

Podcast *Finanse Bardzo Osobiste*, odcinek 069

Data publikacji: 2019-02-21

link do opisu na blogu: <https://marciniwuc.com/fbo-069/>

FBO 069

Ranking lokat bankowych i kont oszczędnościowych wystartował. Zobacz, które banki mają obecnie najlepsze oferty

Nareszcie! Regularnie otrzymuję pytania, czy mogę polecić konkretną lokatę lub konto oszczędnościowe, na którym da się sensownie zarobić. Dlatego dziś udostępniam na blogu porównywarke, która generuje aktualny i rzetelny ranking lokat bankowych i kont oszczędnościowych. Zachęcam Cię również bardzo serdecznie do wysłuchania wywiadu z twórcą tego narzędzia, który wyjaśnia jego działanie oraz ujawnia, ile na czymś takim można zarobić.

Co tu dużo mówić. Na pewnym etapie naszej drogi do finansowej wolności lokaty i konta oszczędnościowe są bardzo sensownym miejscem do przechowywania pieniędzy. To właśnie tam warto trzymać **fundusz awaryjny**, a także całość lub znaczną część **funduszu bezpieczeństwa**. I chociaż są to produkty służące raczej do częściowej ochrony wartości zgromadzonych środków przed inflacją, niż do realnego pomnażania kapitału, to nie ma żadnego powodu, by nie lokować takich pieniędzy z głową. Zdecydowanie warto wybierać te rozwiązania, które przyniosą najwyższe odsetki, a czasem też dodatkowe bonusy.

W praktyce chyba każdy z nas korzysta również z jednego lub kilku kont osobistych (tzw. ROR-ów), a jeśli prowadzisz działalność gospodarczą – to zdecydowanie warto oddzielić również finanse domowe od firmowych i otworzyć osobny rachunek dla firmy. I narzędzie, które dziś udostępniam, generuje również ranking kont osobistych oraz ranking kont firmowych.

W internecie funkcjonuje oczywiście wiele porównywarek lokat i kont, ale prezentują one zwykle te oferty banków, na których posiadacz danej strony internetowej czy bloga zarobi prowizję za polecenie konkretnej oferty. W rankingach znajdują się bowiem tzw. linki afiliacyjne – dzięki którym wiadomo, kto pozyskał danego klienta dla banku i komu należy się z tego tytułu prowizja. Prowadząc blog oczywiście też korzystam z afiliacji, bo stanowi ona jedną z naturalnych form zarabiania przy tego typu działalności. Bardzo zależało mi jednak na tym, aby na moim blogu był ranking z prawdziwego zdarzenia – czyli kompletny i obiektywny. Oznacza to, że mają się w nim znaleźć najlepsze oferty, bez względu na to, czy zawierają linki afiliacyjne, czy nie i bez względu na to, czy ja na tym zarobię, czy nie.

I w taki właśnie sposób dotarłem do gościa dzisiejszego podcastu, który stworzył i ciągle rozwija narzędzie generujące następujące rankingi:

- [Ranking lokat bankowych](#)
- [Ranking kont osobistych](#)
- [Ranking kont oszczędnościowych](#)
- [Ranking kont firmowych](#)
- [Ranking promocji bankowych](#)
- ~~Ranking kart kredytowych~~

Od razu uprzedzam, że u mnie na blogu nie znajdziesz rankingu kart kredytowych. Prowadzę blog, aby pomóc Ci zbudować finansowe bezpieczeństwo i zgromadzić oszczędności na realizację śmiałych marzeń. Karta kredytowa do tego celu Cię nie przybliży.

Zadłużenie na karcie to taki sam dług, jak zwykła pożyczka konsumencka, raty za większy telewizor, czy promocyjna chwilówka na 0%. O ile jednak mało kto kwestionuje, że zaciąganie pożyczek to kula u nogi, kamień u szyi i kajdany na ręce, to często spotykam się ze zdecydowaną obroną kart kredytowych.

Przez ostatnie lata miałem okazję pomóc wyjść z długów wielu osobom. I wiecie co je łączyło? Wszystkie miały za sobą etap intensywnego korzystania z kart kredytowych. W sumie... Czemu nie? Tylko naiwniak z nich nie korzysta, skoro pieniądz jest darmowy. Aż sam się czuję nieswojo, że jestem taki naiwny i nie wykorzystuję „grace period” – czyli bezodsetkowego „okresu łaski” na karcie kredytowej. Na szczęście dbając świadomie o własne finanse nie potrzebuję niczyjej łaski.

Pomyśl przez chwilę. Skoro karta kredytowa to taka „darmowa” pożyczka dla klientów, to dlaczego banki tak chętnie je proponują? Nie zorientowały się jeszcze, że tracą miliardy na kartach kredytowych? Dlaczego z wszystkich linków afiliacyjnych, które dzisiaj zamieszczam, to właśnie karty kredytowe oferowałyby mi najwyższe prowizje?

Bo większość osób korzystających z kart, wcześniej czy później, zadłuża się po sam limit. Dlatego właśnie stwierdziłem, że nie chcę przykładać do tego ręki.

I nie zrozum mnie źle. Nie jestem ekstremistą. Sam mam kartę kredytową, z której korzystam, gdy wypożyczam samochód w trakcie moich podróży i płacę nią za niektóre usługi. W ubiegłym roku zapomniałem nawet karty kredytowej i we Włoszech wypożyczyłem samochód na kartę debetową, ale kosztowało mnie to dodatkowo 30% ceny, a do tego tylko jedna wypożyczalnia zgodziła się na zaakceptowanie karty debetowej.

Moje zdanie na temat kart kredytowych wyraziłem w artykule pt. [Karta kredytowa – cudowny produkt czy „samo zło”?](#) Przeczytasz tam bardzo ciekawą dyskusję Czytelników na temat tego, czy warto mieć kartę kredytową czy nie. Na blogu moi Czytelnicy opisywali też sytuacje gdy korzystają z karty kredytowej, w taki sposób, że: uzyskują dodatkowe ubezpieczenie zakupów, darmowe mile w liniach lotniczych i tym podobne.

Prawda jednak jest taka, że osób, które faktycznie cokolwiek zarabiają dzięki kartom kredytowym, jest jednak niewiele w porównaniu do ogromnej liczby tych, dla których karta kredytowa to stroma ścieżka prosto do finansowego dołka. Tak, jak nie przynoszę piwa na wspólne oglądanie meczu do kolegi, który stara się ograniczyć picie, ani pysznego ciasta do kolegi, który się odchudza, tak też nie polecam kart kredytowych osobom, które dopiero gromadzą pierwsze oszczędności czy wychodzą z długów,

Mam jedną kartę kredytową w banku, który prowadzi mój rachunek osobisty, dbam tylko, by nie pobierał za nią opłat. I tyle. Karta kredytowa jako środek płatniczy – jak dla mnie OK. Ale karta kredytowa jako sposób na pożyczanie pieniędzy lub jako substytut poduszki bezpieczeństwa – zdecydowanie nie. Dlatego stwierdziłem, że nie chcę nawet w taki pośredni sposób uczestniczyć w promowaniu kart kredytowych, nawet jeśli z tego tytułu zarobię mniej pieniędzy.

Jestem jednak przekonany, że świetnie poradzisz sobie bez rankingu kart kredytowych i w zupełności wystarczą Ci rankingi lokat i kont.

No dobrze. To już naprawdę najwyższy czas, abym przedstawił mojego dzisiejszego gościa. A gościem jest **Michał Pałka**, autor bloga [LiveSmarter.pl](#), na którym od siedmiu lat prześwietla praktycznie wszystkie warte polecenia promocje bankowe oraz pomysłodawca i twórca porównywarki lokat i kont oszczędnościowych „Depozaur”, z której od teraz będziecie też mogli korzystać na moim blogu. Michał jest bardzo ciekawą postacią również dlatego, że choć ma dopiero 29 lat, stworzył biznes, który pozwala mu na pracę zdalną z dowolnego miejsca na świecie i z tej możliwości skwapliwie korzysta. Odwiedził około 60 krajów na wszystkich kontynentach, z

wyjątkiem Antarktydy, ale jak podłączą tam dobre WIFI, to pewnie też się tam wybierze. W każdym roku Michał odbywa kilka kolejnych wspaniałych podróży – i o tę pasję również go dzisiaj zapytam.

A zatem jak działa ranking lokat i kont? Jak się na tym zarabia? Ile zarabia na tym Michał? A ile być może zarobię ja? I wreszcie – jak można to wszystko ogarnąć i jednocześnie zwiedzać sobie cały świat? Tego wszystkiego dowiesz się z naszej dzisiejszej rozmowy. Serdecznie zapraszam!

Cześć, Michał!

Cześć, Marcin!

Dziękuję ci bardzo serdecznie, że przyjąłeś zaproszenie do mojego podcastu, że znalazłeś dla nas czas. Krótco przedstawiłem cię już we wprowadzeniu, ale będzie świetnie, jeżeli sam opowiesz w paru słowach, kim jesteś i czym się zajmujesz.

Ja również dziękuję za zaproszenie do twojego podcastu. Bardzo mi miło, że będę mógł w nim wystąpić. Jeśli chodzi o mnie, to podobnie jak ty jestem pełnoetatowym blogerem finansowym. Od już prawie siedmiu lat prowadzę bloga LiveSmarter.pl, który skupia się na temacie oszczędzania i zarabiania głównie na promocjach bankowych.

Czyli masz zdecydowanie dłuższy staż ode mnie.

Zgadza się. Pomimo że ja wcale nie jestem najstarszy, to jest jeden z dłużej działających blogów finansowych w polskim internecie. I przez to, że prowadzę go regularnie, to też wymusza na mnie to, że co chwilę pojawiają się jakieś nowe oferty na rynku. Ja staram się je prześwietlać. No i pisać czytelnikom, czy warto z nich skorzystać, czy nie.

Właśnie, skąd w ogóle pojawił się u ciebie pomysł, żeby tego typu blog uruchomić?

Jest to trochę skomplikowane. To znaczy tu musiałbym się cofnąć do swojej historii jeszcze sprzed bloga, kiedy zacząłem zarabiać swoje pierwsze pieniądze. W ogóle jeszcze jako nastolatek pracowałem – powiedzmy – w nowych technologiach. Jeszcze wtedy, kiedy smartfony nie były tak popularne jak teraz. Między innymi tworzyłem taki serwis jak SymbianOS.pl, który był w zasadzie największym wtedy serwisem tego typu w Polsce i skupiał się na telefonach z systemem operacyjnym Symbian. I wtedy równocześnie zacząłem pisać swoje pierwsze teksty do takiego magazynu, miesięcznika „Mobility” na temat właśnie telefonów. Testowałem sobie nowe telefony. I wtedy zacząłem zarabiać pierwsze pieniądze.

Przygotowując takie testy?

Dokładnie. Ja de facto pierwsze pieniądze zacząłem zarabiać na pisaniu artykułów po prostu do gazety, zarówno wykonując testy telefonów, jak i pisząc na temat choćby nowych aplikacji i tego, co się dzieje na rynku. A później przyszedł etap, kiedy trafiłem na studia, to były studia informatyczne. Wtedy mniej więcej, w trakcie tych studiów, zacząłem również pracować w jednym z krakowskich startupów jako programista. Wtedy oczywiście też zarobki zaczęły być trochę lepsze, więc zacząłem po prostu odkładać więcej pieniędzy. W związku z tym, że odkładałem pieniądze, pojawił się – nazwijmy to – problem taki, że coś trzeba było z nimi zrobić. A to jeszcze były czasy, kiedy nawet zwykłe lokaty dawały stopy zwrotu typu 6, 7 i nawet więcej procent w skali roku.

Znacznie wyższe stopy procentowe, zgadza się.

Dokładnie, a wcześniej były jeszcze wyższe.

Parzyły cię w ręce te pieniądze czy po prostu chciałeś pomnożyć je w umiejętny sposób?

Generalnie jestem typem człowieka, który nie lubi zbytniego ryzyka, więc po prostu chciałem je tak ulokować, żeby one w miarę dużo zarobiły, ale z drugiej strony żebym niezbyt ryzykował. Dlatego prędzej czy później, szukając w internecie na ten temat, trafiłem na blog Zbyszka Papińskiego z App Funds, który zresztą bloguje do dzisiaj w zasadzie – taki ojciec trochę blogosfery finansowej, można powiedzieć.

Nestor.

Tak, zgadza się. Tylko blog Zbyszka jest bardzo ogólny, to znaczy on porusza tematy zarówno giełdowe, bardziej związane z ryzykiem, jak i pisze o lokatach czy o promocjach bankowych, ale robi to kompleksowo. Nie opisuje wszystkiego, tylko to, czym żyją rynki, można tak powiedzieć. Ja wtedy, jako że właśnie zauważyłem, że jest coś takiego jak lokata w ogóle, że warto gdzieś lokować swoje pieniądze, żeby one nie traciły na inflacji, zauważyłem też, zacząłem czytać na jego blogu, że są promocje bankowe. I nagle się okazało, że tych promocji bankowych jest całkiem sporo. I tak naprawdę nie ma takiego miejsca w polskim internecie, gdzie ktoś po prostu zajmuje się tym zagadnieniem, czyli takim prostym i bez żadnego ryzyka zarabianiem pieniędzy w ten sposób, oczywiście wiadomo, że nie kokosów, ale można wyciągnąć po kilkaset złotych miesięcznie, jeśli ktoś bardzo chce, ale również informowaniem na bieżąco o wszystkich zmianach w lokatach, kontach oszczędnościowych i tak dalej. I w 2012 roku, jeśli dobrze pamiętam, w czerwcu powstał mój blog, czyli LiveSmarter. I on właśnie miał się skupiać – i w zasadzie cały czas się skupia – na temacie łatwego, jeśli można to tak nazwać, zarabiania pieniędzy.

Czyli LiveSmarter to jest blog wyspecjalizowany przede wszystkim w temacie właśnie promocji bankowych, różnego rodzaju ofert, które dają możliwość zarobienia dodatkowych pieniędzy, kiedy się mądrze z nich skorzysta, tak?

Dokładnie, a jeżeli już zarobisz te pieniądze, to też staram się podpowiedzieć, gdzie można je ulokować w całkowicie bezpieczny sposób. I też jakby od początku istnienia bloga, aż do teraz, skupiam się na tym, by ten blog był bardzo obiektywny, czyli jeśli pojawi się jakaś oferta na rynku i jest sensowna – bo to też trzeba dodać – to oczywiście staram się ją prześwietlić na blogu, opisać, żeby czytelnicy wiedzieli, czy warto z niej skorzystać.

Zaprosiłem cię dzisiaj głównie z myślą o tym, żebyśmy porozmawiali o twoim dziecku, o Depozaurze, o dziecku technologicznym – tak to nazwijmy. To jest taka specjalna porównywarka lokat i ofert bankowych, bo podobnie jak ty taki „problem” ma sporo osób. „Problem” w cudzysłowie, bo nadmiar pieniędzy to rzadko kiedy jest problem, ale problem z tym, gdzie je ulokować w mądry i sensowny sposób. Ja też dostawałem regularnie od moich czytelników maile z pytaniami, co z tymi pieniędzmi zrobić, gdzie je ulokować, więc od dawna też chodził mi po głowie pomysł: no dobrze, trzeba by było udostępnić jakieś informacje również na moim blogu na ten temat. Ale prawda jest taka, że po pierwsze tych promocji jest bardzo, bardzo dużo. Po drugie ich monitorowanie jest czasochłonne. I po trzecie – i to chyba najważniejsze – przyjrzałem się dokładnie Depozaurowi, czyli temu rozwiązaniu, które ty stworzyłeś, i stwierdziłem, że w sumie nie ma po co szukać, bo takie narzędzie już istnieje, więc nie ma sensu tworzenie tego od nowa. Dlatego wielka prośba do ciebie: czy mógłbyś opowiedzieć, czym jest Depozaur?

Depozaur to porównywarka bezpiecznych produktów finansowych, czyli znajdziemy na niej tak naprawdę listę kont osobistych, firmowych, kart kredytowych, bo jeśli korzystamy z nich mądrze, to też uważam, że nie są takim złym narzędziem.

Jako środek płatniczy, jasne.

Lokat i kont oszczędnościowych.

I opowiedz, jak w ogóle ten Depozaur powstał.

Idea była prosta. Na początku zacząłem publikować na swoim blogu informacje o nowych lokatach. Później zacząłem tworzyć takie comiesięczne rankingi podsumowujące, co obecnie jest dostępne na rynku, bo wiadomo, że jeśli ktoś tego nie śledzi, to też nie jest w stanie tak naprawdę dokopać się – nazwijmy to – do wpisu sprzed dwóch miesięcy czy sześciu miesięcy i tak dalej, że istnieje jakaś lokata czy konto oszczędnościowe, które jest sensowne. I dlatego właśnie zacząłem tworzyć

comiesięczne rankingi, ale później stwierdziłem, że ktoś musi trafić do mnie na początku miesiąca, bo później ten wpis może gdzieś tam niżej spaść, więc fajnie by było to opublikować właśnie w formie jakiejś tabelki. I również zacząłem przeglądać to, co jest dostępne, co było w zasadzie wtedy dostępne na rynku, bo Depozaur ma bodajże 2-3 lata już przynajmniej. I okazało się, że nie ma żadnych sensownych rozwiązań, gdzie przede wszystkim produkty są przedstawione w sposób obiektywny. Tak naprawdę większość porównywarek, która była dostępna na rynku – i pewnie część dalej jest – opiera się na tak zwanych linkach afiliacyjnych, czyli te porównywarki stworzone są po to, żeby zarabiały dla kogoś, kto je stworzył, a nie po to, żeby faktycznie dostarczały wartościowy контент, nie po to, żeby przedstawiały faktycznie aktualną listę najlepszych w danej chwili rozwiązań.

Czyli nawet jak pojawiają się pewne rankingi, to kolejność ofert czasami ustawiona jest w taki sposób, że na samej górze nie są te, które obiektywnie są najkorzystniejsze, ale te, z których tytułu sprzedaży posiadacz takiej strony zarobi największą prowizję.

Dokładnie. A mnie zależało na tym, żeby narzędzie było jak najbardziej obiektywne, tak samo jak mój blog, który powstał kilka lat wcześniej. Dlatego – jako że jestem informatykiem – miałem trochę łatwiej. Zabrałem się do tworzenia takiego narzędzia. Chciałem też, żeby było przede wszystkim intuicyjne, ładne, łatwe w obsłudze, chociaż tutaj przyznam, że trochę mój zapęd informatyczny wziął górę i postawiłem sobie za punkt honoru, aby stworzyć taką porównywarkę tych kont firmowych i osobistych, gdzie dosłownie każdy człowiek, każdy czytelnik będzie mógł podać informacje o sobie, na przykład ile zarabia, jakie ma wpływy, jakie ma wydatki kartą, w jakich sklepach, z jakich bankomatów korzysta, po to, żeby ten ranking mógł mu faktycznie przedstawić najlepszą ofertę – dla niego. Nie taką ogólnie najlepszą, tylko faktycznie skrojoną dla niego. To oczywiście ma plusy i minusy, bo było trochę zabawy, żeby coś takiego zaprojektować, zwłaszcza że baza danych jest – nazwijmy to – zrobiona tak, że każdy, jeśli ma dostęp, może do niej dodać kolejne produkty. Nie jest to tak stricte zakodowane, nie jest to w kodzie strony zaszyte, że ja to za każdym razem muszę edytować, kiedy pojawia się jakiś produkt. Dlatego było to trochę wyzwanie, zwłaszcza że jeszcze w czasie, kiedy ruszałem z porównywarką, bardziej popularne były konta osobiste, które miały money back, czyli dawały jakieś zwroty od transakcji kartą. Zresztą cały czas jest to dostępne, jest to tak zaprojektowane, że te konta, za które się płaci, pokazywane są z minusami, czyli jeśli nic nie płacimy za konto dla naszych parametrów, to pokazuje się 0 złotych, ale jeśli wychodzi, że za jakieś konto byśmy zapłacili, to wychodzi na przykład -6, -7 złotych w skali miesiąca, że tyle takie konto by nas kosztowało. A jeśli jakieś konto dawałoby nam zarobić – chociaż w tej chwili to są już bardziej krótkoterminowe promocje niż stałe oferty, które są dostępne non stop –

to pokazałoby się, że na przykład na takim konczie zyskamy 5, 10 czy więcej złotych miesięcznie.

To, co bardzo odróżnia Depozaura od innych porównywarek, które ja przynajmniej przeglądałem, to jest fakt, że w Depozaurze znajdziemy nie tylko te oferty, do których są linki afiliacyjne, czyli takie, że w momencie, kiedy ktoś z takiej oferty skorzysta, to ty na nich zarabiasz, ale również takie, gdzie w ogóle afiliacji nie ma, ale obiektywnie są lepsze. Powiedz właśnie, jakie oferty trafiają w ogóle do tej porównywarki, jakimi kryteriami ty się kierujesz.

Generalnie najważniejsze kryterium jest takie, że porównywarka ma być obiektywna, czyli tak jak mówiłeś, ma pokazywać faktycznie to, co się dzieje na rynku, a nie to, co pozwala mi zarobić, bo to się za tym kryje. Jeśli chodzi o to, jakie banki trafiają do porównywarki, to w przypadku kont osobistych czy firmowych tak naprawdę jest tam praktycznie każdy bank – nazwijmy to – komercyjny, czyli bank, w którym każdy z nas może założyć konto. Nie ma tam ofert jakichś lokalnych banków, banków spółdzielczych, z których możemy skorzystać, mieszkając w jakimś rejonie Polski, tylko są wszystkie oferty tych dużych banków, czyli około 20–30 banków. Jeśli chodzi natomiast o lokaty i konta oszczędnościowe, to tu jest mała różnica, ponieważ faktycznie, tak jak mówiłeś, nadążanie za wszystkimi ofertami byłoby niesamowicie trudne. Ja uważam, że to dosłownie musiałaby być praca na cały etat, że ktoś musiałby codziennie rano pobierać tabele oprocentowań banków...

Tak, i sprawdzać, co się zmieniło.

Dokładnie, czy coś się zmieniło, czy nie. Co więcej, są banki, które potrafią zmieniać swoją ofertę w ciągu dnia na przykład, dopiero po południu wchodzi jakaś lokata, dlatego tym bardziej nadążanie za tym byłoby bardzo ciężkie. Dlatego ja od razu zaznaczam, że jeżeli chodzi o lokaty i konta oszczędnościowe, to znajdują się tam tylko sensowne tak naprawdę oferty.

Dodefiniuj to właśnie, jak ty określasz to jako ofertę sensowną.

Ja uważam, że w dzisiejszych czasach łatwo można uzyskać od 2,5 do – powiedzmy – 3,5, 4% w skali roku na takich bardziej promocyjnych lokatach i kontach, dlatego wszystko, co jest powyżej 2%, uważam obecnie za sensowne. A tak naprawdę jeśli chcemy założyć lokatę czy konto oszczędnościowe z niższym oprocentowaniem, to praktycznie w każdym banku znajdziemy lokaty 1-, 2-procentowe, w zasadzie poniżej 2%. Dlatego dla mnie to, co jest sensowne, to jest w zasadzie teraz od 2% w górę. Kiedyś sobie to policzyłem i wyszło, że taki – powiedzmy – ciężko go nazwać „statystyczny Kowalski”, ale jeśli jedna osoba chciałaby faktycznie skorzystać z tych najlepszych ofert, to dopiero przy gdzieś 2–3 milionach złotych miałyby problem, że to, co jest

dobrze, już się skończyło, i musi zejść poniżej tych 2%. I to przy założeniu, że w żadnym banku nie lokuje więcej niż to, co jest gwarantowane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny, czyli równowartość 100 tysięcy euro. Innymi słowy, jeśli jest dobre konto oszczędnościowe i ulokujemy w danym banku 400 tysięcy, na innej lokacie w innym banku ulokujemy 400 tysięcy, to oczywiście biorąc też pod uwagę to, że niektóre oferty mają jakieś ograniczenia, na przykład są do 100 tysięcy czy do 200 tysięcy złotych, co jest zresztą ładnie opisane w porównywarce, to dopiero gdzieś przy 2-3 milionach zabrakłoby tych – nazwijmy to – sensownych produktów, z których moglibyśmy skorzystać.

W takim razie mówiłeś o tym, że jest sporym wyzwaniem takie regularne uaktualnianie tych wszystkich ofert. W jaki sposób sobie z tym poradziłeś? Na ile to, co widzimy w Depozaurze, jest faktycznym odzwierciedleniem tych ofert, które na rynku obowiązują aktualnie, w danym momencie?

Generalnie u mnie wygląda to tak, że jak mówiliśmy wcześniej, prowadzę blog finansowy, który właśnie skupia się na takim bezpiecznym oszczędzaniu, więc nie ukrywam, jestem z tym na bieżąco. W zasadzie codziennie sam przeglądam wszystkie strony banków, szukam nowych ofert, dlatego widzę to, co się zmienia. Plus na LiveSmarter w tej chwili jest ponad 100-150 tysięcy unikalnych użytkowników miesięcznie.

Bardzo duży ruch.

Tak, relatywnie duży ruch, dlatego jeśli któryś z czytelników zauważy, że coś jest nieaktualne czy coś się zmieniło, pojawiła się nowa oferta – bo nie ukrywam, że ja sam też nie zawsze jestem w stanie do tego dojść w ciągu godzin – to oczywiście widzę taki komentarz, sprawdzam od razu daną ofertę i od razu aktualizuję ranking, a jeśli oferta jest jakaś superciekawa, to też wrzucam na bloga, bo jakby tym mój blog się zajmuje.

Czyli stoi za tym nie tylko twoje indywidualne wyszukiwanie, ale także cała społeczność ludzi trochę chyba nawet uzależnionych od LiveSmartera. Bo masz na pewno takie grono, którzy od lat korzystają z twojej pomocy.

Zgadza się. Ja bym wręcz powiedział, że z jednej strony oni korzystają z mojej pomocy, bo faktycznie ja im podrzucam te nowe oferty, ale z drugiej strony ja też bardzo, bardzo korzystam z ich pomocy, bo tak jak mówiliśmy, jeśli coś się zmieni czy pojawi się nowa oferta, ja też często wiem od nich. Na koniec roku robię takie podsumowanie, ile hipotetycznie można było zarobić na promocjach bankowych w danym roku, i czasami jak patrzę na kwoty, które zarobili moi czytelnicy, to jest aż niesamowite, bo najlepsi z nich potrafią wykręcać nawet nie tyle 4-cyfrowe, ile 5-cyfrowe kwoty w skali roku,

tylko i wyłącznie z aktywnego udziału w promocjach bankowych. Chociaż uważam, że to też jest w pewien sposób taki kolejny etap.

Ja osobiście jestem dość sceptycznie nastawiony do takiego skakania i podążania za tymi promocjami. Bardziej korzystam z takich narzędzi w sytuacji, kiedy rzeczywiście kończy mi się jakiś okres promocyjny w jednym banku i myślę sobie, gdzie ulokować pieniądze w drugim, ale faktycznie są osoby, które potrafią z tego pieniądze wyciągać. Natomiast tak jak zauważyłeś, jest to czaso- i pracochłonne, prawda?

Dokładnie, dlatego ja uważam, że w przypadku właśnie – powiedzmy – przeciętnego Kowalskiego jedną, dwie promocje raz na jakiś czas, zwłaszcza takie faktycznie też – nazwijmy to – bardziej sensowne, czyli nie 50 złotych za założenie konta, tylko na przykład kilkaset za założenie konta i jakieś określone transakcje, to to już jest faktycznie coś, nad czym warto się pochylić. I ja bym też tu dodał taki fajny patent, który akurat ja stosuję, że ja mam jedno główne konto od wielu lat w jednym banku, oczywiście bezpłatne, bo uważam, że nie powinno się płacić za tego typu produkty, a jeśli korzystam z jakiejś promocji, to zakładam w kolejnym banku, sprawdzam, czy mi się podoba, spełniam warunki, zgarniam jakąś tam premię i albo zostaję na dłużej, bo na przykład założę jakąś fajną lokatę czy skorzystam z konta oszczędnościowego, albo takie konto zamykam, a to moje główne jest zawsze dostępne, więc też nie ma problemu, że co chwilę... Akurat ja prowadzę działalność gospodarczą, ale na przykład jeśli miałbym co chwilę zmieniać u pracodawcy konto, na które wpływa wynagrodzenie, mogłoby to być takie mimo wszystko niezbyt mile widziane. Chociaż w tej chwili chyba coraz częściej jest to skomputeryzowane. Podajemy tylko gdzieś numer konta i tam to wpływa.

Ja lubię w swoich finansach mieć taki – powiedziałbym nawet – ascetyczny porządek. Zwykle gdy skorzystam z jakiejś promocji, minie ten okres, to później czyszcę wszystko w danym banku, wycofuję wszelkie zgody marketingowe i inne rzeczy, które były potrzebne, żeby z danej promocji skorzystać, i na jakiś czas się rozstaję, co ma też takie plusy, że po pewnym czasie jestem znów traktowany jako nowy klient. Właśnie, na ile w tych ofertach, które teraz są, widzisz ten trend, że cały czas najciekawsze oferty są dla nowych klientów, a stali klienci banków są traktowani trochę po macoszemu?

Generalnie są takie banki, które cały czas doceniają swoich obecnych klientów. Chociaż nie jest ich dużo.

A które ci przychodzą do głowy? Pogadajmy tak, bo to jest ciekawe, nawet dla osób, które nie chcą skorzystać z konkretnej promocji, ale sprawdzają, czy ich bank jest na tej

liście, którą ty, Michał Pałka, uznajesz, że to jest lista banków, które dbają o swoich klientów.

Co jakiś czas promocje pojawiają się w mBanku. Na przykład wiem, że ostatnio była promocja, gdzie płacili za korzystanie z Apple Pay. Ale raczej tam nie ma zbyt często ofert. Dużo ostatnio bardzo pojawia się w ING, i to takich nawet konkretnych ofert dla obecnych klientów, gdzie na przykład płacą 100 czy ponad 100 złotych za przeniesienie właśnie swojego wynagrodzenia do tego banku. Były też oferty w ING ze stówką, a nawet więcej za regularne inwestowanie. Kiedyś bardzo mocno BZWBK, czyli obecny Santander, premiował obecnych klientów. Teraz jest tego trochę mniej, ale ciągle takie oferty się pojawiają. I o dziwo, PKO BP ostatnio całkiem często, chociaż raczej po 10, 20 złotych potrafi płacić za na przykład przetestowanie nowej aplikacji mobilnej iPKO czy na przykład za zasilenie numeru w jednej z sieci komórkowych i dokłada właśnie od siebie jakąś taką premię, ale tak szczerze mówiąc, to by chyba było tyle. Jest jeszcze taki mały – Toyota Bank, który co jakiś czas też potrafi zapłacić za założenie lokaty, aczkolwiek tam te lokaty nie są aż tak dobrze oprocentowane, więc nie zawsze to się też opłaca. Jeśli natomiast chodzi o te banki, które płacą za nowych klientów, to wbrew pozorom cały czas jest ich dużo. Cały czas te oferty się pojawiają nowe albo tak naprawdę stare, odświeżone nieco. I praktycznie chyba każdy bank teraz, nawet właśnie PKO SA, które dawno temu praktycznie w ogóle nie miało promocji na start, nawet teraz zaczęło mieć promocje. Jeśli chodzi o definicję nowego klienta, zazwyczaj dla banków nowy klient to jest ktoś, kto nie miał konta przez ostatnie 2–3 lata. To też zależy od banku, bo są takie, które potrafią być bardziej liberalne, a są takie, które są bardziej zamknięte na nowych klientów, ale nie ma się co dziwić, bo dla nich to też oczywiście wszystko się musi zgadzać, musi się to spinać w ich statystykach. I tu przy okazji też od razu dodam, wracając do tematu rankingów, że jeśli na przykład ktoś szuka na Depozaurze jakiegoś konta osobistego bądź firmowego i jest dostępna jakaś promocja, żeby przy okazji zgarnąć coś na start, to też pojawi mu się taka informacja.

Super. Powiedziałeś o tym, że w przypadku lokat odcinasz czy nie wprowadzasz do Depozaura tych, które są poniżej 2% w skali roku, jeśli chodzi o wysokość oprocentowania, a jakie parametry twoim zdaniem powinien mieć dobry rachunek osobisty?

Tak jak mówiłem, moim zdaniem rachunek osobisty, czyli taki pierwszy kontakt często zwłaszcza młodych osób z bankiem, coś, co jako pierwsze zakładają w ogóle w banku, taki rachunek powinien być bezpłatny. Albo bezwarunkowo bezpłatny, co niestety ostatnio jest coraz rzadziej spotykane, albo bezpłatny po spełnieniu jakichś rozsądnych warunków. Za rozsądne warunki uważam na przykład wpływ 1000 złotych i wykonanie jednej operacji kartą, bo to są tak naprawdę warunki, które każdy jest w stanie spełnić...

W sposób praktycznie automatyczny i nieświadomy.

Dokładnie, bo zazwyczaj zlecamy po prostu przelew wynagrodzenia na takie konto, a nawet jeśli to jest nasze – powiedzmy – drugie czy trzecie konto, bo na przykład zakładamy, żeby skorzystać z jakiejś promocji czy z lokaty, to jesteśmy w stanie sobie sami przelać te 1000 złotych, jeśli oczywiście nie ma wymogu, że to ma być wynagrodzenie, ale na szczęście zazwyczaj takiego wymogu nie ma właśnie do zwolnienia z opłat. Tak samo jeśli chodzi o transakcje kartą – były takie oferty rok, dwa, trzy lata temu, bardziej kojarzę, gdy banki chciały, żeby klient wydawał po 400–500 złotych, co też w teorii nie jest bardzo dużą kwotą, ale ostatnio na szczęście też coraz popularniejsze jest to, że właśnie jest to na przykład jedna operacja kartą czy pięć operacji kartą na dowolne kwoty. Z takim warunkiem też nikt nie ma problemów, a jeśli to było kilkaset złotych miesięcznie, to wiadomo – dla osoby młodej będzie to problematyczne, chociaż akurat często osoby do 26. roku życia mają trochę preferencyjne warunki. Ale na przykład wystarczy, że wyjedziemy gdzieś na wakacje na 2–3 tygodnie, zapomnimy, nie wydamy tych 500 złotych i już jest opłata. I to zniechęca trochę do danego banku, a ja uważam, że ten produkt powinien być darmowy dlatego, że jeśli komuś spодoba się właśnie konto w danym banku, to bardzo, bardzo prawdopodobne, że on zostanie tam na dłużej. I w momencie kiedy zostanie na dłużej, zwłaszcza taki młodszy człowiek, to prędzej czy później być może będzie chciał wyrobić kartę kredytową, być może będzie chciał zaciągnąć kredyt hipoteczny, a to już są ogromne pieniądze, które bank może zarobić, więc jeśli on wcześniej nie zniechęci tego klienta, to jest spora szansa, że odbije sobie na nim tak naprawdę znacznie więcej. Oczywiście twoi czytelnicy wiedzą, że niekoniecznie branie kredytu hipotecznego w swoim banku ma największy sens, bo trzeba sprawdzić...

Trzeba sprawdzić wszystkie banki.

Zgadza się, ale mimo wszystko wydaje mi się, że sporo osób jednak tak jeszcze ciągle podchodzi do bankowości, że ma ten swój bank i dopóki ten bank ich bardzo nie zdenerwuje, nie wprowadzi jakichś bardzo drastycznych opłat, to oni jednak w nim będą wszystko chcieli mieć, na przykład może kupią jakieś ubezpieczenie, bo ostatnio banki coraz częściej wchodzi w taki segment dookoła jeszcze, żeby dodatkowo zarabiać. Dlatego tym bardziej namawiam banki, żeby jednak dało się mieć konta za darmo.

Żeby dały się lubić.

Żeby banki się dały lubić, bo tak czy inaczej, na takim statystycznym kliencie prędzej czy później zarobią.

Chyba mało kto w Polsce zna tak dobrze ofertę i wszelkie promocje różnych banków jak ty. Siedzisz w tym od siedmiu lat i cały czas ulepszasz to i poprawiasz. A powiedz mi, są różne porównywarki, są różne rankingi, o tym rozmawialiśmy – dlaczego nasi słuchacze mieliby korzystać akurat ze stworzonego przez ciebie Depozaura?

Oprócz tego, co już mówiłem wcześniej, czyli że jest to porównywarka najbardziej obiektywna, dodam też jedną rzecz, o której jeszcze nie wspominaliśmy, że przede wszystkim to rozwiązanie oprócz tego, że istnieje faktycznie pod swoją domeną depozaur.pl, to oprócz tego ja już właśnie zaraz po stworzeniu zacząłem być podpytywany przez znajomych blogerów finansowych o to, czy nie dałoby się jej udostępnić właśnie do nich na bloga, ponieważ im się spodobała. I nie wiem, czy wszystkie porównywarki mają taką możliwość, ale Depozaura można po prostu wrzucić do siebie na bloga, oczywiście po tym, jak ja taki kod udostępnię. A że jest to porównywarka obiektywna, czyli pokazuje faktycznie tak, jak jest na rynku, to relatywnie dużo osób ostatnio do mnie pisze i prosi o to, żeby taki kod wygenerować, więc pewnie prędzej czy później też spróbuję to jakoś zautomatyzować, bo na razie jest to – nazwijmy to – bardziej po znajomości, tak jak tobie, ale być może będę starał się to rozwiązanie trochę bardziej, szerzej udostępnić, chociaż mimo wszystko nie chciałbym, żeby mogło trafić na każdą stronę internetową, bo to nie będzie miało sensu. Chciałbym, żeby to jednak trafiało na fajne, wartościowe blogi, tak że na pewno będzie jakieś kryterium filtrowania po treści po to, żeby trafiło na blog, który jest po prostu OK. A wracając do pytania – tak, jest to porównywarka obiektywna. Tak jak mówiłeś, pokazuje oferty nie tylko te, na których jesteście my w stanie zarobić, czyli ja i ty, ale również te, na których nie zarabiamy, tylko po prostu tak jest na rynku, jakaś lokata ma najlepsze oprocentowanie, bo nie ma co tu ukrywać, że w części produktów jest coś takiego jak link afiliacyjny. Oznacza to mniej więcej tyle, że jeśli jakieś dane rozwiązanie, na przykład lokata czy konto, spodoba się mojemu lub twojemu czytelnikowi i założy takie konto czy lokatę, to najprawdopodobniej otrzymamy jakąś prowizję za to, że tak naprawdę przyciągnęliśmy nowego klienta do banku.

Ja z największą przyjemnością udostępniam właśnie Depozaura moim czytelnikom. Bardzo się z tego cieszę, bo długo mnie to męczyło – fakt, że nie było takiego miejsca na moim blogu. Bardzo dbam też o to, żeby wszystko, co się u mnie dzieje, było w pełni transparentne, dlatego – już poruszyłeś ten temat – chciałem, żebyśmy porozmawiali trochę o pieniądzach, o tym, co ty z tego masz, co ja z tego mam, ile na tym da się zarobić, co z tego ma osoba, która z takiego Depozaura skorzysta. I zacznijmy oczywiście od tej ostatniej, najważniejszej części. Oszczędność czasu, fakt, że w jednym miejscu są zebrane aktualne oferty – to chyba największy atut Depozaura z punktu widzenia użytkownika. Co mógłbyś tutaj jeszcze dodać?

No dokładnie, ja się staram śledzić wszystkie oferty, żeby zawsze w tej porównywarce były aktualne lokaty, konta czy karty, dlatego twój czytelnik czy mój ma zawsze dostęp do aktualnej oferty, która aktualizowana jest codziennie. Co ważne, linki też zawsze działają, bo wiem, że bywają takie rankingi i porównywarki, gdzie nie są za często aktualizowane. Jakaś oferta przestaje być dostępna, przestaje działać, a ona ciągle tam wisi, dlatego tutaj jest jak najbardziej gwarancja aktualizacji. Chociaż tak jak mówię, ciężko mieć 100% aktualnych danych, dlatego zdarzają się sytuacje, kiedy ktoś mi podsyła informację, że coś tam już się jednak zmieniło. Są banki, które tak jak mówię, potrafią w połowie dnia zmienić ofertę, kolejnego – wprowadzić jeszcze nową, jeszcze coś innego.

Tak, ale kiedy ty wprowadzasz taką aktualizację, to oczywiście ta aktualizacja jest w sposób automatyczny również wprowadzona na tych wszystkich innych stronach, na wszystkich innych blogach, na których jest udostępniony kod Depozaura.

Dokładnie tak. Kod aplikacji jest ten sam, baza danych jest ta sama, tak naprawdę różni się tylko tym, że jest zaimportowana w HTML-u do strony internetowej na przykład u ciebie. I tak naprawdę wszystkie dane są identyczne z każdym innym potencjalnym blogiem, który miałby taką samą porównywarę u siebie. Dlatego z perspektywy czytelnika zawsze są tam obiektywne, aktualne dane i może znaleźć najlepszą ofertę zarówno kont, jak i oszczędnościową, czyli lokat.

Dobra, to porozmawiajmy o tych pieniądzach. Mamy ranking. Odpalam sobie lokaty, ustawiam w parametrach, jaka mnie interesuje kwota lokaty, jaki okres, czy dla nowych klientów, czy dla obecnych i tak dalej, widzę przed sobą konkretną kolejność ofert. I teraz założmy, że wybieram pierwszą z góry. Tam nie ma żadnego linku afiliacyjnego. W takiej sytuacji klient zakłada sobie lokatę, ty nie masz z tego nic, ja nie mam z tego nic, prawda?

Dokładnie.

To jest pierwsza, podstawowa rzecz. I takie oferty też tam są. I nawet jeżeli te najlepsze będą bez żadnej afiliacji, zawsze też będą w obiektywny sposób pokazane. Druga sytuacja: klient otwiera ofertę i był to link afiliacyjny. Powiedzmy, że zakłada lokatę dla nowych klientów w kwocie 10 tysięcy złotych na trzy miesiące. Ile ty w takiej sytuacji na tym zarabiasz? Jak wygląda rozliczenie? Gdzie w tym całym modelu jestem ja? Chciałbym, żebyśmy to jasno czytelnikom i słuchaczom powiedzieli.

Generalnie, co jest tu istotne, to fakt, że czytelnik z tego tytułu nic nie traci. To znaczy on korzysta z oferty identycznej z tą, którą na przykład mógłby znaleźć w oddziale czy bezpośrednio na stronie internetowej banku, ale przez to, że on kliknie akurat u ciebie na blogu, przez tę porównywarę, to gdzieś tam w banku zapisuje się informacja, że on

został – nazwijmy to – pozyskany nie przez oddział banku, tylko właśnie przez ciebie, a de facto przez linki, które ja pozyskuję. W takim momencie, jeśli spełnione zostaną warunki wypłaty wynagrodzenia, to jeśli taki klient na przykład otworzy konto, wykona być może jakąś operację na tym koncie, to bank stwierdzi: „OK, został spełniony ten warunek”, i tak naprawdę mi przekaże wynagrodzenie w jakiejś wysokości za pozyskanie klienta.

Czyli to ty jesteś osobą, która bezpośrednio z bankami czy z firmami afiliacyjnymi współpracuje w zakresie tego rozliczenia.

Dokładnie tak. Dokładnie to wygląda tak, że między bankiem a mną zazwyczaj jest dom mediowy bądź agencja, a jeszcze częściej między agencją a mną jest sieć afiliacyjna, chociaż też oczywiście staram się minimalizować tę liczbę pośredników w kontakcie między mną a bankiem, bo wiadomo, że im mniej pośredników, tym więcej pieniędzy zostaje tak naprawdę w mojej i twojej kieszeni.

I teraz zostawmy to, ile bank za to płaci, bo pewnie trudno byłoby odtworzyć, dlatego tak jak powiedziałaś, bierze ta firma, która dostarcza też oprogramowanie do rozliczenia afiliacji. Jakiego rzędu stawki trafiają do ciebie z tytułu takiej lokaty czy takiego konta? O jakiej wysokości pieniądzech my tutaj mówimy?

Jeżeli chodzi o lokaty bez zakładania konta, to jest – powiedzmy – 50, 60, 70 złotych. Jeśli jakiś produkt wymaga również założenia konta, to jest od 100 złotych tak naprawdę w górę. Chociaż też trzeba zauważyć, że banki coraz częściej – nazwijmy to – komplikują warunki, to znaczy wymagają, żeby to był nowy klient, czyli jeśli miały go już u siebie w bazie, to już za takiego klienta nie zapłacą. Coraz częściej rozliczenie jest – to się nazywa – hybrydowe, część pieniędzy płacą za założone konto, ale dopiero część – i często większą część – płacą dopiero, jeśli to konto będzie używane tak naprawdę, bo banki też nie chcą pustych rachunków, które są zakładane tylko po to, żeby ktoś na tym zarobił, bo to są w zasadzie fraudy.

Nie o to chodzi dokładnie w całym tym modelu.

Dokładnie. Jeśli chodzi o rachunki, to to są tego rzędu kwoty, czyli od 100 złotych w górę. Za rachunki firmowe jest to więcej, często koło 200 złotych w górę. Podobnie za karty kredytowe, bo to są jednak produkty, które tak jak mówiliśmy, jeśli ktoś korzysta z głową, to prawdopodobnie nic za taką kartę nie zapłaci, ale jeśli ktoś nie potrafi używać karty kredytowej, zadłuży się, to bank ma dużo prościej, żeby na takim kliencie zarobić, więc też jest w stanie najzwyczajniej w świecie więcej zapłacić za jego pozyskanie.

A powiedz, proszę – ja nie znam tych statystyk, ty je obserwujesz – jak to wygląda procentowo? Mówisz, że trudne są te warunki do spełnienia. Powiedzmy, że jakiś odsetek osób zakłada sobie taki rachunek, konto czy lokatę, założymy, że mamy 100%, 100 takich klientów założyło. Ile procentowo ci odpada? Jakbyś miał to uogólnić, za ilu klientów bank faktycznie wypłaca ci wynagrodzenie, a ilu gdzieś tam odpada, bo nie spełniło warunków? Jak to statystycznie wygląda?

To też mimo wszystko mocno zależy od oferty. Jeśli oferta jest przedstawiona jasno, konkretnie, klient wie, w co klika, co zakłada, na przykład przeczyta też być może u mnie na blogu jakieś prześwietlenie promocji, to zazwyczaj nie są to duże wolumeny – powiedzmy – 10, 20, maksymalnie 30% takich klientów, którzy mimo wszystko wypełnili wniosek, potrafi odpaść, bo na przykład na końcu wniosku się okaże, że muszą się udać do oddziału, a oddział mają 100 kilometrów dalej, albo że muszą podpisać umowę kurierem, a na przykład im to z jakiegoś względu nie pasuje, i tak dalej, i tak dalej. I tak samo może być sytuacja, kiedy klient założy rachunek, ale na przykład jest opisane w umowie między mną a bankiem, że bank płaci tylko, jeśli klient założy jakieś konto i wykona jakąś transakcję, na przykład przelew czy transakcję kartą, a na przykład klient założy konto, nawet zapomni sobie o tym i wiadomo, że za takiego klienta też bank wtedy nie płaci, bo takie zostały wcześniej ustalone warunki.

Czyli z tego, co mówisz, z twoim doświadczeniem po tylu latach gdzieś tam współpracy, około 30% jeszcze tych klientów, którzy korzystają z tych linków, nie kończy później jako klienci pozyskani przez ciebie, zaliczeni na twój rachunek, tak?

Tak bywa. I tak jak mówię, te statystyki bardziej dotyczą opisów promocji bankowych, gdzie one faktycznie na blogu u mnie są robione od A do Z. A jeśli chodzi o takich klientów rankingowych – nazwijmy to – to tam może być to nawet jeszcze mniej, bo w rankingach nie jestem w stanie opisać wszystkiego w kilku akapitach. Tylko też rankingi mają ten plus i minus jednocześnie, że są w miarę zwięzłe i krótkie, więc wystarczy, że tam na przykład ktoś nie doczyta, że na przykład zakłada przy okazji konto osobiste, i może się okazać, że złoży wniosek, ale zaraz się okaże, że jednak tam też było konto, o którym nie wiedział, i odpadnie. Dlatego ja też staram się, żeby właśnie te rankingi były przejrzyste. O ile w pierwszym widoku – nazwijmy to – widać tylko kilka informacji na przykład o lokacie, o tyle jeśli naciśniemy „więcej” czy przy koncie osobistym naciśniemy „więcej”, to tam się rozwinie więcej opcji, będzie bardziej opisane, za co płacimy przy danym rachunku osobistym, za co nie płacimy, przy lokacie będą jej warunki. Staram się też linkować do regulaminów tych produktów, do tabeli oprocentowania.

Jasne, żeby ułatwić po prostu skorzystanie z tej konkretnej oferty.

Tak, żeby nie tylko ktoś mógł kliknąć i przejść, i złożyć wniosek, ale jeszcze żeby dostawał – nazwijmy to – dodatkowe pomoce, z których może skorzystać, typu właśnie regulaminy czy tabela oprocentowania, żeby sobie mógł jeszcze potwierdzić, że faktycznie wszystko tak wygląda, jak zostało opisane w rankingu.

Jasna sprawa. Zajmujesz się tym od siedmiu lat. Zautomatyzowałeś cały proces. Masz już konkretne procedury zdobywania informacji o tych najświeższych ofertach. Napisałeś też całą tę aplikację Depozaur, która pomaga w prosty sposób wyszukiwać tych najlepszych ofert. Załóżmy, że słucha nas teraz jakiś posiadacz bardzo poczytnego bloga, jakiegoś fajnego, atrakcyjnego miejsca w sieci, które z twojego punktu widzenia byłoby dobrym miejscem na to, żeby takiego Depozaura też tam zaimplementować. Przy założeniu, że ty dostajesz z banku 100% wynagrodzenia – tak to sobie określmy – udostępniasz całe to twoje dzieło, tego Depozaura, komuś. Na co taka osoba, która jest tym wydawcą, która pokazuje Depozaura swoim odbiorcom, swojej społeczności, na co mniej więcej może liczyć w rozliczeniu z tobą?

W tej chwili jeszcze nie mam tak do końca doprecyzowanego modelu biznesowego. Porównywarkę udostępniam głównie znajomym blogerom finansowym takim jak Ty, ale w ciągu kilku najbliższych miesięcy pojawią się konkrety. Już teraz mogę powiedzieć, że stawki na pewno nie będą gorsze, niż obecnie dostępne w sieciach afiliacyjnych. Ciężko mi podać dokładne wartości, ale do kieszeni wydawcy na pewno trafi grubo ponad połowa stawki, którą ja w tej chwili otrzymuję. Chciałbym, aby blogerzy mogli prezentować u siebie zawsze aktualny ranking i dodatkowo mogli na tym zarobić więcej niż mogą obecnie. Oczywiście ja też muszę zostawić sobie jakąś marżę związaną z obsługą techniczną, rozbudową porównywarki, rozliczeniami, aktualizowaniem tych zestawień i linków.

No tak, ale przygotowanie, po prostu z jednej strony wpięcie twojego kodu to jest w zasadzie cała praca, która jest do wykonania po stronie takiego wydawcy, więc wydaje mi się to całkiem atrakcyjne. Michał, przy tym jest bardzo dużo pracy. Ty oczywiście usprawniasz cały czas. Ile osób tak naprawdę liczy ten twój biznes afiliacyjny?

To jest bardzo dobre pytanie, bo większość osób powiedziałyby, że co najmniej kilka, a ja jestem sam. Prowadzę sam jednoosobową działalność gospodarczą. Nie ukrywam, że przez to, że mam umiejętności informatyczne i ogólnie jestem dosyć dobrze obeznany z komputerami, jest mi dużo prościej wykonywać pewne czynności, właśnie automatyzować i tak dalej. Dlatego tak, jestem w stanie prowadzić to sam, przygotowuję sobie grafiki, bo jako tako umiem obsługiwać Photoshopa. A jeśli coś trzeba zrobić, zakodzić, to też jestem w stanie sobie coś sam napisać, ale z drugiej strony w tej chwili w internecie wiele rozwiązań można też również mieć darmowych,

typu na przykład mój blog nie stoi na niczym, co sam sobie napisałem, tylko stoi na zwykłym WordPressie, który może w tej chwili każdy sobie zainstalować. Co innego oczywiście dostosować pod siebie, na przykład szablon zrobiłem sobie sam. Nie musiałem za to też płacić. Dlatego w tej chwili wszystkie w zasadzie działania prowadzę samodzielnie.

Czyli prowadzisz blog ze 150 tysiącami czytelników miesięcznie, cały czas, na bieżąco od siedmiu lat aktualizowany. Stworzyłeś tę porównywarkę kont, lokat, rachunków firmowych i kart kredytowych. Jak bardzo czasochłonna jest taka praca?

Bywają dni, gdy faktycznie pracuję dużo, i to grubo ponad osiem godzin. Trzeba tu też podkreślić, że moja praca jest taka trochę nieprzewidywalna. To znaczy pojawiają się czasami dobre promocje, na które trzeba szybko zareagować, trzeba szybko opisać je czytelnikom, żeby wiedzieli, że coś nowego się pojawiło. I wtedy zdarza się tak, że po prostu siedzę i piszę. Nieważne, co tam innego powinienem był robić. Dlatego pewne rzeczy też ciężko z tego choćby tytułu planować, ale nie ukrywam, że są też dni, kiedy spokojnie sobie mogę pozwolić na pracę poniżej ośmiu godzin, przy czym trzeba tu też podkreślić – każdy przedsiębiorca się pewnie ze mną zgodzi – że jeśli robimy sobie wolne, nie pracujemy w danej chwili, to nikt na nas wtedy nie zarobi. Dlatego to, że skracam sobie czasami dany dzień, nie oznacza, że jakby też z tego tytułu nie tracę, bo teoretycznie w tym momencie mógłbym zrobić coś innego, a ja mam bardzo, bardzo długą listę właśnie projektów, poprawek, rzeczy, które jeszcze chciałbym zrobić, na które nie zawsze jest czas i czasami też nie ma chęci. Ale na szczęście powoli to wszystko idzie do przodu. LiveSmarter czy ta porównywarka to jest też w tej chwili część mojego życia, dlatego pracuję w zasadzie codziennie. Komputer zawsze mam ze sobą po to, żeby to wszystko było aktualne.

To teraz kluczowe pytanie: Czy da się wyżyć z takiego biznesu? Na ile LiveSmarter to jest takie główne czy jedyne źródło utrzymania? Czy może musisz jeszcze gdzieś coś robić, żeby móc spokojnie się utrzymać?

Da się wyżyć, chociaż tutaj też muszę podkreślić, że początki bywają trudne. Zwłaszcza w moim przypadku bywały trudne, bo ja w ogóle LiveSmarter zakładałem nie dlatego, że chciałem na nim zarobić, tylko właśnie znalazłem taką niszę, nie było takiego bloga, nie było takiego miejsca w sieci, gdzie ktoś o tym pisze, a w tamtym momencie, czyli w 2012 roku, praktycznie afiliacja była w powijakach. Było naprawdę bardzo, bardzo mało ofert, do których można było zrobić jakiś wpis, zrobić prześwietlenie promocji i wpiąć sobie taki link, żeby na tym zarobić. Dlatego ja od początku stawiałem na to, żeby mój blog był obiektywny, tak samo zresztą jak porównywarka, żeby pojawiały się tam wszystkie dobre oferty, niezależnie od tego, czy ja na nich zarabiam, czy nie. I pewnie dzięki temu jestem teraz w takim miejscu, w jakim jestem, czyli faktycznie mogę tylko z

tego żyć, ponieważ czytelnicy mają do mnie zaufanie, wiedzą, że blog jest obiektywny. I faktycznie jeśli co jakiś czas klikną taki link, to ja na tym zarobię, a jeśli są oferty, na których nie zarobię, to oni też wiedzą, że są na tym blogu. To znaczy ja uważam, że mój czytelnik nie musi wiedzieć, na czym ja zarabiam, bo on wie, że zawsze na moim blogu są dobre oferty. Nieważne, czy coś mi z tego wpada, czy nie. Trzeba tylko pamiętać, że w tego typu biznesie zarobki nie są gwarantowane, nie są stabilne. Są miesiące, w których faktycznie można lepiej zarobić, ale są miesiące, kiedy te przychody są dużo, dużo niższe. Tak naprawdę wszystko opiera się na tym, czy jakiś bank zrobi bardzo fajną promocję, czy jej nie robi. Tak że w pewien sposób moje życie jest uzależnione od tego, co wymyślą dział marketingu w danym banku.

Super. To życzę ci w takim razie z całej siły, żeby ten twój biznes się pięknie rozwijał i żeby dawał ci jak najwięcej zarobić, bo robisz kawał bardzo dobrej i potrzebnej roboty. Ale słuchaj, ja jak wchodzę czasem na Facebooka i patrzę się na twój profil, to widzę a to fotki z Ameryki Południowej, a to z Azji, a to znowu Michał gdzieś tam sobie podróżuje. Opowiedz trochę o swojej pasji. Opowiedz trochę o tym, co robisz poza pracą.

Zgadza się. Moją chyba największą pasją jest w tej chwili podróżowanie. Złapałem mniej więcej dziesięć lat temu takiego bakcyła, kiedy w zasadzie Ryanair, tanie linie lotnicze, wchodziły do Polski. Wtedy się naprawdę bardzo, bardzo tanio dało podróżować. I od 2009–2010 roku zwiedziłem sporą część Europy. Zwłaszcza wtedy, kiedy te bilety faktycznie były za grosze. A im głębiej wchodziłem w to lotnictwo, tym bardziej mi się podobało. I zaczęły się też pojawiać możliwości latania gdzieś dalej. I tu też wiele osób myśli, że taki wyjazd na drugi koniec świata może kosztować – musi w zasadzie kosztować – grube tysiące złotych, a tak naprawdę w dzisiejszych czasach bardzo, bardzo często zdarzają się promocje czy nawet błędy cenowe, chociaż tutaj różnie, niektórzy mówią, że te błędy cenowe linii lotniczych to jest właśnie często taka trochę promocja, żeby mówiło się o tej linii lotniczej, żeby ludzie skorzystali. No i nie ukrywam, że bardzo dużą satysfakcję daje to, że kupię sobie na przykład bilety do Ameryki Południowej za 1000 złotych czy nawet poniżej 1000 złotych. Akurat do Ameryki Południowej jest trochę trudniej, ale do Ameryki Północnej w tej chwili w zasadzie już non stop są promocje. Oczywiście tylko z bagażem podręcznym, coraz częściej bez jedzenia, że można za 1000 złotych i mniej polecieć sobie do Nowego Jorku czy na przykład do Kalifornii. Trzeba tylko chcieć, trochę polować na takie promocje i oczywiście samemu zaplanować sobie taki wyjazd, bo jeśli zlecamy coś jakiemuś biuru podróży – nazwijmy to – pośrednikowi, to oczywiście on też musi na tym zarobić, więc takie wakacje są dużo droższe, ale jeśli sami sobie ogarniemy hotel, co oczywiście w dzisiejszych czasach też nie jest trudne, wypożyczymy samochód, co też nie jest trudne,

to tak naprawdę jesteśmy w stanie naprawdę dużo świata zwiedzić za niewielkie pieniądze.

Za cenę wakacji nad Bałtykiem.

Zgadza się, Bałtyk potrafi być bardzo drogi, zwłaszcza w sezonie, a tutaj jesteśmy w stanie polecieć sobie, w zasadzie kiedy chcemy i gdzie chcemy.

Czyli swoje umiejętności do wyławiania okazji wykorzystujesz też przy okazji swojego hobby. Jak często podróżujesz? Gdzie ostatnio byłeś? Wymień parę krajów, daj nam poczuć tę egzotykę.

Staram się gdzieś polecieć raz na 2-3 miesiące, może nawet częściej, to też sporo zależy. Ja jestem osobą taką, która raczej nie lubi sama podróżować, co też ostatnio mi się zdarzało w związku z tym, że inni są często ograniczeni urlopem, czy znajomi, czy żona – oni mają te swoje 26 dni urlopu, a ja mam trochę więcej. Tylko to też oczywiście nie jest takie zero-jedynkowe, bo ja w zasadzie mam 365 dni urlopu, ale z drugiej strony nie mam tego urlopu, bo zawsze noszę komputer ze sobą. Zawsze muszę czuwać i pracować.

Czyli w podróży jesteś też z komputerem, online, jednak rzucasz okiem na to, czy coś tam nie wymaga zaktualizowania.

Dokładnie, czy coś nie wymaga ode mnie tego, żebym jednak w miarę szybko zareagował, czy nie pojawiła się nowa promocja, którą trzeba prześwietlić. I nie ukrywam, że tutaj bardzo problematyczne są zmiany czasu, czyli na przykład właśnie latanie do Stanów czy do Azji. Chociaż to też ma plusy i minusy, bo bywają sytuacje, gdy właśnie jestem ze znajomymi, jeśli jesteśmy w Europie i coś wypadnie w środku dnia, to ja w pewien sposób muszę zablokować trochę podróż, którą jakąś tam mieliśmy zaplanowaną. Chociaż oczywiście o tym wszyscy wiedzą...

Że jesteś w pracy.

Dokładnie, że zawsze muszę być online i pod telefonem, pod komputerem. A jeśli na przykład leci się do Stanów, to tam bywa tak, że na przykład Polska pracuje w momencie, kiedy ja tam śpię, więc już bywały sytuacje, że na przykład ustawiałem sobie budzik o 2-3 w nocy po to, żeby tylko się obudzić, sprawdzić, czy coś się nie dzieje takiego, co wymaga mojej reakcji natychmiastowej. No i albo szedłem spać, albo pracowałem, ale tak czy inaczej, zazwyczaj budzę się przed wszystkimi, żeby ogarnąć to, co się działo w danym dniu w tej polskiej strefie czasowej. I wtedy pracuję, ale też z drugiej strony taki plus, że jeśli są Stany czy Azja, to już w ciągu dnia raczej mnie nic nie odciąga, bo wtedy na przykład Polska śpi.

Fajnie, bo zadałem ci pytanie o podróże, o kraje, a ty jednak cały czas tutaj LiveSmarter, praca, co trzeba mieć na horyzoncie, więc powiedz chociaż jakieś miejsce warte odwiedzenia. Co byś polecił? Co szczególnie gdzieś tam zapadło ci w pamięci?

W listopadzie miałem przyjemność być w Chile i trochę w Argentynie, w Patagonii. Bardzo, bardzo mi się tam podobało. Duże, takie odludne miejsce, mało samochodów, mało ludzi, dużo lam, alpак i tym podobnych. I tak samo byłem na Atakamie też przez kilka dni w ramach tej podróży. Oba miejsca mogę wszystkim polecić. Bardzo ładne są parki narodowe w Stanach Zjednoczonych, zwłaszcza na Zachodnim Wybrzeżu. Chociaż tutaj muszę przyznać, że większość mam dopiero na swojej liście do zobaczenia, ale gdzieś z pół roku temu miałem okazję też być w Yellowstone, parku narodowym. Ciekawostka – być może nie wszyscy wiedzą, że tam znajduje się dwie trzecie gejzerów na świecie, jest to największe termoaktywne miejsce na świecie. Dlatego cały park jest przepiękny, jego ogrom poraża, liczba kolorów, bo wszyscy pewnie kojarzą to takie duże jezioro kolorowe z Yellowstone, ale tak naprawdę takich kolorowych jezior jest tam dużo, dużo więcej. Większość z nich bucha jeszcze sobie, bo woda tam osiąga prawie sto stopni. Dlatego bardzo mi się podobało to miejsce. Podobnie Nowa Zelandia. Miałem kilka lat temu okazję być w Nowej Zelandii. Też zdarzyły się tanie loty, więc polecałem. Nowa Zelandia jest również przepiękna, ale jeśli ktoś chciałby zaznać trochę egzotyki, ale tak trochę bezpieczniej, w zasadzie też taniej, to bardzo, bardzo lubię Azję Południowo-Wschodnią, czyli Tajlandię, Malezję, Indonezję, ponieważ są to miejsca, gdzie jesteśmy w stanie za naprawdę dobre pieniądze spać i zjeść coś dobrego przede wszystkim. Naprawdę jedzenie uliczne czy restauracje – tam generalnie wszyscy jedzą na mieście – nazwijmy to – więc tam znalezienie miejsca, gdzie możemy coś fajnego i taniego zjeść, jest bardzo, bardzo proste. Jest bezpiecznie, w zasadzie chyba jedynym zagrożeniem są komary, więc trzeba wieczorem uważać, bo tam niestety są rejonry malaryczne czy denga, ale to też statystycznie trzeba mieć jednak trochę pecha, żeby złapać tego typu chorobę. I oczywiście też trzeba używać jakichś repelentów, żeby komary raczej do nas nie przylatywały. A jeśli chodzi o Europę, bo oczywiście tak mówię o tej egzotyce, bo ja jednak lubię te odmienne miejsca, w Europie bardzo lubię Wyspy Kanaryjskie, które kiedyś były takie bardzo trudno osiągalne dla Polaków, bo w zasadzie tylko można było lecieć z biurem podróży. Ja jedną ze swoich pierwszych wypraw jeszcze z tanimi liniami miałem na Teneryfę, z trzema przesiadkami, bo wtedy bilety kosztowały grosze, ale trzeba się było trochę namęczyć, żeby to wszystko poskładać do kupy i tam dolecieć, ale w tej chwili już i z Krakowa, i z Warszawy, i chyba jeszcze z kilku miast w Polsce są bezpośrednie loty na Wyspy Kanaryjskie. Bardzo polecam, bo tam w zimę jest koło 20–25 stopni. W lecie też nie jest jakoś supergorąco, a są to miejsca bardzo niezwykłe,

bo mają pochodzenie wulkaniczne. Na przykład Teneryfa na poziomie morza to jest jakiś tam zwykły hotel, kurort, plaża, ale jeśli wyjedziemy trochę do góry, to krajobraz się całkowicie zmienia, bo Teneryfa to tak naprawdę jest jeden wielki wulkan Pico del Teide, będący zresztą największym szczytem Hiszpanii, który ma prawie cztery kilometry, dlatego jeśli wyjedziemy na 2000 metrów, to tam już w zasadzie czujemy się, jakbyśmy byli na Księżycu, ponieważ krajobraz mniej więcej tak wygląda. Zresztą każda z Wysp Kanaryjskich uważam, że jest piękna i jest trochę odmienna od tego, co znamy tutaj w Europie, a naprawdę w tej chwili możemy upolować tam bilety po 300-400 złotych.

Tak ciebie słucham i po pierwsze bardzo rozbudziłeś mój apetyt na jakąś kolejną fajną podróż. Ale to zupełnie odpłynąłem w tym momencie i zacząłem już snuć kolejne plany. Ale tak sobie też myślę, że ta nazwa twojego bloga LiveSmarter jest nieprzypadkowa, bo rzeczywiście jesteś specem od wyszukiwania różnego rodzaju okazji, łączenia przyjemnego z pożytecznym. Stworzyłeś biznes, który pozwala ci podróżować po świecie, a wszystko to robisz za rozsądne pieniądze. Tak że super. Chyba lubisz tę robotę, co?

Jak najbardziej. W tej chwili nie wyobrażam sobie siebie w żadnym innym miejscu.

Michał, to już zupełnie na zakończenie powiedz, gdzie możemy cię znaleźć w internecie.

Wszelki rodzaj kontaktu w zasadzie przez LiveSmarter.pl. Jest tam formularz kontaktowy. Można do mnie napisać. Staram się odpowiadać na maile relatywnie szybko, tak że jeśli ktoś chciałby się czegoś jeszcze o mnie dowiedzieć, już tak prywatnie czy biznesowo, zawsze może tam napisać, a jeśli nie, to po prostu przeczytać mojego bloga na temat oszczędzania.

Jest jeszcze jakaś rzecz, jakaś myśl, o którą może powinienem dopytać, albo coś, z czym chciałbyś zostawić naszych słuchaczy?

Mam teraz w głowie takie dwie myśli. Po pierwsze uważam, że warto robić to, co się kocha i nie odkładać swoich marzeń na później, bo być może ja z jednej strony mam faktycznie taką możliwość, żeby latać po świecie częściej niż inni, ale z drugiej strony uważam, że w dzisiejszych czasach naprawdę bardzo, bardzo wiele rzeczy można tak poukładać, żeby albo zwiedzać świat, albo robić totalnie co innego, co nam tylko tam siedzi w głowie. I warto to robić na bieżąco, nie zostawiać tego na później, bo tak naprawdę nigdy nie wiemy, kiedy to później będzie i czy w ogóle będzie. A jeśli tak miałbym jeszcze coś powiedzieć bardziej finansowo, to pamiętam, że to chyba nawet u ciebie w podcaście słyszałem najprostszą zasadę finansową, jaka może być, takie najprostsze równanie, czyli to, co zarabiamy, minus to, co wydajemy, to są nasze

oszczędności. Ja się z tym w 100% zgadzam. Generalnie ja tak postępuję całe swoje życie, że staram się, pomimo że coś zarobię, zawsze wydawać mniej, niż zarabiam, żeby zawsze mieć te swoje oszczędności. I dzięki temu też uważam, że to jest bardzo ważne w życiu, że ma się tę właśnie taką poduszkę bezpieczeństwa. To bezpieczeństwo, że nieważne, co się stanie jutro, ja nie muszę się od razu zastanawiać i lecieć do banku po kredyt, po pieniądze, tylko zawsze wiem, że mam jakieś oszczędności gdzieś tam odłożone.

Michał, dziękuję ci bardzo, bardzo serdecznie.

Dziękuję, Marcin.

Moim gościem był Michał Pałka, twórca bloga LiveSmarter.

Myślę, że po wysłuchaniu naszej rozmowy wszystko jest jasne. Pozostaje mi zatem jedynie zaprosić Cię bardzo serdecznie na blog i poprosić, abyś potestował udostępnioną właśnie porównywarkę, zobaczył jak się z niej korzysta i dał mi znać, czy takie narzędzie będzie dla Ciebie przydatne. Będę Ci bardzo wdzięczny za każdy komentarz, za spostrzeżenie i dobrą radę, która pomoże mi dalej ulepszać dla Ciebie nasz wspólny blog.

A na zakończenie pragnę gorąco podziękować za kolejne wspaniałe recenzje w serwisie iTunes. Dziś moje bardzo ciepłe myśli płyną do Magdy, prowadzącej stronę drobinyczasu.pl, która napisała tak:

Wspaniałe wartości od Wartościowego człowieka ★★★★★
autorstwa www.DrobinyCzasu.pl – 13 lut 2019

Cudownie się słucha Ciebie Marcinie, tyle dobrych rad podanych w tak profesjonalny, przystępny, serdeczny i ciepły sposób. Słuchać i rozwijać się z Twoimi podcastami i wpisami, to duża przyjemność. Dziękuję Magda

A ja dziękuję Ci Magdo serdecznie za tak miłe słowa. Bardzo zrobiło mi się miło, gdy je przeczytałem. Ale takie recenzje nie tylko wprowadzają mnie we wspaniałą nastrój. Dzięki nim mój podcast ma szansę dotrzeć do większej liczby odbiorców, dlatego – drogi Słuchaczu – jeśli korzystasz z iTunes, będę Ci bardzo wdzięczny, jeśli napiszesz choć jedno zdanie.

To tyle na dziś. Dziękuję Ci bardzo za wspólnie spędzony czas, życzę oczywiście wygodnego korzystania z porównywarki lokat i kont i trzymam z całej siły kciuki za realizację Twoich marzeń i pasji, na które będziesz tam odkładać pieniądze. Do usłyszenia już wkrótce. Trzymaj się, cześć!

Linki do materiałów wymienionych w audycji:

- Blog Michała Pałki [LiveSmarter.pl](https://livesmarter.pl)
- Artykuł [Karta kredytowa – cudowny produkt czy „samo zło”](#)
- [Ranking lokat bankowych](#)
- [Ranking kont osobistych](#)
- [Ranking kont oszczędnościowych](#)
- [Ranking kont firmowych](#)
- [Ranking promocji bankowych](#)