

24.10.2025 r.



#416

TRANSKRYPT ODCINKA

Apple, NVIDIA, inwestowanie i bieganie – co je łączy?

Partnerem tego odcinka podcastu jest [Finax](#) – robo-doradca inwestycyjny, dzięki któremu swoją pasję do technologii możesz także ulokować w OIPE, dbając o swoją europejską emeryturę. (współpraca płatna)

Przedstawione treści nie stanowią porady inwestycyjnej. Ryzyko podjętych przez siebie działań w zakresie inwestowania bierzecie na siebie. Pamiętajcie – inwestowanie jest proste, ale nie jest łatwe i wiąże się z ryzykiem.

[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.

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

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem, Moi Drodzy! Witam Was serdecznie w kolejnym odcinku, który łączy tym razem światy technologii i światy nas, zwykłych ludzi, żyjących w jej otoczeniu, co by nie powiedzieć, w czasach, w których ta technologia jest obecna niemalże wszędzie. W tym podcaście od zawsze staram się mówić o tym, jak z niej korzystać mądrze, czyli tak, żeby służyła nam, a nie my jej. I dzisiaj, już po tych technologicznych jesiennych premierach, bo raczej wszystkie mamy już za sobą, postanowiłem wziąć na tapet temat, który właśnie, z jednej strony, będzie wymierzony w długofalowy horyzont, mój horyzont, bo ja jestem człowiekiem mierzącym na długi dystans. Z drugiej strony, połączy świat technologii z, no właśnie, tym trzecim ogniwem, czyli finansową przyszłością. I nie, to nie będzie

kolejny odcinek o tym, jak algorytmy mają za was inwestować, a przynajmniej nie tylko. Dlatego, że algorytmy to jedno, ale tak naprawdę wszystko zaczyna się w głowach, w naszych głowach.

Dlatego zaczynamy nową serię, w sam raz na ostatni kwartał roku, w której wspólnie z załogą robo-doradcy [Finax](#), który po raz kolejny zgodził się być partnerem tego podcastu i go wesprzeć, postaramy się wam przede wszystkim wyjaśnić, co kryje się za raportami publikowanymi przez takie dobrze znane nam wszystkim tutaj firmy, jak Apple, Meta, NVIDIA? Jak Waszą pasję do technologicznych spółek właśnie oraz gadżetów w kontekście posiadanej już przez was, przez ciebie, drogi Słuchaczu, droga Słuchaczko, wiedzy, można wykorzystać do inwestowania lub zadbania o swoją finansową przyszłość.

Zanim zaczniemy i przedstawię wam mojego dzisiejszego gościa w pierwszym odcinku tej serii, pozwólcie, że przypomnę tylko jeszcze, że wszelkie linki do osób, rzeczy, narzędzi i tak dalej, promocji, które padną w tym odcinku, znajdziecie w jego opisie i pod adresem boczemunie.pl/416. Tam także zapiszecie się na mój okołotechnologiczny newsletter, który wysyłam niezmiennie w sobotę o poranku i w którym ten aspekt ludzki na pewno jest fundamentem. Sprawdź, może to coś dla ciebie.

A moim i waszym gościem po raz kolejny w tym podcaście, w tym eterze, jest Przemek Barankiewicz z Finaxa. Cześć, Przemek!

[PRZEMEK] Cześć Krzysiu, witam wszystkich!

[KRZYSZTOF] Byłeś już gościem i pewnie część z moich Słuchaczy, myślę, że znaczna, zdaje sobie z tego sprawę, że w tym podcaście już byłeś. Ale od tamtych odcinków sporo w ogóle przybyło też nowych osób. To mogę być tylko z tego dumny i bardzo serdecznie Was z tego miejsca pozdrawiam! Zresztą jestem i bardzo się cieszę, że tutaj jesteście. Więc na początek chciałbym, żebyś przypomnieli, jak zaczęła się w ogóle twoja przygoda z finansami osobistymi, tymi takimi świadomymi, czym ty się zajmujesz na co dzień w Finaxie, no i nie możemy nie powiedzieć krótko, czym ten Finax jest.

[PRZEMEK] Jasne. Ja zacząłem trochę inaczej niż większość ludzi w branży inwestycyjnej. Czyli zacząłem od studiów ekonomicznych, co wcale nie jest takim teraz standardem. Kończyłem Akademię Ekonomiczną. Jeszcze wtedy Akademię Ekonomiczną w Krakowie w roku 2000, akurat w momencie, jak pękała bańka internetowa na NASDAQ i zaczynało się duże bezrobocie na polskim rynku. Więc poszedłem trochę inną drogą niż wszyscy moi koledzy. Nie poszedłem do finansów

sensu stricto, tylko zawsze ciekawił mnie świat i lubiłem bardzo pisać, dużo bardziej niż mówić. Także bardzo przepraszam, przepraszam za różne swoje niedociągnięcia, ale generalnie poszedłem w dziennikarstwo. Zacząłem pracować w Pulsie Biznesu i przez 18 lat byłem związany z mediami, początkowo właśnie Puls Biznesu, potem Bankier.pl, którym kierowałem. Zawsze w tej pracy szukałem takiej swojej misji, żeby dzielić się jakimiś swoimi doświadczeniami i tą swoją wiedzą inwestycyjną z normalnymi ludźmi, bo ci bogaci, ci bardziej wykształceni, zawsze mają ten komfort, że ta wiedza do nich dużo łatwiej dociera albo stać ich na to, żeby jakiegoś fajnego eksperta, doradcę zatrudnić. A ci zwykli Kowalscy, którzy są taką solą ziemi inwestycyjnej, oni zawsze borykali się w przeszłości z dostępem do tej wiedzy ekonomicznej, więc spróbowałem to jakoś tam przez swoją pracę w mediach zmienić. Teraz z tą wiedzą jest dużo łatwiej, bo ta wiedza jest teraz wszędzie i w ogóle dziękuję, że zaprosiłeś mnie do tego programu, bo to też pokazuje, że pewnie 15-20 lat temu takie media technologiczne nie pisały o inwestowaniu i szerzenie tej wiedzy ekonomicznej było bardzo mocno zawężone do niektórych grup. Przez to wydawało się, że to jest takie trudne, skomplikowane, dlatego też musi dużo kosztować, nie jest dla każdego. Więc ludzie generalnie w Polsce nie inwestowali. Teraz inwestują trochę więcej, ale to ciągle jest niewiele. I to próbuję zmienić.

Próbowałem to zmienić jako dziennikarz, teraz próbuję zmienić jako Finax, no bo po tym okresie pracy w redakcji stwierdziłem, że fajna była ta praca w dziennikarstwie, ale koncentrowała się głównie na krytykowaniu i kopaniu tych różnych instytucji finansowych, które, wiadomo, różnie lubimy z zewnątrz, zwłaszcza jak wyniki są różne od naszych oczekiwań, bo koszty są wysokie. No i tak, któregoś dnia wstałem i mówię – *No dobra, Przemo, zrób coś konstruktywnego, bo krytykować to każdy potrafi, a od tego wiedzy ani dobrobytu w narodzie nie przybędzie.* Więc akurat trafił się wtedy robo-doradca [Finax](#), który pochodzi ze Słowacji – to też, jakby, nie jest takim oczywistym kierunkiem dla kogoś, kto myśli o kapitale. No i oni mieli taką prostą i mają ciągle taką prostą misję: proste inwestowanie, zautomatyzowane do bólu, a dzięki temu też tanie, pozbawione emocji, oszczędzające czas inwestorów, takie, od którego, moim zdaniem, warto zaczynać, ale nawet można też skończyć swoją inwestycyjną przygodę, tylko na tego typu narzędziu.

[KRZYSZTOF] To jest właśnie ta pasywna rewolucja, to pasywne inwestowanie, o którym w ostatnich pięciu latach, myślę, że możemy taki horyzont przyjąć, mówi się znacznie więcej niż o jakimkolwiek innym inwestowaniu wcześniej w Polsce. Takie mam wrażenie.

[PRZEMEK] Tak, no nawet do tego stopnia, że jak teraz obserwujemy przepływy kapitału, no to więcej pieniędzy zaczyna płynąć do pasywnych instrumentów niż do aktywnych. Mimo że, wiadomo, pasywne inwestowanie jest dużo nudniejsze, bo nie kupujesz konkretnych spółek, nie chwalisz się, że kupiłeś i zarobiłeś na Apple'u czy na NVIDII, ale o tym będziemy jeszcze pewnie mówili w tym odcinku.

[KRZYSZTOF] Tak, bo choć pasywne, to nie znaczy, że ściąga balast tego, że może nie jest to konieczne, ale w dobrym interesie waszym, jako po prostu ludzi, jest coś o spółkach, które wchodziły przynajmniej w skład ETF-ów, tak, w które inwestujecie, przynajmniej wiedzieć albo wiedzieć, gdzie tych informacji szukać. Do tego będziemy w tej serii jeszcze wracać, bo to sprawa, która, o którą też wiele osób pyta w sieci. Po prostu, no nie, że okej, ja rozumiem, ale ja bym chciał wiedzieć, dlaczego. Dlaczego akurat w to? Dlaczego akurat w tego konkretnego ETF-a?

I mnie to na przykład cieszy, jak widzę takie pytania na X/Twitterze w kontekście dyskusji finansowych. Zresztą Tomasz Jaroszek ma podobne przemyślenia na ten temat. Bo to oznacza, że chyba ludzie zaczynają sobie zadawać takie pytania, które dawno temu powinny być gdzieś u podstaw finansowej edukacji czy finansowego rozwoju, na poziomie, nie wiem, szkoły, liceum, myślę, że nawet wcześniej, czyli jak ja się czuję w ogóle ze swoimi pieniędzmi, nie? Czyli ta słynna strategia, nie? Myślę, że do tego też dojdziemy.

[PRZEMEK] Do tego na pewno dojdziemy, jak nie w tym odcinku, to w kolejnych. Ale też fajnie, fajnie zwróciłeś uwagę na fajny wątek, bo zrozumienie tego, co masz w portfelu, to jest bardzo istotne. I też często się mówi, że to pasywne inwestowanie, czyli takie kupowanie całego rynku, to ono nie wymaga zrozumienia tego, co masz w portfelu. Moim zdaniem, to nie wymaga ciągłego śledzenia rynku i analizowania, co rośnie, dlaczego rośnie i czy akurat teraz będzie rosło bardziej, a może spadało i tak dalej. Natomiast warto wiedzieć, że też, jakby, mając te ETF-y, masz na przykład ETF-a na S&P 500, najpopularniejszy indeks amerykański, no to jednak mimo wszystko jesteś tym akcjonariuszem Apple'a, jesteś tym akcjonariuszem NVIDII, tylko że te akcje, które są takie sexy i o których się mówi, zajmują w twoim portfelu dokładnie tyle jego wartości, ile zajmują wartości rynkowej Apple'a czy NVIDII na amerykańskim rynku. Więc to nie jest tak, że pomijamy te duże spółki, tylko my nie inwestujemy, ale dywersyfikujemy, czyli to mityczne nie wkładanie jajek, wszystkich jajek do jednego koszyka, no to jest kwintesencja tego pasywnego inwestowania.

Też, jakby, pewnie twoi Słuchacze są, to są umysły ściśle często, no więc tam i liczby nie kłamią. I te liczby pokazują, że to inwestowanie pasywne, nudne, ale konsekwentne i kupowanie całego rynku to dla dziewięćdziesięciu ponad procent

ludzi, może nawet ponad dziewięćdziesięciu pięciu procent ludzi, jest najlepsze rozwiązanie w długim terminie. I są dane, raporty na bieżąco pokazujące, że w długim terminie, mówię o perspektywie pięciu, dziesięciu i piętnastu, dwudziestu lat, bo takie powinno być inwestowanie, szanse na to, że wygrasz z rynkiem poprzez inwestowanie aktywne, szukanie perełek i próbowanie wyczekiwania dołków i górów na wykresach, to jest kilka procent tak naprawdę. Więc każdy powinien sobie zadać pytanie, jakie on ma kompetencje, czy ma tyle szczęścia, że akurat on może być w tych kilku procentach, którzy pokonają rynek. No i czy warto o to pokonanie rynku walczyć, jakim kosztem, bo to też kosztuje czas, pieniądze i emocje.

[KRZYSZTOF] Tak, no przede wszystkim koszt naszego czasu, o czym ja wielokrotnie pisałem, o czym wielokrotnie mówiłem i do tego pewnie jeszcze będziemy też wracać. Natomiast myślę, że tutaj warto postawić kropkę i powiedzieć, że tytułem tego wstępu odsyłamy również do naszych poprzednich nagrań, moich i Przemka. Tam dużo głębiej wchodziliśmy w to tak naprawdę, w podstawy inwestowania pasywnego, takiego dla laika, więc odeślemy, bo dzisiaj skupimy się konkretnie na pewnym kierunku, który sobie wspólnie obraliśmy, bo połączył nas jeden temat, zaraz wam zdradzimy jaki. Natomiast zanim do tego przejdziemy, Przemek, i do właściwej części, to jeszcze myślę, że warto wspomnieć, iż Finax w ogóle w Polsce ma swój oddział. Jest to oddział w budynku, Moi Drodzy, w sensie to nie jest żaden turniket.

[PRZEMEK] Zapraszamy, zapraszamy.

[KRZYSZTOF] Tak, w Warszawie i, więc można pójść i w razie czego jest do kogo się po polsku odezwać. O to się nie musicie martwić, jeżeli chodzi o support. Natomiast też Finax to nie jest tylko Przemek Barankiewicz i dlatego zdecydowaliśmy się, że w tych kolejnych odcinkach pojawią się tutaj twarze innych osób z Finaxa, z Polski. A będą to Klaudia i Mateusz, których ja osobiście miałem okazję poznać i naprawdę to są te głosy, które chciałbym, żebyście również wy, drodzy Słuchacze, drogie Słuchaczki, usłyszeli, bo myślę, że warto i też ta inna perspektywa niż Przemka jest tutaj cenna. Także bardzo mnie cieszy również wasza otwartość na taką decyzję, bo... bo tak jak mówię, Finax to nie Przemek, tylko i wyłącznie. I Przemek to nie tylko i wyłącznie Finax, o czym zaraz powiemy, bo punktem wyjścia do naszej rozmowy jest inna z twoich pasji też. Także niech to wybrzmi, Przemek.

[PRZEMEK] Jasne, ja potwierdzam, że to nie tylko ja i jest nas w tym momencie w Finaxie ponad 100 osób, z czego 7-8, powiedzmy, to są Polacy. Jednak to serce,

gdzieś tam i technologiczne, i koncepcyjne, bije na Słowacji. Ale Polska staje się coraz ważniejsza w tej układance finansowej. No i mam też tą przyjemność, że już nie jestem sam, mam bardzo fajnych ludzi na pokładzie. I tak jak powiedziałeś, ta perspektywa jest różna. To właśnie tak mi się trochę wydaje. Ja jako ten taki trochę dziadek w tym Finaxie, bo chyba jestem najstarszym pracownikiem. Mimo że jeszcze nie czuję się taki stary, ale taka jest układanka, struktura demograficzna, że tak powiem, składu Finaxa. No to jestem prawie najstarszy. Jest Mateusz, który ma, powiedzmy, tą dekadę ponad czasu...

[KRZYSZTOF] Na budowanie kapitału!

[PRZEMEK] Dokładnie! Szczęściarz, bo jeszcze może zbudować dużo więcej.

No a Klaudia jest jeszcze większą szczęściarą, bo ma jeszcze sporo do trzydziestki i ma perspektywę, po pierwsze, takiej świeżej osoby na rynku, ale też perspektywę kobiety, która, pewnie to jest materiał na inny odcinek, ale inaczej podchodzą do inwestowania kobiety, inaczej mężczyźni. I ja sobie bardzo cenię właśnie te wszystkie spostrzeżenia płci pięknej i te pytania, które zadaje płeć piękna, bo ona zadaje dużo więcej pytań, dużo bardziej skromna jest, podchodząc do inwestowania, niż facet.

[KRZYSZTOF] Właśnie wiemy, że chyba też dużo rzadziej zakłada, że wszystko wie najlepiej. Takie moje obserwacje też.

[PRZEMEK] Dokładnie. Wiesz, jak mamy różne takie spotkania z klientami przy stoiskach, no to jak przyjdzie facet, to on z reguły jeszcze zanim... Znaczący on nawet pytania nie zadaje, bo on wie wszystko i to dużo lepiej niż my, to po pierwsze. Ale on po drugie albo macha ręką, że to nie dla niego, bo on chce zarobić tam kilkanaście procent w ciągu tygodnia, a nie w ciągu roku. No albo już ma konto, albo już wie, wie, po co i dlaczego. Kobiety mają masę pytań, tak bardzo drążą temat, ale jeżeli już zdecydują się na to inwestowanie, na przykład podjęcie takiej decyzji, jak inwestowanie z robo-doradcą, to są bardzo konsekwentne. I ja kiedyś sobie analizowałem, jak one, bo my mamy też taką ankietę, też każdego zachęcam, nawet jak nie otwiera konta, to warto taką ankietę krótką przejść, bo ona mu podpowie, jakie powinien mieć portfel. Potem nie musi wcale mieć tego portfela z nami, więc spokojnie. Ale są te fajne pytania, na które fajnie jest porównywać odpowiedzi w formularzu, deklaracje kontra to, co potem się wydarzyło na rynku i jak reagowali ci klienci. Bo mamy takie jedno pytanie o 20% na przykład spadku: jak byś zareagował? Faceci zawsze mówią, że spoko, spoko, jeszcze bym dokupił. A kobiety mówią, żeby trzymały akcje. I potem pamiętam, że były takie dwa momenty w historii Finaxu, gdzie te spadki były po te 20%. To był COVID i, no i atak

na Ukrainę. No i faktycznie tam było tak, że tak między deklaracjami panów, a faktycznymi inwestycjami, transakcjami była całkowita rozbieżność, a kobiety jednak to, co postanowiły, co deklarowały, potem realizowały. Więc, drogie panie, jeżeli słuchacie, albo panowie, jeśli macie żony, które być może się okażą (albo partnerki) lepszymi inwestorkami niż faceci. Bo też jest masa badań potwierdzających, że kobiety inwestują w długim...

[KRZYSZTOF] A przynajmniej na etapie konstruowania samej strategii też inaczej się zupełnie do tego panie zabierają. I myślę, że z Klaudią również poruszę ten wątek wspomnianych partnerek, żon i tak dalej, czyli finansach w związkach, bo to też temat szalenie ważny, ale na ten dzisiejszy nasz dzień i dzisiejsze nasze spotkanie go parkuję. Przemek, jesteś tak jak ja, oprócz tego, że inwestorem indywidualnym, to jeszcze biegaczem, a nawet biegliśmy razem maraton warszawski ostatnio. Więc myślę, że...

[PRZEMEK] To znaczy, ja powiem ci, że tam, że trochę fajnie, że mnie porównałeś do siebie. Natomiast ja jestem gdzieś tak na etapie, że tak powiem, wchodzenia na rynek biegaczy.

[KRZYSZTOF] A znowu ja, ja bym nigdy nie pobiegł na przykład na śniegu, na nartach jak ty, więc możemy sobie piątkę przybić.

[PRZEMEK] Super, super. Ale zawsze trochę, wiesz, może nie konkretnie ty, ale takie osoby właśnie jak ty, które gdzieś tam śledzę na mediach społecznościowych, które też widzę, że się dzielą tymi różnymi zdjęciami fajnymi, z biegania, z tego zmęczenia, ale też pełnym satysfakcji dobiegnięcia do mety, to było dla mnie tak. Inspiracją do tego i powiedziałem sobie, że ten maraton by się przydał raz w życiu przebiec, odhaczyć, zrobione i trochę odłożyć na półkę medal z medalami. Zobaczymy, jak to będzie dalej. Potwierdzam, że biegam. Biegłem za tobą pewnie z półtorej godziny, jak nie więcej, ale ważna jest meta.

[KRZYSZTOF] Tak, więc mamy Maraton Warszawski z Przemkiem za sobą i myślę, że wbrew pozorom branża finansowa, a już w szczególności inwestowanie, mają wiele wspólnego ze sportem, co zresztą trafnie opisałeś w swoim poście na LinkedInie. Zresztą wiem też, że Finax nagrał materiał na ten temat na YouTube, podlinkuję również do niego, bo być może taka bardziej skondensowana piguła wiedzy dla kogoś będzie lepsza. Tam zresztą też jest drugi punkt widzenia, nie tylko twój.

Więc myślę, że można powiedzieć śmiało, iż to dzisiejsze spotkanie zawdzięczamy bieganiu i temu, że bieganie jest nastawione na długi dystans, a przynajmniej

w naszym rozumieniu to bieganie, w moim na pewno. Ty też biegłeś w maraton, więc co to długi dystans, wiesz. No i też fajnie do tego porównałeś finanse i rozłożyłeś trochę tak naprawdę inwestowanie na czynniki pierwsze poprzez pryzmat tego wysiłku biegacza, wysiłku maratończyka. Szalenie mi się to spodobało. Powiedziałaś, że od czego się to trochę zaczęła ta twoja przygoda biegowa, więc myślę, że możemy przejść do pierwszej z takich kategorii, które łączą moim zdaniem świat finansów, tak, osobistych czy inwestorskich, czy inwestowania, z bieganiem długodystansowym. I ten pierwszy taki silos, który ja sobie tutaj na dzisiaj przygotowałem, to jest, mój drogi, motywacja, czyli takie pytanie, dlaczego w ogóle inwestować, łamane tak, dlaczego w ogóle biegać, tak? Jak to jest? Jakie są te konkretne motywacje w przypadku inwestowania, osadzając to na gruncie, oczywiście wiadomym, czyli robo-doradztwa i Finaxu, w kontekście też OIPE, a dlaczego OIPE, to już Przemek, oddaję ci głos.

[PRZEMEK] Nie, no, motywacja jest bardzo ważna, bo ona kształtuje tę naszą determinację tak naprawdę do osiągnięcia tego konkretnego celu. Więc motywację można przyrównać do celu, dla mnie przynajmniej. Moim, na przykład, celem przy bieganiu było dobiegnięcie do mety. Dobór tego celu i to, jaką masz motywację, często determinuje, jaką strategię powinieneś mieć, czy to biegając, czy inwestując. Na przykład moim celem było dobiegnięcie do mety, więc pod ten cel i pod tę motywację podporządkowałem sobie tę strategię biegania, czyli nie ścigałem, starałem się przynajmniej nie ścigać z ludźmi, którzy są ode mnie dużo szybsi, chociaż od razu przyznaję, że początkowe kilometry, nie wiem, jak ty to masz, ale człowiek daje się trochę tak unieść na fali tych emocji i zwyczajowo pewnie biegnie się trochę szybciej, niż się powinno. Przez to się trochę potem płaci niestety frycowe. Bo to był mój pierwszy maraton, już wiem, że zacząłem za szybko. Pierwszy półmaraton przebiegłem tą połówką, przebiegłem w 2.15, a drugą prawie w 3 godziny, więc sami możecie sobie stwierdzić, że zacząłem za szybko.

Ta motywacja, wiesz, u mnie była pozytywna, ale ta motywacja równie dobrze może być negatywna, bo w inwestowaniu często motywacja, motywacją może być, na przykład, strach przed przyszłością i to nie ukrywam, że też często może nie Finax, chociaż my też, ale dużo tych produktów finansowych, długoterminowych, jest nastawionych albo na motywowanie pozytywne, pokazywanie różnych celów pozytywnych, które może zrealizować i to dużo bardziej mi się podoba, ale pytanie, czy to tak samo działa. Z doświadczenia w różnej komunikacji z klientami wiem, że nawet mocniej działa na nich strach i obawa przed tą swoją przyszłością. Więc my też często motywujemy, starając się przekonać ludzi do inwestowania. Niestety ciągle trzeba przekonywać ludzi do inwestowania, mimo że to się nie zmienia, bo to

trochę nie wysłaliśmy tego z mlekiem matki, że tak powiem. Nasi rodzice... To znaczy, nie wiem, jak twój, moi nie mieli tego, to nie było, że powiem, w wachlarzu ich narzędzi edukacyjnych, którymi się ze mną dzielili.

[KRZYSZTOF] Tu postawię przecinek, jeżeli pozwolisz. To też nie chodzi o to w tej narracji, że nie zawsze chodzi o możliwości, tak? Bo nawet okazuje się i na to też są badania na rynek polski, że pewnie je potwierdzisz zresztą, że nawet jeżeli te możliwości inwestowania na nadwyżce finansowej w skali miesiąca są u kogoś, bez względu na ich wysokość, jakiegokolwiek, to i tak ten strach przed inwestowaniem pozostaje. Czy mówimy o dużym kapitale nadprogowym, że tak powiem, czy początkach i minimalnym, jakby to jest cały czas ta sama narracja w kontekście ujęcia takich pod tytułem "przyszły inwestor", tak? Takie ja mam wrażenie przynajmniej.

[PRZEMEK] To jest taka trochę nasza specyfika, nawet może nie tyle polska, co wszystkich postkomunistycznych krajów, bo też są takie badania, które pokazują, że to, jak inwestujemy, ma trochę związek z tym, w jakim okresie się wychowaliśmy i ukształtowaliśmy się jako przyszli inwestorzy. Wychowali, przynajmniej ja, w takim okresie, gdzie było ryzyko, że wezmą, a jak nie weźmie władza, to weźmie inflacja, albo jeszcze, nie daj Boże, sektor bankowy, który dopiero się tworzył w latach dziewięćdziesiątych, zaowocuje jakimiś bankructwami. Więc też nie było zaufania do instytucji, nie było zaufania do produktów finansowych i często też, jakby, cała branża. No ten brak zaufania trochę zapracowała, to nie ukrywajmy, bo różne te afery co kilka lat uderzają w nasz rynek.

Więc my trochę ten niechęć do ryzyka, awersję do ryzyka wysłaliśmy z mlekiem matki i to jest taka polska przypadłość. Bo jak się patrzy na Amerykanów, to oni mają ponad połowę aktywów finansowych na rynku akcji, więc oni i to jest naturalne i to podejmowanie ryzyka też jest tam dużo bardziej naturalne niż u nas. U nas za wszelką cenę, nie tylko, że my sami boimy się tego ryzyka, ale też, jakby, cała infrastruktura rynku finansowego jest tak zbudowana, żeby nas trochę przed tym ryzykiem zabezpieczyć, i nieraz sztucznie, nieraz blokując naszą, naszą smykałkę do jakichś podejmowania jakichś bardziej ryzykownych decyzji. Pytanie, czy tak powinien działać rynek, czy jednak nie powinno być bardziej tak, że staramy się jako branża, czy jako regulatorzy, maksymalnie informować ludzi o ryzyku, o konsekwencjach swoich działań pozytywnych i negatywnych, ale pozostawiać już tą decyzję co do wyboru strategii jednak Kowalskiemu na końcu, a nie blokować go przed różnymi instrumentami, więc...

[KRZYSZTOF] Przyrównam ten kontekst do biegania i tak sobie myślę, że raczej jak się bierze człowiek za bieganie na poważnie, winien mieć trenera, powinien przynajmniej spróbować pracy z trenerem, czyli tutaj mamy ten aspekt mentorski, tak? Ale na koniec dnia to on decyduje, czy na starcie maratonu stanie i go sparaliżuje ten strach, czy ubierze z Twojej ręki możliwości w to, co wytrenował. No i znowu to, co ty powiedziałaś, czy ruszy za szybko, czy nie. W sensie to ten gość, który, albo kobieta, który biegnie, decyduje, nie jego mentor, nie. Aczkolwiek, dlaczego tego mentora tu wyciągam? Bo to, o czym ty mówisz, każdy musi ocenić sam, czy powinno być mniej, czy więcej regulacji, bo o to tu chodzi. Natomiast wiesz, to i tak nie zdejmuje tego, że edukacji jest za mało. Czy by ich było mniej, czy by ich było więcej. Nie na poziomie, wiesz, tego mentoringu. Tak mi się wydaje, choć też nie jestem zwolennikiem tego, żeby wszystko, co się wiąże z tym, że ludzie nie chcą inwestować, tłumaczyć brakiem edukacji w szkołach. Bo tak to się nigdy nic nie zmieni.

[PRZEMEK] Wiesz co? Tak! Ja trochę uważam, że nadużywamy jako Polacy tej wymówki, że o braku edukacji. Bo prawdzie z tego z domu nie wynieśliśmy, powinniśmy, ale jeżeli teraz już ktoś chce się zająć inwestowaniem, nawet nie inwestowaniem, ale zarabianiem i oszczędzaniem, bo to są, moim zdaniem, dwie czynności, które paradoksalnie dla naszego bogactwa mają dużo większe znaczenie niż samo inwestowanie, to masa jest darmowych treści w sieci, na portalach, to nawet ta nasza rozmowa dzisiejsza, przecież za dostęp do tego podcastu się nie płaci i może, każdy może to odsłuchać. Więc to jest trochę taka wymówka, moim zdaniem, branży, która w ten sposób często tłumaczy to, że Polacy nie inwestują, tak naprawdę. Więc nie szukajmy wymówek. Mówiłeś o tym mentorze i ja tutaj, tu akurat widzę różnicę, bo między bieganiem a inwestowaniem, bo mi się wydaje, że ja, na przykład, nie miałem, jeśli chodzi o sport, to mam mentora, bo na przykład kiedyś, w ogóle pasja do sportu to Kamil Zatoński z Pulsu Biznesu, który mnie zaraził biegówkami i on cały czas, jakby, trochę tak gdzieś tam, gdzieś jest w mojej orbicie sportowych zachowań. Ale wydaje mi się, że na przykład, jeśli chodzi o przygotowanie do takiego maratonu, to jednak musimy się dość mocno przygotować. Tego się nie da zrobić tak z marszu, jakby ktoś nie trenował i tak dalej. Natomiast co do samego inwestowania, i też nie każdy może przebiec maraton, to się umówmy, że to nie jest dla każdego.

I też nie wiadomo, wiesz, ja przebiegłem, ale jakbym tak biegał na przykład jak ty, no to są różne, ja nie wiem, pewnie ty znasz branżę, to akurat tę branżę znasz lepiej, badania, które pokazują, że też to nie jest takie dobre dla zdrowia, nadużywanie tych maratonów. Tak, że każdy może inwestować, są do tego

narzędzia, są do tego tanie narzędzia i nie szukajmy wymówek, bo wiadomo, że najtrudniej zacząć. Mi też było najtrudniej zacząć. Bo zaczynałem biegać dwa, trzy kilometry i byłem zdyszany. Myślałem, że pierwszym moim celem było pięć kilometrów, które dość szybko zrealizowałem. Potem dziesiątka to już mi zajęło miesiąc czasu. No i potem się kiedyś po dwóch latach biegania na ten półmaraton się zdecydowałem. No a ten maraton to w ogóle przeskok, wiesz, ja znowu. Nie bierzcie ze mnie przykładu, jeśli chodzi o bieganie, bo najdłuższy dystans, jaki przebiegłem przed maratonem, to był pół maraton.

[KRZYSZTOF] To jest okej. Ja znam, że ludzie przebiegną najwięcej 10 kilometrów. I potem maraton? Są tacy ludzie. Jak już ktoś przebiegł połówkę i chce potem przebiec maraton, pojawi mu się ta złota myśl w głowie, to ma dużo łatwiej podjąć decyzję, że dobra, spróbuję, niż jakby tej połówki nie przebiegł nigdy w życiu. To sto procent.

[PRZEMEK] Wiem, ale te doświadczenia znowu są, to na pewno też potwierdzisz, mimo że dużo, tak, zupełnie inne już po tym, wiesz, do tej połówki to mi się całkiem biegło normalnie i byłem taki euforyczny, że tak powiem. Ale koło tej połówki zaczęło się coraz gorzej i jeszcze się bałem, co będzie do tej ściany przysłowiowej. Ale dobra, zmierzając do inwestowania, bo to w tym się czuję bardziej ekspertem niż w bieganiu.

[KRZYSZTOF] Wracając do tej motywacji, bo to, co powiedzieliśmy, że motywacja może być różna, natomiast my obaj chyba mierzymy w ten długi dystans. I jak się już tak mierzy, o czym zaraz powiemy w kontekście celu inwestycyjnego, którym ten długi dystans, przynajmniej dla nas, myślę, że jest, to ta motywacja no musi mieć też, musi mieć świadomość, że nagroda jest odroczone w czasie, nie? I nauczyć się z tym dealować, nauczyć się to akceptować, nie?

No bo tutaj jeżeli mówimy o inwestowaniu w OIPE, to powiedz nam, dlaczego to jest dobry czas i co to w ogóle jest. Bo też w poprzednich odcinkach o tym rozmawialiśmy, więc zachęcamy jeszcze raz, żeby ich przesłuchać. Ale to nie jest tylko OIPE, bo na przykład robo-doradztwo o 2025 roku w postaci Finaxu, to już jest też polska giełda i złoty portfel. Co jak żeśmy nagrywali akurat naszą ostatnią rozmowę, chyba, a już na pewno naszą pierwszą, to w ogóle nie było możliwe w taki łatwy sposób jak teraz.

[PRZEMEK] Dobra, to OIPE to jest produkt. Ty to dobrze wiesz, bo jesteś i masz OIPE, ale jak ktoś nie wie, to jest to taki produkt tak zwanego trzeciego filaru emerytalnego. Trzeci filar emerytalny to jest dobrowolna i samodzielna forma inwestowania, które jest w różny sposób wspierane przez państwo. Akurat OIPE,

podobnie jak IKE czy IKZE, są wspierane tym, że nie zapłacimy, albo zapłacimy mniej w przypadku IKZE podatku od tych inwestycji. No i OIPE jest takim pomysłem, tym się różni od IKE, który jest pomysłem lokalnym, że OIPE jest pomysłem paneuropejskim, europejskim. Unia Europejska dostrzegła te problemy, które mamy w Polsce. One nie są tylko polskie, one dotyczą całej Unii, starzenie się społeczeństwa, jakby praca na kilku etatach albo w różnych formach, nie tylko, niekoniecznie etatu, całkowita, jakby, mobilność między krajami, ucyfrowienie tych inwestorów. Unia to dostrzegła i stworzyła dla tych, dla nas, dla nas de facto, specjalny produkt emerytalny. W każdym kraju on może być różnie wspierany. W Polsce jest wspierany właśnie tym, że możesz do kwoty akurat w tym roku 20 619 zł zainwestować w ramach OIPE i inwestujesz bez podatku. My, jako... normalnie musiałbyś zapłacić tak zwany podatek Belki, którego nikt na świecie inwestycyjnym nie lubi. Od zysku musiałbyś zapłacić. My jesteśmy w sumie w tym momencie w Polsce ciągle, niestety, jedynym dostawcą tego produktu. Moja walka, inaczej – namawianie instytucji różnych do tego, żeby też zaoferowały ten produkt, ciągle spala na panewce. To wynika też z tego, że nie ukrywajmy, że Unia narzuciła górną opłatę na firmy zarządzające i ona wynosi łącznie 1% wartości aktywów, co, jak się okazuje dla wielu dostawców produktów finansowych, jest zbyt niską kwotą, żeby się nad nią pochylić. No więc jesteśmy ciągle jedyni w Polsce, ale też mamy już pewną historię, no bo ten produkt, czyli europejska emerytura, tak to się u nas nazywa, działa już dwa lata. Mamy ponad 7 tysięcy klientów, którzy zgromadzili w tym momencie 43 miliony euro, bo też inwestujemy w euro. To są takie same portfele, które promujemy od zawsze, czyli takie globalne, zdywersyfikowane portfele zawierające fundusze ETF dające ekspozycję na wszystkie główne rynki na świecie ze stosunkowo małym udziałem Polski.

No i po tych dwóch latach, powiedzmy, taki portfel, który jest najbardziej popularny, składający się wyłącznie z ETF-ów akcyjnych, daje około 30, ponad 31% stopy zwrotu przez te dwa lata. To jest wynik bardzo dobry i pewnie bym się nie nastawiał na to, że w długim terminie da się taki wynik utrzymać, bo skoro promuję inwestowanie pasywne, to też twierdzę i wierzę w to, że wszystko wraca do średniej. A ta średnia rynkowa to jest, powiedzmy, te około 10% z rynku akcji rocznie i pewnie wokół tego to będzie krążyło. To jest inwestowanie globalne. Dwa lata, tak, dokładnie. Więc ta średnia stopa zwrotu w tych dwóch latach jest dużo wyższa niż te 10%. Ale to wróci, to wróci do średniej, więc nie liczcie na to, że to będzie zawsze tak świetnie.

[KRZYSZTOF] No, myślę, że tak samo jak w przypadku polskiej giełdy, nie? Mówi się, że jest wielka hossa pokoleniowa na polskiej giełdzie, to spokojnie. To też,

jakby, te wyniki, które akurat ten konkretnie rok, w którym to nagrywamy, daje, także na złotym portfelu 100% akcji, to nie znaczy, że to się nie uśredni.

[PRZEMEK] Dokładnie. Więc jakby wszystko zależy od perspektywy i analizy. Jak się patrzy na Polską Giełdę w perspektywie kilkudziesięciu, kilkunastu lat, no to te wyniki już nie wyglądają tak różowo, ale w perspektywie ostatniego roku to wygląda świetnie.

Złoty Portfel, który składa się w połowie z polskich akcji, a w połowie z akcji amerykańskich, ale bez ryzyka walutowego, bez ryzyka dolara do złotego, też daje ponad 21% w ciągu roku, więc świetny wynik. Natomiast my ciągle wierzymy, ja to też podkreślam, że ja nadal wierzę w tę dywersyfikację globalną, inwestowanie globalne, bo Polacy mają, z racji tego, że po prostu są Polakami, masę swojej ekspozycji na polski rynek już zasytej w swoich portfelach. Czyli masz nieruchomości w Polsce, masz pracę, mam dokładnie złotem wyrażoną, masz pracę w większości w polskiej walucie, masz pewnie rachunek jakiś bankowy i tak dalej. To wszystko jest w złotych. Więc warto, moim zdaniem, tą drugą nogę zdywersyfikowaną sobie zbudować. Ale też, jakby, jest coś takiego jak taki fetysz rynku lokalnego. To tam się nazywa "home bias" – takie zjawisko, że Polacy lubimy inwestować w Polsce, Francuzi we Francji, Niemcy w Niemczech, bo uważają, że lepiej się na tym rynku znają. I myśmy przez te lata pierwsze próbowali z tym walczyć, ale widzimy, że ten fetysz lokalnego rynku jest dość mocno zaszyty w mentalności Polaków. Skoro nie możemy walczyć, to się trochę do tego chcemy przyłączyć i dlatego są te Złote Portfele. Wierzymy w to, że jest grupa patriotów, powiedzmy, polskich, którzy chcą, żeby te pieniądze jednak wspierały polską gospodarkę, a nie tylko lądowały gdzieś tam na kontach amerykańskich graczy. Więc to jest dla nich fajny produkt, bo wspierasz polską gospodarkę i inwestujesz w Złoty Portfel, a dwa, że nie masz tego ryzyka walutowego, który jest ciągle związany z inwestowaniem globalnym.

[KRZYSZTOF] Tę grupę, to są, myślę, że część z moich Słuchaczy nawet, która w ogóle chce zacząć przygodę z giełdą i dla nich otworzenie, mimo że, jakby, otworzenie rachunku maklerskiego w Polsce też, jak wpiszesz w YouTube'a, to znajdziesz gotowe tutoriale we wszystkich możliwych domach maklerskich i to nie jest już rocket science, to sobie powiedzmy wprost, żeby znowu nie wpaść w pułapkę, że nie ma edukacji i nie ma wiedzy, no nie? Jakby osoby posiadające, myślę, smartfon, dadzą sobie z tym radę, no nie. Natomiast co do zasady, myślę, że taki Finax i Złoty Portfel, gdzie część już budowania strategii, czy w ogóle samego wykonania, czy ustawienia przelewu, zlecenia stałego jest prostsza jednak, nie, może być fajnym miejscem, żeby spróbować w ogóle, jak to się, co się z tym mówi,

tysiące złotych pierwszym może stać, jak to wygląda, wiesz, na tym ekraniku czasów współczesnych, nie? Jak ja to będę widział, że coś się tam na tym rynku dzieje i co wtedy? I gdzie ja to zobaczę, no nie? Wiesz, o co chodzi, tak, totalnych laików.

[PRZEMEK] Myślę sobie, że Finax jest też fajny. Tak, tak, tak. My tę barierę w ogóle wśród naszych KPI-ów mamy, żeby maksymalnie ten czas od wzięcia decyzji przez klienta, potencjalnego klienta, do założenia konta zminimalizować. I tam z każdą aktualizacją aplikacji próbujemy ten czas skrócić. Powiedzmy, teraz się chwalimy, że to jest około 10 minut, których potrzebuje klient na założenie konta. Stanie się inwestorem globalnym tak naprawdę i od razu obserwowanie na tym małym ekranie, jak to twoje akcje i obligacje się zachowują. Kiedyś ta bariera była ogromna, więc, jakby, tutaj technologia bardzo pomaga. Nie ukrywajmy, że trochę na tym też rośnie Finax i to jest główny powód, że większość ludzi pokonuje tą barierę trudnego inwestowania, które było mityczne. Też trochę prawda jest taka, że trochę sama branża buduje taki mit takiej skomplikowości i trudności związanej z inwestowaniem, no bo skoro to jest trudne, no to przyjdź do mnie, ja ci dam tą wiedzę, pomogę ci to zrobić, oczywiście to musi kosztować, bo to jest skomplikowane i nie dla każdego. No a my trochę walczyliśmy z tym mitem i staraliśmy się przez technologię obalać ten mit trudnego inwestowania globalnego.

[KRZYSZTOF] Powiedzieliśmy o tym długim terminie już, powiedzieliśmy trochę o celu, powiedzieliśmy o motywacji i to będziemy sobie oczywiście rozkładać na czynniki pierwsze w kolejnych odcinkach. Natomiast chciałbym jeszcze o przygotowaniu, czyli tym, z czym my jako inwestorzy stajemy, zwłaszcza młodzi inwestorzy, myślę sobie o moich Słuchaczach i Słuchaczkach, stajemy na starcie. Czyli powiedzmy, że jesteśmy fanami i fankami technologii, czyli mamy... powiedzmy, że jesteśmy fanami technologii albo fankami i mamy jakiś zasób wiedzy na temat właśnie tego, jakie osiągnięcia ma NVIDIA, czy tam Apple, jesteśmy fanami tych firm, coś o nich wiemy, widzimy te nagłówki, że Apple tam 30 października, akurat jak to nagrywamy, ogłosi tam za ostatni kwartał fiskalny tego roku wyniki finansowe i potem wchodzimy w te artykuły, czytamy, ile się sprzedało iPhone'ów i wtedy myślimy: dobrze albo źle, no nie? I to tyle, jakby, ten, nie? Ale jakby jesteśmy, zauważamy te nagłówki, widzimy, wiemy, że takie zdarzenie, jak raport finansowy danej spółki technologicznej ma miejsce, no i teraz do tego umiemy tą technologią się posługiwać, nawet czasami bardzo, w średnio zaawansowany nawet sposób bym powiedział. I myślę, także to jest całkiem dobry start, żeby zacząć przygodę z inwestowaniem i robo-doradcą właśnie, bo dla takich osób wiele pułapek na dzień dobry pułapkami nie będzie i one też powinny, tak przynajmniej

było w moim przypadku, chcieć się dowiedzieć więcej właśnie chociażby w kontekście tego raportowania. Dlaczego czytam tutaj nagłówek, że tam od ostatniego dołka na S&P 500, czyli te 500 największych spółek amerykańskich, coś tam wzrosło od 40%, powiedzmy, albo spadło. Co to jest "Magnificent Seven" i te wszystkie największe. Ludzie zaczynają drążyć od jednego tematu do drugiego, od drugiego do trzeciego i zaczynają się w to wkręcać jako fani technologii i myślę sobie, że na tym polu znowu to przygotowanie może być już o wiele bardziej często, o wiele bardziej w wyższym poziomie, niż nam się wydaje, bo nam się bardzo często wydaje, że my to nic nie wiemy, a później zapytasz, na przykład: liczyć umiesz? No umiem. No dobra, no to, jakby, wiesz, też żeby nie wpadać właśnie w tą kłutwę, że brak tej edukacji finansowej i tu jest wszystko pogrążone. Skończę ekonomię, to nie mam nawet co dotykać, ani Finaxa, ani nikogo innego, bo ja to obserwuję wśród takich osób jak ja, fanów technologii, że nie doceniamy się, że ta nasza zajawka może być dobrym punktem wyjścia.

[PRZEMEK] Generalnie ja wierzę w to, że ten produkt musi być prosty, inwestycyjny i nie musisz do końca go zrozumieć, co tam w środku za nim stoi. Musisz tylko wiedzieć, że są pewne prawidła niezmiennie, typu, że jeżeli gospodarka się rozwija, rośnie produktywność dzięki technologiom, rośnie inflacja, no to za tym idzie też wzrost indeksów. Skoro indeksy rosną, przeważnie rosną, to optymistycznie z tego wzrostu w długim terminie korzystać. Co niestety na przykład jest z tym, że co jakiś czas dostajemy tej zadyszki, jak trudno jest do biegania i musimy tą zadyszkę też przetrwać. Ale też wiemy z historii, to jest ważna lekcja z historii, że te zadyszki są, zdarzają się cyklicznie, ale po każdej zadyszce czy rynek dostaje kolejnego impulsu, czy my dostajemy jako biegacz może kolejnego dopalacza w formie nie wiem elektrolitu, czy banana gdzieś tam po 5 kilometrach i możemy dalej jechać.

[KRZYSZTOF] Tak, albo kolejnego celu biegowego, bo ja też miałem nieukończone biegi, które w jakiś sposób nie poszły, a mimo tego na starcie kolejnego stawałem.

[PRZEMEK] Natomiast tak, dokładnie. Ja wierzę w to, że nie potrzeba tej wiedzy takiej głębokiej, natomiast inwestycje, giełda to jest niezwykle ciekawy temat i niezwykle emocjonujący temat. To są prawdziwi bohaterowie, to są historie kryminalne, czy historie, które naprawdę mrożą. To jest też historia innowacji, wynalazków, które wpływają na rynek i to jest fascynujący element naszej historii. I rozumiem tych, którzy chcą się głębiej pogrążyć w tym inwestowaniu i zrozumieć te wszystkie prawidła i dlaczego akurat ten indeks S&P 500 na końcu rośnie. Na to się składają masa różnych spółek, które są w tym indeksie. Z dużą spółką jest historia, są ludzie i to jest fascynujące, żeby to zgłębić, ale do inwestowania nie jest to wcale konieczne. Natomiast jeżeli twoi Słuchacze, tak jak ja rozumiem podcast

twój, to są osoby, które jednak próbują te swoje horyzonty poszerzać, zgłębiają różne, nieraz do bólu by chcieli. No to w tym momencie jak najbardziej warto, żebyśmy trochę liznęli tych finansów przedsiębiorstw, tego raportowania, specyfiki modeli biznesowych. No i wydaje mi się, że w tych rozmowach naszych w przyszłości możemy te tematy poruszyć.

[KRZYSZTOF] Myślę, że na pewno Apple i NVIDIA byśmy tutaj dotknęli, bo to są dwie najgłośniejsze wśród mojej grupy docelowej spółki technologiczne obecnie. Jedna z uwagi na AI, druga z uwagi na to, że to Apple, po prostu.

[PRZEMEK] I one są też wdzięczne do omawiania, więc na pewno te dwie spółki musimy mocniej przeanalizować.

[KRZYSZTOF] Dalej mam na liście systematyczność i cierpliwość, czyli nauka na błędach. Trochę o tym już powiedziałaś, nie? Myślę sobie o takim filmiku słynnym Raya Dalio, absolutnie po polsku nie ma jego, jest tłumaczenie, ale nie ma tytułu polskiego, więc tytuł jest generalnie „How the Economic Machine Works”.

O podstawach działania ekonomii to jest film i ja go zawsze podsyłam komuś, kto mnie pyta o inwestowanie, bo on wszystko tam tłumaczy, jak działa krótkoterminowy cykl, długoterminowy i tak dalej, i tak dalej, nie. I to jest takim prostym językiem dla Kowalskiego, by tłumaczone, i dla Smitha zresztą też, no i uwidacznia fakt, iż błędy będą się zdarzać, tak? Albo ci wpadnie ten kamyk do buta, jak tobie na maratonie, i po prostu będziesz musiał przecierpieć jakieś spadki, albo będzie bessa, albo generalnie wydarzy się milion losowych rzeczy, których nie jesteś w stanie przewidzieć, i systematyczność i cierpliwość, czyli bycie tak zwanym Mr. albo Mrs. Consistency. Czyli tym gościem lub kobietą, która uporczywie idzie na ten kolejny trening, mimo że leje, wieje i mu się nie chce, tutaj wygrywa w długim horyzoncie i przykłada się w sposób znaczący, myślę, do tej stopy zwrotu, którą wykręcimy. Mogę się mylić, ale tak sobie myślę, że ta koherencja pomiędzy bieganiem a inwestowaniem w kontekście dyskomfortu jest.

[PRZEMEK] Tak, no i jeśli właśnie gdzieś ta nauka na błędach jest istotna. Właśnie w tym, moim zdaniem, trochę poznajemy poprzez inwestowanie i te nasze różne pomyłki i błędy, trochę poznajemy siebie i swoje podejście do pieniędzy. Ważne jest to, żeby – wiadomo, że fajnie się mówi: bądź cierpliwy, bądź regularny – tylko żeby to było faktem, no to musisz się trochę komfortowo czuć z tym, co masz w portfelu, jak się ten portfel zachowuje, czyli mimo, że na przykład dużo ludzi na początku swojej drogi inwestycyjnej wierzy w to długoterminowe inwestowanie, to potem przechodzi taki element spadku właśnie o te 20%, powiedzmy, rynku, który się

zdarza tam raz na dekadę średnio, który trochę burzy ten nasz mit, który sobie budowaliśmy, jakimi dobrymi, wytrwałymi inwestorami jesteśmy.

Więc może się okazać, że na przykład po takiej lekcji, że być może ten portfel jednak był zbyt ryzykowny dla mnie, że może powinienem postawić jednak na coś bardziej bezpiecznego, z czym czuję się dużo bardziej komfortowo. A znowu są też osoby, które, mimo, że boją się trochę tego inwestowania, to potem widzą, że potrafią przez te kryzysy przejść suchą nogą i te spadki i tak nie dotyczą też mentalnie, bo nie ukrywajmy, to inwestowanie się wiąże z emocjami i fajnie na przykład mówi, jak bieganie. I też dopóki pewnego, pewnej tej ściany, powiedzmy, na tym trzydziestym kilometrze, trzydziestym piątym, nie dobiegniesz, no to nie będziesz wiedział, jak się twój organizm i ty sam w tym zachowasz. Tak samo nie będziesz wiedział, co zrobisz, i jak twój portfel się zachowa w momencie, i ty właśnie, w momencie spadku o te powiedzmy 50%, które też raz na pół wieku może się zdarzyć.

Czyli powiedzmy statystycznie każdemu inwestorowi długoterminowemu może się taki spadek o połowę wielkości kapitału zdarzyć. I wtedy ty musisz się czuć komfortowo z tym swoim portfelem i z tym swoim celem, zorientowaniem bardziej na realizacji celu finansowego niż na taki surowy wynik procentowy. Maksymalizacja tego zysku to moim zdaniem jest dużo lepsza strategia. Mimo, że wiadomo, że media nas biją z rankingami najlepszych inwestycji w danym roku czy najbardziej ryzykownych inwestycji, ale... Moim zdaniem do determinacji, która jest potrzebna do tego, żeby regularnie i systematycznie inwestować, no to jednak dużo, dużo większe znaczenie ma ta koncentracja na celu bardziej finansowym niż na stopie zwrotu.

[KRZYSZTOF] Ja tutaj bym od razu zaprosił, myślę, bo jak już jesteśmy w temacie wellness, takiego finansowego wellness, to myślę, że możemy zaprosić śmiało was, moi drodzy, na Giełdę Papierów Wartościowych, warszawską Giełdę Papierów Wartościowych do Warszawy właśnie. I to będzie 30 października, przynajmniej.

[PRZEMEK] Października, tak. O godzinie 14.

[KRZYSZTOF] Tak, od godziny 14:00 do wieczora. Będzie tak zwane...

[PRZEMEK] Financial Wellness Day. Pierwsza tego typu impreza, którą my właśnie staramy się, mam nadzieję, że to gdzieś tam wybrzmiało w tym, co mówiłem, my staramy się zdjąć ten taki finansowy stres z ramion Polaków. Bo też badamy ten finansowy stres, mamy taki Financial Wellness Index, który co kwartał mierzy kondycję finansową i poziom stresu finansowego Polaków i widzimy, że z tym jest

jeszcze dużo do zrobienia. Tylko żebyśmy dali jakieś lekarstwo, no to mamy taki program wspierający czy to pracowników firm, na przykład jeżeli pracujecie w jakiejś firmie i macie wpływ na to, kogo tam zapraszają do firmy z jakąś misją edukacyjną, to my chętnie przyjedziemy i zrobimy wam jakieś szkolenia finansowe, więc dajcie tylko znać. No, ale też, jakby, promujemy tego typu zachowania na polskiej giełdzie. Dlatego warto wpaść za darmo, zaczerpnąć łyk wiedzy nie tylko od nas, ale też od naszych gości, bo będziesz przede wszystkim ty, ale będą też inni celebryci. Będzie na przykład Ania Kielbasińska, która biega na 400 metrów, czyli biega tym sprintem, powiedzmy najdłuższym sprintem, ale będziemy ją odpytywać trochę, jak ma biegać długi dystans maraton. Znaście program „Horyzonty” rozmowy Patrycjusza Wyżygi z znanymi osobami ze świata finansów. Po raz pierwszy ten program się wyniesie ze swojego studia, przeniesie się na giełdę i Patrycjusz będzie miał gościa, który też ostatnio się rzadko pokazuje w mediach, czyli Michała Szafrąńskiego, którego pewnie mam nadzieję znacie. To wszystko za darmo na polskiej giełdzie, wystarczy się zarejestrować na stronie finax.tech/day i tam możecie się zarejestrować. I obiecuję, że twoi Słuchacze akurat będą mieli na pewno miejsce i wejście za darmo.

[KRZYSZTOF] Słuchajcie, to ja was bardzo zachęcam, bo będzie też można piątkę zbić. Przy okazji ja będę oczywiście przez cały ten czas do samego wieczora. Także może do zobaczenia w takim razie na warszawskiej giełdzie. Jeszcze tutaj wracając do naszej tematyki dzisiaj, to powiedzieliśmy już trochę o tym, że chcemy się zająć z tymi spółkami wchodzącymi w "Magnificent Seven". Powiedzieliśmy o tym kamyku w bucie, z którym niestety musiałeś biec część tego swojego maratonu,

[PRZEMEK] Czyli o wyzwaniach, które potrafimy. Za długo w nim biegłem, tak samo, jak ja każdemu teraz radzę, żeby nie za długo trzymał portfel, z którego nie do końca jest zadowolony, w sensie nie jest mu z nim do twarzy w długim terminie.

[KRZYSZTOF] Właśnie miałem powiedzieć, bo w Finaxie można strategię zmienić oczywiście, żebyście nie myśleli, że to jest na wieki wieków. A propos strategii jeszcze, to myślę, Przemek, że warto dopowiedzieć, że czasami ludzie myślą sobie: skoro robo-doradca robi rebalancing, to skoro robo-doradca robi wszystko, co może, żeby mnie uratować przy tych spadkach, no to też warto powiedzieć, że trzeba podkreślić to zdanie "wszystko, co może", ale w ramach, drogi Słuchaczu i droga Słuchaczko, strategii, którą obrałeś lub obrałaś, nic ponadto. Czyli robo-doradca nie zmieni ci strategii w locie na inną. Robo-doradca zrobi wszystko w ramach twojej strategii, co może, żeby te wagi utrzymać w portfelu, ale jest to algorytm, więc tutaj warto te rzeczy dopowiedzieć, bo myślę, że może to być mylone. Przemku, jak sobie tak jeszcze myślę o swoim bieganiu, to też takim

jednym z największych błędów, jakie miałem, to było zbyt długie patrzeć na innych w takim horyzoncie już długoterminowym teraz. W sensie zbyt długie porównywanie się w latach u mnie z tym, że ktoś może szybciej, ktoś szybciej progresuje, ktoś szybciej łamie te życiówki w bardziej spektakularny sposób, bez uwzględnienia, na przykład, tego, jakie są moje ograniczenia anatomiczne albo związane z różnymi innymi rzeczami z przeszłości. Myślę, że w finansowaniu może być podobnie, zwłaszcza w dobie i w czasie, w czasach, w których jak się wejdzie na YouTube'a, to przynajmniej w ostatnich latach to, co się robi w przypadku materiałów edukacyjnych, to się przede wszystkim, niestety, ale straszy nagłówkami. Jak nie wojną, to tym, że jutro się świat skończy, bo nas AI wymorduje i no, to jest podobny rodzaj strachu, który też mamy i też podobny rodzaj wyzwania dla naszego mentalu właśnie, o którym tak dużo wspominałeś i pewnie to też będzie na GPW poruszane, wielokrotnie, myślę, podczas tego waszego święta, pierwszej edycji. Jesteśmy zderzani cały czas z tym.

[PRZEMEK] No tak, bo ja też jestem z branży dziennikarskiej, więc ja wiem, że to straszenie działa dużo lepiej na klikalność niż pisanie pozytywnie. Nawet teraz jak rozmawiam z ludźmi o inwestowaniu na różnych podcastach, a szczęście nie na twoim, to dużo więcej mówi się o bessie i o ryzyku bessy, mimo że jesteśmy po trzech latach wielkiej hossy tak naprawdę. To jest pewnie dlatego, że dużo bardziej by się ten odcinek klikał, gdybyśmy straszili, bo strasząc też wychodzimy na takich mądrzejszych, doświadczonych i tak dalej. Naturalne. Ale faktycznie nie patrzmy na innych. Ja to znowu porównuję to bieganie i patrzeć na innych do takiego walki między tym aktywnym inwestowaniem, gdzie stara się pokonać, pokonać rynek, a tym pasywnym inwestowaniem, czyli biegnięciem swoim tempem. No ja przynajmniej mam taką konstrukcję, że wolę się czuć komfortowo z tym moim celem i z tym moim tempem. Popełniłem ten błąd, jak już powiedziałem, na początku. Pierwszą dziesiątkę przebiegłem zdecydowanie za szybko, bo tak mi się dobrze biegło. Próbowałem się dopiąć do tych różnych zajęć, którzy mieli fajne wyniki docelowe na swoich chorągiewkach. Potem to musiałem niestety przepłacić stratami w długim horyzoncie. Więc też do każdego apeluję. Powiedziałem kilka razy, że czasami warto po prostu brać tą średnią z rynku. Ja wiem, że to jest mało seksowne, jak się o tym opowiada. Znowu, bo też, jakby, może jeszcze do historii inwestowania. Inwestowanie nie powstało bardzo dawno, to jest historia, która ma 50 lat i powstała w Stanach, ale w Stanach, które zawsze lubiły tych najlepszych dziennikarzy, prawników, lekarzy. Nikt nie chciał być tym średnim inwestorem.

Po co miałby ktoś kupować coś średniego? Bo nawet pamiętam, że szczególnie napiętnowane było to pasywne inwestowanie, jako coś antyamerykańskiego

z założenia. No, a moim zdaniem tutaj się akurat różni bieganie od inwestowania. Może w bieganiu zawsze ten, widzimy, kto pierwszy biega na metę, kto jest w czołówce, no bo on wygrywa, biegnie najszybciej. Natomiast moim zdaniem w pasywnym inwestowaniu to jest fajne, w ogóle w inwestowaniu długoterminowym to jest fajne, że będąc tym średniakiem, czy takim nikim, nie wyróżniającym się z tłumu, ale będąc tym średniakiem, ale konsekwentnie przez długi okres czasu, po kilkunastu, kilkudziesięciu latach, kończysz w absolutnej czołówce najlepszych inwestorów.

[KRZYSZTOF] Powiedzieć, że i podobnie jest na rynku technologii, zwłaszcza w tym roku, ja to widzę w kontekście nawet ostatnich premier Apple, nie? I ludzie mają problem z tym, przynajmniej mieli przez wiele lat, żeby kupić podstawowy model iPhone'a, a nie kupić na przykład modelu Pro, albo modelu tego najtańszego tam z dopiskiem "e", nie? Ludzie nie lubią być w środku, ludzie mają problem, my mamy problem, też mówię to do siebie, bo tak miałem przez wiele lat z zaakceptowaniem tego, że wersja Basic, czyli ta właśnie środkowa półka, jest dla nas w 100% wystarczająca i ten rok pokazał, że chyba coś się ruszyło na rynku, bo to właśnie ten model się najlepiej sprzedaje z różnych powodów. Mnie to cieszy, bo to jest taki też przeskok mentalny. Ja wiem, że ja tak samo też podchodziłem. Ja przez wiele, wiele lat wydawałem na iPhone'a z modelem Pro i nie wykorzystałem nawet jego połowy możliwości i to widzę tą analogię, Przemek.

[PRZEMEK] No, dokładnie. Ale wiesz co, z drugiej strony, jak idę do kawiarni, to zawsze kupowałem to średnie, to średnie americano tak naprawdę. I to małe, i to duże, żebyś kupił to średnie, które jest całkiem drogie, więc pozycjonuję. Dokładnie. Ale w inwestowaniu ta średnia naprawdę jest czymś fajnym, jeśli jest w długim terminie. I pytanie, czy warto walczyć o coś więcej i jakim kosztem walczysz o coś więcej, bo to jednak zawsze jest pewnym kosztem czasu, pieniędzy, emocji.

[KRZYSZTOF] Tak, tak, tak, jak najbardziej. O tym zresztą więcej i szerzej piszę w moim e-booku, który ma tytuł „Przycisk Sprawdzam”. Warto ten przysłowiowy, czy tam metaforyczny przycisk sobie w życiu od czasu do czasu, Moi Drodzy, jako fani i fanki technologii wciskać, żeby właśnie sprawdzić sobie, czy na przykład nie przepuszczacie co roku wielu tysięcy złotych na nowy model smartfona czy komputera, a tak naprawdę moglibyście spokojnie albo to zainwestować, do czego myślę, że zachęcamy z Przemkiem i będziemy to jeszcze pogłębiać.

Przemek, powiedzmy też, co przygotowaliśmy może dla moich słuchaczy. Jest taki adres, ten adres to jest finax.tech/boczemunie. Jak tam sobie wejdziecie, to

możecie, właśnie, możecie dostać 1000 euro bez opłat. A właściwie to przez rok 1000 euro będzie Finax zarządzał wam bez żadnych opłat. Powiedz, co to oznacza, Przemku.

[PRZEMEK] Czyli wszystkie, jeżeli jesteście, tak, przepraszam. Jeżeli jeszcze nie jesteście klientami Finaxu, to jak otworzycie konto z linka, o którym mówi Krzysztof, to my kwotą do 1000 euro będziemy przez rok zarządzać całkowicie za darmo, czyli wszystkie opłaty bierzemy na siebie, nie kasujemy was za nic. I tak liczymy na to, że po tym roku będziecie na tyle doświadczeni, na tyle wam się spodoba to inwestowanie globalne z robo-doradcą, że zostanieie z nami.

[KRZYSZTOF] Tak jest. Oczywiście link też będzie w opisie i jeszcze raz zachęcamy, myślę, z Przemkiem bardzo serdecznie, żeby dosłuchać sobie jako uzupełnienie do tego odcinka tych naszych pierwszych rozmów. Tam jest wszystko to, o czym dzisiaj przypomnieliśmy, wam bardzo pogłębione. Można prosić na pewno już na listopad na tematy związane stricte z dwoma wybranymi przez nas spółkami technologicznymi, czyli NVIDIA i Apple. Ja też bardzo, nie ukrywam, czekam na ten odcinek z Klaudią, bo tam myślę wiele takich właśnie mentalnych kwestii uda nam się poruszyć. Zresztą ja bardzo chętnie zawsze z paniami w tym podcaście, jeżeli tylko jest okazja, chcę rozmawiać. Przemku, cóż, na zakończenie myślę, że warto chyba powiedzieć jeszcze o tym, że liczymy na Waszą obecność, a na pewno liczymy na Waszą obecność na GPW. Chętnie też dostaniemy feedback taki jeden na jeden, na żywo, w ramach tego, dotyczący tego odcinka i też usłyszymy być może, na co innego zwrócić w kolejnych uwagę. To wszystko jeszcze jest plastyczne i może zostać też pod was uszyte. Także dawajcie znać, moi drodzy, od tego jest informacja zwrotna, w którą, jak wiecie od lat, bardzo mocno wierzę. Przemek, czy coś jeszcze jest, co chciałbyś dodać? Bo jeszcze linii mety swojego horyzontu inwestycyjnego nie widziałeś, więc o to cię nie zapytam, jak ostatnie 500 metrów, bo żyj jak najdłużej!

[PRZEMEK] Wiesz co, poruszyliśmy tyle wątków, że jestem zaskoczony, że można w tak krótkim okresie czasu tak dużo poruszyć. Ale potwierdzam, że ja też jestem bardzo otwarty na rozmowy i z każdym, kto przyjdzie 30 października, na pewno chętnie porozmawiam i zagadam. Będą bardziej znani goście niż ja, więc jakby zachęcam jeszcze raz. I może ten, jak ktoś ma propozycję innej spółki niż NVIDIA i Apple, to w sumie czemu by nie zrobić jeszcze kolejnego odcinka z jakąś inną spółką, więc możemy zrobić casting na jeszcze jedną spółkę.

[KRZYSZTOF] Z argumentacją albo w social mediach, a najlepiej na kontakt@boczemunie.pl. Wtedy na pewno mi nie umknie. Napiszcie argumentację,

dlaczego akurat ta. Na pewno do Przemka to trafi i się pochylimy nad tą tematyką. A ja ci za dzisiaj bardzo, Przemek, dziękuję. Gratuluję jeszcze raz dobiegnięcia do mety maratonu. Przynajmniej tę metę masz już odhaczoną. Chociaż znając zajawkę biegową, to za niedługo zapiszesz się, pobierzesz się na kolejny, może pobiegniemy znowu razem.


[PRZEMEK] Tak, bo mój pierwszy tytuł był, że to był mój pierwszy i ostatni. Z czego nauczyłem się z mojego pierwszego i ostatniego maratonu. Ale zaktualizowałem ten wpis, usunąłem ten element "ostatni", więc nie mówię, nie. Może Kraków, twój Kraków. Tam maratonu nie ma, jest półmaraton tylko, tak?

[KRZYSZTOF] Nie, jest maraton! Mamy w kwietniu maraton w przyszłym roku, więc bardzo serdecznie cię zapraszam. Trasa nie należy do najbardziej spektakularnych widokowo, ale przynajmniej miałbyś medal z innego miasta, co?

[PRZEMEK] No dobra, dobra, umówieni jesteście w takim razie.

[KRZYSZTOF] Bardzo dziękuję, Przemek. Do następnego.

[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]