WNOP odcinek 069 – 26 stycznia 2016 r.

AMA z Michałem - pytania o finanse, inwestowanie, pracę i życie - część 1

Opis odcinka: http://jakoszczedzacpieniadze.pl/069

To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” – odcinek sześćdziesiąty dziewiąty.

Dzisiaj po prostu odpowiadam na Wasze pytania.

Cześć i dzień dobry! Witam Cię w sześćdziesiątym dziewiątym odcinku podcastu „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”. Ja nazywam się Michał Szafrański i w tej audycji przedstawiam konkretne i sprawdzone sposoby pomnażania oszczędności. Opowiadam, jak rozsądnie wydawać pieniądze i jak odważnie realizować swoje pasje i marzenia. Jeśli tylko szukasz odrobiny stabilizacji finansowej i emocjonalnej w swoim życiu, to ten podcast jest dla Ciebie.

Dzień dobry, dzień dobry! Wstęp do tego odcinka nagrywam 20 stycznia 2016 r. i w sumie to jestem ciekawy, kiedy będziesz słuchać tego odcinka i gdzie go będziesz słuchać. Jak możesz, to napisz mi o tym. Jeśli jedziesz autem, to zdecydowanie życzę szerokiej drogi. Jeśli biegasz albo ćwiczysz, to życzę oczywiście świetnego treningu. Jeśli zmywasz naczynia, to też życzę, żeby to trwało z jednej strony jak najkrócej, ale z drugiej strony wystarczająco długo, żebyś mógł przesłuchać cały odcinek. No właśnie, tak myślę, gdzie możecie jeszcze słuchać. Jeśli jedziesz autobusem albo tramwajem, to myślę, że najważniejsze jest, żebyś pilnował albo pilnowała portfela, to po pierwsze, a słuchanie – dopiero potem. A z kolei jeśli słuchasz jednym uchem, spędzając jednocześnie czas z rodziną, to zdecydowanie wolę, żebyś wcisnął albo wcisnęła pauzę i spędziła ten czas jakościowo z rodziną, jakościowo – to znaczy w pełni z nimi, a dopiero później, w innym momencie, wrócisz do wysłuchania odcinka.

No właśnie, dzisiejszy odcinek to jest dobry przykład na to, dlaczego od czasu do czasu warto dokumentować to, co robimy. Ja takie dokumentowanie wykonuję na bieżąco. Gdzieś tam pstrykam fotki, czasem pokręcę jakiś film, czasami nagram ścieżkę audio, np. z wystąpień, które prowadzę, i to się może później przydać. Przydaje się w dzisiejszym odcinku podcastu. Za chwilę usłyszycie odpowiedzi na pytania, które zadawali mi uczestnicy spotkania JOPlive Tour, czyli tych spotkań, które przeprowadzałem w całej Polsce. Dotychczas były cztery spotkania, jeszcze jedno przede mną. We wszystkich z nich weźmie udział łącznie ok. dwóch tysięcy osób. I na prawie każdym z nich podłączałem dyktafon, na którym nagrywam też ten odcinek podcastu, podłączałem go do sprzętu audio w salach, w których prowadziłem wystąpienia, i po moim wystąpieniu zawsze była też godzinna albo półtoragodzinna sesja pytań i odpowiedzi. W zasadzie można powiedzieć, że odpowiadałem na każde pytanie, które mi zostało zadane, a pytania były bardzo, bardzo różnorodne. Można powiedzieć, taka klasyczna AMA, czyli z angielskiego *ask me anything* (*zapytaj mnie, o co chcesz*). Pytania od Sasa do lasa – można by było powiedzieć po polsku. I rzeczywiście pytaliście mnie o wszystko. Sporo było tematów związanych z finansami osobistymi, trochę też było na temat inwestowania, sporo pytań dotyczących organizacji mojej pracy, także moich planów. I trochę

też takich życiowych pytań. Niektórzy próbowali mnie stawiać pod ścianą i pytać, jak moje życie rodzinne wygląda itd. Słusznie zresztą, dlatego że warto o tym rozmawiać, warto zastanawiać się nad tym, czy prawidłowy bilans i równowaga w życiu są zachowane. Sporo energii na pracę, ale też sporo energii dla rodziny, a nie tak, że w którąś stronę zdecydowanie przeginam. Różnie to u mnie wygląda, już o tym mówiłem.

Dzisiaj wybrałem najciekawsze z pytań i one trafią do kilku odcinków podcastów. Dzisiaj będzie pierwsza część. Mniej więcej co półtora miesiąca będę udostępniał kolejne, przeplatając standardowymi odcinkami. No właśnie, i myślę, że tyle. Jeszcze tylko dodam, zanim rozpocznę, że te nagrania pochodzą z różnych spotkań, więc może się zdarzyć, że w jednym odcinku będziecie słyszeli różną jakość głosu. Mój głos będzie brzmiał zupełnie inaczej. No cóż, ale taka uroda nagrywania na obcym sprzęcie w obcych miejscach.
A tymczasem, nie przedłużając, zapraszam Was serdecznie do wysłuchania po kolei pytań zadawanych przez uczestników spotkań i moich odpowiedzi.

Chciałem zapytać, czy planujesz wpisy na blogu à propos optymalizacji podatkowej. I tutaj mówię głównie o prowadzeniu działalności gospodarczej.

OK, Marcin, tak, planuję, tylko jakby mam taką strategię: koncentrowanie się na jednym zadaniu w danej chwili. Dla mnie blog jest dzisiaj przede wszystkim o finansach osobistych. Bardzo mnie korci, żeby go rozszerzyć w stronę przedsiębiorczości i finansów firmowych troszkę, głównie z takim fokusem na osoby samozatrudnione bądź osoby prowadzące działalność gospodarczą, nie mówimy o tej większej optymalizacji, ale zanim to zrobię, to po kolei: w tej chwili książka, później jeszcze pociągnę trochę wątków, które są w tej książce. To nie jest tak, że książka będzie wyczerpywała temat, absolutnie nie. To jest pewien fundament, na którym chcę budować, więc ogólnie plan jest taki, żeby były kolejne książki, ale bardzo bym chciał w drugiej połowie przyszłego roku ruszyć trochę w takim kierunku właśnie przedsiębiorczości. Nawet mam pomysły, jak to robić, w sensie już mam w głowie poukładane, jak to po kolei powinienem przedstawiać, żeby to miało ręce i nogi także dla tych osób, które mają dzisiaj tylko kiełkujący w głowie pomysł na to, żeby coś robić. I myślę, że stopniowo dojdę, ale to jest plan na dwa–trzy lata, to nie jest tak hop-siup.

Cześć, Michał! Na imię mam Tomek. Mam do ciebie kilka pytań. Pierwsze jest takie: jakie masz plany na 2016 r.? Chodzi o partnera strategicznego. Czy zamierzasz kontynuować też cykl „Elementarz inwestora”? I w zasadzie to chyba tyle.

Na chwilę obecną nie mam żadnego partnera na przyszły rok i nie planuję, chyba że… no właśnie, ale też nie mogę wiele powiedzieć. Może w ten sposób: nie mam szczególnych planów w tej chwili. Głównie z tego powodu, że chcę się skoncentrować na promocji książki. Ja tę książkę, mówiąc o planach, traktuję jako fundament dla kilku kolejnych książek, bo pisząc tę książkę, już widzę, że mam materiał na dwie następne, a zaplanowanych mam pięć następnych. Mówię zupełnie poważnie. Są takie obszary, które wymagają oddzielnego poruszenia, np. temat edukacji finansowej dzieci. Oddzielnie można potraktować też priorytety osób młodych, a oddzielnie – osób starszych. Inwestowanie jest oddzielnym tematem, który wymaga oddzielnej książki. Ja mam olbrzymi niedosyt po „Elementarzu inwestora”, który zrealizowaliśmy w zeszłym roku. Dlaczego mam niedosyt? Bo nie

poruszyliśmy jednej trzeciej tematów, które chciałem mieć poruszone w tym cyklu, tzn. i tak poruszyliśmy bardzo dużo, ale po prostu widać, że przeceniłem w pewnym sensie nasze możliwości z jednej strony, a z drugiej strony bardzo mnie to cieszy, bo to znaczy, że jest potencjał na to, żeby robić więcej. I im dalej w las, tym więcej drzew, tym szerzej chcę różne zagadnienia poruszyć. Przez ostatnie dwa lata inwestowałem w wina tylko po to, żeby dobrze zgłębić ten temat i wyłapać różne pułapki, które wiążą się tylko z tą formą inwestowania.

Takich rzeczy, które gdzieś tam są na deskach kreślarskich, jest bardzo dużo. I w przyszłym roku książka mi bardzo dużo komplikuje, powiem szczerze, bo miało być tak, że książka będzie w tym roku i w przyszłym roku od stycznia ruszamy z „Elementarzem inwestora”. I już widzę, że nie ruszamy z kolejną edycją „Elementarza inwestora” od stycznia, ale na pewno ruszymy w przyszłym roku. Zbyszek chce, ja chcę. Odpoczęliśmy od tego tematu już, że tak powiem, w ciągu tego roku, w związku z tym wracamy jak najbardziej. I też to, o czym dyskutujemy ze Zbyszkiem, to jest to, czy nie zrobić czegoś takiego, że pokazujemy dużo większe portfele inwestycyjne, czyli równolegle tak, jak żeśmy w zeszłym roku pisali wiele artykułów, jednocześnie pokazywaliśmy drobne inwestycje, których dokonujemy, zwracając uwagę, jak kolosalne znaczenie dla inwestora ma wysokość opłat, które się ponosi gdzieś tam po drodze, prowizji itd. W kolejnej edycji chcemy pokazać trochę większe portfele. Tylko problem jest taki: jak włożymy do tych portfeli np. po 20 tys. zł, to nikt nie będzie nas w stanie śledzić, bo mało kto będzie chciał tyle pieniędzy włożyć czy „inwestować z nami”. A z drugiej strony jeżeli włożymy za mało… tak że gdzieś tam balansujemy, jeszcze szukamy odpowiedniej formuły, ale to się konkretyzuje, tak że będzie „Elementarz inwestora”.

Jeszcze jakieś plany na 2016? Zaraz pomyślę. Nie, już trochę powiedziałem o tej przedsiębiorczości itd. Tak jak powiedziałem, nie mam na chwilę obecną partnera strategicznego na przyszły rok. Jest mocno niewykluczone, że w ogóle nie będę miał – w sensie nie chcę przykrywać książki czymś innym. Czystość, rozdzielenie.

Cześć, Michał! Tu Michał. W jaki sposób generujesz tak masakryczną ilość treści, kontentu?

Powiem tak, nie uważam, że generuję masakryczną ilość treści. Mówię zupełnie poważnie. Nie uważam, że piszę jakoś dużo. Wiesz, kto generuje masakryczną ilość treści? Maciek Samcik. To jest fabryka do produkowania treści. Ja mam taką teorię – Maćkowi to chyba mówiłem; już nie pamiętam, komu mówiłem, komu nie – że po prostu jemu by głowa eksplodowała, jakby tego nie wyrzucał na zewnątrz, więc musi to wyrzucać na zewnątrz, ale ja go podziwiam po prostu. Ja nie uważam, że generuję dużo treści.

To pytanie pomocnicze: jakie masz takie nawyki pomocnicze, narzędzia, które sobie wypracowałeś, które pozwalają ci generować tę ilość, którą teraz generujesz?

To rozbiję to, Michale, na dwa punkty, bo jedno to jest pewien reżim pracy, który mam, który sobie narzuciłem i o który dbam, bo się boję, że jeżeli przestanę o to dbać, to po prostu usiądę na kanapie i nie będę nic robił. Ja się śmieję, że jestem leniem z natury. I jestem leniem z natury. I to, co robię, zobaczcie, ja np. daję swojemu lenistwu szanse na to, żeby ono wybuchło i rozkwitło wtedy, kiedy przejdę na tę wcześniejszą emeryturę. A na razie się sprężam, żeby do tego doprowadzić, czyli jakby mam ten plan, więc go realizuję, ale z jednej

strony to jest taka motywacja typu: wstajesz z rana, gdzieś tam zastanowisz się, co masz do zrobienia, jeszcze dzień wcześniej, zaplanujesz, pojedziesz itd.

Mówiłem o tych podcastach, jak sobie tę pracę organizuję. To z jednej strony. Z drugiej strony myślę, że to jest coś takiego, że się bardzo długo zbieram do napisania konkretnego tekstu. Ja nie mam czegoś takiego, że mam magazyn artykułów, które publikuję. Ja zazwyczaj piszę jeden artykuł i robię notatki, takie zgrubne, do dwóch, trzech następnych, czyli mam notatki przygotowane, ale to jest naprawdę krótka strona, 10–15 punktów, co chcę w danym artykule powiedzieć. I przez to, że najpierw te 15 punktów spisuję, to zapuszczam już sobie taki wątek myślowy. Wiesz, jak jestem pod prysznicem rano, to tak sobie myślę: „*Dobra, a tu… kurczę, gdzie jest notes? Jeszcze bym coś dopisał*”. I to jest coś takiego, że dzięki temu, że, można powiedzieć, zapładniam się tymi pomysłami, poszerzam swoją wiedzę również, coś czytam itd., zawsze wynotowuję tematy.

Coś wam pokażę, żeby nie było, że ściemniam. I teraz pokażę wam Nozbe. To jest moje Nozbe. To są moje projekty. Ich tu jest dużo, ale tu jest taki projekt, który się nazywa „Blog artykuły” – to są pomysły na artykuły. Teraz, uwaga, skroluję. Tak że trochę mnie bawią też takie czasami komentarze typu: „*Oh, widać, że skończyły ci się tematy na temat oszczędzania*”. Ja mówię: „*Dobra*”. To, że w danej chwili o tym nie piszę albo rzeczywiście przeważyły jakieś inne tematy, to jeszcze nie znaczy, że nie mam pomysłów. One są, tylko to jest też tak, że ja daję sobie dojrzeć, w sensie takim, że nie o wszystkim chcę napisać w danej chwili, bo np. nie uważam, że mam jakąś kompletną wiedzę na ten temat, albo np. nie pasuje mi ten temat w danej chwili, ale uważam, że on jest ważny, czyli on gdzieś tam jest i to powoli kiełkuje. I jak już siadam do napisania konkretnego artykułu, to rzeczywiście jest taki proces: rzeczywiście parę dni idzie na to, żeby to wycyzelować i napisać. W tej chwili piszę dwa wpisy równolegle, pomimo że piszę książkę, czyli coś się tam dzieje, czyli nawet jest tak, że pisząc książkę, nie jestem w stanie się do końca oderwać od bloga.

Z książką to jest tak, że każdy rozdział z tej książki chcę opublikować na blogu od razu, jak go napiszę. Mówię: „*Nie, no, idiotyzm, najpierw książka. Skończmy to, a dopiero później będziemy tutaj ewentualnie rozszerzali*”. Z książką jest tak, mówiąc o narzędziach, korzystam z takiego edytora tekstu, który się nazywa Scrivener. Jak popatrzycie sobie na strukturę książki – tu jest bałagan, nie sugerujcie się tym, bo część jest już do innej książki, ale tutaj jest draft 1 książki. Zobaczcie: to jest draft 1 książki i ta książka ma w tej chwili napisanych treści 631 tys. znaków i 91 tys. słów. Pokażę wam coś, żebyście mieli wyobrażenie, ile to jest. Tutaj są takie proste przeliczniki, ile to jest stron: 91 tys. wyrazów to jest 370 stron. Jest napisanych, można by było wypuścić teoretycznie. Oczywiście tam jest trochę jeszcze do poprawienia itd., ale uwaga, ta książka nie jest skończona. Tam jeszcze brakuje jakichś 30 tys. wyrazów. I teraz sztuka nie polega na tym, żeby zrobić największą cegłę na świecie, tylko żeby zrobić coś, co jest łatwe do przeczytania i esencjonalne. Ja w tej chwili tnę w dół, czyli jakby jest napisane ileś tam, wyrzuciłem z głowy to siano, to teraz trzeba to siano jakoś tam w snopki powiązać i być może ustawić tak, żeby to stało równo w rzędzie, więc to jest dużo pracy. Ja planowałem książkę na 300 stron. Właśnie widzicie tu, ile stron ma mieć moja książka. I to jest ciężkie zadanie.

Cześć, jestem Grzesiek! Jestem studentem i to jest dość ważne, bo sugerując się twoim jednym wpisem, wziąłem kredyt studencki. Aktualnie jestem na trzecim roku studiów i większość tego kredytu jednak oszczędzałem czy tam nie wydawałem, bo to ciężko nazwać oszczędnością. Większość właśnie jego przeznaczałem na lokaty czy coś takiego. Co radzisz, żeby ten kredyt jak najlepiej inwestować? Biorąc pod uwagę, że po pierwsze jestem młody, ale po drugie to jest kredyt, więc jakby nie są to moje pieniądze, którymi mogę tak szastać. I drugie pytanie: co uważasz aktualnie o rynku pożyczek społecznościowych i czy myślisz, że to jest dobry pomysł, powiedzmy, w Polsce? Czy może w Polsce nie, ale w Europie tak?

Dobra, to dwie sprawy. Pierwsza rzecz: to, że kredyt studencki istnieje, że przez jakiś okres jest nieoprocentowany, to ja nie uważam, że należy go brać. To jest dla jasności, ale skoro już wziąłeś i włożyłeś na lokatę, to zawsze lepiej. Wiesz, nie wydawałbym tych pieniędzy na pierdoły, to tak dla jasności, absolutnie. To jest taki sam dług jak każdy inny. Nie ryzykowałbym inwestowania tych pieniędzy. Po pierwsze nie inwestuje się pożyczonych pieniędzy. To jest taka złota zasada. Inwestuje się tylko swoje pieniądze, i do tego inwestuje się w sposób taki, że generalnie najpierw poduszkę itd., później inwestujemy. Chyba że masz tzw. pewniki inwestycyjne, typu że wiesz, że coś ci pozwoli zarobić z niemalże stuprocentową pewnością, ale nadal tam jest cień ryzyka na to, że się nie uda. Wiele osób popłynęło na tym, że próbowało się lewarować, czyli pożyczać pieniądze po to, żeby zainwestować. I się okazało, że inwestycja jednak nie wypalała i oni zostawali z długami, więc to jest poważny problem.

I teraz co ja bym robił – abstrahując od kredytu studenckiego, który masz – żeby dać sobie szansę na to, żeby ten kredyt szybko spłacić, a być może na nim zarobić albo zarobić ogólnie więcej. Ja bym przede wszystkim inwestował w swoją wiedzę na twoim etapie i poznawał różne możliwości, które życie może przed tobą postawić. Szczególnie mądry tu nie będę, bo to pewnie mówi każdy, kto jakąś drogę w życiu przeszedł, ale jak jesteś człowiekiem młodym, to najlepsze, co możesz robić, to jeść chleb z wielu pieców, czyli próbować, jak smakuje np. praca tu, praca tam, praca gdzieś tam indziej, praktyki itd. Nawet bezpłatne, chociażby po to, żeby poszukać sobie odpowiedniego wzorca szefa, którego ty chciałbyś mieć, bo powiem ci tak, jak się idzie do pierwszej pracy, to się często nie wie, jak rzeczywistość wygląda. Dopiero się uczysz tej rzeczywistości, zdobywasz doświadczenia. I np. jednym z większych takich błędów jest to, że idziesz gdzieś do pierwszej pracy i utkwisz tam na dłuższy okres, bo ci się wydaje, że Pana Boga za nogi złapałeś. A może się okazać, że tak naprawdę trafiłeś do jednej z gorszych firm, które istnieją, tylko nie masz zestawu doświadczeń, który pozwoliłby ci to zweryfikować. I teraz jeżeli na studiach podejmujesz się praktyk, nawet za darmo stażów, gdzieś tam pracujesz przez dwa–trzy miesiące i patrzysz, jak ta rzeczywistość w mniejszej i większej firmie wygląda, to łatwo ci jest później, np. zatrudniając się gdzieś, zweryfikować, czy to jest OK, czy nie, z twojej perspektywy, na podstawie tych doświadczeń, które już zdobyłeś. To jest jedna rzecz.

Druga rzecz to oczywiście rozwijanie się i próba zostania wartościowym pracownikiem w jakimś obszarze. Ja wcale nie uważam, że należy być przedsiębiorcą od razu po studiach. Nie, najpierw te doświadczenia zdobyć, zobaczyć, jak życie wygląda, a dopiero później na bazie tych doświadczeń próbować coś być może swojego zbudować. Wiesz, zawsze jest tak, że ekspertom chce się płacić, czyli jeżeli jesteś ekspertem w jakiejś dziedzinie, uważasz, że coś cię rajcuje itd., to próbuj się w tym kierunku maksymalnie rozwijać. Jest ta teoria

10 tys. godzin, które inwestujesz i wtedy zostajesz ekspertem w jakimś tam temacie. Jak patrzę na mojego syna, to widzę, że ilość czasu, który poświęca na Counter-Strike'a, czyli na grę, powinna powodować, że będzie w tym naprawdę dobry, że jest w tym naprawdę dobry. I powiem ci tak, obserwuję go z boku jako gość, który w Counter-Strike'a naprawdę kilkaset godzin, jeżeli nie więcej niż tysiąc, przegrał, i widzę, że rezultaty ma naprawdę niezłe, więc teraz pytanie: „*Synu, ale traktujesz to poważnie, rozwijasz się w tym kierunku? Czy traktujesz to tylko i wyłącznie jako rozrywkę, czyli krótko mówiąc, marnujesz czas? To może być czas odpoczynku, ale tak naprawdę jeżeli przeznaczasz na to za dużo czasu, to jest to czas po prostu zmarnowany, bo być może mógłbyś go przeznaczyć na coś innego. To spróbuj czegoś innego w życiu. Nie wiem, zostań harcerzem i zbuduj sobie sam łóżko*”. Przykład. Im więcej takich doświadczeń zbierzesz, tym łatwiej ci będzie weryfikować to, co świat ci podsuwa, przez pryzmat swoich oczekiwań. Tylko musisz je sobie najpierw zbudować. I to jest największa inwestycja, jaką może wykonać człowiek młody. Tak mi się wydaje, aczkolwiek ja żadnym autorytetem dla ludzi młodych nie jestem, absolutnie. Znaczy ilość guzów, które sobie sam po drodze ponabijałem, powoduje, że niekoniecznie to, co mówię, jest mądrością życiową, tylko być może jest efektem ilości uderzeń głową o różne rzeczy. To tak w skrócie. Odpowiedziałem na pytanie?

Pierwsze.

A drugie było jakie?

Co uważasz o pożyczkach społecznościowych?

Pożyczki społecznościowe – ja się tego tematu boję. Jeżeli patrzycie na przyszłość sektora finansowego ogólnie, to przyszłość sektora finansowego jest taka, że więcej rzeczy się będzie wydarzało bezpośrednio pomiędzy ludźmi, czyli w niektórych obszarach rola banków np. jako dawców kredytów itd. zostanie – nie chcę powiedzieć: wyeliminowana, bo sektor finansowy sobie nigdy na to nie pozwoli, ale sektor pożyczek społecznościowych bardzo podgryza w tej chwili instytucje finansowe i kredytodawców na innych rynkach. W Stanach, w Wielkiej Brytanii to jest po prostu jakiś boom, to, co się dzieje w tej chwili w sektorze pożyczek społecznościowych. To jest dobre dla wszystkich uczestników tego rynku. To jest dobre dla osób, które pożyczają, ponieważ dzisiaj wy, jeżeli wkładacie do banku, to wy też pożyczacie pieniądze bankowi. Bank na tych pieniądzach zarabia, pożyczając je innym. Tylko bardzo mało wam płaci. Jeżeli pożyczacie pieniądze w serwisach społecznościowych, macie szansę na wyższe zarobki, aczkolwiek ryzyko też jest. Z drugiej strony pożyczki społecznościowe są też dobre dla tych osób, które są pożyczkobiorcami. Dlaczego? Bo płacą mniej, niż płaciłyby w firmach, które są wyspecjalizowane w pożyczkach. I tak to na świecie wygląda.

Tylko my jesteśmy trochę dalej niż ten świat póki co. W Polsce to raczkuje, aczkolwiek bardzo poważnie bym się przyglądał. Ja dzisiaj z pożyczkami społecznościowymi mam taki problem, że jakby ograniczenie ryzyka, czyli dywersyfikacja, wymaga tam poświęcenia dużej ilości energii. Po pierwsze jest tak, że ten rynek jest mały w Polsce, więc bardzo trudno jest znaleźć dużą liczbę dobrych pożyczkobiorców. To jest pierwsza rzecz. Jak spojrzysz na serwisy typu Kokos itd., to dzisiaj jest tak, że bardzo dobre propozycje pożyczenia pieniędzy, w sensie, że ktoś będzie pożyczkobiorcą, mówi: „*Pożyczę od was pieniądze*”, to jeżeli to jest pożyczkobiorca

z dobrą historią, to te oferty bardzo szybko znikają. One się pojawiają tam na minuty. Ludzie już piszą sobie automaty, które wyłapują najlepsze tego typu propozycje, i po prostu wchodzą w nie niemalże automatycznie, czyli krótko mówiąc, to, co widzisz tam, wiszą te oferty w tych serwisach, że ktoś by pożyczył pieniądze, to są już przebrane, to są ci najgorsi, czyli krótko mówiąc, jak im pożyczasz pieniądze, to masz bardzo duże ryzyko, że te pieniądze do ciebie nie wrócą. I oczywiście można się opierać na modelach statystycznych itd. i sobie budować własny model. Tylko to wymaga umiejętności liczenia, matematyki itd., której ja nie posiadam, w sensie takim – ja nienawidzę siedzieć w statystyce.

I teraz czy to jest dobre czy nie? Mówię tylko z mojej perspektywy: bardzo bym sobie życzył pożyczać ludziom pieniądze, uzyskując stopy zwrotu rzędu kilkunastu procent rocznie, tak jak się w tych serwisach uzyskuje np. średnie stopy zwrotu, ale nakład pracy potrzebny do tego, żeby mieć wysoki współczynnik zwrotów tych pożyczek, uważam, że jest zbyt duży. Znaczy cena mojego świętego spokoju jest zbyt duża. W ogóle kieruję się w życiu taką zasadą, że dla mnie, owszem, liczą się stopy zwrotu z inwestycji, ale ja inwestuję po to, żeby mieć święty spokój. To jest taka zasada, która nie wszystkim przyświeca. To, co wam powiedziałem: że 80% mojego kapitału to są środki płynne, gotówka i ekwiwalenty gotówki, a nie rzeczy, które inwestuję ryzykownie. Absolutnie nie. Ja się godzę na to, że banki będą mi płaciły niskie oprocentowanie, dlatego że dla mnie święty spokój jest najważniejszy.

Ja dużo łatwiej jestem w stanie produkować pieniądze, niż inwestować. Każdy z was, kto będzie miał dużo pieniędzy, prędzej czy później doświadczy tego, że to nie jest sztuka zarobić pieniądze, naprawdę. Sztuką jest pieniądze przytrzymać i ich nie stracić w wyniku błędnych inwestycji. I to, myślę, jest coś takiego, co warto gdzieś z tyłu głowy mieć. Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu – jest zasadą, która w przypadku kapitału, który już posiadacie, doskonale się sprawdza. Ochrona kapitału jest najważniejsza. Warren Buffett też wam to powie, chociaż on inwestuje, można powiedzieć, bardzo odważnie, ale powie wam: ochrona kapitału jest najważniejsza. Nie ma nic ważniejszego niż ochrona kapitału, który już posiadasz, tak że to jest fajny rynek, to jest rynek, który będzie rósł, ale on się wiąże z wieloma ryzykami. I ja osobiście w ogóle nie wchodzę w pożyczki społecznościowe, bo gdybym chciał pożyczyć np. 100 tys. zł komuś, to ile to by musiało być pożyczek, żebym miał prawdopodobieństwo, że większość do mnie wróci? I teraz weź śledź tysiąc pożyczek np. po 1000 zł, załóżmy, czy tam po 100 zł, cokolwiek. To wymaga czasu i energii, analizowania, planowania, polowania na dobre okazje. To akurat jest nie dla mnie, ale to nie znaczy, że to nie jest dobre, zwłaszcza dla kogoś, kto potrafi naprawdę dobrze liczyć i jest skrupulatny.

Poza tym jeszcze dodam jeden wątek. Ja nie lubię być osobą, która przypiera innych do ściany, mówiąc zupełnie wprost. I teraz załóżmy, że ktoś nie spłaca, przecież nie odpuszczę tego. Muszę jakby zwindykować jakoś tę kwotę, być może pójść do sądu itd. To już nie jest kwestia czasu, tylko to jest kwestia samopoczucia, nerwów, które są z tym związane. Po co mi to? Niepotrzebne mi to do szczęścia. To ja wolę zarobić te pieniądze w inny sposób, taki, wiesz, z mojej perspektywy totalnie etyczny, czysty, klarowny, fajny. I takich możliwości szukać.

Cześć, Waldek jestem! Mam kilka pytań. Pierwsze odnośnie do książki: jak motywacja do pisania? Wróciła? Bo pisałeś ostatnio, że trochę spadła.

Wiesz co, ta motywacja jest cały czas, tylko z weną jest problem, że siadasz, zaczynasz pisać i, kurczę, widzisz, że ci się nie klei. I teraz znowu – jako człowiek racjonalny zadajesz sobie pytanie: czy lepszy jest godzinny spacer, czy lepiej godzinę poświęcić na to, żeby napisać 15 zdań? I po upływie godziny, kiedy napisałeś te 15 zdań, mówisz sobie: „*Kurde, trzeba było iść na spacer*”. Ręce opadają czasami.

Powiedziałeś, że luty. Początek, koniec?

I to się nazywa składanie publicznych deklaracji: że nie powinienem składać publicznych deklaracji. Słuchaj, 17 lutego mam urodziny, więc to by było fajnie się wstrzelić w ten moment, już nie przeciągać tego na kolejny rok życia.

Czyli co, każdy dzień opóźnienia to procent niżej np. dla mnie?

No w pewnym sensie tak, bo jeżeli nie przeczytasz tej książki, to nie wiadomo, jak się twoje losy finansowe potoczą.

Jasne. Kolejne pytanie, ale trochę innej natury i trochę z przeszłości twojej. Jak przyszło ci rozstać się z twoim starym pracodawcą? Jak przeszedłeś tę zmianę do tego, żeby pracować na swoim, dla siebie? Mianowicie chodzi o to, czy łatwo było ci się odciąć od tego środowiska. Może nie tyle osobowo, co jakby od tego, co robiłeś.

Czy łatwo było? Czyli emocje, tak? Wiesz, wyparłem to z pamięci. Nie, żartuję. Tylko zbieram słowa, żeby nie być źle zrozumianym. To jest tak, ja pracowałem 10 lat, robiąc z grubsza to samo, i się po prostu zmęczyłem, i to tak naprawdę totalnie się zmęczyłem. A jednocześnie zauważyłem taką ścianę, że jestem pracoholikiem i lubię, kiedy moja praca daje coraz lepsze efekty. I jeżeli trafiasz w taką ścianę, że widzisz, że żeby były lepsze efekty, musisz poświęcić tej pracy jeszcze więcej energii i czasu, a wydaje ci się, że naprawdę ciężko więcej z siebie wykrzesać, i przestajesz widzieć ten następny krok, co jest tym następnym poziomem, na który mógłbyś się wznieść, to to jest strasznie beznadziejna sytuacja. Mówisz sobie: „*Kurde, w zasadzie nic lepszego już się nie da zrobić*”. To nie jest prawda obiektywnie, w sensie to jest tylko twoje odczucie, ale ja zacząłem mieć takie odczucie. I to było coś dla mnie takiego dosyć strasznego.

Najgorsze było to, że ja nie wiedziałem, co mógłbym robić innego w życiu. I ten blog był taką, można powiedzieć, trochę odskocznią, totalnie odskocznią po prostu, a z drugiej strony, jak zobaczyłem, że rzeczywiście to ma szansę funkcjonować i że ja jestem w stanie być systematycznym w tym, i jestem w stanie w tym wytrwać, i jednocześnie dawało mi to frajdochę, tę frajdochę, której już nie miałem z tej pracy, którą wykonywałem, stwierdziłem: „*No co, kurczę, dobrze by było to robić na maksa*”. I wierzyłem w to, życie mi to pokazało wiele razy, że jeżeli angażujesz się w coś na maksa, to coś z tego będzie. Nie wiadomo co, ale jeżeli dasz naprawdę sto procent energii, to coś z tego będzie. No i było tylko pytanie – jak szybko. To trochę tak jak z tym zgonem na tym slajdzie, czy to koło zamachowe, które rozpędzasz, czy ono już zaskoczy i zacznie się samo kręcić w końcu, zanim ty się zmęczysz, rozkręcając je. No i się udało.

To nie jest łatwa decyzja, bo jak się wyrywasz z takiej złotej klatki, że zarabiasz dobre pieniądze, robisz to, co generalnie lubisz i co jest cenione przez innych – bo to jest też tak, że miałem jakąś tam pozycję w firmie dosyć wysoko, do tego jeszcze było tak, że miałem klientów, którzy bardzo lubili sposób pracy ze mną itd. No nie masz obiektywnego żadnego czegoś takiego, co powoduje, że powinieneś tę pracę zmienić. Wręcz przeciwnie. Ja czasami mówię: Pat Flynn, którego ja tam obserwuję i który jest dla mnie jakimś niedoścignionym wzorem cały czas, on miał taki moment w swoim życiu, że jego z pracy wyrzucono, zwolniono. „*Sorry, kryzys jest, zwalniamy cię*”. Nie chcę mówić, że jest lepiej być zwolnionym, to nie o to chodzi, ale łatwiej jest wtedy, bo ty nie podejmujesz tej decyzji. My jako ludzie generalnie obawiamy się często podejmować trudne decyzje, gdzieś tam opóźniamy, odraczamy, tak jak z tym oszczędzaniem na emeryturę: „*Dobra, to się kiedyś wydarzy. Może jeszcze nie teraz. Pomyślę później*”. I to jest coś takiego, że te trudne decyzje jest bardzo trudno podjąć, zwłaszcza wtedy, kiedy jeszcze podlegasz jakiejś presji zewnętrznej i środowisko ci mówi: „*Ty, stary, chyba ty żeś na głowę upadł*”. Rodzina, kredyt itd.

Ja o tyle głupio się zachowałem – znaczy „głupio”, nie wyszło źle – ale ja wziąłem w gruncie rzeczy kredyt, który umożliwił mi porzucenie pracy. I to tak należy na to patrzeć, bo po prostu wziąłem kredyt hipoteczny refinansujący koszty poniesionego zakupu mieszkania, czyli kupiłem mieszkanie za gotówkę, źle się czułem bez pieniędzy, w związku z tym wziąłem kredyt hipoteczny, już po zakupie mieszkania. Jest taka instytucja, każdy z was może tak zrobić, jak kupi mieszkanie za gotówkę. I te pieniądze do mnie wróciły, powiedziałem sobie: „*Dobra, mam za co żyć, w związku z tym mogę wykonać taki krok, stać mnie na to*”, ale to nie musiała być dobra decyzja. To jest ten scenariusz Tomka, którego wam pokazywałem. To nie musiała być dobra decyzja, to mogła być zła decyzja, ale byłem gotowy ponieść te koszty, więc można powiedzieć, że dla mnie było to jeszcze bardziej trudne z tego względu.

Dzięki! I jeszcze dwa minipytanka. Jedno w sumie to taka sugestia odnośnie do dłuższego życia. Ostatnio czytałem artykuł odnośnie do zespołu deficytu natury. Warto się z nim zapoznać, bo okazuje się, że osoby, nasze dzieci, będą jakby już pokoleniem, które może się okazać, że będzie trochę krócej od nas żyło, i każde kolejne. Pytanie jeszcze jedno takie małe, bardziej o sport: czy trafiłeś na ścianę w maratonie?

Zespół deficytu natury – zanotowałem, przeczytam sobie. Co do ściany w maratonie – po pierwsze ja biegłem dwa maratony. Pierwszego nie przebiegłem i to był totalnie słaby czas dla mnie. Wtedy zresztą o tym pisałem, ale w drugim maratonie nie miałem takiej ściany, o której tam się pisze, że jakby bum i koniec. Byłem zdeterminowany do tego, żeby dobiec do końca, i się udało, ale miałem taki moment, że prawie zemdlałam. Taka głupia sytuacja, ale powiem. Wszedłem do toi toia na trasie i toi toi był nagrzany. I jak wchodzisz do toi toia, drzwi się zamykają, nagle tam jest x stopni więcej. Po prostu miałem tak, że po prostu ostro się zatoczyłem w tym toi toiu. Naprawdę, ciemno w oczach itd. Mówię sobie: „*Oho, koniec*”, ale to było tylko chwilowe, to nie było coś takiego, że musiałem ze sobą jakoś tam dramatycznie walczyć.

Cześć, Michał! Jarek. Kilka pytań na temat nieruchomości. Pisałeś o swojej inwestycji udanej w nieruchomość. Czy inwestujesz jeszcze w nieruchomości?

Nie.

I drugie: polecałeś szkolenia Piotra Hryniewicza. Czym się kierowałeś właśnie w wyborze tego szkoleniowca, a nie np. innych? Przeanalizowałeś ten rynek?

Nie, nie analizowałem szczegółowo wszystkich szkoleń. Przyjrzałem się tam kilku, chyba ze trzem się przyglądałem. Rozmawiałem z uczestnikami wszystkich szkoleń. I po prostu uznałem, że to Piotra najbardziej mi pasuje, w sensie takim – wynajem mieszkań, bo też nieruchomości to jest bardzo szeroki temat, inwestycje w grunty rolne itd. I bardzo byłem zadowolony z Piotra. Przy okazji usłyszałem jeszcze kilka opinii osób, które były na różnych szkoleniach, były też u Piotra, i utwierdziłem się w tym, już nie mówiąc o tym, że Piotr mi też bardzo pomagał na początkowym etapie, kiedy rzeczywiście masę błędów mogłem popełnić, ale nie popełniłem, bo się non stop z nim konsultowałem w różnych aspektach i do dziś to robię, bo np. pomimo że dzisiaj nie inwestuję aktywnie w nieruchomości – wręcz nawet jest tak, że w mieszkaniu, które wynajmowałem i nadal mam, urządziłem sobie biuro – w sensie takim, że już nie mam najemców, bo umowa zakończyła się 31 sierpnia, bo tak umowę podpisywałem na czas określony, to po prostu przeznaczyłem na swoje biuro i tyle, bo uważam, że więcej wycisnę z niego w ten sposób niż z najmu. To jedno. Druga rzecz jest taka – to nie znaczy, że nie mam nieruchomości. Mam, tylko nie dokonuję nowych inwestycji w tej chwili. Jestem inwestorem pasywnym, czyli pożyczam pieniądze firmom i osobom, które inwestują w nieruchomości, i to jest taki sposób inwestowania.

Rozumiem, bo właśnie też doczytałem ostatnio, że spłaciłeś kredyt hipoteczny przed czasem. I od razu pytanie: czy nie rozważałeś takiej opcji, żeby właśnie zainwestować te środki gdzieś na wyższą stopę zwrotu?

Jedno drugiego nie wyklucza, to nie jest tak, że spłaciłem kredyt i nie mam pieniędzy. Spłaciłem kredyt, bo pierwsza rzecz jest taka: ja miałem kredyt w euro. Bardzo dużo euro kupiłem teraz po kursie poniżej 4 zł, przełom marca i kwietnia, czyli kupiłem taniej niż w momencie, kiedy brałem kredyt. I to jest pierwsza rzecz. I to jest też taka fajna rzecz, polujcie na te dobre kursy, jak spłacacie kredyty w innych walutach, dokupujcie. I to jest jedna rzecz, czyli krótko mówiąc, i tak już miałem te euro, więc w zasadzie musiałbym je sprzedać, żeby wymienić na złotówy i pożyczyć komuś np. złotówy czy gdzieś tam wkładać w jakieś inwestycje. Poza tym oprocentowanie depozytów w euro jest bardzo, bardzo słabe, w sensie w takim EURIBOR jest po prostu niziutko i na tym się nie zarobi, że leżą ci pieniądze w euro na koncie, więc to był jeden aspekt.

Po drugie musiałem spłacić ten kredyt w części przynajmniej, ponieważ inaczej zapłaciłbym podatek od sprzedaży mieszkania, które opisywałem na blogu, czyli musiałbym zapłacić podatek, bo kupiłem mieszkanie i sprzedałem w zasadzie w ciągu trzech miesięcy, a przy zwalnianiu z podatku jest tak, że jeżeli przeznaczysz środki ze sprzedaży mieszkania na zakup innego mieszkania na cele mieszkalne, i to może być mieszkanie, które jest kredytowane, kredyt mógł być wzięty wcześniej, niż ty kupiłeś i sprzedałeś inne mieszkanie, to jesteś zwolniony z płacenia podatku dochodowego z tytułu sprzedaży. Przy czym przepisy są sformułowane w taki sposób, że musisz spłacić całą kwotę uzyskaną ze sprzedaży tego mieszkania, czyli pomimo że ja np. kupiłem mieszkanie – załóżmy, strzelam – za 300,

a sprzedałem za 400, bo podatek dochodowy płacę od dochodu, od różnicy, ale żeby być zwolnionym z płacenia jego, musiałbym spłacić całe 400 tys., po prostu. No i uznałem, że mi się to opłaca, bo jakby w powiązaniu z niskim kursem euro, które kupiłem, już jestem tam kilkanaście tysięcy do przodu w ten sposób, plus jeszcze kilkanaście tysięcy podatku, to był dobry ten moment, a jednocześnie mi zależy na tym, żeby zdjąć z głowy sobie i żonie w ogóle jakiekolwiek zobowiązania i powiedzieć: „*I'm debt free*”, tak po prostu, czyli w pewnym sensie robię to znowu dla świętego spokoju.

Powiem ci tak, ja miałem te pieniądze, a mimo to przez wzgląd na to, w jaki sposób inwestuję, jak niewielką część kapitału mam zaangażowaną w ryzykowne inwestycje, nie byłem gotowy przeznaczyć tego kapitału w tak dużej mierze na inwestycje, w związku z tym to była naturalna decyzja dla mnie, ale to nie znaczy, że to jest dobra decyzja.

A nieruchomości uważasz za ryzykowne inwestycje?

Jakiejkolwiek formy inwestowania byś nie wziął, one wiąże się z ryzykiem, ale błędem jest sądzić, że każda inwestycja wiąże się z wysokim ryzykiem. Ryzyko maleje wprost proporcjonalnie do tego, jak bardzo ty jesteś zaawansowany w tej formie inwestowania. I np. ja nie uważałem, że inwestycja Cybisa, czyli w to mieszkanie, które było opisywane na blogu, że ona jest ryzykowna. Ona się wiązała z pewnym ryzykiem, ale nie uznałbym, że to jest jakieś nadmierne ryzyko. To jest pochodna wiedzy, którą posiadasz. I teraz, jeżeli masz zaplanowane x scenariuszy – bo to mieszkanie nie miało być sprzedane, ono było jeszcze na wynajem, nadal uważam, że bym na nim zarobił, na podstawie doświadczeń, które mam z wynajmu – ale jeżeli masz wiedzę w danym obszarze, to po prostu, owszem, wiąże się to z ryzykiem, ale ty potrafisz to ryzyko skalkulować i przeliczyć, czy zyski z tej inwestycji są dla ciebie wystarczające do podjęcia takiego ryzyka w takim stopniu. Z zewnątrz ktoś będzie na ciebie patrzył i mówił: „*Jesteś idiotą, to jest ryzyko*”, a ty będziesz mówił: „*Dokładnie wiem, co robię, dlatego że dla mnie się nie liczy zysk z jednej inwestycji, tylko dla mnie się liczy uśredniony wynik wszystkich moich inwestycji, a na każdej inwestycji czegoś się uczę. I nawet jeżeli gdzieś popełnię jakieś błędy i np. jedna inwestycja mi nie wypali, to przynajmniej wiem, czego uniknąć w przyszłości*”. Jest to w pewnym sensie cena, którą płacisz za zdobycie wiedzy. Jeżeli mamy takie podejście, to całkiem dobrze nam idzie, dlatego że nie zrażamy się pojedynczymi niepowodzeniami.

A też jak popatrzycie na to, kogo się rekrutuje np. na najwyższe stanowiska menedżerskie, to często się rekrutuje takie osoby, które trochę niepowodzeń w życiu miały. Dlaczego? Dlatego że już się oswoiły z tym, że takie sytuacje w życiu się zdarzają, i potrafią sobie z nimi po prostu radzić. Jest większe prawdopodobieństwo, że taki gość drugi raz takiego błędu nie popełni.

Cześć! Rafał. Ja mam pytanie: w jakim wieku przejdziesz na emeryturę i czym się będziesz wtedy zajmować?

Ktoś mnie pytał ostatnio to. Wiem, na FinBlogu mnie pytano. Dobra już mówię. Chcę być wolny finansowo do pięćdziesiątki, czyli nie musieć pracować. Nie oznacza to, że przejdę na

emeryturę, bo ja lubię pracować. Czym się będę zajmował? Mam nadzieję, że nadal będzie mi się chciało grać w Counter-Strike'a.

Witaj, Michał! Radek z tej strony. Już ci mówiłem, że w Poznaniu spękałem. Nie przybiłem ci piątki, nie zadałem pytania, a dzisiaj nie byłbym sobą, gdybym tego pytania nie zadał. Tym bardziej że oddałem swój bilet na mecz Lech–Fiorentina, żeby dzisiaj przyjechać na Szafrańskiego.

Jezu, ale zobaczcie też, co czas robi z ludźmi.

Przechodząc do pytania... Prowadząc budżet swój domowy, uwaga teraz, od dziewięciu lat, popełniłem taką decyzję, że wziąłem kredyt na 30 lat, nie wiedząc, że można go odebrać krócej, w nieszczęśliwym momencie, we frankach. Nie udało się wybudować nieruchomości ze środków własnych, musiałem się posiłkować kredytem. W tym samym momencie, kiedy go brałem, od razu postanowiłem, że nie będę go spłacał 30 lat, tylko od razu go będę nadpłacał, bo sytuacja pozwalała mi na to, żeby pewne środki lokować więcej. Natomiast teraz, z perspektywy czasu, uważam, że chyba popełniłem błąd. I teraz pytanie jest: co ty osobiście o tym sądzisz, dlatego że nie nadkupowałem franków, tylko odkładałam w walucie polskim złotym, gdzie uzbierała się jakaś kwota. Dzisiaj wiadomo, że już nie można tyle franków kupić co kiedyś. Czy nie powinienem skorygować tego planu i chcąc nadpłacać kredyt z pulą, którą sobie mogę pozwolić, i powinienem przyjmować, że nadpłacać te franki i kupować je po kursie, który jest teraz, uśredniając to ryzyko? No trudno, taki moment, dzisiaj jest franek po 4, a nie po 2. Czy jednak zbierać w tym worku i czekać, bo może kiedyś będzie np. po 3 zł? Co ty o tym sądzisz?

Powiem ci tak, jak będzie po 3 zł, to pewnie pożyczysz od kogoś pieniądze i kupisz go po te 3 zł. Kierując się ceną świętego spokoju, jesteś w sytuacji trudnej, to jest pierwsza rzecz, więc ja bym przede wszystkim próbował doprowadzić do tego, żeby jak najwięcej franków u siebie mieć. Nie ma jednej dobrej odpowiedzi. Powiem ci tak, jeżeli masz poduszkę finansową, jeżeli jakby masz oszczędności w złotówkach, które pozwalają ci przeżyć dłuższy czas bez zarobków itd., czytaj: jesteś bezpieczny finansowo gdzieś tam, to za resztę kupowałbym franki, w miarę na bieżąco. I pewnie bym nawet od razu nadpłacał ten kredyt. Być może zrobiłbym też taki bufor, że kupuję tych franków tyle, żeby było mnie stać na rok–dwa, żebym miał do przodu, żeby nie wszystko nadpłacać, bo w momencie, kiedy pójdzie w górę, no to będę płacił tymi frankami, które kupiłem taniej. Jak będzie szło w dół, to mogę dokupywać. Tu sobie uśredniasz, ale masz ten taki margines, np. z euro tak miałem. To warto planować, ustawić sobie taką cenę. Nie patrzeć, co było w przeszłości, tylko ustawić sobie taki poziom, który jest dla ciebie akceptowalny na dzisiaj.

Taką zasadę wdrożyłem, ja miałem taką zasadę, że nie kupuję euro powyżej 4,15, że to jest dla mnie taki poziom, który jest dla mnie optymalny. I z drugiej strony, jeżeli cena była wyższa i spada euro poniżej 4,15, to ja dokupuję, czyli jakby sam sobie ustanawiam jakiś poziom, który uznaję za racjonalny dzisiaj, w oparciu o dzisiejszą sytuację. I tak działałem. Nadal żałuję, bo jak frank spadł poniżej 4 zł i mamy taką tendencję, słupek spada, to pewnie będzie spadał dalej. Ja tam kupiłem, nie pamiętam, chyba trzydzieści parę tysięcy euro wtedy. Świetnie, bo miałem pieniądze, ale miałem też pieniądze na zapłacenie VAT-u, które leżały

w gotówce w złotówkach. I mówię sobie: „*Trzeba było kupić jeszcze*”. Tylko wstecz bardzo prosto się analizuje, bo widzisz, jak ten wykres się narysował. Każdy mówi, że wykresy w lewą stronę to każdy frajer potrafi przeanalizować. W prawą stronę to nie ma takich mądrych, którzy potrafią.

Więc ja bym dokupywał. Inaczej: zostawiasz sobie poduszkę złotówkową, żeby mieć za co żyć przez rok–dwa, za resztę dokupywać tych franków, bo to jest największe twoje obciążenie, ale znowu – ustawić sobie jakiś poziom, który uznajesz za sensowny. I powiem ci tak, bez względu na to, co mówię, sam to przemyśl i wymyśl sobie taką strategię, która do ciebie pasuje, dlatego że nie ma dobrego rozwiązania tego problemu frankowego.

Ta strategia jest dobra, bo ją też wdrożyłem. Ustaliłem sobie poziom na poziomie 3,6 i od stycznia już wypompowałem cały ten worek, więc czas zmienić strategię.

Możesz się trzymać tej strategii, tylko uznać np.: „*OK, teraz kupuję na bieżąco*”. Wiesz, o co chodzi? Ale jak spadnie poniżej 3,6, to kupię trochę więcej. Jak skończył nam się ten worek frankowy, to OK, to mówimy: „*Dobra, to następną ratę kupuję po kursie po takim, jaki jest, ale jak spadnie poniżej 3,6, to kupuję więcej, żeby nie mieć tej sytuacji, że znowu wzrośnie i nie będę miał jak spłacać*”.

Cześć, Michał! Mateusz. Ja mam takie pytanie: w jaki sposób priorytetujesz te pomysły, które masz w głowie? W jaki sposób decydujesz?

Generalnie zasada taka, ktoś mi to kiedyś pokazał albo gdzieś przeczytałem: duże kamienie wkładamy najpierw do pojemnika, a później wkładamy te mniejsze, a później wkładamy te jeszcze mniejsze, bo jak zrobimy to w odwrotnej kolejności, to te duże i ważne nam nie wejdą. Zaczynam od tych dużych i ważnych, np. planuję sobie rok 2016, mówię: „*OK, co ja bym chciał zrobić?*”. Książkę bym chciał zrobić, chciałbym „Elementarz inwestora” odpalić ponownie i w drugiej połowie roku chciałbym zrobić to i to. Oczywiście zawsze mam tendencję do brania sobie na głowę zbyt dużo w stosunku do tego, ile naprawdę udaje mi się zrobić. Kurs „Pokonaj swoje długi” był spóźniony rok, książka jest spóźniona też ponad rok już w tej chwili. Tak rzeczywistość wygląda, ale z drugiej strony wiem, co jest dla mnie ważne. Tak jak np. teraz musiałem się doprowadzić do takiej radykalnej sytuacji, nie jestem w stanie ciągnąć wielu rzeczy naraz, wszystko idzie w odstawkę, bo piszę książkę. Nawet nagrałem parę odcinków podcastów tylko po to, żeby nie musieć nad blogiem siedzieć i skończyć tylko tę książkę, czyli zawsze największe rzeczy, najważniejsze, ich jest parę rocznie, więcej nie.

A później schodzę na poziom detali i ten poziom detali wygląda tak, że sobie planuję miesiąc do przodu, np. jakie wpisy napiszę na bloga. To sobie tak z miesiąc do przodu ustawiam i jakby wiem: tego konkretnego dnia będzie to, tego konkretnego dnia będzie to. Po co? Po to, żeby nie myśleć o tym każdego dnia. I raz w tygodniu planuję tydzień do przodu, czyli dla mnie niedziela to jest taki dzień, kiedy wieczorem siadam i myślę: „*Dobra, OK, co?*”. I teraz schodzę na poziom detali, które wpisy będę np. promował na blogu, czyli widzicie, że czasami publikuję informacje o starszych wpisach – to jest wszystko zaplanowane w niedzielę, w sensie takim, że gdzieś mówię sobie: „*Dobra, układam sobie ten kalendarz – to w poniedziałek, to w środę, to w czwartek, to w piątek, a we wtorek puszczę nowy wpis, to będę*

promował ten nowy”. Każdego dnia rano, jak siadam, to wiem z grubsza, co mam do zrobienia. Ta lista w Nozbe jest długa, ale zawsze oznaczam sobie trzy zadania jako *must do*. To jest taki filtr, który sobie wprowadziłem, czyli powiedziałem sobie: tylko trzy, bez względu na to, co się dzieje, tylko trzy są najważniejsze. I te trzy muszę zrobić. Jak te trzy zrobię, to dzień był dobry. Oczywiście robię więcej zazwyczaj, ale czasami np. jest tak, że z trzech zrobię tylko jedno, bo się rozdrobniłem. Usiadłem i zacząłem na maile odpowiadać i, kurczę, czas uciekł. Myślę, że taka zasada typu, że wybierasz mało rzeczy najważniejszych, to jest coś, co pozwala ci uporządkować. I teraz jak sobie pomyślisz: „*OK, każdego dnia robię tylko trzy*”, to jest tysiąc rzeczy rocznie. Te trzy uważam za ważne, czyli jeżeli zrobię tysiąc rzeczy rocznie ważnych dla mnie, to już jest dobrze. To naprawdę popchnąłem rzeczywistość do przodu, ale ja bym bez planowania zginął, tzn. mam tak dużo okazji do tego, żeby ktoś mnie od czegoś oderwał albo żebym sam się oderwał. Jestem rozszarpywany na prawo i na lewo. W sensie muszę się koncentrować, zmuszać się do tego. I też trudne decyzje podejmować, typu np. nie odpowiadam na maile przez tydzień.

Czy oprócz tutaj wspomnianego Nozbe, którego też używam, masz jakieś inne narzędzia do zarządzania czasem albo zarządzania treścią, które ci pomagają?

Zapraszam: „Jak zarabiać na blogu”, jest taki link po prawej stronie, i tam jest, jak wejdziecie, to chyba gdzieś na dole jest taka prezentacja, którą przeprowadzałem na bloSilesia. Jeżeli jej nie ma, tu uzupełnię, bo być może nie wrzuciłem jej. I tam był przegląd narzędzi, które wykorzystuję w swojej pracy jako bloger. Tam było kilkadziesiąt narzędzi przedstawionych, co one robią. Różnymi narzędziami się posługuję, ale jeżeli chodzi o organizację czasu dzisiaj, to jest wyłącznie Nozbe, i jeżeli chodzi o zarządzanie projektami, to jest Excel zazwyczaj.
W sensie w Excelu wolę sobie różne rzeczy rozrysować. Nawet na zasadzie takiej graficznej, że sobie koloruję, robię sobie kalendarz w Excelu, ale widzę jakiś kalendarz projektu. Zresztą wrzucałem różne takie Excele, typu przy „Budżecie domowym w tydzień”, pokazywałem tam przy podcaście, jak u mnie wygląda harmonogram takiego *launchu*, czyli uruchomienia, udostępnienia kursu. Różny software do projektów wykorzystywałem, ale żaden mi tak do końca nie pasuje, więc w zasadzie opieram się dzisiaj na Nozbe, jeżeli chodzi o zadania, ale fakt, że on nie ma takiej reprezentacji graficznej, to jest dla mnie też problem, że nie jestem w stanie z lotu ptaka spojrzeć na samego siebie, ale nie do tego do końca służy.

Cześć, mam na imię Cezary. Jestem początkującym tatą. Mój syn teraz za bardzo nie wie, co to jest pieniądz, i za bardzo go to nie obchodzi. Natomiast już niedługo to nastąpi. Chciałbym się ciebie spytać, jak byś rozpoczął edukację finansową takiego małego dziecka. Resztę bym sobie doczytał, ale chciałbym wiedzieć, jak ty byś po prostu zaczął.

Jezu, to jest takie straszne pytanie. Ja mam dwójkę dzieci i wcale nie jestem jakimś świetnym edukatorem finansowym. Powiem wam, że dopiero teraz zaczynam z dzieciakami poważnie rozmawiać o finansach. I dzieci się uczą, przede wszystkim obserwując zachowania rodziców. Posłuchaj podcastu, który był z Dorotą Zawadzką, czyli Supernianią, bo żeśmy ten problem bardzo dobrze rozklepali. Poszukaj „Dorota Zawadzka jak oszczędzać pieniądze”, wyskoczy ci w Google na pewno. I tam był ten problem bardzo dobrze rozpracowany. Mnie się wydaje, że kluczowe jest dawanie przykładu, czyli nawet nie chodzi o to, że dasz dziecku pieniądze, niech sobie zarządza, bo ono nie wie, jak sobie zarządzać, ale jak dzieciakowi pokazujesz, ile

tych pieniędzy masz, jak pokazujesz dzieciakowi, że ty tak naprawdę siadasz do budżetu i coś tam sobie liczysz, to dziecko bardzo chętnie cię z jednej strony obserwuje, ale z drugiej strony pewnie zacznie ci zadawać pytania: „*A co to jest? Po co to jest?*” itd. Trzeba być cierpliwym i na te pytania odpowiadać. W jaki sposób ty się zachowujesz w sklepie? Czy robisz zakupy z listą, czy wrzucasz jak popadnie? Czy jak dziecko mówi, że chce coś tam, chipsy z dolnej półki, bo tak tam leżą, to czy ty się zgadzasz, czy się nie zgadzasz i tłumaczysz, dlaczego się nie zgadzasz? Uważam, że przykład to jest najważniejsza rzecz, która istnieje. I tak się dzieciaki uczą.

U mnie jest tak, że ja jestem pracoholikiem i wiem, że bardzo zły przykład daję dzieciom, jeżeli chodzi o podejście do pracy. To jest bardzo zły przykład w tym sensie, że to niczego dobrego nie uczy, że tak siedzisz od rana do wieczora i tam coś sobie klepiesz w tym komputerze, bo nagle się okazuje, że to wypacza życie rodzinne w inny sposób, że gdzieś tam brak tej równowagi. Wiesz, jedna strona się bardziej angażuje w domu, a druga strona po prostu siedzi z nosem w komputerze. Trzeba odpowiednio to wyważyć i gdzieś to też przeczytałem – to nie jest, że ja taki mądry jestem – że dążymy w życiu do równowagi, szukamy równowagi w życiu pomiędzy pracą a domem, życiem rodzinnym, znajomymi itd. I prawda jest taka, że taka równowaga nie istnieje, a nie ma czegoś takiego jak równowaga. Nie da się osiągnąć stanu równowagi. Jest tylko taka linia, którą możesz uważać za modelową, i poruszasz się takim oscylatorem. Czasem trochę przegniesz w stronę pracy, później musisz to skompensować, poświęcając – „poświęcając” to złe słowo – ale jakby przeznaczając swój czas na bliskich. I oczywiście im mniejsze te wahnięcia, tym lepiej, ale z drugiej strony – mówię, wyczytałem to, to nie ja – im ta amplituda jest wyższa, np. w kierunku pracy, tym masz większe sukcesy w pracy. I teraz znowu – musisz to skompensować amplitudą w drugą stronę. Nie wystarczy, że przyjdziesz do domu, rzucisz się na kanapę i powiesz: „*Żono, jestem*”, tylko jednak trzeba coś zrobić, gdzieś pójść może razem, jakoś aktywniej czas spędzić tak, żebyś po prostu był. I z dzieciakami jest tak samo, myślę, i z tym przekazywaniem wzorców.

No i to tyle w pierwszej części. Materiału zebrało mi się jeszcze na dwa kolejne odcinki. I to jest też dobry moment tutaj, pod koniec tego pierwszego, żeby Wam podziękować, serdecznie podziękować za bardzo liczny udział w spotkaniach JOPlive Tour. Ogłaszając ten cały cykl, zastanawiałem się, na ile szybko te miejsca będą się rozchodziły, bo jednak wzięliśmy dosyć duże sale, czyli z moim partnerem, z moim sponsorem, można powiedzieć, tych spotkań, czyli z firmą MasterCard, zastanawialiśmy się, jak duże te sale powinny być. Większość sal miała ok. 400 miejsc. Chyba największe spotkanie było we Wrocławiu, ok. 500 osób, najmniejsze – w Szczecinie, ok. 200 osób, z tego, co pamiętam, na sali. I rzeczywiście te sale nie były do końca wypchane, bo nie jest nigdy tak, że przychodzą wszyscy, ale większość miejsc zdecydowanie była zajęta.

I tutaj taka podpowiedź dla osób, które dopiero będą brały udział w spotkaniu w Warszawie, które się będzie odbywało w najbliższy czwartek. Zachęcam do tego, żeby nawet jeżeli nie uda Wam się dostać na takie spotkanie, to po prostu przyjść, bo miejsce powinno się znaleźć. Tak że słuchaczy podcastu zapraszam jak najbardziej serdecznie. Najwyżej będziecie na schodach siedzieli. Myślę, że nie będzie tak źle. Zapraszam bardzo mocno. Ostatnie spotkanie. Na tym spotkaniu będzie również ekipa z kamerami, tak że będziemy dokumentować całe to wydarzenie, więc nawet jeżeli ktoś nie był w stanie przyjechać na którekolwiek z nich, będę

udostępniał później na blogu film z samego wydarzenia, tak że nie umknie Wam to. Wszystko, co mówiłem, będzie nagrane i będzie publicznie dostępne na moim blogu, pewnie gdzieś tam pod koniec lutego ten film tam trafi.

I kończąc już, przypominam, że notatki do tego odcinka podcastu oraz jego transkrypt znajdziecie pod adresem jakoszczedzacpieniadze.pl/069, tak jak sześćdziesiąty dziewiąty odcinek podcastu. A w kolejnym odcinku, za dwa tygodnie, będę miał absolutnie szczególnego dla mnie gościa. Będzie nim Pat Flynn, mój idol, również autor bloga smartpassiveincome.com. I porozmawiamy sobie w tym odcinku o nowej książce Pata, która się nazywa *Will it fly* (*Czy to poleci, czy to pofrunie*). Książka będzie miała premierę 1 lutego, podcast się ukaże dokładnie 8 lutego i omówimy sobie koncepcje, które są opisane w tej książce. Ta książka opisuje, w jaki sposób zweryfikować, czy pomysł na biznes, na przedsięwzięcie, które w sieci możecie uruchomić bądź poza siecią, czy ten pomysł jest pomysłem, który chwyci czy nie, jak się zabezpieczyć przed tym, żeby nie ładować się w rzeczy, które są niesprawdzone, na które nie wiadomo, czy jest zapotrzebowanie. Książka w fajny sposób opisuje, jak takie pomysły, które my mamy, idee, które gdzieś tam po głowie krążą, które można przekuć na pieniądze, w jaki sposób zweryfikować, czy one mają szansę rynkową po prostu. Fajna publikacja, więcej za dwa tygodnie. Już teraz serdecznie zapraszam.

A teraz to już dziękuję Ci za wspólnie spędzony czas i tradycyjnie życzę skutecznego przenoszenia Twoich celów finansowych na wyższy poziom. Do usłyszenia!