 74        |
| <b>DRUGI DIO</b>                                      |           |
| <b>SHVATITI BIT IZNOSA .....</b>                      | <b>83</b> |
| Testne lutke .....                                    | 85        |
| Sudar sa zdravljem i socijalnom skrbi .....           | 100       |
| Pokrivanje imovine .....                              | 110       |
| Ekipa za savjete .....                                | 124       |
| Noćne more .....                                      | 134       |

## **TREĆI DIO**

|   |            |
|---|------------|
| <b>PRONAĆI POTREBAN IZNOS</b> .....     | <b>145</b> |
| Ubacivanje u nižu brzinu s Jungom ..... | 147        |
| Sunčeve pjege .....                     | 160        |
| Što je donio Needleman .....            | 175        |
| Duboko disanje .....                    | 188        |
| Poante .....                            | 200        |
| Iznos, na brzinu .....                  | 219        |
| Zahvale .....                           | 222        |
| Kazalo .....                            | 225        |

# PROLOG

## KOVANJE ŽELJEZA

Početak proljeća 2004. završio sam s odsluživanjem petogodišnjeg roka na poslu koji nikada ne bih mogao zamisliti, u dijelu svijeta koji nikada nije bio dio mog plana. To je neočekivano skretanje započelo telefonskim pozivom jednog hladnog zimskog popodneva. U tome sam trenutku napola radio, a napola ne – smanjivao sam svoje radne obveze, kako se to ovih dana zove. Moja žena, Linda, i naše dvoje male djece i ja živjeli smo lagodnim životom u ugodnom njujorškom predgrađu. Nekoliko dana u tjednu radio sam na člancima i knjizi. Drugih dana uskočio bih na liniju Metro North<sup>1</sup> prema Manhattanu<sup>2</sup>, gdje sam radio kao konzultant u Time Inc<sup>3</sup>.-u. Moj se posao tamo sastojao u tome da osmišljam nerealne projekte za časopis Time. Provodio sam vrijeme smišljajući raznorazne ideje za posebna izdanja i nove projekte kao što je tjednik s vijestima za osnovnoškolce. Ali tijekom tih jutarnjih i večernjih putovanja na posao i s posla, u tajnosti sam se mučio, pitajući se imam li dovoljno novca spremljenog u čarapu da mogu imati tako ležerne poslove.

Brinuo sam se zbog *Iznosa*. (U knjizi Iznos označava sredstva potrebna za sigurnu mirovinu. *Op. ur.*)

---

<sup>1</sup> Željeznička linija koja prevozi ljude koji se voze na posao i vodi iz New Yorka prema sjevernim njujorškim predgrađima i Connecticutu (*op. prev.*).

<sup>2</sup> Jedna od pet upravnih jedinica u New Yorku, uz Queens, Brooklyn, Staten Island i Bronx (*op. prev.*).

<sup>3</sup> Izdavački dio medijskog diva Time Warnera (*op. prev.*).

Čovjek na telefonu bio je potpredsjednik Lands' Enda, tada javnog društva čiji su se prihodi približavali brojcima od dvije milijarde dolara. Lands' End mi je značio vrlo malo. Poput mnogih povremenih klijenata, smatrao sam da je potpuno isti kao i njegov glavni suparnik, L. L. Bean<sup>1</sup>. I jedni i drugi prodavali su nepoderivu odjeću nalik onoj koju nose djeca iz privatnih škola, platnene torbe, pernate jakne i slične stvari. Ali nisam znao da se Lands' Endu dive zbog njegovih pristupačnih operatera, koji su iz svoga gradića u Midwestu<sup>2</sup> dijelili prijateljske savjete.

Potpredsjednik mi je rekao da je Lands' End nedavno imenovao novog glavnog direktora, čiji je zadatak bio da u to društvo unese novu energiju. Rekao je da je katalogima Lands' Enda potrebno više iznenađenja i senzacije. To je društvo željelo revitalizirati svoju marku. Rekao je da traže nekoga iz izdavaštva tko bi mogao osmisliti naslovne stranice i članke na koje biste vjerojatnije naišli u nacionalnim časopisima nego u katalogima za odjeću. Lands' End je želio malo svježeg krvi u svojem nacionalnom oglašavanju i nekoga tko bi im pomogao u promicanju njihovog internetskog poslovanja koje je bilo u povojima. Sve bi to spadalo u moje područje, rekao je potpredsjednik, dajući sve od sebe da me zapali za tu ideju. Pitao me da li bi me barem malo zanimalo da avionom dođem do Madisona u državi Wisconsin, a zatim se probijem do sjedišta društva u Dodgevilleu, malom selu nekih šezdesetak kilometara zapadno od glavnoga grada.

Puši li on možda prerijsku travu? Sama ideja da sam u igri s krpicama bila je nadrealna. Najbliže što sam ikada došao trgovini odjećom bilo je kada sam uređivao *Esquire*<sup>3</sup>. Morao sam redovno putovati u Pariz i Milano, gdje sam časkao s dizajnerima muške odjeće od Armanija do Zegna. Velik je dio reklama u *Esquireu* ovisio o muškoj industriji odjeće. Stranice s modom bile su njegov vitalni komercijalni dio. Ipak, na ta sam putovanja gledao kao na prekrasan gubitak vremena, dane vina i rižota. Kada sam se vratio u ured, i sve dok ponovno nisam osjetio žudnju za vrućom zdjelicom brudeta, stranice s muškom modom pale su na dno mojega popisa prioriteta. Nisam razlikovao prorez od umetka za ramena.

Što se Wisconsin<sup>4</sup> tiče, da ste mi pokazali kartu, uperili pištolj u glavu i tražili mi da vam pokažem tu državu, istog bih časa pokazao na Minnesotu<sup>5</sup>. Ipak, na

---

<sup>1</sup> L. L. Bean, Inc. je privatna maloprodajna kompanija koja se bavi kataloškom prodajom odjeće i sportske opreme (*op. prev.*).

<sup>2</sup> Regija na sjeveru središnjeg dijela Sjedinjenih Država oko Velikih jezera i gornjeg dijela doline Mississippija. Poznata je po bogatoj poljoprivredi i visoko industrijaliziranim centrima (*op. prev.*).

<sup>3</sup> Časopis za muškarce osnovan 1933. u vlasništvu Hearst Corporationa (*op. prev.*).

<sup>4</sup> Država na sjeveru središnjeg dijela SAD-a (*op. prev.*).

<sup>5</sup> Država na sjeveru SAD-a (*op. prev.*).

vlastito zaprepaštenje, shvatio sam da prijedlog potpredsjednika slušam s opreznom znatiželjom. On je bio zanimljiv čovjek koji je nekada bio velika zvjerka u reklamnoj industriji. U magli sam znao da je 1980-ih napustio Aveniju Madison<sup>1</sup> kako bi radio kao desna ruka osnivača Lands' Enda. Pod njegovom je paskom to društvo izraslo u neumoljivu silu direktne prodaje koja ruši sve pred sobom. Lands' End je bio solidno profitabilan. Zahvaljujući prvom javnom izdavanju dionica društva i konzistentno zdravoj bilanci, ta je tvrtka podijelila velike brojeve šačici ljudi, uključujući i čovjeku na telefonu. Ali nije bila važna njegova neto vrijednost, nego način na koji je odlučio upotrijebiti svoj XXXL Iznos koji je stekao. Uživao je u životnom stilu zlatnog doba za koji bi većina nas dala sve, a o kojemu sam pojedinosti prikupio od drugih koji su to društvo poznavali iznutra.

Potpredsjednik je odrastao kao dijete iz radničke klase u Chicagu. Kada se povukao s aktivne dužnosti u Lands' Endu, on i njegova žena restaurirali su predivnu farmu na spektakularnom brdu u Vermontu. Sa čokoladno-smeđim labradorom pored sebe, on je bio utjelovljenje farmera džentlmena, koji preferira Lobbve<sup>2</sup> čizme izrađene po mjeri, francuske svilene čarape i baršunaste hlače. Zapovijedao je nagrađivanom krdu Belted Galoways, govedima teškima 600 kilograma koje dizajnerskoj stoci nalikuju koliko krave tome mogu razumno težiti. Također je gajio strast prema punokrvnim konjima, pa je kupio udio u vrhunskom uzgajalištu trkaćih konja u Kentuckyju<sup>3</sup>. Koliko je bilo potrebno da se sve to uspije? Četrdeset, šezdeset, stotinu milijuna dolara? Možemo samo nagađati. Ali bilo je očigledno da je ovaj čovjek u svoju duplju u Novoj Engleskoj spremio više nego dovoljno žireva da može uživati u luksuznim zadovoljstvima do kraja života.

Isto se to jedva moglo reći za moje dugoročne izgledе, što je bio i razlog zašto sam, na vlastito iznenađenje, već bio napola upecan. Već u trenutku kada sam spuštao telefonsku slušalicu, spremio sam se za reakciju svojih prijatelja i obitelji: *Jesi li ti normalan?* Razmišljao sam kako bih to uopće mogao objasniti. Mogao bih reći da mi je u genetskom kodu zapisano da se bavim konfekcijom, navodeći jednoga ujaka koji je još davnih pedesetih radio za kompaniju koja je proizvodila odjeću na Sedmoj aveniji<sup>4</sup> i putovao Jugom s kovčegom punim uzoraka. Ali čak je i glupava krava muzara iz Wisconsina bila dovoljno pametna da shvati da svako preseljenje u središte zemlje nema nikakve veze s nekim latentnim kromosomom – a ima svake veze s novcem.

<sup>1</sup> Avenija na Manhattanu u New Yorku, postala je simbolom i metaforom industrije oglašavanja (*op. prev.*)

<sup>2</sup> John Lobb, ekskluzivni obućar iz Londona koji proizvodi cipele i čizme po mjeri (*op. prev.*).

<sup>3</sup> Država na istoku središnjeg dijela SAD-a (*op. prev.*).

<sup>4</sup> Ulica na otoku Manhattan koja se dugo smatrala središtem modne i konfekcijske industrije SAD-a (*op. prev.*).

Kada sam ženi ispričao za poziv iz Lands' Enda, obukla je svoju jaknu L. L. Bean i bez ijedne riječi izvela psa u šetnju. Nije je bilo tako dugo da sam se počeo pitati da li me je ostavila. Wisconsin? Zašto ne Uzbekistan? Island? U to smo vrijeme vjerovali da smo se upravo smjestili na duge staze. A razlozi da ostanemo tamo gdje jesmo bili su golemi.

Kao prvo, već smo poprilično zakoračili u srednju dob. Meni su bile pedeset dvije godine, a žena je bila nekoliko godina mlađa. Imali smo djecu kojima je tada bilo sedam i devet; snažno smo vjerovali u to da ona trebaju odrastati čvrsto ukorijenjena na jednom mjestu. Odabrali smo svoj dom nakon puno mukotrpnog razmišljanja i planiranja.

Kao drugo, svi naši prijatelji, kao i obitelj moje žene, žive u New Yorku ili u njegovoj blizini. Jedina osoba u Wisconsinu čijega sam se imena mogao odmah sjetiti bio je Brett Favre<sup>1</sup>, a moja žena nikada nije čula za njega.

Kao treće, više ili manje smo prihvatili činjenicu da se naše profesionalne godine bliže kraju. Zašto se boriti protiv sata? Dostojanstvena bi stvar bila napraviti upravo ono što smo mi i radili – prepustiti se honorarnim, a onda nikakvim poslovima.

Kao četvrto, tek smo renovirali kuću na samo tridesetak minuta od centra grada, pretvarajući njezin golemi vrt u samo jednu od mnogo stvari koje smo voljeli na tom mjestu.

Kao peto, poput svih ljudi koje smo poznavali, imali smo stare roditelje kojima će bez sumnje trebati još veća skrb u nadolazećim godinama. Wisconsin bi nas odveo jako daleko. Zašto uopće razmišljati o tome da si u ovome trenutku život okrenemo naglavačke?

Pa, evo zašto.

Često smo razgovarali o tome kako će za deset godina zajednička školarina za fakultet naše djece iznositi pola milijuna dolara, a do toga sam iznosa došao preko internetskih kalkulatora po kojima sam sumorno prčkao u gluho doba noći. Iako smo obožavali kuću i vrt, novouređena kuća slučajno se nalazila na jednom od najskupljih tržišta nekretnina u Americi. Snažan zvuk usisavanja koji je dopirao iz našeg novopoloženog kamena na verandi bio je račun za porez na imovinu od 25.000 dolara. Kada to zbrojite, potrebno vam je 50.000 dolara mirovinskih prihoda koji će pokriti samo to. Ti će se porezi samo povećavati. A tu je uvijek postojala mogućnost katastrofalne bolesti, godina bolničkog liječenja ili boravak u nekoj ustanovi za skrb ako stvari baš i ne krenu lijepim putem u desetljećima ispred nas. Je li netko za veliki tvrdi orah?

S pozitivne strane, bili smo sretni što imamo spremljenu pristojnu rezervu. Prema većini standarda, zasigurno smo živjeli lagodnim životom – ne u stilu Billa

---

<sup>1</sup> Igrač američkog nogometa (*op. prev.*).

Gatesa, ali smo imali dovoljno love da nikada ne moramo brinuti o tome da ćemo postati beskućnici. Ali pitanje da li smo postigli dovoljan Iznos, da li imamo dovoljno da nas zaštiti od životnih potresa, grizlo me je većinu dana. *Imamo li dovoljno? Koliko jest dovoljno? A ako nemamo dovoljno, koje smo kompromise i žrtve spremni podnijeti?*

S tim sam se uskovitlanim tjeskobnim mislima ukrcao na avion Lands' Enda i uputio prema zapadu jedne vedre, zvjezdane noći. Za nekoliko sam dana prihvatio ponudu. Vrlo jednostavno, radio sam u Dodgevilleu (broj stanovnika 3.022), lijegao spavati u gradski Best Western<sup>1</sup>, dok je ledeni vjetar udarao o prozore. (Zamislite film *Vidovitost*<sup>2</sup>, samo u motelu). Kada je toga proljeća završilo školsko polugodište, moja žena, djeca i vjerni, ali i zbunjeni pas – beznadno ošamućen psećim sredstvom za smirenje – sišli su s aviona baš na vrijeme da vide kako u našem novom dvorištu cvjeta prerijsko cvijeće. Na podrugljiva dobacivanja obitelji i prijatelja, junački sam pokušavao objasniti naš odlazak nabrajajući razloge koji su bili sve samo ne financijski. Rekao sam da želim iskusiti još barem jedno intenzivno poglavlje u svojoj nevjerojatno krivudavoj karijeri. Rekao sam da je Lands' End privlačan jer je riječ o društvu sa snažnom kulturom posvećenom tome da prema svojim zaposlenicima i klijentima postupa s beskompromisnim integritetom. Rekao sam da želim sudjelovati u internetskom ludilu, pomoći tom društvu da zgrabi očiglednu mogućnost u sjajnoj novoj ekonomiji. Rekao sam da, s obzirom na to da sam čitavog života bio 'kreativni tip', želim dobiti priliku da se poigram u pješčaniku odraslih. Kao član izvršnog odbora javnoga društva, imao bih posla s analitičarima i investicijskim bankarima s Wall Streeta – dvojbena atrakcija, ali koja je u tome trenutku bila intrigantna. Iako je svaki od tih razloga bio istinit, ono što nisam spominjao bio je Iznos. Nikada to nisam jasno i glasno rekao, ali naše je preseljenje bilo udarac prema financijskom голу. Što su, naravno, svi već znali. Prvoga smo ljeta navečer često odlazili na vožnje brdovitim poljoprivrednim pejzažima i pokušavali se uvjeriti da smo napravili pravu stvar. Činjenica je bila da nas Iznos vuče za nos. Pejzaž je bio idiličan, a nebo vedro i beskrajno, pa ipak je svaka cesta nalikovala jedna drugoj i mi nismo imali blagog pojma gdje se nalazimo. Poštedjet ću vas pojedinosti o ostatku našeg epskog skretanja. Osim ovoga: nakon dvije i pol godine, Sears, Roebuck and Company<sup>3</sup> ušetalu su u sliku i dali fenomenalnu ponudu za Lands' End. Sears se nadao da će, ako u svoje trgovine doda i robu Lands' Enda, navesti više ljudi kupuju kod njih. (Važna strateška spoznaja: set ključeva za matice od 192 komada i sušila za kosu ne

<sup>1</sup> Jedan od najvećih hotelskih lanaca na svijetu (*op. prev.*).

<sup>2</sup> *The Shining* – film snimljen prema romanu strave Stephena Kinga (*op. prev.*).

<sup>3</sup> Sears, Roebuck and Company je lanac robnih kuća, a osnovali su ga Richard Sears i Alvah Roebuck (*op. prev.*).

dovode do uzgrednih posjeta Searsu.) Što se tiče posade Lands' Enda, promjena kontrole je značila da su dioničke opcije automatski dodijeljene, a zaposlenici su mogli unovčiti svoje dokumente.

Ubrzo nakon toga, počeo sam razmišljati da je vrijeme da svijet odjeće ostavim za sobom. Žena i ja smo se sastali s financijskim savjetnikom. Ogolili smo svoju imovinu i pitali ga što je potrebno da bismo se osjećali sigurnima u vezi s drugom polovicom života koja bi nam ispunila očekivanja. Bez šminkerskih škotskih krava ili posjedovanja udjela u mlažnjacima; samo kuća koja nam se sviđa; pristojni standard putovanja i slobodnog vremena; pokriveni troškovi obrazovanja i zdravlja. U dobrom smo stanju, rekao je. I bili smo. Djeca su se dobro prilagodila preseljenju. Ja sam dobio priliku da radim u izvrsnom društvu s nevjerojatnim i predanim zaposlenicima. Bili smo više nego sretni u vremenima kada se toliko mnogo drugih ljudi u zemlji borilo s gubitkom poslova i zdravstvenim problemima. Pa ipak, među njegovim papirima bilo je razasuto mnogo *ako, možda i tko će to, k vragu, znati?*

Za Božić, nekoliko mjeseci prije mog odlaska iz Lands' Enda, odveli smo djecu u Pariz. Rekli smo si da je to akademsko ulaganje jer su oboje učili francuski i put će biti instruktivan. No, zapravo smo moja žena i ja bili raspoloženi za slavlje i nesigurno tapkanje u našem sljedećem poglavlju, gdje god bi nas ono moglo odvesti. Jedne smo se večeri dogovorili da se nađemo s prijateljima, američkim parom više ili manje u našem položaju, koji je nedavno spakirao svoju djecu i preselio se u Pariz, unajmivši stan u lijepom dijelu grada. Svoju su djecu upisali u dvojezičnu školu. Tata, pisac, svaki je dan išao na satove francuskog i pisao pametne, dobro osmišljene knjige. Poslijepodne bi pokupio svoju djecu iz škole i uživao u kvalitetno provedenom vremenu. *Très* Adam Gopnik<sup>1</sup>. Njegova žena, inteligentna i šarmantna, također je učila francuski, istražujući radosti novoga mjesta. Što bi moglo poći po zlu?

Dok smo pijuckali, razgovarali smo kamo idu naši životi. Kratka verzija: potpuna mirovina je još uvijek daleko, iako je bilo sjajno ne morati ići u ured svakoga dana. Ostati zaposlen, koristan, fleksibilan, to je bio trik. A što se Iznosa tiče, tko bi mogao biti siguran? On je putovnica za život ovdje ili ondje. Inače, kakva korist od njega?

Nedugo nakon što smo se vratili u Wisconsin, počeo sam razmišljati o ovoj knjizi. Počeo sam ispitivati muškarce i žene u četrdesetima i pedesetima do koje se mjere osjećaju sigurnima kada je riječ o ostatku njihova života. I oni su uglavnom bili ljudi koji su se nalazili na sretnom dijelu krivulje nejednakosti. Imate li plan? pitao sam. Otkrio sam odmah da gotovo nitko ne želi govoriti o tome, iako bi

---

<sup>1</sup> Esejist i komentator, primarno poznat po svojim tekstovima koje objavljuje u časopisu *The New Yorker* (op. prev.).

priznali da vide kako se približavaju raskrižju na cesti. Jedan put, rekao mi je jedan muškarac, vodi do zagrižljive, samosažalne starosti, a drugi prema godinama fizičke i intelektualne energije. Rekao je da je vraški odlučan da krene potonjim putem. Pa, ti si to možeš priuštiti, rekao sam mu. Taj je muškarac imao mnogo novca. Imao je siguran posao kao konzultant, pola je godine radio, a drugu polovicu putovao. On i njegova žena, kojoj je odan, imaju dogovor. Ako on želi biciklom ići po Butanu, spakira se i ide.

“Da, novac pomaže”, rekao je. “Ali je na kraju priče nebitan.” Sa žarom je pričao o ljudima u svojim sedamdesetima, ponekad osamdesetima, koji su mu suputnici na njegovim izletima biciklom u organizaciji Elderhostela<sup>1</sup> i ostalim pustolovinama. “Većina njih ima jako malo novaca”, rekao mi je. “Ali su oni najnevjerojatniji, najživahniji i najbolje prilagođeni ljudi koje sam ikada upoznao.”

\*\*\*

Ova knjiga govori o novcu, ali se u konačnici govori o životu koji želite, životu koji ne želite, i troškovima i jednog i drugog.

Za desetke milijuna sredovječnih putnika, ovo je čudan trenutak, prepun paradoksa. Istodobno smo stari i mladi, roditelji i djeca, općenito imućni, ali osjećamo nelagodu. Meni ovaj trenutak priziva sjećanje – kasno poslijepodne, kada sam gledao Philliese<sup>2</sup> kako igraju na ruševnom stadionu Connie Mack u njegovim posljednjim godinama. Sjećam se kako je sjena presjekla teren u obliku dijamanata, primičući se sve bliže i bliže sredini terena, sve dok jedna polovica nije bila okupana jarkim suncem, a druga u tami. Bilo je to stvarno čudno doba dana.

<sup>1</sup> Neprofitna organizacija koja pruža ‘izvanredne pustolovine’ učenja za ljude starije od 55 godina (*op. prev.*).

<sup>2</sup> Bejzbolski tim iz Philadelphije (*op. prev.*).



**PRVI DIO**

**ZAMISLITI IZNOS**



# 1.

## **DOBRODOŠLI U ZEMLJU PLANIRANJA SIGURNE MIROVINE**

**N**a raskrižju Lake ulice i Avenije srednje dobi skupilo se veliko mnoštvo. Financijski planeri, porezni savjetnici, odvjetnici za nekretnine, graditelji staračkih domova, urolozi, proktolozi, estetski kirurzi, farmaceutske tvrtke, AARP<sup>1</sup>, Weather Channel, proizvođači očnih implantanata i povećala, gospodarske komore južnog i jugoistočnog SAD-a, političari i restorani sa specijalitetima za ranoraniocce, svi su oni među zainteresiranim stranama koje se natječu za najbolje izloge na uglu Lake ulice i Avenije srednje dobi. Po svojoj ste prilici i vi na putu prema onamo, suočeni s nekim neugodnim pitanjima koja biste najradije izbjegli.

Kakvi su vam izgledi da ćete ostatak svoga života ugodno proživjeti? Imate li baš sada ono što vam je potrebno? Što ako ne uspijete ostvariti svoj Iznos? I, pod pretpostavkom da se ne borite za goli opstanak, čega ste se spremni odreći? Jeste li otvoreni prema ideji da živite na mjestu koje je otprilike veličine vaše dnevne sobe?

Jeste li spremni za dobre vijesti i loše vijesti koje vas čekaju iza ugla? Da ćete živjeti dulje nego što ste ikada mislili, što je dobra vijest. I da ćete živjeti dulje nego što ste ikada mislili, što je također i loša vijest. Jeste li se spremni suočiti s izazovom da će ovaj produljeni boravak iziskivati dosta planiranja i da ćete se jedino vi morati pozabaviti time? Imate li plan za sve to?

Imam svijetlosmeđe fascikle pune djelomičnih odgovora i rješenja, sve veću arhivu pomno razvrstanu u metalni ormarić koji je spomenik stvarima o kojima najradije ne bismo razmišljali: ormarić strave i poricanja. U njemu su pohranjeni

---

<sup>1</sup> Američko udruženje umirovljenika (*op. prev.*).

fascikli označeni nazivima Dug, Starenje, Dugoročna skrb. Dokument koji držim u ruci, Zaokupljenost samim sobom, pretrpan je izvješćima o istraživanjima i novinskim isječcima o ljudima iz generacije iz 1950-ih koje sami sebe kore što su bili razmaženi i lakoumni raspikuće. Tu se generaciju tako intenzivno šikanira da su u *New York Timesu* nedavno objavili članak o tom trendu. Citirali su Daniela Okrenta<sup>1</sup> iz časopisa *Time*: “Naša budućnost, sumorna poput sadašnjosti, mogla bi biti i crnja. Doista je zapanjujuće kako je generacija iz 1950-ih financijski nesprijetna za mirovinu.” Te su novine također intervjuirale i Joesa Queenana<sup>2</sup>, autora “kratke, ali uobrazene povijesti” generacije iz 1950-ih, koji je teatralno izjavio: “Prezirem svoju generaciju. Kulturno smo se smrznuli u vremenu u vrlo ranoj dobi, a i dalje mislimo da utiremo nove putove. To je potpuno jadno.”

U ovakvim se komentarima o sudnjem danu generacije 1950-ih osjeća rastuća hitnost. Nije to samo uobičajeno maltretiranje. Isječci kažu da je ovo trenutak kada bi se deseci milijuna ljudi trebali latiti posla. Mirovina čeka iza ugla. Ako se ljudi ove generacije ikada žele uozbiljiti kada je riječ o štednji, prijaviti se za program Anonimnih potrošača u dvanaest koraka<sup>3</sup>, sada je pravi trenutak. Međutim, premalo njih to doista i čini, prema istraživanjima nagomilanim na visoku hrpu ispred mene. To potvrđuju sve vrste podataka. Iz ovih spisa bez problema mogu izvući činjenice i brojke i pretočiti ih u ostatak ove knjige, ali priče se ne nalaze u brojkama, one se nalazi u glavi. Ako tražite kilometre podataka, idite na internet. Idite Američkom udruženju umirovljenika. Idite na internetske stranice instituta za intelektualne usluge i akademskih istraživanja. Prijavite se na internetske stranice za velike financijske usluge. Tamo ćete pronaći sve podatke koji bi vam mogli pasti na pamet o troškovima i izazovima druge polovice života. A također ćete pronaći i sve moguće financijske proizvode od čijeg će vam se obilja zavrtjeti u glavi.

Što se mene tiče, nastojat ću da ne pretjeram s brojkama. Samo će šačica statističkih podataka potvrditi da Amerika možda i jest nacija crvenih država<sup>4</sup>, ali definitivno ne i nacija crvenih koka<sup>5</sup>. Četrdeset posto ispitanika je reklo da ne štede za budućnost. Od svakog dolara koji zarađuju, Amerikanci sa strane stavljaju jedva jedan cent. Godine 2004. nacionalna stopa štednje bila je najniža od 1959. Umjesto da štede, ovi ljudi troše novac kao ludi. Troše na stvari koje trebaju,

<sup>1</sup> Američki pisac i urednik (r. 1948.), najpoznatiji kao prvi javni urednik *New York Timesa* (op. prev.).

<sup>2</sup> Suvremeni američki komičar i kritičar (r. 1950.) (op. prev.).

<sup>3</sup> Aluzija na 12 koraka organizacije anonimnih alkoholičara (op. prev.).

<sup>4</sup> U kontekstu podjele na plave i crvene države u SAD-u, crvena bi država bila ona koja ima tendenciju glasovati za Republikansku stranku (op. prev.).

<sup>5</sup> Aluzija na priču *Little Red Hen*, koja ističe vrline etke rada i osobne inicijative (op. prev.).

stvari koje žele. Namirnice i lijekove. Pivo i cigarete. Ralph Lauren' Purple Lable i Božić u Cabou<sup>2</sup>.

Od radnika starih pedeset pet godina ili više, samo je svaki četvrti uložio imovinu veću od 100.000 dolara; svaki treći ima manje od 50.000 dolara. Svaki drugi pripadnik generacije iz 1950-ih neće skupiti dovoljno kako bi održao svoj trenutnačni životni standard. Gotovo svaki drugi kaže da baš i nije siguran da će nadživjeti svoj novac.

Čak i ako ima ljudi koji provode besane noći zbog tih brojki, ne čujem da se itko na njih žali. Čak i ako postoji tjeskoba, ne mogu je otkriti golim okom. Ljudi koje vidam u avionima su samopouzđani i relaksirani i čini se da znaju što rade. Gotovo svi veselo nose svoj iPod. Nedavno sam sjedio pored žene koja je svoj iPod spremila u mali Guccijev etui obrubljen kožom i srebrom. Ako si može priuštiti 195 dolara da zamota svoj glazbeni uređaj u pregršt isprepletenih slova G, možemo li pretpostaviti da svoj dug drži pod kontrolom i ima pozamašan iznos u svojem mirovinskom planu? Da ne provodi besane noći mozgajući o svojem fondu socijalnog osiguranja?

Brojevi koje ja imam sugeriraju da ona i mnogi drugi osjećaju pritisak. Oni pokazuju da mnoštvo na ulici oboružano Guccijem vjerojatno nosi peteroznamenkasti teret duga na svojim kreditnim karticama, da su se njihovi privatni mirovinski stupovi pretvorili u prah i da vjerojatno znaju više pojedinosti o zakladi Paris Hilton<sup>3</sup> nego o socijalnom osiguranju. Ne, povlačim ovo zadnje. Sada možda znaju više. Socijalno je osiguranje već tako dugo u vijestima da je vjerojatno izguralo sestre Hilton s naslovnica.

### Tjeskoba zbog Iznosa

Upitate li ljude koliki Iznos imaju i što on znači, odgovori se kreću od hvalisanja sve do tupih pogleda. Kada upitam uspješnog brokera s Wall Streeta što njemu znači Iznos, spremno mi nudi standardnu volstritovsku definiciju, predvidljivo jezgrovitu: "To je novac kojime sve šalješ kvragu", bombastično izjavljuje. To je onoliko koliko on smatra da mu treba da ode pod vlastitim uvjetima i nikada se ne osvrne. Obratite pažnju na to da nije rekao da je to onoliko koliko mu treba da si uzme slobodnog vremena i napiše kazališni komad koji je oduvijek čučao u njemu ili da financira dječju kliniku na Haitiju.

Razgovaram s iskusnim partnerom u hedžing fondu. Neobično ga zanima činjenica da pišem knjigu o planiranju sigurne mirovine i više mu je nego drago što

<sup>1</sup> Američki modni dizajner i poslovni čovjek (*op. prev.*).

<sup>2</sup> Ljetovalište u Meksiku (*op. prev.*).

<sup>3</sup> Nasljednica lanca hotela Hilton, inače česta sudionica društvenih događaja, ali i skandala (*op. prev.*).

može podijeliti barem tri nepobitne istine (odnosno, onoliko nepobitne koliko istine ikada mogu biti na Wall Streetu).

Prva je da svatko koga on zna čuva svoj vrlo specifični Iznos, a većini je potreban tek minimalni poticaj – samo mali gutljaj martinija s dvije masline poslužen u triput prevelikoj čaši – da bi se hvalili o svojem Iznosu, sve do posljednjeg milijuna.

Druga nepobitna istina, kaže ovaj financijaš, jest da njegova ekipa s Wall Streeta stalno povlači jedan Iznos i izbacuje novi. Često to čujem od ljudi koji rade u centru grada. Za gospodara svemira, povećati samoproglašeni Iznos ne znači puno više od popravljanja kravate. Ovaj čovjek kaže da je na početku svoje karijere kao mlađi broker prije dvadeset pet godina odredio svoj osobni cilj na milijun dolara, koje je lažnom skromnošću smatrao “nevjerojatno velikom svotom”. A onda se njegov Iznos brzo napuhnulo na pet milijuna. Onda petnaest. Danas je taj broj nešto više od trideset milijuna, iako će se vjerojatno povećati do trenutka kada dođete do kraja ovog ulomka. On kaže da svatko koga on poznaje stalno postavlja i nanovo podešava svoj Iznos. Nije važno jeste li neupadljivi u svojoj potrošnji kuća ili igračkaka ili ste Dennis Kozlowski<sup>1</sup> Koliki god vam je bio Iznos kada vam je bilo trideset godina, taj će vam se iznos učiniti zabavnim kada navršite četrdeset, a u pedesetoj će vas natjerati na grohotan smijeh.

Treća je nepobitna istina da iako svi ljudi koje on poznaje provode vrijeme iznova podešavajući svoj Iznos, nitko još nije napustio igru. Rijetko kada netko kaže: “Idite kvragu, odoh ja!” Iako ljudi na Wall Streetu gaje iluziju da je Iznos jednak slobodi, rijetko je naplaćuju. “Što da, pobogu, rade sa slobodom?” pita se moj čovjek. “Većini tih momaka sve se svodi na dvije stvari. Novac i golf. A čak i oni znaju da bi poludjeli da svakoga dana igraju golf.”

I dok se financijski virtuozni hvale svojim Iznosima, relativno imućni ljudi zamuckuju kada se potegne ta tema. Radije bi vam ponudili obilazak svojih ormarića s lijekovima uz pratnju vodiča, podastrli vam detaljnu dokumentaciju o svojim seansama s psihoterapeutima i estetskim kirurzima, ili vam do najsitnijih detalja opisivali u koji bi se seksualni čin silno voljeli upustiti s ovim ili onim muškarcem, ženom ili domaćom životinjom, ili s kojom čizmom, bičem, kuhinjskim aparatom ili alatom. Iznos je, konačno sam to shvatio, posljednji tabu.

To sam donekle spoznao prije nekoliko godina, ali još nisam shvatio svu njegovu težinu. Tada sam jednostavno mislio da se odvratno ponašam, što je također bila istina. Jednoga dana na golf terenu malo sam zezao svog prijatelja kako njemu i njegovoj ženi, odvjetnicima na Manhattanu, dobro ide. Kada sam vidio

---

<sup>1</sup> Bivši glavni direktor (r. 1946.) tvrtke Tyco International, zbog pronevjere više od 400 milijuna dolara te kompanije osuđen na 8 godina zatvora (*op. prev.*).

koliko ga je ta ničim izazvana, budalasta primjedba iznervirala, nastavio sam. Baš kada se spremao da lagano lupi lopticu i pošalje je u rupu, pitao sam ga koliko su uspjeli spremi u čarapu. Promašio je rupu, nikada mi nije odgovorio i od tada zapravo više ne razgovara sa mnom. Niti ga za to krivim.

Na večeri u njujorškom West Sideu<sup>1</sup>, potegnuo sam temu o planiranju sigurne mirovine s parom koji poznajem godinama. Financijski su sigurni, ali nisu puni para. Kako su oni jedni od naših najbliskijih prijatelja, pretpostavio sam da sam na sigurnom terenu, pa sam ih pitao da li razmišljaju o štednji za svoju zlatnu dob. Kada je muž pokazao određenu sklonost da razotkrije detalje o njihovoj imovini (ovoga puta i ne pitam za pojedinosti), njegova žena, također moja dobra prijateljica, odrezala ga je kratkim: “Nećemo o tome.” Kao da sam se pretvorio u prodavača Orecka<sup>2</sup> koji se na prijeveru uvukao u stan. “O nekim se stvarima ne govori”, reče ona s konačnošću od koje se ledi krv.

Nimalo obeshrabren, ponovno to radim nekoliko dana kasnije, ovoga puta s osobom čiji Iznos nije bezgraničan, ali je više nego dovoljan. Nazovimo tu osobu Dovoljno. Dajem Dovoljnom kviz o prihodovnim razredima. “Reci mi što smatraš bogatim”, kažem.

“Sto milijuna”, Dovoljno spremno odgovara. “Bogat si kada imaš i kuće i avion i ne treba ti posao. Ništa ne duguješ. To je bogato.”

“U redu, ako je ‘bogat’ sto milijuna, što onda smatraš, recimo, ‘imućnim?’” Ovoga puta Dovoljno razmišlja malo dulje.

“Imućno’ je petnaest milijuna”, Dovoljno kaže. Ali, sudeći prema načinu na koji to Dovoljno kaže, pretpostavljam da je petnaest milijuna granica. Dovoljno zatim dodaje objašnjenje: “To je petnaest milijuna bez dugova i bez dodatnih troškova za djecu, ili stare roditelje, ili prijatelje koji bi mogli upasti u nevolje.”

“Što je ispod toga?” pitam.

“Mislim da je ispod toga ‘dobrostojeći’”, kaže Dovoljno. “Šest milijuna. Imaš još i neki stambeni kredit, ali nikakve veće obveze. Ili tri milijuna bez dugova. Rekao bih da je to ‘dobrostojeće’. Ali tri milijuna nije dovoljno da se podnese neki veliki udarac, kao što je gubitak posla, veliki zdravstveni problem.”

Na temelju životnog stila Dovoljnog, pretpostavio bih da je on negdje između dobrostojećeg i imućnog. On se sasvim sigurno ne bori za opstanak. Dovoljno kupuje na Aveniji Madison, nije mu problem samo tako uskočiti u avion da bi proveo duge vikende na Floridi ili Karibima. Dovoljno često uživa u tretmanima pomlađivanja u najboljim toplicama, i daje više od 30.000 dolara godišnje za dobrotvorne svrhe.

<sup>1</sup> Zapadni dio otoka Manhattana (*op. prev.*).

<sup>2</sup> Američki proizvođač usisavača i aparata za čišćenje (*op. prev.*).

“Što ako se, ne daj Bože, nešto dogodi? Burza propadne? Ti doživiš moždani udar?” pitam Dovoljnog. “Čega ćeš se odreći?”

To je teško pitanje. Avenije Madison? Ne! Ružičastog pijeska na Harbour Islandu<sup>1</sup>? Ne! Masaže toplim kamenjem? Ne! Dobrotvorne organizacije! Ne!

“Pretpostavljam da bih se mogao odreći nešto kvadrata stana”, naposljetku dopušta Dovoljno. “Mogao bih se odreći spavaće sobe. Bilo što više od toga i radije ću progutati bočicu tableta za spavanje.”

Čak i kada imamo dovoljno, imamo svojih briga. Kada sam potegnuo temu o Iznosu s istaknutim medijskim direktorom – čiji je posao da drži korak s važnim događajima u svijetu politike i globalnog biznisa – naglašeno mi je rekao da je njegov Iznos ono o čemu razmišlja kada liježe i da mu Iznos pada na pamet čim se oglasi budilica. Jedan utjecajni muškarac zadužen za odnose s javnošću u Chicagu, čovjek koji je spretan u provođenju riječi na djela, obavještava me da je odlučio napraviti nagli zaokret i vratiti se na posao točno tri tjedna nakon što je svojim klijentima objavio da se zauvijek povlači. Nagli preokret prolazi neobjašnjen.

Zašto je tako teško pričati o Iznosu?

Jedan od razloga je u tome što su većini nas još u vrlo ranoj dobi rekli da nije pristojno razgovarati o novcu i točka. Nije se lijepo hvaliti da imamo novaca i pogrešno je zavidjeti onima koji imaju više od nas. O Iznosu je također teško govoriti jer on za svakoga od nas predstavlja različitu vrijednost. Što je meni veliki Iznos, vama nije, i obrnuto. Iznos može biti stotinu tisuća. Milijun. Deset milijuna. Ili beskonačno mnogo ako ste investicijski bankar.

Iznos znači različite stvari različitim ljudima, što je još jedan od razloga zašto je o njemu teško govoriti. Kod Iznosa se radi o neto vrijednosti i većina ljudi misli o njemu na taj način. Ali kod Iznosa se također radi i o *vlastitoj* vrijednosti, što mnogo ljudi nerado priznaje. Zato što imam tako malo novaca, nisam uspio u životu. Ili, zato što mi je kuća mala, čak i ako se nalazi na boljoj obali Long Islanda<sup>2</sup>, nisam uspio u životu.

Iznos nam nudi sigurnost da nećemo gladovati. Iznos znači da će naši voljevi biti više ili manje zbrinuti nakon što se on prenese na njih. Iznos je potvrda uspješne karijere, konačni bonus za rezultate koje smo ostvarili dok smo svih ovih godina vukli svoje umorne kosti u ured i iz njega. Iznos može biti karta za šminnerske igračke i obilje poslastica: krstarenja, tretmane u toplicama, liposukciju trbuha. Iznos također može biti karta za duhovno putovanje, ali oni koji na taj način ulažu u njega reći će vam da on sam po sebi nema nikakvo značenje.

---

<sup>1</sup> Otok i administrativna jedinica na Bahamima (*op. prev.*).

<sup>2</sup> Otok u New Yorku, poznat po svome bogatstvu i visokoj kvaliteti života (*op. prev.*).

U traženju odgovora na pitanje zašto tako mnogo ljudi nevoljko priča o Iznosima, počeo sam se družiti s financijskim planerima. Neki od njih imaju klijente s astronomskim Iznosima, dok drugi dvore ljude s prosječnim prihodima. Većina ljudi misli da su financijski planeri i računovođe najdosadniji ljudi na kugli zemaljskoj, ali to nije tako. Oni imaju propusnicu za našu psihu. Neke su stvari koje oni čuju dirljivo tužne, a neke smiješne i varljive. Ako ste ikada mislili da bi bilo zabavno biti psihijatar, ali ne možete izaći na kraj s medicinskim fakultetom, a kamoli s pomahnitalim pacijentom koji vas budi usred noći, razmislite o karijeri u financijskom planiranju.

Financijski planeri su dobro poznati sa svim sočnim intrigama koje se događaju između ljudi i njihovog novca. Planeri isto tako silno vole pričati. Spremno će vam iz rukava istresti neku priču – diskretno i bez imena – o muževima i ženama koji priznaju da imaju skrivena sredstva kojima financiraju svoje supertajne užitke. Skriveni bankovni računi, fondovi na tržištu novca i sefovi povremeno se načinju kako bi se platilo sve od ozbiljnih indiskrecija (ljubavnica ušuškana u udobnom ljubavnom gnijezdu u centru grada) do jednostavno skupih užitaka zbog kojih nas muči osjećaj krivnje (lažna vrata ormara skrivaju kolosalnu kolekciju kradomice stečenih cipela Jimmyja Chooa<sup>1</sup>). Gotovo svaki planer kojega sam upoznao rado će ispričati istu priču o muževima i ženama koji otkrivaju neke stvari o sebi kada dođu na prvi sastanak. To je trenutak kada se čuje *Nisam to znao/znala o tebi!* Još je jedna česta epizoda kada jedan od supružnika konspirativno naziva nakon prvoga sastanka kako bi otkrili jednu ili dvije imovine koje nisu bile spomenute kada su supruga ili suprug bili u sobi. Većini je supružnika draže da njihove bolje polovice i dalje žive u djelomičnom neznanju o svojoj cjelokupnoj financijskoj slici od straha da jednoga dana neki sudac ne podijeli njihovu zajedničku imovinu na način kralja Salomona.

Kada se radi o Iznosu, kaže svaki financijski planer, rastava braka je težak udarac.

### **Pogoršanje stila života**

Financijski će vam planeri reći da su njihovi klijenti prestravljeni pogoršanjem stila života: univerzalnom noćnom morom da ćete se jednoga dana naći zarobljeni u državnom staračkom domu, bez novčića, bez ikoga da vam briše slinu, i tjelesnim funkcijama u kaos. Čovjek bi pomislio da bi strah pogoršanja stila života ljudima u četrdesetima i pedesetima bio snažan poticaj da planiraju svoju budućnost. Nevjerojatno, ali stvari ne funkcioniraju tako.

Sjedim sa savjetnikom za ulaganja u čikaškom Loopu<sup>2</sup> i ćaskam o pogoršanju životnog stila. Nalazimo se na pedeset sedmom katu, u uredu s pogledom na gradske

<sup>1</sup> Dizajner obuča se sjedištem u Londonu (*op. prev.*).

<sup>2</sup> Poslovno središte Chicaga (*op. prev.*).

nebodere koji oduzima dah. On je predsjednik tvrtke za investicijsko upravljanje s više od tri milijarde dolara u svojem okrilju, uključujući investicijske fondove velikih fondacija, korporacija i izuzetno bogatih pojedinaca. Primjećuje da ljudi, iako bolno zabrinuti zbog pogoršanja stila života, gotovo uvijek podcjenjuju što treba napraviti da bi se izbjegao njegov zastrašujući stisak. On navodi primjer osobe koja prodaje poduzeće, a zatim traži portfelj koji bi trebao osigurati jednaki životni standard kao i onaj u kojemu je ta osoba uživala dok je još bila na položaju. Investicijski portfelj koji traži mora zamijeniti ne samo njegovu plaću, već i mnoge opravdane i posve zakonite troškove koje je poduzeće djelomično ili u potpunosti otpisalo, uključujući, primjerice, komad putnih troškova i troškova reprezentacije i neke naknade za pripremu porezne prijave i financijsko planiranje. Savjetnik na brzinu u glavi izračunava odgovor na ovo pitanje. “Zamisli to ovako. Recimo da neka osoba svake godine ima troškove koje pokriva poduzeće u vrijednosti od 50.000 dolara, što je konzervativno za mnoge vlasnike poduzeća. I recimo da nakon što proda svoje poduzeće želi živjeti svoj život točno kao i prije, što je posve razumno. E pa, ako koristimo vrlo konzervativne investicijske pretpostavke, on će svojem Iznosu trebati dodati milijun dolara tekuće imovine samo da bi stvorio pedeset tisuća koje su mu potrebne da zadrži svoj stil života na istoj razini na kojoj je i bio.”

Tako vam je to s Iznosom: ono što je za nekoga bogatstvo od milijun dolara, za drugoga je naknada za članstvo u klubu.

Jedan drugi investicijski menadžer priča o potencijalnom klijentu koji je na rubu umirovljenja. Klijent mu dolazi radi organiziranja investicijskog portfelja nakon što prestane raditi. Kaže da želi plan na koji može računati, tako da ne mora brinuti o pogoršanju stila života. Iznos toga čovjeka dosegao je dva milijuna dolara, što bi, pomislili biste, trebalo biti dovoljno pod pretpostavkom da ste dovoljno razboriti. Čini se da je čovjek inteligentan i da ga krasi dobra mogućnost rasuđivanja. A zatim on podastire svoje uvjete. Kaže investicijskom menadžeru da njegovih dva milijuna trebaju biti organizirana na takav način da mu osiguraju 125.000 dolara godišnje kako bi mogao održati svoj trenutni stil života. Savjetnik kaže da će biti nemoguće osigurati takvu vrstu prinosa na duže vrijeme. “Ali toliko mi *treba*”, ustraje on. Zatim dodaje da se nikakav investicijski plan ne može pokrenuti sve dok sa stola ne makne dodatnih 200.000 dolara. Financijski savjetnik s nevjericom pita zašto. “Trebalo mi osamdeset tisuća za novi Mercedes, još osamdeset za mali brod. A ostatak mi treba da mogu platiti stanarinu za stan svoje djevojke.”

Pogoršanje stila života ponovno je tema dana za vrijeme ručka u Madisonu s predsjednikom regionalne tvrtke za financijske usluge. Dok jedemo Cobb salate<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Salata od fino sjeckane zelene salate, avokada, rajčice, piletine, tvrdo kuhanih jaja, slanine i sira s plijesni (*op. prev.*).

u njegovom mirnom klubu u centru, on ponavlja kako direktori nisu u potpunosti svjesni do koje razine život uz pomoć legitimnog računa za troškove dodaje percipiranoj kvaliteti njihovih života. Ali, postoji još jedan aspekt pogoršanja stila života o kojemu mnogo razmišlja, a to je status u društvu. “Novac kupuje važnost”, kaže. “Ako si na nekom važnom položaju, svi te traže. Pozivaju te na domjenke, član si lokalnih udruga, i dobivaš karte za rasprodane košarkaške utakmice. Kada jednom prestaneš raditi, još ćeš uvijek dobivati nešto od toga, pod pretpostavkom da imaš love i da jedan njezin dio daješ ljudima koji priređuju domjenke. Ali, ako misliš da pozivi nisu važni, ako misliš da osjećaj važnosti nije važan, zavaravaš se.”