

14.10.2024 r.



#355

TRANSKRYPT ODCINKA

Technologia, finanse i emerytura

Partnerem odcinka jest: Finax – współpraca płatna. Skorzystaj z promocji na finax.tech/boczemunie.

[MUZYKA]

Tu Krzysztof Kołacz, a ty słuchasz właśnie podcastu, „Bo czemu nie?”. Usłyszysz w nim o technologiach, które nas otaczają i nas w tych technologiach zanurzonych. Sprawdzam, pytam i podpowiadam jak korzystać z nich tak, aby to one służyły nam, a nie my im.

W dzisiejszym [odcinku](#) o technologicznych wyzwaniach prowadzenia takiego projektu, jak robo-doradca, europejskiej emeryturze OIPE i wielu innych tematach związanych z finansami rozmawiam z Przemkiem Barankiewiczem z Finax.

Proszę, zostaw opinię na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#). Twój głos ma znaczenie!

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem, moi drodzy, witam w kolejnym odcinku 11 już sezonu „Bo czemu nie?”. Z tej strony standardowo kłania się Krzych Kołacz, a moim i waszym gościem ponownie już w tym podcaście, bo to już drugie nasze spotkanie, jest Przemek Barankiewicz z Finaxa. Cześć Przemku!

[PRZEMEK] Cześć Krzysiu, cześć, witam wszystkich słuchaczy.

[KRZYSZTOF] Przemku, fajno, że wpadłeś i znowu powiedzieć to swoje Ahoj, które nie padło, nie daruję ci!

[PRZEMEK] Ahoj, przepraszam, ahoj!

[KRZYSZTOF] Właśnie, właśnie.

[PRZEMEK] Chciałem coś nowego.

[KRZYSZTOF] Powiedziałeś, że drugi raz jestem, więc nie chciałem się tak samo witać. Ale to takie charakterystyczne dla was. Tak, musi być to słowackie Ahoj!

Jest coś tutaj z podobnego powodu, co ostatnio, aczkolwiek od nieco innej strony, bo chcielibyśmy dzisiaj pogadać nie tylko o tym, co robo-doradca Finax robi dla naszych portfeli albo może robić, także dla naszej przyszłości długofalowej. Ja lubię strasznie to słowo długofalowy i moi słuchacze o tym doskonale wiedzą, więc ono się pojawi tutaj wiele razy pewnie w tym dzisiejszym odcinku. Nie tylko w kontekście emerytury, ale ogólnie podejścia naszego do finansów czy do technologii.

Natomiast również pogadać, trochę zdradzić nam kuli z tego, jak to jest rozwijać taką aplikację, a właściwie pełnoprawnego robo-doradcę, jakim jest Finax. Technologicznie musząc też sprostać temu, co zgłaszają wam użytkownicy. Ostatnia aktualizacja aplikacji, taka potężna, która miała miejsce w wakacje, zmieniająca też UI, UX trochę i ostatnie integracje, które wprowadziliście z FinBotem.

O tym wszystkim sobie dzisiaj pogadamy, bo jest o czym. **Zanim to jednak, to standardowo, słuchajcie moi drodzy, musimy zaznaczyć, ponieważ jest to temat finansowy i po prostu obliguje nas do tego polskie prawo, a z uczciwości też chcemy to jak najbardziej robić, że przedstawione treści nie stanowią w żaden sposób porady inwestycyjnej, ani mojej, ani Przemka. Ryzyko podjętych przez was działań w zakresie inwestowania bierzecie po prostu na siebie. Pamiętajcie, inwestowanie jest proste, ale nie jest łatwe i wiąże się z ryzykiem!**

Absolutnie zawsze, jak to mawia nasz wspólny znajomy Jacek Lempart.

[PRZEMEK] Potwierdzam, natomiast żebyście pamiętali, że inwestowanie jest ryzykowne, natomiast moim zdaniem nieinwestowanie wiąże się z dużo większym

ryzykiem, więc pamiętajcie też o tym! I dużo większą pewnością straty można by tak powiedzieć, nie?

[KRZYSZTOF] No, pięknie powiedziane. Słuchaj Przemku, dobra, to żeby to sprowadzić tak jakby do punktu startowego dla tych również, którzy nie słuchali poprzedniego odcinka, ja wam oczywiście od razu powiem, który on miał numer i przypomnę, że wszelkie linki do odcinków, o których wspominam archiwalnych, czy do wszelkich materiałów, o których tutaj dzisiaj będziemy rozmawiać, znajdziecie pod adresem boczemunie.pl/355/. Odcinek [poprzedni z Przemkiem miał numer 205](#), także tam odsyłam, jeżeli jeszcze go nie słuchaliście, a Przemek teraz bardzo proszę, żebyś powiedział, kim ty jesteś na co dzień i czym się zajmujesz w ogóle w tym Finaxie?

[PRZEMEK] Cześć, Przemek Barankiewicz jeszcze raz, ahoj! W takim razie skoro nie padło, to teraz pada. No ja się zbliżam już powoli do 50, więc jestem troszeczkę chyba powyżej średniego wieku twoich słuchaczy, zwłaszcza twojego i przez całe swoje życie, mam nadzieję, że nie zmarnowane pod względem tego, czemu się poświęciłem, no staram się edukować finansowo Polaków, bo tutaj zawsze od dziecka, od dziecka już nikt mi nie edukował i w pewnym momencie sobie uświadomiłem, że coś trzeba z tym zrobić.

W tym momencie robię to przez Finax, to jest taki słowacki robo-doradca, czyli firma, dom maklerski i firma inwestycyjna dająca jedno proste narzędzie służące do globalnego, pasywnego, to pewnie wyjaśnimy też, co to znaczy nasze pasywnego, inwestowania w gotowe portfele akcji i obligacji największych firm na świecie, bo inwestujemy globalnie, każdego przekonujemy, że to ma większy sens z punktu widzenia długu terminowego, o którym wspominałeś na początku. Ciekawostka, wiem, że jesteś fanem Apple'a i tutaj pewnie słuchacze też, największy udział w portfelach mają Apple, akcje Apple'a, natomiast żeby Wam uświadomić, na czym polega to pasywne inwestowanie, to mimo, że Apple jest największą firmą i ma największy udział w tych portfelach, to ich udział w takich najbardziej agresywnych portfelach wynosi maksymalnie 2,5%, więc to jest skala tego, tak powiem, dywersyfikacji tego, w jaki sposób inwestujemy, nawet jakby odpukać, to jest niemożliwe, mając takich fanów i znawców, nawet Apple kiedyś upadło, to tracicie tylko 2,5% swojego majątku, więc...

[KRZYSZTOF] Inwestując oczywiście w ten scenariusz, o którym wspominałeś, 100% akcji, bo to nigdy nie jest tak, że 100% włoży Finax do koszyka z napisem

Apple, a z tym upadkiem to nigdy nie mów nigdy. Ja, wiesz, też obserwuję ten rynek od prawie 16 lat i tę firmę i różnie może być. Nigdy nie mów nigdy, w sensie to jest mocny gracz, aczkolwiek jeszcze nigdy w historii nie stał przed takimi wyzwaniami jak teraz, bo nigdy nie był tak bardzo rynek nasycony po prostu gadżetami i trochę nimi znudzony. Oni umieją oczywiście redefiniować go na nowo. Pytanie, jak to będzie wychodziło w długofalowej perspektywie. Oczywiście zaufanie jest gigantyczne do tego podmiotu.

[PRZEMEK] Chociaż akurat rozmawiamy w momencie, może odbiegliśmy już od przedstawienia, ale rozmawiamy w momencie, gdy świat dobiegła informacja, że Warren Buffett, czyli legendarny inwestor, sprzedał duży pakiet, to tak po cichu, bo to wiadomo, że zawsze się robi po cichu, żeby nie wywołać paniki, ale wyszedł z dużego pakietu akcji Apple, a znając historię Warrena Buffetta, to on się rzadko bardzo myli. Być może dlatego się myli rzadko, że jest na tyle znany i rozpoznawalny, że wielu ludzi naśladuje jego ruchy, więc jeżeli on coś zrobi, to zaraz na nim masa ludzi się rzuca do tego samego, co akurat dla akcji Apple nie jest dobrą drogą.

[KRZYSZTOF] Też jeszcze dodatkowa informacja sprzed dnia właściwie, kiedy to nagrywamy, Luca Maestri, wieloletni dyrektor finansowy Apple, ustąpi ze stanowiska, nie odejdzie z firmy, ale ustąpi 1 stycznia 2025 ze stanowiska, więc już jego na callach inwestorskich, podsumowujących wyniki finansowe nie usłyszymy w bardzo udanym duecie z Timem Cookiem. Zobaczymy.

[PRZEMEK] Jestem też świeżo po lekturze biografii Steve'a Jobsa, tej najświetniejszej Isaacsona. Chyba trwają takie ciągłe poszukiwania następcy, trudno powiedzieć, bo on nie jest chyba zastąpiony, jeśli chodzi o jego rolę w Apple i w ogóle w świecie technologii Steve'a Jobsa. Jakoś wydaje mi się, że świat inwestycyjny dopiero w latach sobie zdaje sprawę z tego, jak ważne znaczenie dla takiego brandu, nawet największego na świecie, mają jednostki. Mówi się, że nie ma ludzi niezastąpionych, ale być może tak się okaże. No ale Apple sobie daje radę na razie.

[KRZYSZTOF] Tak, dokładnie. Zresztą to, co Maestri i Cook zrobili, to właściwie im trzeba oddać, że cena aktualna Apple to jest ich zasługa. To ostatnie lata od objęcia prezesury przez Cooka.

[PRZEMEK] Właśnie, rozgadaliśmy się, ale to też trochę dlatego się rozgadaliśmy, bo może ja dokończę swoje przedstawienie. Ja teraz kieruję, jestem dyrektorem oddziału Finax w Polsce, bo Finax w Polsce działa w formie oddziału. Natomiast przez lata byłem dziennikarzem i właśnie robiłem tego typu newsy i komentowanie i tak dalej.

Kierowałem redakcjami Bankier.pl, kierowałem internetową redakcją Pulsu Biznesu, więc mam to we krwi. Ciężko mi się bardzo oderwać od komentarzy bieżących informacji. Natomiast dla Waszego portfela, i to dlatego też w sumie propaguję filozofię Finax, o której mniej więcej powiemy wkrótce, no dla portfela akurat takie oderwanie się od tych newsów to jest bardzo dobra informacja.

Więc nawet często, jak ktoś mnie pytał o jakąś strategię inwestycyjną, to polecam założyć konto i zapomnieć do niego hasła. Nie zaglądać przez lata. To jest chyba najlepsza strategia, bo ciężko nam się jako ludziom z całym tym mentalem, który mamy w głowie, odciąć do tych informacji, a one z reguły tylko wprowadzają szum niepotrzebny, jakieś zmiany niepotrzebne w portfelu.

Najlepsza strategia jest taka, żeby po prostu kupować i trzymać się tego.

[KRZYSZTOF] To nie było tak, że Warren Buffett powiedział, że dla swojej żony to co by miało jej doradzić tu i teraz, jakby na przykład zmarł, to wpakować jak największą część jego majątku w jednego ETF-a i zapomnieć hasła, w cudzysłowie oczywiście.

[PRZEMEK] Dokładnie, żeby wprowadziła. Tam było 90% w ogólny indeks amerykański, no bo on jednak jest z Amerykaninem i ma ten taki fokus na Amerykę, a 10% tylko te nowe bony skarbowe, a też amerykańskie. Wydaje mi się, że to jest najlepsza strategia dla 99% ludzi, bo jest ten 1%, który próbuje wygrać z rynkiem.

Robi to w formie zawodu, więc jest to zawód na okrągłym. Znałem takich traderów, którzy tam siedzą do nocy i faktycznie potrafią z tym rynkiem wygrać. Też nie wszyscy, nie ma tutaj żadnej gwarancji. Natomiast jest też druga grupa, dla której inwestowanie to jest generalnie hobby i jakby też tych ludzi rozumiem, że lubią analizować wykresy, analiza techniczna, analiza fundamentalna, gdzie analizują liczby. Jeśli to jest pasja Twoja, Twoje hobby i masz na to czas, nie jest to kosztem Twojej rodziny i kariery, to dlaczego nie? Natomiast prawda jest taka, że dla

bogactwa to dużo większe znaczenie niż to inwestowanie, to ma ten element zarabiania, a potem wydawania.

[KRZYSZTOF] Tak jest, czyli finanse osobiste, do których jeszcze sobie tutaj przejdziemy. Zresztą taka jest kolejność, najpierw one, a potem inwestowanie. Zanim jednak do tego, wspomniałeś o tym, że nikt Cię nie nauczył finansów.

To ja się do tego przyczepię, bo ostatnio nie było w naszej rozmowie tego wątku. To co było takim zapalnikiem, że Przemek jakby wystartował, w sensie stwierdził, nie, coś tu się nie zgadza, jestem nie w tym miejscu, co chcę, albo czegoś nie wiem, nie rozumiem, to się muszę dowiedzieć. U każdego jest inaczej, więc dlatego te historie są tak szalenie cenne.

[PRZEMEK] U mnie to jest historia rodzinna, bo kończyłem liceum, miałem 17 lat i jak na polskiej giełdzie wybuchła, można tak powiedzieć, pierwsza największa i dotąd największa hosta w historii. To są lata 93-94, więc dla Twoich słuchaczy pewnie bardzo, bardzo odległe. Natomiast już wtedy istniał w Polsce rynek kapitałowy, można było inwestować na polskiej giełdzie i jak to zwykle bywa, na takim gruncie narodowej niewiedzy, no bo to byliśmy świeżo po upadku komunizmu, więc ludzie w ogóle szukali gdzieś, po pierwsze nie mieli oszczędności, a jeżeli mieli, to szukali rozpaczliwie jakiegoś sposobu, żeby je pomnożyć.

No i powstała giełda (GPW), miała taki swój pierwszy okres, niemowlęcy lata 91-93. Nagle państwo zaczęło prywatyzować i takie duże prywatyzacje, właśnie ta legendarna na przykład prywatyzacja Banku Śląskiego. Więc ja przekonałem, miałem wtedy 17 lat, mój ojciec jest inżynierem z bliskiego Ci Krakowa, czyli skończył AGH.

Akurat wtedy był taki okres, że kradziono bardzo samochody w Polsce. Kradziono nam samochód i ja mówię, tacie, to zostaliśmy odszkodowanie, no i jak ten młodociany łasy na kasę człowiek, nie chciałem tej kasy oczywiście, ale mówię, tacie, że słyszałem gdzieś tam w telegazecie, bo wtedy się korzystało z telegazety, że można dużo pieniędzy zarobić na polskiej giełdzie. Wszystko rośnie generalnie.

No i założyliśmy konto w roku 93. Maklerskie, tak, to wtedy też, to też fajnie, bo potem może powiążę to z tym, jak się różniło zakładanie konta przed rewolucją technologiczną, a jak to się robi teraz.

[KRZYSZTOF] No właśnie.

[PRZEMEK] Właśnie finans jest bardzo pomocny. No ale naciągnąłem datę na to inwestowanie. Nie było wtedy, nie miałem wtedy komputera. Internet chyba jeszcze tak bardzo, bardzo kulał, nie było internetu. Więc ja sobie rysowałem te wykresy z cenami akcji takim brulionie, takim dość grubym. Każda strona to była osobna spółka, w którą zainwestowaliśmy.

Na początku było tak świetnie, że musiałem doklejać kartki papieru, żeby móc dalej rysować wykresy, bo tak to szybko rosło. Natomiast któregoś dnia, jak zwykle bywa, nie wiadomo kiedy, coś się zacięło i akcje zaczęły spadać o 10-20% i to w ogóle bez handlu, bo wtedy były tak zwane oferty sprzedaży, że jak kurs spada tak mocno, jest taka podaż akcji, a nie ma popytu, no to zawieszano w ogóle handel, ale kurs o 20% korygowano. Były takie dni, że dzień po dniu, pamiętam, wchodziłem do telegazety, patrzyłem na te kursy, bo to był kurs tylko jeden w ciągu dnia, 20%!

Więc już dalej nie kontynuowałem tego rysowania tych wykresów, bo musiałbym doklejać kartki z drugiej strony, ale koniec końców straciliśmy tą kasę. Jeszcze w momencie, jak był taki już pierwszy mocny spadek, to tradycyjnie mądrzy dziennikarze, bo też chciałem być dziennikarzem, więc czytałem różne dzienniki, jak to zwykle w przypadku spadków pisali, że jest tak tanie, że już taniej być nie może, więc mój tata wyciągnął tam jeszcze ostatnie takie zaskórniaki z jakichś bonus skarbowych i włożył, no nie, żeby tam, jak to się mówi, uśrednić kurs, czyli kupić taniej, żeby trochę odrobić. Okazało się, jak to niezwykle w takich sytuacjach, że jednak może być taniej, stracił dalej tą kasę. Wniosek był dla mnie taki, że dalej mam dobre relacje z tatą, to po pierwsze, a po drugie, że jednak byłem nieprzygotowany, my jako rodzina byliśmy nieprzygotowani do tego, żeby inwestować.

Pozytyw był tylko taki, że poszedłem na studia ekonomiczne do Krakowa w sumie z taką myślą, żeby się dowiedzieć tak naprawdę, jak te rynki działają, co zrobiliśmy źle i być może nie to, że chciałem te straty odrobić, bo to byłoby ciężkie, chciałem się dowiedzieć, dlaczego straciliśmy, pomóc też innym, dowiedzieć się zanim stracą, tak, zanim stracą, to ta misyjność, potem nawet jak szukałem pracy, skończyłem studia, pierwsza moja praca to był taki okres też dużego bezrobocia w Polsce, bo to był rok 2000, też upadek znowu kolejnej bańki, tym razem internetowej, duże bezrobocie w Polsce, bo to też było po kryzysie w Rosji, więc

cały ten region był troszeczkę w odwrocie. Dojeżdżałem z Krakowa do Katowic codziennie do pracy, do Banku Śląskiego. Pozytyw znowu był taki, że po pierwsze, przekonałem się, że praca w banku nie jest dla mnie, bo to jest jednak dość nudna praca, a drugi pozytywny był taki, że walały się tam gdzieś, prenumerowano w banku pulsy biznesu, wtedy to była dość młoda gazeta i znalazłem w takim pulsie biznesu ogłoszenie, że szukają młodych ambitnych do powstającego właśnie portalu Pulsu Biznesu.

No i tak z dnia na dzień przeniosłem się z Katowic, z Krakowa do Warszawy i zostałem pracownikiem pb.pl, dalej to istnieje, funkcjonuje. No i zacząłem szerzyć tę wiedzę też w mediach, którą się w sumie dowiedziałem na studiach. Zawsze jakoś tak właśnie chciałem się dzielić tym, co wiem i to taką swoją misję pojmowałem.

Poszedłem też na takie różne kursy, tam z jednym skończyłem tytuł CFA, czyli taki Chartered Financial Analyst. To jest taki bardzo prestiżowy, trochę może autopromocji, ale bardzo prestiżowy, globalny tytuł dla tych, którzy zarządzają finansami. W momencie w Polsce mamy 600 takich, 700 nawet osób z takim tytułem. Jak ja to kończyłem też 20 lat temu, to było kilkadziesiąt osób zaledwie. Misją też tego stowarzyszenia CFA jest właśnie takie propagowanie wiedzy i standardów etycznych. Wiadomo, że z tym różnie bywa, bo jak są pieniądze, to z tą etyką jest różnie.

Ale do dzisiaj jestem też wiceprezesem tego stowarzyszenia, więc tutaj też działałem. Wszędzie, gdzie coś robię, to staram się, żeby ten element misyjny był, bo pieniądze są ważne, ale nie najważniejsze.

[KRZYSZTOF] Są ważne i szkoda je tracić głupio, w sensie np. nie mając w tej swojej narzędziowni odpowiednich narzędzi, czyli tej wiedzy zebranej przez lata. Ja zawsze tak lubię o tym mówić, bo na koniec dnia tak jest, choć można również przegiąć, o czym wiesz, bo nagrywaliśmy też do twojej audycji rozmowę i wiesz, że można przegiąć w drugą stronę, czyli zbyt długo zwlekać i nie inwestować.

To akurat mój przypadek, natomiast to nie rozmowa na dziś, więc różnie to bywa. Natomiast jak sobie patrzę na to, gdzie jest tu i teraz mój słuchacz, wiek 28 do 35 lat, osoba raczej, która jest fanem technologii, więc też generuje większe niż mniejsze zarobki. Na pewno to nie jest średnia krajowa, z tego przynajmniej co mam dostęp do danych.

I tak sobie myślę, kurczę, jest tyle rzeczy, źródeł, książek, postaci w sieci. Już nawet nie chcę kolejny raz przytaczać tutaj Michała Szafrąńskiego, bo to mam wrażenie, że każdy podcast finansowy to się kończy na nim. Natomiast jest Finax, jest masa dostępu do źródeł, a i tak promil osób w ogóle do nich sięga.

I zawsze się zastanawiam, Przemek, czy to się powinno zaczynać w szkole, no bo zaraz ktoś powie na taki argument, no bo Krzysiek, nie ma edukacji na poziomie szkoły średniej. I ja nie wiem, czy to jest ta odpowiedź, bo też nie mam gwarancji, czy jakby ktoś w szkole średniej wyszedł na ambonę i powiedział, słuchajcie, to od dzisiaj robicie wszystko, żeby wiedzieć wszystko o finansach osobistych, to czy człowiek w tamtym etapie życia powiedziałby, dobra, klika mi, idę w to. A może zależy to od tego, jakby to powiedział, jakby ta osoba zareklamowała.

Nie wiem, ale dziwi mnie to.

[PRZEMEK] Coś z tym mówisz, bo programów edukacyjnych i różnych takich organizowanych czy to przez instytucje państwowe, czy przez banki, które też muszą się w tym ciepłku edukacji finansowej ogrzać, tego jest masa. Jak ostatnio brałem udział w takim quasi rządowym obradach okrągłego stołu o edukacji finansowej, no to zwieszono ponad 100 takich ciągle trwających programów edukacyjnych, które gdzieś tam przez lata ciągle trwają. Trochę brak koordynacji, to jest na pewno, natomiast ja bym nie szukał raczej problemu z tym, że tej wiedzy nie ma, bo tak jak powiedziałaś, ona jest pod ręką.

Moim zdaniem nie ma nam za bardzo tutaj wiedzy, tego zacyznu, tego pierwszego elementu przekazać, bo nawet jeżeli teraz się mówi dużo o tej edukacji finansowej w szkole, to ja mam pytanie, kto będzie edukował te nasze dzieci? Przecież nauczyciele to nie jest... Bardzo lubię to, mam masę nauczycieli w rodzinie, jestem z nauczycielskiej rodziny, ale to nie są osoby, które akurat są przygotowane do tego, żeby finansowo edukować.

Już nie mówię o tym, że one też finansowo nie stoją na najwyższym poziomie, więc mają inne problemy niż... Więc spróbujemy szukać... Znaczący to jest problem polski, może nie polski nawet, bo wczoraj czytałem taki artykuł na jakimś amerykańskim portalu, ale generalnie my zawsze szukamy, my jako ludzie, winy w kimś innym i powodów, że nie edukujemy się, szukamy u kogoś innego, jak są potem skandale finansowe itd., to się pytamy, gdzie był KNF, czyli Komisja Nadzoru Finansowego,

dlaczego Amber Gold istniał. Nie szukamy, nie próbujemy sami tego problemu w siebie zdefiniować.

Ja w ogóle... To też fajnie brzmi, że finanse wchodzi do szkół, my na przykład w Chinach się teraz na Słowacji wydaliśmy podręczniki dla szkoły i nauczyciele na Słowacji już normalnie w ramach zajęć uczą finansów osobistych Super i to jest fajne. Natomiast ja myślę, że dużo więcej można by było zrobić, gdybyśmy nawet lepiej tej matematyki w szkołach uczyli, bo już znając matematykę, już powiedzmy znając pojęcia pieniądza w czasie, wartości pieniądza, stopy zwrotu, bo też mało kto nawet w Polsce potrafi policzyć prostą stopę zwrotu, gdybyśmy to mieli na poziomie matematycznym dobrze zrobione, to wydaje mi się, że to już by wystarczyło i te osoby widząc jakieś obietnice kilkudziesięciu procent zysku w miesiąc zastanowiliby się, czy tu gdzieś jakiś haczek nie jest zakopany i pewnie wyręczałoby dużo lepiej różne instytucje ścigające, czy prokuratura, czy KNF, no czy takie właśnie podcasty, gdzie też pokazujesz różne działania, że są nieprawidłowe, więc ja sam nie wiem, co z tą edukacją zrobić, bo na każdej konferencji, na jakiej jestem, czy to inwestycyjnej, czy edukacyjnej, to wszyscy narzekają na tą edukację, i tak jak mówisz, idziemy do pierwszej lepszej księgarni i mamy całą półkę książek o inwestowaniu, mamy świetnych blogerów w Polsce, jak na przykład, nie wiem, my w Finaxie działamy w kilku krajach, ale wszyscy patrzą na Polskę w ramach Finaxa i są w szoku, że tutaj tyle działa tych niezależnych autorów. Pamiętam, jak pierwszy raz miałem taki kontakt ze Słowakami, no to Juraj, prezes powiedział, no mamy tutaj na Słowacji dwóch blogerów i obaj pracują dla nas, czyli promują naszą ideę, więc w ogóle problemu z wiedzą darmową nie mamy w Polsce.

[KRZYSZTOF] Mało tego, mamy coś przeciwnego, mamy aż za dużą obfitość młodych osób, które chcą się dzielić swoją historią finansową. Bardzo często to jest historia, która zaczyna się od długów albo zaczyna się od kompletnej niewiedzy, czyli budowanie od zera do bohatera. Te wszystkie składniki czegoś, co powinno pociągnąć za sobą tłumy takiej historii trochę filmowej, są spełnione i to można mnożyć i tych ludzi nie brakuje.

Natomiast dalej to jest w jakiś sposób nieatrakcyjne dla czegoś poza niszą. I to jest właśnie, mi się wydaje, że tutaj trzeba sobie zadawać pytanie jak to uatrakcyjnić. I mi się wydaje, że może też być tak, że jesteśmy właśnie z wspomnianym Amber Gold i w ogóle coachami biznesu i coachami wszelakimi skażeni, w sensie nie lubimy tego bardzo.

I jak widzimy, że ktoś mówi, że się dorobił, no to to jakby nasze takie narodowe wiesz, że to na pewno oszukał. I cały czas to pokutuje z pokolenia na pokolenie. Może tak być.

[PRZEMEK] Nawet wiesz co, takie badania robiła ostatnio na zamówienie GPW pewna pani socjolog. Z czym się kojarzy w Polsce inwestor i jakie są zamiennie słowa. I tam padło zamiennie, że to jest spekulant, cwaniak, tego typu.

Więc jakby to się już wywodzi z poprzedniej trochę epoki. Też pewnie trochę to z domu wynieśliśmy, no bo generalnie nas, jak ten mój tata nie miał tej wiedzy, to ciężko zapłacił w firmie finansowej, ale też jakby nie mógł mi tej wiedzy przekazać. Jakby myśmy się z domu nie wiedzieli, czym są akcje, czym są dywidendy, czym się różni obligacja od akcji.

Takie proste rzeczy, gdzie na zachodzie to jednak już któreś stulecie funkcjonuje i działa i giełda działała w Stanach czy we Francji w XIX wieku bardzo prężnie. I nawet wczoraj patrzyłem, że takie najnowsze badania, że jest rekordowy, prawie, że rekordowy odsetek bogactwa Amerykanów ulokowanych w akcje. I teraz się okazuje, że ponad 55% kapitału, czyli aktywów, które mają Amerykanie, to są akcje.

Możecie sobie wyobrazić, że oni po prostu urodzili się z akcjami i z tymi akcjami umrą i one tam powinny zupełnie coś innego. I tam te osoby czy Amerykanie, szerzej nie tylko Amerykanie, ale są nauczani tego, że jednak z akcjami wiąże się pewne ryzyko, ale że to ryzyko w drugim terminie można przez tą cierpliwość i długi horyzont inwestycyjny spada do naprawdę niskiego poziomu w długim terminie. Krótkim wiadomo, że można stracić, ale z tym się różni spekulacja od inwestowania.

Ja mam wrażenie, że u nas w Polsce jednak ciągle mieszamy spekulowanie, czyli taka chęć szybkiego zarobku wynikającego wcale nie ze wzrostu takiej realnej wartości tego, w co inwestuję, ale jednak z tego, że znalazłem kogoś, kto kupił to ode mnie drożej, bo taki jest powód spekulacji, że liczysz na to, że ktoś od ciebie kupi to po prostu szybko i drożej, no to u nas się to wszystko wrzuca do jednego worka i jak się patrzy na rynek jako miejsce budowania długoterminowego bogactwa, no to jednak to jest wszystko zakłócone w komunikatach, trochę też przez naszych polityków, którzy też nadmiernie używają tego słowa hazard, mówiąc o giełdzie czy kasynach, nie będę tutaj się pastwił znowu.

[KRZYSZTOF] Właśnie o to mi chodzi, tak.

[PRZEMEK] Gdzieś to ma takie odium, że to jest coś spekulacyjnego, to zniechęca ludzi, a plus jeszcze te afery, które gdzieś tam, ja nie wiem, Amber Gold był 10 lat temu, nawet więcej, potem wyszliśmy na prostą, bo była znowu ta mozolna praca edukacyjna, no to znowu Get Back i znowu musimy to samo odrabiać i tak dalej, więc są te takie ciosy, które w tą branżę trafiają no i trzeba jakoś sobie radzić. Ja też rozumiem tych młodych, bo jeżeli jesteś młody, to masz bardzo mały kapitał, jeżeli masz mały kapitał, no to wiadomo, żeby to miało jakiś sens dla twojej inwestycji, no to też chcesz szybko coś zarobić. Jak chcesz szybko zarobić, no to szukasz takich inwestycji spekulacyjnych, więc całkowicie rozumiem, że ludzie młodzi są trochę zafascynowani tym krypto i tak dalej, no bo tam są te zmiany dzienne w wysokości nawet kilkudziesięciu procent i tam można w ciągu kilku dni zarobić, ale też można stracić, o czym się wiele osób przekonuje boleśnie.

Niestety taką reakcją najbardziej bolesną, moim zdaniem, dla całego społeczeństwa jest to, że ludzie jak szybko tracą, to zamiast się na tym uczyć i wyciągać jakieś wnioski, budować ten kapitał spokojniej, nudniej, ale długoterminowo, no to generalnie w ogóle się obrażają na rynek jako taki. Podpisują się po tym, że to był hazard, kasyno. Oczywiście wina nie jest po ich stronie, tylko zwalają na coś innego, na czynniki zewnętrzne.

[KRZYSZTOF] Albo kto ich nie nauczył, to jest ta słynna dyskusja, no nie? Nigdy nie powiemy, że to my się nie nauczyliśmy, prawie nigdy nie, ale często mówimy, że nas nie nauczono, a to są dwa różne podejścia. Tak zamykając już oczywiście ten aspekt edukacji, bo nie chcę, żeby też cała nasza rozmowa dzisiaj o nim była, zgodnie z tym co mówimy, że na każdej konferencji jest tylko o tym, a my tutaj złotego środka też nie wymyślimy, no chyba, że sięgniemy do finansów osobistych i jakbyś miał powiedzieć, zanim przejdziemy do robo-doradztwa, Finaxa i tych waszych zmian ostatnich, jakbyś miał powiedzieć takie trzy rzeczy, które młoda osoba powinna zacząć wdrażać albo którymi powinna się zainteresować z finansów osobistych.

Na razie nie dotykamy inwestowania na sensu stricte, nie? To co by to było?

[PRZEMEK] Jakbym był młody jeszcze raz kiedyś, na pewno po pierwsze zająłbym się tym dużo wcześniej ale skupiłbym się jednak w młodym wieku mniej na samym procesie inwestowania, na samym inwestowaniu, tylko właśnie ogarnąłbym te swoje

dwa elementy, które składają się na ten majątek, który dopiero potem budujemy go w formie inwestowania, staramy się go multiplikować. Natomiast najpierw chcemy, żeby mieć co multiplikować, musimy mieć jakieś oszczędności. Oszczędności wywodzą się z dwóch rzeczy.

Jest to różnica między tym, co zarabiamy i tym, co wydajemy. Więc skupiłbym się na tych dwóch elementach. Zarabianie, czyli to, żebym rozwijał własne kompetencje, własne pasje, idealnie gdy się da pasję pożenić z zarobkiem.

A ty chyba jesteś dobrym przykładem.

[KRZYSZTOF] Przy czym nie da się tego od razu zrobić. Bardzo rzadko da się to zrobić od razu. Musimy mieć świadomość, że raczej ta historia najpierw będzie wymagała zakasania rękawów i wygenerowania zysku, mówiąc zupełnie i brutalnie wprost.

Bo bez przychodu nie będziesz miał z czego optymalizować, żeby generować nadwyżki, czyli oszczędności.

[PRZEMEK] Musiałeś zainwestować. To się niczym nie różni niż takim inwestowaniem w instrumenty finansowe. Zachęcamy młodych do inwestycji.

Co młoda osoba ma do zainwestowania? Ma do inwestowania swój czas. Poświęć ten czas swój, skoro nie masz jeszcze kapitału, na budowanie kompetencji, żebyś mógł w przyszłości zarabiać więcej.

Dzięki tym kompetencjom. Dokładnie. Albo idealnie to połączenie pasji i zarobku to świetne. To też fajnie brzmi na różnych prezentacjach różnych guru, którzy radzą nam jak żyć, ale potem się okazuje, że tylko ten guru potrafi tę swoją pasję, łatwość mówienia, położenie się z zarabianiem na kursach na przykład. Ale generalnie skupcie się na zarabianiu, zoptymalizujcie swoje wydatki, żeby one były jednak, żebyście wiedzieli na co wydajecie. Nie bójcie się wydawać na coś, co przynosi Wam radość, natomiast oszczędzajcie na czymś, co jest zbędne.

No i żeby mieć jakoś te wydatki pod kontrolą, wtedy zostanie Ci z tej różnicy w działaniu zarobki minus wydatki. Zostanie Ci kapitał na oszczędności. One będą naturalnie zmieniały się w czasie, ale jeśli będziesz dobrze pracował nad tym pierwszym elementem, nad zarabianiem, to będą raczej rosły.

Wtedy ta twoja stopa oszczędności będzie też rosła. Więc zoptymalizujcie to, póki macie jedną i drugą wartość całkiem niewielką, bo wtedy za kilka lat będziecie wydawali dużo więcej, ale dużo łatwiej Wam przyjdzie kontrola tych wydatków, jeśli będziecie nauczeni tego już od młodego wieku.

[KRZYSZTOF] Ja jeszcze dopowiem tylko jeszcze jedną rzecz, bo ona nie padła, ale myślę, że jest szalenie istotna, żeby nam to nie umknęło też. Też warto pilnować, żeby wydawać na te przyjemności, o których powiedziałaś, pieniądze, no bo też, żeby po prostu z tego życia coś mieć, ale wydawać swoje pieniądze. Czyli też od razu tutaj, to jest takie trochę moje zboczenie na temat kredytów, ale jeżeli chodzi o kredyty konsumpcyjne, nie każdy kredyt jest też kredytem złym oczywiście, no to w młodym wieku to jest droga donikąd, jeżeli chodzi o przyspieszenie sobie, bo to jest u niektórych sposób na przyspieszenie sobie.

Ja już znam takie przypadki, że ktoś wziął kredyt konsumencki, żeby te pieniądze zainwestować.

[PRZEMEK] To nie jest ta droga. Kredyt konsumencki może kosztować 20-30% w ujęciu rocznym. Warren Buffett, który jest najlepszym inwestorem w historii, przypominaliśmy go, ma średnioroczną stopę zwrotu 20%, więc niech sobie każdy odpowie na pytanie, czy jest Warrenem Buffettem.

Natomiast powiedziałaś o tym, że kredyt może być dobry lub zły, więc w domyśle pewnie ten dobry kredyt to jest kredyt hipoteczny na własny dom.

[KRZYSZTOF] Niekoniecznie na własny dom, ale generalnie chodziło mi o hipotekę.

[PRZEMEK] Ja mam tu troszeczkę inne przemyślenie, takie też z mojego doświadczenia. Ja dość szybko się ożeniłem. Nie żałuję absolutnie. Obchodzimy 25-tą rocznicę ślubu.

[KRZYSZTOF] Co ty mówisz?! Ja będę obchodził 21-tą rocznicę ślubu. Ciekawe gdzie będę w życiu dalej.

[PRZEMEK] To była akurat super inwestycja. Nigdy nie żałowałem.

Natomiast była taka presja środowiska, żeby mieć własne mieszkanie, własne M. Dość szybko po tym ślubie to własne lokum kupiłem na kredyt. Ja na tym

mieszkaniu zarobiłem całkiem sporo. Możesz sobie wyobrazić, jak to było kupowane w roku 2004. Zarobiłem jeszcze wtedy.

Kupiłem kredyt we franku, ten pierwszy frank, który potem się zaczął nawet nie wzmocniać tylko słabnąć. Dlaczego to mówię? Ten kredyt był dla mnie pewnego rodzaju kagańcem. W momencie, gdy miałem największy potencjał do rozwoju swojej kariery, gdzie właśnie zdałem egzaminy CFA. Byłem takim... Byłeś w gazie, jak to mówią. Jak to piłkarze mówią w swoim prime. To był dla mnie jednak balast. Nawet wiedząc, że mogę to mieszkanie sprzedać i ten kredyt spłacić, to to przywiązywało mnie po pierwsze do miejsca, czyli do Warszawy.

Mimo, że miałem różne opcje zagraniczne i moim zdaniem to był fajny okres, że można było kilka lat wyjechać, zebrać doświadczenie. Po pierwsze przywiązywało mnie to do miejsca. Po drugie, moja skłonność do ryzyka takiego osobistego była przez ten kredyt dużo niższa.

Miałem oferty pracy od konkurencji za większe pieniądze, ale nie podejmowałem tego ryzyka. Bałem się, co będzie, jak nie wypali, a ja mam tutaj kredyt na głowie. Teraz swoim dzieciom to przekazuję, które akurat są dużo mądrzejsze pod tym względem niż ja.

Być może ta edukacja trochę działa. Nie chcą szybko się wiązać z jakimś mieszkaniem. Wynajem, który kiedyś wydawał im się, kiedyś stracą pieniędzy, bo ładujesz komuś w kasę, a sam nic z tego nie masz.

Być może ci Niemcy, którzy wynajmują przeważnie, a nie kupują, to wcale nie są tacy głupi. Oni mają jednak coś innego w głowach. To jednak daje ci z pewnością swobodę, że jesteś panem własnego losu.

Może z dnia na dzień przeniesie do innego miasta.

[KRZYSZTOF] To stwierdzenie, że jesteś panem własnego losu jest takie przewrotne, bo ktoś powie, że właśnie nie jesteś, bo właśnie nie masz itd. Zgadzam się z tym, co ty mówisz, że to jest zawsze dwie strony tej samej karty, bo na koniec dnia gdzieś jest ta wolność. W zależności od tego, jak ktoś sobie tę wolność definiuje, taką stronę tej karty wybiera za swoją.

Zdecydowanie widać to. Jestem ostatnią osobą, która powie, że nie ma to sensu. Chociażby jak słuchając ciebie. Gdy słyszę takie zdanie, że i tak miałeś to uczucie,

że jest ten kaganiec na szyi, to tak miałeś i to się łatwo mówi, że zawsze możesz sprzedać. Tylko że podejmij tę decyzję, że sprzedaję i jeszcze dodatkowo, mając z tyłu głowy, co mi się wydaje, że prawie w 90% taką narrację, czyli nie wyszło, czyli miałem swoje, ale straciłem. Ta strata jest tym kagańcem najbardziej.

Bo jeżeli masz ten wynajem, to będzie inny albo będzie gdzie indziej. To jest tylko rozwiązanie umowy. Ale jeżeli już masz z tyłu głowy tę narrację, że miałeś swoje w cudzysłowie oczywiście, bo to nie było twoje tylko banku i nie masz, to to jest coś mi się wydaje z obserwacji takich, co ludzie później nazywają kagańcem.

[PRZEMEK] Coś w tym jest. Nic dodać, nic ująć. Każdy musi sobie we własnej głowie to rozważyć.

[KRZYSZTOF] Oczywiście.

[PRZEMEK] Teraz przechodząc do inwestowania. Finax powstał właśnie na bazie naszych różnych mentalnych rozkminiek i naszych problemów mentalnych, że my do inwestowania podchodzimy trochę z emocjami. Emocje w inwestowaniu są złym doradcą.

Nie tylko w inwestowaniu ten mózg jest istotny. Znam ludzi, którzy mają miliony kredytu i oni śpią spokojnie i nie mają problemu. A znam osoby, które mają do zapłacenia o dwa dni się spóźniły z rachunkiem za prąd 100 zł i już rozbija im to cały porządek dnia.

Każdy musi w głowie ustalić, jaką on jest osobą i wziąć to pod uwagę. Trzecia rada. To, co odłożycie, to fajnie, żebyście zaczęli możliwie wcześniej odkładać, bo jednak ta emerytura prędzej czy później Was dopadnie.

Ja też do tych ludzi należę, że ciągle się odgrażam, że będę pracował do śmierci. Tak się fajnie mówi. Potem się zmienia jednak ten mental gdzieś tam, jak się jest koło siedemdziesiątki, że już tak się do śmierci nie za bardzo chce się pracować.

To jest zrozumiałe. Ale też pamiętajcie, że im szybciej zaczniecie to, tym mniej musicie odkładać. To jest bardzo istotne.

Pracuje na Was ten procent składany, czyli to reinwestowanie, czyli odsetki od odsetek, gdybym mógł tak obrazowo przedstawić.

[KRZYSZTOF] No i teraz właśnie, jak w tym wszystkim pomaga technologia i jak upraszcza to Finax? Powiedzmy jeszcze tak już wprost na początek, a później sobie przejdziemy do tego, jak to jest w ogóle, no bo już kilka lat jesteście na rynku i od prostej aplikacji, która wyglądała trochę, zamykam jedno oko, jak Windows i tu niech sobie każdy wstawi nazwę tego swojego Windowsa, który uznaje za archaiczny, no teraz wygląda już jako coś, co błyszczący. No i też chyba Wasi klienci ze względu na skalę są innymi klientami, nie?

[PRZEMEK] No, my jako Finax, wiesz, wspominałem ten proces na początku, który miałem w latach dziewięćdziesiątych, jak otwierałem konta. To był proces, to nawet nie ja, bo jeszcze nie byłem. Wtedy dzieci nie mogły otwierać konta.

Teraz na przykład w Finaxie już mogą, to nie ma problemu. Natomiast cały ten proces był bardzo żmudny, czyli ta bariera taka nawet, wiesz, fizyczna, że musisz wstać, iść do banku, jeszcze pewnie kilka razy trzeba było chodzić wtedy, ten rachunek maklerski otworzyć, no to była duża bariera. W tym momencie jednym z naszych takich KPI-ów jest zmniejszenie tego czasu potrzebnego do założenia konta, czyli stania się inwestorem.

Każdy może sam sprawdzić, czy te nasze buńczuczne zapowiedzi, że to już wystarczy teraz dziesięć minut, to jest tylko hasło reklamowe, czy faktycznie tak jest, ale można zostać klientem biura maklerskiego, czyli Finax, właśnie w te kilka minut, nie wychodząc z domu, biorąc tylko telefon do ręki i zakładając konto, no i po dziesięciu minutach właściwie w przelaniu nawet pięćdziesięciu złotych stajesz się właścicielem portfela akcji, obligacji, takiego samego jakbyś przelał pięćdziesięciu milionów złotych, bo to też umożliwia technologię. Było też tak, że opłaty były tak wysokie, że nawet doradcom czy bankom nie opłacało się sięgać po tego drobnego klienta, koncentrowali się na tych najbogatszych, więc inwestowanie było też dla bogatych.

Nastąpiła jednak przez tą technologię demokratyzacja tego inwestowania, stały się dostępne właściwie dla każdego i te kilkanaście tysięcy klientów w Polsce są tego przykładem. Co my robimy? My świadczymy tylko jeden prosty port, złożony z funduszy ETF, czyli takich funduszy, które inwestują nie w poszczególne akcje, tylko w całe rynki akcji i obligacji.

Przez to macie w portfelu udział w sześciu tysiącach akcji i takiej samej mniej więcej ilości obligacji największych firm na świecie. Robimy to poprzez automatyzację tego całego procesu od pozyskania klienta, jak powiedziałem, tej aplikacji to za chwilę o niej więcej powiemy, ale to doda się do tego, że robicie proste zdjęcie swoje, zdjęcie swojego dowodu, odpowiadacie na kilka pytań dotyczących Waszych doświadczeń z inwestowaniem, Waszych celów inwestycyjnych, Waszej możliwości finansowych, no i system sam Wam odpowiada gotowy portfel w proporcjach między akcjami i obligacjami takimi, żeby to właśnie było optymalne dla Was poziomu ryzyka. Jak wiecie obligacje, jakbyśmy patrzyli na ryzyko w inwestowaniu to akcje są ryzykowne, obligacje są mniej ryzykowne jak wspominałeś, jedno i drugie się wiąże z ryzykiem na początku i pamiętajcie o tym, natomiast obligacje pełnią w portfelu funkcję raczej stabilizującą, no a akcje mają być takim spirytus mową z tego portfela, ale każdy z Was, w zależności od tego jaki ma ten cel inwestycyjny, jak bardzo jest on odległy, dostaje dedykowany portfel. No i potem ten nasz automat, ten nasz robo-doradczy mechanizm, który jest wszyty w całą tą aplikację, sam niejako inwestuje te Wasze pieniądze w automat.

Wasze zadanie się kończy w momencie, gdy ustalicie polecenie przelewu 50, 100, 50 tys. zł no i my, nawet nie my, w sensie nasz automat sam kupuje te ETF-y w tym momencie na giełdzie we Frankfurcie, ale też już od października na giełdzie w Warszawie, też wchodzimy z nowym produktem, ale o tym więcej powiemy. No i Wasze zadanie jako inwestorów sprowadza się do tego, żeby zgubić to hasło to najlepiej, ale jak jesteście tacy uparci, że chcecie wiedzieć, co tam macie w tym portfelu, to wchodzicie i na bieżąco sobie możecie śledzić i widzieć te Wasze wyniki.

Te pieniądze są automatycznie też reinwestowane, jeżeli spółki typu Apple wypłacają obligacje, to dywidendy, to system je też w ETF-ie też reinwestuje, więc nie ma tam żadnego właściwie dodatkowej biurokracji, z którą się do niedawna jeszcze inwestowanie wiązało. Jedynym momentem, gdzie jest jakaś biurokracja, to jest płacenie podatku, bo podatki niestety trzeba płacić, ale też na to mamy jakiś pomysł, bo mamy taki jeden produkt OIP, który jest Europejska emerytura Europejska. Jak wiecie, od zysku w Polsce musimy zapłacić 19% podatku, zwanego podatkiem Belki, bo minister Marek Belka go wprowadził.

Natomiast OIP jako jeden z elementów tzw. trzeciego filaru emerytalnego, podobnie jak IK czy IGZ, w ramach pewnego limitu, bo wiadomo, że państwo polskie nie

może zbankrutować, więc ustala limit górny, roczny maksymalnie takiej inwestycji. W tym roku to jest 23 472 zł.

To takie kwoty, jeśli doczekacie wieku emerytalnego, to wypłacając te pieniądze nie zapłaci się w ogóle podatku.

[KRZYSZTOF] Zakładając, że on będzie wtedy istniał, bo zawsze tego nie wiemy, nikt nie zna przyszłości, ale na razie nie ma...

[PRZEMEK] Pytasz się, czy OIPE czy o podatku, bo podatek na pewno będzie istniał! Nawet teraz jak słuchamy różnych dyskusji, bo też zmieniła się ekipa rządząca i też pamiętam, że jedną z pierwszych już w lutym było zapowiedź zmniejszenia tego podatku Belki. Mamy już teraz jesień, więc jakoś nie słychać konkretów, jeśli chodzi o to.

I zawsze jest tak, że jak ktoś przyjmuje władzę, to przychodzi z hasłami obniżenia podatków, a potem się okazuje, że przyjrzeł się głębiej budżetowi, ta dziura jest dużo większa niż myśleliśmy, więc niestety musimy pewne rzeczy odłożyć. Pewnie tak też z tym będzie. Natomiast to też znowu właśnie jest fajne, że poruszyłeś ten wątek podatku, bo często jest tak, że my znowu ganimy podatek za to, że nie inwestujemy i mówimy, mamy taką presję na władzę, że wyłączcie podatek albo ograniczcie podatek Belki, to ludzie zaczną inwestować.

Wcale w to nie wierzę. Myślę, że Polacy jak każda inna nacja, gdyby mieli zyski, to bardzo chętnie by o ten podatek zapłacili. Tylko problem jest taki, że niewielu inwestuje i niewielu ma te zyski, a jeżeli inwestują, to też jakby te elementy spekulacyjne, pamiętajcie jak ci różni brokerzy pokazują tam w reklamach i na dole, czytacie tym drobnym drukiem, ile procent inwestorów na tej platformie traci pieniądze i to z reguły jest 70-80%, więc jakby pamiętajcie o tym.

Ci inwestorzy akurat nie zapłacili podatku, ale biorę zakład, że oni by chętnie się zamienili z tymi, którzy podatki płacą, ale mają zyski.

[KRZYSZTOF] To ja jeszcze dopowiem od razu, jak pojawił się ten temat OIPE, jako jedyny na razie OIPE w Polsce świadczyacie. Jeszcze pomijam, że jako doradca to już w ogóle jest fantastyczna sprawa, bo można to robić przez ETF-y wspomniane. Natomiast gdyby ktoś więcej chciał poczytać w ogóle o OIPE, to oczywiście

podlinkujemy w opisie do tego odcinka do materiałów edukacyjnych na stronach Finaxa.

A też od siebie mogę polecić taką książkę, której polski przekład zrobił Michał Szafranski, a ona nazywa się „Po prostu kupuj”. Tam sporo jest w ogóle informacji o wszystkich możliwych formach emerytalnego oszczędzania w Polsce, tych wszystkich parasolach, IKZE, o których wspomniał Przemek i także OIPE. Jest to zestawione ze sobą też w dosyć czytelny sposób.

To jest takie pierwsze źródło, do którego teraz odsyłam też w dyskusjach znajomych, jak ktoś się już interesuje tym inwestowaniem i w ogóle pojawia się temat emerytalny, no bo ta książeczka robi to w formie tabelarycznej w bardzo prosty sposób.

[PRZEMEK] Jeszcze trochę właśnie kazałeś mi przygotować dwie książki, żebym je zaprezentował i to miałem jedną z nich, więc już straciłem. Książka Nicka Maggiulliego i jestem tak szczęśliwy, bo Michał zrobił tłumaczenie, ale Nick Maggiulli pozwolił mi przeformatować cały rozdział dotyczący emerytur, no wiadomo, że w Polsce są trochę inne przepisy niż w innych krajach, no i Michał zrobił tam naprawdę fajnie, bo opisał też właśnie to OIPE i jest to pierwszy raz, gdy OIPE się ukazało w książce, a po drugie chyba jesteśmy jedynym brandem, którą książkę czytałem od deski do deski, jesteśmy chyba jedynym brandem wymienionym w tej książce, więc jestem bardzo szczęśliwy. Jest cały fragment o tym. Teraz, żebyśmy jeszcze tylko mogli zakończyć ten temat OIPE, to ja powiem dlaczego to jest akurat w tym podcaście on jest ważny, bo po pierwsze z tego, co ty mówiłeś, Krzysztof, popraw mnie, jeśli się mylę, ale masa słuchających jednak jest freelancerami, nie ma stałego etatu, no bo to wiadomo, że są twórcy, programiści i tak dalej, to w ogóle jest grona naszych klientów, deweloperzy, programiści.

[KRZYSZTOF] Programiści, tak?

[PRZEMEK] Tak. No bo oni lubią, są pierwszymi takimi, wiesz, early adopters, jeśli chodzi o nowinki technologiczne, część z nich już się zraziła na krypto, część jeszcze się nie zraziła, więc oni też pierwsi, pierwsi byli testujący tego typu narzędzia i no i oni, wy słuchacze, nie macie pewnie PPK w pracy, tak? Bo PPK to też jest całkiem fajny produkt, gdzie jest udział pracodawcy, no ale musimy mieć pracę na etat, żeby mieć to PPK.

Pewnie może macie IKE, IKZE, no to jeżeli lubicie te programy, to pamiętajcie, że to nie jest tak, że musicie wybrać jeden z nich, możecie mieć wszystkie trzy. Tak? Każdemu życzę, żebym miał tyle kas, żebym mógł te limity wszystkie zrealizować.

Co wyróżnia OIPE to jest to i tu właśnie ukłon w stronę, moim zdaniem, tutaj Unia Europejska zrobiła to w sumie z myślą nawet o takich osobach typu właśnie freelancerzy, typu młodzi ludzie, którzy często zmieniają miejsce zamieszkania, jeśli chodzi o kraje, w których mieszkają, czyli pracujesz teraz, nie wiem, w Portugalii, a za chwilę we Włoszech, to ten produkt w uproszczeniu niejako idzie za Tobą, czyli w każdym kraju możecie mieć takie OIPE i nie musicie robić tego na nowo.

To taki mobilny produkt dla mobilnych freelancerów, takich ludzi nomadów. To jest, moim zdaniem, rewelacyjna rzecz. W każdym kraju te warunki są różne i to jest, moim zdaniem, może być problem, bo Unia Europejska wiele rzeczy reguluje, natomiast jeśli chodzi o zachęty podatkowe, to zostawiła tutaj dowolność krajom.

Polska akurat daje te zachęty, ale np. w Czechach jest ok, ale np. na Słowacji są bardzo niewielkie.

W Chorwacji jest np. udział pracodawcy, też może tam coś dopłacić, ale np. na Słowacji musicie mieć do emerytury ten kapitał i nie możecie go wypłacić.

Ja też opowiedziałem Słowakom, że jak mamy coś zrobić w Polsce, znając tę polską niechęć do inwestowania, to jak powiemy, że przez kilkadziesiąt lat nie będziesz mógł te pieniądze wypłacić, to raczej ludzie będą nieprzychylnie patrzyli i faktycznie zrobiliśmy taką ukłon w stronę Polaków, że te pieniądze można w każdej chwili wypłacić. Oczywiście płacąc podatek Belki, ale to jakby równoważy tą inwestycję z każdą inną. Natomiast plus jest taki, że tak jak myślałem, że brak było tej bariery na wejściu, natomiast ludzie z tego nie korzystają, bo to jest kilka przypadków do tej pory, gdzie te wypłaty były, więc fajnie, że tak długoterminowo ciągle inwestujecie z nami.

[KRZYSZTOF] I też to co Przemek wspominał a propos PPK, pracowniczych planów kapitałowych, to one również są ujęte w po prostu kupuj. Także tam nie ma instrumentu właściwie na 2024 rok, który byłby pominięty, a funkcjonował na rynku polskim.

[PRZEMEK] Chociaż Michał jest nie jest fanem, o tak powiedziałbym, nie jest fanem!

[KRZYSZTOF] Kto jest czego fanem pomірmy, bo to každy musi sam sobie zdecydować. Natomiast jeżeli chodzi o tę warstwę wyliczeń, czy porównań, czy właśnie tabelarycznego ułożenia prostego, co z czym się wiąże, jakie są duże ryzyka, jak możemy to łączyć. Jest tam to ujęte chyba najbardziej sensownie.

[PRZEMEK] Jeżeli mogę zrobić, radziłem, żeby kontrolować wydatki. Można to otworzyć i dostać tę książkę, o której wspominałeś, bo na blogu Michała jakoszczedzacpieniadze.pl, czyli blogu Michała Szafrńskiego. Ostatnią wiadomością na samej górze jest sposób na to, żeby každy kto otworzy OIPE, klikając przez link od Michała, dostaje z automatu tę książkę od nas w pakiecie!

[KRZYSZTOF] Nie wiedziałem. Super!

[PRZEMEK] Jak jeszcze nie otworzyłeś, to możesz otworzyć.

[KRZYSZTOF] Oczywiście, że otworzyłem! Ja byłem jednym z pierwszych klientów Waszych na OIPE pewnie, więc i tak ją mam, więc spoko.

Ale jeszcze teraz bym chciał dotknąć tej warstwy technicznej, bo aplikacja się mocno zmieniła i też robimy taką piękną klamrę do tej środkowej części naszej rozmowy pod tytułem kontrola finansów osobistych, bo ostatnia aktualizacja m.in. Waszego FinBota zaszywa, integruje z głównym finansem, a FinBot dla tych, co nie słuchali pierwszego odcinka mojego z Przemkiem, to był taki pomysł na robo-doradcę, który kontroluje Wasze finanse osobiste, niekoniecznie zajmuje się inwestowaniem, czyli Wasz cashflow miesięczny. Teraz jest to jakby zaszyte, że od początku byłem zwolennikiem tego, żeby tak było w głównej apce Finaxa. Jeszcze nie wszystkie polskie banki są obsługiwane z tego, co patrzyłem, ale fajne, że można też zrobić sobie portfel gotówkowy zupełnie bez związania Finaxa z kontem bankowym, co jest super, że tak akurat się zdecydowaliście.

I też takim fajnym ćwiczeniem edukacyjnym może to w ogóle być, nawet jeżeli to nie ma przełożenia na rzeczywistość, to jako ćwiczenie czy nauka może być sensowne, bo jest to jednak apka mobilna. Więc powiedz coś więcej o tym, jak ten Finax teraz wygląda, jak w ogóle przeszła ta droga u Was do zmienienia apki, która była naprawdę siemiężnie prosta, nowoczesną aplikację mobilną, która jeszcze się okazuje, że ma w środku podcasty, ma treści edukacyjne, a teraz ma jeszcze coś, co pomaga kontrolować na bieżąco miesięczny cashflow.

[PRZEMEK] Najpierw odniosę sobie, dlaczego to robimy.

Właśnie dlatego, że my uważamy, że ten element kontroli własnych finansów osobistych, czyli oszczędzania jest dla bogactwa dużo ważniejszy, nawet niż samo to inwestowanie. A to inwestowanie powinno być po prostu braniem z rynku średniej, rynkowej, nie próbą pokonania tego rynku, nie szukania jakiejś magii dwucyfrowych stopów zwrotu, tylko brania długoterminowej stopy zwrotu, która gdzieś tam krąży wokół 6-10% w ujęciu rocznym.

I do tego też służy ta aplikacja. My się zawsze słuchujemy bardzo głośno naszych użytkowników, inwestorów. I te głośno, powiem Ci, ten Twój głos teraz, który mówi o tym, że byłeś w porządku przeciwko temu, żeby to różnicować, żeby to było osobne.

Trochę tutaj akurat był jeden z niewielu przypadków, gdzie myśmy trochę wbrew tym głosom zagrali trochę tak vbank i próbowaliśmy drugi de facto brand wprowadzić na rynek. Sam nawet wymyśliłem tę nazwę FinBot, jestem z niej bardzo dumny, ale niestety znikła i stała się teraz Finansowym Coachem. Trochę buńczucznie myśleliśmy, że możemy tu zrobić taką drugą nogę, gdzie można też generować potem jakieś dodatkowe źródła przychodów.

Właśnie wiedząc, że gościu ma bardzo drogą hipotekę, możemy mu proponować tańszą hipotekę. Czyli pomysł sam był fajny, natomiast trochę rozbił się o to, że jednak budowa dwóch brandów w oparciu o jeden fintech, jeszcze do tego na takiej dość początkowej drodze, bo my dopiero działamy szósty rok, to staje się karkołomne, także z punktu widzenia marketingu. Zawsze są takie, jak masz ograniczone budżety, to musisz podjąć decyzję, gdzie tą jajkę przesuwasz, w którą stronę.

Takie dyskusje wewnętrzne były i one też dużo energii nas kosztowały czasu, więc to, że to połączyliśmy, to jest też moim zdaniem, tutaj bije się w piersi, trochę spóźniona reakcja na to, co ludzie nam sygnalizowali, że to jednak jest nie ten kierunek. My się staramy jednak tych ludzi słuchać, jak mamy taką kolejkę. Wszystko to może opowiem trochę, jak to wygląda wewnętrznie.

Może to nas trochę różni od innych, że my w odróżnieniu od innych fintechów nie mamy tego, ja to nazywam balastem, ale ktoś inny może powiedzieć, że aktywa.

Czyli nie mamy za bardzo rozwiniętych aktywów developerskich u nas. Mamy kilku takich gości, którzy są dla mnie mózgam, to są Słowacy, ale oni naprawdę bardzo fajnie łączą sobie taką wiedzę dotyczącą technologii, ale też UX-u trochę i trochę biznesu, że jednak wiecie gdzie, co i jak zamówić, jak kontrolować zewnętrznych deweloperów.

Spracujemy z zewnętrznymi deweloperami, gdzie kupujemy godziny dosłownie na development. To to trochę moim zdaniem wyróżnia, bo jak patrzę na te inne fintechy, które przepalają bardzo chętnie kasę z różnych rund finansowania, to oni starają się różne kompetencje sami wewnątrz rozwinać. Myśmy poszli trochę inną drogą, woleliśmy zainwestować w kilka dość mocnych osób, ale cały ten taki development typu robocza godziny kupować, a te osoby, które zajmują się technologiami to generalnie właśnie ustalaniem priorytetów, łączeniem tego z biznesem, nadawaniem różnego typu elementom w tym backlogu.

Dlatego ja tak bardzo zawsze zachęcam ludzi, którzy korzystają z naszych aplikacji, żeby wysyłali swój feedback do nas. My to dość mocno bierzemy pod uwagę i ja, zwłaszcza jeżeli masz taki development, który jest mocno osadzony w jednym kraju, czyli tu w przypadku Słowacji, gdzie nie ukrywamy, jak wchodziłem do Finaxa kilka lat temu, myślałem, że są bardzo podobne społeczeństwa. Słowackie i polskie.

[KRZYSZTOF] Tak się wydaje.

[PRZEMEK] Tak. Oni też tak myśleli. Mówili tylko, że to jest takie fajne stwierdzenie, że Polska to jest taka Słowacja, tylko trochę większa. Tak im się wydawało. My już teraz zupełnie mamy inne podejście, bo jest tak diametralnie różnie, tu nie będę dawał przykładów, ale pewne elementy, które się nie sprawdziły na Słowacji, w ogóle się w Polsce nie sprawdzają i vice versa. Natomiast w momencie, jak masz taki development zcentralizowany w jednym kraju, no to musisz się dość mocno rozpychać, żeby te zasady były alokowane akurat na potrzeby twojego klienta w tym momencie w Polsce.

Ja muszę mieć, to też apeluję do wszystkich, jak macie jakieś bolączki, coś, co można poprawić, coś, co was wkurza w naszych produktach, to wysyłajcie taką informację, bo ja muszę mieć mocne wsparcie właśnie z waszej strony, bo zawsze zostaje takie pierwsze pytanie, jak zgłaszasz nowy element do poprawy, ile osób to dotyczy? Ile tego typu zgłoszeń masz? To jest bardzo mądre pytanie, bo jak masz...

[KRZYSZTOF] Jedną osobę, która jest frustratem, a zawsze się takie zdarzy.

[PRZEMEK] A z reguły tak jest, że są takie osoby, i one potrafią się zasypywać masą drobiazgów, no i to faktycznie... Ale generalnie jest trochę tak, i teraz nie upiększam, że staramy się iść w kierunku takim, jak nam klienci sami kierują, no i ta nowa wersja aplikacji też jest takim elementem. Ona jest, jak to zwykle bywa przy każdym update, to pewnie wiesz też najlepiej, zawsze jest tak, że ci tacy core users, no to oni są niezadowoleni, bo coś tam się zmieniło.

Więc jakby ten pierwszy efekt jest taki, że zepsuli się, no wiadomo. Ja pamiętam też, jak budowałem strony bankiera czy osób biznesu, to zawsze ten update. Myśmy się pocili masą... A potem prezes się pyta, no i co mówią ludzie? No ludzie oczywiście narzekają, nie? I to jest takie bolesne, natomiast w długim terminie pewnie to doceniają.

Także fajnie, że w ogóle jesteś jednym z tych, którzy akurat to doceniają. Mi się też wydaje, że teraz ta aplikacja jest dużo prostsza. Jeszcze ta integracja z tym finansowym coachem jest świetna.

Tym bardziej, że znowu wracając do pomysłów Unii Europejskiej, my często narzekamy na tę biurokrację, ale Unia Europejska akurat tutaj chodzi o taką demokratyzację inwestowania i jest bardzo pomocna, bo po pierwsze właśnie jest ta Europejska emerytura, a po drugie na przykład będzie za chwilę BPSD2, czyli taki trochę open banking, gdzie generalnie banki się muszą dzielić dostępami i danymi. No i na bazie tego powstał ten finansowy coach, czyli w przeszłości FinBot. Dzięki temu mamy te dane w naszej aplikacji, natomiast trwają prace i to już jest kwestia być może dwóch lat, gdzie będzie BPSD3, gdzie będzie też takie open finance całkowicie, że na przykład broker XDB będzie musiało się dzielić informacjami o stanie konta klienta swojego.

[KRZYSZTOF] Pełna transparentność, tak?

[PRZEMEK] Tak! Ja się już nie mogę tego doczekać, bo my zawsze jesteśmy troszeczkę mniejsi, mamy dużo mniejsi.

[KRZYSZTOF] Do tego też to zmierza w ogóle i myślę, że to jest dobre. Możemy narzekać na tę transparentność, że to jest trochę zatrzymywanie innowacji, ale na

koniec jak słyszę takie zdania zawsze, to sobie myślę, że innowacje to zatrzymują w pierwszej kolejności ludzie, którzy tej innowacji nie chcą. Dopiero później rządy.

To nie jest tak, że przyjdzie po prostu ktoś i utnie po prostu wszystkie najlepsze pomysły, bo wprowadzi jedną ustawę. To się nigdy tak nie dzieje. W sensie jakby jak ktoś chce, to zawsze znajdzie drogę, żeby być innowacyjnym.

Może to jest naiwne, ale tak mi się wydaje. Natomiast jeszcze super, że tu powiedziałaś w ogóle, że o tym feedbacku, bo jak wiesz też ja sobie mega cenię informację zwrotną i też zbierając ją od moich słuchaczy po każdym sezonie podcastu, tak jak ostatnio było to po sezonie dziesiątym, gdzie tam kilkaset osób wypełniło dosyć długą ankietę, no to to jest konkretna porcja wiedzy. Takiej wiedzy, z którą ty nie dyskutujesz, no bo to są jakby no jak to mówię, z wykresem i procentem się nie dyskutuje.

Co innego oczywiście jak tam są otwarte odpowiedzi, no to też szalenie cenne oczywiście, ale jakby ten core danych masz jednak czarno na białym. Mega to doceniam, bo to zwłaszcza w waszej myśli branży jest takim super wyróżnikiem. Ciężko mi sobie wyobrazić bank, to jest oczywiście inna skala, ale nawet cokolwiek z branży fintech, który jest otwarty po prostu na feedback i ty wiesz, że ktoś cię tam wysłucha, a nie w ogóle, że się tam dodzwonisz, albo wiesz gdzie ten feedback wysłać.

[PRZEMEK] To nas chyba wyróżnia i na przykład było widać też, pamiętam, że sam chyba nawet może byłeś klientem Aion Banku. Świetny bank. Ale pamiętaj, że oni kupili kilka lat temu ETFmatic, czyli dokładnie to samo, co my robimy.

Wiesz, gdzie teraz ten ETFmatic jest? Tak, to my go mamy! Kupiliśmy to od Aion Banku, bo oni, znaczy no nie wiem, może ktoś nas słucha z tego banku teraz. Mam nadzieję, że się nie obrazi, ale moim zdaniem zaniedbali ten element kontaktu z klientem, że właśnie to co mówisz, nie dało się nawet z kimś tam pogadać, dodzwonić i tak dalej.

[KRZYSZTOF] Chcieli być bardzo, zbyt bardzo cyfrowi, jak na kraj, do którego weszli. To jest to, o czym ty mówisz w kontekście tych różnic i chociażby tej pierwszej adopcji, czegoś nowego. Trzeba mieć na to otwartą głowę i trzeba słuchać przede wszystkim, bo inaczej to po prostu biegiesz gdzieś tam w kierunku

swojej historii, którą cały czas nadpisujesz znowu swoim wyobrażeniem no i w końcu się gubisz w tym.

W sensie coś nie działa, ale już jesteś tak daleko, że dalej ten scenariusz konstruujesz. To tak jakbyś robił zły serial, ale miał jego siedemnasty sezon.

Dobra Przemek, to jeszcze na koniec, jakbyś powiedział, co już nowego jest wprowadzone w kontekście GPW, bo trochę nad tym wspomniałeś, to rozwiń. A ja jeszcze powiem w kontekście edukacji, bo nie padło to, a nie chcę, żeby tak było, że jeżeli szukacie materiałów edukacyjnych na stronach Finaxa, to także Finax robi coś takiego jak Finax Woman teraz, dedykowany dla kobiet, które chcą zostać inwestorkami i śledźcie kanały Finaxa na YouTube, bo tam sporo treści dla kobiet jest serwowane w takiej formie, która mi się wydaje, że wcześniej nie była spotykana na tą skalę.

Także ja od siebie muszę tutaj to włożyć, bo to jest coś, co znowu robicie trochę jako piersi.

[PRZEMEK] Tak, dzięki przekaze Klaudii, która właśnie się zajmuje tą grupą docelową. Faktycznie trochę jest tak, że w Polsce też chyba z różnych kulturowych, historycznych zaszczości kobiety za bardzo nie inwestowały, bo to była męska sprawa. Jak są takie badania na polskiej giełdzie, to tam gdzieś wychodzi, że 8-9% inwesterek to są kobiety.

U nas jest w tym momencie, zaczęliśmy się mocniej temu przyglądać, to było 15% tam, jak się zaczęło się przyglądać. Teraz to już w tym momencie jest 26% obecnych naszych klientów to są kobiety, ale wśród nowych to już zaczyna do 50% dobiegać, więc jesteśmy z tego bardzo pewni. Natomiast znowu muszę teraz w łyżkach dziegciu, w pozostałych krajach, gdzie jest finans ten udział kobiet jest dużo wyższy.

To jest chyba ta polska mentalność.

[KRZYSZTOF] Ale trzeba to zmieniać.

[PRZEMEK] To jest fajnie, że wspomniałeś o Finax Woman, ja powiem jeszcze o Janosiku. To jest taki mój cykl rozmów, gdzie ja też pytam różne osoby w tym momencie chyba już 60 rozmów o to, jak same inwestują. W tym ty, jak ktoś jeszcze

nie obejrzał to jeden z niedawnych odcinków to jest właśnie odcinek z Krzysztofem, bardzo mądrze inwestuje, muszę powiedzieć, że tak.

Dużo więcej, znaczna liczba specjalistów z rynków kapitałowych, których też przepytuję i potem się okazuje, że chodzą bez butów, jak szef bez butów. No to w swoim przypadku to było zupełnie inaczej i wyrazi uznania, więc nie tylko mówisz, ale też robisz to dobrze. GPW, a właśnie.

O i to jest też kolejny element tego, że my słuchamy klientów. Kiedyś mieliśmy przekonanie, że globalne inwestowanie jest najlepsze, bo moim zdaniem Polska jest tam, gdzie jest i ma taką wartość w skali tego globalnego rynku, jaką ma, czyli te kilka promili powiedzmy to powinna w portfelach mieć i uważam, że to globalne inwestowanie jest najlepsze. Natomiast istnieje coś takiego jak home bias, czyli umiłowanie lokalnego i ono nie występuje tylko w Polsce, ale w Polsce badania różne pokazują, że w Polsce jest stosunkowo wysokie, czyli że my sami jako Polacy myślimy, że najwięcej wiemy o Polsce, więc najlepiej tutaj zainwestować.

To z reguły się kończy niedobrze dla portfela, bo ten na przykład WIG-20 jest trochę w trendzie bocznym. Akurat wtedy jak inwestowałem z tatą, to jeszcze go nie było, ale w sumie ponad 20 lat, więc patrząc tylko w tę perspektywę, to faktycznie to inwestowanie historycznie nie dawało wysokich stóp zwrotu. Natomiast Polacy lubią tę polską giełdę.

Na początku chcieliśmy z tym trochę walczyć, natomiast teraz mam takie... Naszą misją jest generalnie propagowanie inwestowania i każdy nowy inwestor to jest po prostu święto u nas w firmie. A skoro jest tak, że na początku tej drogi jednak, bo to też zbadaliśmy, Polacy lubią w coś lokalnego zainwestować.

Kojarzą też te marki, bardzo często. Każdy tankuje, obligacje skarbowe, banki duże. No więc skoro jednak jest tak, że tą barierą wejścia jest ten globalny versus lokalny portfel, to postanowiliśmy coś dla tych ludzi zrobić.

Zrobiliśmy po raz pierwszy portfele dedykowane konkretnemu rynkowi. To są portfele polskie. Akurat Słowacja, Chorwacja, Czechy to są tak małe rynki, że one już od razu musiały wyjść globalnie, czyli tam nie ma tej bariery przekonywania ludzi, że powinniście inwestować globalnie, bo oni nie za bardzo mają taką możliwość, żeby lokalnie inwestować.

Giełda tam jest wielkości dużego pokoju i ma tam kilka spółek jedynie, więc oni muszą od razu inwestować globalnie, więc musimy ich przekonywać do tego. W Polsce jednak musimy. Pierwszym krokiem niech będzie takie inwestowanie lokalne.

Tym bardziej, że w krótkim terminie jednak jest coś jak kurs złotego i on się bardzo waha i też mocno wpływa na te wasze wyniki, więc jak ktoś buduje poduszkę finansową i buduje ją na przykład w euro, no to może czasami na tym stracić, że się złoty wzmocni i portfel w euro jest trochę tańszy. Tutaj dajemy wam nowe portfele, które są denominowane w polskim złotym, czyli nie ma tego ryzyka walutowego. Są oparte ciągle na amerykańskich również akcjach w dużej mierze, ale zabezpieczonej kursem, czyli już nie ma ryzyka walutowego.

Plus jest element taki patriotyczny, lokuje się też w polskie spółki, na polskiej giełdzie, czyli w ETF-y od Beta Securities, bo tylko ona takie ETF-y dostarcza. Teraz emitujemy to w październiku, więc mamy super taką promocję, że w październiku w ogóle jak ktoś otworzy rachunek, nawet nie musi do niego pieniędzy wpłacać, ale jeżeli otworzycie sobie taki rachunek w polskim portfelu do końca świata i o jeden dzień dłużej będziecie mieli opłatę obniżoną tym portfelu o połowę, więc też zachęcam.

[KRZYSZTOF] To ja się od razu dopytam, a osoby, które już są w Finaxie otworzą sobie taki portfel i np. mają różne zniżki naliczone, czy to od różnych blogarów, to tak samo?

[PRZEMEK] Tak samo, więc nie jest to tylko dla nowych klientów, dla każdego, więc zachęcam, żeby w październiku to szczególnie zrobić, bo taka promocja chyba się już nie powtórzy, bo tu musiałem mocno przekonywać Słowaków, żeby zrobili wieczną promocję, więc to jest bardzo fajne, ale też fajnie, że to zapytałeś, bo to jest też element tego, że my mimo że staramy się wszystko tak unifikować, to jednak potrafimy się nagiąć do oczekiwań lokalnych i to jest też jeszcze fajnie, bo czuję, że nie pracuję w takiej korporacji globalnej, tylko jednak takiej niby paneuropejskiej, ale jednak ciągle lokalnej. To jest fajne.

[KRZYSZTOF] Przemek, bardzo dzięki, fajnie, że powiedziałeś dużo o tej lokalności waszej, bo to też Współ z otwarciem na informację zwrotną i tym takim ukierunkowaniem, które mam wrażenie cały czas będzie waszym fundamentem na edukację, czyni was po prostu liderem na pewno, jeżeli chodzi o robo-doradców,

a też w bardzo wielu miejscach liderem, jeżeli chodzi o taką samoświadomość przekazywania w nowoczesny sposób wiedzy finansowej i mówię to jako wasz klient, a nie jako podcaster, u którego gościsz, więc ode mnie naprawdę kudosy i bardzo, bardzo dziękuję, bo to, co robicie zostanie gdzieś tam na myślę wiele, wiele dekad i głęboko w to wierzę. Oczywiście zachęcamy też na koniec, żeby sięgnąć do takiego adresu finax.tech/boczemunie. Tam przygotowaliśmy dla was specjalny landing Finaxa i mojego skromnego podcastu, na którym możecie skorzystać z założenia konta właśnie u robo-doradcy Finax i sobie to wszystko potestować też na preferencyjnych warunkach. Tak jak Przemek wspominał, ta part dziennikowa promocja również was w kontekście portfeli obejmujących GPW będzie obowiązywać. Co mogę powiedzieć na koniec jeszcze Przemek?


Ja ci na pewno życzę, żebyś widział coraz więcej tej otwartości u nas ze strony polskich klientów, bo ona jest i jeżeli nadal będziecie słuchali, tak jak słuchacie do tej pory, to myślę, że wspólnie na linii my klienci, czy my edukatorzy finansowi szeroko rozumiejąc i wy myślę, że możemy dużo dobrego dla ogólnie polskiego inwestowania i polskiej świadomości finansowej zrobić.

[PRZEMEK] Tak, ciągle w to wierzę, bardzo dziękuję za te życzenia i też dziękuję Tobie, bo wiem, że też szerzysz trochę i jesteś takim trochę niepisanym ambasadorem tych naszych idei bo to wcale nie musi być Finax, może być coś innego, ale róbcie dla swoich finansów i to jest bardzo ważne, bo nie będziecie zawsze wiecznie tak młodzi.

[KRZYSZTOF] Pewnie, bardzo dziękuję Przemek, jeszcze raz kłaniam się szeroko, a Was zachęcam do sprawdzenia opisu tego odcinka, tam wszystkie linki standardowo znajdziecie.

Do następnego razu, trzymajcie się, cześć!

[MUZYKA]

Raz jeszcze, na koniec, żeby nie umknęło. Przypominam, zostaw na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#) taką liczbę  gwiazdek, jaką uznasz za stosowną.

Do usłyszenia w kolejnym odcinku, a za dziś bardzo dziękuję.

[MUZYKA CICHNIE – KONIEC ODCINKA]