

08.03.2026 r.



# #437

---

TRANSKRYPT ODCINKA

## Robo-doradca fanek technologii

Partnerami tego podcastu są: [iDream.pl](https://idream.pl) oraz [Pancernik.eu](https://pancernik.eu) – współprace płatne.

Partnerem odcinka został [Finax](https://finax.pl) – 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](https://applepodcasts.com) lub na [Spotify](https://spotify.com). Twój głos ma znaczenie!*

*Zaczynamy.*

---

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem Moi Drodzy, w imieniu swoim i Finax witam Was bardzo serdecznie w kolejnym odcinku, który realizujemy wspólnie, aby ponownie odświeżyć nieco finansowych kulis, także tych w oku technologicznych spółek, a dziś szczególnie w kontekście Was, drogie Panie, bo to Wasze święto. Pomyśleliśmy, że skoro mamy dziś Dzień Kobiet, to fajnie będzie również pokazać tę perspektywę właśnie kobiecą na inwestowanie ogółem, a wiem, że wśród moich słuchaczy i słuchaczek nie brakuje. Także tej drugiej grupy bardzo Was, drogie Panie, proszę,

żebyście dały znać, czy taki odcinek przypadł Wam do gustu i takie ujęcie tematu. Mam nadzieję, że udało nam się razem z moją gościnią, którą za chwilę Wam przedstawię. Zanim jednak to, to przypomnę, że wszelkie linki do osób, rzeczy i innych odcinków realizowanych także wspólnie z Finansem znajdziecie w opisie tego odcinka. Głównie zachęcam do tego, żeby posłuchać sobie rozmów w odcinkach z numerem 418, 423 i 428 poświęconych kolejno NVIDIA, Apple i Amazonowi jako spółkom technologicznym, bo pewnie to Was będzie interesowało.

A moim i Waszym gościem jest dzisiaj tutaj nowy głos Finaxa, oczywiście nowy w ramach tego podcastu, Klaudia Sibiela. Cześć Klaudia!

[KLAUDIA] Cześć, bardzo mi miło i dzięki za zaproszenie.

[KRZYSZTOF] Klaudia, na początek bardzo Cię poproszę, żebyś powiedziała swoimi słowami, kim w Finax jesteś, czym się zajmujesz, bo tutaj recytowanie oczywiście stanowisk nigdy dobrze się nie kończy, więc kim jest Klaudia w Finax?

[KLAUDIA] Jasne. Co do tego stanowiska możemy spróbować oczywiście oficjalnie jestem koordynatorką oddziału i project managerką. Ale to oczywiście brzmi dosyć szeroko. A czym tak naprawdę się zajmuję? Więc tak, po pierwsze koordynuję nasze projekty. Są to projekty bardzo różne, zarówno jeśli chodzi o wdrażanie nowych projektów, współpracy międzynarodowe, ale też inicjatywy edukacyjne.

Także mamy tutaj całą gamę naszych działań. Jest to definitywnie praca, która jest bardzo urozmaicona, bardzo dynamiczna, ciekawa, no i działa w pewnym sensie na styku produktu, procesów i ludzi, i naszych odbiorców.

[KRZYSZTOF] Ja się szczególnie cieszę z tego, że jesteś tutaj głosem właśnie kobiet w tym podcaście w kontekście finansowym, także moich słuchaczek, bo bardzo trudno jest dzisiaj, oczywiście możemy to zaraz odczarować, ale to tylko moje zdanie, znaleźć tutaj właśnie gościa, który byłby odpowiedni, żeby w tej tematyce się wypowiedzieć. Więc dlaczego finanse u Ciebie, Klaudia? Dlaczego ta ścieżka?

[KLAUDIA] Wiesz co, ja myślę, że to jest połączenie tak naprawdę kilku czynników. Po pierwsze oczywiście tak bardzo personalnie. Myślę, że to był taki aspekt, w którym dobrze mi szło i tu muszę przyznać, że zawdzięczam to bardzo mocno

moim rodzicom. Z domu wyniosłam bardzo dobre nawyki finansowe, zarówno jeżeli chodzi o oszczędzanie, jak i pomnażanie środków, takie zarządzanie pieniędzmi. Także przyznam, że tutaj miałam solidne podstawy, które jednak są do nadrobienia, o czym mam nadzieję, że przekonacie się w dalszej części tego odcinka. Ale też zwróciłam uwagę na to, że tak naprawdę te pieniądze, my często kojarzymy je tylko i wyłącznie z takim bardzo powierzchownym wymiarem materialnym.

Ale w dzisiejszych czasach pieniądze to niezależność, pieniądze to poczucie bezpieczeństwa, pieniądze to możliwość wyboru, tego jak my chcemy żyć, gdzie chcemy żyć, ile chcemy pracować, co robić ze swoim czasem. Także te pieniądze są w pewnego rodzaju tylko środkiem do osiągnięcia naszych celów, środkiem, które mogą nam je znacząco ułatwić albo wręcz uniemożliwić. I właśnie to wydaje mi się w finansach tak pociągające.

A kolejny aspekt i to już myślę, że taki bardziej szeroki, to to jak dużą potrzebę widzę zarówno na naszym rodzimym rynku, jak i ogólnie na świecie. Ten poziom kompetencji finansowych jest w Polsce bardzo niski. My to widzimy na przykład dzięki badaniu, które przeprowadzamy co kwartał, Financial Wellness Index, w którym badamy dobrostan finansowy Polaków. I jak wynika z tego badania, my mamy ten nasz indeks, w którym maksymalny poziom to 100 punktów, minimalny to 0. Te odczyty kształtują się na poziomie około 46 na 100, czyli to jest znacznie poniżej tego, co definiowalibyśmy jako komfort finansowy, to sobie przyjmujemy tutaj taką granicę 70 punktów. Wiemy, że bardzo dużo osób odczuwa wysoki stres związany z finansami i negatywnie ocenia swoją sytuację finansową. Także to jest coś, za czym zależało mi, żeby zmienić, bo mam poczucie, że zmiana tego, w jaki sposób my zarządzamy swoimi finansami, jakie my podejście do pieniędzy, tego, jak sobie z tym radzimy, może naprawdę najbardziej wymiennie przełożyć się na jakość naszego życia.

A kolejnym aspektem jest to, że niestety, ale nieco gorsze wyniki w zakresie tego dobrostanu finansowego odczuwają kobiety.

[KRZYSZTOF] Przecinek tutaj postawię, bo myślę, że to dobry moment. I dopytam, bo powiedziałaś zupełnie transparentnie o tych swoich kulisach, czyli to, że zawdzięczasz sporo rodzicom. To oczywiście super i myślę, że tutaj wiele osób, nie tylko kobiet oczywiście, może ci trochę zazdrościć. Ale dodałaś również po przecinku sama, że można to wszystko nadrobić, za co pociągnę Cię oczywiście za język w dalszej części tego odcinka. Natomiast teraz to, co mi tutaj rezonuje

w Twojej opowieści o sobie, to jest przede wszystkim ta swego rodzaju misyjność. W sensie ty chyba dobrze się czujesz jako osoba, która dzieli się wiedzą.

To oczywiście bardzo dobra cecha, bo słyhać też tutaj ogromną pokorę u ciebie, ale myślę, że równie rzadko spotykana, gdybyśmy robili inne badania na temat tego, ile Polacy faktycznie o tych finansach wiedzą, a na ile oceniają, że wiedzą te swoje kompetencje, bo to chyba dwie różne rzeczy.

[KLAUDIA] To prawda. Myślę, że to, co też wyłania nam się z licznych badań, to to, że ten problem, jeśli chodzi o naszą edukację finansową, jest po prostu systemowy. To znaczy, to nie jest kwestia błędów czy zaniedbań każdego z nas. To jest też problem szerszy. To nie jest wyłącznie wina jednej czy drugiej osoby, która sobie z tymi pieniędzmi nie radzi. Naszym zdaniem kluczowe, naszym tutaj mówię jako nasz – Finax, ale też myślę, że jest to pewien kompromis wśród ekspertów finansowych, ten problem warto byłoby zaadresować już na poziomie edukacji szkolnej.

Natomiast ponieważ obecnie, pomimo tego, że różne działania są promowane w tym aspekcie, nie mamy kompleksowej edukacji finansowej na poziomie szkolnym, a nie oczekujemy przecież tylko i wyłącznie od studentów studiów finansowych czy ekonomicznych, że będą sobie z tymi pieniędzmi radzić, jest to pewnego rodzaju podstawowa umiejętność. Dlatego szczególną wagę przykładamy właśnie do tego, żeby tę podstawową wiedzę, podstawowe umiejętności dotyczące pieniędzy wyposażyć zarówno młodych ludzi, jak i tych, którzy ten czas szkolny mają już dawno za sobą, ale po prostu nie wynieśli ze szkoły tych podstaw.

[KRZYSZTOF] Bo tak jak mówisz o tej szkole, to sobie wyobrażam, że to jest faktycznie taki argument, który pada w każdej rozmowie o finansach w tym kraju. W sensie, jak już trzeba zaprosić ekspertów, żeby się usiedli w panelu, to zawsze przynajmniej dwóch w tym panelu znajdzie się na pięciu takich, którzy powiedzą, że winna jest edukacja, a właściwie to jej brak, to można się rozejść. I wiadomo, że tak nie jest, że tylko ten brak edukacji właściwie jest tutaj winowajcą, a z drugiej strony, jeżeli ustawowo, pomimo wielkich i częstych pielgrzymek wszelkiego rodzaju influencerów finansowych z dobrej strony i z tej gorszej i wszystkich, którym by na tym miało zależeć, do ministerstwa nic się nie zmienia, no ale może się zmieniać również po stronie tychże instytucji czy pojedynczych osób. Więc myślę, że tutaj też warto powiedzieć, że okej, w Polsce to systemowo jest problem, ale również w Polsce, po drugiej stronie barykady, są podmioty, osoby prywatne, które chętnie

tę wiedzę dostarczają, dzielą się nią. Tu chyba też jesteśmy dosyć wyjątkowi. Fajnie, żeby to była większa skala, ale myślę, że powinniśmy to też docenić.

[KLAUDIA] Jasne. Ja myślę, że w ogóle warto tutaj w pewnym sensie odwołać się trochę do własnej sprawczości, zarówno na poziomie instytucji finansowych, jak i na poziomie obywatelki i obywateli, abyśmy wzięli tę swoją przyszłość i te umiejętności finansowe we własne ręce. Oczywiście idealną sytuacją byłoby, gdybyśmy mogli wychodzić z tymi umiejętnościami i już dostawać je, że tak powiem, w pakiecie w dorosłość. Ale nikt tak naprawdę tego nie zmieni, jeżeli nie weźmiemy tego we własne ręce. I w dzisiejszych czasach to jest ogromna zaleta. Mamy dostęp do naprawdę szerokiej wiedzy finansowej za darmo w internecie.

Dużo większym problemem niż brak tej dostępności i z pewnego rodzaju filtrowanie, czego też trzeba się nauczyć, bo tych wiadomości jest czasem wręcz za dużo. Możemy zgubić się w chaosie różnego rodzaju narracji i niesprawdzonych informacji, ale my mamy do tej wiedzy dostęp i jeżeli odpowiednio przefiltrujemy sobie, sprawdzimy, będziemy polegać na szanowanych źródłach, na takich, którym możemy zaufać, to mamy spory potencjał, żeby samemu te podstawy, że tak powiem, ogarnąć. Ale też przyznam, że często wydaje się to takim straszakiem jako taki bardzo szeroki przedmiot, nad którym trzeba naprawdę spędzić bardzo dużo czasu i który jest bardzo trudny. Uważam, że nie ma co odbierać oczywiście pewnego rodzaju wagi tej nauce. To znaczy oczywiście warto mieć tutaj te kwestie bardzo jasne. Natomiast my nie musimy być ekspertami finansowymi. Nikt nie oczekuje od nas i nie potrzebujemy wręcz wiedzy na poziomie finansisty, aby móc dobrze zarządzać swoimi pieniędzmi i inwestować.

[KRZYSZTOF] Bardzo dobrze spuentowałaś ten temat i myślę, że możemy przejść do danych, bo kiedy widzę sobie takie zdanie, a ono się pojawia w waszych raportach, niestety z kwartału na kwartał, tylko tutaj się zmienia ten odsetek. Ostatni, na który trafiłem, co dziesiąta Polka nie wie, czy ma oszczędności. Jesteśmy dzisiaj w odcinku dla pań, więc dlatego celowo to zdanie sobie wyłowilem, natomiast myślę, że u mężczyzn nie jest dużo lepiej i wiesz, nie wie, to mnie tutaj trochę przeraża, bo co innego mieć je na niskim poziomie to jasne i po prostu nie wiedzieć co dalej z tym zrobić, albo mieć je i nie wiedzieć jak je dalej pokierować, jak nimi dalej pokierować. I tutaj najczęściej się dzieje tak, że jak my nie wiemy jak nimi pokierować, to konsumpcjonizm wie o tym doskonale. No i generalnie bardzo szybko tych oszczędności naszych ubywa, zwłaszcza w naszej bańce technologicznej. To tutaj jest myślę, że do potęgi drugiej

podniesione. No właśnie, czy tak naprawdę jest Klaudia, że faktycznie to nie wiem jest i pojawia się u Was wśród ankietowanych?

[KLAUDIA] Niestety to nie wiem również się pojawia. Tutaj możemy tylko i wyłącznie mieć swoje hipotezy jak interpretować takie deklaracje. Na pewno to co jesteśmy w stanie zidentyfikować to, że nadal często pojawia się taka sytuacja, że w związku to jedna osoba odpowiada za finanse, podczas gdy druga nie jest świadoma tego co się z tymi środkami dzieje. Nie wie w jaki sposób one są zarządzane, ale też nie wie ile właściwie jest i nie do końca rozumie te procesy. To jest sytuacja, co do której my zdecydowanie radzimy, aby jednak obie strony, nawet jeżeli jedna jest, nazwijmy to domowym menedżerem pieniędzy, aby obie strony były świadome co się z tym dzieje.

Zarówno ze względu na to, żeby każda z tych osób miała pewnego rodzaju niezależność, pewnego rodzaju świadomość finansową, ale też to jest bardzo istotne w przypadku wszelkiego rodzaju nieprzewidzianych zdarzeń, kiedy jedna z tych dwóch osób po prostu nie może dłużej zarządzać tymi pieniędzmi ze względu czy to na jakieś negatywne konsekwencje chorób czy ostateczność. Także tutaj na pewno to jest kwestia, nad którą warto pracować, ale to, żeby nie zabrzmiało też tak pesymistycznie, to co nas bardzo cieszy, to że ta świadomość finansowa coraz bardziej rośnie. Widać to zarówno jeśli chodzi o kobiety, które coraz częściej inwestują i coraz częściej poszerzają swoją wiedzę finansową i umiejętności.

I to co też tutaj widzimy to to, że te finanse wśród kobiet przestają być pewnego rodzaju tabu i zaczynają być też kolejnym tematem, o którym rozmawia się nawet wśród koleżanek tak samo jak o zupełnie innych aspektach czy zainteresowaniach. Ale też, że młodzi ludzie coraz częściej interesują się finansami i to właśnie młodzi ludzie coraz częściej inwestują.

[KRZYSZTOF] Powiedziałaś, że tutaj to wszystko zmierza w lepszym kierunku, przynajmniej w ostatnich latach. Myślę, że też w kontekście technologii ona ma tutaj znaczenie, zwłaszcza na rynku polskim. bo wy jesteście akurat robo-doradcą, ale są też inne podmioty, które choćby w ramach swoich aplikacji mobilnych, które są w Polsce szalenie popularne, w ogóle mBanking, nie mówię nawet o płatnościach zbliżeniowych, ale ogólnie o tej bankowości mobilnej czy internetowej, no to u nas jest to bardzo rozszerzone. Inwestowanie również już temu dorównało, więc w ramach tychże miejsc, gdzie i tak ta nasza uwaga jest w dzisiejszych czasach łapana, negatywnie, nie negatywnie, nie oceniam tego w tym momencie, traktuję to jako szansę, którą wydaje się rynek finansowy coraz bardziej w Polsce wykorzystywać, szansę na dotarcie z tymi treściami, które nie

tylko zachęcają do zainwestowania, założenia konta i odebrania tam jakiejś premii, bo wiadomo, to jest interes każdego podmiotu finansowego, ale do tego, żeby się najpierw dowiedzieć, po co w ogóle ja bym to miał robić i czego ja nie wiem, na przykład. I myślę sobie, że to jest też swego rodzaju przywilej, że my ten kanał dotarcia, ten najłatwiejszy, czyli apkę po prostu na telefonie, możemy, o ile oczywiście chcemy, z poziomu instytucji tej czy innej, wykorzystać do tego, żeby tę wiedzę szerzyć.

[KLAUDIA] Jak najbardziej, chociaż dotknąłeś tutaj bardzo ciekawiej kwestii, to znaczy tego, w jaki sposób ta dostępność inwestycji dla każdego z nas, fakt, że jest ona dużo większa niż jeszcze kilka, kilkanaście lat temu, mówiąc już o latach osiemdziesiątych czy siedemdziesiątych, jest bardzo powszechna. W jaki sposób ona wpływa na nasze decyzje inwestycyjne? To znaczy, czy to dobrze, czy nie, że my mamy tę dostępność? Bo mówimy tutaj o edukacji finansowej w aplikacjach i oczywiście dostęp do takiej edukacji, zwłaszcza prowadzonej przez ekspertów, jest bardzo cenny, ale myślę, że niestety kiedy mówimy o aplikacjach do inwestowania, to bardzo często ten aspekt edukacyjny jest nieco pomijany, bardziej koncentrujemy się na tej szybkiej dostępności inwestowania.

I tu mamy pewnego rodzaju paradoks, bo z jednej strony to, że my mamy możliwość żeby inwestować, to bardzo dobra wiadomość. Te inwestycje są w pewien sposób demokratyzowane, to znaczy my nie musimy już posiadać ogromnej wiedzy, nie musimy posiadać ogromnych środków, czy iść stacjonarnie do maklera, aby przeprowadzić jakieś transakcje finansowe.

[KRZYSZTOF] Przez telefon.

[KLAUDIA] Dokładnie tak, ale ma to też swoją niestety ciemną stronę. To znaczy my dużo częściej możemy podejmować te decyzje impulsywnie, bardzo szybko, bez odpowiedniej edukacji i wiedzy. I tutaj takie dwie kwestie, co do których myślę, że warto się odnieść. Po pierwsze, warto pamiętać, że to, że mamy tak szybki dostęp do tych inwestycji nie oznacza, że warto inwestować w rzeczy, których nie do końca rozumiemy. I mimo, że teoretycznie my jesteśmy w stanie zainwestować w kilka klików, warto poświęcić jednak chociaż chwila. Warto też po prostu zawsze rozumieć to, co się inwestuje.

A drugi aspekt, kiedy mówimy już stricte o aplikacjach do inwestowania, to warto mieć na uwadze, że my żyjemy obecnie w ekonomii uwagi. Ta nasza uwaga jest

bardzo cennym towarem. Kiedy wybieramy aplikację, warto zwrócić uwagę na to, czy ona jest zaprojektowana z myślą o wynikach, o rezultacie tego, jak będziemy inwestować. Czy może jest ona zaprojektowana z myślą o naszym zaangażowaniu, o stymulowaniu nas, dostarczaniu kolejnych bodźców, tak żebyśmy my jak najczęściej dokonywali transakcji, które mogą powodować zysk dla dostawcy danej aplikacji, albo może dłuższy czas spędzenia w tej aplikacji, częstsze jej otwieranie. Dotrzeć też do tego, co tak naprawdę nie jest widoczne na pierwszy rzut oka, a może wskazywać na to, czy faktycznie korzystając z tej aplikacji osiągniemy rezultaty, które chcielibyśmy osiągnąć, czy może jest to po prostu pewnego rodzaju aplikacja, która nas wciąga, która wydaje się ekscytująca, ale już niekoniecznie przełoży się faktycznie na rezultaty finansowe.

[KRZYSZTOF] Jasne, że mógłbym tutaj wymienić co najmniej ze trzy, które są po tej stronie barykady nie dostarczającej Why?, ale dostarczającej ile? How much? I najlepiej na jutro. Tego zysku będzie. Oczywiście tego nie zrobię. Natomiast jeżeli chodzi o to, co mówisz, to tak, nie ma się co czarować. Rynek finansowy, tak jak każdy inny rynek, jest też nastawiony na zysk podmiotów, które na nim działają.

Bardzo Ci dziękuję za to, że powiedziałaś w ogóle o tych dwóch stronach barykady, bo rzeczywiście tutaj bywa również nad Wisłą. Natomiast ja bym się chciał rozprawić, albo przynajmniej spróbować rozprawić z takim mitem, że Wy, drogie Panie właśnie, może często faktycznie jest tak, Wasze badania to pokazują, że ta strona, która nie zajmuje się finansami, a chyba jest tak, że w Polsce niestety nadal jest to mężczyzna w związku, chyba, że się mylę, to mnie zaraz poprawisz, no to jeżeli ta druga strona bardzo często nie wie, gdzie te pieniądze są, ile ich jest i kiedy je można w ogóle uwolnić, no to czy jest w takim razie tak, że to oznacza, iż kobiety nie chcą się tego dowiadywać, albo nie wiedzą, gdzie się mogą tego dowiadywać, a może po prostu nie chcą, boją się inwestować. Jak to jest? Czy to jest dalej, czy to jest w ogóle mit? Czy tak faktycznie jest i co możemy z tym zrobić? Szerokie pytanie, wiem, ale muszę je zadać, bo to chyba odpowiednie miejsce.

[KLAUDIA] Więc mamy tutaj tak naprawdę bardzo dużo wątków. Jeśli chodzi o to, jak inwestują kobiety w porównaniu z mężczyznami, to to, co mówią nam badania. Te badania, wyniki odrobinę się różnią w zakresie proporcji, ale te prawidłowości, które możemy z nich wyciągnąć są jasne. Kobiety rzadziej przeprowadzają różnego rodzaju transakcje i nie chodzi mi tutaj już stricte o fakt, że kobiety rzadziej inwestują, ale kobiety, które inwestują wykonują transakcje na giełdzie rzadziej. Rzadziej sprzedają, rzadziej kupują nowe instrumenty finansowe, podejmują mniej

impulsywnych decyzji, czyli dużo częściej trzymają się strategii. I to jest takie bardzo charakterystyczne dla kobiet, że właśnie dużo rzadziej inwestują, ale dużo częściej też mają tę barierę, tutaj ona jest dosyć jasno zidentyfikowana, że mają potrzebę dokładnego zrozumienia w co inwestują. I to znowu ma swoje blaski i cienie, bo z jednej strony to, o czym już wspominałam, że warto rozumieć, trzeba rozumieć to, w co się inwestuje. Kobiety rozumieją to aż za dobrze. Chcą całościowo rozumieć to, w co się angażują. To jest bardzo duży plus, bo kiedy już wiedzą, co chcą zrobić, wyznaczają sobie strategię i wytrwale się jej trzymają, nie potrzebują spekulować, co chwilę nie ulegają tak bardzo emocjom, częściej trzymają się strategii, które raz obrały. Ale żeby tę strategię podjąć, najczęściej schodzi im z tym trochę więcej czasu. No i właśnie tutaj mamy pułapkę tego podejścia, bo gdzieś tam czasem pojawia się ten problem ze zbalansowaniem tego, w którym momencie jest idealny moment, aby zacząć inwestować.

Dużo częściej kobiety widzą go dużo dalej. Wprowadzamy się tutaj w taką pułapkę tej pewnego rodzaju pasywności, to znaczy mamy za mało czasu na to, żeby się dowiedzieć kolejnych rzeczy, albo jesteśmy przytłoczone tym nadmiarem informacji i te decyzje o podejmowaniu już jakichś określonych działań finansowych odkładamy, ale oczywiście mamy tutaj oczywiście przeciwwagę w postaci podejmowania tych decyzji w przypadku mężczyzn częściej bardzo szybko, bez dokładnego rozumienia, co my tak naprawdę wrzucamy nasze pieniądze.

Więc tutaj to jest myślę taka bardzo wyraźna różnica pomiędzy mężczyznami i kobietami. Czyli mamy tutaj z jednej strony plus, bo unikamy tej impulsywności, z drugiej strony czasami odkładamy to nasze inwestowanie zupełnie niepotrzebnie.

[KRZYSZTOF] No a z drugiej strony, jak sobie patrzę na przykład na nas, mężczyzn, to my też bardzo często impulsywnie wchodzimy w coś, ale właśnie mamy problem z tym długim horyzontem, żeby przy strategii albo właściwie jej braku bardzo często wytrwać. No i tak skacząc kwiatka na kwiatek nawet dużymi kwotami może się okazać, chyba że się mylę, że długofalowo osiągamy niższe wyniki niż na przykład kobiety, które inwestują z opóźnionym zapłonem, że tak powiem, ale za to już z konkretną strategią na długi horyzont i się tej strategii trzymając, co do zasady inwestując założmy również nie niską kwotę, ale podobną do tego szablonu mężczyzny, którego przed chwilą przedstawiłem, mogą w długim horyzoncie lepiej na tym wyjść. Chyba, że się mylę, ale tak na logikę.

[KLAUDIA] Tych badań nie mamy tutaj jeszcze aż tak dużo. Nadal są one bardzo wybiórcze, ale faktycznie z tych badań wynika, że często jest taka drobna przewaga kobiet, jeśli chodzi o wyniki inwestycyjne w analizowanych okresach.

[KRZYSZTOF] To nie jest bardzo duża przewaga, ale to jednak bardzo mocno rozwala nam ten mit, że kobiety nie mogą. Także myślę, że jest to bardzo pozytywne i motywujące. Też się mamy czego od Was uczyć. Tak życiowo zabrzmiałem, ale tak jest.

[KLAUDIA] My też widzimy, to już nie jeśli chodzi o badania, ale nasze dane dotyczące naszych klientów w Finax. Widzimy, że kobiety mają ten horyzont inwestycyjny deklarowany minimalnie dłuższy. To nie są duże różnice, dlatego że co do zasady Finax skupia się na inwestowaniu długoterminowym, więc tutaj trudno byłoby nam zobaczyć to w takiej szerszej skali. ale faktycznie te horyzonty inwestycyjne są minimalnie dłuższe. Natomiast to, co też widzimy bardzo wyraźnie, to dużo większe zainteresowanie kobiet produktami emerytalnymi. Widać, że ta kwestia emerytury jest dla kobiet dużo bardziej paląca. To też wynika z racjonalnych czynników. To znaczy wiemy, że ta sytuacja emerytalna kobiet, zarówno jeśli chodzi o sytuację obecną, jak i o jej prognozy, są jeszcze gorsze niż w przypadku mężczyzn, bo już teraz ta emerytura kobiet przeciętna w gospodarce to jest około 1 trzeciej mniej niż przeciętna emerytura mężczyzn. Kobiety częściej mają przerwy od pracy, czy to ze względu na opiekę, czy to ze względu na chociażby ciążę. kobiety mają niższy wiek emerytalny, przez co, co do zasady, jeżeli korzystamy z tych przejścia na emeryturę już przy osiągnięciu wieku emerytalnego, no to ta uzbierana przez nas kwota w okresie od płacenia składek jest niższa. No i żyjemy też statystycznie dłużej, więc te środki, które zbieramy na własną rękę, musimy potem rozdysponować na trochę dłuższy okres.

Także myślę, że kobiety są coraz bardziej tego świadome i bardzo często, zdecydowanie częściej niż mężczyźni interesują się zarówno OIPE, czyli Europejską Emeryturą w Finax, jak i klasycznym inwestowaniem jeszcze poza limitem OIPE po prostu na emeryturę.

[KRZYSZTOF] Wróć do praktycznej części tej myśli, którą tutaj nam zostawiłaś przy samym początku, czyli tego braku wiedzy co się stanie gdy. No i oczywiście to gdy może być albo tym najbardziej czarnym scenariuszem, czyli śmiercią kogoś w rodzinie, A może być nieco lżejszym. I ja na przykład mogę powiedzieć, że faktycznie jest tak, że nawet kiedy wśród znajomych my rozmawiamy z moją żoną o tym, że posiadamy czerwoną teczkę, o tym zresztą był odcinek, link do

niego w opisie aktualnie słuchanego Wam zostawię, posiadamy czerwoną teczkę, posiadamy spisane testamenty i to jeszcze na grubo przed trzydziestką, wtedy to zrobiliśmy. Posiadamy spisaną strategię inwestycyjną, ale też instrukcję objaśniającą, gdzie co jest i jak będzie przebiegała tegoż sukcesja dalej, gdyby się wydarzyły scenariusze ABCD. To cały czas jest w kategoriach, Klaudia, traktowane kosmitów. W sensie naprawdę zielone ufoludki na planetę przyleciały i opowiadają jakieś bzdury totalne albo sobie uroili. I ja się zastanawiam, jak my to możemy odczarować, żeby to już nie było wydarzenie pokroju taka rozmowa, wydarzenie pokroju lądowania UFO, tylko wydarzenie pokroju, ok, to pokaż nam jak to zrobiliście, ok, to powiedz nam jaki jest pierwszy krok, bo to brzmi absurdalnie, ale ciekawie jednakowoż. To jest myślę też ta narracja, której brakuje, u podstaw zupełnie.

[KLAUDIA] Tak, myślę, że tu bardzo ważnym aspektem jest po prostu odczarowanie samego tematu finansów jako takiego tabu. I myślę, że to zarówno w tym zakresie powinniśmy pracować nad tym my wszyscy, jak i można to wspierać regulacjami. Warto, żebyśmy przestali traktować finanse jako właśnie powód albo do wstydu, albo powód do pewnego rodzaju może obawiania się tego, co ktoś o nas pomyśli. Bo tutaj bardzo często okazuje się, że ten temat finansów nie tylko jest tabu na taką szerszą skalę, to znaczy nie chodzi tylko o to, że my boimy się mówić publicznie o swoich pieniądzach, ale też krępujemy się rozmawiać na ten temat z przyjaciółmi, z rodziną, czy nawet właśnie z partnerem czy z partnerką.

Także odczarowanie tego tematu jest po prostu kluczowe. Jedną z takich ciekawych regulacji, które mogą też przynieść korzyść w tej rozmowie o pieniądzach, to tak proste rozwiązanie i wydawałoby się trochę z pokrewnej dziedziny, bo prawa pracy i z kwestii zarobkowych, jak publikowanie widełek w ogłoszeniach o pracę. To jest, rozmawia się o tym głównie ze względu na wydajność procesów rekrutacyjnych, uczciwe podejście do potencjalnego pracownika i myślę, że to jak najbardziej jest istotna kwestia, ale warto pamiętać, że tego rodzaju działania wpływają też na to, że my częściej, dużo łatwiej przychodzi nam rozmawianie o konkretnych kwotach i o konkretnych działaniach, jakie podejmujemy.

Także to, do czego bym zachęcała, to faktycznie rozmawianie o tych pieniądzach, trochę przełamywanie tych lodów w tym, jak my rozmawiamy. W związku, myślę, że bardzo fajnie jest, zwłaszcza jeżeli te swoje finanse prowadzi się razem już jako gospodarstwo domowe, warto rozmawiać o tych kwestiach, zarówno jeśli chodzi o nasze bieżące finanse, jak i jeśli chodzi o przyszłość, o cele, także te finansowe.

I niekoniecznie musimy zaczynać od bardzo głębokich tematów, nie musimy zaczynać od takiej naprawdę zaawansowanej edukacji, nie musimy zaczynać od ujawniania wszystkiego, czego jeszcze się krępujemy, ale zacznijmy od tych niewielkich kwestii. Zacznijmy od zastanawiania się, porozmawiania z bliską osobą o tym, co ona robi z oszczędnościami, jak zarządza swoim budżetem. Od takich kwestii, które naprawdę nie są dla nas aż tak wrażliwe, tak delikatne, a jednak żeby oswoić ten temat pieniędzy i żeby przestało to być po prostu naszym tabu.

[KRZYSZTOF] I też planujemy wspólnie budżet generalnie, myślę związkowy, rodzinny, tak zwał firmowy, jak ktoś jest też w ten sposób powiązany, bo zadanie pytania, czy w ramach budżetu na przyszły miesiąc jest coś, co chciałbyś, chciałabyś ująć, nie kosztuje za wiele, choć oczywiście mentalnie może być wyzwaniem, to jasne, sama zresztą o tym powiedziałaś.

Natomiast gdy już zrobimy raz, to z doświadczenia wiem, że potem jest każdy kolejny łatwiejszy i staje się to po prostu rutyną. Zadaniem, przed którym zawsze dwójka osób siada przy końcu miesiąca, planując kolejny i zadaniem, które też od razu daje odpowiedzi na pytania, które gdyby nie zostały odpowiedziane teraz, to w przyszłości mogłyby nie tyle, że być trudniejsze znalezienie odpowiedzi na nie, ale mogłoby też mieć to dużo gorsze skutki. Więc tak jakby z mojego doświadczenia mogę jeszcze dopowiedzieć.

[KLAUDIA] Dokładnie tak. Ja mam też poczucie, że bardzo często my w naszej głowie staramy się odseparować temat finansów od emocji, jakby w ogóle to było możliwe. To znaczy, kiedy rozmawiamy o pieniądzach, kiedy już mamy zająć się tym tematem pieniędzy, to wydaje nam się, że powinniśmy rozmawiać o liczbach i że te emocje albo nie grają roli, albo nie powinny jej odgrywać. Tymczasem, o ile faktycznie emocje są wrogiem inwestowania, o tyle po prostu musimy być świadomi, jak dużą rolę wszelkiego rodzaju emocje i w ogóle nasza psychika odkrywa w tym przypadku.

Uważam, że powinniśmy oswajać się trochę też z tym, że to może być temat, który przysparza nam zmartwień, gdzie czegoś się boimy, czymś się ekscytujemy, mamy trochę niepewności. Nawet jeżeli chodzi o te nasze rozmowy, często problemem jest to, że my nie do końca jesteśmy w stanie określić, czy jakaś kwota to dużo, czy mało. Nie wiemy, czy nasze oczekiwania są może wygórowane, a może zbyt niskie. Mamy sporo takich emocji, które się z tym wiążą i które trochę niepotrzebnie staramy się od tego oddalić. A myślę, że warto jest przede wszystkim mieć tego

świadomość, tego jakie emocje mamy w związku z pieniędzmi i w jaki sposób one wpływają na nasze decyzje. Ale tutaj oprócz tego rozmawiania to myślę, że polecam też bardzo mocno zgłębienie tematu w ogóle finansów behawioralnych czy ekonomii behawioralnej. Tego w jaki sposób te właśnie aspekty psychologiczne wpływają na to, jak my niektóre rzeczy postrzegamy. I to też jest taki aspekt, o którym często nie myśli się w kontekście tej edukacji finansowej. Raczej zastanawiamy się nad tym, jak zarządzać pieniędzmi, w co inwestować.

A myślę, że żeby nie mieć tylko i wyłącznie suchej wiedzy, ale też umiejętności, to to spojrzenie na nasze emocje jest bardzo ważne.

[KRZYSZTOF] Tak i tutaj od razu możemy polecić dwie książki, myślę, że się ze mną zgodzisz. Obie tego samego autora, czyli Morgana Housela, czyli „Psychologia Pieniędzy”, kultowa i „Niezmienne prawdy” do kompletu. Dla obu płci pozycje absolutnie obowiązkowe i polecam przeczytać więcej niż raz, bo każdy kolejny będzie miał inne za sobą wnioski albo niósł ze sobą inne wnioski. Naprawdę, jeżeli chcecie dobrze wydać ze trzy dychy na każdą z tych książek, to właśnie wydajcie je na te książki. To nie jest absolutnie żadna współpraca z żadnym wydawnictwem. Wielu osobom to już polecałem i każda z nich była naprawdę, naprawdę wdzięczna.

[KLAUDIA] Bardzo się cieszę, że podałeś te tytuły, bo miała mnie dosłownie na końcu języka.

[KRZYSZTOF] Dobra, to jeszcze klient mi powiedz może, jak to jest z tym inwestowaniem aktywnym i pasywnym. Wy jesteście pasywnym robo-doradcą, natomiast, no właśnie, i w ogóle robo-doradcą. Jak to jest u Was z inwestorkami, które już w Finax są, albo się nim zaczynają interesować? Czy to właśnie, że jest to robo-doradca i w ogóle, że mówimy tu o czymś, co się dzieje pasywnie, jest plusem, minusem, albo odpowiedź, co zależy, jest tu najlepsza?

Jak to u Ciebie się kształtuje?

[KLAUDIA] To znaczy tak, jeżeli chodzi po pierwsze o kobiety, to wiadomo, że ile kobiet, tyle różnych ludzi, tyle różnych podejść, tyle różnych sytuacji. Ale jeżeli wysunęliśmy ten pewien ogół wynikający z badań, czym się różni to inwestowanie kobiet, no to widzimy, że te zasady bardzo mocno przypominają po prostu filozofię inwestowania pasywnego. Czyli wytrwałość, trzymanie się jednej strategii, rzadkie dokonywanie transakcji i odsunięcie emocji. I to jest bardzo mocno tak naprawdę

związane z filozofią inwestowania pasywnego, czyli tego, w którym wybieramy określoną strategię, w pewnym uproszczeniu naśladujemy rynkowe wyniki i nie dokonujemy tych częstych transakcji, a raczej skupiamy się co najwyżej na rebalansingu, czyli przywracania portfela do odpowiednich proporcji. Więc tu jeśli chodzi o samą tę ideę, to tak, zgadzamy się z tym, że faktycznie ta idea robo-doradcy, inwestowania pasywnego jest bardzo mocno bliska temu, co wynika z badań odnośnie do inwestowania kobiet. Natomiast jeżeli chodzi o ten aspekt robo-doradców ogółem, to myślę, że jest to też technologia, która nie tylko jest pewnego rodzaju nowością jako alternatywą dla inwestowania aktywnego, ale myślę, że w dużym stopniu jest ona bardzo mocną odpowiedzią na to, jakie mamy czasy. To znaczy robo-doradca przede wszystkim pozwala zaoszczędzić sporo czasu. Pozwala, w pewnym sensie minimalizuje wręcz te bariery tego, że a, powinniśmy mieć dużo pieniędzy, by inwestować. No bo tutaj możemy zacząć inwestować od 50 zł i mamy ten portfel bardzo mocno zdywersyfikowany.

Po drugie, my nie potrzebujemy na to bardzo dużo czasu. Wiemy, że w dzisiejszych czasach większość z nas, tak samo kobiet, jak i pewnie mężczyzn narzeka na to, że tego czasu wystarczająco nie ma. No i kolejna rzecz, mamy tutaj kolejną barierę niwelowaną w postaci tej wiedzy, którą powinniśmy posiadać. To znaczy zawsze zachęcamy do tego, żeby te podstawy wiedzieć, żeby wiedzieć w co się inwestuje, ale inwestując z robo-doradcą mamy pewien dodatkowy poziom tego wsparcia przy inwestowaniu. Tego, że to robo-doradca decyduje o składzie portfela, pilnuje tego składu przez cały okres inwestycji, dokonuje zakupów, wszystko robi automatycznie, a my możemy tak naprawdę nie poświęcać na to bardzo dużo też naszej uwagi. Nie musimy ekspertyzować się już, nie musimy być ekspertami w tej dziedzinie. Chcemy mieć podstawową wiedzę, żeby mieć świadomość co się z naszymi pieniędzmi dzieje, ale jest ona znacznie, znacznie mniejsza niż w przypadku inwestowania aktywnego, gdzie po pierwsze musimy tych wszystkich rzeczy dokonywać samodzielnie, po drugie żeby inwestować aktywnie, no to też bardzo często żeby osiągać wyniki powyżej przeciętnej, którą na ogół oferuje robo-doradca, bo tutaj mamy to inwestowanie pasywne celujące właśnie w średnią stopę zwrotu rynkową, no to tak naprawdę to osiągnięcie wyników jest zarezerwowane raczej dla ludzi, bo oczywiście nie jest to 100%, ale żeby te wyniki osiągać z powtarzalnością. A nie jednorazowo, to najczęściej są to eksperci, dla których jest to już raczej profesja, niż po prostu hobby czy pewien element codzienności.

[KRZYSZTOF] To jeszcze zapytam o czasy współczesne tytułem końca, czyli o AI. Mam to na myśli oczywiście to, że wszyscy żyjemy w rewolucji, która jest nie dość,

że galopującą rewolucją, to jeszcze naprawdę, naprawdę błyskawiczną. Myślę sobie, że Finax ma już bardzo dużo dobrze wykonanej roboty też jako Wasz klient w kontekście edukacji i super zebranej wiedzy, nie tylko w postaci osób, które u Was oczywiście pracują, ale w postaci też materiałów, które sami generujecie właśnie, czy to w ramach swojej aplikacji, czy na blogu, newsletterze itd., konferencjach, które organizujecie, czy współorganizujecie. I sobie myślę, że może to jest dobry moment, takie moje życzenie, jako klienta też przekazuj komu tam trzeba, żeby zebrać to wszystko właśnie, jakby włożyć pod skrzydła właśnie tej naszej drogiej sztucznej inteligencji. być może taki asystent Finaxa, który byłby w stanie tylko bazując na Waszej wiedzy i na Waszych danych i na tym za co ręczycie sami i co sami wytworzyliście, właśnie rozwiązać te najprostsze pytania albo ten punkt wejścia w świat inwestowania trochę jakby obniżyć, tak? Tak bym sobie to widział, tak bym życzył. Daj z nadziei, jeżeli możesz w ogóle, czy myślicie coś o AI w kontekście Finaxa, bo myślę, że to też może być również dla pań i słuchaczek mojego podcastu interesujące.

[KLAUDIA] Jasne, więc oczywiście myślę, że to jest ogromna zaleta pracy w firmie, która jednocześnie jest fintechem i zajmuje się edukacją finansową, że cały czas uczymy się, cały czas staramy się być na bieżąco z najnowszymi technologiami i z jednej strony jesteśmy bardzo otwarci na to, żeby je wykorzystywać, ale z drugiej strony ze względu, w szczególności na charakter naszej firmy. Mamy tu bardzo silny nacisk na utrzymanie bezpieczeństwa, na odpowiedzialne podejście do wykorzystywania technologii, na zgodność z regulacjami. Także oczywiście rozważamy używanie i w pewnej części już korzystamy z niektórych narzędzi AI, ale nie w zakresie podejmowania decyzji inwestycyjnych czy wszelkiego rodzaju aspektów, w których to człowiek, to my musimy podejmować największą odpowiedzialność.

Ale już jeżeli chodzi o te aspekty edukacji finansowej, to jak najbardziej. Ostatnio eksperymentujemy trochę z różnymi rozwiązaniami dla naszych treści, dlatego żeby były one jeszcze bardziej dostępne i jeszcze ciekawsze, żeby ten zasób był jeszcze szerszy, zwłaszcza, że publikujemy na różne rynki europejskie. Także tutaj nawet taki prosty aspekt jak kwestia tłumaczeń tych treści, na przykład wideo, które jest już coraz bardziej dopracowane jest dla nas bardzo wartościowe. Interesujemy się tym też w jaki sposób to AI może wspierać nasze wsparcie klienta, ale tym co myślę warto podkreślić to to, że jesteśmy bardzo dumni z tego, że wiele osób wskazuje naszą obsługę klienta jako bardzo mocny aspekt tego, że w świecie, w którym większa część obsługi odbywa się zdalnie, w którym cały nasz produkt jest zresztą

cyfrowy i można korzystać z tego produktu, tak naprawdę nigdy z nami nie kontaktując się bezpośrednio. Mamy wciąż osoby, które są w stanie mieć ten human touch, jak mówi się po angielsku, w całej tej obsłudze, zając się kompleksowo jednym klientem i wesprzeć go na każdym etapie.

Także tutaj z pewnością zależy nam na tym, żeby oferować najlepszą możliwą obsługę klienta na rynku europejskim, ale oczywiście jesteśmy otwarci na wszelkie usprawnienia, tylko byle nie odbywało się to kosztem tego, w jaki sposób klient w komfortu klienta i wsparciem klienta. Także jesteśmy cały czas otwarci i cały czas mamy oczy otwarte, ale jednocześnie staramy się po to chodzić do tego bardzo odpowiedzialnie.

[KRZYSZTOF] No, więc słyszycie, moje drogie, moi drodzy, można zgłaszać Finax swoje uwagi, oczywiście namiary, gdzie to robić najlepiej zostawimy w opisie tego kończącego się już dzisiejszego odcinka, więc właśnie przy końcu chciałbym Cię prosić, Klaudia, nie tylko, znaczy możesz sobie wybrać, czy to tylko do Pani kierujesz te rady, czy do szerszego gremium moich słuchaczy i słuchaczek, trzy rady od Ciebie dotyczące właśnie tego, że okej, coś już o tych technologiach wiemy, jakby jesteśmy za pan brat z premierami technologicznych gadżetów, a teraz jest to całe inwestowanie. Kurczę, jak my mamy zacząć? Co byś powiedziała na tak postawione pytanie?

[KLAUDIA] Dobra, to tak. Po pierwsze, i wydaje mi się, że kluczowe, chociaż potem okaże się, że każda z tych rad wydaje mi się kluczowa, ale dobra, zacznijmy od pierwszej. Po pierwsze, nie musisz wiedzieć wszystkiego. Zacznij wcześniej, zacznij na małą skalę, ale pamiętaj, że zaczynając już się uczysz. I sama ta praktyka też będzie dla ciebie bardzo cennym doświadczeniem. Także oczywiście nie wchodź w to, czego nie rozumiesz, zanim zaczniesz inwestować z jakąkolwiek firmą, czy to z Finax, czy z innym robo-doradcą, czy samodzielnie. Dowiedz się na czym polegają te inwestycje, ale nie odwlekaj tego w nieskończoność i pamiętaj, że nie musisz mieć eksperckiej wiedzy, żeby zacząć inwestować. Jeżeli nie czujesz się wystarczająco pewnie albo masz niewielkie zasoby, zacznij od tych 50 zł. Zobacz w jaki sposób to działa i jak to pracuje, bo bardzo często najtrudniejszy jest ten pierwszy krok. Wymaga on pokonania jak największego oporu z naszej strony, a potem jest już coraz łatwiej. Także zachęcam do tego, jeżeli wydaje wam się, że to 50 zł czy inne drobne kwoty nie robią różnicy, one czasami robią ogromną różnicę. Zarówno tą niewymierną, to znaczy dają nam pewnego rodzaju doświadczenia, pewność siebie, odpowiednie nawyki, wiedzę, ale też często te

wymierne, bo tu oczywiście już pewnie 50 zł nie urządzi nam emerytury, ale jeżeli te środki zaczniemy inwestować od tych niższych kwot, z czasem one mogą się zwiększać i nawet nie aż tak wielkie kwoty inwestowane regularnie przez długi okres potrafią dostarczyć naprawdę fajne wyniki. Także miejcie to na uwadze. Myślę, że to jest taka pierwsza i kluczowa rada.

[KRZYSZTOF] To jeszcze dopowiem od razu do niej, robiąc przecinek, że pamiętajcie też, że osłuchując się z nomenklaturą czy tematem danym, nie tylko w kontekście inwestowania, w dowolnym kontekście, choćby słuchając podcastów, choćby słuchając audiobooków, np. audiobooka tych książek, które polecamy i innych z tego rynku, albo po prostu nawet słuchając prostych materiałów dotyczących ekonomii, zwykłej ekonomii, niekoniecznie inwestowania, ekonomii, tego co się dzieje dookoła nas, takich podcastów jest przecież sporo, gdy nawet nie rozumiecie 50% tego, co tam jest mówione.

To z czasem będzie to już tylko 20%, z czasem 10%, a później okaże się, że także poprzez absorpcję różnego rodzaju nomenklatury, wy sięgacie sami po tę wiedzę. Ja tak miałem z językami, ja tak miałem z inwestowaniem przed dekadą i z wieloma innymi rzeczami w moim życiu i faktycznie potwierdzam słowa Klaudii, że jeżeli jesteście w punkcie startu, w punkcie zero założmy, to czy to jest bieganie czy inwestowanie, nigdy nie będzie tak, że jesteście ekspertami po skończeniu jakiegoś okresu czasu szkolenia, kursu i nagle wiecie wszystko. Nigdy tak nie jest. Ja nie wiem wszystkiego i nigdy nie będę do śmierci wszystkiego wiedział, ale będę się osłuchiwał i starał przynajmniej zadawać pytania do tego, czego nie wiem, a co do mnie dociera i szukał gdzieś tam odpowiedzi. I to jest faktycznie droga, która w sumie to kosztuje tylko Wasz czas, ale może dać o wiele więcej niż właśnie jakaś obietnica z danego kursu, szkolenia, która niby tam obiecuje konkretne stopy zwrotu, ale nikt nie wie w sumie dlaczego. Także to w 100% potwierdzam.

I jeszcze robiąc podsumowanie tej Twojej pierwszej rady, takie ostateczne. Ktoś kiedyś powiedział, już nie pamiętam kto, że gdy umiesz inwestować małe kwoty, poradzisz sobie i z ogromnymi. I potwierdzam, jest to w 100% prawda. A te małe kwoty to często nawet nie jest inwestowanie, ale oszczędzanie. I tu akurat wystarczy 50 zł, żeby zrozumieć, jak ten mechanizm działa w przeszłości.

Już Ci oddaję z powrotem głos. Rada numer dwa.

[KLAUDIA] A myślę, że bardzo fajnie wprowadziłeś do tego, co ja sobie pomyślałam, już jako tą drugą radę, którą chciałabym się podzielić. Mianowicie, żeby właśnie to, o czym już trochę mieliśmy tutaj wprowadzenie, żeby traktować to inwestowanie jak proces, a nie jak jednorazową decyzję. To znaczy, to jest wydaje mi się trochę jak ze znajomością języka obcego, że jeżeli my chcemy znać dobrze jakiś język, to to nie działa tak, że my raz siądziemy, poświęcimy na to masę czasu i nauczymy się go raz, a dobrze i potem już będziemy sobie mówić, kiedy chcemy tym językiem.

To jednak dużo częściej wymaga pewnej systematyczności i jest pewnym procesem, ewoluuje, ale też dzięki temu ono nie musi absorbować całkowicie naszej uwagi. Możemy zacząć sobie inwestować i na bieżąco poświęcać temu trochę uwagi, trochę doczytać, coś zmienić, wypróbować pewnego rodzaju rzeczy. Najczęściej to nie działa jednak tak, że wy dokonacie jednej inwestycji i to już będzie wszystko. Oczywiście, jeżeli macie duże środki, zrobicie jednorazową inwestycję i okaże się, że ona faktycznie fajnie sobie pracuje, to to może wystarczyć, ale na ogół większość z nas jednak te środki, które odkłada, może sobie inwestować na bieżąco. Dużo lepiej jest się uczyć i trochę korygować ten nasz kurs w trakcie, niż czekać, aż ten nasz kurs będzie idealny, aż my będziemy wiedzieć wszystko. Bo gwarantuje wam, że zdecydowana większość z was nigdy tego momentu, kiedy już wie wszystko, nie poczuje, bo im jesteśmy dalej w to wdrożeni, tym może nam się wydawać, że okej, to jeszcze coś, jeszcze czegoś muszę się dowiedzieć. Dużo lepiej jest zacząć i trochę korygować ten nasz kurs, niż po prostu stawiać wszystko na jedną kartę.

[KRZYSZTOF] I rada numer trzy.

[KLAUDIA] To, o czym już wspominałam, czyli pamiętajcie, że emocje nie są waszym przyjacielem w inwestowaniu. Lepiej zaufajcie systemowi niż emocjom.

I mam tutaj na myśli to, że jeżeli zaczynacie inwestować, przemyślcie na początku swoją strategię. Znow, ona nie musi być bardzo rozbudowana, bardzo zaawansowana, ale lepiej stworzyć sobie pewien system i w sytuacjach, na które się natkniecie, a na pewno się natkniecie, takie jak to, że np. wartość waszych inwestycji nieco spadnie, że coś was zaskoczy, że będziecie potrzebować trochę większej kwoty, być może ruszyć też te środki zainwestowane. Stwórzcie sobie strategię, według której później będziecie działać. Warto stworzyć nawet system, korzystać z automatyzacji, czy to jeśli chodzi o robo-doradców, czy jeśli chodzi nawet o automatyczne przelewy, które ustawicie sobie na waszym koncie, żeby jakaś część waszej wypłaty była regularnie inwestowana. Takie systemy

zdecydowanie sprawdzają się w różnych sytuacjach, których nie możecie przewidzieć, czyli różnego rodzaju sytuacjach kryzysowych, spadków na giełdzie, po prostu w takich momentach, w których te wasze emocje mogą dyktować wam decyzje, które niekoniecznie okażą się ostatecznie korzystne.

[KRZYSZTOF] I jeszcze od siebie dopowiem, bo wiecie, że jestem fanem daily journalingu, to może nie w ujęciu daily, ale w ujęciu na przykład kwartalnym. Prowadźcie sobie swój dziennik, czy to dziennik finansowy, a później dziennik inwestora, bo to nie musi być od razu dziennik inwestycyjny, ale takie miejsce, gdzie będziecie zapisywali emocje właśnie, które wam towarzyszyły, ale które nie wzięły góry albo to z czym się borykaliście, borykałyście właśnie na tej drodze waszej finansowej, bo takie zapiski są na wagę złota w perspektywie długoterminowej zwłaszcza, ale myślę, że już po paru latach sięgając sobie do tego, co właśnie było wcześniej, zobaczycie pewnego rodzaju schematy, które nami wszystkimi jako ludźmi rządzą i próbują gdzieś tam brać górę.

No i teraz pytanie, jaki jest efekt tego na końcu po waszej stronie.


Także gorąco polecam, nawet jeżeli to będzie kilka prostych zdań, to nie trzeba do tego mieć certyfikatów z rynku finansowego, żeby po prostu sobie te parę zdań zapisać. I tak skończymy chyba, Klaudia. Jak myślisz, dobre zakończenie?

[KLAUDIA] Myślę, że tak. Mam nadzieję, że dla Was, słuchaczek i słuchaczy, ta rozmowa będzie interesująca i że skłoni Was do podjęcia jakiegoś działania w zakresie swoich finansów, że pomoże Wam faktycznie trochę lepiej zarządzać swoimi pieniędzmi i trzymam za Was gorąco kciuki.

[KRZYSZTOF] Ja również i moi drodzy słyszymy się już niebawem regularnie w kolejnym piątkowym odcinku. Wszystkiego dobrego, drogie panie, z okazji Waszego święta, jeżeli słuchacie tego w dniu premiery. Dziękuję, Klaudia.

[KLAUDIA] Dziękuję bardzo!

[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]