

ZŁOTE
MYSLI

BUDŻET DOMOWY pod ostrzałem

A white piggy bank is shown from a three-quarter view, resting on a red and white target. The piggy bank has several black cracks on its surface. The text 'ISTOTNE NIE TYLKO PODCZAS KRYZYSU!' is written in red on its side.

ISTOTNE NIE TYLKO
PODCZAS KRYZYSU!

**Czego nie wiedzą ludzie,
mający problemy finansowe?**

Niniejszy ebook jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

© Copyright by Wydawnictwo [Złote Myśli](#) & Adrian Hinc

rok 2009

Data: 30.06.2009

Tytuł: Budżet domowy pod ostrzałem

Autor: Adrian Hinc

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-839-9

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Skład: Marcin Górniakowski

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

BUDŻET DOMOWY POD OSTRZAŁEM

<u>WSTĘP</u>	6
<u>PRZEDE WSZYSTKIM STWÓRZ BUDŻET</u>	8
<u>NIE WSTYDŹ SIĘ TEGO, ŻE OSZCZĘDZASZ</u>	13
<u>PRĄD, WODA, GAZ – PO PROSTU DOM</u>	16
<u>Lodówka</u>	17
<u>Oświetlenie i drobny sprzęt AGD</u>	18
<u>Kuchenka elektryczna</u>	20
<u>Piekarnik</u>	22
<u>Pralka</u>	23
<u>Radio, wieża</u>	24
<u>Telewizor</u>	25
<u>Czajnik elektryczny</u>	26
<u>Komputer</u>	27
<u>Kuchenka mikrofalowa</u>	28
<u>Zmywarka</u>	29
<u>Inne urządzenia i czynności</u>	30
<u>Podsumowanie</u>	31
<u>FINANSE</u>	33
<u>Konto osobiste</u>	33
<u>Oszczędności</u>	37
<u>Karta kredytowa</u>	38
<u>Kredyt mieszkaniowy</u>	40
<u>Inne kredyty (w tym gotówkowe)</u>	41
<u>Ubezpieczenia</u>	42
<u>Podsumowanie</u>	42
<u>TRANSPORT I KOMUNIKACJA</u>	44
<u>Samochód</u>	44
<u>Inne sposoby</u>	46
<u>TELEFON I INTERNET</u>	48
<u>Telefon stacjonarny</u>	48
<u>Telefon komórkowy</u>	50
<u>Internet</u>	52

<u>WAKACJE</u>	53
<u>ZAKUPY</u>	56
<u>Artykuły spożywcze</u>	57
<u>Odzież</u>	58
<u>Zakupy przez Internet</u>	59
<u>Zakupy na raty</u>	60
<u>Pułapki na zakupach</u>	62
<u>Podsumowanie</u>	65
<u>ROZRYWKA</u>	66
<u>Kino</u>	67
<u>Teatr</u>	68
<u>Telewizja</u>	68
<u>Prasa</u>	69
<u>Książki</u>	70
<u>Sport</u>	70
<u>Restauracje i jedzenie poza domem</u>	71
<u>Tanio lub za darmo</u>	72
<u>ZDROWIE I URODA</u>	73
<u>Korzystaj z ubezpieczenia</u>	74
<u>Fryzjer i kosmetyki</u>	74
<u>PREZENTY</u>	75
<u>EDUKACJA</u>	77
<u>NAŁOGI</u>	79
<u>ZWIĘKSZAJ DOCHODY!</u>	81
<u>PODZIĘKOWANIA</u>	84

KARTA KREDYTOWA

<u>WSTĘP</u>	87
<u>CZYM WŁAŚCIWIE JEST KARTA KREDYTOWA?</u>	89
<u>Najpopularniejsze organizacje płatnicze</u>	93
<u>RYNEK KART KREDYTOWYCH W POLSCE</u>	97
<u>PARAMETRY KART KREDYTOWYCH</u>	104
<u>Limit</u>	105
<u>Oprocentowanie</u>	106
<u>Grace period (okres bezodsetkowy)</u>	107

<u>Ubezpieczenia</u>	109
<u>Korzyści – punkty, zniżki, rabaty</u>	111
<u>Inne</u>	112
<u>JAK WYBRAĆ NAJLEPSZĄ KARTĘ?</u>	115
<u>Tabele do porównania ofert</u>	116
<u>KARTY KREDYTOWE DLA FIRM</u>	126
<u>NA CZYM ZARABIA BANK?</u>	131
<u>NA WAKACJACH – CZYLI KARTA ZA GRANICĄ</u>	135
<u>JAK DOKŁADNIE WYLICZYĆ ZYSKI Z KARTY KREDYTOWEJ?</u> ...	139
<u>TYPOWE BŁĘDY – CZYLI GDZIE MOGĄ BYĆ PUŁAPKI</u>	142
<u>BEZPIECZEŃSTWO – PAMIĘTAJ BEZWZGLĘDNIE!</u>	145
<u>SŁOWNICZEK TERMINÓW DOTYCZĄCYCH KARTY KREDYTOWEJ</u>	154
<u>KILKA SŁÓW NA KONIEC</u>	157

Wstęp

Czy kryzys nas dotknie? Czy Polska na nim ucierpi? A co będzie z moim gospodarstwem domowym, moją rodziną i pracą? Dzisiaj, gdy we wszystkich gazetach, w każdym serwisie informacyjnym i w każdym niemal domu rozmawia się o globalnym spowolnieniu gospodarczym, ważne jest, by być gotowym na każdy scenariusz.

Ekonomiści nie są zgodni – kryzys może uderzyć w nasz kraj mocno, ale może też obejść się z nami łaskawie. Jak będzie? Tego nikt nie może być pewny, bo na końcowy efekt składają się miliony zmiennych.

Dlatego oddaję w Twoje ręce poradnik, który pomoże Ci – wzorem wielu firm i rządów – wprowadzić oszczędnościowy program także w Twoim domu. Być może część z porad jest już Tobie znana. Być może nawet część z nich stosujesz. Jest możliwe również, że zastosowanie wszystkich nie będzie w Twoim przypadku możliwe.

Możesz być jednak pewnym – zastosowanie wszystkich możliwych do wprowadzenia zasad efektywnego gospodarowania swoimi pieniędzmi da Ci nawet dziesiątki tysięcy złotych oszczędności rocznie. Możesz z nich utworzyć rezerwę, możesz je zainwestować lub przeznaczyć na inny wybrany przez Ciebie cel. Wszystko jednak w duchu przyglądania się każdej złotówce z obydwu stron.

Kryzys, spowolnienie, stagnacja, recesja czy dowolnie inna wybrana nazwa określająca obecny stan gospodarki i nastrojów na świecie – kiedyś minie. Nie chodzi jednak o to, by wraz z poprawą koniunktury wyrzucić mój poradnik do kosza. Po pierwsze, wiele z zapisanych w nim porad ma charakter uniwersalny, chciałoby się nawet górnolotnie rzec – ponadczasowy. Po drugie, stałe wykorzystywanie zawartych tutaj pomysłów da Ci pewność, że żaden kryzys Cię nie zaskoczy.

Zapewne wielu z Czytelników nie ma żadnych oszczędności. Powiem szczerze, że do pewnego momentu sam ich nie miałem. Mówiłem: „nie mam z czego oszczędzać, pieniędzy starcza mi tylko na wszystkie niezbędne wydatki”. Znasz to? Wprowadzenie zawartych tutaj zasad w życie spowodowało, że nagle w moim budżecie pojawiła się spora nadwyżka. Odkładam ją co miesiąc nie tylko na rachunku oszczędnościowym, ale także wykupiłem swój własny program emerytalny. Przygotowuję się nie tylko na dziś, ale i na jutro. Do tego zachęcam również Ciebie!

Adrian Hinc

Przed wszystkim stwórz budżet

Nie będziesz wiedział, ile wydajesz, nie będziesz wiedział, ile możesz zaoszczędzić, jeżeli nie stworzysz planu swoich dochodów i wydatków. To podstawa każdego programu oszczędnościowego i zanim przejdziesz do kolejnych części niniejszego poradnika, stwórz swój własny budżet. Może to być tylko Twój budżet, ale najlepiej gdy jest to budżet całego gospodarstwa domowego.

Techniczne rozwiązanie to już Twoja indywidualna decyzja. Dostyc często doradzam rodzinie czy przyjaciołom w kwestii tworzenia ich własnych domowych budżetów. W zależności od chęci, umiejętności czy przyzwyczajień budżety powstają w Excelu, Wordzie, własnoręcznie napisanej aplikacji lub po prostu w zeszycie.

Ja swój budżet od kilku lat prowadzę w arkuszu kalkulacyjnym. Większość pracy wykonuje za mnie sam program – wszelkie przeliczenia dokonują się automatycznie. Na stronie <http://www.zlotemysli.pl/c/get/idFile/3377.html> możesz pobrać

przykładowy arkusz do tworzenia budżetu. To rozwiązanie proste, bez fajerwerków, ale nie o kolory, migacze i ikonki przecież w tym wszystkim chodzi. Celem jest, by wiedzieć „na czym się stoi” – niezależnie od wybranej formy najważniejsza jest funkcja domowego budżetu.

Jak już zapewne wiesz, budżet to plan przychodów i wydatków. Jest to więc raczej prognoza, ale ważne, by starać się swój własny budżet wykonywać w 100%. Przynajmniej jeśli chodzi o część przychodową. Stąd ważne, by budżet był realny. Nie sztuką bowiem jest wpisać zawyżone przychody i zaniżone wydatki. Być może pojawi się wtedy nawet nadwyżka środków, którą przeznacysz na dodatkowe rozrywki. Tylko że w takim wypadku jest to równoznaczne z sytuacją, gdy budżetu nie masz w ogóle.

Pamiętaj, że z budżetem jest jak z dietą. Im jest on bardziej rygorystyczny, im mniej jest w nim przyjemności, tym większa jest z czasem pokusa, by odłożyć go na bok. Nie zapomnij więc w swoim budżecie zaplanować rezerwy na wydatki niespodziewane, a także jakąś kwotę zaplanować na rozrywkę. Sam musisz zdecydować, jak szczegółowy będzie Twój plan wydatków. Przykładowo w moim budżecie wszystkie wydatki na zakupy spożywcze to jedna rubryka – jedzenie. Moja koleżanka rozdzieliła ją na: zwykłe jedzenie, słodczyce, napoje i restauracje.

Mój budżet jest przygotowywany raz na miesiąc. Moja mama wydatki planuje co tydzień – to jej mały niedzielny rytuał. Nic nie stoi na przeszkodzie, by tworzyć nawet budżety jednodniowe – te z zasady będą dużo bardziej szczegółowe.

Po stronie przychodowej w większości przypadków będzie jedna pozycja – nasza pensja. W przypadku budżetu dla kilku osób proponuję rozdzielać przychody, nie sumować ich w jedną kwotę. W ten na przykład sposób:

Nazwa	Kwota
Janek – umowa o pracę	2 450 zł
Beata – umowa o pracę	2 570 zł
Janek – umowa zlecenia	300 zł

To zwiększa przejrzystość pliku oraz ułatwia szybkie modyfikacje w przypadku zmiany kwoty – np. gdy będziesz na zwolnieniu lekarskim i otrzymasz 80% wynagrodzenia przypadającego Tobie w czasie nieprzerwanej pracy. Wpisując kwotę wynagrodzenia posługuj się oczywiście kwotą netto – czyli *de facto* wpływającą na Twoje konto.

Strona wydatków to część dużo bardziej rozbudowana. W moim budżecie składa się ona z następujących pozycji:

1. Mieszkanie (czynsz, opłaty).
2. Telewizja kablowa, Internet.
3. Telefon (stacjonarny, komórkowy).
4. Transport (bilety, paliwo, utrzymanie samochodu).
5. Kredyty (hipoteczne, gotówkowe, w koncie, karty).
6. Ubezpieczenia (zdrowotne, samochodu, mieszkania).
7. Jedzenie (jedzenie i napoje w domu i pracy).
8. Edukacja (szkoła, kursy).

9. Rozrywka (kino, teatr, restauracje).
10. Zwierzęta (karma, pielęgnacja).
11. Ubrania.
12. Kosmetyki.
13. Fryzjer.
14. Emerytura, oszczędności.
15. Opieka medyczna.

Zazwyczaj wstępna wersja budżetu jest później wielokrotnie modyfikowana, gdy wszystkie wydatki (często jednorazowe) się w nim znajdują. Po prostu w chwili tworzenia własnego planu nie pamiętamy zazwyczaj o wszystkich ponoszonych przez nas wydatkach. I jest to sytuacja jak najbardziej normalna, ale i bardzo utrudniająca efektywne zarządzanie portfelem.

Mój budżet różni się też od budżetu wielu moich koleżanek, dla których ważne miejsce zajmuje na przykład kosmetyczka. Nie jest też tak, że budżet każdego mężczyzny czy każdej kobiety jest identyczny. Każdy ma inne wydatki, zobowiązania i potrzeby. Dlatego ważne jest, by usiąść i na podstawie historii konta bankowego i własnej pamięci spisać wszystkie ponoszone wydatki. Następnie można je mniej lub bardziej dokładnie pogrupować. Ja wolę budżet składający się z mniejszej ilości rubryk, ale nie mniej skuteczne są rozwiązania z podziałem na większą ilość kategorii wydatków.

Tutaj należy już postępować według własnych preferencji. Chodzi przecież o to, by z budżetu korzystać, a nie tylko go stworzyć. Kluczowa jest więc użyteczność.

Kiedy stworzysz już swój budżet, będziesz wiedział, czy masz w nim nadwyżkę czy niedobór środków. Jeżeli pojawił się deficyt – przejdź do kolejnych części książki i wprowadź własny program redukcji wydatków oraz ewentualnie maksymalizacji przychodów. Jeśli masz nadwyżkę, to także skorzystaj z rad, które znajdziesz w następnych rozdziałach. Wiadomo – pieniędzy nigdy za wiele.

INTELIGENTNE OSZCZĘDZANIE

Marcin Jaskulski



Jak wykorzystać sprawdzone sposoby oszczędzania i świadomie rozporządzać swoimi pieniędzmi?

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 05.03.2008

Tytuł: Inteligentne oszczędzanie

Autor: Marcin Jaskulski

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-115-4

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>WSTĘP</u>	4
<u>BYCIE SKNERĄ MOŻE BYĆ FASCYNUJĄCE!</u>	8
<u>RADOŚĆ Z NIEPOSIADANIA</u>	11
<u>PO PIERWSZE – POSPRZĄTAJ</u>	16
<u>LICZY SIĘ KAŻDY GROSZ</u>	20
<u>ZESTAWIENIE WYDATKÓW</u>	23
<u>PLANOWANIE WYDATKÓW</u>	28
<u>KAIZEN OSZCZĘDZANIA</u>	31
<u>NAWET NIE WIESZ, CZEGO CI BRAKUJE...</u>	34
<u>POZOSTAĆ W DOBREJ FORMIE</u>	37
<u>PUBY, RESTAURACJE, IMPREZY</u>	40
<u>NAPIJ SIĘ PIWA, ALE NIE KUPUJ BROWARU</u>	43
<u>ŻYWNOŚĆ I NAPOJE</u>	46
<u>WODA I ENERGIA ELEKTRYCZNA</u>	50
<u>KARTY ZNIŻKOWE I ZBIERANIE PUNKTÓW</u>	55
<u>KONTO OSOBISTE</u>	57
<u>KREDYTY</u>	60
<u>DNI BUDDYJSKIE</u>	64
<u>TE OKROPNE (I DROGIE) PAPIEROSY...</u>	67
<u>UWAGA NA PROMOCJE</u>	70
<u>KOSMETYKI, CZYLI CZEGO NAPRAWDĘ POTRZEBUJE TWOJA SKÓRA...</u>	73
<u>NIE RÓB Z LOGO BOŻKA</u>	77
<u>KILKA DODATKOWYCH TRIKÓW DLA SKNER</u>	80
<u>ZAKOŃCZENIE</u>	84

Wstęp

Czy zastanawiałeś się kiedykolwiek, dlaczego tak wielu ludziom ciągle brakuje pieniędzy — i to niezależnie od tego, jak wiele zarabiają? Czy często zdarza Ci się zachodzić w głowę, na co, u diabła, poszła w tym miesiącu cała Twoja pensja i dlaczego mimo wcześniejszego zarzekania się znów jesteś zmuszony korzystać z wysoko oprocentowanego kredytu na karcie? Czy bywają sytuacje, w których nie potrafisz odmówić sobie zupełnie zbędnego wydatku, choć dobrze wiesz, że będzie on kolejnym krokiem do Twojej osobistej finansowej katastrofy? Czy stosujesz wówczas system zaprzeczeń w stylu „raz się żyje” albo „jakoś to będzie”? A może kupujesz coś, na co absolutnie Cię nie stać, kwitując to krótkim: „Nie będę się ciągle ograniczał”? Jeśli tak, to powinieneś wiedzieć, że właśnie w momencie, gdy to mówisz, decydujesz się na ograniczanie siebie. I choć ograniczanie to nie jest jeszcze wówczas namacalne, kolejne raty do zapłacenia szybko uświadomią Ci, że horacjańskie „carpe diem” nie powinno być stosowane w dziedzinie ekonomii, również ekonomii domowego budżetu.

Napisałem ten poradnik po to, by zaoszczędzić Ci czasu. Przez ponad dziesięć lat borykałem się z problemami finansowymi i patrząc wstecz, wiem już, że stan mojego konta tylko pośrednio uzależniony był od tego, jak wiele zarabiałem. Wydawanie pieniędzy jest przecież proste. Wszechobecne reklamy kuszą nas, byśmy kupowali więcej

i więcej. Moda i prestiż każą nam nabywać rzeczy, których tak naprawdę zupełnie nie potrzebujemy. Kłamliwe slogany sprawiają, że zaczynamy wierzyć, iż dany towar naprawdę uczyni nas szczęśliwymi (halo, ziemia do naiwniaka...), dana usługa jest nam niezbędna do dalszego funkcjonowania (teraz, nagle — bo dopóki nie mieliśmy pojęcia o jej istnieniu, wszystko było w porządku), a jeśli chcemy naprawdę odpocząć, może się to udać tylko i wyłącznie dzięki egzotycznej wycieczce na drugi koniec świata (z której, notabene, wracamy jeszcze bardziej zmęczeni). Zdrowy rozsądek podpowiada nam oczywiście, by absolutnie w to wszystko nie wierzyć, ale nasza podświadomość atakowana jest przez tego typu przekazy niemal każdego dnia i naprawdę trudno się temu przeciwstawić. Jak już wspomniałem, mnie zajęło to ponad dziesięć lat.

Nie pomyśl tylko, że o wszystko obwiniam „te wstrętne reklamy”. Byłoby to z mojej strony poważnym nadużyciem. Reklama jest potrzebna, byśmy mogli wiedzieć, że taki a taki produkt w ogóle istnieje. Ty musisz jedynie dobrze przemyśleć, których zachwalanych towarów naprawdę potrzebujesz, a które zwyczajnie dajesz sobie wciskać, zamieniając się z klienta w ofiarę (czego przecież — na zdrowy rozum — każdy rozsądnie myślący człowiek pragnie uniknąć).

Poza niewłaściwymi wzorcami myślowymi, związanymi z reklamą i stylem życia, do uszczuplenia naszych portfeli przyczyniają się złe nawyki. W równym stopniu co pieniędzmi, szastamy energią elektryczną. Zużywamy o wiele więcej wody, niż jest to konieczne. Wykorzystujemy raz lub najwyżej kilka razy produkty, których moglibyś-

my używać o wiele, wiele dłużej. Nie mamy pojęcia, jak dużo czasu i pieniędzy możemy zaoszczędzić dzięki wykonaniu jednego krótkiego telefonu czy wprowadzeniu w życie kilku drobnych, na oko nie znaczących zmian. Zamiast tego wciąż wędrujemy po obwodzie błędnego koła i dziwimy się, że nie tylko nie powiększa się stan naszego konta, ale wręcz rośnie na nim debet.

Celem tego poradnika nie jest przepranie Ci mózgu. Tym zajęli się jakiś czas temu specjaliści od marketingu, a skoro sięgnąłeś po lekturę, to rozumiem, że im się udało. Ja namawiam Cię (i będę to robił przez kolejne strony tej książki), żebyś zaczął uświadamiać sobie:

- Które z podejmowanych przez Ciebie w kwestii finansów decyzji faktycznie są Twoim świadomym wyborem, a które nieświadomym podążaniem za modą, prestiżem i złudnymi obietnicami.
- Które przyzwyczajenia ułatwiają Ci życie, które natomiast czynią je coraz bardziej skomplikowanym, a nierzadko również kosztownym.
- Które Twoje działania pośrednio i bezpośrednio, w krótszym bądź dłuższym czasie, przyczyniają się do uszczuplania Twojego portfela, z czego na co dzień wcale nie zdajesz sobie sprawy.

Poradnik, który czytasz, to nic innego, jak dobra inwestycja. Koszt jego nabycia zwróci Ci się z nawiązką pod warunkiem wprowadzenia w życie przynajmniej kilku zmian, które tu opisuję. Kolejne sprawią natomiast, że zaczniesz zarabiać dodatkowe pieniądze przy minimal-

nym nakładzie pracy. Oszczędzanie jest tak naprawdę również formą zarobkowania, a ten poradnik, poprzez ukazanie dużej liczby trików z nim związanych, pozwoli Ci zarabiać coraz więcej. Co najważniejsze, jak przystało na rasowego sknerę, na kolejnych stronach tej książki zaprezentuję prawie wyłącznie te sposoby oszczędzania, które nie będą wymagały od Ciebie ponoszenia dodatkowych kosztów. Jak długo można słuchać „prawd objawionych” o energooszczędnych żarówkach czy zakładaniu w aucie instalacji gazowej? Zostawmy inwestycje, które „kiedyś zwrócą się z nawiązką”, a skoncentrujmy na takich działaniach, dzięki którym już dziś poczujemy, że odzyskaliśmy władzę nad swoimi pieniędzmi.

Bycie sknerą może być fascynujące!

Czy kupowanie sprawia Ci przyjemność? Czy lubisz chodzić na zakupy albo przeglądać produkty i usługi w Internecie i tą drogą je nabywać? Czy cieszysz się jak dziecko, kiedy uruchamiasz nowiutki sprzęt grający albo zapalasz silnik samochodu, którym za chwilę wyjedziesz z salonu? Czy radość kupowania zaburza Twoje myślenie do tego stopnia, że wchodzisz w posiadanie rzeczy, na które Cię nie stać albo które są tak naprawdę zbędne i spokojnie mógłbyś obyć się bez nich?

Jeśli tak, to z pewnością tytuł tego rozdziału musiał Cię niezłe rozbawić. Jak bowiem samoograniczenie może być fascynujące? Ale zaraz... Czy przypadkiem Twój dług na karcie kredytowej, niespłacone pożyczki i wieczne kupowanie na raty nie działają na Ciebie bardziej ograniczająco? Czy otwierając kolejne koperty z ponagłającymi do zapłaty pismami, nie czujesz się jak niewolnik albo przynajmniej ktoś, kto ciągle jest komuś coś winny? Czy nie jesteś zmęczony tym, że za telewizor plazmowy, z którego przestałeś się cieszyć po kilku tygodniach, płacić musisz przez kilka lat? Czy naprawdę uważasz, że w mniejszym samochodzie albo mieszkaniu czułbyś się mniej szczęśliwy?

Bycie sknerą może być fascynujące. Nie musi, ale może. Z całą pewnością natomiast fascynujące nie jest bycie po uszy zadłużonym. Je-

Bycie sknerą może być fascynujące!

śli już toniesz w długach, czas zmienić swoje wzorce myślowe, by jak najszybciej wydostać się na brzeg, i to bez bolesnego chwytania się brzytwy.

Specjaliści od marketingu dbają o to, byś — ogólnie rzecz ujmując — nie czuł się komfortowo. Pomyśl: gdybyś tak właśnie się czuł, nie musiałbyś kupować ich towarów, a to z pewnością nie byłoby im na rękę. Dlatego właśnie tak wiele przekazów reklamowych zawiera teksty typu: „Aby poczuć się naprawdę dobrze, używam *produktu X*”, „Tylko z *produktem X* czuję się bezpiecznie”, „Żaden inny produkt poza *produktem X...*” itp. Ich zadaniem jest przekonanie Cię, że nie masz wręcz prawa czuć się dobrze, jeśli nie posiadasz tego, co oferuje dany sprzedawca.

Wiele przekazów reklamowych idzie o krok dalej, udowadniając, że nie używając danego produktu, nie możesz uważać się za: prawdziwą kobietę, prawdziwego mężczyznę, człowieka sukcesu, kochającą mamę, dobrą córkę, super babcię, ekstra żonę itd. Oczywiście natychmiast po dokonaniu zakupu niejako automatycznie staniesz się jedną z tych osób (a bywa, że i kilkoma naraz...).

Bycie sknerą może być fascynujące z bardzo prostego powodu: zaczynając żyć oszczędnie i świadomie rozporządzając swoimi pieniędzmi, w jednej chwili przestajesz być ofiarą. Z wiecznie rolowanego zamieniasz się w rolującego. Kupujesz to, czego naprawdę potrzebujesz, a nie to, o czym inni twierdzą, że jest Ci potrzebne.

Bycie sknerą może być fascynujące!

Uczysz się panować nad impulsami, które dawniej kończyły się niepotrzebnym wydawaniem mniejszych bądź większych kwot.

Poprzez uzyskanie kontroli nad ponoszonymi wydatkami doświadczasz wolności przez duże „W”, nie zaś jej namiastki w postaci kolejnego produktu, dzięki któremu — jak obiecywali reklamodawcy — „wreszcie poczujesz się wolny” (a były to jedynie przysłowiowe obiecanki-cacanki).

Marcin Krzywda

FINANSE DLA KAŻDEGO



**Samodzielnie obliczaj swoje
zyski i nie daj się zwodzić
reklamom banków!**

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 07.04.2008

Tytuł: Finanse dla każdego

Autor: Marcin Krzywda

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-135-2

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska, Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
WARTOŚĆ PIENIĄDZA W CZASIE	6
<u>Wartość bieżąca (present value, PV)</u>	7
<u>Wartość przyszła (future value, FV)</u>	8
LOKATY BANKOWE	9
<u>Kapitalizacja prosta</u>	9
<u>Co to jest procent?</u>	9
<u>Ile zarobię na lokacie?</u>	10
<u>Lokaty na okres krótszy niż rok</u>	11
<u>Kapitalizacja składowa</u>	12
<u>Lokata bankowa o rocznej kapitalizacji</u>	12
<u>Lokata bankowa o częstszej niż roczna kapitalizacji</u>	14
<u>Efektywna stopa procentowa</u>	15
<u>Wnioski</u>	17
<u>Lokaty progresywne</u>	19
<u>Co zmniejsza zysk z lokaty?</u>	21
<u>Prowizje bankowe</u>	21
<u>Podatek od zysków</u>	21
<u>Oprocentowanie realne</u>	22
KREDYTY	25
<u>Kredyty ze stałą ratą kapitałową</u>	25
<u>Kredyty ze stałą ratą całkowitą</u>	29
<u>Wyprowadzenie wzoru na wysokość raty</u>	31
<u>Zmiana oprocentowania w trakcie spłaty kredytu</u>	34
<u>Inne warianty spłaty kredytu</u>	35
<u>Kredyt z równymi ratami odsetkowymi</u>	35
<u>Kredyt indeksowany</u>	35
EMERYTURY	36
<u>Zasady oszczędzania w OFE</u>	37
<u>Opłaty w OFE</u>	37
<u>Minimalna stopa zwrotu</u>	38
<u>Zbieramy na emeryturę</u>	39
<u>Symulacja 1</u>	39
<u>Symulacja 2</u>	40
<u>Czy naprawdę będę milionerem?</u>	42
DODATEK A: INFLACJA	43
<u>Czym jest inflacja?</u>	43
<u>Przyczyny inflacji</u>	44
<u>Skutki inflacji</u>	44
<u>Jak mierzymy inflację?</u>	45

<u>Inflacja a stopy procentowe</u>	46
<u>Inflacja a inwestycje</u>	46
<u>Obligacje indeksowane inflacja</u>	47
<u>DODATEK B: MATEMATYKA FINANSOWA W EXCELU</u>	48
<u>Jak wstawić funkcję do komórki?</u>	48
<u>Lokaty</u>	50
<u>Kredyty</u>	51

Wstęp

Niniejsza publikacja w zamyśle autora ma być pomocna dla tych wszystkich, którzy mają do czynienia z pewnymi prostymi instrumentami finansowymi, takimi jak lokaty czy kredyty, a nie są profesjonalistami. Dzięki wiedzy zawartej w tym poradniku łatwo będzie można sprawdzić na przykład, czy oprocentowanie kredytu, jakie podaje bank, jest prawdziwe albo czy zysk z lokaty, którą bank nam proponuje, będzie faktycznie tak wysoki, jak mówi reklama.

Być może poradnik będzie pomocny również studentom kierunków związanych z finansami jako łagodne wprowadzenie w tematykę, choć ze względu na elementarny wręcz poziom zaawansowania nie aspiruje on do miana książki skierowanej do profesjonalistów. Główny nacisk kładziony jest tutaj na możliwie najprostsze, aczkolwiek rzetelne i zobrazowane przykładami wyjaśnienie tematyki.

Przyjemnej i pożytecznej lektury życzy Autor.

Wartość pieniądza w czasie

Nim przejdziemy do omawiania konkretnych, praktycznych instrumentów oferowanych przez rynek finansowy oraz związanych z nimi zagadnień, musimy zmierzyć się z pewną ogólną prawdą, aksjomatem matematyki finansowej. Brzmi on następująco:

Pieniądz traci na wartości wraz z upływem czasu

Stwierdzenie to wydaje się dość oczywiste dla każdego, kto kiedyś posiadał własną gotówkę i podejmował decyzje dotyczące jej zadysponowania. Pierwszym uzasadniającym powyższy aksjomat powodem, który przychodzi do głowy, jest **występowanie inflacji**, czyli wzrostu cen. Zjawisko to powoduje, że za tę samą kwotę (np. 100 zł) po roku możemy kupić mniej. Mówimy, że siła nabywcza pieniądza maleje.

W uproszczeniu można powiedzieć, że inflacja to zmiana przeciętnego poziomu cen. Jeżeli stopa inflacji w danym roku wyniesie 10%, to pieniądze trzymane w domu stracą w ciągu tego roku prawie 10% swej wartości, czyli będzie można za nie kupić o ok. 10% towarów mniej niż na początku roku.

Jednak w obecnych czasach małej inflacji nie jest to najważniejszy czynnik powodujący utratę wartości tej samej kwoty pieniędzy w czasie¹. Oto trzy główne przyczyny takiego stanu rzeczy:

1. Natychmiastowość. Ludzka natura sprawia, że wolimy mieć coś teraz niż w przyszłości. Przekonanie to widać choćby w powie-

¹ Więcej o zjawisku inflacji w dodatku na końcu książki.

- dzeniu „lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu”. Mając do wyboru dostać coś teraz lub za rok, większość z nas będzie chciała to mieć od razu. Abyśmy chcieli dostać coś w przyszłości bardziej niż teraz, musi to być odpowiednio więcej warte.
2. Ryzyko. Przepływ pieniędzy (lub innego dobra) obiecany nam w przyszłości może nie zostać zrealizowany z wielu przyczyn: płatnik może nie być w stanie wywiązać się ze zobowiązania, odbiorca może nie być w stanie odebrać należności, mogą pojawić się inne, niezależne od nas okoliczności, uniemożliwiające zrealizowanie wcześniejszej umowy.
 3. Możliwość inwestowania. Posiadając pewną kwotę pieniędzy, możemy decydować o jej losie. Możemy ją oczywiście od razu wydać, ale również możemy ją zainwestować, by po pewnym czasie mieć więcej.

Wartość pieniądza w czasie ściśle wiąże się z powszechnie używanymi w finansach pojęciami wartości bieżącej i wartości przyszłej, które krótko omówię.

Wartość bieżąca (present value, PV)

To, że złotówka, którą otrzymasz za rok, jest warta mniej niż taka sama złotówka dzisiaj, jest już jasne. Jednak ile dokładnie jest ona warta? Właśnie na to pytanie odpowiada pojęcie wartości bieżącej. Główne zasady towarzyszące temu pojęciu pozwalają szacować wartość przyszłych płatności. Ułatwia to podejmowanie decyzji, np. co do wyboru inwestycji, umożliwia policzenie stopy zwrotu z inwestycji, raty zaciąganego kredytu, wielkości emerytury.

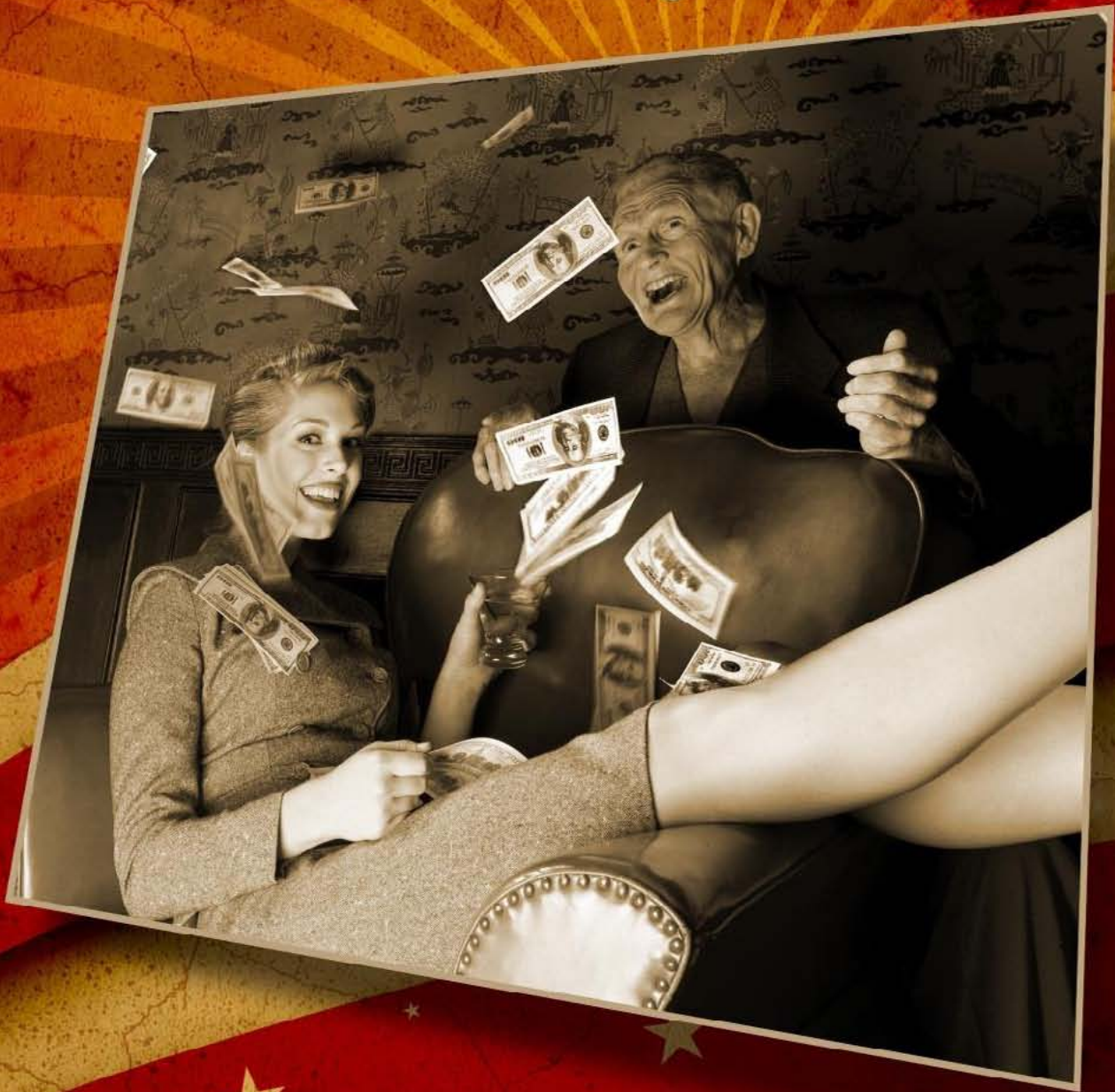
Wartość przyszła (future value, FV)

Jest to pojęcie symetryczne względem wartości bieżącej. Oznacza wartość tego, co mamy dzisiaj, np. za rok.

W kolejnych rozdziałach sprecyzuję to pojęcie i podam pewne metody wyznaczania wartości przyszłej i bieżącej, tymczasem przejdźmy do praktyki – kolejny rozdział poświęcony będzie najprostszej sytuacji, z którą mamy do czynienia jako klient banku, czyli lokacie.

P. T. Barnum

SZTUKA ZDOBYWANIA PIENIĘDZY



Złote zasady
zdobywania fortuny

ZŁOTE
MYŚLI

Niniejszy ebook jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja ani żadna jej część, nie może być kopiowana ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 12.03.2009

Tytuł: Sztuka zdobywania pieniędzy. Złote zasady zdobywania fortuny

Autor: P.T. Barnum

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-790-3

Tytuł oryginału: The Art of Money Getting. Golden Rules for Making Money

Tłumaczył: Piotr Obmiński

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Skład: Magda Wasilewska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www. ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>Przedmowa</u>	4
<u>SZTUKA ZDOBYWANIA PIENIĘDZY</u>	7
<u>Wprowadzenie</u>	8
<u>Bez zdrowia niczego nie osiągniesz</u>	15
<u>Nie pomył się co do swego powołania</u>	20
<u>Wybierz właściwą lokalizację</u>	22
<u>Unikaj długów</u>	25
<u>Bądź wytrwały</u>	28
<u>Cokolwiek czynisz, czynź z całą mocą</u>	31
<u>Polegaj na swych własnych wysiłkach</u>	33
<u>Używaj najlepszych narzędzi</u>	36
<u>Nie staraj się połknąć zbyt wiele</u>	38
<u>Naucz się czegoś użytecznego</u>	44
<u>Niech dominuje nadzieja, ale nie przesadzaj z wizjami</u>	45
<u>Nie rozpraszać sił</u>	46
<u>Bądź systematyczny</u>	47
<u>Czytaj gazety</u>	50
<u>Wystrzegaj się „działań na boku”</u>	51
<u>Nie żyj bez wymagania zabezpieczeń</u>	53
<u>Reklamuj swój biznes</u>	56
<u>Bądź uprzejmy i miły dla swoich klientów</u>	61
<u>Bądź dobroczynny</u>	63
<u>Nie gadaj bez sensu</u>	64
<u>Zachowaj uczciwość</u>	65

Przedmowa

Phineas Taylor Barnum, dużo bardziej znany jako P.T. Barnum, żył w latach 1810-1891, ale wciąż funkcjonuje w anglojęzycznej kulturze popularnej. Ludzi, którzy wiedzą, kim był ten wielki amerykański przedsiębiorca, „pierwszy milioner show-biznesu”, właściciel sławnego Cyrku Barnuma, uznawany za prekursora tak cenionego dziś „hipnotycznego marketingu”, autor kilku książek... itd., nie jest dziś zbyt wielu, jednak praktycznie każdy, kto na co dzień posługuje się językiem angielskim, zna powszechnie przypisywane Barnumowi powiedzenie: „co minutę rodzi się frajer” (w oryginale: *There's a sucker born every minute*¹).

Sprawa jest o tyle zabawna, że, jak dowodzą współcześni badacze (P.T. Barnum, poza kulturą popularną sensu stricto, jest wciąż aktualny i jego życie się bada), Barnum nigdy nic podobnego w swych publikacjach nie napisał, a niemal na pewno także nie wypowiedział, ponieważ byłoby to całkiem sprzeczne z filozofią biznesu, którą wyznawał i której zawsze pozostawał wierny. Dziś znawcy uważają, że zasadą Barnuma było raczej coś, co stało się o wiele później tytułem jednej z książek Joego Vitale'a, *Co minutę rodzi się klient*.² Różnica niby drobna, ale jednak istotna, prawda? Zresztą autor tamtego sławniejszego powiedzonka o „frajerze” także, jak się uważa, został już zidentyfikowany. Tyle że po prostu nim nie musimy się tutaj bliżej zajmować.

¹ Por.: http://en.wikipedia.org/wiki/There's_a_sucker_born_every_minute.

² VITALE J., *Co minutę rodzi się klient*, Gliwice 2007.

Wracając do Barnuma i jego biznesowej filozofii... Zgoda – reklamy stosowane przez naszego bohatera były przeważnie szokujące i, ogólnie mówiąc, przesadne, co zresztą już wtedy dobrze pasowało do amerykańskiej mentalności i świetnie działało na odbiorców, jednak Barnum zawsze starał się swym klientom dać towar absolutnie najwyższej jakości. Nieważne, czy było to tournée po Stanach niezwykle wówczas popularnej szwedzkiej śpiewaczki Jenny Lind, kobieta z brodą, najchudszy człowiek na świecie czy jakakolwiek z tysięcy rzeczy, które Barnum z sukcesem lansował i na których zarabiał krocie.

Towar musiał być najwyższej jakości. Fakt, jednak nie zawsze oznaczało to, że musiał być w stu procentach autentyczny (w przypadku różnych mumii i sporej części dziwadła) albo że musiał być rzeczywiście skuteczny (jak w przypadku sławnej mikstury mającej czynić Murzynów białymi). Barnum się naprawdę starał, ale w końcu *business is business*, i skoro nie da się dać działającego autentyku, to trzeba dać coś do niego maksymalnie zbliżonego. Najważniejsze i tak jest zawsze zadowolenie klienta i własna kasa – to zaś daje się przeważnie uzyskać przy pomocy odpowiednio pięknych opowieści i tworenia w przyszłym nabywcy uroczych złudzeń.

Poza elokwencją i talentem do „hipnotycznej reklamy”, którą doceniają u niego takie dzisiejsze znakomitości, jak Joe Vitale, Barnum był kompletnym biznesmenem, który potrafił z rozmachem, ale sensownie inwestować. Jego cyrk był na przykład pierwszym, który wędrował po świecie pociągiem, w dodatku ten pociąg był także własnością Barnuma. Takich przykładów z biznesowej kariery Barnuma można by znaleźć całe masy.

Był działaczem społecznym, politykiem, reformatorem... cały czas nie zapominając o swej kasie. Wyznawał bowiem wiarę w „zyskowną filantropię” (która to idea dzisiaj jest już powszechnie przyjęta, ale to właśnie P.T. Barnum zdaje się być jej odkrywcą).

W sumie ten pionier wielkiego amerykańskiego biznesu z awanturniczej epoki to niezwykle barwna i wciąż fascynująca wielu ludzi postać – o czym zresztą świadczą takie fakty, że istnieje jego muzeum albo że wystawiono musical oparty na jego życiowej drodze. Nawet jeśli to nie on jest autorem sławnego powiedzonka o „frajerze”.

No a do tego Barnum miał „gadane” jak mało kto, dar opowiadania i poczucie humoru, zaś doświadczeń i najprzeróżniejszych własnych przemyśleń naprawdę mu nie brakowało. Powinniśmy mu więc chyba być wdzięczni, że napisał dla nas kilka mniejszych i większych książek... Z których jedną oddajemy Ci właśnie do rąk.

Piotr Obmiński