

JAK BYĆ FINANSOWO SMART

Rozejrzyj się wokół siebie: czy twój dom nie jest pełen rzeczy, które nie są ci w ogóle potrzebne? Kupione, bo była okazja, bo uwiodła cię reklama, bo czułaś, że chcesz to mieć... I teraz łapią kurz na półce albo robią w szafie sztuczny tłok. Kupione pod wpływem impulsu, w sklepie wydawały się nieodparcie atrakcyjne, po przyniesieniu do domu jakoś tracą urok. Znasz ten schemat? Nic dziwnego: nie ma chyba człowieka, który choć raz nie wydał głupio pieniędzy.

POLACY KOCHAJĄ ŻYCIE NA KREDYT

„Co roku wydajemy miliony na rzeczy, które nie są nam w ogóle potrzebne” uważa Joanna Wojtkun, socjolog. „Specjaliści od reklamy i marketingu manipulują nami tak dyskretnie, że nawet tego nie zauważamy. Nie tylko podsuwają nam atrakcyjne wizerunki przedmiotów, ale też pomysły na życie, nadzieje, nowe powiedzonka i nowe spojrzenie na wartości. Obiecują, że w końcu dogonimy szczęście”. Uważaj: ten ciągły reklamowy bombardaż jest skrojony właśnie pod ciebie! Zdaniem Joanny Wojtkun, uwaga marketingowców skupia się bowiem na kobietach – to do nich kierowane jest ok. 70 proc. reklam.

Bill Gates wie, jak zarabiać pieniądze. Widać to po stanie jego konta: przekroczyło poziom 100 mld dolarów. Wiesz, jaką daje finansową radę? „Nie masz wpływu na to, że się biedny urodziłeś. Ale jeśli biedny umierasz, to już Twoja wina”.

Tekst AGATA DOMAŃSKA

Dlaczego? Z dwóch powodów. Pierwszy: kobiety są na reklamę podatniejsze. Łatwiej zaangażować nasze zmysły czy wyobraźnię. Drugi: to właśnie kobiety dokonują 80 proc. wszystkich zakupów. Statystycznie, w prawie 60 proc. gospodarstw domowych to kobiety dbają o zaopatrzenie – od środków czystości, przez jedzenie, po zaspokajanie pozostałych potrzeb członków rodziny. Dlatego zazwyczaj wystarczy przekonać kobietę, że te bokserki ucieszą jej partnera – i kupi. „Poza tym, reklama korzysta hojnie

z tzw. układu odniesienia” ostrzega Joanna Wojtkun. „Oznacza to, że pewne przedmioty, miejsca czy zachowania wiążą ze stylem życia, który nas pociąga. I pokazuje ten styl życia jako coś osiągalnego – pod warunkiem, że wydamy trochę pieniędzy. Niestety, styl ten jest dostępny tylko dla garstki wybranych. My, by choćby dotknąć iluzji, że jest naszym udziałem, musimy nie tylko wydać to, co faktycznie mamy, ale się jeszcze zadłużyć”. Ale co tam, mały dług... Kredyty mają przecież wszyscy. Debety w koncie, karty kredytowe, szybkie pożyczki na dobra konsumpcyjne... To wszystko pozwala nam korzystać z życia z nieco większym rozmachem, niż nasze własne portfele. Według statystyk NBP, w pierwszym kwartale 2018r Polacy mieli prawie 6 mln kart kredytowych, a zadłużenie na tych kartach wynosiło 14 miliardów zł! „Jesteśmy społeczeństwem na dorobku”



uważa Joanna Wojtkun, socjolog. „A dla takich społeczeństw typowe jest właśnie życie na kredyt. Oraz to, niestety, że nie bardzo umieją się z tymi kredytami obchodzić”. Czyli: łatwiej wziąć kredyt czy pożyczkę, niż ją potem spłacić. Łatwiej planować wydatki, niż realnie oszacować finansowe możliwości. To też widać u nas bardzo wyraźnie: liczba niesolidnych dłużników – czyli nie spłacających na czas swoich należności - to 2,8 mln osób! Według Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor, ich łączne długi przekroczyły już 76 mld zł. Nie wszystko są to zaległości kredytowe, bo w tej sumie mieszczą się też niezapłacone mandaty, kara za jazdę bez biletu czy opłaty za czynsz. Ale to nie ma znaczenia, bo z różnymi opłatami zalegają zazwyczaj osoby, które mają też i kredyty do spłacenia. I zaległości są często pochodną kredytów - bo bank potrafi bardziej perswazyjnie domagać się swojej raty, niż spółdzielnia opłaty za wodę. Nie trzeba jednak mieć długów, żeby być finansowym matolkiem. „Wystarczy być ciągle na zero” uważa socjolog. „Kredyty i pożyczki plus wysokie oczekiwania w stosunku do codzienności drenują kieszenie wielu osób w taki sposób, że starcza im od pierwszego do pierwszego. I na nic więcej!” Statystyczny Polak nie ma oszczędności. I choć, według badań Eurostatu, 27 proc. Polaków zadaje sobie trud myślenia o finansowym jutrze, to aż 42 proc z nas nie ma żadnego zabezpieczenia. I prawie tyle samo na pytanie „czy dałbyś radę z własnych środków pokryć jakieś nieoczekiwane wydatki” odpowiada „nie”. To znaczy, że choć jakoś utrzymujemy się na powierzchni, złamany ząb, awaria lodówki czy samochodowa stłuczka natychmiast nas finansowo pograża, a strata pracy to kompletny koniec pieśni.

CHOMIK NA KOŁOWROTKU

Co to znaczy, być finansowo smart? Bogactwo? Wygodę? Gest? Niekoniecznie. Na początek wystarczy, jeśli osiągniesz poziom, który będzie można określić jako finansowe bezpieczeństwo. „Finansowe bezpieczeństwo to taki stan, w którym zawartość konta nas chroni” mówi Agnieszka Fudzińska, psycholog biznesu. „Pracodawcy bardzo chętnie zatrudniają ludzi, mających kredyty, zwłaszcza hipoteczne. Dla nich taki pracownik to pewniak: nie będzie grymasił, pracy nie rzuci – nie może, bo ma ratę do spłacenia. Jak bierzesz kredyt hipoteczny, to załatwiasz sobie nie tylko dach nad głową, ale też załatwiasz sobie, że - choćby cię szef nadużywał - z pracy nie odejdziesz. Finansowo bezpieczny człowiek może sobie pozwolić na stratę pracy lub jej porzucenie, jeśli warunki są złe. Bo ma odłożoną taką kwotę, która pozwoli mu przetrwać kilka miesięcy, koniecznych na znalezienie lepszego zatrudnienia”. Zdaniem Agnieszki Fudzińskiej, większość z nas żyje jak chomiki na kołowrotku: cały czas musimy dreptać i napędzać ten kołowrotek – czyli zarabiać pensję za pensją. Jeśli się za-

KUPOWANIE MOŻE BYĆ SUBSTYTUTEM MIŁOŚCI, UCIECZKĄ OD BÓLU, ROZŁADOWANIEM NAPIĘCIA. PIENIĄDZE TO TAKŻE WŁADZA.

trzymamy, wszystko się nam zawali: konto się wyzeruje albo od razu zadłuży. Zatem naszym celem powinien być stan, w którym możemy zejść z tego kołowrotka. „Ludzie finansowo smart nie konsumują, tylko najpierw budują sobie solidne zabezpieczenie, a potem pomnażają majątek. Są tylko dwa źródła przychodu: pensja lub kapitał. Na pensję pracujesz na bieżąco. Kapitał sam pracuje na ciebie” uśmiecha się Fudzińska. „Człowiek finansowo zabezpieczony zawsze ma jakiś spadochron, zna i rozumie własną sytuację finansową i potrafi mądrze zarządzać środkami, którymi dysponuje”. Jak się więc zabrać do wspinaczki na szczyt finansowej mądrości? Agnieszka Fudzińska: „Masz dwie drogi do wyboru: mniej wydawać lub więcej zarabiać. Albo i jedno i drugie”. Zaczniemy więc realnie - od „mniej wydawać”.

DLACZEGO KUPUJESZ?

Podstawowa zasada finansowego smart to dobra znajomość własnego stosunku do pieniędzy. Bo pieniądze to nie tylko środek płatniczy. To dużo, dużo więcej. „Każdy ma swój własny powód do wydawania pieniędzy” wyjaśnia psycholog. „Kupowanie może być substytutem miłości, oznaką i sposobem realizowania wolności, ucieczką od bólu, sposobem na rozładowanie napięcia, sposobem na zapomnienie o samotności czy przeżycie dreszczu emocji. Pieniądże to także władza, poczucie własnej wartości, namacalny dowód odniesionego sukcesu. Dla kobiet pieniądze to też często sposób na pozyskiwanie kontroli nad życiem: kupując roślinę do salonu czy zasłony do sypialni mamy poczucie, że skoro wybieram tę jedną rzecz spośród tysiąca, to panuję nad rzeczywistością – to JA decyduję! W świecie, w którym ciągle coś musimy, wydawanie pieniędzy jest procesem wolnego wyboru - a to przyjemny stan”. Czasem kupujemy, by poczuć się lepiej. Nowe buty sprawdzają się jako rekompensata za bycie niedocenianym w pracy czy związku; perfumy pozwalają nam na chwilę poczuć się zamożnymi. Smutno? Kupujesz sobie kolczyki. Mąż nie ma dla ciebie czasu? Kupujesz sobie szalową kciekę. Zakupami można rozładować złość, zazdrość, niepokój... Niestety, na chwilę. Fudzińska: „Na początku jest drobny prezent, który ma nas pocieszyć. Z czasem ulga robi się coraz krótsza, potem w ogóle znika. Zostaje kac moralny, bo znowu wydałaś pieniądze, choć miałaś przecież tego nie robić, bo jesteś pod kreską. Gorzej, jeśli oprócz kaca zostają także długi”. Przyjrzyj się więc dokładnie, jakie emocje powodują, że twoje życie staje się drogie, a debet trzeszczy. Co chcesz zaspokoić i ukoić, wyjmując kartę kredytową? Przyznaj szczerze, sama przed sobą, jakie motywy napędza-

JAK NIE PŁAKAĆ NAD ZAPCHANĄ SZAFĄ?

Joanna Glogaza - od 2008 roku autorka bloga Style Digger, na którym uczy, jak zorganizować i uproszczyć swoją szafę i... codzienność oraz poradników- "Slow Fashion. Modowa rewolucja" i "Slow Life. Zwolnij i zacznij żyć".

Właścicielka marki Lunab: Najłatwiej będzie nam się powstrzymać od nadmiernych zakupów, jeśli boleśnie dotkną nas ich konsekwencje. Dlatego warto: - sprawdzić na koncie, ile pieniędzy wydałyśmy na ubrania w ciągu ostatniego roku. Wiele banków automatycznie przypisuje wydatki do kategorii, to ułatwia sprawę. A jak same spisujemy wydatki, to już w ogóle mamy z górki. Zobaczenie zbiorczej kwoty potrafi bardzo otężeć. - posprzątać w szafie i zobaczyć, ile ubrań nie nosimy. Można też spróbować oszacować, ile pieniędzy na nie wydałyśmy - i na ile godzin naszej pracy się to przekłada. Uświadomienie sobie, że przez dwa tygodnie w roku pracowałyśmy na ubrania, których nawet nie założyłyśmy, działa jak kubek zimnej wody. - dobrze jest też spróbować pozbyć się nienoszonych ubrań. Prawdopodobnie przekonamy się, że sprzedanie nawet tych rzeczy, które uważałyśmy za "inwestycję" nie jest wcale łatwe - i następnym razem dwa razy się zastanowimy przed zakupem!



ją twój konsumpcjonizm. Jaką głęboką potrzebę próbujesz „nakarmić” w ten sposób? I czy to w ogóle działa? Chyba nie, skoro znowu stoisz przy kasie. Lepiej (i na dłuższą metę taniej) byłoby zainwestować te pieniądze w kilka rozmów z terapeutą, który pomoże ci zrozumieć siebie, niż w kolejny gadżet, który uderzy dno szafy. Prawdziwe potrzeby – samorealizacji, akceptacji, bliskości, bycia kochanym, bycia częścią ważnej dla nas grupy – możesz „nakarmić” przez bycie z ludźmi i komunikację, a nie przez przedmioty czy płytkie emocje podczas polowania na okazje. Jednak, zdaniem Fudzińskiej, czasem zwyczajnie dajemy się uwieść reklamie, która uświadomiła nam naszą czujność - więc „kupiliśmy” obrazek, jaki nam „sprzedano” – i nawet nie wiemy, jak to się stało. Jeśli do zakupów pchnęła nas chęć zabyłności, zrobienia wrażenia czy zaopatrzenia się w atrybuty, typowe dla jakiejś grupy, często płacimy za to „podatek idiotów”. Co to takiego? Nowe,

wyczekiwane i modne gadżety z reguły słono kosztują. Ich cena nie ma nic wspólnego z ich wartością materialną – płaci się za mit, markę, wrażenie. I po to właśnie kupują go ludzie. Po pół roku czy roku cena takiego gadżetu spada o połowę. Gdybyś poczekała, miałabyś to o 50 proc. taniej! Ta różnica w cenie to właśnie „podatek idiotów” – czyli koszt, którego wcale nie musiałaś ponieść, by mieć to, co chcesz. „Pamiętaj więc o tym zjawisku” radzi Fudzińska. „Planując jakiś zakup spokojnie poczekaj, aż cena osiągnie zdrowy poziom. Dodatkowo korzyść: może w ogóle odczeka ci się zakupu, bo zauważysz, że nowy gadżet to jednak żadna rewelacja, a stary spisuje się świetnie”.

OKAZJA CZYNI KONSUMENTA

No tak, ale zostają jeszcze promocje. Te, które dają dwa w cenie jednego. Albo coś za pół ceny. Takie promocje kuszą, budzą w nas poczucie, że oto zaraz oszukamy system i zrobimy świetny interes! Fudzińska: „Pamiętaj, główna maksyma speców od finansowych spekulacji brzmi: kupujemy euforię, sprzedajemy panikę. I jeszcze to: dwa podstawowe mechanizmy, sprawiające, że wydajesz pieniądze, to chciwość i strata. Promocje i obniżki apelują i do chciwości (ale zaoszczędź!) i do straty (nie mogę pozwolić, by taka okazja przeszła mi koło nosa). Te dwie zasady kierują twoimi impulsami zakupowymi. Warto mieć tego świadomość, bo tylko świadomość obroni cię przed gładkim ślizgiem w głąb lejka sprzedażowego”. Bo okazja czyni nie tylko złodzieja, ale też konsumenta. Potwierdzają to statystyki: na wsi, gdzie pokus jest zdecydowanie mniej, 47 proc. osób ma odłożone zabezpieczenie finansowe, pozwalające przeżyć ok. 7 miesięcy – a w takim, na przykład, Wrocławiu podobne zabezpieczenie ma niecałe 25 proc. Statystyczny mieszkaniec wsi na oszczędności odkłada ponad 25 proc swojego dochodu, a Warszawiak czy Wrocławianka – jeśli w ogóle - tylko 16 proc. Jak się nie dać okazjom? Fudzińska radzi: „Pomyśl zawsze, że pieniądze, które zaraz wydasz na coś, o czym jeszcze 10 minut temu w ogóle nie myślałaś (a więc nie jest ci potrzebne), to energia. Energia i czas, które włożyłaś w to, aby je zarobić. Kupując coś, dosłownie płacisz za to swoim czasem. Za pięćdziesiątą parę dziesiątów płacisz paroma godzinami swojego życia. Nie szkoda ci?”. Powiedz sobie „Ok, kupię to, ale za 48 godzin”. Tyle zazwyczaj wystarczy, by „otrząść” i otrząsnąć z impulsu zakupu. Doceniaj to, co już masz. „Jeśli lubisz swoje otoczenie, przedmioty i życie, masz mniejszą pokusę, by kupić coś nowego i reklamie trudniej jest cię uwieść obietnicą lepszej rzeczywistości” mówi Fudzińska. „I nie myśl o sobie jak o konsumencie. Lepiej nadaj sobie etykietkę osoby wybrednej, która mądrze wybiera i jest świadoma swoich potrzeb. Mając taki obraz siebie jesteś od razu odporniejsza na świat śmieciowych promocji”.

ZBUDUJ SWÓJ DOBROBYT

Ok, już umiesz mniej wydawać. Teraz pora zaopiekować się majątkiem. „Na początek musisz policzyć, jaka jest twoja wartość netto”

mówi Marcin Iwuć, ekonomista, autor bloga *Finanse Bardzo Osobiste*. „Najpierw zsumuj wszystkie swoje aktywa, czyli składniki swojego majątku – od gotówki, przez pieniądze na koncie, waluty i lokaty, po wartość domu, samochodu itp. Teraz zsumuj wszystkie obciążenia: kredyty, pożyczki, debety w koncie i długi na karcie kredytowej. A potem odejmij zobowiązania od aktywów – i masz wartość netto”. Takie podsumowanie warto zrobić raz w miesiącu, by wiedzieć, na co naprawdę cię stać i ocenić, czy twoja majątkowa krzywa zwyknie, czy zmniejsza. To czasem otwiera oczy! Według statystyk, 61 proc. kobiet wie, ile ma pieniędzy na koncie. Dużo? A odwróć te dane: prawie 40 proc. pań o stanie konta nie ma pojęcia! Krok drugi to określenie granic budżetu. „Nie chodzi o spisywanie wydatków, ale o ich wyprzedzenie: na początku miesiąca planujesz, co mają dla ciebie zrobić twoje pieniądze. Ile ma cię wyżywić, ile opłacić rachunki. To ty mówisz pieniądzom, gdzie mają iść, zamiast się zastanawiać, dokąd poszły” podkreśla Marcin Iwuć. „Tutaj planujesz też oszczędności: ile ma ci zostać. Jeśli tego nie zaplanujesz, nic ci nie zostanie. Z wyliczeń wynika, że na zaspokojenie twoich potrzeb pójdzie 80 proc. pieniędzy? To 20 proc. od razu przenosisz na konto oszczędnościowe”. Bo kolejny krok to odłożenie co najmniej 2 tys. zł na fundusz awaryjny. Marilyn Monroe mówiła, że pieniądze szczęścia nie dają, dopiero zakupy. Ale to nieprawda: szczęście dają nie zakupy, ale oszczędności. Dają też spokój ducha i bezpieczeństwo. Twój fundusz awaryjny uratuje twoje zęby, jeśli nagle będzie potrzebne leczenie kanałowe. Albo twoje auto, gdyby padły amortyzatory. „Czasem się nam wydaje, że ludzie zamożni mają mniejszego pecha. Ale to nie tak: oni po prostu wyjmują pieniądze ze skarpety i wychodzą z awarii obronną ręką” śmieje się Iwuć. „To działa psychologicznie: skoro odłożyłaś 2 tys., możesz odłożyć i 20 tys. zł. I o to chodzi – to jest twój kolejny cel: fundusz bezpieczeństwa. Czyli odkładasz kwotę, która pozwoli ci przeżyć do 6 miesięcy, jeśli zwolnią cię z pracy. To pozwala kroczyć ze spokojem przez życie i skupić się na rozwoju, a nie gaszeniu pożarów”. Ale wcześniej musisz się pozbyć długów. Marcin Iwuć radzi zacząć od tych najdroższych: debetu w koncie i zadłużenia na karcie kredytowej. Szukaj oszczędności, gdzie możesz i spłać te długi, bo one najczęściej kosztują: do ich utrzymania dokładasz drugie tyle! A jak je spłacisz, już do nich nie wracaj. Iwuć: „Wydawanie pieniędzy, których nie masz, to jedna z najgłupszych finansowych decyzji. A długi konsumenckie są największym, najgroźniejszym, najbardziej brutalnym wrogiem na drodze do finansowego bezpieczeństwa”. Metoda Marcina Iwucia: codziennie poświęć 20 minut finansom. Przeglądaj swoją listę wydatków i szukaj, gdzie możesz oszczędzić. Niekoniecznie płacąc za to poświęceniem, bo oszczędzać można bezboleśnie. Zbadaj abonament telefoniczny: często wystarczy zmienić taryfę i mieć o połowę mniejsze obciążenie. Albo kablówka: czy na-

KIEDY ZACZNIESZ MYŚLEĆ JAK OSOBA ZAMOŻNA, POPRAWA TWOJEJ SYTUACJI FINANSOWEJ BĘDZIE TYLKO KWESTIĄ CZASU.

prawdę potrzebujesz tylu kanałów, skoro głównie oglądasz Netlixa? Może go sobie zostaw i przejdź na darmową telewizję naziemną. To kilkaset zł oszczędności w skali roku! Może bardziej się opłaca kupić bilet kwartalny, niż trzy miesięczne? Jeśli codziennie pomyślisz nad tym chwilę, zaczniesz oszczędzać nawet tego nie czując. „Nie traktuj oszczędzania jako rezygnowania z czegoś” radzi ekonomista. „Patrz na oszczędzanie jako na ‘najpierw zapłać sobie’, a dopiero potem innym. Najlepiej załóż konto oszczędnościowe z utrudnionym dostępem (bez karty i możliwości płacenia w internecie) i zleć stały przelew, powiedzmy, na 3 proc. zarabianych pieniędzy. Przecież wyżyjesz za 97 proc. pensji. Udało się? To po trzech miesiącach zwiększ kwotę do 5 proc., a potem może nawet do 10 proc.”

SZEŚĆ SŁOIKÓW

Jeśli lubisz zagrania typu life hack, skorzystaj z metody sześciu słoików, zwanej też metodą Harva Eker (od nazwiska specja od motywacji i bogacenia się). „Metoda jest prosta: bierzesz 6 słoików albo pudełek” mówi Fudzińska. „I kiedy dostaniesz pensję, dzielisz ją między te słoiki. Do pierwszego słoika, na stałe opłaty (np. jedzenie i czynsz, benzyna), wkładasz 55 proc. pieniędzy. Do drugiego, na oszczędności i przyszłe inwestycje, 10 proc. Do trzeciego, na przyjemności, 10 proc. – to będą pieniądze na kino czy pizzę. Do czwartego kolejne 10 proc. na niespodziewane zakupy. Słoik nr 5 to 10 proc. pensji na edukację – od zajęć jogi, po książki i poradniki. Z reguły dokończanie się schodzi na drugi plan, bo wciąż są ważniejsze potrzeby. To błąd, bo w rozwój zawsze warto inwestować. Do ostatniego, szóstego słoika, trafi 5 proc. twych zarobków. To pieniądze dla innych - na prezenty czy charytatywność”. Tak, charytatywność. Nigdy nie masz takiego poczucia zamożności jak wtedy, kiedy wiesz, że masz się czym podzielić z innymi. Bogaci i biedni nie tylko inaczej wydają pieniądze – oni myślą inaczej. A kiedy zaczniesz myśleć jak osoba zamożna, poprawa sytuacji finansowej to tylko kwestia czasu. Bo ludzie zamożni nie wydają wszystkiego, lecz oszczędzają i produkują nadwyżki. A tylko mądre inwestowanie nadwyżek to krok w kierunku wolności od finansowego kołowrotka. Bo praca jest świetna, ale nie możesz pracować bez przerwy. Pomocnik w postaci pracującego kapitału przejmie rolę pracy, kiedy postanowisz, że chcesz od życia czegoś więcej, niż tylko zarabiać na niezbędne rachunki. Bo choć ludzie mogą powtarzać, że pieniądze szczęścia nie dają, to jednak lepiej się płacze w luksusowym mercedesie, niż na autobusowym przystanku.