
Wprowadzenie

10 marca 2020 roku, po dwóch latach intensywnej pracy, postawiłem kropkę, kończąc pierwszą wersję tej książki. Dwa dni później ogłoszono w Polsce stan zagrożenia epidemicznego, zaczęto zamykać kolejne sektory gospodarki i zostaliśmy poddani narodowej kwarantannie. Media zalewały nas informacjami o kolejnych ofiarach koronawirusa, o wielkich spadkach na światowych giełdach i o gospodarczym armagedonie.

W reakcji na te doniesienia moja skrzynka mailowa zapełniła się sugestiami, abym przyspieszył wydanie książki, bo ludzie chcą wiedzieć, co teraz robić z pieniędzmi. Subskrybenci newslettera dopytywali, czy w związku z epidemią koronawirusa treści zawarte w tej publikacji będą aktualne. A widzowie moich filmów na YouTube, w których komentowałem obecną sytuację i prezentowałem różne scenariusze, zastanawiali się, skąd u mnie taki spokój i opanowanie.

Odpowiem krótko. To właśnie w czasach, w których rynki finansowe pogrążają się w panice, widać, jak bardzo aktualne jest podejście do in-

westowania zaprezentowane przeze mnie w tej książce. Gdy na rynkach panuje hossa i ceny większości aktywów rosną, każdy może się chwalić dobrymi wynikami. *Dopiero gdy kończy się przypływ, widać, kto pływał bez kąpielówek* – jak mawiał Warren Buffett. A zatem: tak, treści zawarte w tej książce są uniwersalne i w pełni aktualne, bez względu na sytuację rynkową, w której będziesz je czytać.

Jeśli zaś chodzi o mój spokój, to wynikał on z prostego faktu: byłem na to przygotowany. Nie przewidziałem oczywiście epidemii koronawirusa – obraziłbym Twoją inteligencję, udając, że potrafiłem to zrobić. Moje przygotowanie polegało na czymś innym. Przystudiowałem historię wielu kryzysów finansowych i przeanalizowałem zachowanie różnych typów inwestycji w trudnych czasach. Na tej podstawie zaprojektowałem dla siebie strategię inwestycyjną, która **pomaga solidnie pomnażać kapitał w dobrych czasach, ale też na spokojnie przetrzymać te ciężkie**. Zbudowałem dla swojej rodziny **Finansową Fortecę**¹, która skutecznie chroni nasz majątek i pozwala nam spokojnie spać, sprawdzając się w każdych warunkach rynkowych (no, może z wyjątkiem wojny w Polsce, ale wtedy sytuacja na rynkach finansowych byłaby moim najmniejszym zmartwieniem).

Wierzę głęboko, że lektura tej książki pomoże Ci w zdobyciu solidnych podstaw inwestycyjnych, dzięki którym zbudujesz własną Finansową Fortecę. Jeśli zrozumiesz opisane tu sprawy i świadomie przygotujesz strategię dostosowaną do Twoich potrzeb, także przestaniesz się martwić kryzysami. Będziesz przyjmować je ze spokojem, wiedząc, że właśnie rodzą się dobre okazje inwestycyjne. Zapraszam Cię serdecznie do wspólnej podróży po świecie inwestycji.

PS Zwracając się do Czytelników i Czytelniczek, używam w tekście rodzaju męskiego. Pozwoliło mi to uniknąć częstych powtórzeń w rodzaju: „kupiłeś lub kupiłaś” czy „zainwestowałeś lub zainwestowałaś”, a także określić typu „świadoma inwestorka i świadomy inwestor”. Wierzę, że Panie mi to wybaczą, a treść z nawiązką zrekompensuje im tę niedogodność.

1. Czym jest Finansowa Forteca, dowiesz się z kolejnych rozdziałów.

Inwestycyjne dylematy

Zapewne kiedyś, jak większość z nas, wydawałeś niemal wszystkie zarobione pieniądze. Zdobyć wykształcenie, urządzenie mieszkania lub domu, ślub, wychowanie dzieci, kupno samochodu, jakieś wakacje, zakupy... Zawsze było mnóstwo niezbędnych wydatków i pieniądze po prostu gdzieś się rozchodziły.

Z biegiem lat zacząłeś jednak więcej zarabiać, lepiej zarządzać domowym budżetem i masz coraz więcej oszczędności. Zadajesz więc sobie ważne pytanie:

Co robić z moimi pieniędzmi, by lepiej dla mnie pracowały?

Korzystasz z kont oszczędnościowych i lokat bankowych, ponieważ wydają Ci się najbezpieczniejsze. Jednak odsetki są mikroskopijne, a Ty chciałbyś zarabiać więcej. Słyszałeś, że nie ma zysku bez ryzyka, ale **boisz się strat**. Zbyt wiele trudu kosztowało Cię zdobycie pieniędzy, aby teraz je ryzykować. Wolisz pomnażać oszczędności w sposób **spokojny i w miarę bezpieczny**.

Niedawno czytałeś, że akcje dały dobrze zarobić, a potem w ciągu miesiąca straciły na wartości 25%. Czy to już okazja do ich nabycia? Z kolei złoto znów jest najdroższe w historii – czy jego zakup ma jeszcze sens? A co z obligacjami skarbowymi? Czy w obecnej sytuacji są bezpieczne? Może lepiej wziąć kredyt i kupić mieszkanie na wynajem? Tylko czy ceny mieszkań nie są zbyt wyśrubowane? I wreszcie te słynne kryptowaluty. Podobno ci, którzy zainwestowali trzy lata temu, dziś liczą miliony...

Wokół jest mnóstwo opcji inwestycyjnych, jednak ich mądre wykorzystanie wymaga wiedzy i doświadczenia. Sęk w tym, że niemal całą swoją uwagę poświęcasz pracy zarobkowej i rodzinie. **Nie masz czasu na zajmowanie się inwestowaniem**. Chcesz sprawnie zdobyć niezbędną wiedzę i zainwestować pieniądze w sensowny sposób, tak by nie musieć się tym codziennie zajmować.

Teoretycznie mógłbyś powierzyć środki profesjonalistom, ale... nie ufasz im. Amber Gold czy GetBack skutecznie pozbawiły Cię złudzeń, że ktoś pomnoży pieniądze za Ciebie. W głębi duszy wiesz, że musisz zro-

bić to sam. Jednak bez wiedzy, bez doświadczenia i bez czasu na ich zdobywanie trudno liczyć na większe sukcesy.

A może masz już za sobą pierwsze doświadczenia z pomnażaniem pieniędzy? Może jakiś sprzedawca ubrał Cię w polisę inwestycyjną i ciągle nie widzisz tam zysków? Może inwestujesz w fundusze, obligacje korporacyjne, akcje lub nieruchomości? Ale **robisz to na wyczucie** i z różnym skutkiem. Właściwie nie wiesz, czego się spodziewać po tych decyzjach.

Jeżeli powyższe zdania choć w części do Ciebie pasują, to trzymasz w ręku właściwą książkę. Jest ona odpowiedzią na setki pytań, które otrzymuję od Czytelników mojego bloga *Finanse Bardzo Osobiste* (www.marciniwuc.com). Publikuję tam nieprzerwanie od września 2013 roku i dziś bloga odwiedza już ponad 1,5 mln ludzi rocznie. Dzięki zawartym tam poradom bardzo wielu z nich udało się pozbyć długów, zapanować nad budżetem domowym i zbudować solidne oszczędności. Nadszedł więc czas na książkę pomagającą te oszczędności skutecznie, bezpiecznie i mądrze pomnażać.

Skąd ja to wiem?

Pierwsze kroki w inwestowaniu stawiałem w roku 2002 i zaczynałem, jak większość osób, z wielkim entuzjazmem. Kiedy rok później obroniłem pracę magisterską o arbitrażowych funduszach inwestycyjnych, wydało mi się, że o inwestowaniu pieniędzy wiem bardzo dużo. Ignorancja i hurraoptymizm sprawiły jednak, że popełniłem kilka głupich błędów. Z ich powodu – zamiast pokaźnego majątku – w wieku 32 lat mieliśmy już z żoną na karku ponad 2 mln zł długów hipotecznych (część we frankach szwajcarskich) i ponad 30 tys. zł kredytów konsumenckich².

Te błędy kosztowały nas dużo pieniędzy i zdrowia, ale były też cenną lekcją. Krok po kroku pozbyliśmy się wszystkich długów, a potem z wielkim zapałem zaczęliśmy budować naszą Finansową Fortecę. Już po kilku

2. Na moim kanale na YouTube znajdziesz film *5 bolesnych błędów finansowych*, które popełniłem. Opowiadam w nim tę historię.

latach świadome gospodarowanie nadwyżkami finansowymi i mądre inwestowanie pozwoliły nam na rezygnację z pracy w korporacjach. Dziś dochody generowane z naszych inwestycji wystarczają, by utrzymać czteroosobową rodzinę i nie musieć pracować dla pieniędzy, tylko poświęcać się temu, co najbardziej lubimy.

Do tego wszystkiego niezbędne były oczywiście wiedza i doświadczenie. Zdobywałem je, pracując w branży finansowej, m.in. w banku hipotecznym jako dyrektor finansowy, potem jako dyrektor ds. finansowania nieruchomości komercyjnych i wreszcie w ING Investment Management SA, gdzie odpowiadałem za rozwój produktów inwestycyjnych, komunikację oraz internetową dystrybucję funduszy. Po zdaniu trzech egzaminów uzyskałem w 2009 roku międzynarodowy tytuł CFA (Chartered Financial Analyst). W ciągu ostatniej dekady nie było miesiąca, w którym nie przeczytałbym dobrej książki na temat inwestowania i przynajmniej kilku wartościowych analiz rynkowych.

Żebyśmy jednak mieli jasność: choć minęło 18 lat od chwili, gdy za-inwestowałem pierwsze pieniądze, mam pełną świadomość, że moja wiedza inwestycyjna wymaga nieustannego rozwoju. Myślę, że już nigdy nie stwierdzę, że na temat inwestycji wiem dużo. To byłoby z mojej strony przejawem ignorancji i braku wyobraźni. Dlatego z wielką pokorą i otwartością staram się tę wiedzę nieustannie powiększać i wsłuchiwać się w porady osób, które w inwestowaniu odnoszą sukcesy od wielu dekad. W sposób bardzo świadomy analizuję każdą swoją inwestycję przed jej rozpoczęciem, w jej trakcie i przede wszystkim po jej zakończeniu. Wszystko po to, aby wyciągać wnioski z błędów i z roku na rok inwestować lepiej. Uwielbiam to robić, bo inwestowanie jest jedną z moich pasji.

Ta książka nie jest naszpikowaną teorią akademickim podręcznikiem. Dzielę się w niej z Tobą tym, co moim zdaniem faktycznie sprawdza się w inwestowaniu. Pisząc kolejne rozdziały, wyobrażałem sobie po prostu rozmowę z przyjacielem, który zadał mi pytanie: „Marcin, zajmujesz się tym od lat. Podpowiesz mi trochę, jak inwestować?”.

A ja z pełną szczerością odpowiadam temu przyjacielowi tak: „Słuchaj, stary, ułożyłem dla mojej rodziny takie trzy portfele (pierwsza część książki). Zrobiłem to, bazując na następującej wiedzy i trzymając się następujących zasad (druga część książki). Wiedząc, jak ja do tego

podchodzę, oraz znając zasady, które właśnie ci przekazałem, możesz teraz na spokojnie zbudować własną strategię i własne portfele (wskaźówki w trzeciej części książki)”.

Mocno wierzę, że jednym ze źródeł życiowego szczęścia jest robienie czegoś, co pomaga innym. Dlatego po rezygnacji z pracy na etacie w 2014 roku założyłem firmę, dla której sformułowałem następującą misję:

Uzbroić 15 mln Polaków w wiedzę i narzędzia,
które skutecznie pomogą im zadbać o finanse,
by mogli się bogacić i realizować swoje pasje.

Blog *Finanse Bardzo Osobiste*, edukacyjny kanał na YouTube, książka *Jak zadbać o własne finanse?* oraz kurs online *Kredyt hipoteczny krok po kroku* – to moje dotychczasowe materiały, które pomagają w osiągnięciu bezpieczeństwa finansowego.

Książka, którą obecnie trzymasz w ręku, jest kolejnym elementem mojej misji. To esencja tego, czego nauczyłem się przez ostatnich 18 lat z własnych inwestycji, zawodowych doświadczeń oraz tysięcy stron lektur. Każde doświadczenie, każda zamknięta inwestycja, każda książka czy branżowa analiza stanowią dla mnie źródło zasad, dzięki którym mogę podejmować coraz lepsze i bardziej świadome decyzje inwestycyjne. Ich stosowanie ma świetny wpływ na finanse mojej rodziny.

Właśnie dlatego wierzę głęboko, że zapoznanie się z tymi zasadami pomoże również Tobie.

CZEŚĆ



PODSTAWY STRATEGII

Z tej części książki dowiesz się, jak działają system pieniądza papierowego i branża inwestycyjna. Będziesz mógł również sprawdzić, czy jesteś gotowy do inwestowania. Następnie przedstawię Ci podstawy strategii trzech portfeli, tworzących Finansową Fortecę. I wreszcie dowiesz się również, dlaczego rynki są cykliczne, poznasz psychologiczne pułapki i oswoisz ryzyko inwestycyjne.



Zuch • MEDIA



Musisz zrozumieć rzeczywistość, nawet jeśli ci się ona nie podoba. Szczególnie wtedy, gdy ci się ona nie podoba.

CHARLIE MUNGER

Rozdział

1

Jak to właściwie działa?

Jeśli chce się odnieść jakikolwiek sukces w inwestowaniu, trzeba się pozbyć myślenia życzeniowego. Po pierwsze, na temat własnych umiejętności i wiedzy. Po drugie, na temat działania współczesnych gospodarek. Po trzecie, na temat branży inwestycyjnej.

Innymi słowy: musisz zrozumieć rzeczywistość. Możesz się na nią wkurzać, tupać nogą, protestować, powtarzać, że to powinno działać inaczej. Jeżeli jednak nie chcesz tracić pieniędzy, musisz działać na podstawie tego, *jak jest*, a nie tego, *jak chciałbyś, żeby było*.

Inwestujesz świadomie czy naiwnie?

Zacznijmy więc od twardej rzeczywistości. Inwestować można **świadomie** albo **naiwnie** (a mówiąc dosadniej: mądrze albo głupio).

Inwestowanie naiwne wygląda tak: w Twoim życiu pojawiają się większe oszczędności i zaczynają parzyć Cię w ręce. Męczy Cię, że leżą odłogiem na marnej lokacie, bo przecież powinny ciężko pracować! Szukasz zatem w internecie odpowiedzi na pytania: „Jak inwestować? W co teraz inwestować? W co warto inwestować?”, i wcześniej czy później trafiasz na jakiegoś guru. Ten z ogromną pewnością siebie przedstawia, co będzie się działo na rynkach w przyszłości i dlaczego teraz najlepszą inwestycją będzie ta, którą właśnie poleca. Specjalistyczne wykresy, fachowa terminologia i tajemniczy uśmiech na twarzy... to wszystko nie pozostawia złudzeń – guru wie coś, o czym tłum nie ma pojęcia. Wpleciona w wypowiedź apokaliptyczna wizja dla rynków finansowych – i mamy gotowy przepis na człowieka, który zapewni nam inwestycyjny sukces. Nieważne, że nikt nie weryfikuje, jak sprawdziły się jego prognozy z przeszłości. Ważne, że jest pewny siebie i zna finansowy slang. Idziesz za jego radą i inwestujesz w sposób, który poleca.

Naiwne inwestowanie możesz również realizować w opcji offline. Idziesz do oddziału banku i rozmawiasz z doradcą klienta, którego widzisz pierwszy raz w życiu. Młody, uśmiechnięty, dobrze ubrany – bez mrugnięcia okiem poleca Ci świetny produkt, który w ostatnim roku zarobił 10%, 20%, a może nawet 50%! To nic, że „doradca” dwa lata temu był jeszcze zwykłym studentem i nigdy nie widział giełdowej bessy. Pracuje przecież w renomowanej firmie, więc pewnie się zna. To nic, że nie rozumiesz, jak cała ta inwestycja ma działać. Ważne, że daje Ci szansę na dobre zyski!

Pełen nadziei podpisujesz umowę i regulamin. Nie wczytujesz się w ich treść, bo komu chciałoby się poświęcać godzinę na takie nudy? Spokojnie wpłacasz pieniądze i nagle... zaczynają się dziać dziwne rzeczy. Złośliwy produkt jakby tylko czekał na Twoją wpłatę. Przez chwilę przynosi zyski, a potem nurkuje na łeb na szyję. W panice wypłacasz resztki kapitału i zniechęcony obiecujesz sobie, że nigdy więcej nie wrócisz do tego kasyna.

Ale mija trochę czasu i przykre wspomnienia nieco się zacierają. Znowu masz sporą sumkę odłożoną na zwykłych lokatach i ponownie dostrzegasz coś niepokojącego: listę inwestycji, które przyniosły w ostatnich latach wysokie zyski. Podczas gdy inni zarabiali, Ty stałeś z boku, a taka świadomość boli! Postanawiasz zatem spróbować ponownie, idziesz do kolejnego sprzedawcy marzeń i... cykl się powtarza.

Już na samym początku ustalmy bardzo ważną rzecz: **naiwne inwestowanie nie jest dla Ciebie!** Nie ma sensu w ten sposób traktować swoich ciężko zarobionych pieniędzy. W tej książce proponuję Ci inne podejście, które nazywam **świadomym inwestowaniem**.

Oto jego esencja w kilku punktach:

- 1 Dopóki nie masz niezbędnej wiedzy, lokujesz pieniądze w sposób bezpieczny.
- 2 Akceptujesz fakt, że inwestowaniem rządzą określone zasady. Zanim przystąpisz do inwestycyjnej gry, zapoznasz się z tymi zasadami, bo nie chcesz popełniać głupich błędów ani pozwalać robić się w konia.
- 3 Jeśli już znasz i rozumiesz zasady inwestycyjne, ustalasz własną strategię, dopasowaną do Twoich potrzeb i Twojego apetytu na ryzyko.
- 4 Po ustaleniu strategii wybierasz dobre produkty inwestycyjne, które w możliwie tani i efektywny sposób pomogą Ci tę strategię zrealizować.
- 5 Dopiero teraz wpłacasz pieniądze. Rozumiesz, co i dlaczego znalazło się w Twoim portfelu inwestycyjnym.
- 6 Raz na kwartał monitorujesz swój portfel i jeśli trzeba, wprowadzasz korekty na podstawie nowo zdobytej wiedzy i zmian cen składników portfela.
- 7 Resztę czasu poświęcasz na cieszenie się życiem.

Czy takie inwestowanie jest trudne? **Wszystko, co dziś jest dla Ciebie łatwe, kiedyś było trudne.** Nie ma co się oszukiwać – aby przeskoczyć z punktu 1 do punktu 7 powyższej listy, trzeba w to włożyć trochę wysiłku, szczególnie na początku. Musisz zrozumieć podstawy, przemyśleć swoje cele, ocenić apetyt na ryzyko, zaplanować działanie. Ale, szczerze mówiąc, **to jedyna sensowna droga.**

Alternatywą jest pozostanie naiwnym inwestorem, którego kapitał będzie się kurczył i przepływał do ludzi działających świadomie. A może, skoro trzeba się tak wysilać, lepiej nie zawracać sobie głowy tym całym inwestowaniem?

Po co w ogóle inwestować?

Powodów inwestowania mogą być setki, lecz moim zdaniem kluczowe są dwa: skuteczna realizacja Twoich planów i ochrona przed inflacją.

Twoje cele finansowe

Tu sprawa jest prosta: mądre inwestowanie pomaga szybciej pomnażać pieniądze, a one z kolei pomagają w osiągnięciu naszych celów i spełnieniu marzeń. Gdy ktoś mnie pyta: „W co inwestować?”, zwykle odpowiadam pytaniem: „A po co chcesz inwestować?”. Co słyszę najczęściej w odpowiedzi? „Jak to po co? Żeby mieć więcej pieniędzy!” **Nie spotkałem dotąd nikogo, kto inwestuje, aby pieniędzy mieć mniej.** Niestety taka odpowiedź nie wystarczy.

Pomnażanie pieniędzy, żeby mieć więcej pieniędzy? To za mało mówi. Pomnażanie pieniędzy, **aby osiągnąć konkretny cel** – to rozumiem i o tym możemy rozmawiać. Takimi celami mogą być nowy dom, edukacja dzieci, prywatna emerytura czy góra pieniędzy, którą dasz wnukom w dniu swoich 100. urodzin. Grunt, abyś określił ten cel, bo to pomoże Ci dobrać właściwy sposób inwestowania.

Zastanów się przez chwilę i zapisz:

1. Jaki jest najważniejszy cel finansowy, który chcesz osiągnąć dzięki inwestowaniu?

2. Jaką kwotę chciałbyś zbierać? (W dzisiejszych pieniądzach – nie przejmuj się na razie inflacją ani wartością pieniądza w czasie).

3. Ile dajesz sobie na to lat?

Wiele osób inwestuje z założeniem w rodzaju: „Chcę zarabiać 10% rocznie” albo „Chcę wyciągać co najmniej 5% ponad inflację”. Te założenia biorą się jednak z powietrza. Nie wynikają z potrzeby osiągnięcia konkretnego celu, lecz z ogólnego przeczucia, że takie zyski będą mniej więcej OK. **Nie uwzględniają także ryzyka**, które należy podjąć, by tej wysokości zyski stały się możliwe.

Taka osoba idzie do sprzedawcy produktów finansowych i mówi o swoich oczekiwanych „10% rocznie”. Tamten z uśmiechem wyciąga tabelkę z wynikami za ostatni rok, pokazuje fundusz, który zarobił 15%, klient wpłaca pieniądze i zadowolony wraca do domu... A potem... już wiesz, co jest potem.

Trzymajmy się twardej rzeczywistości i rozwiemy już na początku nadmierne oczekiwania. Jeżeli odłożyłeś kilkanaście czy nawet kilkaset tysięcy złotych, a chcesz za 5 lat mieć na koncie 10 mln zł, to inwesto-

wanie na rynkach kapitałowych jest **jednym z najgorszych sposobów**, by tego dokonać. Piszę o tym, bo chcę, abyś miał racjonalne oczekiwania i podchodził sceptycznie do szarlatanów zapewniających, że ich produkty inwestycyjne zrobią z Ciebie multimilionera.

Jeżeli faktycznie chcesz mieć realną szansę, aby w 5 lat zarobić 10 mln zł, to **uruchom własną firmę**, która sprzeda coś za złotówkę 10 mln osób albo 100 tys. osób za 100 zł (precyzyjniej: wygeneruje taką marżę netto na sprzedaży). To oczywiście również jest trudne, ale bardziej prawdopodobne niż dokonanie tej sztuki na rynkach finansowych.

Innym sposobem jest zostanie gwiazdą sprzedaży w biznesie, który wypłaca ogromne prowizje od wartości transakcji, albo członkiem zarządu spółki giełdowej. To także bardzo trudne, ale wciąż bardziej prawdopodobne niż dokonanie tej sztuki na rynkach finansowych.

Część Czytelników może w tym momencie powiedzieć: „Ale przecież wśród najbogatszych ludzi na świecie są również wielcy inwestorzy!”. To prawda. Z tym że oni trafili na te listy nie dlatego, że inwestowali pieniądze z etatu w produkty inwestycyjne. Trafili tam, bo założyli firmy pomnażające pieniądze tysięcy osób i zarabiające na prowizjach lub przemawiali całe biznesy, wprowadzali do nich swoich ludzi, przeprowadzali restrukturyzację i odsprzedawali je z ogromnym zyskiem. Takie operacje możliwe są jednak dopiero wtedy, gdy ma się dostęp do bardzo dużego kapitału i można sobie pozwolić na jego stratę.

Dlatego ustalmy ważną rzecz:

Inwestowanie własnych oszczędności
na rynkach finansowych
nie jest dobrym sposobem
na szybkie wzbogacenie się!

Za to sprawdza się dobrze w innej sytuacji – gdy **chcesz pomnażać kapitał w tempie pozwalającym pobić inflację i osiągnąć swoje cele finansowe**. Wszystko jedno, czy będziesz inwestować środki wygenerowane z pracy na etacie, czy nadwyżki wyciągnięte z własnego biznesu. Dzięki świadomemu inwestowaniu możesz te pieniądze skutecznie pomnażać.

Cel finansowy, który dotyczy każdego

Przyjrzymy się przez chwilę jednemu z najbardziej oczywistych celów finansowych – odkładaniu pieniędzy na własną emeryturę. „O rany, tylko nie to! Nie przynudzaj gadką o emeryturze. Jestem młody i mam to w nosie!” – pomyślisz. Spokojnie, ja też nie lubię stwierdzeń w rodzaju: „...i już na 75. urodziny kupisz sobie wymarzony kabriolet!”. Niby po co? Żeby dojeżdżać do apteki? Nie martw się, nie będę Cię tą emeryturą katował. Wykorzystam ją tylko jako przykład.

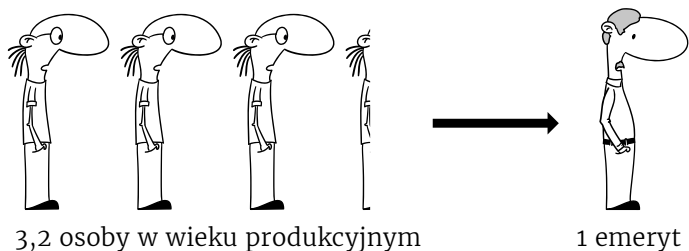
Dodatkowe środki na emeryturze przydadzą nam się przynajmniej z trzech powodów:

- medycyna robi ogromne postępy i większość z nas w dobrym zdrowiu dożyje emerytury;
- będziemy mieli wówczas mnóstwo planów na twórcze spędzanie wolnego czasu;
- emerytura z ZUS będzie niska i nie wystarczy na realizację tych planów.

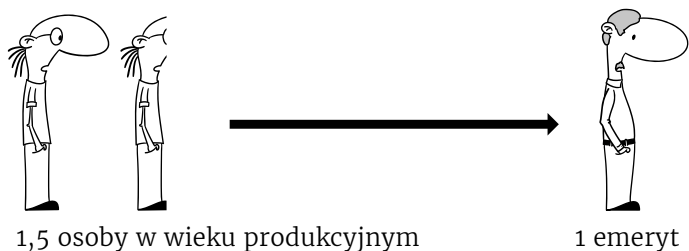
„Ale przecież płacę wysokie składki na ZUS, więc państwo powinno o mnie zadbać!” Pewnie, że powinno, ale nie zadba. Pisałem już, że musisz zrozumieć rzeczywistość i działać na podstawie tego, *jak jest*, a nie tego, *jak chciałbyś, żeby było*.

W kasie ZUS nie ma odłożonych przez Ciebie pieniędzy. Wpłacane dziś składki są natychmiast wypłacane obecnym emerytom, którzy – jak pewnie zauważyłeś – już teraz narzekają na niskie świadczenia. Obecnie na 1 osobę w wieku poprodukcyjnym (ZUS ma takie zgrabne określenie na ludzi w wieku emerytalnym) przypada ok. 3,2 osoby w wieku produkcyjnym. Można więc w uproszczeniu powiedzieć, że 3,2 pracującej osoby robią dziś zrzutkę na 1 emeryta. Biorąc pod uwagę trendy demograficzne, w roku 2050 (w okolicach Twojej emerytury?) na 1 osobę w wieku poprodukcyjnym przypadać będzie już tylko 1,5 osoby w wieku produkcyjnym. Jeśli dziś 3 osoby z trudem finansują 1 emeryta, to w jaki sposób utrzyma go 1,5 osoby?

ROK 2020



ROK 2050



Dziś składki na wypłatę świadczeń dla 1 emeryta płaci 3,2 osoby. W 2050 roku, ze względu na spadek liczby pracujących i wzrost liczby emerytów, będzie to już tylko 1,5 osoby. Przy takim systemie nie widać szans na godną emeryturę z ZUS.

Przy 3 osobach finansujących 1 emeryturę w roku 2017 deficyt funduszu emerytalnego ZUS wyniósł 45 mld zł. W roku 2050 ma wynieść 3 razy więcej: -130 mld zł¹. List, który od 30. roku życia otrzymuje każda osoba płacąca składki emerytalne, jest zatytułowany: „Stan Twojego konta w ZUS”. Ale to konto jest puste. Tak naprawdę w liście powinna być informacja: „Twoje składki zostały wydane i tyle wynosi nasz obecny dług względem

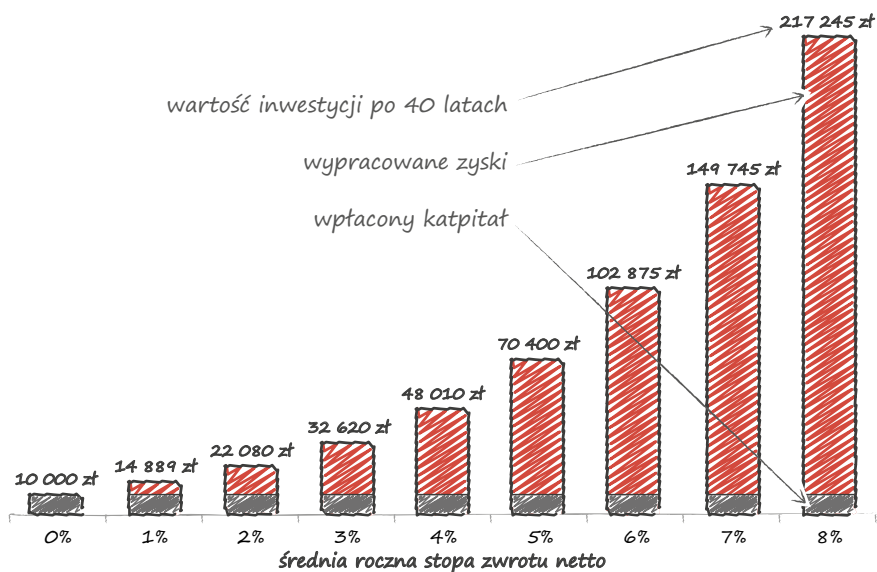
1. Źródło: Prognoza wpływów i wydatków funduszu emerytalnego do 2060 roku, www.zus.pl/documents/10182/167761/Prognoza+FUS+do+2060+roku/40081ba6-175c-4b44-80f7-b-4580542cff8 [data dostępu: 30.04.2020].

Ciebie. Jak dobrze pójdzie, to Ci to jakoś oddamy. A jak nie pójdzie dobrze...”. No właśnie. Z pustego i Salomon nie naleje, więc zrobisz rozsądniej, jeżeli weźmiesz sprawy w swoje ręce. A jeśli ZUS Cię w przyszłości miło zaskoczy wysoką emeryturą, dokupisz sobie kołpaki do kabrioletu.

OK, obiecałem, że nie będę się rozpisywał o emeryturze, tylko wykorzystam ją jako przykład jednego z celów. Założmy więc, że dzieli Cię od emerytury 40 lat. Masz dziś odłożonych 10 tys. zł i chcesz te środki zainwestować do samej emerytury. Do jakiej kwoty urośnie 10 tys. zł w ciągu 40 lat? To oczywiście zależy od sposobu ich ulokowania i osiągniętej stopy zwrotu.

Jesteśmy na samym początku książki, dlatego możemy sobie na chwilę wyobrazić, że nie ma inflacji ani podatku od zysków kapitałowych. Przy takim założeniu, jeśli będziesz trzymał pieniądze w skarpecie, będziesz mieć cały czas 10 tys. zł. Jeżeli ulokujesz je na koncie oszczędnościowym przynoszącym 2% w skali roku, saldo urośnie do 22 080 zł. A co, jeśli zainwestujesz pieniądze lepiej? Rzuć okiem na poniższy wykres, który pokazuje, do jakiej kwoty urośnie 10 tys. zł w zależności od średniej rocznej stopy zwrotu z inwestycji.

*Jaką kwotę otrzymamy, jeśli zainwestujemy
jednorazowo 10 tys. zł na okres 40 lat?*



Jak widzisz, każdy dodatkowy punkt procentowy zysku oznacza zdecydowany wzrost Twoich oszczędności, dlatego **warto powalczyć o te dodatkowe punkciki**. Zyski na poziomie 3% netto w skali roku zamienią 10 tys. zł w 32 620 zł. Gdyby jednak udało Ci się zainwestować w taki sposób, aby osiągać 4% netto w skali roku, saldo oszczędności wyniesie 48 010 zł. A zatem warto mądrze inwestować, bo w długim okresie systematyczne dodawanie kilku punktów procentowych² zysku w skali roku robi ogromną różnicę w końcowym wyniku.

I takie piękne słupki mógłbym rysować w nieskończoność, przekonując Cię, że wszystko jest możliwe. Ale to nie przypadek, że pisząc o stopie zwrotu, używałem określenia „netto”. Aby faktycznie zarabiać, trzeba jeszcze pokonać inflację oraz podatek od zysków kapitałowych.

Pieniądz skazany na zagładę

Żyjemy w erze pieniądza fiducyjnego, czyli opartego na wierze. Nie ma on żadnego pokrycia w dobrach materialnych (np. w złocie czy srebrze), można go zatem drukować w nieograniczonych ilościach. Ba, dzięki nowym technologiom tego typu „drukowanie”, czyli zwiększenie ilości pieniędzy w obiegu, dziś nie wymaga nawet papieru. Wystarczy jedna decyzja któregoś z banków centralnych i po naciśnięciu klawisza enter do gospodarki płyną miliardy dolarów, euro czy złotych. Wszystko opiera się na zaufaniu, że bankierzy centralni nie będą w ten klawisz stukać zbyt często. Jak jednak uczy historia i potwierdzają wydarzenia z ostatnich kryzysów – na dłuższą metę takiego „drukowania” nic nie

2. Doprecyzuję termin „punkt procentowy”, gdyż jego nieznajomość może prowadzić do błędnej interpretacji analizowanych treści. Wyobraź sobie, że stopa bezrobocia w jakimś kraju wzrosła z 10% do 15%. Które zdanie będzie poprawne?

(a) Stopa bezrobocia wzrosła o 5%.

(b) Stopa bezrobocia wzrosła o 5 punktów procentowych.

Poprawna jest odpowiedź b. Stopa bezrobocia wzrosła o 5 punktów procentowych – z 10% do 15%. Gdybyś nie chciał używać określenia „punkt procentowy”, musiałbyś powiedzieć, że stopa bezrobocia wzrosła o 50%, bo najpierw wynosiła 10%, a teraz jest aż o 50% wyższa i wynosi 15%.

powstrzyma. **Pieniądz papierowy jest skazany na utratę wartości** i nie pomoże mu nawet wzniosłe stwierdzenie „In God we trust”, umieszczone na amerykańskich dolarach.

W przeszłości ludzkość eksperymentowała z różnymi formami pieniądza. Wymiana barterowa szybko okazała się mało praktyczna, bo niewygodnie było przeliczać niedźwiedzie skóry na owce. Muszelki, tytoń, ryż, a nawet ważące pół tony miedziane płyty – odmian pieniądza było bez liku. Efektywny pieniądz musiał jednak posiadać odpowiedni zestaw cech. Musiał być rzadki i trudny do pozyskania, aby mieć odpowiednią wartość. Ale nie mógł być zbyt rzadki, bo wtedy byłoby go za mało, aby obsłużyć wszystkie transakcje. Musiał być również trwały i łatwo podzielny – by dało się nim płacić za różne usługi i dobra. Między innymi z takich powodów funkcję pieniądza powszechnie zaczęły pełnić złoto i srebro.

Nawet te kruszce miały jednak swoje ograniczenia. Wyobraź sobie, że jesteś bajecznie bogatym kupcem z XV-wiecznej Florencji, który dla ukochanej Cecylii chce kupić wielką rezydencję w nadmorskim kurorcie. Aby za nią zapłacić, musiałbyś wysłać sprzedającemu sporą ilość złota. Koszty transakcyjne – w tym wynajęcie zbrojnej eskorty – z pewnością byłyby bardzo wysokie. A i tak lokalni zbójcy mogliby przejąć cenny ładunek, co położyłoby się cieniem na Twojej relacji z ukochaną.

W obawie o trwałość takich związków (lub, jak twierdzą inne źródła, w pogoni za zyskiem) tę rynkową niszę sprawnie zagospodarowali włoscy bankierzy. Dzięki ich nowej usłudze, zamiast przewozić złoto na duże odległości, mogłeś złożyć je w bankowym depozycie, a sprzedającemu rezydencję wysłać papierowy certyfikat. Z takim dokumentem sprzedający mógł się udać do oddziału banku w swojej miejscowości i tam wymienić go na odpowiednią ilość złota. Nasz certyfikat stał się więc papierowym banknotem, w każdej chwili wymienialnym na złoto. Z upływem czasu transakcje coraz powszechniej przeprowadzane były papierowymi banknotami. Po co taszczyć ze sobą kilogramy cennego kruszcu, skoro za wszystko można zapłacić papierem o takiej samej wartości?

Wiadomo, że „pieniądz robi pieniądz”, a bankierzy są mistrzami świata we wcielaniu tej maksymy w życie. Dość szybko doszli do wniosku, że na papierowym pieniądzu da się solidnie zarobić. W jaki sposób? Posiadaczy złota można zmotywować do przechowywania go w banku. Wystar-

czy zapewnić o pełnym bezpieczeństwie depozytów i dodatkowo wypłacać odsetki, np. 5% rocznie. Nie trzeba pilnować złota w domu i jeszcze można zarobić odsetki – kto nie skorzystałby z takiej oferty?

Rzecz jasna bankierzy dobrze na tym zarabiali, bo udzielali też pożyczek. Skoro za wszystko można płacić papierowym pieniądzem, to klientom, którzy zaciągali w banku kredyty, nie pożyczano złota, lecz papierowe banknoty. Pożyczki były oczywiście oprocentowane wyżej od depozytów, np. 20% rocznie, więc bank mógł solidnie zarabiać na tym, że gospodaruje nie swoim złotem. To jednak nie wszystko. W miarę jak rosła liczba transakcji realizowanych papierowymi pieniędzmi, krążyły one w gospodarce i coraz mniej osób zgłaszało się do banku po fizyczne złoto. Prawdopodobieństwo tego, że w jednym momencie wszyscy zechcą wymienić papierowe banknoty, było bardzo niskie.

To stworzyło bankierom kolejną możliwość. Skoro większość złota leżała beczynnie w skarbcu, a ludzie rzadko wymieniali papierowe pieniądze na kruszec, to do obsługi takich wypłat wystarczyła stosunkowo niewielka jego rezerwa. Dla przykładu: gdy ktoś deponował w banku 1 kg złota, za co otrzymywał 5% odsetek rocznie, bank pożyczał komuś innemu równowartość 10 kg złota, ale w papierowym pieniądzu. Od takiej pożyczki naliczał sobie wyższe odsetki, np. 20%. Ile wynosiły zyski banku z pozyskania 1 kg złota? Roczne koszty to 5% z 1 kg, czyli 50 g złota. Roczne przychody to 20% z 10 kg złota, czyli 2000 g złota. Prawda, że fajny biznes? Nawet gdy część pożyczkobiorców nie była w stanie oddać pieniędzy, bankowy interes i tak był bardzo rentowny. I pozostaje taki do dziś.

Badacze włoskiego renesansu mogą mi zarzucić, że spłycam historię bankowości i nie doceniam biznesowego kunsztu Medyceuszy czy Pazzich. Moim celem jest jednak szybkie wyjaśnienie podstawowych mechanizmów działania pieniądza. Dlatego swobodnie korzystam z maksymy innego znanego obywatela XV-wiecznej Florencji, według której „cel uświęca środki”³. Piszę o tym, aby uprzedzić, że podobnych **uproszczeń i skrótów myślowych będę w tej książce stosował dużo**.

Oczywiście z każdym biznesem związane jest ryzyko. Gdy któryś bank przesadził z emisją papierowych banknotów w stosunku do posiadane-

3. Ten obywatel to Niccolò Machiavelli.

go w skarbcu złota, a ludzie masowo chcieli wymienić swoje banknoty na kruszec, to taki bank musiał upaść. Cały system pieniądza opartego na złocie działał jednak na tyle sprawnie, że przez sporą część XIX wieku i pierwsze dekady XX wieku w głównych światowych gospodarkach obowiązywał tzw. system waluty złotej (Gold Standard). Banknoty można było wymienić w banku centralnym na określoną ilość kruszcu. W takim systemie złoto nadal pełniło pośrednio funkcję pieniądza narodowego i światowego, będąc miernikiem porównawczym walut. System taki charakteryzował się **dużą stabilnością kursów walutowych i cen**.

Złota nie da się niestety cudownie rozmnożyć. Oznaczało to bardzo ograniczone możliwości zwiększania podaży pieniądza, którego w pewnych okolicznościach robiło się za mało. Za mało, by pokryć rosnące wydatki w czasie I wojny światowej, za mało, by spełniać obietnice polityczne, którymi kupuje się głosy wyborców, za mało, by wyciągnąć gospodarkę z objęć wielkiego kryzysu z lat 1929–1933, itp.

Co innego z pieniądzem papierowym. Ten można dodrukować zawsze i w nieograniczonych ilościach. Nic zatem dziwnego, że poszczególne państwa jedno po drugim zaczęły dewaluować swoje waluty, odchodząc od pokrycia pieniądza w złocie. W czasie II wojny światowej, wymagającej ogromnych nakładów, prawie wszystkie przeszły na pieniądz fiducjarny – oparty na wierze.

Wartość takiego pieniądza nie wynika z możliwości jego wymiany na złoto, lecz opiera się na zaufaniu do emitenta. Emitentami są banki centralne poszczególnych państw, czyli powszechnie szanowane instytucje, oficjalnie niezależne od polityków. Ale w praktyce każda instytucja – nawet bank centralny – to po prostu grupa konkretnych ludzi realizujących konkretne interesy. Osoby te obejmują swoje stanowiska m.in. dzięki właściwym koneksjom. Trudno się zatem dziwić, że w czasach kryzysów, gdy rządzącym zaczyna brakować pieniędzy i rośnie ryzyko niezadowolenia społecznego, banki centralne wspierają polityków, włączając prasy drukarskie. Co się jednak dzieje, kiedy drukowanie papierowych pieniędzy wymyka się spod kontroli?

Spacer z taczką po wypłacie

Jak daleko rządy i banki centralne potrafią się zagalopować w drukowaniu pieniędzy? Dobrze oddaje to poniższe zdjęcie z czasów hiperinflacji w Republice Weimarskiej z roku 1923.



W styczniu bochenek chleba kosztował 700 papierowych marek, w lipcu już 100 tys. marek, w październiku 670 mln, a w listopadzie 80 mld marek. Pod koniec 1923 roku po dzienną wypłatę do pracy wędro-

wało się z taczka, a papierowe pieniądze nadawały się co najwyżej do palenia w piecu⁴.

W najnowszej historii świata równie spektakularnych przypadków utraty wartości papierowego pieniądza było sporo. W 2018 roku stopa inflacji w Wenezueli przekroczyła 1 000 000%. W 2007 roku w Zimbabwie ceny podwajały się co 24 godziny. W styczniu 1994 roku miesięczna stopa inflacji w Jugosławii przekroczyła 313 000 000%.

Od ponad dekady żyjemy w Polsce w okresie bardzo niskiej inflacji i wiele osób nigdy nie doświadczyło jej podwyższonych poziomów. Tymczasem jeszcze w latach 90. XX wieku inflacja w Polsce wyglądała tak:

Rok	Stopa inflacji
1990	585,8%
1991	70,3%
1992	43,0%
1993	35,3%
1994	32,2%

Źródło: Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 roku, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych> [data dostępu: 31.03.2020].

Ponieważ mamy tendencję do zakładania, że przyszłość będzie wyglądała podobnie jak nieodległa przeszłość, mało kto martwi się dziś wysoką inflacją. Jednak w perspektywie naszego całego życia okresy wysokiej inflacji mogą się jeszcze powtórzyć.

4. Źródło: J. Llewellyn, S. Thompson, *The hyperinflation of 1923*, <https://alphahistory.com/weimarrepublic/1923-hyperinflation>. [data dostępu: 30.03.2020].

W sytuacji, w której piszę te zdania, inflacja w Polsce jest pod kontrolą. Narodowy Bank Polski stosuje tzw. strategię ciągłego celu inflacyjnego, który od 2004 roku jest ustawiony na **2,5% w skali roku**. I faktycznie, chociaż po drodze roczne wskaźniki wahały się między 5% a -1,5%, to średnia roczna stopa inflacji była w całym okresie zbliżona do 2,5%. Dlaczego jednak nasz bank centralny celuje w 2,5% inflacji rocznie? Dlaczego inne banki centralne na świecie również nie ustawiają swojego celu inflacyjnego na 0%? Bo dla funkcjonowania takiego systemu niezbędny jest ciągły przyrost ilości pieniędzy w gospodarce.

Inflacja – podstępny pożeracz pieniędzy

Przejście do ery pieniądza fiducjarnego odbywało się etapami. W 1933 roku rząd USA zdelegalizował posiadanie złota przez swoich obywateli, wymuszając jego sprzedaż za papierowe dolary, a następnie... zawiesił wymianę papierowych dolarów na złoto. Mieliśmy więc do czynienia z przejściem części majątku obywateli przez państwo będące ostoją demokracji i swobód obywatelskich.

W 1944 roku na konferencji w Bretton Woods przedstawiciele 44 państw podjęli decyzję, w wyniku których amerykański dolar stał się globalną walutą rezerwową. Miał on być wymienialny na złoto po stałym kursie 35 dolarów za uncję, a inne kraje powiązały swoje waluty z dolarem. Przez 26 lat utrzymywano powiązanie dolara ze złotem, ale rosnące wydatki amerykańskiego rządu sprawiły, że pokusa drukowania pustych pieniędzy okazała się zbyt silna.

Ujemny bilans handlowy USA, szybko rosnący dług publiczny i coraz bardziej kosztowne programy społeczne doprowadziły do tego, że wiara innych państw w faktyczną wartość amerykańskiej waluty zaczęła stopniowo słabnąć. Coraz częściej żądały one od USA wymiany dolarów na kruszec, przyczyniając się do odpływu coraz większych ilości złota z Ameryki. Tymczasem wybuchła niezwykle kosztowna wojna w Wietnamie, finansowana głównie dodrukiem pieniędzy przez Rezerwę Federalną – amerykański odpowiednik banku centralnego. Zaufanie do dolara było tak

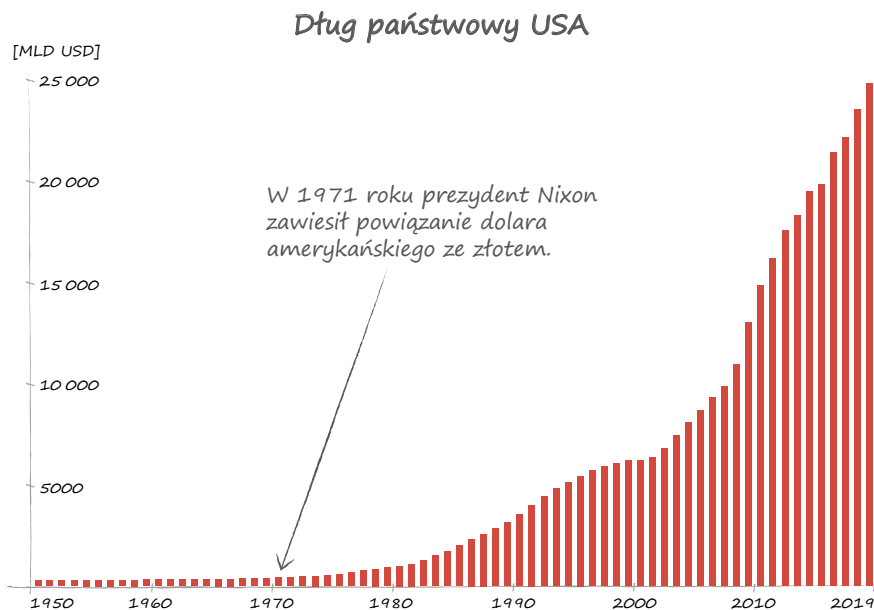
niskie, że w Europie odmawiano przyjmowania płatności w dolarach od amerykańskich turystów. Gdy stało się jasne, że Stany Zjednoczone w żaden sposób nie będą w stanie wymienić papierowych pieniędzy na złoto, 15 sierpnia 1971 roku prezydent Nixon ogłosił w telewizyjnym orędziu, że zawiesza wymienialność dolarów na złoto. Od tego czasu światowe waluty nie są już oparte na żadnym kruszcu, a globalne gospodarki posługują się pieniądzem opartym na wierze. I chociaż wiara góry przenosi, wartości papierowego pieniądza nie uratuje.

Odejście od powiązania dolara ze złotem sprawiło, że przestały istnieć jakiegokolwiek fizyczne bariery w ilości papierowych dolarów, które w razie potrzeby można było drukować. A ponieważ wielkie „potrzeby” pojawiają się za kadencji każdego rządu, rozpoczął się gwałtowny proces przyrostu długu w gospodarce.

Gdy rząd potrzebuje sfinansować jakieś przedsięwzięcie, emituje obligacje skarbowe. Obligacje są kupowane na rynku przez inwestorów, którzy pożyczają bankowi swoje pieniądze w zamian za obietnicę zwrotu kapitału i wypłaty odsetek. Inwestorzy ci nie muszą jednak czekać do momentu spłacenia długu przez rząd. Mogą odsprzedać posiadane obligacje bankowi centralnemu. A skąd bank centralny ma pieniądze na zakup tych obligacji? Z powietrza. Pieniądze na zakup obligacji zostają po prostu „wydrukowane”.

To jednak nie wszystko. Tak wykreowane pieniądze zostają następnie **wielokrotnie pomnożone przez system bankowy**. Załóżmy, że jakiś inwestor odsprzedał bankowi centralnemu obligacje skarbowe za 100 tys. zł. Po otrzymaniu świeżo wydrukowanych banknotów zaniósł je do banku A i założył lokatę na 100 tys. zł. Bank A odłożył 3% tzw. rezerwy obowiązkowej (3000 zł) i natychmiast pożyczył pozostałe 97 tys. zł w formie kredytu hipotecznego państwu Nowakom, którzy kupili mieszkanie od pana Kowalskiego. Po zakończonej transakcji pan Kowalski wpłacił otrzymane 97 tys. zł do banku B, a ten, po dołożeniu 3% rezerwy obowiązkowej (3% z 97 tys. zł, czyli 2 910 zł), natychmiast udzielił 94 090 zł kredytu następnym klientom. Oni z kolei wpłacili te pieniądze do banku C – i przy rezerwie obowiązkowej na poziomie 3% taki łańcuszek zdarzeń powtórzył się w sumie ok. 33 razy. W ten sposób **wydrukowane przez bank centralny 100 tys. zł rozmnożyło się w systemie bankowym do ponad 3,3 mln zł**. Przy czym 3,2 mln zł to kwota udzielonych kredytów, czyli po prostu dług.

Działanie gospodarki w oparciu o kredyty występowało w historii ludzkości od zawsze. Jednak obowiązujący od 1973 roku system pieniądza fiducjarnego – pozbawiony ograniczających barier, takich jak ilość stanowiącego zabezpieczenie złota – bardzo przyspieszył proces zadłużania się. Zadłużają się banki, przedsiębiorstwa oraz osoby fizyczne. Rzuć tylko okiem, jak wygląda poziom długu państwowego w USA.



Źródło: <https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/histdebt/histdebt.htm>
[data dostępu: 30.04.2020].

W zdecydowanej większości innych światowych gospodarek przyrost zadłużenia również jest coraz szybszy. Szczególnie w okresach takich jak wielki kryzys finansowy z roku 2008 czy pandemia koronawirusa z początku 2020 roku rządy zadłużają się na potęgę, a prasy drukarskie banków centralnych rozgrzewają się do czerwoności! (No dobra, przesadziłem. Do czerwoności rozgrzewa się tylko palec bankiera centralnego wciskającego enter).

Zapewne przyszła Ci właśnie do głowy myśl, że świat przecież nie może się zadłużać w nieskończoność. Masz pełną rację! Nie może. I wiele

wskazuje na to, że zbliżamy się do końca tzw. długoterminowego cyklu długu, o którym przeczytasz w rozdziale na temat gospodarki.

Na razie skupmy się jednak na tym, co wynika dla nas ze sposobu, w jaki działa współczesny system pieniądza opartego na wierze. Otóż przytłaczająca większość pieniędzy krążących w gospodarce pochodzi z kredytów. A – jak doskonale wiesz – kredyty spłaca się z odsetkami. Dlatego w światowej gospodarce w każdym roku musi dodatkowo zostać „wydrukowanych” przynajmniej tyle papierowych pieniędzy, aby starczyło ich na pokrycie odsetek od wcześniejszego zadłużenia. A zatem **ilość papierowego pieniądza musi coraz szybciej przyrastać**.

Jednym z efektów rosnącej podaży pieniądza jest występowanie zjawiska inflacji. Czym jest inflacja? To **spadek wartości pieniądza**, który znajduje swoje odzwierciedlenie we wzroście cen. Zauważyłeś, że dziś za 100 zł kupisz znacznie mniej niż trzy lata temu? Spadek wartości pieniądza w normalnych warunkach jest dość powolny i nie dostrzegamy jego skutków. Rzuć jednak okiem na historyczne ceny kilku dóbr w Polsce na przestrzeni ostatnich 25 lat.

	Cena w 1995	Cena w 2010	Cena w 2020	Wzrost 2020/1995
1 bochenek chleba	0,60 zł	1,10 zł	3,57 zł	+495%
1 kostka masła	1,53 zł	2,15 zł	4,37 zł	+185%
1 m ² mieszkania	890 zł	3554 zł	7741 zł	+769%

Źródła cen: dlahandlu.pl, money.pl, expressilustrowany.pl i mój osiedlowy sklep.

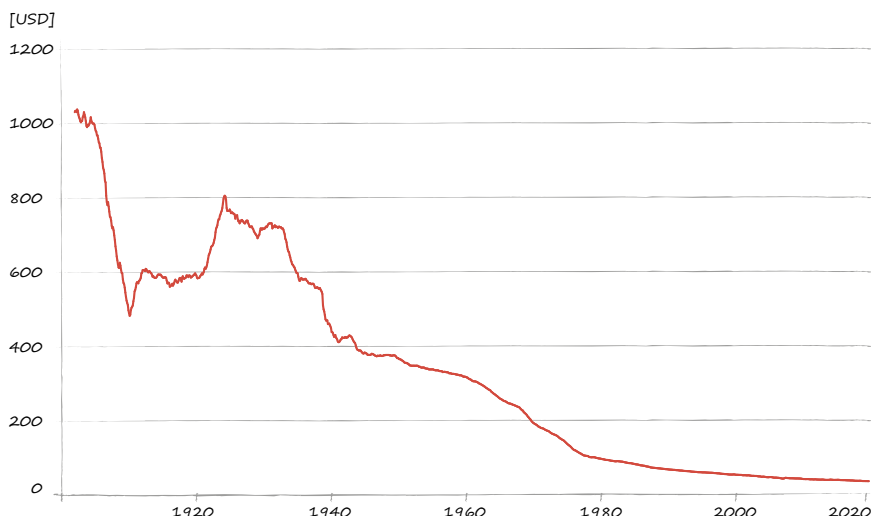
Stopniowa utrata siły nabywczej jest zaprogramowana w naszym systemie pieniężnym, opartym głównie na kreacji kredytu przez banki. Przy-

pomnij sobie, że cel inflacyjny Narodowego Banku Polskiego nie wynosi 0%, ale 2,5% w skali roku. A zatem sam bank centralny z góry zakłada, że pieniądź powinien tracić na wartości ok. 2,5% rocznie. I podobny mechanizm dotyczy praktycznie całego współczesnego świata.

Założmy, że los będzie dla nas łaskawy, unikniemy okresów hiperinflacji, a bank centralny utrzyma inflację w ryzach, osiągając swój cel na poziomie 2,5% w skali roku. Co stanie się z kwotą 10 tys. zł, jeżeli będziesz ją trzymać przez 40 lat w skarpecie? Otóż z powodu inflacji jej realna wartość spadnie do 3632 zł. Innymi słowy: **stracisz 63,78% siły nabywczej** (wpływ tych 40 lat na stan skarpety pomińmy milczeniem).

Rzuć okiem, jak to wyglądało w Stanach Zjednoczonych od 1913 roku, gdy zaczęto tam regularne pomiary i publikacje wskaźnika inflacji CPI (Consumer Price Index). Do 2020 roku siła nabywcza dolara amerykańskiego spadła o 96%. Skumulowana stopa inflacji wyniosła w tym czasie ok. 2630%.

Spadek siły nabywczej dolara amerykańskiego od 1913 do 2020 roku



Źródło: US Bureau of Labor Statistics, <https://www.bls.gov> [data dostępu: 30.04.2020].

Oznacza to, że za zakupy, na które w 1913 roku wydałbyś 10 dolarów, w roku 2020 musiałbyś zapłacić 263 dolary.

Mam nadzieję, że doskonale rozumiesz, dlaczego trzymanie pieniędzy w skarpecie lub na nieoprocentowanym rachunku bankowym **na dłuższą metę nie ma sensu**, nawet jeśli mówimy o najważniejszej globalnej walucie. W przypadku mało znaczących w globalnej gospodarce lokalnych walut – takich jak polski złoty – ryzyko utraty siły nabywczej jest jeszcze większe. Nieodpowiedzialne działania rządu, polegające np. na „drukowaniu” zwiększonych ilości złotych w celu finansowania kielbasy wyborczej, mogą dodatkowo doprowadzić do znacznego osłabienia naszej waluty względem innych globalnych walut.

Być może, trzymając pieniądze na nieoprocentowanym koncie, starasz się chronić ich wartość, ale w rzeczywistości ponosisz stratę. Na co dzień tego nie czujesz, bo spadek wartości pieniądza jest dość powolny. Lecz z każdym kolejnym rokiem inflacja pożera część Twoich pieniędzy. **Jeżeli więc nie chcesz pieniędzy tracić, musisz część z nich mądrze zainwestować.**

Najpowszechniejszym pomysłem Polaków na przetrzymywanie pieniędzy są lokaty bankowe lub konta oszczędnościowe. To znacznie lepsze rozwiązanie niż trzymanie oszczędności na nieoprocentowanym rachunku bankowym, ale czy to wystarczy?

Założmy, że mówisz sobie tak: „Jestem ostrożny, dlatego wyszukuję najlepsze lokaty bankowe, które uchronią moje pieniądze przed utratą realnej wartości”. Ten sposób myślenia ma sens, niestety jego praktyczna realizacja za pośrednictwem lokat jest trudna. Przyczyną jest inny pożeracz pieniędzy – **podatek od zysków kapitałowych** (nazywany także **podatkiem Belki**, na cześć ministra finansów, który nam ten podatek wprowadził).

Jak podatek Belki zżera odsetki z lokat?

Gdy inflacja wynosi 2,5% w skali roku, może Ci się wydawać, że wystarczy trzymać środki na lokacie oprocentowanej 2,5% w skali roku, by zniwelować efekt inflacji. Niestety nie. Każde dopisanie odsetek do Twojej lokaty wiąże się bowiem z pobraniem podatku od zysków kapitałowych, którego stawka wynosi obecnie 19%. Innymi słowy: z każdych zarobionych na lo-

kacie 100 zł w kieszeni zostanie Ci tylko 81 zł. Ile powinno wynosić oprocentowanie lokaty, aby faktycznie zniwelować skutki inflacji? Można to policzyć, posługując się takim wzorem:

$$\text{wymagane oprocentowanie} = \frac{\text{stopa inflacji}}{1 - \text{stawka podatku}}$$

Na wszelki wypadek przypomnę, że procenty możemy wyrazić również w formie ułamków dziesiętnych: 2,5% to 0,025, a 19% to 0,19. Zatem przy inflacji na poziomie 2,5% w skali roku minimalne oprocentowanie, które faktycznie utrzyma realną wartość naszych pieniędzy, wynosi:

$$X = \frac{0,025}{1 - 0,19} = \frac{0,025}{0,81} = 0,03086 = \underline{\underline{3,086\%}}$$

Jeżeli więc przy inflacji 2,5% trzymasz pieniądze na lokacie z oprocentowaniem niższym niż 3,086%, to w rzeczywistości tracisz. W poniższym zestawieniu możesz sprawdzić, ile powinno wynosić minimalne oprocentowanie lokaty, aby zachować realną wartość Twoich pieniędzy przy różnych poziomach inflacji oraz przy podatku od zysków kapitałowych na poziomie 19%.

Stopa inflacji (w %)	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
Wymagane oprocentowanie (w %)	1,23	2,47	3,70	4,94	6,17	7,41	8,64	9,88	11,11	12,35

Jak widzisz, aby utrzymać realną wartość pieniędzy, **oprocentowanie lokat powinno być istotnie wyższe od poziomu inflacji**. Dołóżmy do tego fakt, że lokaty zawierane są często na krótki okres (obecnie najczęściej na trzy miesiące), a pomiędzy zawarciem jednej lokaty i drugiej mija kilka-następnie dni, w trakcie których szukasz kolejnych ciekawych promocji⁵. Pie-

5. Na moim blogu znajdziesz aktualizowany na bieżąco ranking lokat i kont oszczędnościowych o najwyższym oprocentowaniu: www.marciniwuc.com/ranking-lokat.

niądze leżą w tym czasie na niżej oprocentowanym rachunku, więc zachowanie realnej wartości pieniędzy za pomocą lokat jest jeszcze trudniejsze.

Lokaty mogą być świetnym sposobem na przechowywanie części oszczędności, ale nie wszystkich. Jeżeli interesuje Cię coś więcej niż wyjście na zero, pora zaprzyjaźnić się z tematem inwestowania i pozwolić choć części pieniędzy zarabiać więcej.

Chciałbym jednak w tym miejscu podkreślić ważną sprawę. Aby plan pomnażania pieniędzy w tempie szybszym niż na lokacie bankowej faktycznie się powiódł, **musisz dobrze rozumieć, co robisz ze swoimi pieniędzmi i dlaczego.** Jeżeli miałbyś inwestować nieświadomie – to już lepiej trzymaj wszystkie pieniądze w banku. Wprawdzie po uwzględnieniu inflacji będziesz na minusie, ale te straty będą zapewne niższe niż w przypadku działań bez właściwego przygotowania.

Kto najlepiej pomoże Ci pomnażać pieniądze?

Gdy jesteś chory, idziesz do lekarza. Gdy szukasz porady prawnej, idziesz do prawnika. A gdy potrzebujesz porady na temat tego, w co inwestować, to idziesz... No właśnie, do kogo idziesz i co z tego wynika?

Jeżeli udasz się do jakiejś instytucji finansowej, żeby zainwestować swoje pieniądze, spotkasz się ze **sprzedawcą** produktów inwestycyjnych. Jego wynagrodzenie bardzo często zależeć będzie od tego, czy zrealizuje w danym miesiącu swój plan sprzedaży. Nie piszę tych słów, by Cię zniechęcać do takich spotkań, bo one mogą być bardzo ciekawe i pouczające. Musisz jednak pamiętać, że w tego typu relacji **zaszyty jest konflikt interesów**. Ty chcesz zainwestować, aby zarobić i osiągnąć swoje cele finansowe. Z kolei sprzedawca chce, abyś zainwestował, by pomóc mu zarobić i osiągnąć jego cele sprzedaży.

Kiedy mówię otwarcie o takich sprawach, doradcy klienta obrażają się na mnie, odbierając to jako krytykę. Niemal po każdym wystąpieniu, w którym o tym wspominam, dostaję od kogoś maila z informacją, że przesyłam ze swoją negatywną opinią. To jednak nie jest żadna opinia, lecz fakt. Na takich spotkaniach będziesz miał zwykle do czynienia z pracownikiem

„pionu sprzedaży” czy też „sieci dystrybucji”, którego bonus zależy często od liczby pozyskanych klientów i wpłaconej przez nich kwoty.

Kolejną sprawą jest to, że banki, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, firmy ubezpieczeniowe, domy maklerskie i różnego rodzaju pośrednicy sprzedający produkty inwestycyjne nie prowadzą działalności charytatywnej. Działają po to, aby przynosić jak największe zyski. Niestety nie Tobie – tylko swoim udziałowcom. Ale tak działa niemal każdy biznes, więc branża finansowa nie jest tu wyjątkiem.

Skoro już wiesz, że po drugiej stronie stołu masz sprzedawcę, chcącego sprzedać Ci produkt zyskowny dla jego firmy, podzielę się jeszcze kilkoma ważnymi punktami:

- 1 Im taniej, tym lepiej.** Nie daj się nabrać na hasła w rodzaju: „Nasz produkt to mercedes wśród inwestycji, dlatego jest nieco droższy”. To bzdura. Najlepsze produkty inwestycyjne są przejrzyste i tanie. Dlatego zawsze proś o tabelę prowizji i opłat, pytaj o każdą pozycję na takiej liście i każ sobie dokładnie policzyć, ile wyniosą Twoje koszty.
- 2 Sprzedawcy często sami nie rozumieją, co właściwie sprzedają.** Zarzuca Ci stertę zalet i argumentów sprzedażowych, których uczą się na szkoleniach, ale często do końca nie rozumieją produktów oferowanych swoim klientom. Niech nie zwiodą Cię skomplikowane skróty i używany przez nich inwestycyjny slang. Jeżeli ktoś nie potrafi Ci w jasny sposób wyjaśnić, jak dokładnie działa dany produkt, oznacza to, że być może sam go nie rozumie.
- 3 Poproś o dokładne wytłumaczenie ryzyk i wad produktu.** O zalety prosić nie musisz – i tak je usłyszysz. Jednak sprzedawca, który działa dla Twojego dobra, otwarcie będzie w stanie omówić ryzyka i wady danego produktu.
- 4 Promuje się to, co się dobrze sprzedaje.** Instytucje finansowe promują te produkty, które akurat najłatwiej jest sprzedać, a nie te, których zakup ma największy sens z Twojego punktu widzenia. Jeśli np. fundusze obligacji przyniosły dobre wyniki w poprzednim roku, to

właśnie one są promowane. Nawet gdy perspektywy na kolejne lata są dla nich mizerne. Z kolei te produkty, które przyniosły klientom straty, a firmie wstyd, są likwidowane, by ślad po nich zagaść. Dlatego nie kieruj się reklamami, tylko własną strategią.

5 Większość klientów zwykle się myli. Jedną z taktyk sprzedażowych jest pokazywanie bestsellerów, czyli np. funduszy najchętniej wybieranych przez klientów. To klasyczne wykorzystanie tzw. społecznego dowodu słuszności. Jednak w inwestowaniu większość klientów zwykle się myli, dlatego do bestsellera podchodź z podwójną dawką sceptycyzmu.

6 Nie wierz gwiazdom. Mam tu na myśli młodych zarządzających, których fundusze w jakimś okresie znacząco pobiły konkurencję. Takie osoby zyskują status guru, a ich nazwisko ma być gwarancją, że zarządzane przez nich portfele świetnie poradzą sobie w przyszłości. Sprzedawca może Ci wtedy mówić: „Tym funduszem zarządza Chuck Norris – obecnie najlepszy inwestor na świecie!”. Brutalnie, lecz celnie, określił to John C. Bogle: *Jeśli zamkniesz 1024 goryle w sali gimnastycznej i nauczysz je rzucać monetą, jeden z nich wyrzuci orła 10 razy z rzędu. Większość nazwie go szczęściarzem, ale w branży inwestycyjnej nazywany będzie geniuszem.* W świecie inwestycji nie ma miejsca dla guru. Wyniki zdecydowanie lepsze od konkurencji są często wynikiem podjęcia zbyt wysokiego ryzyka i zbiegu szczęśliwych okoliczności. Gdy zmieniają się okoliczności, za zbyt wysokie ryzyko w portfelu trzeba zapłacić. Płaci oczywiście ponoszący straty klient, a nie guru. Najpilniej wsłuchuj się w słowa tych osób, które na rynku działają długo, dostarczają swoim klientom stabilnych wyników od lat oraz z wielką pokorą podchodzą do własnych umiejętności i możliwości.

7 Nie spiesz się. Jeśli ktoś wywiera na Ciebie presję i namawia Cię do szybkiego podjęcia decyzji inwestycyjnej, bo właśnie trafia się superokazja – nie ulegaj. Świadome inwestowanie wymaga spokojnego przemyślenia tematu i policzenia różnych opcji. Gdy sprzedawca zapewnia

Cię, że najlepiej podjąć decyzję do końca kwartału, prawdopodobnie brakuje mu kilku punktów do wykonania planu sprzedażowego.

8 Nie wierz w stuprocentowo skuteczne systemy inwestycyjne. Jeśli ktoś wciska Ci w internecie kit, że na podstawie historycznych wykresów cen i systemów generujących dla Ciebie sygnały kupna i sprzedaży zarobisz duże pieniądze, natychmiast ewakuuj się z jego strony. A jeśli do tego zapewnia Cię, że po pobraniu darmowego e-booka i po dwóch tygodniach korzystania z rachunku transakcyjnego demo zostaniesz doświadczonym inwestorem, przypomnij sobie to zdanie:

Kiedy człowiek z doświadczeniem spotyka człowieka z pieniędzmi,
to ten pierwszy odchodzi z pieniędzmi, a ten drugi z doświadczeniem.

9 Nie ścigaj się. Pamiętaj, że nie inwestujesz po to, aby uzyskiwać wyższe stopy zwrotu od innych. Inwestujesz po to, aby osiągnąć swoje cele. Co z tego, że ktoś w danym roku zarobił 20%, a Ty jedynie 4%? Jeśli jest to zgodne z Twoją strategią inwestycyjną i skłonnością do ryzyka i jeśli przybliży Cię w zaplanowany sposób do celu, to wszystko jest w najlepszym porządku. Inwestowanie jest trochę jak amatorski start w maratonie. Nie ma znaczenia, na którym miejscu dotrzesz do mety. Liczy się tylko to, abyś do niej dotarł. Nie rozpędzaj się więc za bardzo na pierwszych 5 km, bo na 30. km dopadnie Cię ściana i będziesz musiał zejść z trasy. Poruszaj się w tempie, które jest dostosowane do Twoich indywidualnych możliwości. I nie obrażaj się na słowo „amator”. W porównaniu z tymi, którzy zajmują się inwestowaniem zawodowo, wszyscy jesteśmy amatorami.

Kto zatem najlepiej pomoże Ci pomnożyć pieniądze? Jeśli chcesz pomnożyć je przez liczbę większą od 1, to **tym człowiekiem musisz być Ty**. Musisz poświęcić czas na zrozumienie podstaw, na przemyślenie i zaplanowanie własnej strategii inwestycyjnej, a potem na jej spokojne i w pełni świadome wdrożenie.

Niektórych rzeczy nie da się delegować na innych. Nikt nie zrzuci za Ciebie zbędnych kilogramów, nikt nie zrobi za Ciebie pompek i nikt nie

zadba za Ciebie o Twoje inwestycje. Zdobywaj wiedzę, zasięgaj porad, zapoznawaj się z opiniami różnych osób na temat inwestycji. Ale **nie licz na to, że ktoś Cię wyręczy**. To Twoje pieniądze, to Ty podejmujesz decyzje i to Ty będziesz ponosić konsekwencje tych decyzji. Im szybciej się z tym pogodzisz, tym mniej finansowych rozczarowań Cię spotka.

Nie martw się jednak. Do inwestowania można się dobrze przygotować i w kolejnych rozdziałach zrobię wszystko, aby Ci w tym pomóc.

Podsumowanie

- Inwestować można świadomie albo naiwnie (a mówiąc jeszcze dosadniej: mądrze albo głupio).
- Inwestowanie naiwne polega na zawierzeniu poradom i opiniom innych osób bez umiejętności merytorycznej oceny, czy te porady mają sens. To prosty sposób na szybką stratę pieniędzy.
- Esencję świadomego inwestowania możemy zamknąć w siedmiu punktach:
 - 1 Dopóki nie masz niezbędnej wiedzy, lokujesz pieniądze w sposób bezpieczny.
 - 2 Akceptujesz fakt, że inwestowaniem rządzą określone zasady. Zanim przystąpisz do inwestycyjnej gry, zapoznajesz się z tymi zasadami, bo nie chcesz popełniać głupich błędów ani pozwalać robić się w konia.
 - 3 Jeśli już znasz i rozumiesz zasady inwestycyjne, ustalasz własną strategię, dopasowaną do Twoich potrzeb i Twojego apetytu na ryzyko.
 - 4 Po ustaleniu strategii wybierasz dobre produkty inwestycyjne, które w możliwie tani i efektywny sposób pomogą Ci tę strategię zrealizować.
 - 5 Dopiero teraz wpłacasz pieniądze. Rozumiesz, co i dlaczego znalazło się w Twoim portfelu inwestycyjnym.
 - 6 Raz na kwartał monitorujesz swój portfel i jeśli trzeba, wpro-

wadzasz korekty na podstawie nowo zdobytej wiedzy i zmian cen składników portfela.

7 Resztę czasu poświęcasz na cieszenie się życiem.

- Istnieje wiele powodów, dla których warto inwestować. Dwa najważniejsze to:

- A) osiągnięcie Twoich celów,
- B) ochrona oszczędności przed inflacją.

- Zarobienie kilku dodatkowych punktów procentowych w skali roku robi ogromną różnicę w końcowym wyniku naszej inwestycji.
- Trudno jest ochronić oszczędności przed inflacją wyłącznie za pomocą lokat bankowych – po opłaceniu podatku od zysków kapitałowych z trudem wychodzimy na zero. Lokaty mogą być świetnym sposobem na przechowywanie części oszczędności, ale nie wszystkich.
- Sam musisz zadbać o własne inwestycje. Firmy z branży finansowej działają po to, by zarabiać dla swoich udziałowców, a nie dla Ciebie.
- Na szczęście można się do tego dobrze przygotować i w kolejnych rozdziałach zrobię wszystko, aby Ci w tym pomóc.

TWOJE NOTATKI

Jeśli po prostu przeczytasz tę książkę i odłożysz ją na półkę, niewiele z niej skorzystasz. Szybko zapomnisz zdobytą wiedzę, a zainspirowane książką pomysły odpłyną w siną dal.

Bardzo mi zależy, abyś jak najpełniej skorzystał z tej lektury. Dlatego **pisz po tej książce, podkreślaj, wstawiaj znaki zapytania i wykrzykniki, a nowe pomysły skrzętnie zanotuj**, bo mogą być one zalążkiem świetnych decyzji inwestycyjnych. Dlatego na końcu każdego rozdziału zostawię Ci trochę miejsca na notatki.

Jakie przemyślenia chodzą Ci po głowie po lekturze tego rozdziału? Napisz choć jedno zdanie:

