

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 27

Data publikacji: 2016-07-28

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/fbo-027/>

FBO 027: Myślisz jak biedny czy bogaty?

Jak osiągnąć finansową wolność do czterdziestki?

Cześć! Witam Was bardzo serdecznie w dwudziestym siódmym odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*.

Dzisiaj mam dla Was bardzo ciekawą rozmowę z człowiekiem, który w latach młodości postawił sobie jasny cel: jak skończy 40 lat, chce przejść na emeryturę. Oczywiście nie chodziło o emeryturę z ZUS, ale o to, żeby nie musieć pracować dla pieniędzy, a co najwyżej – dla przyjemności. Mówiąc krótko, postanowił osiągnąć to, o czym marzy wiele osób, a co określane jest mianem finansowej wolności. To taki moment w życiu, w którym nie musisz już pracować dla pieniędzy, ponieważ Twoje pieniądze pracują za Ciebie.

Jak postanowił, tak uczynił, a dzisiaj dzieli się z nami swoją opowieścią. Mówi, w jaki sposób tego dokonał; opowiada, czym różni się sposób myślenia ludzi bogatych i ludzi biednych; podpowiada też, na czym polega inteligencja finansowa, a nawet podaje wzór na sukces.

Moim gościem jest pan Jarosław Tuczko – bardzo doświadczony finansista, twórca i udziałowiec w firmie FinGroup, wykładowca uznany przez firmę KPMG za najlepszego wykładowcę finansów przedsiębiorstw w Polsce, a także autor książki *Zrozumieć finanse. Inteligencja finansowa w zarządzaniu portfelem prywatnym i biznesem*.

Do pana Jarosława dotarłem dzięki jego znajomości z Tomkiem Kwapińskim, znanym Wam pewnie z wpisów na blogu na temat zakupu auta, leasingu, ubezpieczeń turystycznych.

Spotkaliśmy się w Ostródzie w domku nad jeziorem u pana Jarosława i tam nagrywaliśmy naszą rozmowę, dlatego nie zdziwcie się, gdy usłyszycie niektóre pytania zadawane też przez Tomka. Ten wywiad przygotowaliśmy dla Was razem.

No to serdecznie zapraszam Was do wysłuchania naszej rozmowy!

Naszym gościem jest dziś pan Jarosław Tuczko, finansista, inwestor i – jak sam o sobie mówi – dobrze sytuowany bezrobotny. Dzień dobry, panie Jarosławie!

Witam serdecznie.

Dziękuję bardzo, że przyjął pan zaproszenie do audycji. O co chodzi z tym dobrze sytuowanym bezrobotnym?

Zaczął się dawno temu. Ja po prostu, jak poszedłem do swojej pierwszej pracy – gdzie pracowałem od 7.30 do 15, a wychodziłem jeszcze później, o jakiejś 17 – powiedziałem sobie, że mogę tak, ale do 40. roku życia, a potem albo coś wymyślę, albo seppuku.

Nie podobała się panu praca w sztywnych ramach i godzinach?

To nawet nie o to chodzi, tylko stwierdziłem, że pewna wydolność organizmu chyba jest taka, że do pewnego momentu można tak pracować, i to nawet jest wskazane, ale po pewnym momencie – już nie. Często się mówi: wiek chrystusowy, 33 lata. OK, mamy nowe czasy, trochę się to przedłuża, więc powiedziałem sobie: czterdziestka i koniec. Co prawda, jeszcze wtedy jako młody facet nie bardzo miałem pojęcie, jak mogę to zrobić, ale powiedziałem sobie: coś muszę wymyślić, żeby w wieku 40 lat przejść na emeryturę. To był mój cel. Co więcej, zdefiniowałem go sobie: będę robił to, co lubię, a nie to, co muszę. A to jest spora różnica. Oczywiście mogę robić to, co robiłem do tej pory, ale już nie dlatego że muszę, bo rachunki, bo to, bo tamto, tylko dlatego że chcę to robić.

I ten cel udało się panu zrealizować?

O dziwo, dokładnie w 40. urodziny mogłem przejść zgodnie z tą definicją na emeryturę. Dzisiaj udzielam się trochę zawodowo – ale dlatego że lubię; trochę wykładam – bo lubię; trochę wspieram biznesy – bo lubię, w paru jeszcze nawet uczestniczę. Ale to wszystko jest na zasadzie, bo lubię, a nie że muszę. Jeżeli jest lato i ładna pogoda, wolę łódkę niż biznes.

Osiągnął pan zatem świętego Graala – miejsce, które wiele osób określa finansową wolnością. Jak ta droga wyglądała?

Zawsze miałem wrodzoną skłonność do niechęci do wydawania pieniędzy. Jak ktoś mnie pytał, czy lubię wydawać pieniądze, zawsze mówiłem: „Nie bardzo”. To stało trochę w sprzeczności z tym, co wszyscy mieli. Panowała raczej odwrotna tendencja, ludzie mówili: „No dobra, lubię wydawać pieniądze, to kupię sobie coś fajnego”. W moim przypadku było raczej odwrotnie: każda stówka to zastrzyk. Jak wydam trzy, to jakbym dostał trzy zastrzyki, czyli raczej niefajnie.

Nie miałem też nawet superpracy na początku. Pracowałem w banku. Pamiętam, że pierwsza moja pensja wynosiła chyba 3000 zł.

Wie pan, że w dzisiejszych czasach dla wielu osób to jest ciągle poziom wręcz wymarzony...

A przepraszam, pomyliłem. To było 350 zł, bo to było jeszcze bardzo dawno temu. I jakoś tak się składało, że coś tam odkładałem. Nie lubiłem wydawać pieniędzy, to odkładałem.

Kiedy zaczął pan swoją karierę?

Ja po studiach wróciłem do Polski – bo studiowałem za granicą. Poszedłem do swojej pierwszej pracy, to był dział kredytów banku PKO SA, i jako młody chłopak udzielałem kredytów. Zaczynałem jak każdy zwykły pracownik, żadna rewelacja. Nie odziedziczyłem żadnych pieniędzy po tacie, nikt mi niczego nie dał.

Troszkę, przyznam, robiłem kreatywnego biznesu, bo jak studiowałem za granicą, to trochę się wozilo towarów w jedną, w drugą stronę. Ale kapitału wielkiego z tego nie było. To pozwalało godnie sobie żyć i człowiek uczył się sprytu życiowego.

Pierwsza praca była więc klasyczna, potem troszkę tych pieniędzy się odłożyło, małymi kroczkami – jak coś zostało, to wrzucałem na rachunek. Pamiętam, że były stopy procentowe trochę wyższe, ale to już nie ma znaczenia. A potem zaczęły się jakieś mieszkania budować. Nie bardzo wiedziałem, co z tymi pieniędzmi zrobić, więc wziąłem trochę kredytu i kupiłem mieszkanie. Żeby było jasne: wewnętrzna intuicja podpowiadała mi, że nie dla siebie – dla kogoś. Wynająłem je i wtedy było nas dwóch do spłaty.

Czyli pan i pański najemca?

Tak, dokładnie, i jeden kredyt. No i tak długo to trwało, bo ja jestem riskofobem – boję się ryzyka – więc to musiało być bezpieczne. Wtedy jeszcze wielu zasad nie znałem, dzisiaj to trochę inaczej wygląda, ale człowiek uczy się na błędach. To mieszkanie pracowało sobie, ja spłacałem kredyt, najemca spłacał kredyt. Po jakimś czasie go spłaciliśmy.

Potem znowu coś się uzbierało i kupiłem drugie mieszkanie. I wtedy już było nas trzech do spłaty: dwóch najemców i ja. Ale jeden kredyt dalej.

No tak, bo pierwszy już spłacony.

Tak. Więc ten kredyt spłaca się zdecydowanie szybciej. Potem kolejne mieszkanie: ciągle jeden kredyt, chętnych do spłacania jest zdecydowanie więcej. I tak się potoczyły początki.

Czy myśli pan, że dzisiaj, przy obecnych cenach nieruchomości, cenach najmu taki model rozpoczęcia też byłby realny?

Myślę, że pytanie jest błędne, bo ono z natury ma podtekst: Czy stopa zwrotu jest właściwa? Czy to w ogóle mi się opłaca, czy nie? I taki właśnie sposób myślenia powoduje, że wielu ludzi, którzy mają potencjał coś zrobić, niczego nie robi, dlatego że nie są pewni, czy to im się opłaca, czy nie.

Zadaję to pytanie celowo, bo to są pytania, które od razu rodzą się w głowie sceptyka.

Tak. I to jest błąd, dlatego że nie chodzi na początku o to, czy stopa zwrotu będzie duża czy mała. W ogóle trzeba wykluczyć jedną rzecz: nie można sobie założyć, że jeżeli np. mam mieszkanie i je wynajmę, to najemca pokryje mi cały koszt kredytu, wszystkie raty, wszystkie czynsze i jeszcze mi coś z tego zostanie. Jeżeli tak będę patrzył na biznes, to nigdy biznesu nie zrobię, bo to się nigdy nie zepnie.

Dlatego mówiłem na początku o tym, że jest nas dwóch do spłaty, dlatego że on pokrywał jakąś część i ja pokrywałem swoją. Czyli wtedy, kiedy moi koledzy jeździli na narty czy kupowali sobie fajne gadżety, ja spłacałem kredyt za mieszkanie, w którym de facto nie mieszkałem, czyli mieszkanie mojego najemcy. Koledzy przyjeżdżali, mówili: „Fajnie było na nartach. A ty gdzie byłeś?”. A ja tam specjalnie nigdzie nie byłem. Natomiast sytuacja się odwraca później, bo następuje zupełnie coś innego.

Czyli zaczął pan od mieszkań. Co było dalej? Gdzie pan wtedy pracował?

Dalej pracowałem w bankach, ale banki to bardzo fajna rzecz była. Natomiast fajnego kopa biznesowego dostałem, kiedy pewnego dnia trafiłem do funduszu inwestycyjnego Eastbridge. Nazwa niewiele pewnie mówi, ale były tam takie firmy jak: Dar Natury, Nałęczowianka, Mazowszanka, Domy Towarowe „Centrum”, Empik itd., itd. W tym funduszu inwestycyjnym pracowali ludzie, których celem było robienie biznesu. Kupowaliśmy firmę, potem żeśmy ją rozwijali i ją sprzedawaliśmy. Kupowaliśmy 100% akcji firmy, całe ryzyko przejmowaliśmy na siebie – nie jak klasyczny fundusz.

Ciekawe było to, że tam pracowali ludzie, którzy byli świetni biznesowo – bardzo wyluzowani, uśmiechnięci, zadowoleni, bardzo konkretni itd. To było środowisko, które mi się bardzo podobało. Przyznam szczerze, że zacząłem patrzeć na to trochę jak na świetną szkołę biznesu. Tam popracowałem dobrych parę lat w otoczeniu naprawdę niesamowitych ludzi. To byli ludzie z głową, sensowni. To było właśnie to, czego w życiu szukałem, choć to był przypadek, że tam trafiłem.

Po Eastbridge’u stwierdziłem, że spróbuję coś samemu. Po to było to doświadczenie bankowe, potem to eastbridge’owe...

Ile miał pan lat, gdy zdecydował pan, że pójdzie pan zupełnie na swoje?

Chyba trzydzieści z groszkiem. I przyznam szczerze, że to był ostatni moment, kiedy to była dobra decyzja. To wiem z perspektywy czasu, bo w tym wieku człowiek ma na tyle dużą wiedzę, żeby rozpocząć coś samemu, na tyle dużo energii, żeby coś jeszcze stworzyć – bo biznes to pewna suma i wiedzy, i pewnej energii życiowej, żeby coś robić. Natomiast jak się przekroczy czterdziestkę, to podejrzewam, że już trudno będzie. Wiedza oczywiście jest bardzo duża, ale pojawiają się pewne obciążenia i to, że się nie chce, energia trochę spada itd.

Więc to chyba jest optymalny czas – między 30. a 35. rokiem życia – jeżeli ktoś chce robić biznes. A okres między końcem studiów a tym 30. rokiem życia warto traktować po prostu jako szkołę. Ja zawsze powtarzam dzieciom: nie idźcie do pracy, gdzie płacą najlepiej, tylko tam, gdzie najwięcej się można nauczyć. Każda najlepsza uczelnia sporo kosztuje, więc jeżeli mogę pójść do firmy, gdzie płacą mniej, ale to jest świetna firma, gdzie mogę zdobyć bardzo dobry *background* i czegoś się nauczyć, to niewątpliwie tam trzeba pójść.

I chyba właśnie Eastbridge bardzo mi pomógł w tym, bo dał mi bardzo dobre wzorce. Bank też, niewątpliwie. Mogę więc użyć słowa, którego nie lubię, ale udało mi się tak tę ścieżkę życia poprowadzić, że i banki były, i fundusze inwestycyjne, czyli otoczenie biznesowe, które pozwoliło się czegoś nauczyć. To było bezcenne. Pensji już nawet się nie pamięta, nigdy w życiu, natomiast pamięta się doświadczenia, a one są bezcenne.

Co to był za biznes? Czym zajął się pan na własny rachunek?

A to, wie pan, jak każdy. Jak się coś umie, to się stara iść w tym kierunku. Oczywiście potem się to wszystko modyfikuje. Ponieważ byłem finansistą – wydawało mi się, że całkiem dobrym – i stwierdziłem, że nigdy nie będę sprzedawać, to pomyślałem, że założę firmę, która będzie świadczyła takie usługi jak *part-time financial manager*. Na szkoleniach spotykałem firmy, takie średniej wielkości, które mówiły: „Mamy główną księgową, nie mamy dyrektora finansowego, ale jesteśmy zbyt mali, żeby go mieć”. Ja sobie pomyślałem: no to fajnie byłoby, gdyby mieć parę takich osób jak ja, którzy mogliby być dyrektorami finansowymi *part time* – dwa dni tu, trzy dni tu itd. I tak się zaczęło.

Klienci też się znaleźli. Oczywiście nie było to proste, ale jakoś tam się rozpoczęło. Potem się to rozszerzyło o usługi księgowe przy okazji, bo klienci powiedzieli, że jak finanse nam prowadzicie, to może i księgowość byście poprowadzili. Więc otworzyła się druga noga, powstała firma FinGroup, i ona właśnie świadczy – do dzisiaj zresztą – taki miks usług finansowych i księgowych, choć to są dwie różne rzeczy: pierwsze to *financial management*, a księgowość – zupełnie obok.

I to był w zasadzie pierwszy biznes. Na początku były dwie osoby, potem trzy, potem pięć, potem dwadzieścia i tak to zaczęło sobie działać. Działa do dzisiaj, z większym, mniejszym powodzeniem, ale to już kto inny robi – ja jestem tam tylko udziałowcem.

Potem były jeszcze inne biznesy. Była firma, która produkuje i dostarcza do sieci handlowych różne rzeczy, typu: szczypiorki, marchewkę, pietruszkę, takie coś w ogóle nie z mojej branży. Ale doświadczenie biznesowe bardzo się przydaje. Potem jakaś firma nieruchomościowa, deweloperska. Natomiast korzeń biznesowy jest ten sam. Nawet ciekawie jest czasami spróbować czegoś innego, np. kupić firmę, która zajmowała się szczypiorkiem. Ja w ogóle nie miałem wtedy na ten temat pojęcia, ale wystarczyło mieć dobrych ludzi wokół siebie, którzy się na tym znają, jakiś kapitał i pomysły biznesowe – i to działało. Dlatego też bym się tego nie bał. Jeśli chodzi o częstą poradę typu: „Jeśli się na czymś nie znasz, to tego nie rób”, to jest generalnie prawda, ale można to nadrobić. Jeżeli znajdę ludzi, którzy się na tym znają, to te kompetencje mogą sobie nadrobić. To nie jest specjalny problem.

Zacząło się więc od mieszkań. Potem były inne biznesy, jakieś lokale użytkowe, hotele itd. To się rozszerzyło do pewnej skali. Zawsze mówię, że są takie cztery pozycje biznesowe: P, czyli pracownik, potem grupa S – samozatrudnienie, jak to pisał Kiyosaki, potem jest biznesmen i inwestor. Ja przeszedłem wszystkie cztery drogi, od pracownika w banku, potem w Eastbridge’u byłem już samozatrudniony, bo stwierdziłem, że tak pewnie byłoby fajniej. Potem w FinGroup – już jako biznesmen, a w tej chwili zgromadzony kapitał pracuje sam na siebie i stałem się inwestorem. Czyli te cztery punkty zostały zaliczone. I tak to do dzisiaj się kręci.

Panie Jarku, w swojej książce pisze pan o inteligencji finansowej. Kim jest osoba inteligentna finansowo?

W skrócie ta, która umie pomnażać pieniądze. To jest sztuka. Ludzie nie mają problemu, żeby wydawać pieniądze, czyli w jakiś sposób je pożerać. Ale sztuką jest umiejętność pomnażania pieniędzy. Tego się można nauczyć. A tę umiejętność ma 5% osób w społeczeństwie. To wynika z tego, że 95% ludzi na świecie jest biednych – niekoniecznie chodzi o tych, co nie mają co jeść, ale o tych, co muszą pracować na swoje utrzymanie. Nie chciałbym, żeby były jakieś pejoratywne, negatywne skojarzenia – bo ktoś może powiedzieć: „Ja tak lubię” – i to jest OK. Ale 5% ludzi ma umiejętność pomnażania pieniędzy. Czyli osoba inteligentna finansowo to ta, która umie pomnażać pieniądze. Spośród tych, którzy wygrają w totolotka duże kwoty, więcej niż 70% je traci. To wynika z tego, że nauczyli się konsumować, ale nigdy nie nauczyli się zarabiać. I to jest ta różnica właśnie.

Powiedział pan: „Być inteligentnym finansowo to pomnażać pieniądze”, ale pod tym hasłem kryje się pewnie kilka bardzo konkretnych rzeczy, które trzeba robić. Może pan to bardziej rozwinąć?

Zawsze to tłumaczę w ten sposób, że są dwa modele życia. Model życia biednych – ale nie mówię tego znowu w sposób pejoratywny, tylko z pełnym szacunkiem. Chcę to jeszcze uściślić: jak ktoś powie: „Ja chcę być biedny. Chcę pracować, żeby żyć, bo moja pasja to chodzenie po górach albo wędkowanie”, to absolutnie pełen szacunek. Jeżeli taką drogę sobie wybieram, to jest mój wybór, mój cel, moja droga – nie ma w tym niczego pejoratywnego. Jestem finansowo biedny, ale realizuję inne cele, które są dla mnie ważniejsze.

Ponieważ ja nie umiałem śpiewać, w sporcie nie byłem specjalnie dobry, w zasadzie byłem kompletnie beztalencie – w szkole nie grzeszyłem inteligencją, tak przynajmniej mówiła pani wychowawczyni – to została mi tylko jedna umiejętność: zarabiania pieniędzy. Bo jak już człowiek nic nie umie zrobić, to coś musi robić.

Upraszcza pan chyba mocno tę rzeczywistość...

I tak się właśnie mniej więcej zaczęło. To wróć do tych modeli. Zacznę od modelu ludzi biednych. Ludzie biedni idą do pracy na początku po to, żeby zarabiać jakieś tam pieniądze. Potem te pieniądze konsumują. Konsumpcja według pojęcia inteligencji finansowej to robienie trzech rzeczy: pierwsza rzecz to wydawanie pieniędzy na swoje bieżące potrzeby: kupię sobie fajną furę, samochód, mieszkanie itd.

A druga rzecz, która budzi wśród ludzi pewne zaniepokojenie i opór, to jest oszczędzanie. Oszczędzanie jest formą konsumpcji, bo nie pomnaża pieniędzy. Pozwala zachować ich wartość bieżącą, ale nie pomnaża. Bo jeżeli zaniesie pan pieniądze do banku, dostanie pan jakieś 1,5% na rachunku bankowym i w zasadzie inflacja panu je zje. Podatek Belki to w zasadzie tyle samo. Czyli nie mówimy o pomnażaniu pieniędzy, tylko o utrzymaniu ich bieżącej wartości. Ciągłe jest to konsumpcja.

I trzecia forma konsumpcji: to, co ludziom się najczęściej wydaje, że jest inwestycją, to jest tzw. działalność spekulacyjna, która polega na tym, że leży fajny kawałek działki, więc ją kupię i sprzedam za parę lat. Ceny mogą wzrosnąć, ale mogą też spaść. Czy ja mam na to wpływ? Nie mam żadnego. Tak naprawdę to jest trochę ruletka – albo wzrośnie, albo spadnie.

Czyli model życia osób biednych to trzy elementy: nadmierna konsumpcja, zbyt konserwatywne przetrzymywanie swoich oszczędności i mylenie spekulacji z inwestycją.

Dokładnie tak. Może jeszcze ten trzeci element wytłumaczę, bo warto wrócić do tego przykładu działki. Kupujemy działkę, myślimy, że ceny wzrosną, i nawet tak się stało.

Otrzymam trochę więcej pieniędzy i myślę, że zarobiłem. Ale jeżeli zadamy pytanie: „Ile teraz metrów kwadratowych działki obok możesz kupić?”, to się okazuje, że tyle samo. Kupiłem działkę wielkości 1000 metrów, ale co z tego, skoro ceny wzrosły i tego samego aktywa obok mogę kupić dokładnie tyle samo? Więc zarobiłem czy nie?

Czyli mylimy nominalną wartość pieniądza z realną.

Mamy tutaj pewnego rodzaju dysonans. I tak ludzie myślą. Deweloper, jak robi biznes, to robi coś innego. Jak kupił 1000 metrów działki, zbudował coś tam, to za zarobione pieniądze może kupić zdecydowanie więcej gruntu obok, czyli tego samego aktywa bazowego, którego kupił na początku, niż w tej chwili. I to jest inwestycja. To jest właśnie ta drobna różnica między jednym a drugim. Jak się pomyli spekulację z inwestycją, to potem wychodzą takie różne rzeczy.

Ludzie biedni rzeczywiście konsumują – wydają pieniądze, oszczędzają – co nie jest do końca oczywiste, ale jest formą konsumpcji – i spekulują. Tutaj robi się pewien problem, dlatego że czas nasila te tendencje. Już pan trochę więcej zarabia, więc kupuje pan większe mieszkanie, fajniejszą furę – to wszystko trochę więcej kosztuje. I okazuje się, że musi pan z każdym rokiem coraz więcej pracować. Bo te aktywa, która pan tworzy, tzw. aktywa niedochodowe według inteligencji finansowej – własne mieszkanie, samochód – tworzą tak zwany cash ujemny. W związku z tym musi pan coraz więcej pracować, żeby to utrzymać. Czyli praca rośnie do kwadratu.

Jeżeli do tego dołożymy jeszcze bank, który chętnie pożycza na konsumpcję, to wtedy mamy: konsumpcję do kwadratu, aktywa dochodowe do kwadratu i praca razy cztery. A proszę pamiętać, że pewne funkcje życiowe spadają – człowiek jest człowiekiem, nie jest wieczny. Trzeba wziąć to pod uwagę. To jest podejście ludzi biednych. Generalnie tak się żyje. Ludzie nie znają innego modelu i tak już jest po prostu. Próbują jakoś koniec z końcem związać itd.

Model ludzi bogatych jest troszkę inny, choć też idą do pracy. Zawsze mówię swoim córkom: „To nie jest tak, że coś po tacie dostaniecie. Albo nauczę was zdobywać, generować to, a jak was tego nie nauczę, to jak dostaniecie coś ode mnie, to i tak zmarnujecie to, więc po co?”. Dlatego tę drogę będziemy mieli trochę inną niż klasycznie.

Ludzie bogaci postępują troszkę inaczej, mianowicie idą do pracy, żeby zarabiać pieniądze. Potem oszczędzają, ale nie dla samego oszczędzania, ale po to, żeby jakąś kwotę można było zgromadzić i rozpocząć inwestowanie. Żeby inwestować, trzeba mieć trochę więcej pieniędzy, to nie jest drobna kwota. A jeżeli do kwoty, którą się samemu zbierze, dołoży się bank, to można sobie kupić aktywo, które będzie dochodowe. Nie konsumpcyjne, jak np. własne mieszkanie, ale dochodowe, jak np. mieszkanie dla kogoś.

I potem inwestuje się te pieniądze. Tworzy się w ten sposób aktywa dochodowe. Aktywa dochodowe dają cash dodatni i z każdym rokiem można pracować coraz mniej. Potem przychodzi ten, w moim przypadku, 40. rok życia, kiedy mój dochód jest na tyle spory, że pokrywa moje wydatki, i mogę przejść na zasłużoną emeryturę.

Niedaleko obok nas siedzą dwie pana córki. Jak pan edukuje swoje córki finansowo?

Zaczął się dawno temu, od drobnych zabaw. Oczywiście ja nie bawię się z córkami wyłącznie finansowo, ale czasami mieliśmy takie typowo finansowe zabawy. Kiedyś bawiliśmy się w robienie pizzy. Mówię do córek: „Zróbcie restaurację”. „A jak mamy to zrobić?” „Zróbcie jakieś menu, ja zamówię u was to, co będę chciał zjeść na kolację. Pojedziemy do sklepu, kupicie te wszystkie rzeczy, a ile zostanie wam pieniędzy, to wasze”. Prawdziwa restauracja. No więc zrobiły menu, jakąś ładną karteczkę. Zamówiłem to, co trzeba było, pojechaliśmy do sklepu, kupiły odpowiednie produkty, potem siedziały w kuchni, cięły itd. Podały. A ja mówię: „No, ja tego jeść nie będę”. „Tato, a dlaczego nie będziesz jeść?” Ja mówię: „Bo drogo i jakoś tak nieładnie. A dlaczego w restauracjach ceny są wyższe, a w barach niższe?”. Siedziały takie małe, myślały: „Bo tam drożej, tam taniej”. Aż w końcu jedna mówi: „Bo tam ładniej, bo jest miła obsługa itd. To co, mamy zrobić ładniej, żebyś zjadł?”. „No tak, absolutnie. Jakiś obrusik, jakaś świeczka”. Więc zrobiły to wszystko ładniej itd. Oczywiście zjadłem. I potem przyszło do wypłaty pieniążków na końcu. „To wasze, to jest marża – różnica między tym, co zjeście zrobiły i wydały. Ale kuchnia moja, to są koszty stałe” – i ja z tego parę złotych zabrałem, bo korzystały z moich zasobów. Powiedziały: „Tata, to niesprawiedliwe”, ale się pogodziły z tym, poznały pojęcie marży i kosztów stałych.

A jak mamy Gwiazdkę, to nie mam zwyczaju dawania dzieciom prezentów bezpośrednio. Żeby dostać prezent, trzeba rozwiązać jakieś zagadki, np.: „Jeżeli marża na pizzę to jest tyle i tyle, to ile pizz muszę wyprodukować, żeby coś tam zrobić?”.

Jeżeli zagadki będą wystarczająco trudne, to przez kilka lat nie musi pan kupować prezentów.

Tak, ale raczej to są zdolne dziewczyny i dają sobie świetnie radę.

Drugą rzecz, którą bardzo polecam, szczególnie jak mamy małe dzieci zupełnie: dzieci mają tendencję, że mówią: „Tata, mama, kup mi to!”. Zawsze mówiłem dzieciom, że za każdy dzień wyjazdu należą im się np. 2 zł. Mówiłem: „To są wasze pieniądze i możecie je wydać”. I mówią: „O, to 2 zł kosztuje!”, ale patrzą – coś innego kosztuje 4 zł. Przychodzą i mówią: „Tata, to daj nam 4 zł. Dzisiaj nam nie dasz, jutro nam nie dasz”. A ja mówię: „Oj nie, nie, kochane. Poczekajcie do jutra”. „Hm, no dobra, to jutro kupimy”. Przyszła następny dzień, dostały 4 zł, idą i patrzą, że jeszcze jest coś fajnego za 6 zł. Myślą: „To jeszcze poczekamy dzień i kupimy coś fajniejszego za 6 zł”. I w końcu mijają całe wakacje, coś sobie kupią za 4 zł, a resztę przywożą do domu.

Bardzo fajna rzecz i taka kreatywna. W ten sposób, jak sobie szły, jedna do drugiej mówi: „Roksy, lody byśmy sobie zjadły. Tata, kupisz nam lody?”, „Nie, macie swoje pieniądze”, „Ale my chciałybyśmy na coś innego wydać”, „No ale to wasze 2 zł”, „To chodź, kupimy sobie jednego loda na spółkę, Roksy”.

Kolejna taka fajna rzecz, która rzeczywiście się chyba dobrze sprawdza: nie mamy zwyczaju kieszonkowego. Fajny przykład kiedyś Nelka ze szkoły przyniosła, bo pani się pyta w szkole, które dzieci mają kieszonkowe. Wszystkie dzieci podniosły rączkę, a biedna Nelka nie, bo nie ma kieszonkowego. Pani się pyta potem: „To z czego ty żyjesz, skoro nie masz kieszonkowego?”, a Nelka mówi: „Nie wiem, z czego żyję, mam dużo pieniędzy”.

Generalnie córki dostają pieniądze raz w roku, przed wakacjami, i to ma służyć na wakacje. Ponieważ wiedzą, że nie będzie więcej pieniędzy do następnych wakacji, więc jak były malutkie i jechały na obóz, to mówi Roksy: „No, tatuś, wezmę 50 zł tylko, bo jak wezmę więcej, to wydam więcej. A jak wezmę 50, to wydam tylko 50”. Potem drugi obóz, to znowu tylko 50 zł, a dostała 400 zł, więc zostało jej 300 zł po wakacjach. I tak musiała gospodarować pieniędzmi, żeby starczyło do kolejnych wakacji.

Oczywiście w międzyczasie był urodziny, więc jakaś tam kwota się zbiera. W każdym razie doszło do tego, że dzisiaj dysponują jakąś kwotą pieniędzy, dla nich dosyć słuszną. Po parę tysięcy się zbiera, różne to są okresy, ale też swoje ekstra wydatki finansują sobie same. Pamiętam, jak biedna Roksanka chciała kupić sobie buty i patrzyła: „Te kosztują 800, ale chciałabym taniej, a to drogo” itd. To mówię: „Masz swoje pieniądze, to ze swoich możesz kupić, co chcesz. A wydawanie pieniędzy taty czy mamy jest zdecydowanie łatwiejsze niż swoich własnych”. I to jest właśnie ta edukacja. Czyli przyzwyczajamy dziecko, że nie ma na bieżąco pieniędzy, bo jak ma na bieżąco, to potrafi je często wydać, za chwilę przecież będzie miało nowe. A w naszym wypadku córki tak nie mają, więc muszą gospodarować w dłuższym okresie.

Panie Jarosławie, pan już ten temat częściowo poruszył, ale chciałem doprecyzować: czy pana zdaniem możemy się nauczyć finansów w szkole?

Ja nawet myślę, że powinniśmy się uczyć. Problemem jest tylko to, kto ma to wykładać. Bo zgodnie z tą definicją, którą powiedzieliśmy sobie, to pani, która pracuje w szkole, raczej należy do ludzi grupy biednych i nie ma raczej właściwych wzorców finansowych. Jak się ich nie ma, to trudno nauczyć tego dzieci. I to jest główny problem. Nie dlatego, że to jest jakieś skomplikowane, bo to są proste zasady, natomiast niewątpliwie brakuje wzorców. To jest główny powód.

Czyli nie bardzo jest komu uczyć tych finansów?

Tak, ewidentnie. Dlatego dzieci wychowywane przez rodziców, którzy coś tam w życiu zrobili, mają bardziej właściwe wzorce finansowe. Może w innych obszarach są mniej

właściwe, może bardziej. Nie chcę się odnosić do kwestii, kto lepszy, a kto gorszy, tylko w tym konkretnym obszarze podejrzewam, że mają lepsze wzorce. Natomiast całej reszcie trochę tego może zabraknąć.

Mówiliśmy o dzieciach, szkole, wychowywaniu finansowym. Z pana doświadczenia jakie cechy i umiejętności są najważniejsze, by odnieść sukces w biznesie?

Ja zawsze mówię dzieciom, że życie to jest sztuka zarządzania zasobami. I zasobem jestem ja sam, czyli mogę zarządzać sobą – swoją pracą, wysiłkiem, twórczością, myśleniem, kombinowaniem – chociaż to słowo źle się kojarzy, ale to dobra cecha. Zasoby to są pieniądze, to mogą być też inne rzeczy, do których mam dostęp, albo inni ludzie itd. Wszystko, co nas otacza, to są zasoby.

Trochę się nie zgodzę z tym, co czasami mówią ludzie: że albo trzeba mieć pomysł, albo kapitał. Ja zawsze mówię: to są zasoby. Zasobami może być wszystko. W związku z tym życie to sztuka zarządzania zasobami, więc w jakiś sposób sam muszę umieć zarządzać samym sobą, swoim czasem, mieć cel.

Nie wiem, czy państwo wiecie, ale jest taki wzór na sukces. Jest bardzo prosty. Sukces równa się myślenie, które tworzy cel. Jak już mam cel, to muszę ruszyć w tym kierunku i coś zrobić, żeby ten cel osiągnąć. Do tego dokładamy tzw. pozytywne emocje. To wynika z prostej zasady, że jeżeli moim celem jest bycie świetnym wędkarzem, ale wewnątrz czuję, że nie lubię zabijać zwierząt, to pewnie mi się nie uda, bo głupio mi będzie wyciągnąć rybkę z wody i ją zabić. Ale jeżeli jest to zgodne z moim wewnętrznym „ja”, to wszystko jest OK. Jest jeszcze tzw. czynnik branżowy – czyli coś, co pozwala mi być dobrym wędkarzem. Muszę nauczyć się obsługi wędki, żyłki, haczyków itd.

Jeżeli moim celem jest wejście na Mount Everest, to myślenie tworzy to, że chcę tam wejść – to jest mój cel – i muszę zacząć chodzić oraz trenować. Jak będę siedział przed telewizorem i nic nie robił, to na Mount Everest pewnie nie wejdę. Muszę też przygotować się do wejścia na Mount Everest i swoje emocje – bo to takie paliwo do samochodu. Emocje napędzają mnie do tego, żeby to robić i uczyć się wspinaczki. Dokładnie tak samo jest z finansami: jeżeli moim celem jest być bogatym albo niezależnym finansowo, to muszę się nauczyć czynnika branżowego.

Wrócę jeszcze do pozytywnych emocji, bo to też jest częsta bariera. Ludzie często mówią sobie: „Nie możesz być bogaty, bo ludzie bogaci są źli”. I niech pan sobie wyobrazi, że mama i tata tak pana wychowali, a w życiu przychodzi taki moment, kiedy pan może być bogaty. Wtedy powstaje pytanie: jak pana emocje wtedy wyglądają? Wtedy pan sobie myśli: „Nie mogę być bogaty, bo będę zły”. I już pan sobie sam zamyka drogę.

Czynnik emocjonalny jest więc bardzo istotny. To jest tak, jak ludzie robią coś z pasją, albo bez. Bez pasji robi się słabiej, z pasją robi się coś dużo lepiej – i to są właśnie emocje, które pomagają.

Natomiast w przypadku finansów jest więcej barier negatywnych, bo mówimy: „A, bo bogaty, to pewnie złodziej”, co jest nieprawdą, bo statystycznie dużo mniej bogatych ludzi siedzi w więzieniu niż biednych. Nie wyobrażam sobie Kulczyka biegającego po rynku w Poznaniu i obcinającego babciom torebki – jedno do drugiego zupełnie nie pasuje.

Może po prostu bogatych stać na lepszych prawników? [śmiech]

Tak ludzie mówią, oczywiście. Ale myślę, że tak samo dużo jest dobrych i złych ludzi w każdej grupie, natomiast mówimy tylko o tej sferze finansowej. Jeżeli jestem bogaty, to raz, że łatwiej mi się dzielić, jest to ewidentne, a dwa – że nie muszę posuwać się do pewnych, bardzo dziwnych rzeczy, do których ludzie się posuwają, żeby te pieniądze przyciągnąć – bo ja je już po prostu mam. Tego dobra mi nie brakuje, więc nie muszę okradać sklepu, obcinać torebek itd., bo jakoś sobie daję radę. Tak to dokładnie wygląda.

Czyli myślenie, cel, aktywność – to wszystko jest potrzebne do tego, żeby osiągnąć sukces. Czy jest coś jeszcze?

To są cechy trochę indywidualne. Bardzo dużo ludzi, którzy odnieśli sukces finansowy, było aktywnych w młodym wieku – coś tam organizowali, jakieś imprezy, niekoniecznie musieli być towarzyscy, ale chcieli się udzielać, byli organizatorami. Albo grali w gry zespołowe i musieli sobie zorganizować zespół, ustawić sobie ludzi itd. To jest ta cecha, która pozwala na zarządzanie zasobami. Jeżeli przyjmujemy, że ludzie wokół mnie to są zasoby, bo gram w piłkę nożną i mam wokół siebie zespół, jestem jego kapitanem i zarządzam tymi ludźmi, żeby chcieli grać, zagrzewam ich do boju, to są właśnie te momenty, kiedy człowiek uczy się elementów zarządzania zasobami. To są te cechy, które pozwolą być wolnym finansowo. Jeżeli do tego dołożymy pozytywne emocje i czynnik branżowy, czyli inteligencję finansową, to prawdopodobnie będzie spora szansa na osiągnięcie sukcesu – według statystyk wynosi on wręcz 87%. Takie były badania kiedyś zrobione.

87% to prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu przez osoby, który stosują wzór, o którym pan mówił?

Tak, dokładnie tak. To jest bardzo dobry wynik. Takie badania zrobiono na Harvardzie. Badano grupę studentów pod kątem celów i ileś lat później – pod kątem ich realizacji. I ten wskaźnik został wyliczony właśnie w ten sposób.

Panie Jarosławie, ponad połowa Polaków nie ma w ogóle oszczędności. Coraz większa grupa ludzi zadłuża się, żeby finansować konsumpcję. Jakich rad może pan udzielić osobom, które są w takiej sytuacji i chciałyby ją poprawić?

Może odpowiem trochę inaczej. Przyszedł do mnie kiedyś w jednej z firm mój kierowca, pan Zbyszek – bardzo sympatyczny notabene – i mówi: „Panie Jarku, wie pan co, mam problem: potrzebuję podwyżki, bo ciężko, wie pan”. A ja mówię: „A do czego te pieniądze są panu potrzebne?”, „Bo ja robię ślub i wesele dla mojej córki, która wychodzi za mąż, i potrzebuję pieniędzy. Ślub będzie duży, 200 osób itd.” Ja mówię: „OK, to zanim pogadamy o podwyżce, niech mi pan pokaże swój telefon komórkowy”. Wyciągnął telefon komórkowy, położył na stół. „A ma pan coś jeszcze w kieszeni?”, „No mam, papierosy”. „To niech pan je jeszcze wyłoży”. I mówię: „Widzi pan: jeżeli mówi pan, że nie ma pieniędzy, a robi pan imprezę na 200 osób, pełną hulankę, pali pan papierosy, które kosztują sporo, i w tylnej kieszeni nosi pan telefon o wartości 1000 zł albo więcej, to niech pan mi nie mówi, że jest pan biedny. Jeżelibym się do pana domu przeszedł i zobaczył pana telewizor, to pewnie będzie to jakaś duża plazma, i jestem absolutnie przekonany, że ma pan jeszcze telewizję satelitarną”. „No tak”. „I ma pan telefon na kartę, który jest najdroższą formą”. „No tak!” „No, panie Zbyszkule, to ja od pana powinienem chcieć podwyżkę, bo ja tego nie mam – nie mam takiego telefonu jak pan. Jak robię imprezy, to dla 10, może 15 osób, ale nie na 200. Nie palę itd. Więc tak naprawdę z dwojga z nas to pan jest bogatszy na dobrą sprawę”.

To jest oczywiście trochę przewrotne, ale jeżeli popatrzymy na to z tej perspektywy, to Samsung jest największym odkryciem ostatnich czasów, bo ze wszystkich ludzi robi bogatych. Do tej pory każdy nosił byle jaki telefon w tylnej kieszeni spodni, a dzisiaj każdy ma taki za 2000 zł. Jeżeli ktoś nosi dwa tysiąki w tylnej kieszeni, to znaczy, że chyba biedny nie jest.

Ludzie mają nadmierną konsumpcję. Ona często jest powodowana nawet nie swoimi potrzebami, tylko tym, że sąsiad coś ma, drugi sąsiad ma, trzeci ma. Tak naprawdę często mówimy, że kupujemy coś dla sąsiada, nie dla siebie, prawda? A to prowadzi donikąd, bo to albo ma sprawiać mi przyjemność, albo sąsiadowi. Jeżeli mam wydawać dużo pieniędzy dla sąsiada, to ja tego nie chcę. Jestem gotowy mu pomóc, jeżeli będzie w potrzebie, ale nie po to kupuję sobie fajną furę, żeby mu zaimponować, tylko chcę mieć dla siebie jakiś fajny samochód – o ile w ogóle mam taką potrzebę, bo mogę jej nie mieć.

To jest oczywiście ta strona wydatków, konsumpcji i o nią trzeba bezwzględnie zadbać. A jak powiększać skutecznie swoje zarobki?

Według inteligencji finansowej brzmi to tak – co znowu będzie kontrowersyjne – że pracą niewiele możemy pomóc. Praca w ciągu doby trwa 8 godzin, czasami 10, a więcej niż 12 nie będziemy mogli pracować. Jedyne, co możemy zrobić, to podnosić

wynagrodzenie per godzinę. Ale to też ma pewien określony pułap. Do tego pracownicy są grupą najbardziej opodatkowaną, jak dobrze wszyscy wiemy. Dzisiaj mówi się, że 70% tego, co zarabia pracownik, zabiera państwo. Biorąc to pod uwagę, to rzeczywiście nie da się skutecznie zwiększać zarobków. A przynajmniej jest to niezwykle trudne.

Natomiast zawsze dochodzi ten element kombinatoryki – w tym pozytywnym znaczeniu, tzn. chcę znaleźć inną drogę, która pozwoli mi na to, żeby jednak zwiększyć zarobki. Tym sposobem może być chociażby samozatrudnienie, które powoduje, że obciążenia podatkowe są mniejsze. Może niewiele się zmienia w sensie pracy, ale zmienia się bardzo dużo w sensie podatkowym. To już jest spory zastrzyk gotówki, ale najważniejsze jest to, że robię coś w tym kierunku.

I to jest tak, jak się wyrusza w pewną drogę: człowiek uczy się jednej, drugiej, piątej, dziesiątej rzeczy – i to nie jest nic złego. Z czasem człowiek po prostu się rozwija. Na początku nie umiał czytać, potem umiał, a teraz czyta biegle. Tak samo dokładnie jest z finansami. Rozpoczynamy zawsze od czegoś prostego.

Proszę zauważyć, że ludzie, którzy odnieśli sukces finansowy, mają jedną bardzo fajną cechę, którą bardzo szanuję i lubię – i to jest też cecha rzadka – mianowicie jeżeli widzą, że coś nie działa, a działa coś innego, to próbują się przebranżowić. Ktoś rozpoczął z butikiem ubrań, a dzisiaj ma sieć sklepów spożywczych, bo w pewnym momencie zauważył, że butiki niespecjalnie działają, i chce się zmienić. Natomiast ludzie bardzo często rozpoczynają jakiś biznes i mówią: „Trzymam się tego kurczowo, co zacząłem. To na pewno musi być dobre, jestem o tym przekonany, bo to jest właściwe”. A to nie działa. Rynek tego nie kupuje, a oni próbują na siłę. Potem biznes bankrutuje, co wynika tylko z tego, że w głowie mieli jakiś schemat i przez niego bali się zlikwidować firmę i przenieść się w coś innego. To jest bardzo ważna cecha: umiejętność wchodzenia w inne rzeczy.

Wróć do tego mojego biednego FinGroupa na początku, kiedy nie chciałem być sprzedawcą, bo byłem finansistą itd. FinGroup zmusił mnie do jednej rzeczy: moja własna firma zrobiła gwałt na mnie samym – moja własna firma kazała mi sprzedawać te produkty. I okazało się z czasem, że po prostu muszę nauczyć się sprzedawać. Musiałem, taka była siła wyższa, więc albo bym zbankrutował, albo nauczył się sprzedawać i oczywiście FinGroup przebranżowił się w wielu przypadkach, bo okazało się, że tego, co pierwotnie wydawało mi się właściwe, klient wcale nie chce, a tego, co mi się wydawało, że nie będzie chciał, to właśnie bardzo tego chciał.

To są takie rzeczy, na które trzeba być bardzo otwartym. Robię coś i obserwuję, co się dzieje. I trzeba iść z trendem, patrzeć, jak to wygląda. Nie trzymać się pewnego schematu, jaki ma się w głowie na początku. Proszę zauważyć, że większość ludzi, którzy osiągnęli duże rzeczy, zaczynali w ogóle od czegoś innego. Potem byli w stanie

się przebranżowić, tu coś zrobili, tam coś zrobili. Próbowali paru ścieżek i w końcu jakaś tam rozwinęła się do większych rozmiarów. I właśnie o to chodzi.

Od lat zajmuje się pan również finansami firm. Czy coś z tej wiedzy można przenieść na codzienne finanse domowe?

Finanse są takie same wszędzie, dokładnie. Jeżeli te same zasady stosuję w biznesie, np. że jak coś zarobię, to reinwestuję w biznes, a dla siebie biorę tylko małą część. Potem znowu reinwestuję w biznes i dla siebie biorę tylko część. Proszę jedynie pamiętać, że ta kolejna część już jest większa. Ja mam taką zasadę u siebie, że połowę tego, co zarabiam, reinwestuję, a połowę konsumuję. Czyli od każdego inwestowania przybywa mi czegoś, co pracuje, w związku z tym dochód z tego, co pracuje, jest coraz większy i mogę więcej konsumować. Więc jeżeli tej zasady będziemy się trzymać, to wtedy wszystko będzie dobrze. Jeżeli ja bym tę zasadę złamał, czyli wszystko, co dostaję, konsumowałem, to byłby regres. Biznesmeni często to podkreślają, że to, co zarabiają, ciągle w ten biznes pakują, ciągle go rozwijają, a żyją tylko z pewnych okrucich. Proszę pamiętać, że okrucich na początku są małe, bo mały biznes, ale im biznes jest większy, tym okrucich są coraz większe. Ale zawsze żyjemy z okrucich.

Czyli mały kawałek, ale za to coraz większego tortu.

Dokładnie tak.

I jednocześnie to jest tak naprawdę odkładanie konsumpcji na przyszłość.

Dokładnie tak. Wszyscy ci, którzy osiągnęli sukces, często mówią, że rozpoczęli biznesy z innymi, ale ci inni po dorobieniu się jakichś pieniędzy kupowali sobie fajne fury, domy itd., a my woleliśmy otworzyć nowy sklep, nową hurtownię, linię produkcyjną czy nowy zakład bez domu. I dopiero potem kupowali sobie te domy, kiedy biznes urósł. Tamci już na tych domach poprzestali i zbankrutowali najczęściej, a ci posunęli się do przodu. Z tego wynikała selekcja. Biznesy nie padają dlatego, że rynek jest kiepski, choć tak się mówi. Statystyka pokazuje, że 80% biznesów pada na skutek błędów ludzkich. Tylko 20% pada z tzw. czynników obiektywnych, czyli np. mam sklep spożywczy, a obok wybudował się Tesco. Takie rzeczy się zdarzają, ale jeżeli takich ewidentnych sytuacji nie ma, to najczęściej jest to typowy błąd ludzki: po prostu nie było się zbyt giętkim, zbyt mobilnym i człowiek trzymał się kurczowo jakiegoś schematu, nie reinwestował pieniędzy, nie starał się rozwinąć biznesu, tylko trzymał taki mały.

A co i kto inspiruje pana do działania?

To znowu jest słowo, którego nie lubię, ale miałem trochę szczęścia. Bardzo chciałem wybrać sobie nauczycieli, którzy byli bardzo dobrzy. Pamiętam, że moim inspiratorem był mój szef w Eastbridge'u. To był taki Holender, który zakładał ING w Polsce, potem gdzieś tam w Brazylii był, wrócił do Polski i kupował Bank Śląski, biznes dużego

formatu. Luźny taki, fajny gościu generalnie. Rzeczywiście umiał to robić i patrzyłem na niego z podziwem i mówię: „Kurczę, Kaj, jak ty to robisz, że tak ci wszystko działa, a ty jesteś taki OK, taki uśmiechnięty?”. Bardzo mi to wszystko imponowało. Na pewno był to człowiek, który wywarł na mnie ogromne wrażenie. I osobowościowo, i wiedzowo. Wiedzowo też szczególnie dlatego, że ja, jako nieopierzony finansista, zawsze miałem w głowie, że muszę dużo liczyć. On był też finansistą, ale innej półki niż ja wtedy jeszcze, i on mało liczył. Bardzo mało. On tam na karteczce coś podzielił przez coś i koniec. „Kaj, ty jesteś finansistą i tak mało liczysz?”, „Wiesz, bo ja jestem mądry, to mało liczę. Jak byłbym głupi, tobym dużo musiał liczyć”. Czyli im jestem mądrzejszy, tym mniej liczę, bo więcej rozumiem po prostu. I to było dla mnie bardzo odkrywcze.

A potem ta droga samemu się potoczyła. Jak z ucznia robi się – nie chcę powiedzieć: mistrzem, bo do wielu jednak nie jestem w stanie się dorównać, ale czegoś się jednak człowiek nauczył. Dla jakiejś innej grupy ludzi mogę być pewnym wzorcem. I to jest fajne. Często jeżdżę do różnych liceów, ktoś mnie poprosi, żeby pojechać tam gratisowo zupełnie i zrobić pogawędkę o czymś tam. I fajnie, kiedy potem podchodzi do mnie jakiś uczeń i mówi: „Wie pan co, jak dobrze, że pan przyjechał, bo mi się wydawało, że ja wszystko źle robię, bo też tak trochę oszczędzałem, trochę na giełdę chciałem i próbuję coś robić – właściwie czy niewłaściwie, nie ma znaczenia – ale próbuję coś robić. Wie pan, wszyscy koledzy mówią, że jestem głupi, że powinienem se kupić fajne trampki, ale teraz jestem pewien, że dobrze robię!”. I to jest fajne, kiedy z setki ludzi przyjdzie jakiś człowiek i powie: „Wie pan, ja myślałem, że jestem jakiś nienormalny, bo ja tak nie lubię wydawać pieniędzy, bo jak mi coś zostało, to próbuję coś tu kupić, i wszyscy mówili mi, że robię źle. A teraz wiem, że robię dobrze”.

A jak pan patrzy na dzieci w liceach podczas spotkań z panem, to jest nadzieja? Jest zainteresowanie tematem finansów osobistych?

Chyba jest. Bardzo duże nawet, dlatego że po dyskusji szkoła się dzieli na pół: absolutnych zwolenników i przeciwników kompletnych. Mam taką zasadę, że jeżeli się uratuje dwie dusze ze stu, nawet jedną, to i tak warto. Tak po prostu. I to jest właśnie przyjemne w tym wszystkim. Po prostu komuś się coś wskaże i ten ktoś zmieni coś w swoim życiu. Bo efektów nie będzie od razu, na to potrzebny jest czas, ale po jakimś czasie powie: „O, fajnie było, bo kiedyś ktoś mi powiedział coś takiego, tak zacząłem robić i to doprowadziło mnie do tego miejsca, w którym jestem dzisiaj”. Czasami potrzeba właśnie tak niewiele. To jest droga bardziej właściwa niż ta druga.

Lekko skierować, trochę pomóc, pchnąć we właściwym kierunku, reszta już w rękach takiej młodej osoby. Panie Jarosławie, jeszcze na zakończenie: gdyby mógł pan podzielić się z naszymi słuchaczami, czytelnikami jakąś jedną życiową, ważną poradą, co by to było?

Ja mam takie motto: „Jak o to zadbasz, to to coś będzie dbało o ciebie”. To tyczy się wszystkiego w życiu – także relacji z ludźmi. Jeżeli zadbam o relacje z ludźmi, to w jakiś sposób do mnie to wróci. Jeżeli zadbam o swoje finanse, to też w jakiś sposób do mnie to wróci. Tylko trzeba na to patrzeć z drugiej strony. Jeżeli przyjmiemy, że pieniądze mają jakąś energię – a niektórzy mówią, że mają – to pieniądze muszą się rozmnażać. Tak jak wszystko: rośliny lubią puszczać nowe pędy, ludzie lubią się rozmnażać, króliczki itd. Pieniądze też lubią to samo, mają tę samą naturę i szukają ludzi, którzy będą mogli im w tym pomóc. Dbanie o pieniądze to jest właśnie umiejętność ich rozmnażania. One potem same przychodzą. To nie jest tak, że człowiek się bardzo stara. Stara się o pierwsze pieniądze, a potem jest łatwiej. I to właśnie z tego wynika: pieniądze lubią sobie do tych ludzi płynąć właśnie dlatego, że oni o nie dbają.

Przy czym dbanie o pieniądze to nie ich wydawanie na swoje przyjemności, tylko na to, żeby je pomnożyć i żyć z dochodu. Kiedy żyje się z dochodu i go pomnaża, to wtedy wszystko jest właściwe. Najgorsze jest tylko to, by uruchomić moment tworzenia dochodu. Na początku on jest mały, potem większy, większy, większy. Problem jest taki, że ludzie go nie zaczynają. Myślą o tym, dywagują i na myśleniu się kończy. Tak postępuje niestety 80% ludzi – myśli, ale jak ja to mówię swojej małej córce – bo duża ma takie działanie w głowie, a mała właśnie myśli – „Nelcia, od myślenia jeszcze nikomu niczego nie przybyło. Myślenie jest ważne, ale działanie jeszcze ważniejsze. Coś musisz zrobić w tym kierunku, żeby zaczęło się dziać. Te dwie rzeczy są niezbędne po prostu”.

Panie Jarosławie, bardzo serdecznie dziękujemy za poświęcony czas i za mądrość finansową i życiową, którą się pan z nami podzielił. Czego możemy panu życzyć – człowiekowi, który osiągnął taki sukces?

Niczego, bo ja mam to, co chcę. Mam to, co chcę, wie pan? Bo w zasadzie zawsze chciałem mieć domek nad jeziorem i jesteśmy właśnie w nim w tej chwili. Zawsze chciałem mieć łódkę i ją mam. Możemy dyskutować, czy domek jest ładny czy brzydki, łódka – większa, mniejsza, ale nie o to chodzi zupełnie. Chciałem w wieku 40 lat przejść na emeryturę i się udało.

Cała reszta to już zupełnie inna materia. Zdrowie – bardzo ważna rzecz, ale to już nie zależy od finansów. Natomiast mogę powiedzieć tylko tyle, bo ktoś powie: „O, wolę być zdrowy niż...”, a często mówi tak: „Wolę być szczęśliwy niż bogaty”. A ja zawsze mówię dzieciom: „A ja bym wolał, żebyście byli i szczęśliwi, i bogate. A jeżeli macie być nieszczęśliwi, to na pewno wolę, żebyście byli nieszczęśliwi i bogate niż nieszczęśliwi i biedni”. To jest inna materia. Jedna materia to materia finansowa – ona ma swoje prawa. Szczęście ma swoje prawa, a zdrowie ma jeszcze inne. Jedno drugiemu nie przeczy. Nie możemy jednego wykluczać przez drugie, mówić np.: „Wolę mieć

szczęście w miłości niż pieniądze”. Ja wolę mieć i pieniądze, i szczęście w miłości. Dlaczego nie?

Życzymy zatem panu spełnienia tych wszystkich marzeń, mnóstwa zdrowia, szczęścia, miłości i wszystkich innych rzeczy, które pewnie i tak pan w życiu zdobędzie i osiągnie. Dziękuję bardzo. Naszym gościem był pan Jarosław Tuczko.

Dziękuję państwu i życzę wszystkiego dobrego. Jeżeli mogłem czymś zainspirować i coś podpowiedzieć, to bardzo się cieszę.

No to wzór na sukces i przepis na bogactwo mamy w kieszeni. Myślę, że dla niektórych z Was poglądy mojego gościa mogą być trochę kontrowersyjne. Ja też się zdziwiłem, słysząc, że oszczędzanie jest sposobem postępowaniem ludzi biednych. Dopiero wyjaśnienie, że oszczędzanie jest naturalnym etapem postępowania z pieniędzmi również dla bogatych, ale że po tym etapie muszą nastąpić kolejne, związane z prawdziwym inwestowaniem, a nie ze spekulacją, pozwala znacznie lepiej zrozumieć, o co chodzi.

Zauważyliście analogię do Roberta Kiyosakiego, autora książki *Bogaty ojciec, biedny ojciec*? Podobno kiedyś Kiyosaki powiedział, że nie chce być autorem najlepszych książek o finansach, ale najlepiej się sprzedających książek o finansach, i zdaje się, że mu się to nawet udaje. Jednak opowieść pana Jarosława Tuczko to jest trochę taki Kiyosaki w realu, prawda?

Mam mnóstwo własnych poglądów na temat finansów, sporo finansowej wiedzy, ale cały czas staram się robić wszystko, żeby zdobywać jej jeszcze więcej, a rozmowy takie jak z panem Zbigniewem Jakubasem w 25. odcinku podcastu czy z Saszą Hararim, producentem filmu *The Door* z Oliverem Stonesem, są dla mnie naprawdę supersposobem na to, żeby rozwijać wiedzę, i cały czas konfrontować własne poglądy z tym, co naprawdę działa.

Staram się trzymać prostej zasady: jeżeli ktoś osiągnął w życiu sukces i opowiada, jak tego dokonał, to słucham tego bardzo uważnie. Nie muszę się ze wszystkim zgadzać, ale z każdej takiej rozmowy wyciągam naprawdę fajne, kolejne wartościowe rzeczy.

Mam nadzieję, że Ty również odnajdujesz w naszych podcastach trochę wiedzy, trochę inspiracji; że prowokują Cię do myślenia, może nawet do podjęcia jakichś ważnych działań, decyzji, dzięki którym stan Twoich finansów będzie się poprawiał. Jeżeli tak jest, jeżeli uważasz, że ten podcast jest wartościowy, będę Ci bardzo wdzięczny za jego ocenę w iTunes. To zajmuje kilka sekund, a bardzo pomaga mi docierać do kolejnych słuchaczy.

Już niedługo, we wrześniu, będziemy mieli okazję porozmawiać o tym osobiście, bo szykuję spotkania z czytelnikami bloga aż w pięciu miastach. W jakich? Już w przyszłym tygodniu będę znał wszystkie szczegóły, opublikuję je na blogu, więc zapraszam Cię serdecznie, zajrzyj tam i spotkajmy się wreszcie twarzą w twarz.

No dobrze, to wszystko na dziś. Dziękuję Ci bardzo serdecznie za czas, który poświęciłeś na wysłuchanie dzisiejszego odcinka. Życzę Ci wspaniałego dnia, wszystkiego dobrego, trzymaj się, cześć!