

Tantárgy neve: ÉLET!

írta
Szakonyi Krisztina

Tantárgy neve: ÉLET!

Copyright © 2023 by Krisztina Anna Szakonyi, Christine Szakonyi

Cover Photo Credit: Krisztina Anna Szakonyi, Pongrácz Aliz

Borítóterv Design: Krisztina Anna Szakonyi, Albert Katalin

Tördelés, nyomdai kivitelezés: Nagy Imre - Imi Print Kft.

Lektor: Bartalis Izabella - szerkesztes.bartalis@gmail.com,

Szabó Livia - liv.oktato@gmail.com

ALL RIGHTS RESERVED NO PART OF THIS BOOK MAY BE REPRODUCED IN ANY
FORM WITHOUT THE WRITTEN PERMISSION.

Nyomtatott könyv: **ISBN 978-615-01-7759-5**

E-Book: **ISBN 978-615-01-7760-1**

A kiadó írásbeli engedélye nélkül e kiadvány egyetlen része, sem a szövege, sem a grafikái nem adhatók ki újra, nem tárolhatók, nem vihetők át sem elektronikus, sem mechanikus, sem fénymásoló, sem egyéb másolási technikával semmiféle rendszerbe – kivéve a szemlézés esetét, melynek keretében a műből rövid részletek közölhetők.

Tantárgy neve: ÉLET!

Avagy minden, amit nem tanultál meg az iskolában a pénzről és az életről!

**Pénz a Társadalomban - Munka és Karrierutak - Pénz, Élet és
Sorsok - Befektetések és a Tévhitek - Portfólió építés - Gazdagodás**

**Szakonyi Krisztina
2023**

Tanmese

Egy egyetemen az egyik hallgató váratlanul megkérdezte a professzort:

- Tudja, hogy hogyan kell befogni a vaddisznókat?

A tanár azt hitte, hogy ez vicc, és vicces válasza számított.

A fiatalember azt válaszolta, hogy ez nem vicc, és komolyan elmagyarázta a módját:

- A vaddisznók befogásához először keress egy helyet az erdőben, ahová a vaddisznók általában járnak, és minden nap tegyél oda egy kis kukoricát a földre. Tehát a vaddisznók minden nap jönnek megenni az "ingyen" kukoricát, és amikor megszokják, hogy naponta jönnek, akkor kerítést építesz a hely köré. Először csak az egyik oldalt építed meg. Amikor megszokják a kerítés egyik oldalát, visszamennek a kukoricát enni. Te meg építesz egy másik oldalt a kerítéshez. A vadak pedig ezt is megszokják és újra esznek. Apránként körbeépíted a kerítés négy oldalát a disznók köré. Végül szereld be egy kaput az utolsó oldalra. Az idő múlásával a disznók már hozzászoknak a szabad kukoricához és a kerítéshez is, így önállóan kezdenek átgöngyölni a bejáraton. Ezután bezárod a kaput, és elfogtad az egész csoportot.

- Olyan egyszerű, lépésről-lépésre, egészen az utolsó pillanatig, amikor a disznók elvesztik a szabadságukat. Amikor rájönnek mi történt, kétségbeesetten futni kezdenek körbe-körbe a kerítésen belül, de már börtönben vannak. Utána elkezdik enni a kukoricát, mert éhesek s ott van az ingyen étel. Annyira megszokják, hogy elfelejtik, hogyan kell maguknak ételt szerezni, ezért elfogadják a rabszolgaságot. Egy-két generáció múltán ha emlékezetük lenne, mint nekünk embereknek, akkor sem emlékezne szinte senki, hogy volt másfajta élet is, hiszen nem tudják egymásnak elmesélni a disznók, hogy milyen volt a szabadság.

- Ha emberek lennének, talán még hálások is lennének fogvatartóiknak, és egész generációk mennének boldogan a vágóhídra. Nem hinnék el, hogy a "róluk gondoskodó" kéz ugyanaz, amelyik megöli őket.

- Pont ilyen a világ is! Sokan azt hiszik, hogy a munkajövedelem az egyetlen út az élethez és jó munkást csinálnak belőlünk. Erről szól a társadalom... Mi lesz, ha nagy lesz Petike? Mivel Petike soha nem hallotta azt, hogy létezik vállalkozói lét és nem tanulja meg az iskolában azt sem, hogy a pénzt be is lehet fektetni, ezért Petike rácsok mögött fogja eltölteni az életét. Akkor megy dolgozni amikor kell és annyiért amennyit adnak neki!

- A sokszor éhbérért dolgozás közben pedig egy óriási igényt generál a cégek marketing tevékenysége arra, hogy elköltsük ezt a pénzünket és folytassuk ezt a "biztonságosnak hitt" ketrecek közé zárt játékot. Ha nem szeretnél többet félig létező szociális jólét-álcában élni, ingyen bulik, vásárok, fesztiválok, kenyér és a cirkusz világában. Ha úgy érzed a munkád alamizsnát ad, azaz olyan pénzt ad csak, ami rövidtávú "védelmet" biztosít neked, akkor ez a könyv neked szól.

– INGYEN!

Minden "ingyenes", amit kínálnak egy hülye népnek, amely hozzászokott az "ingyenes" kukoricamorzsához, megfosztja őket kritikái, kreatív, teremtő, gondolkodó és vállalkozói képességétől.

Felállhatsz, tehetsz ellene aktívan és élhetsz másképp vagy megeheted a kukoricát!

Ugye értitek?

"A tapasztalat jó iskola, csak a tandíj magas." -Heinrich Heine

A döntés a Te kezében van, hogy a kukorica kell, vagy a szabad ÉLET!

Köszönetnyilvánítás

Köszönettel tartozom a családomnak, akiket nagyon szeretek! Ők a legnagyobb motivációm, hogy jót és maradandót alkossak!

Köszönöm szépen a sok tanítványomnak, akik az elmúlt években motiváltak azáltal, hogy megismertem őket, pénzügyeiket, életüket, vágyaikat, céljaikat és bizalmukba fogadva Én is tanultam tőlük oktatásaim során.

Különös köszönettel kell, hogy azoknak a személyeknek a tiszteletemet tegyem, akik lehetővé teszik számomra, hogy azt érezzem a könyveim munkafolyamatai zökkenőmentesen zajlanak. Egyik oldalról magányos műfaj magánkiadó írónak lenni, a másik oldalról pedig az utómunkálatoknál hetekig élvezem több kiváló ember szakmai segítségét és professzionalizmusát, akik nélkül ez a könyv nem nézne ki ilyen professzionálisan és nem kerülne a boltok polcaira zökkenőmentesen!

További hasznos és ingyenes tartalmakért vagy szakmai támogatásért, bátran iratkozz fel a hírlevelemre! Köszönöm a bizalmat!



WWW.SZAKONYIKRISZTINA.HU

Szakmai megkeresések, oktatásra jelentkezés: gainpuzzle@gmail.com

Ajánló

"Miért ajánlom ezt a könyvet? Nos én pont az az embertípus vagyok, akihez a pénzzel kapcsolatos dolgok abszolút nem állnak közel. Krisztina felkért, hogy nézzem át a könyvét helyesírási- és nyelvhelyességi szempontból, ezért kénytelen voltam elolvasni. Olvasás közben arra lettem figyelmes, hogy nem tudom letenni ezt az irományt. Egyszerűen bogarat ültetett a fülembe, és elgondolkoztatott a mindennapjaimról, arról, hogy én hogyan is kezelem a bevételeimet és kiadásaimat. Rájöttem, hogy mennyi mindennel tisztában vagyok, de mégsem azt teszem. Eluralkodott rajtam egy olyan gondolat, mintha kisebb-nagyobb összegeket csak úgy kidobnék az ablakon. Kicsit dühös is lettem magamra, és elhatároztam, hogy ezeken változtatok. Véleményem szerint minden olyan embernek érdemes ezt a könyvet elolvasni, aki szeretne a mai korban pénzt spórolni okosan, pénzt keresni okosan, pénzt befektetni okosan, egy jobb jövőt elképzelni, megálmodni, megtervezni, és megvalósítani." - Sz. Livia

"A pénz egy "szükséges eszköz" a nyugodt és élvezhető élethez. Ha korábban olvastam vagy tudtam volna, amiről Krisztina ebben a könyvében írt, egészen másként is alakulhatott volna az életem... ezek a gondolatok kavargtak a fejemben, miközben olvastam a legújabb könyvének kéziratát. A könyv olvasmányos, meglepően szókimondó, alig tudtam letenni. Mindenkinek el kellene olvasni a fiatalok közül, kivétel nélkül." - E. Júlia

"Kriszti végtelenül türelmes és nagy lexikális tudással rendelkező oktató fiatal kora ellenére! Óriási tisztelem az elhivatottsága és kitartása iránt! Ennek köszönhetően hatalmas tudásanyagot ad át rövid időn belül érthetően, még a laikusok számára is minden kérdésre kiterjedő tapasztalattal és tudással. Mindaz, amit tőle kaptam megfizethetetlen, barátként, tanárként megtanít tudatosan és jól élni minden területen! Hálás szívvel ajánlom minden fejlődni és tanulni vágyó embertársamnak!" - W.Éva

"Azért választottalak téged, mert amikor megnéztem a YouTube videóid, azt éreztem, hogy emberként szólsz hozzám és nem csak a felső tízezerhez beszélsz és érted az átlagemberek gondjait. Köszönöm ezt a rengeteg új infót és az utat, ami valószínűleg nekem való és amin elindulhatok. Kerestem a tudást a Kripto világ felé, de a tájékozottságomat egy 3 órás tanfolyamon értem el veled! Itt jöttem rá, ha azt a pénzt, amit erre a célra szánok szétosztom a magyar állampapírok és osztalékfizető részvények piacán, akkor csökkentem a magas rizikómat, hiszen ezt a pénzt csak és kizárólag a Kriptoba öltem volna bele. Céлом pedig a hosszú távú portfólió építés és a családom biztonságának a megteremtése. Csak köszönetet tudok neked mondani, mint olvasód és tanítványod is" - B. Kálmán

"Nagy megtiszteltetés volt számomra, hogy Krisztina kiválasztott előolvasónak erre a könyvére és betekintést nyerhettem egy kicsit a kulisszák mögé. Ez a könyve is azok közé

tartozik, amire nyugodt szívvel merem mondani, hogy megéri az időt ráfordítani és elolvasni. Olykor vicces, nyers de igazán mély gondolatokat ébresztett bennem ez a könyv, amit a részvényt piacon szeretnék kamatoztatni. Ami a pláne volt, hogy az ígéretét teljesítette! Tényleg többet tanultam belőle a pénzről, mint az iskolába.” - M. Gábor

“Szuper írás, kiváló tartalmakkal, szórakoztató nyelvezettel! Kíváncsi vagyok, mindenki olvassa el ezt a könyvet, valóban az életre tanít! A kedvenc részem a szeretetnyelvi fejezet volt, a mellékállásokat pedig ki fogom próbálni. Köszönöm!” - B. Izabella

Előszó

A pénzügy tipikusan az a téma amibe bele lehet keveredni. Ez nem csoda, hiszen életkor, nem, vallás, lokáció, etnikai helyzet, történelem, befektetési termékek, statisztikai adatok, családi háttér vagy millió más szempontból is meg lehet közelíteni, és ebben a könyvben is szó lesz ezekről a szempontokról. Mindenki másra vágyik, mindenkinek más a kapcsolata a pénzzel és mindenki éhen hal miatta, ha nincs. Könyvet írni arról, amit nem tanultunk az iskolában és senki nem mesterelhet teljesen, mert mindenki másképp áll hozzá tényleg nehéz. A legnagyobb kihívások közé tartozik szakmailag, amit most megoldottam. Hallottam több embertől miközben ez a könyv készült, hogy: *“Pofába kell mondani, mert ebből lehet tanulni.”* Így ezt is megkíséreltem ebben a könyvben.

Az elmúlt években aktívan kutattam, hogy mi is az a pénz és nekem is rengeteget változott a gondolatvilágom róla ahogy egyre több embert ismertem és hallgattam meg. Szakemberként a legfőbb célom a legkomplexebb tudást átadni az olvasóimnak a lehető legegyszerűbb módon. Fontos, hogy lásd azt, hogy Én is befolyásolva vagyok azon információk által, amikkel találkoztam eddigi életem során és lehet, hogy Te teljesen más forrásokból informálódtál eddig, mint Én. Sokszor próbálom a határokat feszegetni, de ezt a feszegetést természetesen rengeteg könyv és anyag elolvasása, kutatás és statisztika összehasonlítása előzi meg ebben az esetben, nem csak a hasamra ütve jövök nektek a mondatokkal és a netről összeollózva azt. Könyvet írni egy témakörben nagy időráfordítást igényel és próbálok mindenki számára új ismereteket is adni.

A főbb témakörök ebben a könyvben eltérőek attól, amivel eddig találkozhattál a pénzügyi könyvekben. Itt nemcsak az unalmas számok lesznek, hanem szeretném, ha jobban értenéd a pénz történelmét, magadat, mint embert és a társadalom részét, látnád az emberi élet életszakaszait a pénzzel kapcsolatban gyermekkortól kezdve egészen idős korig, illetve értenéd a gazdagság-tudatot, miképp lehet spórolni, majd vagyont építeni különböző módszerekkel és befektetésekkel, mindezt úgy, hogy önismereti teszteken is végigvezetlek. Ezeket mind részletesen fogom bemutatni neked, hol elbeszélő stílusban, hol a tényekre támaszkodva azért, hogy ne unjad meg a nyers szakirodalmat. Ez egy kegyetlenül szókimondó és nem minden pillanatban magas irodalmi hangvételű könyv egy olyan pénzügyi tanártól, aki Coach is lett. Ha szépirodalmat akarsz a kezébe venni, akkor ezt inkább tedd le, mert nem ez a könyv célja! Ha a kegyetlen pénzügyi valóságot akarod olvasni és nevetni a pénzügy tanulása közben, úgy, hogy végre tényleg tanulsz is valami értékeset a pénzről, akkor szeretettel ajánlom ezt a könyvet! 16 éven aluli gyerekek a kezébe adni tilos is lehetne, mert túl korai lenne véget vetni a tündérmesének! Ez a könyv is firkálásra, írásra lett tervezve, így nyugodtan vegyél elő egy tollat, mert sok feladat és kérdés lesz benne, ami segít bizonyos dolgokat neked tisztázni.

Szeretném, ha ezt a könyvet elolvasva nem kezdenél el őrült módon kapkodni és egy befektetési lehetőséget kiszúrni magadnak és azonnal beleinvestálni az összekuporgatott fillérjeidet valamibe. Ha ténylegesen tetszik valamelyik befektetési eszköz vagy munkalehetőség

a számodra ami a könyvben említésre kerül, akkor javaslom, hogy tájékozódj más forrásokból is ezekkel kapcsolatban, hiszen semmilyen állítás nem ad teljes mértékű valós képet a jövőre tekintve! Minden egyes befektetési döntésedért, amit végrehajtasz, teljes mértékben Te vagy a felelős és a könyv nem minősül semmilyen formában pénzügyi tanácsadásnak! Ez a könyv egy tankönyv, mely egy önismereti és piacismereti útra kalauzol el a pénzügyek világában egyedülálló módon.

Mivel írtam szakkönyvet a Kriptoalutákról és sokaknak a nevem a Kriptoalutákkal van összemosva, szeretném jelezni, hogy a személyes pénzügyek pontosan ugyanúgy a szakterületem, mint a Kriptoaluták, így ezt a területet is meg fogom kérdőjelezni. Lesznek a könyvben még eddig meg nem jelent anyagok a Kriptoalutákról és szembe állítom őket ugyanúgy a többi pénzügyi eszköz osztállyal is, mint minden mást, hogy egy átfogóbb és egészségesebb portfóliót építhess magadnak! Ha elolvastad a Kriptoalutákról Konyhanyelven című könyvem, akkor ez a könyv, amit a kezeden tartasz kiváló út a továbbfejlődésed érdekében!

Mottó: Ezt rohadtul nem mondták el a pénzről az iskolában, de jó végre tudnom!

*A hogyan lehet megélni Magyarországon 2023-ban kérdésre
átlagemberek ezeket a válaszokat adták...*

"Sehogy nem lehet megélni, ha jön egy váratlan kiadás mindennek vége."

"Ma jöttem vissza az Egyesült Királyságba Magyarországról és Én is ezt kérdeztem mindenkitől, hogy tudtok így élni ennyi lemondással?"

"230.000 a fizetésem és két műszakban dolgozom. Szerinted gondolok a nyaralásra? A hónap végére gondolok. Osztok és szorzok."

"12 éve elegendő lett mindenből! Külföldre költöztem, rezsimentes kis házat építettem viszonylag nagy kerttel. Heti egy nap munka nekem így elég és nem függök senkitől."

"300 órát dolgoztam intenzív osztályos nővérként, majd elhagytam az országot."

"320.000 a fizetésem, 240.000 az albérletem rezsivel és egy egy szobás budapesti pici lakásról beszélünk. Egy fő és két másodállásom van, máshogy nem megy, pedig 36 éves vagyok."

“Képezd át magad hiányszakmába, tanuld ki úgy, hogy a legjobbak közé tartozz és vállalkozz. Nem bonyolult dolog, csak tenni kell érte.”

És, hogy mit tanultatok a pénzről az iskolában...

“Konkrétan semmit nem tanultam a pénzről az iskolában”

“A 16 éven aluliaknak is kell tudni a pénzről, de a szép üzleti stílust szerintem nem is annyira értenék. Valószínű, hogy a 16-os karikával még jobban fel is hívod a figyelmüket.”

“Ezt nem tanultam: Miért nem a valós világra készítettek fel? A hitel nem ad jótétet. A még több hitel elszegényít. A spórolás “fájdalmas”, de jól jöhet. A megtakarítás biztonságot ad. Az élet az iskolapadon túl kezdődik. A sikeres emberek köztünk járnak és nem az összeválogatott tankönyvekben. Miért nem hallottam például André Kostolanyról vagy más sikeres pénzügyi zseniről? A földrajz tudása utazással kezdődik. Persze itt azért millió más dolgot, kultúrát, embert meg lehet “tanulni”. És még nagyon sok más dolog van, amire nem “készítettek” fel hiába a sok okos tankönyv.”

A képesség...

2003-ban Mike Tyson annak ellenére jelentett 23 millió dolláros csődöt, hogy karrierje alatt 300 millió dollárt keresett, ami azt mutatja meg, hogy nagy vagyonok ellenére sincs meg az emberben az a képesség, hogy menedzselje a pénzét. Amerikában nagyjából az emberek 80%-a él fizetéstől - fizetésig és az állampolgárok hatalmas adósságnak vannak kitéve. De mi a pénz neked? Valami, ami belép az életedbe és azonnal távozik is onnan? Voltál miatta valaha jó vagy rossz élethelyzetben? Tényleg jelentene valamit neked, ha évi harmincmillió forint felett keresnél? Vagy azok közé tartozol, akik ugyanúgy napról-napra élnének? Hol van a pénz csapdája elrejtve? Mi az a pénz, vagy jobban mondva mit reprezentál a pénz? Mi a pénznek a munka és a fogyasztás közötti kapcsolata? Érted, hogy egyáltalán mi az az érték? Nem egy ember nézett már féltékenyen gazdagabb ismerőseire azt mondogatva, hogy ők szerencsésebbek. **“Ki is veszíthetett azért pénzt, hogy ők meggazdagodjanak?”**

A pénz alapjáraton nem ördög és a gazdag emberek sem azok. A pénz egyszerűen kinyitja a lehetőségeid ajtaját és tudsz választani több dolog között. A pénz egyszerűen szólva be fog érkezni az életedbe, majd eltűnik, másképp szólva a bevételeidből kiadásokat fogsz finanszírozni. Másképp mondva a termelékenységed cseréled le a fogyasztásodra. A legtöbb ember életében ez a termelékenység a munka, melyből jön a fogyasztói döntés, mint például egy kocs. Most gondold arra a pénzre, ami eddig beérkezett az életedbe és eltűnt, mennyi van meg ebből még mindig a tulajdonodban? Mennyit fektettél be eddig valamilyen eszközbe?

Sajnos a legtöbb ember itt azt válaszolja, hogy nagyon kevés maradt meg belőle, azaz a fogyasztási oldallal problémája van és ebbe beletartozik a hitel is. Sajnos a produkció nem jelent semmit, ha problémád van a fogyasztással, azaz túlfogyasztasz. Ez az az undorító patkánykerék, amiben érzed magad reggel 9-től este 17-ig és pénzügyi korlátokkal kell, hogy élj folyamatosan. Minél több felelősséggel élsz, annál inkább veszélyes játszmába kerülsz és ha egy balesetet szenvedsz, megborul a teljes életed. A munka a legtöbb ember életében nem egy opció, hanem egy kényszer arra, hogy finanszírozd az életstílusodat. A dolgok amiket birtokolsz elkezdenek birtokolni téged. A könyv célja, hogy kitaláld, miképp lehet másképp élni.

Tantárgy neve: ÉLET!

Szakonyi Krisztina
2023

A pénzteremtés mestersége lépésről-lépésre.

Tartalom

Tanmese

Köszönetnyilvánítás

Ajánló

Előszó

A hogyan lehet megélni Magyarországon 2023-ban kérdésre átlagemberek ezeket a válaszokat adták...

Tartalom

1. Fejezet: A döntés: Nekiállni

Gondolatébresztő

Enni vagy nem enni, ez itt a kérdés?

De miért nem igaz ez az állítás?

Mindig ott az esély a javulásra? Vagy mégse? Van akinek jó a rossz? Vagy már annyira nincs önbecsülése, hogy neki mindegy?

2. Fejezet: A pénz története és hol tart a fejlődésben?

A papírpénz és Fiat valuta útja

Vegyük át a gazdaság működését

Gondolatok az inflációról

Fiat standard

Az első bankjegyek Európában

Az első európai "papírpénz"

Mire jó a pénz? Milyen funkciói vannak?

3. Fejezet: Az emberi élet szakaszai: A gyermekkor

Miért nem a valós világra készítettek fel minket az iskolában?

A tudás hatalma

A család szerepe az életünkben

Szegénységtudat vagy elbaszott gyermekkor?

De mennyit is keres a magyar család, amibe beleszületél?

Generációs örökségek

Hogyan teremthetsz Te magad generációs örökséget?

Mi leszek, ha nagy leszek?

Azok voltak csak a régi szép idők...

4. Fejezet: Át a felnőttkorba

A sérülések

Az élet nem mindig úgy alakul, ahogy szeretnénk

Nemek és a pénzügyek

A nyertes: Lottónyertesek, örökösök, Kripto nyertesek

Szegényítő szokásaim

5. Fejezet: A Felnőttkor: A behatások

Mentális egészség

Szociális média

Pénzügyi stressz és az infláció kapcsolata

Pénzügyi stressz és COVID-19

Pénzügyi stressz generációnként

Pénzügyi stressz jövedelemszint szerint

Pénzügyi stressz iskolai végzettség szerint

5 módszer a pénzügyi stressz kezelésére

Kitől kapjuk a pénzügyi információkat?

A Házastárs

Gyereknevelés olcsóbban

Szeretetlenül és a pénz

6. Fejezet: Az időskor

Megöregedni szépen is lehet?

Nyugdíjtervezés

Hogyan érhetsz el pénzügyi szabadságot és mehetsz nyugdíjba hamarabb?

Ingyenes öngondoskodás

7. Fejezet: Zsenik és a siker

A zsenik nem a pénzre gyúrnak!

A folyamatosság a siker kulcsa

Merj kérni!

A fegyelem ereje és a munkaetika

Időmenedzsment

8. Fejezet: A kis lépések ereje

Shoppingolj okosabban!

Nyarlás olcsóbban

Ötletek az élethez: Spórolás Mesterfokon

Költségvetés készítése

Pénzügyi Szabályok

A 80/20 szabály

Az 50/30/20 szabály

7/14 szabály

9. Fejezet: A karrier

Majdnem álommeló lett

Munkakeresés jól

Mellékállás

Más világ = Jobb élet vagy kényszerhelyzet?

A lecsúszás és pofonok

10. Fejezet: Kippkopp! Ki van a bankban?

Miért kell a pénzügyi közvetítőkkel és tanácsadókkal vigyáznod és mire figyelj oda?

Az ügynökök

Alkusz és a többes ügynökök

Ingyenes pénzügyi tanácsadó, aki termékeket mutat be neked

A privátbankár és befektetési tanácsadók

Fizetős pénzügyi tanácsadók

11. Fejezet: Bankolj jól!

Bankszámla

Megtakarítási számlák

Lakás, és egyéb vagyonbiztosítások

Lakáshitelek

Életbiztosítások

Értékpapírszámlák, brókerek

Befektetési alapok

Hitelkártyák, személyi kölcsönök

12. Fejezet: Tévhitek a befektetésekben

Aranyszabályok

Miért fektetsz be?

A legrosszabb befektetés

Az információ csalóka

Lemaradok érzés

A nominális hozam információs megtévesztése

Az infláció is megtéveszt

Inflációs összefüggések a gyakorlatban

A kockázat

Rosszul választok és időzítek

Befektetés és kockázatvállalás megtanulása

Rizikó tolerancia és a lélek

A múlt, mint kiindulási alap a kezdő befektetőknél

A költségek

Várom, hogy vér folyjon a piacon

Diverzifikáció hiánya

Korreláció elve

A bikapiac és a medvepiac

Irracionális elvárások

A produktív és nem produktív eszközök

Az időtáv és a dollar cost-average (dca)

13. Fejezet: A befektetések

Ebből építhetsz portfóliót

Arany? Ezüst? Más nemesfém?

Antik tárgyak

Kötvények (bonds)

Kötvény vásárlásának a folyamata

Állampapírok (kötvények altípusa)

Részvények és ETF-ek

Lakástakarék

Használt autók, hobbigépjárművek és haszongépjárművek

Luxusórák

Gyémántok

Életbiztosítás

Flipping goods

Ingatlanbefektetés

Agráripár

Vállalkozás

Tréder lesznek!

Kriptovaluták

Rebalancing (portfólió átalakítás, átsúlyozás)

14. Fejezet: Számoljunk és fektessünk be!

15. Fejezet: A Szakonyi takarékos milliomos torta

16. Fejezet: Összefoglalás

Forrásjegyzék

1. Fejezet: A döntés: Nekiállni



A világon az egyik legnehezebb dolog bármibe belekezdeni, főleg ha az pénzbe és időbe kerül és változtatni is tud az életünkön. Így igaz ez arra is, hogy tudatosabban költünk, de akár egy B terv létrehozására is, mert az új rejtelmekkel bír és az ember szereti a stabilitást. De honnan is tanuljuk meg azt, amit az iskolában nem tanítottak meg nekünk a pénzről és az élet ezen művészetéről? Több diplomával, ami a pénzügyek területét nagyban érinti. Én sem találkoztam még a felsőoktatásban sem olyan tanárral, aki ezekre a területekre próbált volna engem felkészíteni. Mindig csak arra tanítottak, hogy egy cég hogyan lehet gazdagabb az Én befektetett munkámmal. De otthon sem jobb a helyzet és otthonról sem szedjük össze ezt a kiemelkedően fontos tudást. Nemcsak az iskoláról és a családtól tanultakról van szó, de a média és a kultúra is meghatároz minket és a pénzhez viszonyított kapcsolatunkat. Rengeteg statisztikai adatot és kutatást lapoztam át, vizsgálva a világ több részét és az emberek pénzzel kapcsolatos viszonyát, hogy elhozzam neked ebben a témában azt a tananyagot, amiből jobban meg fogod érteni a pénzügyi világ működését. Nagyon sok témakör került feldolgozásra ebben a könyvben a szakmai fogalmaktól egészen olyan tényezőig, amit eddig nem is sejtettél, hogy befolyásolják a pénzzel kapcsolatos gondolataidat és életfelfogásodat. De ha idáig eljutottál először is motiválni szeretnék.

Hoztam egy elgondolkodtató bejegyzést Andrew Aziz Trédertől:

Vállalkozást indítani: 1000 dollár - túl sok pénz.

Új iPhone-t venni: 1000 dollár - nem probléma.

Egészséges ételek: 100 dollár - túl sok pénz.

Étterem és italok: 100 dollár - nem probléma.

Netflixen filmezni: 2 óra - és még egy epizódot megnézel.

Tanulni egy új képességet: 2 óra - nincs időm.

Ehhez hozzá szeretném Én azt is tenni, hogy:

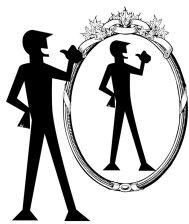
Elmenni nyaralni: 1000 dollár - mehet a menet, egyszer élünk.

Havi 100 dollárt befektetni - Ááá... Én ehhez nem értek!

Az élet a döntésekről szól, fejezd be a lehetőségek hiányának az emlegetését!

Ha visszamehetnél 16 éves korodba és mondhatnál magadnak néhány dolgot a pénzről mi lenne az az 5 mondat?

Gondolatébresztő



Fiatalok egy - két rossz pénzügyi lépéssel teszik tönkre a következő tíz - húsz évüket és vannak olyanok is, akik csak úgy átlavíroznak az életen különösebb gondolatokat nem is szentelve annak, hogy miképp fog alakulni az életük és a pénzügyeik, de mégis jól vannak. Van aki csak negyvenévesen ébred fel, hogy valamit másképp kellene tenni, de lehet pont megbánja ekkorra, hogy eddig nem engedett meg semmit magának és *Biorobotként* élte eddigi életét. Amerikában azon versenyeznek csinos fiatalok videóban, hogy kinek ad nagyobb allowance-t, azaz havi pénzösszeget a Sugar Daddy-je vagy éppenséggel a Sugar Mommy-ja. A másik oldalról tele van a net olyan videókkal, hogy hogyan főzzünk meg 5000 forintból egy hétre hat főnek és miképp konzerváljunk kaját vagy éppenséggel csináljunk magaságyást. Mégiscsak nyolcmilliárd embert fűjt össze a szél egy bolygóra, nyilván nem vagyunk egyformák és sokakra jobb is, ha nem akarunk hasonlítani.

A 2022-es infláció sem tett jót a magyar nép lelkének, természetesen és néhány év bezártság után kezd elege lenni valahogy mindenkinek. Vagy éppenséggel eddig is így volt, csak most az online szólásszabadság és őrült tartalmak miatt látjuk azt, hogy sokan mennyire másképp is gondolkodnak, mint mi? Jó tudom, a szólásszabadság szón azért még lehetne dolgozni, de a politika nem az Én területem, így ezt engedjük el. A szociális média oldalakon 2022-től folyamatosan azt lehetett látni, hogy mennyibe is került egy heti nagybevásárlás egy éve és mennyibe kerül most. Sikongató emberek dühöngve anyáznak egy kiló ezer forintos tészta felett, vagy éppenséggel azt hasonlítják össze, hogy Ausztriában mennyibe is kerül ugyanez a termék. Ha a mai fejünkkel gondolkodunk, csúnya különbségek vannak az egy évvel korábbi mínusz 40 százalékkal olcsóbb fogyasztói árakhoz képest. Talán már ezért is lenne egy ilyen pénzügyi könyvet érdekes a kezébe vened, hogy ne hasson annyira rád a pénzügyi stressz úgy, mint a legtöbb emberre napjainkban és kifejlessz egy egészséges önvédelmet. De

milyen érdekes ugye, senki nem beszél már a koronavírusról? A majomhimlőt meg egyenesen kiröhögtük! Amúgy pont ugyanolyan szarul voltam 3 oltással, mint a mellettem fekvő oltás nélkül. Még jó, hogy anyámék megszántak és lapátról etettek két hétig. Az influenzaszer meg csak tolja elénk a terméket, hogy vegyük már meg a másfél milliós fizetett posztban. Te meg a Shein-ről vígan rendelsz is, nem törődve azzal, hogy amúgy a kis keleti munkások heti hat napot rabszolgáskodnak, 16 órát a gyárban azért, hogy a Te fasza bőrzed egybe legyen rakva. Mert ugye az úgynevezett fenntarthatósági modellek a ruhapiacon vagy kurva drágák vagy turisak. Te meg se kurva drága ruhát nem akarsz venni, de a turiból meg nem szeretsz öltözködni. Igaz vannak már ruhakölcsönző előfizetési modellek, de tegyük már a kezünket a szívünkre... Mégis kinek van ideje erre és fizet csereruhákért örömet? Ha pedig postán kapod meg ezt a sokmindent, akkor mi abban a sok csomagolásban a fenntartható? De ha mégis elmész érte személyesen, valamilyen üzemanyag felhasználással jutottál oda. Amúgy baromi nagy üzlet az e-kereskedelem és folyamatosan növekszik. Meg mennyi otthonról végezhető online munka lett, amit akár Te is végezhetnél, ha megtanulnál ezt vagy azt. De erről majd írok később részletesebben.

A pénz az életünk része, ez tény és való. Nem lehet kikerülni, letagadni, maximum egy lakatlan szigetre költözni és halakat fogni, kókuszdiót enni és ha elkap egy vírus reménykedni abban, hogy nem visz el minket a hígfosás és halunk bele gyógyszerek hiányában. Bár ha jobban belegondolok egy hasmenés rohadt kellemetlen tud lenni, ha az ember a seggét pálmalevelekkel kell törölgesse vagy csípős tengervízzel mossa az sem túl komfortos érzés.

Nagyanyámék mondjuk a kukorica tuskót preferálták néhány évtizede, az is felettébb kellemes lehetett. Resort szigeten meg nyilván nem lakhatsz, mert ott azért komoly lóvékat kell letenni heti szinten. Vannak olyan gazdag nők, akiknek a válság csak annyit jelent, hogy a havi költőpénzükből levesznek egy összeget, de még mindig bőven tudnak belőle költeni és természetesen vannak olyan szupergazdagok is, akik meg sem érzik ezt a helyzetet. Egy darabig pánik uralkodott, hogy az üzemanyagot korlátozzák, és már drágábban is jó, csak legyen. Kiváló eszköz a bizonytalanságban tartás! Drágábban örülünk ugyanazért a szarért, amit kevesebbért is alig tudtunk megengedni magunknak össznépileg néhány éve. Ugye egyből lett is, amint beszüntették az árkorlátozásokat. A paraszt a malacoknak dobálja be az árstoppos termékeket a Facebook-live-ba azt sikítva: *“Van, de nem eladó!”* Fele anyázik alatta, hogy a támogatás pedig kell paraszt, a másik fele pedig tapsol, hogy Én is jól bebasznom a helyedbe fanglistul a kukorica mellé! Mindenki azon gondolkodik, hogy hova és mit menthetne, ha egyáltalán tud még mit menteni, mert sajnos a minimálbérből élőknek nincs igazán mit menteni mióta az árak emelkedtek, de a fizetésük nem követte és aki örököl netalántán ebből a pénztárca osztályból (direkt nem társadalmi osztályt írok!) az igencsak hamar képes a fenekére verni egy nagyobb beérkező összegnek. Amúgy csak szólok, hogy jóléti társadalomban élünk, és máshol meg nincs tiszta ivóvíz, megfelelő lakhatási körülmények meg egy szatyor rizs jut egy családnak egy hétre a tengerparti nyaralás helyett.

Hallottam már falusi buliban, hogy egyszer élünk, és szarrá isszák magukat az emberek. Mert szarrá isszák, bizony, ha mondom! És szarrá is fogják, mert reménytelenek ebben a nagy

jólétben. Amit a neten látnak, hát bizisten pofán csapja őket a valóság, hogy kinek mennyivel jobban megy a szeker. Vannak már szép példák meg kikerázott kis falusi kecsók. Kulipintyós meleg hangulatban mutatja az *"Isten hozott!"* tábla a külföldön összeharácsolt lóvéből, hogy inkább ne egyen be a rosseb belülre, mert ma nem töröltük még fel a földről a sárfoltokat, amit apa nagy csülke hordott be azzal a rohadt sáros cipőjével az egész lakáson keresztül. De anya kussol, mert apa még kijár melózni és jól keres.

De amúgy falun már épp fontolóra veszik, hogy kellene-e megint tikokat tartani, mert kőccséghatékony lenne. Legalábbis olcsóbb, mint egy tálca tojás, meg amúgy is a környezettudatosság nevében bebaszarinthatnánk a tyúktól közepére a háztartási moslékot, mint gyerekkoromba. Gyertek pipik! Húzz innen kakas! A kakastól mondjuk gyerekként is kurvára féltünk. De most a városból a háromszáz négyzetméterre kiköltözött ál-parasztok nem tyúkot akarnak tartani, hanem pázsitot. Annak akinek meg elege lett a koronavírusból, annak meg ott vannak a jó kis falusi használt CSOK-os házak, ahol a tyúktól már rendelkezésre is áll. Ilyen faszán már amúgy is rég ment a hitelügyintézőknek, mint manapság.

Anyagi tévely van sajnos a fejekben. Egy néni nemrég azzal keresett meg egy ingatlanost, hogy ő igazán el szeretné adni a pesti ingatlanát és abból venni egyet Bécsben, és amikor az ingatlanos megkérdezte, hogy miből pótolja ki a különbséget, a néni egyszerűen azt válaszolta, hogy nem kell miből, hiszen ebből ő kint egy hasonló nagyot, meg állapotút vehet. A hölgy meg csodálkozott, hogy az ingatlanos felvilágosítja, hogy sógiéknál amúgy nem annyit kóstál egy akkora ház, mint itthon. Szeretném jelezni, hogy Bécsben 20 négyzetméter az 100.000 euró, egy szép családi ház meg valahol 1-2 millió euró között mozog, legalábbis 2023-ban. Milyen ábrándozások vannak a fejekben, ami csak lejjebb visz minket. Ebben a világban bevallom már csak azok az új videók kezdenek meglepni engem, ami a Majákról szól, ők ugyanis tudták mi a döfi. Szépen dekoráltak, naptárakat csináltak, templomokat, de ha odaért egy csapat hajótörött, szépen felhízalták őket, aztán szétvágta őket karddal, de csak úgy diszkréten mellkastól köldökig, hogy áldozatot mutassanak isteneik oltárán. Aztán ahogy a katolikus vallás kicsit hatott az agyukra még fel is szegelték őket a biztonság kedvéért a keresztre. Szóval csak nézőpont kérdése a jóléti társadalom ugye?

Elmondhatom magamról, hogy szinte mindennel megkeresnek engem, ami pénzzel kapcsolatos. Tanítsak, fektessek be, mit gondolok erről meg arról, hallottam-e ezt meg azt, beszéljek az inflációról, tönkrement valaki élete és kaparjam össze. Aminek Én nagyon örülök, mert ez volt a célom, ez a hobbim és a hivatásom is, hogy Segítő lehessenek a szakterületeimen. Nálam mégsem bankhitelekéről és THM-ekről beszélgetünk, hanem arról, hogy **miképp érsz el valamit amire nagyon vágysz, miképp győzd le a rossz szokásaid, tanulj meg egy számodra teljesen új pénzügyi területet, építs portfóliót, gazdagodj, hogyan kezdj bele valamibe, vegyél át valami működőképeset, vagy miképp tegyél össze egy jól működő vállalkozást.** Igencsak széles a paletta, de egyvalamiről beszéltek mind: **Hogyan lehetne jobb a Ti életetek?** Én ezt tanítom nektek a számok, gondolatok, érzelmek és logikai összefüggések elvén. Szeretem azt hallani, hogy valaki eljön hozzám nagy lelkesedéssel, hogy ő aztán most Kriptoaluta tréder lesz, dupla, vagy semmi - Ő belekezd - és a végén ott ülnek

együtt a párok az óráimon és inkább azon gondolkozunk, hogy mit és hogyan kell a mindennapjaikban másképp módosítani ahhoz, hogy egy év alatt össze tudjanak spórolni reálisan és fájdalommentesen 4-5 millió forintot, ami egy saját ház önereje és egy vágyott céljuk lenne albérlet helyett. Mert meggondolatlanul azért cselekszik az ember a pénzzel, mert többet akar és nem tudja hogyan. Így jön a szerencsejátékos mentalitás, ami igazából a legtöbbször **egy belső bizonytalanság kivetülése**. És az ember is, aki azt mondja nekem a közös tanulás elején, hogy Ő ugyan nem hajlandó lemondani a cigiről, az egy hónap után már azt eléri saját magától, hogy próbál kevesebbet szívni és inkább pénzben nézi már azt amit tesz, mintsem a rossz szokása érdekli. Amúgy tudtad, hogy a dohányzás szeretet pótlási eszköz?

Időt hagyni a fejlődésre fontos! Az idő és a nyitottság visz egy pénzügyileg tudatosabb élet felé. Eközben a barátaimmá is váltok és örülök a sikereiteknek sokszor jobban, mint Ti magatok. Van aki az elején sírva jön el hozzám és van, aki a végén könnyek között köszöni meg, hogy végre volt valaki, aki hitt benne. Sok köszönőlevelet kaptam már töletek és már hallottam olyat is vissza, hogy valaki a könyvesbolt közepén az eladónak hangosan mutogatta és feltartotta az egyik könyvem, hogy ez a legérthetőbb és legösszeszedettebb könyv a Kriptoalutákról. Ilyenkor Én is nagyon elérzékenyülök, mert látom, hogy van értelme a munkámnak. Tudjátok, amikor még a középiskola végén és az egyetemen Én voltam a furcsa, de okos lány, nem tudtam hogyan fogom ezt a sok tudást kamatoztatni, aztán miután kaptam pár pofont az élettől ki kellett magamból írnom úgy, hogy abból más is tanulni tudjon. Az első könyvem után érkezett pozitív visszajelzések után tudtam, hogy jó úton járok. Ebben a könyvben Ti is benne vagytok és az aktív szakmai megfigyeléseim, még ha magányos sport is a könyvírás. Ezt a könyvet, leszámítva a komoly szakmai részét egy olyan nyelvezettel fogom előadni, amivel még nem találkoztatok a piacon. Ennek oka van. Rohadtul élvezem ha ebben a stílusban írok, mert annyira utálok a felesleges kerítést, és egyszer még talán humorista is lesz belőlem, ami egy személyes vágyam. Meg amúgy is ne legyen már az a banki tanácsadós érzésed, ahol csak az ügyintéző köztiszteletet érdemled egyedül. Lehet pofonegyszerűen is beszélni a pénzről. Tehát, ha felkészültél egy jó mókára a pénzügyek területén, akkor jó szórakozást kívánok neked! Ha már olvastad más könyvemet is, akkor erre tekints A Takarékos Milliomos Képző folytatásaként.

Enni vagy nem enni, ez itt a kérdés?

Sokszor gondoltam már arra pénzügyi tanárként, hogy hol rontják el az emberek a pénzügyeiket. Ebben a könyvben erre keressük a választ és a megoldásokat, és bevallom hónapokig ez volt a legfőbb gondolatom. Szinte minden eddigi ismeretemet megkérdőjeleztem a pénzügyekkel kapcsolatban, hogy fejlődhessek Én is szakmailag. Azt mindenképpen megállapíthatjuk, hogy mindenki a saját szintjén szenved és nyomorog. Ez így volt 200 éve és most is. A gazdag meg a szegény is tud nyomorogni. Mindenki a saját problémáját nagyítja fel és saját magunk körül forog a legtöbb gondolatunk. Senki sem a másikat nézi a csoportképen,

hanem azt, hogy a saját szeme be volt-e csukva és jól néz-e ki? Természetesen van néhány kedves tűzoltó és önfeláldozó (altruista) szakember, családtag és személy, akik igazán odateszik magukat a társadalom érdekében, de sok esetben az mondható el, hogy az Én egy nagyon erős tudatállapot napjainkban. Én szeretném, Én tudom, fogok Én még... Hajhásszuk az örök életet és ha élnénk jó 250 évet, akkor azt kell mondanom, hogy aki ennyi időt él és nem tud gazdaggá válni, az valamit nagyon rosszul csinált.

De miért nem igaz ez az állítás?

Láttam egy jópofa cikket a minap, ami arról szólt, hogy egy falban találtak egy köteg pénzt eldugva. Ez az összeg nagyjából ötven éve egy ház ára volt. Ma ez már természetesen a pénz inflációját tekintve csupán egy értéktelen kupac papírfecni, mint pénz. De ha aranyban rejtették volna el ezt az értéket, akkor teljesen más lenne a helyzet. Ma lehetne belőle venni négy panellakást és azokat havi szinten kiadni egy passzív jövedelemért. De ki a franc tudta 250 éve, hogy aranyat kell tartani, meg amúgy sem lehetett nagyon. Mondjuk úgy hallottam, hogy a kurvák elfogadták pesten a kupiban a háború idején az aranyat, mint fizetőeszközt.

Általánosságban elmondhatjuk, ha kevés pénzed van, akkor azért érzed magad rosszul, ha sok van akkor azért, hogy lesz-e utánpótlás a számládon. De az is lehet, hogy már rég megfordult a fejedben, hogy nem lesz nyugdíjad, de nem tudod mit csinálj és inkább semmit sem teszel az ügy érdekében, mert minden túl bonyolultnak tűnik és úgy érzed meghaladja a képességeidet. Amúgy leginkább gyereket érdemes csinálni, mert a kormány már kötelezi, hogy a felnőtt gyermekek eltartsák az idős szülőket és majd erről is írni fogok. De ki az akinek nincs szíve a saját szüleinek enni adni, ha etették és szerették őket? Sajnos van aki még annyit nem kérdez meg a beteg szüleitől, hogy jól vannak-e? Nyilván az más kérdés, hogy mennyire hátráltatjuk a következő generációt, ha a szülőket a nyakukba varrjuk. Ha van pénzed és sokat költesz büntudatod lehet akár, de lehet nem számít neked a pénz semmit, bár ebben az esetben nem hinném, hogy egy ilyen pénzügyi témájú könyvvel szórakoztatod magad unalmas perceidben. Láttam már gazdag embert szegényedni, szegény embert gazdagodni és azt is, hogy miképp hatott emberekre az, ha egyszerre egy nagyobb összeg éri a markukat, vagy éppenséggel a jóba születni sem egy jó dolog mindenkinek, mert van aki életképtelenné válik tőle. Meggazdagodott fiúk és lányok Insta posztjaiból bőven találni a neten, van aki meg elmegy mellettünk az utcán és nem mondjuk meg róla, hogy van pénze, mert úgy fest, mint akinek a százast odaadnád, ha kérné a - *"Főnök visszavihetem a kocsit?"* - című csábos háromfogas nézéssel a bevásárlóközpont parkolójában. Ha meg szegény gyerekként bekerülsz egy nívós egyetemi közegbe, akkor meg szégyelled magad, hogy Te dolgoztál a szünetben, amíg a többiek nyaraltak. Tényleg amúgy most jobban él egy koldus, mióta drágább a pia? Vagy most többen vannak a hajléktalanszállókon? Esetleg ennyi pénzért már elmennek dolgozni ők is? Vagy rohadtul mindegy nekik így is? Vagy nem tudnak felkapaszkodni? Betegek és öregek? Szervezik őket továbbra is bérkoldulni? Vajon hányan csúsztak le a 2019-2023 közötti válság ciklusban? De hányan is gazdagodhattak meg? Annyi kérdésem lenne még...

Egyik nyáron volt egy fiú, akit szívből megszántam, koldus volt, és segíteni akartam neki, de sajnos, ha valaki lent van, akkor onnan nagyon nehéz a felfele menet. Ezt is meg kell érteni. Sok akaraterő, önbizalom, kitartás kell. Ő összeverődött régi utcai motorosokkal és sajnos nem akarta vagy nem tudta meglépni a változást, és ha akarta is volna nem biztos, hogy sikerült volna neki. Pedig még munkát is szereztem neki az internet jószívű népének segítségével, hívogattam a hajléktalanszállót, hogy rendes gyerek-e, még vele is beszéltem telefonon, már amikor fel volt töltve a telefonja, hogy várhat rá egy kicsit jobb élet - *“mert lenne egy bentlakásos munka”*. Aztán belementem a sztoriba egészen a részletekig és kiderült, hogy egy alkesz nő dobta ki otthonról és közösségben lop, aki pedig lop, azt sehol nem látják szívesen, még lovászfőnök sem. Tudjátok a tízparancsolatban, ami le van írva az eléggé a társadalmunk alapját képezi. Meg amúgy sem akart ő melózni, mert koldulni könnyebb. Nem ítélem el még ma sem, viszont a gondolat bántó, hogy nem mindenkinek lehet segíteni. Tudod vannak arany szabályok a tízparancsolatban és a lopás igen csak ide tartozik. Ezt a részét mondjuk megértem, de itt lettem valahol nagyon kíváncsi az emberi lélekre és a segítő szakmákra a pénz tekintetében.

Apropó, ha TE koldus lennél és éhség gyötörne, akkor lopnál? Rohadt szar dolog az üres has. Voltál már éhes? Szédültél már az üres has érzésétől?

Vannak ilyen Amcsi dokumentumfilmek, ahol kivisznek józan embereket koldulni az utcára és az a feladatuk, hogy ne haljanak éhen egy hétig. Gyerekeket koldus-táboroztatnak, aztán három nap után zokogva mennek haza, hogy megcsípkedték őket a hangyák a biztonságos zárt területen, ahol a földön aludtak a hálósákban. Lehet aki tíz éve kint él az utcán a két kezét összetenné egy rendes hálósáékért. Nekem a legközelebbi ilyen emlékem az volt, amikor a húszas éveim előtt a Balaton Soundon dolgoztunk és sátoroztunk, mint a malacok az esőben és a harmadik nap zokogva mentünk haza húgyúti fertőzéssel, majd a kádban haldokoltam, mint egy átfagyott őzike és két napot nyalogattam a sebeimet. Te el tudnál menni az utcáról dolgozni? Télen amúgy rohadt hideg van kint, Én lakásban is volt, hogy fáztam, és ezt tudjátok ha olvastátok A Takarékos Milliomos képző című könyvem. 13 fok is iszonyatosan szar dolog az emberi testnek! Az is nyomot hagy az ember lelkén, hát még a mínuszok! Mondjuk az Én rossz helyzetemet lehet sok ukrán menekült áldásnak érezte volna. Furcsa dolog ez a nézőpont, de az biztos, hogy ritkán fagy az ember arcára őszinte mosoly.

Mindig ott az esély a javulásra? Vagy mégse? Van akinek jó a rossz? Vagy már annyira nincs önbecsülése, hogy neki mindegy?

Rájöttem megint arra, hogy itthon nem létezik egy szakma és nincs Személyes Pénzügyi Coach Magyarországon és a tudásom igazából ezen a területen is nagy hiányt jelent. Sorra kerestek meg Coach tanulmányaim óta nem csupán, mint pénzügyi tanárt, hanem mint Személyes Pénzügyi Coachot is és itt az a szépség, hogy nem Én adom a megoldást, mint tanár, hanem Te jöhetsz rá arra, hogy mit is szeretnél elérni, hova is vezet az utad és nagyon sok dolog átbeszélésre kerül a pénzügyeken kívül is. Szakmaváltás, lelki és karrierváltás, családi minták, milliárdos örökségek kezelése, talpraesett nők pénzügyi döntés támogatása, no meg a Kriptoaluták. Kinek mit dobott a gép... Igencsak széles paletta a Coachság és a Tanárság tekintetében. Pont olyan, mint az élet. Ezért a nagy lendületben be is iratkoztam a biztonság kedvéért egy kétéves Spanyol egyetemre is, ahol mondjuk egy bűdös szót nem értek a spanyol órákból, de szerencsére szinte minden angolul van és NPL képesítést (Neuro-Linguistic Programming) is szerzek valamint Executive Coachingot is tanulok.

Néhány éve elhangzott Magyarországon talán még a híradóban is, hogy egy nagyon szegény házaspár nyert több, mint félmilliárd forintot a lottón. Mindezt, arcukat vállalva ott mosolyogtak az újságok és tévéműsorok címlapján. Az egyszerű gazdagok! Milyen szerencsés is lesz az időskoruk! Aztán most meg arról lehetett cikket olvasni egy évtizeddel később, hogy amúgy nem sok minden maradt a pénzből. Magasról és brutális pénzügyi szerencsével is lehet nagyot esni. Ha majdnem koldus voltál és nem tanultál a pénzről, nem is marad meg a kezedben. Hát igen, ha nem fektetünk be, csak költünk, a világ összes pénze is kevés lehet. Ha rosszul fektetünk be, akkor is elfogy. Ha szerencsétlen helyzetbe kerülünk, akkor is ott a pofon. Ezekre a helyzetekre sok példát fogok ebben a könyvben hozni. A lottónyertesek földönfutók lesznek évek alatt és vannak olyanok is, akik azt érzik bármennyit is keresnek nem jutnak egyről a kettőre. De előfordulhat az is, hogy egy olyan pénzügyileg zsigerből tehetséges embernek a markát ütné a pénz, aki könnyűszerrel megfialtatná azt, de ez egy beállítottság, amit amúgy lehet tanulni, igaz a motivációt nem. Emellett van akinek a kezében minden arannyá válik. Most, hogy kellően kiábrándító és vérfagyasztó gondolataimat rátok zúdítottam, kezdjünk bele a pénz történetébe, hogy egy lépéssel beljebb kerülj a pénz megértéséhez.

2. Fejezet: A pénz története és hol tart a fejlődésben?

Gondolat: Hány évbe telt a világnak elfogadnia a papírpénzt, mint fizetőeszközt és megszokni a mindennapokban azt, amire neked esszenciális szükséged van a mindennapjaidban?

A papírpénz és Fiat valuta útja

Az egyik oldalról az emberben nem tudatosul, hogy a pénz egy kreált dolog, amiből egyre több van a társadalomban. Mi csináltuk emberek és a részvényeket, az ETF-eket vagy éppenséggel a Kriptovalutákat is úgy gyártjuk, mint a hangya. Így ezt a kezdő flörtölést a pénzzel, ebben a könyvben érdemes egy kis történelem órával kezdeni. Hajlamosak vagyunk azt hinni, hogy a papírpénz, a modern idők találmánya, de ez nem így van. Azon azonban már lehet senki nem fog meglepődni, hogy az első papírpénz a hetedik században készült Kínában, majdnem ezer évvel megelőzve Európát. Igen, ebben is Kína volt az első. A Numizmatika Magyarország oldalán nagyon sok érdekes információt találtam a pénz történetéről, így ezen átdolgozott anyagot fogjátok itt a pénzről olvasni. Jelenlegi tudásunk szerint az első papírpénzt, vagy annak nevezhető papíralapú „pénzt” a Tang-dinasztia alatt (618-907) Kínában adták ki 650 körül. Akkoriban a Juan-Pao nevű 3,8 gramm súlyú kis értékű rézpénz volt forgalomban, ezzel folyt a mindennapi kereskedelem. Azonban egy-egy nagyobb üzlet lebonyolításához, egyre nagyobb mennyiségű rézpénzre volt szükség. Nagy nehézséget okozott az ekkora mennyiségek szállítása, tárolása, vagy őrzése, amely főleg a gazdagoknál, tehetősebbeknél volt szokás. Ezt orvosolni kellett, belátta az uralkodó is. Ekkor adták ki a Pao-Csao-t, a 10.000 Juan-Pao rézpénzt érő, igen finom papírból készült értékjegyet. Ez hamar népszerű lett, és széles körben elfogadottá vált, hisz uralkodói garancia volt arra, hogy azonnal beváltható értékjegyről beszélünk. Beváltásakor 10.000 darab rézpénzt lehetett kapni cserébe. Ez a fémre való beválthatóság volt a bizalom alapja, sokan nem is váltották be, hanem ezzel bonyolították az üzleteiket és ebben tartották a vagyonukat. Ha valami ilyen funkcióval kezd rendelkezni, akkor azt lassan hívhatjuk pénznek. Bár ugye ekkor még többféle címlet nem létezett, csak ez az egy. A mai modern pénzügyi rendszerben a pénznek az elfogadottsága is a **bizalmon alapul**, hiszen már nincs mögöttük sem arany, sem ezüst fedezet.

Ez az a “bizalom”, amit a jegybankok őriznek jelenleg. Ha ezt a bizalmat valami negatív hír befolyásolja, egy adott ország valutája akár órák alatt is képes összeomlani. Általában egy adott pénz romlását, elértéktelenedését legtöbbször háborúk vagy gazdasági válságok okozzák.

Így járt a Pao-Csao is. Az arabokkal, és tibetiekkel vívott sorozatos háborúk hatalmas pénzhőséghez vezettek, amit a Pao-csao-k nagy mennyiségű nyomtatásával próbáltak ellensúlyozni. (Ugye milyen érdekes, hogy ugyanez történt a koronavírus alatt is? Őrületos dollár nyomtatás, ami a mai gazdasági problémákhoz vezet.) Azonban az újonnan nyomtatott papírpénzek mögött már nem volt fedezet, sem áru, sem rézpénz. Fokozatosan elveszett az iránta érzett bizalom, a kereskedők és a lakosság szabadulni akart tőlük, nem elfogadni, hisz nem volt rá garancia, hogy úgy mint korábban, beváltásakor meglesz a 10.000 rézpénz. Akinél pedig ott ragadtak a papírpénzek, azok tönkrementek, mivel egy idő után már senki nem bízott benne és nem is fogadta el! Ez az időszak a 800-as évek elejére tehető. Újabb próbálkozásképpen a papíralapú pénzt 970-ben adtak ki Kínában, aminek a neve Pien-Csien (kényelmes pénz) volt, és bár ugyanarra a sorsra jutott mint elődje, de sokkal tovább, egészen 1488-ig használták. Ezután Kína sokáig felhagyott a papírpénzek használatával, egy jó ideig csak fém pénzek forogtak a gazdaságban. A napvilágra került legrégebbi eredeti bankjegyet a Szung-ház bocsátotta ki 1165 és 1174 között. Azt már szerintem mindenki tudja, hogy fémpénzt, vagy esetleg bármilyen más pre monetáris valutát (kagyló, gyöngy, kakaóbab...stb) jóval hamarabb használtak az emberek az egymás közötti kereskedelem lebonyolítására, mint a papírpénzt. Tehát a barter üzletekkel indult el a pénz útja. A fém, vagy ahogy említettem egyéb pre monetáris valuta egy mindenki által elfogadott értéket képvisel (főleg az arany, ezüst) évezredek óta, így amikor *"pénzt"* készítettek belőle, sok száz évig, vagy ezer évekig maga a fém értéke jelentette az igaz értékét, vagyis volt valós belső értéke. A papírpénz már egy sokkal bonyolultabb történet, hisz papírból (manapság esetleg egyéb fejlesztett anyagokból), vagyis relatíve értéktelen anyagból készül. Egy ilyen értéktelen papírdarabnak csak úgy lehet értéket adni, ha a kibocsátó megígéri, hogy az értékes, és van mögötte fedezet. A leginkább elfogadott volt az arany, vagy ezüst. A legdurvább, hogy manapság már ez sincs így, ezért csak úgynevezett Fiat valutaként hivatkoznak a forgalomban lévő *"papírdarabokra"*. Az 1971-es Nixon sokk óta nincs már megfelelő aranytartálék a kibocsátott pénz mögött és az emberek is örült mód élhetnek hitelekkel. Amerika stabilitása és a dollár vezető szerepe sem biztosított a jelenlegi gazdasági bizonytalanságban, és az egységes világpénz bevezetésére még nincsenek valós kezdeményezések, és természetesen ehhez túl sok érdekellentét is van a gazdaságban. A felek soha nem a közös jót és a békét nézik, ennyit már megtanultam így a húszas éveim végére.

Láthatjuk, hogy a pénz nyomtatása inflációhoz visz el minket, illetve ha a pénzben a bizalom elveszik onnantól kezdve nem igazán tud mit csinálni egy állam. Ha a pénznyomtatás mellé nem társul valós gazdasági teljesítmény, akkor a pénz igencsak elértéktelenedésnek indul. Ezért is fontos a monetáris politika és a pénznek a megfelelő és nem ész nélküli kibocsátása a piacra. Erre sajnos nekünk mindennapi embereknek semmilyen beleszólásunk nincs, hiszen ez kormányzati és világpolitikai szinten kerül eldöntésre, amiről hosszú órákat lehetne beszélni, vitatkozni és akár panaszkodni is.

De mi is az a Fiat valuta, ha még nem hallottál róla? Egy olyan törvényes fizetőeszköz, amelynek *“értéke”* a kibocsátó kormánytól származik, nem pedig egy fizikai áruból vagy árucikkből, ezért fontos, hogy a mögötte álló kibocsátó mennyire hiteles, vagy legalábbis mennyire fogadják el hitelesnek, a Fiat valutáját használó emberek. A Fiat szó jelentése: *“legyen”*. Ezt a *“modern”* pénzt háromféle fő formára bonthatjuk tovább, merthogy létezik úgynevezett: készpénz, számlapénz és jegybanki számlapénz is, de egyre népszerűbbek a digitális pénzek és Kriptovaluták is. Ha a Kriptovalutákról beszélünk, akkor annak ellentétéként a Fiat pénzekre hivatkozunk (még). Itt is nagy változások fognak bekövetkezni, mert olyan nagyra nőttek a Kriptovaluták, hogy kormányzati szinten foglalkoznak velük és az országok most bocsátják ki a saját digitális jegybanki pénzüket, azaz CBDC-ket (Central Bank Digital Currency). Természetesen a digitális jegybankpénzek megjelenése sem garancia a megoldásra és még nem látjuk azt sem, hogy a Kriptovilágból átvenni kívánt értékek és technológia miképp fognak hatni hosszú távon a gazdaságunkra és a pénzre. Aki ebbe jobban belegondol, az azért láthatja, hogy nagyon a szakadék szélén táncol ez a dolog is. A napjainkban használt papírpénznek tehát nincs igazán értéke, csak azért, mert mi azt elfogadjuk, ergo hiszünk a kormányoknak. Vagyis ha nagyon morbid akarok lenni, utálhatod a politikát, és a politikusokat, de mindaddig amíg a forgalomban lévő pénzt használod, mégis bízol bennük, és hiszel nekik.

Rá vagy kényszerítve? Bizonyos szempontból igen, ezt elismerem. Ha mondjuk egy ezüst Morgan dollárral szeretnék fizetni a sarki ABC-ben, az eladó hölgyek kinevetnének, és azt mondanák *“igazi”* pénzt adjak nekik, ne ilyen régi valamit. Az a gyanúm, hogy 1 kg kenyeret nem tudnék venni egy 10.000 Forintnál is többet érő csak ezüst tartalommal is többet érő ezüst dollárért, mert nem ismerik ezt széles körben. De a tartalommal *“értéktelen”* 1.000 forintot szíves-örömmel elfogadnák. Ez a hit, és a szükségszerűség, ami értéket ad a pénznek. Ha az eladó hölgy tudná, hogy az ezüst dollár mennyit is ért, és tudná, hogy a másik boltban is elfogadják, akkor lehet ő is így tennie. Mondok egy amúgy *“általános”* példát, ami idővel Európában is a papírpénz megszületését eredményezte. A forgalomban lévő fémpénz mennyisége nem volt elég, vagy nem volt hozzáférhető megfelelő mennyiségben, hogy alkalmas legyen a kereskedelem zavartalan lebonyolítására szükséges fémpénz előállítására. Ezt a fémhiányt több dolog is okozhatja (bányák kiapadása, a kereskedelmi láncok akadozása, háború, természeti katasztrófa, járvány...stb), és lehet, hogy egy egész országot, birodalmat vagy földrészt érint, de megeshet, hogy csak egy adott területet, megyét, országrészt, vagy egy várost. Így érkeztünk el egy holland városba, Leidenbe, ahol a fentiekből több eshetőség is egyszerre jelentkezett, így a szükségszerűség, szükségszerűséget szült, és megszületett Európa első papírpénze.

Vegyük át a gazdaság működését

A gazdaság olyan, mint egy fogaskerék, ámbár bonyolultnak néz ki, de a valóságban egyszerű elvek alapján működik.

A gazdaság három alapelemből áll:

1. A növekedési potenciálból, ami a produktivitást (termelékenységét) jelenti.
2. A rövidtávú eladósodási ciklusból.
3. A hosszú távú eladósodási ciklusból.

Most nézzük meg a gazdaság legalapvetőbb építő kockáját: **A tranzakciókat**

A **gazdaság** nem más, mint a benne végbemenő tranzakcióknak az összessége és a tranzakció nem más, mint a pénz vagy a hitel cseréje szolgáltatásokra, eszközökre vagy pénzügyi eszközökre.

A **piac** nem más, mint az összes vevőnek és eladónak az összefoglaló neve, akik ezeket a tranzakciókat véghezviszik. (Például: autópiac, részvénytőzsde, de amikor bemész a patikába és gyógyszert veszel a gyógyszeriparból vagy a helyi pékhez, ami az élelmiszeriparhoz tartozik, az is piacot jelent.)

A gazdaság pedig az összefoglaló neve ebből a millió különböző piacból álló tranzakciók összességének. Tehát, mintha milliányi kis eladást és vételt egy nagy hógolyóvá gyúrnánk össze, amit a hegyről csak egy maroknyi kis hóbuciként dobtak le.

Gondolatok az inflációról

Minden egyes forintot, amit Te megkerestél, valaki egyszer már elköltött és minden egyes forintot, amit Te egy szolgáltatásra vagy áruval cserélsz, valaki egyszer már megkeresett.

Az emberek, az üzletek, a bankok és az államháztartások mind a tranzakció elvén működnek, valamiért cserébe valamit adnak, és az egyik oldalon áll a pénz. A legnagyobb eladó és vevő fél az általános közgazdaság tekintetében véve mindig az **állam**, ami két részből áll, az egyik a **központi államháztartás**, a másik pedig a **központi bank**. Maga az állam összegyűjti az adót és azt elkölti. Az államnak nincs saját pénze, hanem valamilyen formában tőlünk kapja azt. Illetve a másik oldalon a központi bank meghatározza, hogy milyen összegű pénzmennyiség legyen magában a gazdaságban. Most gondold bele, hogy mi magának a gazdaságnak a mozdítórugója? A gazdaságot egyetlen egy dolog viszi előre, ha költünk, mivel

többet termelni egy szint után fizikai képtelenség és az ilyen ütemben nem vinné előre a gazdaságot és pontosan erre jött létre a hitel.

A **hitel** nem más, mint az, hogy a jövőbeli magunktól kölcsönzünk azért, hogy egy nagyobb kiadást finanszírozni tudjunk, így egy ciklust hozunk létre, ami miatt a jövőben sokkal kevesebbet fogunk tudni költeni, amikor visszafizetjük a múltbeli költekezést. Itt adódik egyébként az a tipikus egyéni probléma, hogy sokkal nagyobb lesz a felelősségünk, és a munka kényszerre kezd válni, mert már elköltöttük a meg nem keresett pénzt előre. Amit az emberek általánosságban véve pénznek hívnak, leginkább nem jelent mást, mint hitelt. Csak az Amerikai Egyesült Államokban az összes hitel 50 milliárd dollár felett van és a teljes pénzösszeg a forgalomban csupán 3 milliárd dollár. Egy gazdaságban, ahol nem létezik hitel, az egyetlen útja annak, hogy emeljük a megkeresett pénzösszeget az, hogy többet termelünk. Azt pedig korlátozottan tudjuk csupán megtenni, ami gazdasági lemaradáshoz is vezet.

Ez mind szép és jó addig, amíg egy működő gazdaságban élünk. De mi van akkor, hogyha nem jó helyre dobott le minket a golya és egy olyan országba kerülünk, mint például amiket Én hosszan kutattam és könyvet is írtam róluk: Venezuela, Zimbabwe, vagy El Salvador. Ezekben az országokban a hónap végén a pénzed, amit az állam bocsátott ki elfogadott, legális fizetőeszközként nem ér semmit, mert olyan hatalmas mértékű infláció van például Venezuelában, hogy a hónap végén éheznek. Az állam ad nekik havi szinten egy segélycsomagot, hogy ne haljanak éhen, viszont rengetegen elköltözték külföldre, és ezért olyan hatalmas a latin-amerikai országokból a bevándorlás Amerikába, mert különben egyszerűen éhen halnának az emberek. Gondolj csak bele, hogy ez most 2023-ban, ahogy Magyarországon is érezhető, mekkora pánikot kelt egy a fenti példához képest aprócska infláció. Ha Te egy olyan országban élnél, ahol valószínűséggel a hónap végén a pénzösszegeged egyenlő lesz a nullával, vagy hónap elején eldöntheted, hogy mondjuk Bitcoinba fekteted a pénzed, mit cselekszel? Én személy szerint, ha egy ilyen országban élnék és teljesen egyértelmű, hogy nem tudok fizikálisan külföldi valutához, például dollárhoz jutni, mert szinte lehetetlen, minden lehetőséget megragadnék arra, hogy valahogy meg tudjam őrizni a pénzem értékét. Így ezek a fejlődő országok elkezdtek egy alternatív utat keresni és szerintem már mindenki hallott arról a példáról, hogy El Salvadorban a 2021-es évtől a hivatalos fizetőeszköz a Bitcoin. Ezt nem véletlenül tették meg, hanem önvédelmi mechanizmusként mondtak nemet a Fiat valutákra.

Fiat standard

Korábban a pénzmennyiség értékes dolgokhoz kötődött. Tekintsük itt az arany standardot, ami angolul *"Gold Standard"*. Tehát az, hogy mennyi pénz volt forgalomban, attól függött hogy mekkora aranykészlete volt egy országnak. Ezáltal a forgalomba kerülő pénz mennyisége is jóval szabályozottabb volt, mivel nem térhetett el attól, ami az aranykészlet tekintetében létezett. De 1971 után, amikor Amerikában bejelentették, hogy a dollár nem lesz a

későbbiekben magához az aranyhoz kötve, ez megváltozott. Hiszen ettől a pillanattól kezdve nem az aranystandard időszakáról beszélünk, hanem a Fiat időről. Tehát magának a pénz mennyiségnek ettől a pillanattól kezdve semmi köze ahhoz, hogy mennyi nyersanyag, mondjuk arany kerül be a gazdasági körforgásba. Szóval ez volt az a pillanat, amikor egy ország teljes mértékben szabad kezet kapott, hogy eldönthesse, mennyi pénzt nyomtasson. Ezt a gondolatot érdemes a befektetések területén is kritikusan kezelni, hiszen nagyon sokszor hosszútávon próbálunk következtetéseket levonni, például a részvénypiacon. De nem szabad elfelejteni, hogy a hosszabb adatsoroknál teljesen másképp került be a pénz a gazdaságba és emiatt a következtetéseink tévesek lehetnek hosszú távon!

Milyen módon kerül a pénz be a gazdaságba?

1. A gazdaságba bekerülő új pénzt a jegybank az állam által kibocsátott kötvényekbe forgatja át és így kerül a pénz bele a gazdaságba.
2. Hitel formájában. Tehát, ami pénzt Te betesz a bankba a számládra, annak a bank egy nagy részét kiadja valaki másnak hitel formájában, amit ez a személy aztán elkölt és a bankba ugyanennek a pénznek egy részét egy házással után megint betesz, így annak az összegnek a töredékét ismét kiadja a bank hitelként a következő személynek a kötelező tartalékrátá levonása után. Így mint a gomba úgy sokszorozódik meg a pénz a gazdasági folyamatokban a tranzakciók által.

Az első bankjegyek Európában

Az első európai papírpénz, tulajdonképpen szükségpénznek, vagy ostrompénznek volt szánva, szóval ha nagyon szigorúak akarunk lenni, 100%-ig nem felel meg a papírpénz erősebb definíciójának. Nem véletlenül van az, hogy ha például beütöd a keresőbe a témát, többféle verziót is találsz, de például a találatok fő helyen hozzák az 1661-es Stockholms Banco által kibocsátott az első valódi bankjegyeket Európában. Ezeket a bankjegyeket Johan Palmstruch, a Stockholms Banco, Svédország első bankjának alapítója bocsátotta ki. De miért is nevezhetjük az 1574-es Leiden-Gulden-t papírpénznek? Nos a már fentebb említett okok közül, a háború volt az az ok, ami miatt az akkori Európában több helyen fémhiány keletkezett. Ez a háború, "A nyolcvanéves háború", vagyis más néven a németalföldi szabadságharc, a németalföldi tizenhét tartomány lakosainak lázadása volt a spanyol uralom ellen. A felkelés 1568-ban kezdődött, és 1648-ban a vesztfáliai béke zárta le. Tulajdonképpen a mai Hollandia megalakulása volt a tét. Kezdetben a spanyoloknak sikerült sok helyen visszaszorítani a lázadást, azonban a hollandoknak sikerült több várost elfoglalni, vagy megtartani. A háború mint sok más európai háború, rendkívül összetett okokra vezethető vissza, de leegyszerűsítve, dinasztiai, kisebb államok konfliktusa, vallási ellentétek, adó- és kereskedelmi viták, a gazdasági nehézségek és

válságok okozta szegénység, éhínség. A hollandok 1572-ben foglalták el Leiden városát. A város stratégiai is fontos helyen volt, így hát a spanyolok Francisco de Valdez vezetésével ostromba kezdtek, hogy visszafoglalják. Az ostrom 1573 októberében kezdődött, és 1574 áprilisáig folytatódott, amikor is megérkezett I. Vilmos orániai herceg, vagy más néven Nassaui Vilmos, és felszabadította a várost. A spanyolok elvonultak, Leiden továbbra is a holland szövetség része maradt. Az ostrom alatt rengeteg civil vesztette életét, a város hanyatlani kezdett, idővel elvesztette a jelentőségét. A lakók rengeteget szenvedtek, mivel az ostromlók nem feltétlenül konkrét támadásokkal, harcokkal akarták elfoglalni a várost, hanem inkább körbezárták a városban rekedteket, lezárták az utakat, megakadályozva a kereskedelmet, az élelem bejutását. Így hamarosan éhínség, és betegségek kezdtek sújtani az embereket. Gondolatok csak bele mennyire is féltünk az ellátási láncok akadozásától a koronavírus alatt társadalmi szinten és milyen pánik tört ki emiatt. Így könnyebb elképzelni, hogy milyen is lehetett egy ilyen éhínség.

Az első európai "papírpénz"

Közben Hollandia kifogyott a pénzből. Ezért Nassaui Vilmos utasításba adta, hogy a már forgalomban lévő érméket, amely meghaladja az 1/10-ed Daaldert (holland rijksdaalder, birodalmi dollárt), 48-50 stuiver (holland shilling), az adott tartomány ovális címer bélyegzőjével kell ellenbélyegezni. Ez a bélyeg 1/8-addal növelte az érme értékét, és az eredmény egy háborús hozzájárulás lett. Azonban ez nem volt elég, nem enyhült a pénzhiány. A pénzre azonban továbbra is szükség volt, a katonákat fizetni kellett, a kereskedelemnek működnie kellett. Az ostromlott Leiden városában is mindent elkövettek, a még forgalomban lévő érméket darabokra vágták, majd ezeket a darabokat az ostromok végén újra beolvasztották és kivonták, így is növelve a pénzmennyiséget. Azonban ez sem volt elég, és miután a pénzverde kifogyott a felhasználható fémből, történelmi pillanat következett, vagyis legalábbis numizmatikai szempontból történelmi pillanat. Papírból kezdtek készíteni "érméket". Kerek formájú papírpénzt készítettek. Ezeknek a pénzeknek az elkészítéséhez pedig imakönyveket daraboltak fel. Az "ötlet" kézenfekvő volt, mivel akkoriban ezekből a könyvekből volt a legtöbb. A sok esetben a vallásért is küzdő katonáknak ez nem volt visszatetsző, sőt a tudat, hogy imakönyvből készültek, még egyfajta vallási erőt is tulajdonított nekik. Ezekből az imakönyvekből az oldalakat kitépték és planchet méretű körökre vágták, és több papír darabbal összenyomták, pénzverő matricákkal bélyegeztek, majd sokakat Holland címerrel ellenbélyegeztek. Ez az érme lett az első "európai állam" által kibocsátott papírpénz. Összesen nyolc papírpénzt bocsátottak ki 5 Stuiver ($\frac{1}{4}$ Gulden), 14, 16, 18, 20 Gulden, 28 és 30 Stuiver címletben. Úgy tűnik, hogy az összes darab közül az $\frac{1}{4}$ -es Gulden-érme vagy 5 Stuiver címletekből maradt fenn a legtöbb darab, 30 milliméter átmérőjű, és a pénzverési kockák, a

koronás oroszlán pajzsos és kardja, valamint a *"PUGNO PRO PARIA"* vagy *"harc a sajátért"* felirattal, ország jelzéssel. Az érme ritkán kerül elő az európai aukciókon. A 14, 16 és 18 Stuiver érmét gyakorlatilag beszerezhetetlennek tekinthetjük. A Gulden vagy 20 Stuiver érme 37 milliméteres, és egy koronás oroszlánt ábrázol, a *"HAEC LIBERTATIS ERGO"* vagy *"Mindent a szabadság kedvéért"* és *"GODT BEHOEDELEYDEN"* felirattal. A 28-as Stuiver átmérője 43 milliméter, a 30-as pedig 48 milliméter átmérőjű, vagyis igen nagy.

Tehát a pénz amiért megvetted ezt a könyvet is, hogy aztán több legyen belőle neked nem egy régóta elfogadott dolog? Tudatosuljon benned, hogy a pénz csak néhány évszázada elfogadott társadalmi szinten Európában. Neked meg kellene még belőle több, hogy ki tud fizetni a számláid, félretegyél, kielégítsd a fogyasztói vágyaid és anyagilag függetlenné válhass? Képzeld el a hollandok és a spanyolok az új világban kezdték el újra használni a pénzt 1458 környékén, majd közel százhusz év szünet után 1574-ben Hollandiában Leidenben újrakezdték a pénz használatát. De még ez sem a totális papírpénz világuralmat jelentette, hiszen ezek után további száz évvel 1660-ban az angolok az aranyért kapott cetliket kezdték el használni papírpénzként. Magát a pénzt, amit mi most ismerünk nagyjából ezer évbe telt elfogadni társadalmi szinten. Gondolj csak bele, egy emberélet sem ért sokat pár száz éve és vannak olyan országok, ahol nincs száz éve, hogy eltörölték a rabszolgaságot. Rengeteget fejlődünk, mind a civilizáció és a pénzhasználat és teremtés útján is. Látni kell, hogy a fejlődési ütemek egyre gyorsabbak és a pénz is egyre gyorsabban változik. Pontosan ezért érdemes tisztában lenni a pénznek az unalmas definíciójával is és látni, hogy mire is való.

Mire jó a pénz? Milyen funkciói vannak?

A pénz három fő definíciója:

1. Cserélhető eszköz

- Helyettesíti a barter üzleteket
- Megkönnyíti a kereskedést
- Egyszerűsíti a megbízások és a javak párban állását

2. Érték képviselő

- Fiat pénz: Az állam által elismert, legalizált és kibocsátott pénz, nem biztos, hogy értékes is marad!
- Átruházható és egységekre osztható

3. Elszámolási egység

- Világszintű elfogadottság
- Áruk beárazhatóságának lehetővé tétele
- Tartós és szállítható

Gondolatok: Biztosan Te is gondolkozol egy bizonyos valutában, vagy átszámolod a pénzt más pénznemekre összehasonlításuképpen és tudod azt is, hogy az egyik valutáért hozzá fogsz férni egy másikhoz, mondjuk egy pénzváltóban, mellyel utána akár egy külföldi nyaralás során kifizetheted a hotelszámládat. Maga a pénz megléte lehetőségeket ad a számodra, és ha mindenedet eladnád az adott országban ahol élsz, azt a pénzt akár forintról euróra átváltva egy új országban fel tudnád használni, hogy új életet kezdj belőle. Nyilván az egy más kérdés, hogy abban az adott országban mennyit is tudsz azért az összegért tulajdonolni és fogyasztani. Erre az országok éves GDP mérőszáma egy jó mutató lehet, amely megmutatja, hogy hol drágább az élet és hol keresnek az emberek jóval kevesebbet vagy többet. De ha szemezel egy bizonyos országban való élettel, akkor a YouTube az ahol hús-vér emberektől fogsz valós útbaigazítást kapni.

A pénz típusai:

1. M1 pénz

- Készpénz és számlapénz. A dolgok vételére és kifizetésekre használt pénz

2. M2 pénz

- M1 + lekötött betétek, megtakarítási összegek, pénz a pénzügyi szervezeteknél
- Közel olyan, mint a készpénz
- Ezek a gyorsan M1 pénzzé tehető megtakarítások, befektetések, pénzpiaci alapok

3. M3 pénz

- M2 + hosszútávú lekötések pénzügyi intézményeknél, pénzpiaci alapok, az összes CD termék, azaz Certificate of Deposit.

De mit is csinál a FED?

1. Monetáris szigorítás, azaz csökkenő likviditás
2. Monetáris lazítás, azaz növekvő likviditás

A FED eszközei: Kamatszint változtatás, monetáris eszközök, kötelező tartalékráta. A kamatszint emelésével megdrágulnak a hitelek, ezzel együtt csökken a hitelfelvételi kedv és ezzel együtt csökken a gazdasági növekedés is, mert az emberek nincsenek hitelfelvevő kedvükben. Ha a kamatszint csökken, akkor olcsóbbak lesznek a hitelek és nő a hitelfelvételi kedv, mely segíti a gazdaság pörgetését hiszen több elkölthető pénz kerül be a gazdaságba. Természetesen ez a folyamat mind a magánszemélyekre és a vállalatok viselkedésére egyaránt hat. Továbbá minél nagyobb a FED által meghatározott kötelező tartalékráta, annál kevesebb hitelt lehet a gazdaságba kihelyezni.

A pénz osztályozása:

1. Kemény valuta

- Biztosnak tartott országok elfogadott valutái
- Megbízható pénztároló eszközök
- Alacsony fluktuáció
- Alacsony volatilitás

2. Lágy valuta

- Feltörekvő országok valutái
- Nagyobb fluktuációs valószínűség
- Közepes vagy magas volatilitás

3. Egzotikus valuta

- Gyengén kereskedett piaci eszköz
- Magas volatilitás

A CEFI és a DEFI elkülönítése: Napjainkban nem csupán centralizált pénzügyekről beszélünk, hanem vele együtt decentralizált pénzügyekről is, még ha ez sokak számára idegen területnek is minősül, érdemes róla hallani és a fogalmi elkülönítést megérteni.

CEFI (Centralised Finance, Központosított pénzügyek):

- Jelenlegi kontextus
- Bankok által promotált, tradicionális kölcsönadások
- Zárt rendszert használ és olyan hálózatokkal működik, mint a SWIFT, VISA, UNIONPAY vagy például a MasterCard hálózat
- Évszázados pénzügyi termék, evolúciója a tradicionális pénzügyi termékeknek és szolgáltatásoknak
- Központi bankok és központi hatóságok által irányított
- Szabályozás vezette, kormányzat által irányított és különböző szervek által irányított pénzügyek

CEFI a gyakorlatban:

- Centralizált pénzügyek országonként, inflációs döntések, kamatdöntések
- IMF, World Bank, BIS - Bank of International Settlements, EU - Nemzetközi döntő szervek
- KYC - Know your customer, AML - Anti money laundering, a pénzügyi folyamatok irányítottak
- SOX, BASEL, MIFID stb. - Alapszabályok a pénzügyi instrumentumok menedzselésére
- Egy központi hatalom által irányított

DEFI (Decentralised Finance, Központ nélküli pénzügyek - Kriptovaluták világa):

- A DEFI mozgalom által támogatott új ideológia
- Egy nyílt forráskód fut egy elosztott hálózaton
- Átalakítja és megzavarja a jelenlegi pénzügyi termékeket és szolgáltatásokat
- Egy átlátható, megbízható protokollt használ, elemei a Kriptovaluta és e-tárcák
- Szükségtelen a centralizált hatalom így nincs ergo nem centralizált a döntéshozatal
- A tömegek által lett jóváhagyva

Mire jó a DEFI?

- Eszköz menedzsment
- Marketplace
- Biztosítási platform
- Derivátok
- Stabil valuták
- Eszközök tokenizációja
- Lending

Defi kategorizálva:

- Kripto revolúció a jelenlegi pénzügyi világ újraformálására
- Blokklánc (Bitcoin 2009, Ethereum 2015 stb.)
- Okos Szerződések, NFT-k
- E-Tárcák, mint tokentárolók
- Érték az interneten tárolva
- Pénzügyi szervizek ajánlatának a megjelenése a DEFI-ben
- Kereskedési platformok
- Hitelek és betétfelvétel
- Online vásárlások
- Biztosítások és azok megújítása
- Vagyonkezelés
- Government Coins, Stable Coins

DEFI a gyakorlatban:

- Metaverzum és Avatárak, mint új tér és virtuális világ
- A hely, ahol a tranzakciók a DEFI-ben történnek
- MetaMask és egyéb decentralizált Kripto tárcák
- Digitális világ, ahol a felhasználóknak új digitális identitásuk van
- A tranzakciók a blokklánccal kerülnek megerősítésre

- NFT - egyedi, nem kicserélhető adategység, ami egy digitális főkönyvben van tárolva és tulajdonjogot testesít meg

DEFI technikai architektúrája:

- Okos szerződések - Smart Contracts
- DLT - Distributed Ledger Technology
- DEX - Decentralizált Kriptoaluta váltó
- A tranzakciók tokenizációja

Lehet elsőre túl nyers és felsorolásszerű volt ez a sok fogalom és a pénznek a csoportosítása, de valamilyen úton módon el kell különíteni a pénzt és 2023-ban már a Kriptoalutakat sem szabad kihagyni egy pénzügyi könyvből, hiszen pillanatok alatt elkölthető Fiat pénzzé cserélhetők és folyamatosan fejlődnek. Természetesen ezek az új pénzügyi eszközök és befektetési formák szabályozódnak és formálódnak idővel. A könyv későbbi részében a pénzt és egyéb eszközöket jobban szét fogom bontani és egy-egy terméket kiragadni a kínálatból, a befektetési lehetőségeket részletesen be fogom mutatni. A Kriptoaluták területén, ha komolyabban érdeklődsz, mivel egy iszonyatosan komplex technológián alapuló tudásról van szó mindenképpen javaslom, hogy olvasd el a Kriptoalutákról Konyhanyelven című szakkönyvem. De most nézzük az emberi oldalát a pénznek, és a tényezőket, ami miatt azok vagyunk és úgy gondolkozunk manapság, ahogyan.

3. Fejezet: Az emberi élet szakaszai: A gyermekkor

Miről fog szólni ez a fejezet?

Miért nem a valós világra készítettek fel minket az iskolában?

A tudás hatalma

A család szerepe az életünkben

Az egyharmad: Szegénységtudat vagy elbaszott gyermekkor?

De mennyit is keres a magyar család, amibe beleszülettél?

Generációs örökségek

Mi leszek, ha nagy leszek?

A pénz alapdefinícióinak a tisztázása után szeretnék a könyvben egy éles váltással élni, hiszen fontos a pénzt valamilyen szempontból megközelíteni minden egyes pénzügyi könyvben. Ebben az esetben itt a fejlődés néhány bizonyos pontját közelítettem meg, míg például a Kriptoalutákról Konyhanyelvekben az infláció tényét és a pénz tovább fejlődését mutattam be alaposabban. Most ideje az **emberre** is rátérni, mert egy dolog a történelem, amit karddal kiharcoltak, viszont egy másik dolog, amibe beleszületünk, amivel találkozunk és amit meg tapasztalunk. Az életünket, fejlődésünket és minket nem csak a pénz határoz meg, hiszen ez csupán az élet egy alkotóeleme. Így a következő fejezetekben az embert szeretném alapul venni és a pénz kapcsolatát három nagy csoport alapján. Gyermekkor, felnőttlét és az időskor. Minden egyes fejezet elején lesz egy doboz, amiben a fejezetben szereplő altémák lesznek megtalálhatóak. Ha az élet három fő szakaszát kellene említenem, akkor a gyermekkort, a felnőttkort és az időskort kell, hogy mindenképpen megemlítssem. Nyilván ezek minden ember életében máskor következnek be és a kor szellemének és technológiájának megfelelően más hatások érik az embert, így ezeket a tényezőket is figyelembe kellett hogy vegyem ennek a könyvnek a megírásakor, hiszen igencsak különböző cipőben járunk. Ezek a tényezők nagyban hatnak a pénzhez való kapcsolatunkra és egy most húszéves gyerek teljesen másképp fog a pénzről gondolkodni, mint egy hatvan éves. Talán ez lesz ennek a könyvnek a legszabadabb és legizgalmasabb része, viszont sok statisztikai adatot és tanulmányi eredményt is be fogok mutatni, hogy jobban megérthesd magadat és a pénzhez fűzött kapcsolatodat. Fiataloknak ez egy nagy tanulási és felismerési út lehet, az idősebbeknek pedig egy visszatekintés a pénzzel alkotott kapcsolatukra, esetlegesen egy kiindulási pont ahhoz a régen vágyott változtatáshoz.

Miért nem a valós világra készítettek fel minket az iskolában?

Az első kérdésem az lenne, hogy hogyan vársz el valakitől olyat, amit ő maga sem tud vagy tanult? Minden tisztelem az iskolai tanároké, sok példaképem is van közöttük, hatalmas

lexikális tudással rendelkeznek, amin generációk nőnek fel és sok tehetséges fiatal engednek az útjukra különböző területeken. De nem most voltak a tanárok tüntetni, hogy nem szeretnék éhen dögni és szívesen tanítanának tovább? **Ha jól emlékszem, akkor DE!** Na most akkor kérdelem Én az, akinek kevés jövedelme van, vagy úgy tud ebből esetleg kitörni, ha mellette vállal egy raklapnyi magánórát a szabadidejében, akkor miről is beszélünk? Nem lehet a befektetésekről tanítani úgy, hogy az életedben nem láttál egymillió forintot egyben, nemhogy befektetted volna. Meg amúgy is egy történelemtanárnak nem az a dolga, hogy tanítson minket az adóbevallásokról. Nem azért fizetik, hogy olyat tanítson amihez nem ért, de ettől még lehet az ország legjobb történelem tanára, akit tátott szájjal hallgatnak a diákok. Én sem értettem addig a pénzhez amíg nem láttam, tanultam róla, éreztem meg a saját bőrömről a meglétét és a nem meglétét és dolgoztam érte. A régész amikor kimegy az ásatásra akkor látja igazán, hogy milyen egy feltárás folyamata és mennyi aprólékos munkát igényel. És Én sem láttam egyszerűbb pénzkeresési modelleket, amíg nem tanultam róluk, nem kerestem direkt őket és nem is próbálkoztam. Nem értettem, hogyan kell kereskedni piacokon, amíg nem vertek néhányszor jól át. Az iskola alapszinten egy biztonságos környezet, egy inkubátor, egy felkészítőtábor, de nem sok pénzügyi ismeret van benne. Szárnybontogatásra való rendszer, ami valami alapján rendszerez minket, hogy ügyesek vagyunk vagy nem vagyunk ügyesek a tananyag és a számonkérések világában. Maximum annyit hallunk gyerekként a pénzről az iskolában, hogy valaki ingyen kapja a könyveket, mert vannak tesói, meg a menzáért kevesebbet kell fizessen, meg hozzátok be a havi 2000 forint osztálypénzt és vegyünk ruhát a ballagásra. Nyilván az iskolabüfében, a boltban, otthon ilyen-olyan módon találkozunk egy gyerek a pénzzel. Vagy meg tud venni valamit, vagy nem adtak rá pénzt és eszi a szendvicset, amit elcsomagoltak neki. Jobb esetben, mert van olyan gyerek is, aki éhesen jár az iskolába. Emlékszem egy barátnőmre, akit az anyja például azért vert, mert nem hozta be az iskola után a fát a házba. Te jó ég, ő hogy örült egy zacskó csipsznek akkoriban. Én meg kétfőra zabáltam a fagyit három évesen, mert fagyizónk volt. Ezek azért a nagy ledöbbenések felnőtt fejjel. Meg amúgy miért várjuk el a pénzügyi tudatosság oktatását, ha nem a tanrend részét képezi az? Ehhez a legközelebb eső iskolai élményem a kötelező kapálás volt nyáron az iskolakertben, mert a drága tanár bácsinak rabszolgahajcsár módjára heti szinten a hobbija az volt, hogy jóízűen betekertetett minket kapával felvértezett biciklivel a faluba, hogy megkapáljuk a termést, amit aztán ő hazavitt. Tehát dolgozni kellett, mint az életben egy kicsit. Amúgy imádtam az öreg, hatalmas fazon volt. Volt aki pofont is kapott tőle, és akkora respektje volt a szemünkben emiatt, mert egy olyan gyereknek kent be, aki fogdosta a lányokat. Felőtlként meg láttam az öreg a piacon árulni a zöldségeket. Összeállt a kép. Szerintem ő egy zseni!

De amúgy kinek is lenne érdekében ennyi pénzügyileg szupertudatos fogyasztó? Aki aztán nem vesz meg semmit? Nem akarja azt a fentebb említett kedvezőbb fogyasztói hitelt felvenni? Nem akar pazarolni, mert környezettudatos és korán nyugdíjba szeretne vonulni a befektetési

portfóliója segítségével? A gazdaság meg ugye a tranzakciókból tevődik össze és az adja a mozgatórugóját ennek a nagy jóléti társadalomnak. Tehát nem is célja a jelenlegi gazdasági modellnek ezt a tudást az embereknek megtanítani.



Mi inkább a célja, hogy fentmaradhasson? Dolgozz sokat, aztán költsd el! Aztán dolgozz még többet, hogy még több vackot vehess meg magadnak, hogy jól megmutasd, hogy milyen keményen megdolgoztál érte. Tök logikus nem? Aztán ha jobban megy a sorod vegyél szebb, drágább és még nagyobb dolgokat az életstílus-infláció nevében. **Kész is a tökéletes fogyasztó a mesterségesen generált igényeivel.**

Egy tökéletes fogyasztó szülő mellett pedig felnőni nem egyenes út a pénzügyi tudatosság és az anyagi szabadság irányába.

Azért remélem még tudod követni a gondolataimat! Akkor kinek termelnének, ha nem kérnénk ennyit? Ha nem lenne karácsony? Meg a többi ünnep, amikor *“odaeszi a rosseb”* a szar viccekkel bombázó nagybácsit, meg az anyósok fitymálják a legszebb dolgaid! De amúgy is a gyári munkás jó lenne ha pontosan annyit tudna a világról amennyit kell, bejárna dolgozni 8-12 órában, hazamenne tévézni és nem lenne kedve másik munkát keresni, tanulni meg pláne nem, mi meg addig használjuk az erejét, amíg van neki. Ezt a 90-es években tanították vezetőképzéseken Magyarországon. A munkás meg irigykedik az irodai dolgozóra meg fitymálja, meg ott vannak a céges bel-(pipi)-harcok is. -*“Én nyalom a főnök seggét jobban: Bi-bi-bí!”*- Nem azt mondom, hogy mindenki így él, de sajnos nagyon sokan még ma is. Munkavállalók tömekelege ég ki a munkaerőpiacon, és Én is felvállaltam a burnoutom, amit a túlterhelés és stressz miatt kaptam. A vállalkozói lét meg amúgy rohadt veszélyes és iszonyatosan bizonytalan az emberek szemében. Nem bíztatunk senkit rá, hogy jó vállalkozó legyen és valósítsa meg önmagát. Jújj, de rossz is lehet a szabadság! Nem kell elkéredzkedni senkitől fizetett szabadságra, mert úgy osztod be az időd ahogy akarod, vagy tudod. De 24 órában vállalkozó vagy amúgy! Ha megy a szekér akkor aztán juhú! Ha valaki a 90-es években azt mondta, hogy vállalkozó az anyja és az apja is, arról tudták, hogy az milliomos. Ma ez azért nincs így, hiszen a közel kétmillió magyar vállalkozásból nem mindegyiknek fut a szekér. Sokan csak kényszerből vállalkozók, vagy ami rosszabb, anyák és megkérdezték tőlük, hogy amúgy ki fog vigyázni a gyerekekre, amit kértek, hogy szüljenek. Aztán van olyan is, ha van egy rossz hónapod akkor elgondolkozol nem kellene-e/ esetleg/ jó lenne ha... lenne rendes munkád. Meg más fizetné a TB-t helyetted. Meg mások is ezt kérdezzetik: -*“Nincs neked rendes munkád?”*- Tudod olyan, mint másoknak, heti ötször, öt napot, legalább negyven órában. Ja, hogy félállásban mentél vissza... ne viccelj már velem! Az olyan mintha nem is dolgoznál! Nem lesz nyugdíjad akkor sem meg, ha KATÁS vagy, akkor se! De amúgy van-e gyereked? Meg amúgy ki vigyáz rá ha beteg lesz? Mert, ha ide eljöhetsz megkeresni azt a fél millát, akkor amúgy nem lehet beteg a gyereked és örülj annak is, ha hajlandó vagyok elengedni szabadságra, amikor

oda mersz jönni hozzám kikérni a szabadnapjaidat. Vajon hányan mentek be ma gyomorgörccsel munkába miközben egy influenszer kiposztolt egy sztorit a netre és a jutalékból kapott félmilliót egy nap alatt? Nem polgárt akarok pukkasztani, hanem a rétegzettségeket megértetni veled!

A társadalom egy országon belül is iszonyatosan rétegzett! Nem indulunk egyenlő eséllyel és nem tudunk ugyanoda eljutni, ahova mások könnyedén elérnek!

Nyilván nem lehet mindenki influenszer, mert kell aki megsüsse a kenyeret is reggelente a pékségben. Igaz, hallottam már olyanról is, hogy kiröhögte az apja a péket, hogy minek vesz dagasztógépet, most pedig az egyik legnagyobb pékség-üzletlánc tulajdonos Magyarországon. De a későbbiekben lesz még jócskán szó a rétegzettségekről. Szóval gondolom ezekről a dolgokról Te sem hallottál sokat az iskolában, de legfőképpen arról nem beszéltünk, hogy hogyan lesz az embernek pénze. Bezzeg mennyiszer megkaptad azt a hülye kérdést mindenféle élettapasztalat nélkül, hogy mi leszel, ha nagy leszel?

Amúgy mi lettél? Meg mik lettek az osztálytársaid? Hol vagy Te azokhoz az emberekhez képest, akikkel egy tanteremben ültél éveken keresztül? Többet értél el, vagy kevesebbet? Írd le!

Érdekes dolog azért elgondolkodni azon, hogy a középiskolai osztálytársaidnál hogy megy a szeker hozzád képest. Már akik élnek ugye, vagy akiknek vannak még fogaik. Nekem már olyan osztálytársam is van, akinek sikerült az öngyilkosság és olyan is akinek három gyereke van. Mi ezt a játékot egyszer eljátszottuk otthon családi szinten és nagyon megdöbbentem, amikor Apukámnak az osztálytársai, akik kőművesek lettek, már vagy nem élnek, vagy alkoholisták lettek. De ha van valaki a környezetedben, aki kimagasló sikereket ért el, neki miképp sikerült? Ezt is gondold át!

A tudás hatalma

“Több ezer éve minden generáció azt gondolja, nekik még volt tudásuk, de a fiatalság már fabatkát sem ér. Az biztos, hogy minden korszak másfajta tudásszerkezetet és bebiflázott adatmennyiséget követel meg. Ezért tartják az idősebbek butának a fiatalabbakat, míg a fiatalok cserébe feleslegesnek az öregek tudását és fontosnak a sajátjukat.” - Lackfi János

Napjainkban sokkal többet tudunk társadalmi szinten, mint ezer éve, de mégsem annyit, hogy instant gazdaggá váljon minden ember. Egyenlőtlenek vagyunk földrajzilag, anyagilag, hozzáférhetőségben a javakhoz és sok-sok más szempontból is, akár két szomszéd is teljesen más életet élhet napjainkban. Egy 1800-as években élt ember, egy év alatt találkozott annyi hírrel, mint mi manapság egy nap alatt. Nem sokat tudtak olvasni akkoriban még. Nem csoda, hogy sokszor azt érzi az ember, hogy nem bírja nyomon követni a dolgok változását. Lehet már napjainkban természetesen felgyorsult és lelassult életstílusban is élni és elviekben van választásunk. Vagy mégsem?

Feltevés: Igazságtalanul vannak a javak és a hozzáférhetőségek elosztva.

Vannak bizonyos szaktudások és ismeretek, amik viszont aranyat érnek minden ellenére. A pénzügyi tudás pontosan egy ilyen aranyat érő tudás. Viszont önmagában a pénzről tanulni és tudni nem elegendő, elméletben sem olyan sakkozni, mint a gyakorlatban. Hiszen valamit tenni is kell azért, hogy pénzt tudjunk keresni, megtakarítani, felhalmozni, befektetni vagy egy céget felépíteni. Nem kell ahhoz egyetemet sem végezni, hogy el tudjuk érni az álmainkat. Elegendő akár az életről keveset is tudni úgy, hogy egy adott területen kiemelkedőnek számítsunk. A legtöbb ember ott áll és azon gondolkodik, hogy mi is legyen az a terület amiben sikereket ér el? Mi lesz a specifikációja? Mik is legyenek azok az ismeretek amiket elsajátít, hiszen sokkal több információ áll a rendelkezésünkre napjainkban és ez a sok választási lehetőség hátulütője: **A döntésképtelenség.** A sok információ igazából egy hatalmas zajforrás is, főleg egy tapasztalatlan gyerekek. Egy olyan zaj, amely valakinek átlátható, de a legtöbb ember nem képes áttekinteni és nem tud felállítani magának egy életképet és értékrendet már fiatalon sem. Egy modellt, egy munkafolyamatot, egy karriert, egy befektetési sémát, egy megtakarítási tervet. Nem tudja, hogy hogyan élje jobban a mindennapjait, miképp kell takarékosan élni és minden egy olyan nagy zagyvaság lesz az ember fejében ha jobban beleássa magát a pénzügyek területébe. Csak annyit érez, hogy ez így most nem jó, vagy valamit másképp kellene csinálni, de mégis mit? Ezt hallom sokszor diákjaimtól. Természetesen rengeteget lehet tanulni és azt mondják, hogy az ember az élete végéig tanul. De nem mindegy, hogy mit, nem mindegy, hogy mire szánja az ember a **véges** idejét, a **végtelen** lehetőségből. Nem mindegy a beállítottsága, nem mindegy az ügyessége, nem mindegy a hozzáállása és a kitartása. Vagy például az, hogy hogyan tud valamit eladni, tud-e beszélni egyáltalán nyilvánosan valamiről, vagy szeret-e? A tudás az nagyon szép és jó dolog, de a tudás mellett más területeken is jeleskedni kell és nagy lexikális tudással is van lehetőség kiemelkedő szerepköröket betölteni, amiből jó fizetést kapsz. De ennél vannak gyorsabb, valakinek jobb utak is. Vannak kényszersorsok is és sajnos van olyan szakma, amire ha gyerekként nem készülünk fel, akkor szinte lehetetlen felnőttkorban behoznunk a lemaradásunkat.

A család szerepe az életünkben

A szülők fontos szerepet játszanak a gyermekek pénzügyi szocializációjában egészen kicsi kortól kezdve. A fiatal felnőttek anyagi függetlenségét több kutatás a szülők gazdasági státuszával társította. Érdekes tény, hogy a nemek között is eltérés akadt, mivel a szülői jövedelem mértéke csökkentette a nők függetlenségének a valószínűségét, de nem mutatott semmilyen hatást a férfiakra. Nemzetközi kutatások kimutatták, hogy a család anyagi támogatása, a lakhatás biztosítása kiemelkedően fontos a fiatal felnőttek gazdasági jóléte szempontjából. Akik kora gyermekkorukban gazdagabb otthonokban nevelkednek, azok nagyobb valószínűséggel érnek el pozitív eredményeket, mint például a középiskola elvégzése, a főiskolai beiratkozás, valamint saját megtakarítási számlák létrehozása. A részvények birtoklására való hajlandóságot befolyásolja az, hogy a szülők birtokolják-e ezeket a pénzügyi eszközöket vagy sem. Egy kanadai tanulmány eredménye azt mutatja, hogy azok a felnőttek, akik arról számoltak be, hogy szüleik és barátaik erős hitel felhasználók, maguk is pozitívan viszonyultak a hitelhez. Amerikában például a lakosság nagy része tart részvényeket, míg Magyarországon ez nem igazán foglalkoztatja az embereket.

De a nevelési stílus is befolyásolhatja a fiatal felnőttek anyagi függetlenségét. Egy korábbi kutatás kimutatta, hogy a szülőkkel a munkáról való közvetlen kommunikáció elősegítette a fiatalok gazdasági fejlődését, az eredmények elérését és a felnőttkorba való átmenetet. Például az iskolai végzettséget, foglalkoztatási státuszt és jövedelem elérését.

A fiatal felnőttek pénzügyi viselkedésével kapcsolatos kutatások azt sugallták, hogy a szülői befolyásolás is pozitív hatással van a jövőbeli pénzügyi függetlenségre. Ez a kutatás a 15-21 éves fiatalok körében megállapította, hogy a szülői magatartás, mint például a pénzügyi kérdések megbeszélése a gyermekkel és a szülői lelkiismeretesség, a jövőorientáció gyenge, de egyértelmű hatást gyakorolt a gyerekek jelenlegi és későbbi gazdasági magatartására. Egy főiskolai hallgatók körében végzett kutatás eredménye az lett, hogy a szülői gyakorlati mentorálás a pénzügyi készségek területén legerősebben a hitelkártya-tartozások alacsonyabb szintjéhez vezetett. Ahol a szülő elkerülte, hogy a pénzügyekről beszéljen gyermekével, ott problémás hitelkártyahasználatot mutattak ki a fiataloknál és pénzügyi megfontolatlanságot.

Szegénységtudat vagy elbaszott gyermekkor?

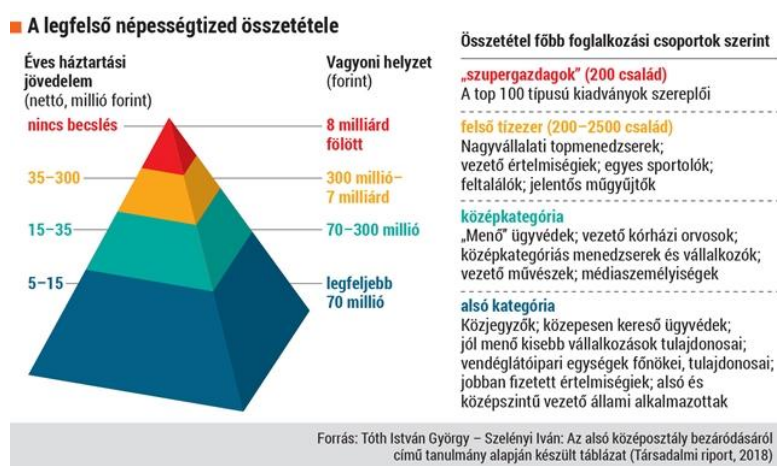
A szegénységtudat nagyon sok fajta formában jelenhet meg egy ember életében. Leginkább rossz érzésekkel köthető össze. Ezt nem tudom szépíteni, de sajnos sok minden a gyerekkori defektékből jön, amit megtapasztalunk valamilyen módon. Legyen szó akár egy betegségről, mint gyűjtögetés, alkoholizmus, vagy példa követésről, rossz befektetések notórius elkövetése, játékgépezés, lehetőségek hiánya, adósság halmozás, dohányzás, vásárlási láz, tudáshiány, lustaság, egészségtelen életmód, függőségek, rossz közösség és társai... Sajnos sok út vezet idáig. A leggyakoribb dolog, tinta nem igazán bírja, de leírom azért: **Az elbaszott gyermekkor.** Na erről regéket lehetne írni, hogy miért nem sikeresek az emberek. Általában

figyelem az embereket, de nem láthatok teljesen a fejükbe. Life és Pénzügyi Coachként másképp is megismerhetem őket és nemcsak pénzügyi tanárként, aminek az a szépsége, hogy azt látom, hogy egy kívülről teljes mértékben egészségesnek tűnő embernek komoly elszennvedett sérülései vannak. A másik oldalról Én is hallok és látok és van akit előrébb tudok vinni és sajnos van olyan történet, amit nem írhatok le soha, de megmondom, hogy cifrábbat ha akarnék se tudnék kitalálni, mint néhány ember fiatalkora vagy gyermekora volt. Volt olyan, hogy valaki felhívott és fogtam a fejem és nagyobbra volt táva a szám, mint maga az asztal, ami tartotta az államot, de a titoktartás nagy úr és kötelező. Természetesen van akinek azonnal elmondom, hogy egy pszichológus segítségét kell, hogy kérje. Viszont ez a segítő szakma sokat tanított nekem az életről, és komoly következtetéseket és összefüggéseket sikerült ismételtelen a lexikális tudás mellett megélnem és sok dolgot átértékeltem.

Amíg valaki eljut egy ilyen lelki szintre sok víz lefolyik a Dunán, sajnos. Általánosságban véve rengeteg lelkileg vagy fizikailag bántalmazott környezetben felnőtt gyerek van itthon és világszerte mindenhol. Van olyan család, ahol az apa elmenekült az anyától és az pont vessző nélkül nyomorítja a gyerekeit a saját sebeit nyalogatva és főzi a boszorkánymérget, mint hobbitevékenység, és van olyan, ahol maradt az apa, de inkább bebaszik és szétveri a családot. Valós magyar életképek, de melyik szar a jobb? Hát az a szar, ha már előre tudjuk, hogy nem egy állattal vállalunk családot, na de ugye előre ki látja azt, hogy kiből is lesz az állat? Az elején még a hülye is szép, ha tetszik. Komoly élet-bélyeget kapunk már otthonról és keveseknek adatik meg a nyugalom, szeretet és a békesség teljes esszenciája a felnövés-történetükben. Tinikorban meg a hormonok vágják roncsra az agyunkat és azt is utáljuk éppen, aki etet minket. Morgunk, kaffogunk, bajszunk alatt mormogunk, befordulunk, elsírjuk magunk a semmin, mimóza rózát játszunk vagy éppen pofátlanul kis köcsögök vagyunk a szüleinkkel szemben és követelözünk letett eredmények nélkül, miközben a szülő éppen csak fel tudja adni a számlákat. Tinédzserkori hálátlanság vagy nyomásra mintadiák? Bármelyikek lehetnének. Pont amikor tanulnunk kellene az életről, a pénzről, a létezésről, a szeretetről, sikerről, karrierről, élettervezésről, akkor tömik a fejünkbe a verseket meg a Pitagorasz tételt és közben áhítattal kérdezzetik, hogy mik leszünk ha nagyok leszünk. Felnőttek jobb esetben, na de milyenek? Egy elhagyott kisgyerek Afrikában maradvá utcagyerek lesz és lopni fog, hogy életben maradjon, de ha kiemelik onnan, mondjuk Angelina Jolie lelkületű sikeres megmentők, akkor lehet belőle orvos is. **Nagy különbség van, hogy hol és kivel nővünk fel!** Nem mindegy, hogy dicsérnek vagy szidnak, szeretnek vagy ütnek. Küzdesz az életben maradásért vagy támogatott sporttehetség vagy. De ne menj haza most a szüleidhez és ne borítsd rájuk az asztalt ha nem tetszik ez a felismerés, hogy mit tettek veled. Inkább előre nézz, mert a múlton változtatni már úgysem tudsz. Nem érdemes a régi sebeket vonszolni és vinni, ha lehet akkor dolgozd fel a sérelmeidet és próbálj arra koncentrálni ami ma van és van ráhatásod. A jelenre! Mert itt indítod magadat el a jobb jövődhöz.

De mennyit is keres a magyar család, amibe beleszülettél?

Egy HVG cikk szerint 2023-ban nagyjából 5–15 millió forintos éves nettó háztartási jövedelem kell ahhoz, hogy valaki a magyarok leggazdagabb 10 százalékába tartozzon. Tehát ha van havi nettó 417.000 forintod, akkor Te itthon a piramis tetején állsz, mégha ebből nem is biztos, hogy jól élsz vagy ki tudod elégíteni a fogyasztási igényeid. Ahhoz viszont, hogy valaki a felső tízezerbe kerüljön, egy 2018-as társadalmi jelentés szerint már legalább 35 millió forintos éves jövedelem kell tehát nagyjából havi 2,9 millió forint beérkezik a zsebedbe innen vagy onnan. Ebbe a körbe a nagyvállalkozók, a topmenedzserek, a feltalálók, a legjobban dotált sportolók és a művészek tartoznak. A jövedelmi piramis legtetején pedig a körülbelül 200 család alkotta csúcs elit található. A hazai „szupergazdagok” vagyona nagyjából 8 milliárd forintnál kezdődik, és 400 milliárdhoz közel érheti el a felső értéket. Ha pedig nem a vagyont, hanem a jövedelmet vizsgálják, ott akár ezerszeres különbséget is lehet találni.



Most nézzünk egy másik példát az öröklésről, nevezetesen Huntington Hartfordot, aki 1911 és 2008 között élt, a Great Atlantic & Pacific Tea Company vagyonának az örököse volt. Ez az a cég, amely közvetlenül a polgárháború előtt indult, ismertebb nevén A&P szupermarketlánc. Az A&P volt az Egyesült Államok első tengerparti élelmiszerboltja, és az első világháborútól az 1960-as évekig ez volt a Walmart a mai amerikai vásárlók számára. Hartford 12 éves korában hozzávetőleg 90 millió dollárt örökölt. Az inflációhoz való hozzáigazítással ez azt jelenti, hogy gyermekkorában körülbelül 1,6 milliárd dollárt kapott, adózás után. Huntington mégis csődöt jelentett New Yorkban 1992-ben, körülbelül 70 évvel azután, hogy a világ egyik legnagyobb vagyonát átadták neki. Hartford milliókat veszített ingatlanvásárlással, művészeti múzeum létrehozásával, színházak és előadások szponzorálásával. A gyenge üzleti készségeket kivételesen pazar életstílussal ötvözve masírozott a csőd irányába. A csőd bejelentése után visszavonultan élt egy lányával a Bahamákon, amíg meg nem halt. Tehát a nagy vagyon öröklése és az abba való beleszületés sem jelent teljes garanciát a sikerre, sem generational wealth-et, azaz generációs gazdagságot, mert egy utód lehet szimplán tehetségtelen a pénzhez és az öröklésnek is van egy nagyon komoly lélektana és szocializációja.

Generációs örökségek

Amikor az emberek a generációs gazdagságról beszélnek, általában olyan értékes dolgokra utalnak, amelyek egyik generációról a másikra öröklődnek és sajnos sokan abban a tévhitben élnek, hogy ezeknek az örökségeknek a nagy része örökké megmarad és ha örököltünk, akkor azt még mi is tovább tudjuk majd adni. Sajnos a fenti példából láthattuk, hogy ez nem mindig van így és a gazdagabb családok sem képesek a pénzt tovább örökíteni különböző okok miatt. Ezáltal feltételezhetjük azt is, hogy hiába egy pénzügyileg sikeres és tudatos szülő és neveltetése, de a leszármazottja még hozhat rossz pénzügyi döntéseket különböző okokból. Például természetes a pénz megléte, elkényeztetés, rossz tanácsadók megválasztása, munkamorál és döntéshozatal. A valóságban megkülönböztetünk közvetlen és közvetett generációs örökségeket.

A **közvetlen** eszközök magukba foglalhatnak mindent, a készpénztől az ingatlanig, a művészettől a befektetésekig, sőt a családi vállalkozásokban lévő részesedésekig. A legelterjedtebb módja az öröklésnek egy személy elhalálása utáni öröklés. De a generációk közötti transzferek, magukban foglalják az egyik élő embertől a másiknak adott ajándékokat is. Az ilyen típusú tranzakciókat *“inter vivos”* átutalásoknak nevezzük. De az úgynevezett **közvetett transzferek** egy másik módja a generációs vagyon átadásának. Ez azt jelentheti, hogy csökkentik egy személy anyagi terheit azáltal, hogy kifizetik neki a nagyobb kiadásokat, például az oktatást, vagy olyan kapcsolatokat használnak fel, amelyek segítik a jobban fizető állások vagy más lehetőségek megtalálását. Tehát a kapcsolati rendszer is kiemelkedő útja az azzal nem rendelkezők esélyegyenlőtlenségeinek.

Amerikában évente 2 millió háztartás kap generációs örökséget vagy jelentős ajándékot. Figyelemre méltó azonban az elosztásának a módja. A Fed szerint a legtöbb örökség 50.000 dollár alatt van. És az örökségeknek csak körülbelül 2%-a volt 1 millió dollár vagy több. Ha összehasonlítjuk, hogy mennyi tényleges pénz vett részt ezekben a tranzakciókban – nem csak a tranzakciók számát láthatjuk. Annak ellenére, hogy a teljes számnak csak 2%-át teszik ki, ezek a több millió dolláros átutalások a gazdát cserélt összes dollár 40%-át tették ki. Az élő emberek ajándékaival kapcsolatos adatok pedig még nagyobb eltéréseket mutatnak.

Hogyan befolyásolja a generációk közötti gazdagság a faji vagyoni különbséget?

A Fed elemzése azt mutatta, hogy az ajándékok és az örökség címzettjei *“sokkal valószínűbb, hogy főiskolai végzettségűek, magas jövedelműek és gazdagok”*. Az adatok azt is mutatták, hogy a címzettek 88%-a fehér volt. Ez a szám része annak, hogy a Fed további kutatása szerint *“a tipikus fehér család nyolcszorosa a tipikus fekete család vagyonának, és ötszöröse a tipikus spanyol családnak”*. A nemzedékek közötti transzferek mellett a kutatás a *“lakásszerzési lehetőségeket, az adómentes megtakarítási tervekhez való hozzáférést, valamint az egyének megtakarítási és befektetési döntéseit”* is megemlítette, mint fő tényezőket, amelyek

hozzájárulnak a vagyon felhalmozásához és a pénzügyi biztonsághoz. Ez a szám egyébként Magyarországon sem alakul másképp a kisebbséget tekintve.

Hogyan teremthetsz Te magad generációs örökséget?

1. Kezdd a pénzügyi ismeretekkel

- Pénzügyi ismereteid fejlesztése az első lépés. A költségvetés-tervezés, a hitelek ismerete, a megtakarítások és befektetések alapjainak megértése segíthet a megalapozott döntések meghozatalában, miközben megpróbálsz felépíteni a saját gazdagságod.

2. Tartsd szem előtt az adósságaid

- Nehéz lehet megtakarítani és építkezni, ha bevételeidnek nagy részét az adósság törlesztésére fordítod. De számos adósság-visszafizetési stratégiát fontolóra vehetsz. Ahogy közeledsz egy hitelfelvételhez, gondold át van-e elegendő vésztartalékod.

3. Hozz létre egy költségvetést

- Az adósság tervezés valószínűleg a teljes költségvetésed egy részét képezi. Ha jól megérted milyen pénz érkezik a számládra és hova költöd el, céltudatosabbá válhatsz. Ebben nagy segítségre lehet a weboldalon lévő havi pénzügyi tervező.

4. Dolgozz ki pénzügyi célokat

- Ha már megvan a megfelelő költségvetés, akkor ez segíthet céltudatosnak maradni. Ez a pénzügyi célok kitűzését jelenti. A célok idővel változhatnak, de a rövid-, közép- és hosszú távú célokra való gondolás segíthet a reális idővonalak meghatározásában. A generációs gazdagság különböző emberek számára mást jelenthet. És az olyan dolgok, mint a nyugdíj-megtakarítások, a befektetések, ingatlanok, mind részei lehetnek.

5. Pénzügyi ellenőrzés

- Egyetlen pénzügyi terv sem állandó. Ahogy a pénzügyeid változnak, ne félj felülvizsgálni terveidet és a költségvetésed. Egy új munka, mellékállás, nyeresemény, vállalkozás plusz bevételt hozhat számodra. Az új kiadások és bevételek miatt módosítani kell az idővonalakat is. Ha rendszeresen felméred a pénzügyi helyzetedet a céljaidhoz képest, ez egy jó módja annak, hogy megbizonyosodj arról, hogy a jóléted megteremtésén dolgozol.

Mi leszek, ha nagy leszek?

Ha alaposan szemügyre vetted a fenti népesség pénzügyi összetétele ábrát, akkor gondolom már tudod magadat és a családotat valahova sorolni és tudod mihez viszonyítani. Ha a tetején állsz, attól még lehet, hogy nincs érettséged és azt kell sajnos mondjam, hogy az,

hogyan tanulsz nem garancia rá, hogy nem a piramis legalján állsz, maradsz vagy lecsúszol. Hiába fizetgeted évek alatt keményen vissza a diákhitelt, de az még nem jelent garantált sikert. Viszont azt sem szabad elfelejteni, ha plasztikai sebésznek tanulsz vagy ügyvédnek és befutsz, akkor később bizony komoly havi pénzáramlásod (Cash Flow-od) lehet, amiért megdolgoztál és keményen tanultál. Tehát vannak komoly sikerszakmák is, amikkel olyan 35-40 éves korodra komoly sikereket tudsz akár felmutatni magadtól is. De sajnos nem mindenki születik jó helyre. Mert ott állhattál gyerekként a mélyszegénységben és hiába vagy iszonyatosan tehetséges, ha senki nem támogat és karol fel. Hiába lehetsz jó tanuló, ha anyád lelép a 25. fasziájával külföldre takarítani, téged meg 13 évesen otthagy télen a putriba egy picsándi olajradiátorral, szar minőségű kajával, ami éppen csak arra elegendő, hogy ne hulljanak ki a fogaid, de egy komoly ínyesorvadásod lesz belőle. Csúnya történet, de a saját szememmel láttam. Szerencsére ez egy szerencsés kimenetelű eset volt, de nem áll mindenhol ott egy őrangyal, aki megfogja a kezünket, ha baj van. A kis köcsög, aki meg otthon megkap mindent és ahogy mondják jó dolgában nem tudja mit csináljon meg vágja a pofákat, játsza a kis flegma tinédzsert. Visítva kiabál az anyjának, hogy vegye meg neki a legújabb iPhone telefont, mert a tavalyi modell már egy nagy szar és jól földhöz is bassza azt. Tehát, ha még jó helyre is kerülsz, akkor sem biztos, hogy tudod azt értékelni gyerekként, mert sok múlik a neveltetésen vagy inkább a neveltetés hiányán. Iskola mellé járás, 16 évesen cigizés a buszmegállóban, *"annyira be vagyok baszva"* kiabálása a városháza előtt a haverokkal péntek este kézben egy olcsó borral. A durvább történetekbe már bele se megyek, de elég egy rossz középiskola, társaság, egy barát, aki rossz irányba visz minket és elmegyünk állatba. Ezért nem mindegy, hogy a szülő is mennyire van résen és van, hogy valaki éppen a húszas évei végére örül meg, amikor már nem lehet neki parancsolni. Elég sok időt töltöttem gyerekként bulikban és rossz társaságban ahhoz, hogy tudjam miről is beszélek.

Na most ezek mind befolyásolják, hogy kivé is válunk felnőttkorunkra. És ott van ugyebár az a sok mi lett volna ha is, amikkel nem éltünk, mint lehetőséggel. De mennyivel más lenne az Én életem is, ha nem jöttem volna el abból a középiskolából, ahol az első évben voltam, mert tanulásnak nem nevezném, csak létezésnek amit ott csináltam. Amúgy kozmetikus végzettséget kaptam volna. Azért jöttem el, mert utáltam ott lenni, unatkoztam és rohadtul elegendem volt a falumból származó cigány lányból, aki a szünetekben próbálta elkunyerálni a feltöltőkártyás telefonom, hogy arról beszélhessen. Lehet lenne most valahol egy kis szalonom, ahol egész nap kacarásznék és pont vessző nélkül beszélnek két arckezelés között a vendégeknek. De lehet ugyanezt csinálnám Svájcban milliókért. Te meg nem tanulnál tőlem a pénzügyekről.

Tehát csoportosítsunk nagy vonalakban, hogy mi is befolyásolhatott Téged fiatalon, ami a felnőtt léthez, élethez és pénzügyi helyzetedhez elhozott és mondok is néhány valós példát:

Ebből meg fogod egy kicsit érteni, hogy mennyiféle életút is lehetséges már az eleve elrendelt felállásokból. Sok átfedés lesz ennél a résznél, illetve a gyermekkor és felnőttkor is említésre kerül olykor, hiszen minden összefügg mindennel.

1. Család és/vagy nevelés milyensége, minősége, hogysága.

Meghalt valamelyik szülő a gyerek tizenéves korában, örökbe lett adva valaki, nem volt már gyerekként sem valamelyik szülő jelen az életében szimplán érdektelenségből. Mozaik családba született gyermek, három féltestvérrel három apától. Mind a két szülő ott volt, de ölték egymást és nem volt meg a szerető légkör. Olyan volt valakinek az anyja, mint egy folyton kontrolláló és számonkérő gonosz boszorkány és még felnőtt korában sem hagyja levegőhöz jutni az embert. Vagy ott egy szerető, békés nyugodt, de nem halálra féltő családi légkör, ahol egészségesen és békében nőhetett fel egy gyerek annak igényeit figyelembe véve. Átlagos mindennapi szülőkkel való élet, de a gyereket majdnem isteni szintre emelve és mindentől féltetni kell. A szülők a gyereket a saját kapcsolatuk elé helyezik vagy éppenséggel nem adnak semmiféle szeretetet a gyerekeknek, kivételeznek az egyik gyerekekkel. Idős, anyagilag rosszul álló szülők, akikről a gyerekek kell gondoskodniuk már a húszas éveik elején. Lehet akár az is, hogy valaki egy rossz iskolába jár, bántalmazza, de a szülők nem hajlandóak ellene tenni, vagy éppenséggel az ország másik felére menni, ahol egy kiemelkedő sporttehetségű fiatal akár valamelyik nemzeti válogatottba is egyenes úttal bejuthatna.

Teszt következik!

Értékel a saját helyzetet 1-től 10-ig! (Az 1 a nem voltak meg a lehetőségek vagy a legrosszabb volt ami történhetett velemet jelenti, a 10-es pontszám a minden lehetőség, a maximális volt-ot jelenti és a teljes elégedettséget.)

1. Kérdés: Milyenre értékeled a mai fejeddel a neveltetésed és lehetőségeket, amit otthonról kaptál? (1- legrosszabb, 10- legjobb.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2. Barátok, tanárok és az élethez való hozzáállásuk.

Ha az osztály legjobb tanulója a barátja valakinek, akkor nagyobb rá a valószínűség, hogy maga az illető is jobb jegyeket fog szerezni, mintha a legrosszabbul teljesítő rossz viselkedésű gyerekekkel barátkozna. Ha az a menő, hogy rosszat csináljanak a szünetben vagy zaklassanak másokat, megalázzanak a viselkedésükkel valakit, akkor egyértelmű, hogy ez a viselkedés lesz a követendő példa csorda szinten is. De ha egy olyan iskolába megy valaki már gyerekként, ahol szigorú tanárok vannak és a diákok nagy része jó tanuló, valamint már

csírájában el van fojtva mindennemű kiközösítés, akkor sokkal nagyobb a valószínűsége, hogy az órán való figyelem, tanulmányi versenyek és egy kellemesebb közösségi élmény egy hosszú távon kiegyensúlyozottabb személyiséghez vezethet.

2. Kérdés: Mennyire érzed jónak az iskolát és közösséget, ahova tartoztál a mai életedhez és céljaidhoz képest? (1- semennyire, 10- maximálisan.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3. Hobbi, érdeklődési kör, sportlehetőségek.

Van-e a közelben egy mindenre elszánt sporttanár, aki délután foglalkozik a tehetséges fiatalokkal? Hány istenverte síelő veszhetett oda a meleg Dominikai Köztársaságban? Hány úszóbajnok lett volna még kinevelve, ha nem lennének télen zárva az uszodák? Valaki megmutatta neked, hogyan kell sakkozni? Milyen egy tanulmányi versenyre hónapokat felkészülni? Negyven éve nem sokan készültek fitness világbajnoknak sem. De hány fiataalt kényszerítenek bele olyan hobbikba is, amit rühellnek és halál unalmas számukra a kosárlabda, fuvolázás vagy a rajzsakkörön firkálgatni.

3. Kérdés: Mit gondolsz, elegendő és megfelelő hobbikkal és lehetőségekkel találkozta fiatalon? (1- nem, 10- maximálisan.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4. Ország, környezet, életkörülmény, iskola, intézet, jutalmak, büntetések.

Mennyi tehetséges gyermek kezdheti a nulláról, aki Ukrajnából jött az egész családjával együtt? Valakinek egy teljesen új nyelvet kell megtanulnia, hogy beülhessen tanulni egyáltalán az iskolába úgy, hogy értse is mit mondanak a többiek. De egy falról leesett kép is halálfélelmet kelthet ezekben a gyerekekben, mert a bombázásokra emlékezteti őket. Mennyivel hátrébből indul egy ilyen gyerek, mint egy Svédországban született, akinek fogalma sincs erről és már tudja, hogy ő is informatikus szeretne lenni, mint az anyukája, aki heti 20 órában dolgozik és biciklivel jár munkába, de bármikor otthon maradhat home office-ban a work-life balance nevében. De milyen lehet éppenséggel egy menő nagyvállalkozó gyerekének lenni és egy ország legdrágább magániskolájába járni úgy, hogy nem telefonozhatsz, viszont a hobbid a tenisz és a hegedűjáték. Mennyire álmodozhat egy ilyen életről, vagy legalább egy szerető családról egy intézetben nevelkedett gyerek?

4. Kérdés: A környezet amibe beleszületté mennyire volt az előnyödre a mai fejeddel? (1- csak hátráltatott, 10- maximálisan segített.)

[illegible]

5. Motiváció megléte vagy nem megléte.

Azt mondják az ember a legfehérebb aggyal születik. Neked sem lehet túl sok emléked 3 éves korodnál előbből és nagyjából 8 hónapos korban tanultad meg, hogy egy tárgy akkor is létezik, ha éppen nem látod. De különböző forrásokból azt is megtudhatjuk, hogy az újszülöttek az anyanyelvük ritmusát előnyben részesítik. Ez azt bizonyítja, hogy már az anyaméhben elkezdődik egy tanulási folyamat, ami alapként szolgálhat a későbbi nyelvi fejlődésünkhöz. Mennyivel másabb lehet a motivációnk már gyerekként ha több nyelven tanítanak minket és természetes, hogy 2-3 nyelven férünk hozzá egész életünkben az információkhoz egy bizonyos témakörrel, amit meg szeretnénk ismerni. Nagyobb lehet a motivációnk külföldön élni vagy akár egy fordítóirodát, nyelviskolát nyitni, ha van ilyen szerencsénk. De mi van akkor, ha csak magyarul értünk és tanulunk, akkor van bármilyen késztetés bennünk, hogy egy jól menő nyelviskolát hozzunk létre?

5. Kérdés: Elegendő motiváló dolog és példa állt előtted gyerekként? (1- egyáltalán nem, 10- teljes mértékben.)

[illegible]

6. Szerencse, véletlen és az azt segítő kivitelező személyek.

A szerencse egy igen nehezen megfogható téma, de nemegyszer hallhattad már a klisé, hogy az élethez szerencse is kell. Tudod mit? **Ez a legnagyobb igazság a pénzzel kapcsolatban is.** Elég sok gondolatot és összefüggést felvetettem eddig a könyvben és nevezhetjük ezt akár a sors kezének is, hogy pont oda, pont akkor, pont úgy és pont velünk történnek a dolgok, amiktől azzá válunk, akik ma vagyunk. Egy baleset megbélyegezhet minket örökre és attól fogva lehetünk másnyen, ha nem halunk meg benne. Ez is lehet egy véletlen szerencse bár az adott helyzetben nem pont így gondoljuk. Lehetséges az is, hogy bekerülünk valahova a szerencsének köszönhetően, mert nem készültünk egy tesztre, mégis a jó helyre tettük az ikszeket.

6. Kérdés: Szerinted mennyire voltál szerencsés és mennyi olyan esemény történt veled, ami jobbra tette az életed? (1- nem volt szerencsém, 10- minden a nekem legkedvezőbbben alakult a szerencsének köszönhetően.)

[illegible]

[illegible]

9. Anyagi háttér amibe beleszülettél. Az is, hogy erről mennyit tudsz és kapsz!

Egyik ember rossz, a másik jó körülmények között nő fel, vagy éppenséggel lecsúszik a család egy válság végett, amire egy gyerek felnő, de van akinek már egyenesen ki van kövezve az útja. Van akinek semmi nem lesz elég, és van akinek nehezen megy a vagyon kezelése, ha örököl bármit is. Nyilván ha tehetségesen lovagol valaki akkor egy szegény család ezt nem tudja milliókkal támogatni és valószínűleg gokartversenyző sem lesz a gyerekből négy éves korára. Nem viszik el nyaralni a tengerhez és nem neki lesz a legmenőbb bringája. Sok szülő mindent megad a gyermekének és elkényezteti, de vannak olyan gazdag családok is, ahol a pénzről a gyerek nem sokat sejt. Melyik a jobb? Nyilván nem jó egy fűtetlen házban mezítláb felnőni, de ha már vannak lehetőségek akkor is érdemes elgondolkodni, hogy mi és mikor is jár egy gyereknek, mert elkényeztetni igencsak könnyű valakit. Embert nevelni azért melós feladat. Sok gazdag gyerek nő fel életképtelenként, mert mindent megkapott. Nézzük meg a másik extrém esetet is. A szupergazdagokat. 2023 elején az Elvis Presley vagyon elpazarlásától volt hangos a sajtó lánya, Priscilla halála után. De van aki egyáltalán nem is ad a nagy vagyonból a gyerekeinek. Búvárlapokban lehet olvasni, hogy a Facebook alapítója nem él fényűző életet, pedig lenne miből, hiszen a birodalma több tízmilliárd dollárt ér. Ennek ellenére ő még az öltözködésére sem nagyon ad, a bankszámlájánál számára sokkal fontosabb a jótékonykodás. A gyerekei sem fognak sok pénzt látni az apa vagyonából, ugyanis azt tervezi, hogy minden pénzét jótékonyosságra fordítja majd! De ott van az énekesként és dalszerzőként hatalmas karriert befutott Sting, akinek körülbelül 300 millió dollárt sikerült eddig felhalmoznia. Neki és a családjának is gondtalan élete van, de ha ő távozik, akkor vele együtt a vagyona is elszáll. Persze azt már pontosan tudja, hogy mit tervez a pénzzel, de az biztos, hogy a hat gyereke közül egyik sem fog belőle semmit örökölni. Sting szerint a gyerekei ma is nagyon jól elboldogulnak maguktól, nem lesz számukra ez túl nagy változás. De ott van például a Microsoft feje, Bill Gates is, aki körülbelül 105,2 milliárd dolláros vagyonával az egyik leggazdagabb ember a Földön. Ő azonban nem arról híres, hogy szórja a pénzt. Jobban szeret adományozni, és vagyona nagy része is a rászorulókra fog szállni. Gyermekai nem sokat látnak belőle, de nekik sem lehet okuk majd panaszra. 10 millió dollárt fognak kapni, ebből kell boldogulniuk. Valószínűleg mi mindannyian örülnénk ennek a töredékének is, de a 105,2 milliárdhoz képest 10 millió dollár nem egy nagy összeg. Illetve azért szépen veszi a 15 millió dolláros lovardákat és 50 millió dolláros penthosokat a gyerekeinek.

9. Kérdés: Van várható örökséged vagy kaptál nagyobb anyagi támogatást? (0- soha senkitől nem kaptam semmit, 10- a lehető legnagyobb összeget vagy támogatást kaptam, amivel elégedett lehetek.)

[illegible]

10. Véletlenek és döntések pozitív vagy negatív kimenetele.

Csinálni valamit, vagy nem csinálni... Döntenek az ember szülei, hogy mégpedig sakkozni fogsz és nem hegedülni. Döntenek, hogy nem járhatsz küzdősport edzésre, mert nem akarják, hogy kitörjön a fogad. Döntenek helyetted, hogy hova kell, hogy menjél továbbtanulni, vagy még ha nem is akarsz átvenni a családi üzletet, de a többi testvéred sem akarja csinálni, ezért téged belekényszerítenek és ez vagy így, vagy úgy hat rád. Véletlenül kiderül rólad, hogy csodálatos hanggal áldott meg az isten és egy énektanár felhívja erre a szüleid figyelmét, akik emiatt átiratnak egy zeneiskolába vagy éppenséggel nem és sakkozhatasz tovább. Ugye mekkora szerepe is lehet ezeknek a döntéseknek?

10. Kérdés: Belekényszerítettek-e olyan szakmába vagy tevékenységbe, ami a mai nap is meghatároz téged? (1- igen, kényszerítettek, kihat az életemre és utálom, 10- úgy érzem, hogy teljes mértékben szabadon választottam az utam és szeretem azt.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

11. Mások gondolata, világnézete, vallása és meggyőződése ami befolyásolhat téged.

Nem mindegy még az sem, hogy milyen vallású és mennyire vallásos családba nőünk fel. Esetleg a szüleink egy szektához, csoportosuláshoz tartoznak vagy éppenséggel egy komolyabb szerepet töltenek be egy egyháznak vagy közösségnek az életében. Ha polgármester az ember apja, akkor jobban húzd ki magad az ünnepeken és ott kell ácsorogni minden eseményen, amin a többi gyerekeknek nem, meg rendesen is kell viselkedni, mert mit szól majd a falu népe. Egyébként kérdelek Én, mit szóltak? Ha azt hallod a közvetlen közeledben folyamatosan, hogy a pénz rossz dolog és folyton ezen veszekednek a szüleid, akkor számodra a pénz a félelmet is jelentheti. A mindenkori kesergés helyett pozitívan hallani a pénzről megintcsak egy teljesen más fiatal elmét eredményez.

11. Kérdés: Mennyire ivódott beléd mások rossz beidegződése és gondolatmenete? (1- nagyon is és szenvedek miatta még ma is, 10- nem voltam rossz irányba befolyásolva.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

12. Veleszületett, vagy később fellépő bármely betegség vagy korlátozottság.

Való igaz, de ha más vagy, akkor a világ is másképp néz rád. Ezt igazán csak az értheti aki benne van. Itt sem mindegy, hogy támogatnak a szülők, akár egy életen át, vagy miképp állnak hozzád. Ez egy olyan dolog, amit az ember nem tud megérteni, ha nem tapasztalja és

mindenki szeretne makkegészséges lenni. Van aki egész életében nem tudja elfogadni és fájdalmakat gyűjt, és van olyan személy is, akit a teljes mértékben egészséges emberek is irigyelnek a kitartásukért, jó kedvükért és boldogságukért. Fontos, hogy aki ebben benne van mennyire tudja elfogadni önmagát, hogyan tudja levezetni ezt az egészet magában és meddig is tartanak emiatt a fizikális és mentális határai. Jelentős befolyással lehet egy embernek a szakmai útjára az, hogy mit képes egyáltalán megtenni és akármekkora álma lenne egy néma embernek énekesnek lenni, sajnos lehetetlen számára.

12. Kérdés: Mennyire vagy elégedett az adottságaiddal? (1- maximálisan elégedetlen, 10- maximálisan elégedett.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

13. Szexuális orientáció.

Derült már ki katolikus papról Magyarországon is, hogy háromgyerekes édesapa lett a hívek vezetése mellett. De milyen lehet úgy felnőni, hogy rettegsz a szüleidnek elmondani, hogy más vagy. Gyűlölni a testet, amibe beleszülettél és azt érezni, hogy bűn a szerelem. Nem szabadna, hogy a többiek tetszenek a tornaterem öltözőjében és szorongásokkal eltölteni emiatt a fiatalkort is embert próbáló érzés lehet. *"Miért nincs még fiúd/csajod?"* - kérdések közepette. Mégis mennyi pénzt kell elkölteni műtétekre egyes embereknek amiatt, hogy jól érezzék magukat a bőrükben? Vagy mennyi pénzt kell költeni és áldozatot hozni azért, hogy nyugodtan élhessenek egy olyan környéken, országban, ahol hitvesek lehetnek hivatalosan is? A megerőszkolásról és molesztálásról pedig már nem is merek beszélni...

13. Kérdés: Mennyire érezted magadon a szorongást a szexuális orientációd végett és ez volt/van-e rád rossz hatással? Itt akár egy elvárt gyermekáldás is szóba jöhet szülői nyomásra. (1- szorongás, 10- soha nem volt ebből problémám.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

14. Közösségi média hatása.

Az amúgy sem önbizalommal teli fiatalkorban egy olyan eszközt használni, aminek a felhasználóinak a nagy része a saját félelmeiket tárgyakkal, széppel és csillogással próbálja palástolni és még felnőttekre is rossz hatással bír. Ha csak visszagondolok arra, hogy egy gyerek hiszékeny és naiv lényére tizenöt éve egy tinimagazin milyen befolyást tudott gyakorolni, akkor a mostani gyerekekre a szociális média mit képes rányomni, mint bélyeg? Milyen befolyással bír valakinek az elméjére ez, aki benne nevelkedik fel és ha elutasítja akkor is kiközösítés tárgyát képezi. Fogyasztói nevelés a javából.

14. Kérdés: Mennyire volt rád gyermekként a közösségi média és az azon látottak negatív hatással? (1- teljes mértékben rossz irányba terelt, 10- nem volt rám semmilyen negatív hatással.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Teszt összegzése: Most pedig kérlek összegezd az elért pontszámokat mind a 14 kérdésre. A maximum elérhető pontszám 140.

Elért pontszám:

14-től 40-ig: Nem cserélne veled senki helyet, de pont azért vagy itt, hogy fejlődj és ki kell tartanod! Nem vagy egyedül és jó, hogy tisztán látod azt, hogy a gyermekkorod bár nem volt idilli, de igen is fel lehet állni mindenhol! Ettől Te még sikeres lehetsz, ha erőfeszítéseket teszel érte, de kétszer annyit kell megtenned, mint másnak!

41-től 67-ig: Rengeteg rossz dolog ért téged és biztosan meg is tépázott az élet, de a tapasztalatokat, amit kapunk okkal vágja elénk az élet. Felesleges siránozkodni, próbáld gyógyulni és küzdeni az álmaidért!

68-tól 93-ig: Sajnos sok rossz dolog történt veled, de innen viszonylag könnyű fejlődni! Volt egy-két nagyobb pofonod, amit nem szeretsz és lehet sokat irigykedtél másokra is, de látod azt is, hogy viszonylag egy normális élet-kezdeted volt. Ne feledd, soha nem késő fejlődni!

94-től 119-ig: A legtöbb ember hálás lenne, ha ennyi lehetősége lett volna, mint neked! Kiváló kiindulópont egy teljes és kiegyensúlyozott élethez!

120-tól 140-ig: Álom volt a fiatalságod! Légy hálás érte azért, akik körbevettek téged és ami megadatott neked! Ritka szerencsés helyzetből indulsz és erre nagyon sokan vágyanak! Tudatosuljon benned, hogy milyen szerencsés szociális és emberi helyzetbe születted bele!

Azok voltak csak a régi szép idők...

Olvastam egy egész jó könyvet, a címe **"Író szemmel"** 1980-ból, ami egy a Kossuth Kiadótól származó, Pelle János válogatta gyűjtemény, melybe 25 író műve került bele. Ez az akkori emberekről, munkáról, pénzről, karrierről, balesetekről, munkahelyi törekvésekről a szövegben, kisiparosokról és a kor szelleméről szól. Ami valljuk be, mai szemünkkel olyan, mintha a kőkorba mentünk volna vissza. A nyolcvanas évek sok mindenről szólt, de arról biztosan, hogy miképp szopassák meg a népet és nyomorítsák a vállalkozni vágyókat. Nagyanyád meg könnyes szemmel áradozik arról, hogy azok voltak csak a régi szép idők.

Hozzátenném Németországban is ugyanezt mondják az idősek, mert az idő múlásával minden szépnek látszik és az emberi agy hajlamos csak a jó dolgokra emlékezni a rosszak helyett. Jobbnak látjuk a rossz dolgokat, pedig nagy szegénység volt és nem volt ekkora jólét, mint napjainkban. Berlini fal és a társai, talán nem kell soroljam... Gyerek meg volt dögvél és természetesen a házakban nem nagyon játszhattak és innen a sok szép gyerekkori emlék a szigor közepette. Mondjuk az akkori szar az akkoriak szemében nem volt olyan nagy, mert egy generációval előttük nagyanyámék meg a szénakazalba bujdostak, hogy ne erőszakolják meg őket a mocskos ruszki katonák, legalábbis így hívja őket még 90 évesen is. Azok a mocskos férgek mindent vittek tőlük, meg amúgy a cséplőgépet is elvitték a picsába, amiért egy laza 20 évet tolt a ükapám a talicskát valahol Amerikában. Egy másik ükapám meg egy laza 20 évet volt hadifogoly szóval nem tudom mi lehetett a szarabb. Talán amikor nagyanyám 20 éves korában gennyes foggal a mezőn mezítláb ment el a fogorvoshoz, kihúzták a fogát mindenféle érzéstelenítő nélkül és hazasétáltatta a nővére kézen fogva egy laza 20 kilométert. Mondjuk innen nézve az Én bölcsességfog húzásom, amivel két hetet feküdtem úgy, hogy a világomat nem tudtam egész kellemes élménynek hangzik. Szóval ja. Mossatok fogat! Általánosságban véve ritka az az ember, aki a 80-as években már dolgozott és most ezt a könyvet fogja a kezében. Tehát 63 évesnél idősebb emberek nem igazán olvassák az Én könyveimet. Az mondható el, hogy az olvasótáborom és követőim valahol a 19-53 életévükben járnak, legerősebben pedig a 28-45 közötti korosztály figyeli a munkásságomat és akar tőlem a pénzügyekről tanulni. Tehát nagy rá az esély, hogy a szüleid vagy a nagyszüleid éltek és dolgoztak akkoriban. Na most ez azért fontos, mert nyilván aki nevel minket, amilyen közegben és amilyen gondolatok között felnövünk az nagymértékben hatást gyakorol ránk.

Én például falun nőttem fel szomszédban egy nagymamával, telefonom először általános iskola negyedik osztály végén lett és csak azért kaptam meg, mert nem lett hármasm az ellenőrzőben. Mondjuk megdolgoztam érte, mert azóta tudok két szemmel két irányba nézni, hiszen mindent a padtársamról másoltam.

Gondolkozz csak kicsit el az olvasottak után, hogy TE miképp is nőttél fel és a körülményeid ÖSSZESEGÉBEN lehetőséget adtak-e neked bármilyen pénzügyi sikerre?

4. Fejezet: Át a felnőttkorba

Miről fog szólni ez a fejezet?

A sérülések

Az élet nem mindig úgy alakul, ahogy szeretnénk

Nemek és a pénzügyek

A nyertes: Lottónyertesek, örökösök, Kripto nyertesek

Szegényítő szokásaim

A sérülések

A gyerekkor így azért lebontva egy kicsit többet jelent, mint egy szimpla szó. Ténylegesen rengeteg sérülés innen ered és ezeket vagy visszük magunkkal életünk végéig vagy fel tudjuk dolgozni a sebeket akár segítség igénybevételével. De mégis azok lennénk ma akik vagyunk, ha ezeket a pofonokat nem kaptuk volna meg az élettől? Ha ezeket az élményeket amiket hordozunk minden nap nem éltük volna át?

Tudod elmenekülhetsz a világ másik felére, akár egy csodálatos tengerparton sétálhatsz, de a gondolataidat magaddal fogod vinni!

Nemrég hallottam valakitől azt, hogy a munka soha nem egy olyan dolog volt, ami örömet okozott neki, amitől jól érezné magát vagy szeretett volna valamit csinálni. Inkább egy kényszerhelyzetként utalt rá. Pedig a munka lehet jó dolog és örömforrás is. Mindenki valamilyen úton-módon dolgozik. Vagy keveset, vagy sokat. De milyen unalmas is lenne az életünk, ha nem lenne ránk sehol szükség!

Az élet nem mindig úgy alakul, ahogy szeretnénk

Az öröm és a bánat váltakoznak bennünk és körülöttünk. Sokszor úgy érezzük talajt veszítettünk. Amikor valaki Coachként keres fel, sokszor nem csak a pénzügyi talajt veszítette el, hanem az élete más területein is éppen megingott. Sokan azt mondják, hogy a személyes pénzügyeik vagy például a befektetési szokásaik mondjuk a Kripto valutákba nem függenek össze semmi mással. A helyzet az, hogy ez **hazugság és önáltatás!** Mondj bármit, de ha volt az életedben olyan helyzet, amikor nem volt pénzed, nélkülöznöd kellett... Láttál már éhező embert, afrikai kisgyereket? Hidd el, neki teljesen más problémái vannak, mint neked. Az ember

hajlamos sokszor csak saját magát látni és a negatívát felnagyítani a pozitív dolgokat pedig lealacsonyítani és természetesnek venni. Nagyságrendileg közel 840 millió ember éhezik a földön az ENSZ Élelmezési Programjának szakértői szerint. Tehát 84-szer annyian, mint ahányan hazánkban élnek. Ez egy megbotránkoztató szám és ha ebből a szempontból nézzük a világot, akkor igencsak keserű képet kapunk a valóságról. Természetesen ezeknek az adatoknak az értelmezése nem oldja meg az embernek az életét. Viszont a rosszat kevésbé rossznak tudjuk felfogni, ha nézőpontot váltunk.

A pénz miatt sajnos családok mennek tönkre, emberek lesznek öngyilkosok és az általános emberi félelem és az oktatás hiánya sem kecsegtet semmiféle jóval. Magyarország például az alkoholisták országa és egyre többen menekülnek az itálba. Kistérségekben, ahol szinte nincs munkalehetőség a lányok egyetlen kiútja a mélyszegénységből, ha tizenévesen szülnék. Különösen egy ilyen inflációs időszakban, amikor a forint ára 400 felett van jön rá az emberre a világvége hangulat. Talán mondanom sem kell, hogy az emberek próbálnak szabadulni ebben az esetben még jobban a megkeresett forinttól és napról-napra frusztráltabb a társadalom, hiszen kevesebbet tud fogyasztani az ember. Ilyenkor mindig elgondolkodom szakemberként, hogy egy átlagember hol rontja el az életét és az a szomorú valóság, hogy nagyon sok mindennel el tudja rontani. A legtöbbször abban rejlik a hiba, hogy az ember észre sem veszi a rossz beidegződéseit. De a minimálbérből tényleg nem lehet se jól élni és nyilván az is tiszta sor, hogy aki közmunkán tengeti a mindennapjait, az sajnos az éhenhalás határán áll és valószínűleg az egyetlen státuszszimbólum a telefonja. A mindennapi ember szenved a kevés jövedelméből és olyan apró költségeken sem tudnak fogni az emberek, amik igazából egy-egy személynél esetlegesen 4-5 dolgon vagy rossz szokáson alapul. Sokan azt mondják az az ötezer forint már úgyis mindegy, hogy van-e vagy sincs. Ha jobban vizsgálom és önvizsgálatot tartok, nekem is nagy pénznek tűnt a legrosszabb napjaimon néhány ezer euró. A legtöbbször azt szoktam mondani, hogy az embernek a tükrötartás egy igazán jó metódus. De hogyan is tartsunk magunknak tükröt ha minden nap belenézünk és nem ismerjük fel a saját hibáinkat, lehetőségeinket és korlátainkat?

Ebben az esetben a legjobb az ha valakinek engedjük, hogy egy kicsit tartsa a tükröt nekünk. Kihívás sokszor egyedül továbbmenni az utunkon, de néha eljön az a pillanat, hogy meg kell engednünk azt, hogy valaki elmondja nekünk őszintén. Figyelj ezt vagy azt nem tudatosan teszed, viszont ha így vagy úgy cselekednél vagy nem cselekednél, holnaptól ennyit meg annyit tudnál vele megtakarítani. Nem szabad a segítségre csak úgy legyinteni, mert sokszor mások jobban átlátják a dolgokat. Érdemes meghallgatni más emberek gondolatait is és akkor még mindig van lehetőségünk másképp dönteni.

Nemek és a pénzügyek

A legtöbb tanulmány azt mutatja, hogy a férfiak jobban teljesítenek a pénzügyi teszteken, mint a nők. A gyakran előforduló nemek közötti szakadék egyik magyarázata az, hogy a férfiak nagyobb valószínűséggel tartoznak a pénzügyekkel kapcsolatos érdeklődésűek

csoportjába, és ezért magasabb szintű pénzügyi műveltséget érnek el. Ezzel a feltételezéssel összhangban egyes tanulmányok azt mutatják, hogy a nőket kevésbé érdeklik a pénzügyi kérdések, mint a férfiakat, ezért kevésbé motiváltak a pénzügyi ismeretek elsajátításával kapcsolatban. Ennek lehetnek kulturális, történelmi vagy éppenséggel gyakorlati okai is. Így bár a pénzügyi témákban a tanulási lehetőségek hasonló módon létezhetnek a nők és a férfiak számára, másként használják azokat. Egy másik magyarázat ebben az összefüggésben az lehet, hogy a nők a férfiaktól eltérő információforrásokat használnak, például a nők pénzügyi műveltségét pozitívan és jelentősen befolyásolja, ha sok könyv van otthon, míg a férfiaknál ilyen kapcsolat aligha található. Más tanulmányok figyelembe veszik a hagyományos szerepeket és a hagyományos háztartáson belüli feladatmegosztást is. Ebben az összefüggésben azt feltételezzük, hogy elsősorban a férfiak hoznak pénzügyi döntéseket, és ezért a nők csak akkor építenek pénzügyi ismereteket, amikor az szükséges.

Sajnos a férfiakat és a nőket valami más is nagyban megkülönbözteti, mégpedig a bérszakadék. A Forbes 2023 márciusi cikkében jól látható, hogy 95.500 forint különbség írható a férfiak bruttó átlagkeresete javára Magyarországon, amely már éves szinten is nagy különbség. Emellett sokkal kevesebb a nők aránya a vezető pozíciókban, mint az Európai Unióban, valamint jelentősen nőtt a diszkrimináció és a mikroagresszió a munkahelyeken annak ellenére, hogy Magyarországon sokkal több nőnek van diplomája, mint férfinak.

Azt se felejtjük el, hogy a nők hátrányban vannak a gyerekvállalásnál is és karrierjüket évekre fel kell cserélniük a gyerekek nevelésére, amely a kedvezményes családpolitikai juttatások végett akár egy kötelező elemmé válik nekik, ha nem szeretnének nagymértékben eladósodni. Valamint a legtöbb esetben kénytelenek ebben az időszakban a partnerükre támaszkodni, hiszen a jelenlegi támogatási rendszer nagyon kevés anyagi lehetőséget biztosít nekik életük ezek kiemelten fontos időszakában.

A nyertes: Lottónyertesek, örökösök, Kripto nyertesek

Már a könyv elején említést tettem a lottónyertesekről, most mégis nézzünk a nyeremény-anomália mögé egy kicsit. Vegyünk egy példát: Mi is az az égből hullott nyeremény? Hogy micsoda, az attól függ, hogy hány éves vagy. Ha mondjuk negyven éves vagy és 500 millió forintot nyertél, akkor az mit is jelentene a Te esetedben? Gondolom több, mint valószínű, hogy teljes változást. Ha keresel 300.000 forintot, akkor 1666 havi jövedelmed üti a markodat egyben, tehát 138 évnyi munkabéred mai áron forintosítva, de ha keresel havi 3 milliót, akkor csupán 166 havi jövedelmedről beszélünk, amit 14 év alatt meg tudsz keresni. Ilyenkor azért arconvág az élet igazságtalansága gondolom, ha ezeket a számokat látjuk. De mégis ki lesz hajlamosabb elverni ezt a pénzt? Az akinek jobb a szíve és ad a rokonoknak, hitelért lehet hozzá menni, az aki sportautót vesz magának és többé nem dolgozik vagy az, aki még abban az évben befekteti a teljes összeget és titokban tartja a nyereményét?

Mi van ha a rokonok megelégszenek egy kevéssel és utána nem járnak pénzt tarhálni és nyugtod lesz? Mi van, ha a sportautód reklám szerződéseket hoz neked és ezzel tudsz egy jól

jövedelmező üzleti modellt felépíteni? De mi történik akkor, ha egy olyan projektbe fektetted be a pénzed meggondolatlanul és tudatlanul, amivel az egész vagyonnak búcsút inthetsz?

A pénz sajnos sokszor tudás, szerencse és türelem nélkül nem sok mindent jelent, legyen szó akár egy lottónyeremény elköltéséről is. Biztosan csúnyán hangzik amit mondok, de az igazság az, hogy az élethez ténylegesen szerencse is kell! Egy kis rafináltság, tervezés, önfegyelem és dörzsöltség. Már csak azért is, hogy ne tudjanak átverni, akkor egy jó indokot máris említettem neked a tanulásra is. Sajnos ha kiállsz és elkezded azt kürtölni, hogy neked aztán milyen jól megy, akkor egyenest hiénák közé veted magad! Jobb ha vannak dolgok, amiket nem kürtölsz világgá a nyugalmad érdekében és nyersz magadnak egy kis időt, hogy átgondold, hogy mit is csinálsz a szerencsés helyzetteddel.

A hagyományos hiedelem azt tartja, hogy a lottónyerőség vagy egy nagy összeg megváltoztatja az egész életed. Bár ez az állítás valószínűleg mindig igaz, hiszen ha úgy kelsz fel reggel, hogy tudatában vagy annak, hogy tegnap megnyerted a lottó főnyereményt, akkor rohadtul nem azon fogsz agyalni, hogy miből fizeted ki a jövő hónapban a rezsit. Tehát rengeteg addig esetlegesen mindennapi problémát hirtelen levetkőzöl magadról. Elillannak a gondok és már álmodozol is arról, hogy mit kezdj az életeddel.

A kutatások azt mutatják, hogy nem mindig fog úgy megváltozni az életed, ahogy azt Te reméled. Egy gyakori elhangzó mondat a társadalmunkban az, hogy *-“Ha megnyerem az Ötöslottót (vagy éppen egy másik nyereményjátékot, vagy befektetéssel tarolsz nagyot), akkor ez meg az lesz/ezt-meg azt fogom csinálni.”*

Önvizsgálati szakasz:

Te eljátszottál már egyáltalán a gondolattal, hogy mi történne veled, ha egy hatalmas összeget nyernél vagy kapnál? Miképpen viselkednél? Mit vennél? Elmondanád valakinek? Titkolnád? Felmondanád a munkahelyeden? Folytatnád a megszokott életed? Belekezdenél egy vállalkozásba? Dolgoznál egyáltalán? Elköltöznél? Adományoznál? Félnél, hogy mindenki tőled akar hirtelen kölcsönkérni? Írd le a gondolataid!

Guido Imbens és Bruce Sacerdote közgazdászok, valamint Donald Rubin statisztikus egy 2001-es tanulmányban kimutatták, hogy az emberek hajlamosak váratlan összegeket elkölteni. Körülbelül 10 évvel azután, hogy megnyerték a lottónyereményt minden nyert dollárból mindösszesen 16 centet takarítottak meg. Általánosságban véve elmondható, hogy a 20-as, 30-as vagy 40-es éveiben járó átlagember, aki örökséghez vagy nagy anyagi ajándékhoz jut, gyorsan elveszti a pénze felét ésszerűtlen költekezés vagy rossz befektetések miatt. Más tanulmányok pedig azt találták, hogy a lottónyeremény általában nem segíti a pénzügyi nehézségekkel küzdő emberek megmenekülését a bajaiktól, hanem csak elodázta az

elkerülhetetlen csődöt. Az egyik tanulmány pedig egyenesen megállapította, hogy a lottónyertesek egyharmada végül csődbe megy. Hogyan tapsolhat el egy lottónyertes több százmillió forintot vagy, ha világszinten gondolkodunk, több millió dollárt ilyen gyorsan? Ez akár egy nehéz feladat is lehetne az eszeveszett nyeremények és pénzösszegek mellett. A lottójátékosok jellemzőit vizsgáló demográfiai kutatások azt mutatják, hogy a lottójátékosok legtöbbször a 30-as éveiben jár, és az idősödéssel csökken a játékkedv. Az Egyesült Államokban az átlagos nő 80,5 évet, a férfi pedig 75,1 évet él. Azért szeretném itt halkán megjegyezni, hogy Magyarországon ez a szám a nők esetében 79,3 év míg a férfiak esetében 72,9 év. Tehát ez azt jelenti, hogy feltételezve, hogy a nyertes a 30-as éveiben jár, körülbelül 45 éve lenne rá, hogy elköltse a mondjuk 470 millió dolláros adózás utáni nyereményösszeget. Ez azt jelenti, hogy évente valamivel több, mint 10 millió dollárt, vagyis nagyjából napi 29.000 dollárt kellene költenie, hogy elverje az egész összeget és még figyelembe sem vettük a bankban felhalmozott kamatokat. Ebben az a legszörnyűbb, hogy ez azt is jelenti, hogy a győztes nemhogy csak a pénz fenekére ver, de igazából azonkívül, hogy jó időt töltött el és elvitte a családját és a barátait is bizonyos kalandokra, egyszerűen nem tud mit felmutatni. Tehát se egy luxusotthon, se egy neves festmény, se egy Ferrari a garázsban nem áll, mert ebben az esetben a nettó vagyona valójában nem is változna, de akár emelkedhetne az évtizedek alatt és elmehetne nyugdíjba még az ükunokája is ennek a nyertes személynek feltéve, hogy a befektetések megőrzik értéküket vagy emelkednek. Hiszen egy luxus ingatlan, festmény és autó is komoly összegeket képviselhet és növekedhet a tárgy értéke. De egy 470 millió forintban mért nyeremenynél 42 életével kalkulálva is lenne nagyjából évi 11 millió forint, amit el lehetne költeni és ez a jelenlegi magyar viszonyokban is egy igencsak szép élet lehetőségét biztosítaná a nyertesnek.

Szegényítő szokásaim

Lehet baromságnak hangzik, de vannak szegényítő és gazdagító szokások is. Az biztos, hogy a nincsbű' nem, a vanbó' lehet nem szegénynek lenni. **A pénzügyi oktatás hiánya emberek millióit taszítja a mókuserékbe**, amit mellékesen jegyeznék meg, hogy angolul rat race-nak, azaz patkány keréknek hívnak, mely egy kicsit találóbb kifejezés. A mókusz az egy tök jó portfólió menedzser amúgy is, mert mindenhova eldugdossa a makkocskáit meg a mogyeszokat a télre. Szóval maradjunk a patkánykerék kifejezésnél. A legtöbb ember észre sem veszi, hogy saját magát tartja szegénységben a szokásaival. Sajnos sokan ezt nem direkt csinálják, csak egy rossz élet-élési mintába szocializálódtak bele, vagy éppenséggel nem látják a saját hibáikat. *Egyszer egy anyagilag rossz helyzetben lévő ismerősöm mondta azt, hogy adjak neki egy kiadás és bevétel tervezőt.* Sajnos, ami ingyen van azt nem értékelik az emberek és ehelyett mindig eldicsekszik, hogy éppen milyen szép körömlakkot vettek vagy miegyebet. A legtöbb embernek a hónap végére azért üres a számlája, mert nem szereti amit csinál és holmi tárgyakkal szeretné megvenni a boldogságot. Sajnos ez soha nem az igaz és egyenes út az anyagi függetlenség felé. Az anyagi függetlenség útja sok tárgyi és időbeli lemondással tud járni

hátszél nélkül, ami rendben van. Az embernek fel kell építenie az életét és ez nem mindig egyszerű. A legjobb pénz a passzív pénz, azután jön a félpaszív pénz, majd az a pénz, amiért gürcölünk. Természetesen vannak ezen belül alkategóriák, de ezt érdemes először ebben a formátumban emésztgetni.

Három emberről fogok mesélni. Legyen ez a példa: András, Beáta és Réka.

András 34 évesen csődbe ment, majd a nulláról építette fel ismét az életét. Először csak apróságokkal kereskedett, majd létrehozott egy céget. Mára már mindez automatizált és a befektetéseit is jól kezelte. Soha nem adta fel és éveken át keményen dolgozott a siker érdekében.

Beáta férje halála után ottmaradt a két gyermekével és a munkája mellett elkezdett a hétvégeken még termékeket árusítani, hogy támogatni tudja a gyerekeket, majd az évek alatt egy szép mellékjövedelmet épített fel magának. Csapatban dolgozik és tíz embert támogat mentorként. Heti szinten tennie kell azért, hogy ez működjön, de nagyon élvezi.

Réka megnézi Andrásról és Beáról a videókat a YouTube-on és azt mondja magának, hogy ez nekem soha nem sikerülhet. Mérges is rájuk és ad egy dislike-ot a videóra. Majd meggyújt egy cigit és elindul a három műszakba a baromfitelepre miközben arra gondol, hogy megint milyen jó lesz a hétvégi buli.

Szerinted melyikük nem hozza ki a maximumot magából? Miért?

Mik a Te szegényítő szokásaid?

5. Fejezet: A Felnőttkor: A behatások

Miről fog szólni ez a fejezet?

Mentális egészség

Szociális média

Pénzügyi stressz és az infláció kapcsolata

Pénzügyi stressz és COVID-19

Pénzügyi stressz generációnként

Pénzügyi stressz jövedelemszint szerint

Pénzügyi stressz iskolai végzettség szerint

5 módszer a pénzügyi stressz kezelésére

Kitől kapjuk a pénzügyi információkat?

A Házastárs

Gyereknevelés olcsóbban

Szeretetnyelvek és a pénz

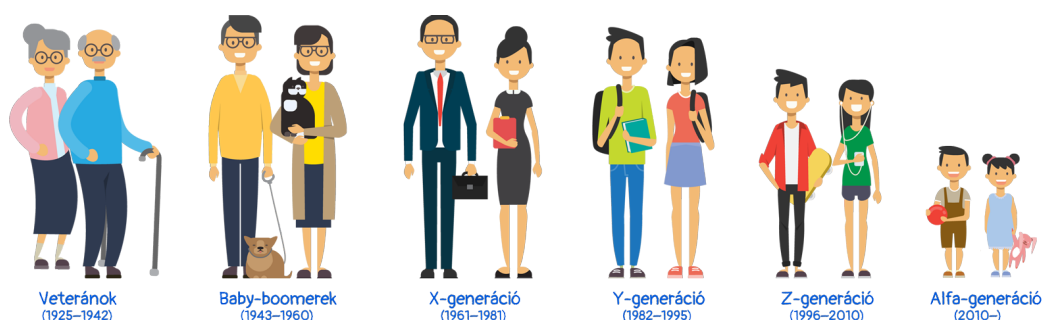
A nagy helyzet az, hogy azoknak az embereknek kellene a jövő generációját pénzügyi tudatosságra nevelni, akik maguk sem tudatosak pénzügyileg. Gondolj csak bele, hogyan is tudna megtanítani téged egy úszni nem tudó ember pillangózni. Ő azt fogja neked mondani, hogy ne menj a vízbe, mert meg fogsz fulladni. Ugyanez igaz a pénzügyekre is. Nem ért a befektetésekhez és azt mondja, hogy ne vegyél részvényeket, mert az veszélyes és változhat benne a pénzed értéke, ami amúgy a befektetések lényege, ne vegyél egy ingatlant bérbeadásra, mert tönkreteszik az albérlők és biztosan igénytelen embereket találsz csak, ne vegyél Kriptoalutát, mert nem biztonságos és egy lufi a Kriptopiac. A stressz egyik legelterjedtebb és legtartósabb fajtája a pénzügyi stressz. A pénzkezelés különösen nehéz volt az elmúlt néhány év könyörtelen pénzügyi helyzetei miatt: globális járvány, háborúk és nagy természeti katasztrófák, recesszió és az elmúlt 40 év legmagasabb inflációját is megtapasztalhattuk. Ha a pénzügyekkel való lépéstartás nem megy jól, úgy tűnhet, semmi más sem működik az életünkben. A pénzügyi stressz a pénz, az adósság és a különféle kiadások miatti aggodalom vagy szorongás érzésére utal. Az American Psychological Association (APA) 2022 februári tanulmányában a válaszadók 65 százaléka szerint a pénz jelentős stresszforrás számukra. Az arány magasabb a fiatalabbak, valamint a fekete és spanyol felnőttek esetében. Annak ellenére, hogy sok külső változót okolhatnak a pénzügyi stresszéért, szerencsére léteznek stratégiák annak csökkentésére és javítására.

Te mennyire érzed magad stresszesnek a pénz miatt egy 1-től 10-ig tartó skálán? (1-semennyire, 10 nagyon!): _____

Miért érzel így, fogalmazd meg néhány mondatban!

Mentális egészség

A leggyakrabban említett pénzzel kapcsolatos probléma, amely negatívan befolyásolja a mentális egészséget, az elégtelen vészhelyzeti megtakarítás ("Nyugalmi alap"), a Bankrate felmérésében a válaszadók 57 százaléka szerint ez jelentős negatív hatással van mentális egészségükre. A pénzügyi stressz leggyakoribb okai közé tartozik a bankszámlájuk megtekintése (49 százalék), a számlák fizetése (41 százalék), a vásárlás (34 százalék) és a pénzről való beszélgetés (32 százalék).



Tehát az embereknek fáj, hogy nincs pénzük, rossz ezzel szembenézniük, ránézni a bankszámlájukra, ebből a kevésből nyomorogni, de arról még beszélni is gyűlölnék!

A fogyasztási cikkek árának emelkedése még nagyobb hatással van az emberek mentális egészségére, az Amerikai Pszichológiai Társaság felmérésében a válaszadók 87 százaléka ezt jelentős stresszforrásként említette. A nők nagyobb valószínűséggel élnek át pénzügyi stresszt, mint a férfiak. A nők 46 százaléka mondta azt, hogy a pénz negatív hatással van a mentális egészségére, szemben a férfiak 38 százalékával. Ennek oka leginkább az lehet, amit korábban már leírtam a nemek és a pénzügyek alfejezetben. A megkérdezettek közül magasabb azok aránya, akik naponta aggódnak a pénz miatt, akik nem jártak főiskolára (32 százalék). Az alacsony jövedelműek nagyobb valószínűséggel mondják azt, hogy a pénz negatív hatással van mentális egészségükre. Az 50.000 dollárnál alacsonyabb háztartási jövedelműek 48 százaléka felelt így. Továbbá a fiatalabbak jobban stresszelnek a pénz miatt, a nulladik generációsok 82 százaléka (18-25 évesek) és a millenniumiak 81 százaléka (26-43 évesek) számolt be arról, hogy a pénz jelentős stresszforrás. Az összes faji, vagy etnikai csoport közül a

latin-amerikai felnőttek között volt a legmagasabb értékben (75 százalék) a pénz a jelentős stresszfaktor, ezt követik a fekete felnőttek (67 százalék).

A Pénzügyi Egészségügyi Intézet a pénzügyi stresszt a következőképpen határozza meg: **“Olyan állapot, amely olyan pénzügyi és/vagy gazdasági események eredménye, amelyek szorongást, aggodalmat vagy hiányérzetet keltenek, és fiziológiai stresszreakció kíséri.”** A pénzügyi stressz befolyásolhatja valaki kapcsolatait, munkáját és a mindennapi feladatok elvégzésének a képességét, de még a várható élettartamát is. Az APA azt is megállapította, hogy szoros kapcsolat van a stressz és a fizikai egészség között. A stressz krónikus izomfeszültséghez, hosszútávú szívproblémákhoz és gyomorfájdalmakhoz vezethet. 2022 februárjában az APA arról számolt be, hogy 2015 óta a legtöbb ember él át pénzzel kapcsolatos stresszt, a válaszadók 65 százaléka szerint a pénz jelentős stresszforrás számukra.

Tehát a pénz nemléte megbetegít és kihat az életünk számos más területére is, nem csupán az a kérdés, hogy hány gombóc fagyit tudsz venni belőle. De hogyan is változtatsz valamin, amiről nem szeretsz beszélni, lusta vagy róla tanulni és nem mersz vele szembenézni?

Szociális média

A Takarékos Milliomos Képzőben már beszéltem a szociális média negatív hatásairól, viszont külön örülök, hogy tudok nektek egy statisztikai adatot mutatni a pénzzel kapcsolatban, hogy mennyire is ártalmas rád nézve. A közösségi média sok embernek rontott a lelki állapotán, ez a pénzügyeikkel kapcsolatban derült ki egy friss Bankrate közvélemény-kutatásból. A megkérdezett felnőttek több mint egyharmada (34 százaléka) azt mondta, hogy mások közösségi médiában megjelent bejegyzései negatív érzéseket keltettek a pénzügyeiket illetően, és ez a szám magasabb a Z generációnál és a millennialisoknál (47 százalék, illetve 46 százalék). Nyilván egy vállalkozónak elkerülhetetlen a szociális média használata napjainkban már csak az értékesítéseit tekintve is. Azt, hogy egy felületet miképp és mire használj a gyakorlatban jó átlátni. Érdemes a számunkra haszontalan és időpazarló dolgokat korlátozni és azt követni, aki ténylegesen tanít is nekünk valamit. Lehet természetesen sok hasznos dolgot látni a neten akár a pénzügyekről is. A Z-generáció csaknem ötször nagyobb valószínűséggel kap pénzügyi tanácsokat közösségi oldalakon, mint a 41 év felettiek. A bizalom, az elszámoltathatóság és a csalásokkal szembeni védelem a közösségi médiaplatformok olyan fontos tulajdonságai, amelyek lehetővé teszik számukra, hogy a megfelelő információkat érjük el. A jelenlegi környezetben megnőtt a *“finfluencer”*-ek száma (egy pénzügyi tanácsadást vagy szolgáltatást nyújtó influencer), amelynek becsült piaci mérete 104 milliárd dollár. A befektetők új generációja a technológia és a pénzügyi szorongás metszéspontjában létezik. A Z generáció végignézte szüleit a 2008-as pénzügyi válságban,

és valószínűleg érintették a válság következményei miatt. Felnőtt életük megkezdésekor ezek a "zoomerek" kénytelenek megbirkózni az emelkedő lakbér- és lakásárakkal, az emelkedő inflációval és a kihívásokkal teli munkaerőpiacal. Ugyanakkor a Gen Z az internet és a technológia aranykorának elsőszülöttje. Olyan feltörekvő technológiai óriások mellett nőttek fel, mint a Facebook, a YouTube és az iPhone, amelyek mindegyike a 2000-es évek közepén indult. Éppen ezért természetes, hogy a Z generáció majdnem ötször nagyobb valószínűséggel kér pénzügyi tanácsot a közösségi médiában, mint a 41 évnél idősebb felnőttek.

Pénzügyi stressz és az infláció kapcsolata

Az infláció 9,1 százalékra emelkedett 2022 júniusban, ami az elmúlt 40 év legmagasabb értéke. Az elmúlt hónapokban alig enyhült, augusztusban enyhén 8,3 százalékra csökkent. Az árak emelkedése jelentős hatással volt az emberek pénzügyeire és a mindennapi fogyasztási cikkek és szolgáltatások kifizetésére. Az infláció hatására az egyének stresszesnek érezhetik magukat a kiadások és a gazdaság általános állapota miatt. Az APA *"Stressz Amerikában: 2022"* felmérésében a válaszadók 87 százaléka szerint az infláció miatti áremelkedés jelentős stresszforrás számukra. Ezen túlmenően még az elegendő vészhelyzeti megtakarítások nem meglelte, az eladósodás mértéke és a költőpénz hiánya is megterhelő lelkileg.

Miközben az infláció folyamatosan növekszik, fontos, hogy arra összpontosíts, ami a Te irányításod alatt áll. Kerüld el az impulzusvásárlások kísértését. A költségvetés elkészítése és betartása segíthet ebben egyébként! A költségkereted segítségével nyomon követheted a kiadásaid, és felmérheted, hol lehet változtatásokat végrehajtani a különböző kiadási kategóriákban bizonyos kiadások csökkentése érdekében. Erre a weboldalamon található bevétel- és kiadástervezőt könnyedén tudod használni!

Pénzügyi stressz és COVID-19

Bár a COVID-19 csúcsa elmúlt, hatásai továbbra is fennállnak. A *"Stressz Amerikában"* felmérése szerint a válaszadók 63 százaléka azt mondta, hogy életüket örökre megváltoztatta a világjárvány, 87 százalékuk pedig úgy nyilatkozott, hogy úgy érzi, az elmúlt két évben folyamatosan özönlöttek a válságok. A COVID-19 fogyasztói pénzügyekre gyakorolt hatása nem triviális kérdés. A nem nyugdíjas felnőttek 51 százaléka mondta azt, hogy a COVID-19 megnehezíti pénzügyi céljaik elérését – állapította meg 2021-ben a Pew Research Center. Továbbá azoknak 44 százaléka mondta azt, akiknek pénzügyeit negatívan érintette a világjárvány, míg pénzügyeik teljesen helyreálltak egy évre volt szükségük. Lehetséges, hogy sokan visszatértek dolgozni vagy új munkahelyeket szereztek, de nehezen tudják pótolni a járvány során elszenvedett veszteségeket, mivel az infláció visszatartotta őket a megtakarítástól. Valójában a háztartások többsége azt állítja, hogy kényelmetlenül érzi magát a

megtakarítások mennyisége miatt és az elégtelen vészhelyzeti megtakarítás volt az első helyen említett pénzzel kapcsolatos probléma, amely negatívan befolyásolja a mentális egészséget.

Pénzügyi stressz generációnként

A fiatalabbak nagyobb valószínűséggel számolnak be arról, hogy általánosságban anyagilag stresszesek. A 2022-es *“Stressz Amerikában”* felmérés szerint a pénz – beleértve az adósság összegét, a megtakarításokat és az általános pénzkezelést az első számú stressztényező a 18 és 57 év közötti felnőttek körében. A Z generáció (18 és 25 év közötti) és a millenniumi (26 és 43 év közötti) válaszadók körében különösen magas a pénz miatti stresszes válaszok aránya 82 százalék, illetve 81 százalék. A fiatalabbak stresszesebbnek érezhetik magukat a pénz miatt, mert még mindig a vagyonuk felépítésének kezdeti szakaszában járnak, őket terheli a legtöbb diákhitel, és őket érintette a legjobban anyagilag a COVID-19. Az 57 év felettiek számára a legfőbb pénzügyi stressztényező a gazdaság, amely magában foglalja az inflációt, az ellátási lánc problémáit és a globális bizonytalanságot. A babyboom korban élők (58 és 76 év közöttiek) valamivel több, mint fele (54 százalék) és a csendes generáció (76 év felettiek) 55 százaléka szerint a gazdaság jelentős stresszforrás. Míg az idősebb felnőttek jobban érzik magukat személyes pénzügyeikben, jobban aggódnak a világ jövőbeli állapota miatt, amelyet gyermekeik és unokáik örökölnek.

Pénzügyi stressz jövedelemszint szerint

A FINRA Alapítvány által támogatott *Nemzeti Pénzügyi Képesség Tanulmány* 2021-ben különböző jövedelmi szintű háztartásokat vizsgált meg a pénzügyi stresszel kapcsolatban. A 25.000 dollárnál alacsonyabb éves jövedelműek arról számoltak be, hogy a legnagyobb anyagi stresszhelyzetben vannak, 58 százalékuk nyilatkozott úgy, hogy stresszesnek érzi magát, 21 százalékuk semlegesnek érzi magát, és csak 20 százalékuk mondta azt, hogy nincs anyagi stresszben. A 100.000 dollár vagy annál nagyobb éves jövedelemmel rendelkező háztartásokban volt a legalacsonyabb a pénzügyi stressz. Az ebbe a jövedelmi tartományba tartozók közel fele (45 százalék) arról számolt be, hogy nincs anyagi stresszben. Bár azt fontos hozzátenni, hogy Amerikában az inflációs életstílusnak köszönhetően 10-ből 1 embe az, aki 100.000 dollárnál többet keres hónapról-hónapra él.

Pénzügyi stressz iskolai végzettség szerint

A National Financial Capability Study 2021-ben megállapította, hogy azok, akik diplomával vagy magasabb végzettséggel rendelkeznek, kevesebb anyagi stresszt éltek át, mint azok, akik nem jártak vagy nem fejezték be a főiskolát. Míg az alapidiplomával rendelkezők 35

százaléka nyilatkozott úgy, hogy nincs anyagi stresszben, addig a főiskolára nem járóknak csak 27 százalék a nincs anyagi stresszben. Ergo a több tanulás nem jelent önmagában anyagi függetlenséget! Nem szabad azt sem elfelejteni, hogy nagyon sokan pont a tanulás végett kerülnek rossz anyagi helyzetbe és vesznek fel hitelt.

5 módszer a pénzügyi stressz kezelésére

Bár a külső tényezők jelentős hatást gyakorolnak a pénzügyi stresszre, fontos, hogy az irányításod alatt álló dolgokra összpontosíts, és egészséges pénzügyi szokásokat alakíts ki. Íme öt módszer a pénzügyi stressz kezelésére:

1. Egyenként hozz pénzügyi döntéseket. Ha egyszerre több döntéssel szembesülsz, az túlságosan nehéz lehet, hogy megbirkózz velük.
2. Rögzítsd a lényeges számlákat. Ha eldöntöd, hogy milyen számlákat kell először befizetned, az segíthet a felkészülésben, és lehetőséget ad annak értékelésére, hogy egyes számlák összege csökkenthető vagy megszüntethető-e. Például egy streaming előfizetés kisebb prioritást élvez, mint egy közüzemi számla.
3. Kövesd nyomon a kiadásokat költségvetéssel. A költségvetés megírása és a kiadások nyomon követése konkrét elképzelést adhat arról, hogy mennyit költesz, és mire mennyit kell éves szinten fizetned. A költségvetés segíthet abban, hogy felkészült maradj a közelgő kifizetésekre, és jobban kézben tudd tartani pénzügyeidet. Erre a weboldalamon megtalálod a megfelelő formulát!
4. Takaríts meg minden hónapban! A vészhelyzeti megtakarítási alap különösen fontos, ez támogatást nyújthat, és kevésbé aggódsz majd a jövő miatt.
5. Fordulj szakemberhez! A megbízható tudás felbecsülhetetlen értékű része a pénzügyileg egészséges és sikeres válnak. Ha van olyan ember, aki szakmai támogatást tud nyújtani neked, akkor érdemes néhány órát szánni rá. Vagy akár legyen szó barátokról, családtagokról vagy akikkel bizalomban átbeszéled a stresszt okozó tényezőket, és segítő kezet kapsz, akkor érdemes átbeszélni a terveidet.

Kitől kapjuk a pénzügyi információkat?

Egy felmérésből kiderült, hogy a fiatal felnőttek sokkal nagyobb valószínűséggel beszélnek pénzügyeikről a szülőkkel, a családdal (57%) és a barátokkal, mint bármely más korosztály, különösen a fiatal felnőtt nők. Az elmúlt 12 hónapban: minden tizedik fiatal felnőtt (40%) konzultált családjával és körülbelül egynegyede (26%) konzultált barátaival. A pénzügyi szocializációval foglalkozó szakirodalom kiemeli a szülők kulcs szerepét a gyermekek és fiatal felnőttek szocializációs mintázatában. A szülők különösképpen befolyásolhatják a fiatal felnőtteket, értékrenden, közvetlen pénzügyi tanításon keresztül. Valamint a modellező

magatartások sem ritkák. A 15–21 éves fiatalok körében végzett kutatás azt találta, hogy amikor a szülők anyagi kérdésekről beszéltek velük, az gyenge eredményű volt, de egyértelmű hatást gyakorolt a fiatalok gazdasági magatartására. Ezzel szemben azt találták, hogy azok a fiatal felnőttek, akiknek a szülei kerülték a beszélgetést a pénzügyekkel kapcsolatban nagyobb valószínűséggel mutattak problémás hitelkártyahasználatot. Azok a fiatal felnőttek, akik nagyobb önbizalmat fejeztek ki a pénzkezelésben és a pénzügyi döntések meghozatalában, nagyobb valószínűséggel kérdezték a bankot vagy lakásszövetkezetet, míg a fiatal felnőttek, akik alacsonyabb magabiztossággal rendelkeztek gyakrabban használták a családot és a barátokat fő információforrásként.

A következő táblázat azt mutatja meg, hogy milyen korosztály milyen százalékos arányban fordul pénzügyi kérdésekben bizonyos emberekhez vagy információ forrásokhoz.

Inforámációforrás	Teljes népesség 18+	Fiatal felnőttek	Dolgozó korosztály	Nyugdíjasok
Család	22	40	25	11
Barátok	15	26	18	4
Internetes Keresés	24	29	26	17
Árösszehasonlító oldalak	24	18	25	22
Moneysavingexpert.com	25	18	25	22
Bank	20	18	20	22
Biztosító cég	6	6	6	6
Pénzügyi tanácsadó	7	4	5	11
Az elmúlt 12 hónapban nem kért információt	34	27	31	46

Forrás: (moneyandpensionsservice.org.uk/wp-content/uploads/2021/03/young-adults-financial-capability.pdf 22. oldal)

A Házastárs

“Ha a pár két tagja között állandó vitatéma a pénz, akkor valószínűsíthető, hogy nem csak ebben az ügyben nem tudnak közös nevezőre jutni” – mondja a pszichológus. Házasodni újra kezd menő lenni, de természetesen nem mindegy, hogy kinek mondjuk ki a boldogító igent és ki lesz az az ember aki mellett jóban-rosszban kitartunk míg a halál el nem választ. Alapjáraton a házasságon nincs szavatossági idő és mindenki élete végéig keresi a társát. Aki már élt hosszabb párkapcsolatban az tudja jól, hogy van az a pillanat, hogy a legszívesebben egy kanál vízben megfojtaná a másikat akár egy rossz szokása végett is, pláne ha túlköltekező és ezzel az egész családi költségvetést tönkreteszi vagy a gyerekek jövőjét teszi ezzel kockára. Mások pedig

nem értik az előző mondatot, mert harmóniában élnek együtt és mindent meg tudnak beszélni, beleértve a pénzügyeiket is és a felek céljait. Valószínűleg hallottad már, hogy a pénzügyek köré összpontosuló aggodalmak a válások vezető okai, melynek az egyik legfőbb oka az, hogy nagyon sok ember szegénységben él és nem tudnak megegyezni abban, hogy mire kell a pénz. Nyilvánvaló, hogy ha van valaki a családban, aki nem tudja kezelni a pénzügyeit, abból nagy problémák adódhatnak. A házassághoz pénzügyi stabilitásra, stabil jövedelemforrásra, pénzügyi prioritások meghatározására és ha lehetséges, rendszeres megtakarításra van szükség. Azon típusú emberek, akik mindig drága dolgokat vásárolnak, felesleges shoppingolást űznek, vagy a vásárlást a stressz enyhítésére használják, nem jó alapanyagok a házasságot tekintve, legalábbis addig, amíg nem tanulnak meg okosabbak lenni a pénzügyek terén. Mi Magyarországon szerelemből házasodunk és senki nem a válás tervével fut neki egy kapcsolatnak, mégis a házasságon túl már rengeteg féle családmodell létezik.

Beszéljünk inkább a társas kapcsolatokról. Rengeteg türelem, tolerancia, beszélgetés, figyelem és szeretet szükséges ahhoz, hogy hosszú távon egy élhető kapcsolatban lehessünk. Kezd lassanként a hagyományos családmodell kihalni, ahol az anyának a felelőssége a gyermekek nevelése és a háztartás, a férfiak felelőssége pedig a család anyagi jólétének a megteremtése. Ennek az egyik oka az, hogy sajnos nem elegendő egy ember fizetése egy családot eltartani. A világ legtöbb részén így van ez már. Évtizedekig főállású családanyaként tevékenykedő feleségekből itthon jóval kevesebb van, ez a berendezkedés inkább csak a felső középosztályban lehet fenntartható, vagy nagyobb lemondások árán. Ha elegendő lenne egy ember fizetése az élethez, akkor sokkal kevesebb gyereket adnának be egészen kicsi korban bölcsődébe, de erre rá vannak kényszerülve a szülők. Ennek a kevés szociális juttatás sem kedvez, sem a drága pelenka árak. Egy gyerek alaphangon egymillió forintba kerül születése előtt. Kiságy, babakocsi, vizsgálatok és miegyéb. Ha az ember nem figyel könnyedén dupla ennyit fizethet mindezért. Nagymamám szokta mondani gyerekkoromban, ha nem lett volna három gyereke, akkor most állhatna az udvarban három szuper sportautó. Ez az állítás ma is igaz.

Magyarországot kétféle inger nagyban éri, ha a klasszikus családról van szó. A balkáni országok felőli még megmaradt családmodell, ahol sokkal több nő marad otthon és ő a család lelke és a nyugat friss szele is, ahol bizony egy étteremben az aprót összekaparva a buksza aljából felezik a számlákat az egyenlőség nevében. Alapjáraton elmondható az, hogy a családmodell amiben felnövünk nagyban meghatároz minket és nekünk kell tudnunk, hogy mi az, amit el tudunk fogadni és milyen az az élet amiben jó lenni hosszútávú kapcsolatban. Nálunk még mindig kiveri a biztosítékot, ha egy férfi nem gáláns és ez teljesen rendben van így, mert a nők a biztonságot keresik és ha egy férfi annyira nem értékeli a nőt, hogy egy kávéért kifizessen neki, abból azt a következtetést vonja le, hogy erre a férfit nem lehet számítani a gyereknevelésben sem. A nő azt várja el, hogy a tenyerén hordozza a férfit, biztonságban érezze magát és nő lehessen. A másik oldalról ott lesznek azok a férfiak, akik inkább nyitottabbak a nyugati gondolkodásra és nem hajlandóak kifizetni a randin a kávéért, mert őt egy nő ne a pénzéért szeresse. Nyilván mindegyiküknek igazuk van a saját szemszögükből, hiszen így

nőttek fel, de a kettő ember nagy valószínűséggel nem fog tudni egy olyan párkapcsolatban élni, ahol komfortosan érzik magukat, mert mások az értékek és más neveltetést kaptak. A legnagyobb hülyeség, hogy az ellentétek vonzzák egymást. Lehet egy ideig igen, de élni olyannal lehet jól, aki hasonlóan áll a világhoz, mint mi és aki támogat minket abban amiben szükségünk van rá. Az ellentétekből lesznek a viták és természetesen a pénzen is tudnak a társak veszekedni. A társ felvett tulajdonságait sem szabad figyelmen kívül hagyni, hiszen mi is olyanná kezdünk válni, akivel együtt élünk, hiszen vele töltjük a legtöbb időt és összezsizsolódunk idővel. Azért vagyunk társak, mert kiegészítjük egymást. A párkapcsolat egy tanulás és a társunk a tanítómesterünk. A házasság egy érdekközösség, melyben szeretetben próbálunk élni, tanulni egymástól a közös utunk során.

De mi van akkor, ha a férj alkoholista? Vagy a feleségnek túl nagyok az igényei anyagilag és az egész családot pénzügyi problémákba sodorja a túlköltekezésével? Vagy lebetegszik az egyik fél? Képesek vagyunk-e megbeszélni a kapcsolatban az anyagi kérdéseket, hogy miképp osztjuk be a pénzünket, mik a céljaink és mennyire tudjuk megengedni a másikat, hogy az az ember lehessen a kapcsolatban, aki lenni szeretne? Egyáltalán rendben vagyunk-e magunkkal és tudunk-e társakká válni az élet nagy kérdéseiben? Meghallgatjuk a másikat? Figyelünk-e a másokra teljes figyelemmel? Mennyire generáljuk a veszekedéseket és mennyire fontos a saját igazunk? Hitelfelvevő vagy megtakarító típusok vagyunk-e és a társunk is így viselkedik? Közös kassza? Külön kassza? Dugipénz? Titkolózás egymás előtt? Tudom-e, milyen a hozzám illő társ és tudok-e Én is úgy viselkedni, hogy ő ne meneküljön el tőlem? Hajlamos vagyok-e arra, hogy ne mindig nekem legyen igazam, és hagyom-e levegőhöz jutni a másikat? Mennyire tudom megengedni a páromnak, hogy feltöltődjön mellettem? Vagy ha lefekszik egy hosszú nap után a kanapéra pihenni akkor is a hülyeségeimet kell, hogy hallgassa? Aztán egyszer csak elege lesz az embernek és inkább nincs is otthon. Megunja a bántásokat, a szidalmazást, a sok sírást és inkább vált egy másik életre. Olykor egy meglepően jobbra. Ugye milyen sokszínű az élet?

Fontos a jó bázis és annak a kialakítása. A stabil alapok és a biztonságérzet. Száz évvel ezelőtt a nő hozományt vitt és csak a közös kassza létezett Magyarországon. Bár sokak fejében még él egy olyan elképzelés, hogy nálunk rendszerint a férfi, mint családfő dönt a pénzügyekben, a valóságban a hagyományos, régi falusi családmódelben nagyon gyakran az asszony feladata volt a pénz beosztása, amit a férj leadott a fizetés napján. Ami egyébként nem is olyan rossz ötlet, hiszen számos kutatás kimutatta, hogy a nők takarékosabban, beosztóbban bánnak a nehezen megkeresett földi javakkal, míg a férfiak nagyvonalúbban, könnyelműbben kezelik azt. Egyetemesen jó megoldás természetesen nem létezik és időközben is változhat a felek elképzelése arról, hogyan kezeljék a pénzügyeket, amihez inkább kommunikálni kell tudni, mintsem az asztalt verni ököllel. Van olyan kapcsolat ahol még most is a közös kassza a természetes és az, hogy egy számlára érkezzen az összes pénz és minden fillérről el kell számolni szinte betegesen. Fontos, hogy az ember megmaradjon saját maga ezekben a folyamatokban és akár arany szabály is lehetne az, hogy akiben nem bízol teljes mértékben, de annyira, ha azt mondaná egy repülőről neked, hogy ugorj le csukott szemmel, Te nem kell, hogy gondolkodj, mert tudod, hogy soha nem bántana ez a személy. Ugyanez igaz anyagilag is, azzal

inkább össze se kösd az életed, akiben nem tudsz ténylegesen megbízni és nincs karaktere. Sok házaspár azért ragaszkodik a közös számlához, mert azzal is a kapcsolatuk stabilitását, az összetartozásukat próbálják kifejezni mondván, hogy minden, ami eddig az *“enyém”* volt, most már a *“miénk”* lesz. Gyakorlati oldalról pedig azért lehet hasznos ez a metódus, mert az erőforrások összevonásával mindkét fél jobban védve maradhat a pénzügyi helyzetükben esetleg jelentkező hullámvölgyektől. Például, ha a nő szülés után egy ideig nem tud pénzt keresni, és a férjre hárul a feladat, hogy eltartsa őt és a közös gyereket is. Persze itt fontos megjegyezni, hogy ez a felállás csak akkor tud egészségesen működni, ha a férfi nem próbálja arra használni a pénzügyi fölényét, hogy kontrollálja a partnerét. Ha a felek nem egyenrangú partnerként vesznek részt egy kapcsolatban, akkor a közös kassa tökéletes táptalajt biztosíthat a gazdasági bántalmazáshoz vagy anyagi visszaéléshez. Közös számla, közös kiadások, közös megtakarítások. A banki termékek között azonban nem minden számlacsomag felel meg annak a kitételnek, hogy közös tulajdonú legyen, vagyis a pár tagjai egyenrangú tulajdonosnak számítsanak. Természetesen a teljes körű meghatalmazott bármit csinálhat a számlával, de bizonyos jogosultságokkal, mint például megszüntetés, másik meghatalmazott felvétele, csak a tulajdonos rendelkezik. Lehet, hogy olcsóbb egy közös kasszát fenntartani, hiszen csak egy számlát kell fenntartani, de ha bármilyen probléma van az egyetlen, közös számlával, akkor borulhat minden, hiszen nincsen B-terv. Valamint a meglepetések és hobbik anyagi oldalát körültekintően kell megtervezni, hiszen mindketten látjátok az egyes költségeket, így egy szülinapi ajándékon nehéz meglepődni. És ott van az a felállás is, hogy mindkét fél megtartja a saját egyéni számláját, amire a saját jövedelme érkezik. Ilyenkor a kiadásokat közösen, akár jövedelem-arányosan megosztva is viselheti a két fél. Előnye, ha az egyik számlával történik valami, a másikat segítségül hívhatjuk, vitás esetekben könnyebb ellenőrizni és nem kell minden fillérről elszámolni a házastárssal. Ellenben hátránya, hogy költségesebb, hiszen több folyószámlát kell fenntartani. Emellett a napjainkban kezd elfogadottá válni a hibrid megoldás a részben közös kassa, azaz mindenkinek van saját számlája, de a mindkét felet érintő pénzügyeket egy közös számláról rendezik. Előnye az, hogy nem kérdés, mikor lesznek a tételek kifizetve, hiszen mindent erről a számláról fizetnek, emellett marad egy-egy saját számla is fenntartva, ami miatt a hátránya a sok költség lehet.

De miért is a nő marad otthon? A nemi sztereotípiák és szerepelvárások mellett egy másik, sokkal racionálisabb oka is szokott lenni a nők otthon maradása. A házastársak közül az a fél szokott munkában maradni, aki többet keres, és az marad otthon, akinek a keresetének hiányát kevésbé fogja megérezni a család. De ha a nő többet keresett, akkor is több mint valószínű, hogy egy bizonyos ideig kiszáll a munka világából. Alapjáraton a teljes tápláláson kívül minden feladatot el tudna látni az apa is a gyerek körül, de nyilván, ha egy anya a magzattal össze volt kötve, a női hormonok és változások, valamint a regeneráció miatt sem célszerű a nőnek azonnal újra munkába állnia. Viszont a gyakorlatban úgy működnek a gazdasági folyamatok, hogy általában a nők vannak a kevésbé jól fizetett szakmák felé csatornázva, de emellett van egy olyan torzítás is, hogy a nőket jellemzően arra kapacitálják, hogy egzisztenciában felfelé keressenek párt, a férfiakat pedig arra, hogy lefelé. Elégé megjósolható

tehát, hogy a párok közül kinek éri meg a munkában maradnia. Jellemzően a férfinak, mert ő szokott lenni a jobb kereső.

Nagy probléma, hogy a családtervezés Magyarországon még egy elég új fogalom, és a nők ritkán gondolják végig, hogy mikorra és hogyan időzítsék a gyermekvállalást annak érdekében, hogy az ne lője meg teljesen az életútjukat. Sajnos erre jó válasz nem is igazán létezik, és ha egy karrierista nő gyereket szeretne, akkor gyakran a negyvenes évei elejéig elhúzza a családalapítást. Valahogy mindig rossz szájjal néznek a munkaadók a gyerekes anyákra, pedig társadalmi szinten tisztelni kellene, hogy édesanyák és nevelik a jövő nemzedékét, akik majd a nyugdíjukért felelnek. Sokszor megesik, hogy véletlenül csúszik be a baba, de a nők többsége egyébként sincs tisztában a kockázatokkal" – magyarul azzal, hogy bármekkora nagy a szerelem, bármennyire boldogok per pillanat, statisztikailag magas esély van rá, hogy 10-20 év múlva a házastársukkal elhidegüljenek egymástól és úgy döntsenek, nem szeretnék tovább együtt folytatni. Sokan ahelyett, hogy megjavítanák a kapcsolatokat és toleránsak lennének egymással, *-mint azt régen szokás volt-* inkább egy gyors váltással próbálják megoldani a problémákat. A legtöbben nem gondolják végig, hogy háziasszonyként, munka, saját pénz és megtakarítások nélkül vajon lesz-e egyáltalán lehetőségük kilépni a kapcsolatból, ha már nem boldogok vagy hogy egy esetleges válás után mégis miből és hogyan fogják újramezdeni az életüket. Bár radikálisnak hangozhat, de Nógrádi Noá minden nőnek azt szokta tanácsolni, hogy házasság és gyermekvállalás előtt igenis vegye számba a legrosszabb lehetőségeket is egy nő. Persze mindenki szereti azt gondolni, hogy velük ilyesmi nem történhet meg, és nyilván nem úgy szervezünk esküvőt, hogy közben azon gondolkodunk, mikor fogunk elválni. De egy fő kereső halálesete is hasonló helyzetet hozhat az életünkbe, amivel számolnunk kell, főleg ha van gyerek, akit egyedül kell felnevelni. Emellé jön az az elkeresítő tény, hogy az emberek 87%-a nem rendelkezik még egy havi megtakarítással sem, ellenben 400 ezer magyar családnak van 3 vagy még több hitele. A házastársak gyakran nem tudják őszintén megbeszélni a pénzügyi kérdéseket. Amikor aztán mégis, még az utca végén is hallják őket és a tényérok törését is és inkább lehet veszekedésnek hívni a dolgot, mint megbeszélésnek. Ezért lenne fontos közös nevezőre jutni a pénzügyek területén is. Amikor két ember összekerül, az esetek zömében két különféle nevelést kaptak, amit esetleg nem is tudatosítanak magukban. Az egyik bár szórja a pénzt, de sóher az olyan dolgokban, ami a másiknak fontos lenne, például egy szép nyaralás. A másik takarékos és mindig kiakad a társa pénzköltésén. Az egyiknek a látszat számít és a többi ember véleménye, ezért akar például új és nagy autót, a másiknak a praktikum és felesleges pénzkidobásnak tart mindent, aminek nincs racionális indoka. Nincs férfi a világon, aki megértené, miért kell minden ruhához külön cipő és minden cipőhöz külön táskák. De szintén kevés olyan nő van, aki megérti, mi szükség van egy új okostelefonra, csak azért, mert nagyobb a kijelzője és gyorsabb a processzora, mint a mostaninak.

Azoknak, akik egyetértésben tudnak élni, szívből gratulálok, akik pedig nem ők próbáljanak leülni és megbeszélni mindent, ami nekik egy egységként fontos a közös jólét érdekében. Néhány apró változtatással, a költségek családi szintű írásával,

kompromisszumokkal, tervezéssel, heti egy óra őszinte beszélgetéssel és a társra való odafigyeléssel a problémák nagy részét meg lehet szüntetni.

Gyereknevelés olcsóbban

Minden szülőnek fejtörést jelent a gyerekek beiskolázása, emlékszem rá, hogy minden évben micsoda világjárást rendeztünk édesanyámmal, amikor beiskolázott. Emlékszem még az első iskolás felszerelésemre, ami idestova két évtizeddel ezelőtt volt. Volt akkor benne egy kék pöttyös kocka, szappan, ecset, festék, egy piros iskolatáska, amin egy kutya volt, szép ruháim, amik közül sokat Ausztriából zsákosan kaptunk lenőve az ismerősök gyerekeiről. Volt egy szép kis zöld kutyás tolltartó is tele szépen megfaragott ceruzákkal. Tekerős faragóm is volt és még mindig emlékszem milyen volt a faragóból kivett fa illata. Valahogy szerettem. Már akkor is biztosra mentem, hiszen a zsírkrétát is kifaragtam, bár azoknak az illatát valahogy soha nem díjaztam és magát a zsírkrétát sem tartottam isten ajándékának. Az első év beiskolázásáról van egy kép ahol a mamám mellett állok két copfba kötött hajjal és olyan mozdulattal vágom csípőre a két kezem, mintha most irattak volna be a Harvard minizseni képző kurzusára. Valójában ez nem jelentett mást, mint a hozzánk legközelebb eső általános iskola alsó tagozatát, ahol Erzsike néni lógtam a szünetben, ahelyett, hogy a gyerekekkel játszottam volna és amikor megtudtam, hogy öcsém lesz így jelentettem. *“Tanárnéninek tisztelettel jelentem, az osztály létszáma hat és kisöcsém lesz.”* Egy gyerek nyilván nem érzékel ennyi idősen sokat abból, hogy mi is történik, de sajnos sok olyan háztartás van, ahol nem kapnak semmiféle támogatást és mégis meg kell venni a stoplis cipőt a focihoz, meg a nem stoplisat a teremhez, meg befizetni év elején az iskolapénzt.

Ezek sajnos olyan költségek, amiket nem lehet minden esetben megkerülni. Kár is vitatni. A gyerek az gyerek és a legtöbb szülő mindenből az újat fogja megvenni. Inkább néhány élettippet mondanék emellé. Ha nem akarunk irracionálisan sokat költeni füzetekre és a társaira, akkor ne vigyük el magunkkal a gyereket ezeket a dolgokat megvásárolni. Jómagam is ott rágtam anyám térdét és idegeit, hogy de vegyük meg a barbis meg a kutyás füzetet és az ember gyenge és a saját kölkének senki se tud jó szível nemet mondani. Ha egyébként így teszünk, akkor a gyerekből is egy tudatosabb vásárlót csinálunk, hiszen nem a telemintázott dolgokat szokja meg gyerekkorától, hanem képes lesz megérteni, hogy a tárgyak minta nélkül is használhatók.

Ha a gyerek mégis ott van és átvált Ozzy Osbourne üzemmódba még ne törjünk meg. Egy gyerek általában nem hülye, hanem tudja, hogy hisztivel elérhet valamit a szülőnél, mert ezt tapasztalta ki. Ilyenkor kell egyébként a gyereket értelmesen kezelni és a pozitív jutalmazást alkalmazni. Ámbár a gyerek kicsi, de ha azt mondod neki: *“Figyelj ide kicsim, ha most ezt a füzetet megvesszük, akkor nem tudunk elmenni fagyizni, mert olyan drága ez a füzet, hogy abból a másiktól tudunk ötöt is venni. Ha azt választjuk, akkor cserébe ezt meg ezt tudjuk csinálni.”* Egy valamire való értelmes gyerek, akit így kezelnek, az venni fogja a lapot. Én már ezt több kicsi

gyerekkel próbáltam és működik. Valahogy, ha a gyerekkel megbeszéljük megérti, csak ismernünk kell és tudni rá racionálisan hatni.

Az iskolatáska drága. Érdemes lehet több évre beruházni, még ha a táska nagyobb, mint a gyerek, akkor is. Egyébként sok gerincproblémát meg lehet oldani, ha helyből olyan táskát választunk, ami gurulós és nem kell egy kis madárcsontú babócának cipekednie. Emlékszem mindig úgy jártunk az iskolába, mint a málhás szamarak. Ezt Én középiskolára annyira utáltam, hogy soha nem vittem haza a könyveim, ami könyvet meg haza kellett vinni pengével kettévágtam középen. Hiába nem lehetett ott hagyni, csak úgy csörgött a szekrény alján a könyvem az órák végén, úgy vágtam be.

Egy gyerekén semmi keresnivalója a Guccinak és más nagy világmárkáknak. Néhány márkásabb ruhadarab rendben van de mindivat-majmot és jó fogyasztót csinálni egy gyerekből nem érdemes. Én fél gyerekkoromat mások lenőtt ruháiban töltöttem, az öcsém meg az Én lenőtt ruháimban (ami unisex volt). Valahogy felnőttünk.

A cipőkre viszont nem szabad a pénzt sajnálni, mert hamar rossz tartása lesz egy gyereknek. Készüljünk időben. Ne az utolsó pillanatban akarjunk megvenni mindent, mivel az árak felmennek. Például olcsó füzeteket lehet fél évvel előre a Kik-ben is kapni, vagy ha látunk valamit leárazva a Tesco saját márkás termékeitől sem kell ódzkodni. Adjunk a gyereknek friss ételeket és ne kész dolgokkal etessük. Annál nincs is jobb érzés, ha egy gyerek az otthonit viheti. Én mivel vegetáriánus voltam és finnyás is, az általános iskolában masszívan sajtos zsemlet ettem a tízórai szünetben.

További ötleteim:

- Felesleges címkézni pluszban egy füzetet, ha van amúgy hely ráírni vagy beleírni a nevet.
- Egy órarendet otthon ki lehet nyomtatni három perc alatt és nem kell megvenni a boltban.
- Legyen egy gyereknek mindenképpen házi feladat füze, ez a leghasznosabb beruházás, mert a saját életünket könnyítjük, ha a terminátorkodás ideje van. Ez egy jó befektetés!
- Ha nem vagyunk a turi ellen, akkor onnan is fel lehet öltöztetni vagy más családtagok nagyobb gyerekeinek a ruháit ráadni.
- Sportruházatot és tisztálkodó szettet sokszor már a meglévő dolgokból is össze lehet otthon válogatni.
- Nem feltétlenül kell a csiricsaré, van sima átlátszó fólia is, amivel a könyveket be lehet kötni vagy megmaradt csomagolópapír. Én személy szerint nem leszek a romantikus anyuka típus, aki napokig rózsaszín ködben a gyereke könyveit Cserháti Zsuzsa számokra kötögeti be. A legegyszerűbb és legolcsóbb megoldást választom és inkább kiviszem abban a maradék szabadidőben, amit a könyvkötés helyett megspóroltam a gyereket sárba dagonyázni.
- Ha a gyereknek születnapja van beiskolázás előtti félévben, és a családtagok játékot akarnak venni, nyugodtan mondjuk nekik, hogy 1-1 dolgot vegyenek meg előre a sulira. Ezzel a gyerekben azt a tudatot is keltjük, hogy tök jó dolog az iskola és jobban fogja várni. Ahelyett, hogy még egy gyerekfigyelem-rabló csörömpölő vackot kapna, amit tíz perc után úgy

hajítanál ki a kukába szíved szerint, hogy darabokra török ez egy kiváló iskola előtti motiváció a gyerekeknek, mert azt látja, a felnőtteknek ez tetszik. És a gyerek mivel játszik, hát persze, hogy nem a csörgős szírszarral, hanem a távirányítóval, tehát utánozza a felnőtteket.

- Ha valami játékért elkezd a gyerek a boltban visítani, hogy neki kell, akkor fotózzuk le vele és mondjuk neki azt, hogy elküldjük a képet a Jézuskának, Mikulásnak és a Nyuszinak, és ha jó lesz, akkor megkapja. Ez azért is jó, mert Te is el tudod mondani a rokonoknak, hogy a gyerek mit szeretne, valamint nem szoktatod rá, hogy mindent azonnal megkap, így jobban értékeli a dolgokat.
- Legyen a gyerekek zsebpénze heti szinten, ha lehet a jó jegyekért és a feladatok elvégzéséért, de toroljon, ha rosszat tesz. Például, ha megbeszéled vele a korához mérten, hogy ezt vagy azt ne tegye meg, mondjuk ne csússzon a földön és lyukassza ki a nadrágját, ha ezt megteszi, akkor jön a sarc ideje, mint a való életben. Hiszen ha Te büntetést kapsz mondjuk gyorsjáratért és nem fizeted be időben, akkor dupla annyit kell befizetni. Az élet néha szar és ezt a gyerekek is tudnia kell. Hiába ordít a fiad vagy a lányod, hogy adjon neked vissza négyezer forintot, hogy megvarrtad a nadrágját, meg kell tanítani, hogy a dolgoknak következményei vannak és elmesélni nekik, hogy az életben is így van. Így később veheti meg a zsebpénzéből a kiszemelt játékot, de Te spóroltál, mert a gatyá egész éven át gatyá marad.

Tudom, hogy már mindenki előre sajnálja az Én gyerekeimet, de azért hozzá szeretném tenni, hogy egy tündéri anya leszek, aki nem akarja a gyerekeit elkényeztetni, mert abból soha nem lesz életképes felnőtt ember. Millió példát láttam már és akkor lesz valaki a legjobb apja vagy anyja a gyerekeknek, ha időt tölt vele, azt az életre neveli és harcosokat fogok nevelni, nem mimóza Rózsákat.

Szeretetnyelvek és a pénz

Sok szempontból mások vagyunk, amint már a gyermekkori eshetőségek bemutatásánál érezhetted, de van egy további fontos tényező, amit érdemes figyelembe venni. Bármilyen hihetetlen, de a Gary Chapman által megalkotott öt szeretetnyelv nagyban meghatározza a költekezési szokásainkat és az elvárásainkat is másokkal szemben, hogy miképp fejezzék ki felénk a szeretetünket és mit is érzünk mi magunk a szeretet kimutatásának felénk. Ez egy egész életre meghatározza azt is, hogy valaki mennyire és miképp értékeli a materiális javakat és bármennyire nem vallod magad anyagiasnak, ha irigykedve nézed influenszer lányok nagy virágcsokrait vagy sportkocsikat, nyaralásokat, akkor bizony azt is tudod, hogy azok nem kevés pénzbe kerültek. Nem lehet az emberi lényt még a pénz szempontjából sem holisztika-mentes szempontból megközelíteni. Mivel ebben fizikális tárgyak is szerepet kapnak, ami pénzbe kerül, így ez sem hagyható ki ebből a könyvből, ami a felnőtt lényünkre, pénzköltésünkre és önmagunk megértésére koncentrál. Ha érted a

szeretetlenyelledet, akkor jobban tudod kezelni a pénzhez való viszonyodat is és talán jobban el tudsz fogadni bizonyos dolgokat, amik fusztrációhoz vezethetnek téged.

Ha nem ismernéd az öt szeretetlenyelt, akkor itt az ideje, hogy megismerd őket. A különböző online tesztek hamar ki tudod tölteni és ki fog jönni, hogy melyik a Te két fő szeretetlenyelled. Hogy milyen lesz a Te szeretetlenyelled, az lehet egyébként az élet más területein is sok választ ad a kérdéseidre és jobban fogod magad érezni, ha tudatosulnak bizonyos dolgok. Ismerek olyan felnőttet, aki a gyerekkorában a szülőkkel való rossz kapcsolata végett kizárólag az ajándékokat értékeli, de ez nem jelenti azt, hogy ez idővel vagy egy társ megjelenésével, akivel a minőségi idő kap szerepet ne alakulhatna át az a fő szeretetlenyellévé. Nem bűn, ha tárgyakra vagy pénzben fejezed ki a szereteted, hanem ugyanolyan egészséges, mint bármi más. Emiatt soha ne érezd magad rosszul, mert minden szeretetlenyelvhez hozzárendelhető a pénz, igaz más-más mértékben.

Az öt szeretetlenyelt a következő:

1. Elismerő szavak
2. Minőségi idő
3. Ajándékozás
4. Szívességek
5. Testi érintés

Rajtam kívül még nem hallottam senkit a szeretetlenyelv és a pénz kapcsolatáról beszélni, így ez a része a könyvnek teljes mértékben a saját megfigyeléseimen alapszik és jogod van nem egyetérteni ezekkel a gondolatokkal. Nyilván nem minden szeretetlenyelv koncentrált alapvetően a pénzre és a tárgyakra, hiszen az elismerő szavak alapjáraton nem kerülnek pénzbe, vagy mégis? Nézzünk csak mélyebben ennek a gyökerére.

1. Elismerő szavak

Szavakról beszélünk, de fel kell tenni a kérdést, hogy mitől is érzed magad elismerve? Hiszen akkor érezzük magunkat elismerve ha valamit elérünk, valamiért megdicsérnek minket. Azért nem szoktak minket megdicsérni, mert felkeltünk, megreggeliztünk, majd büfiztünk kettőt. De ha kisminkeljük magunkat és felvesszük a szép ruhánk, ami pénzbe kerül, azt dicséret követheti. Tegyük fel, hogy van egy házad, kocsid, egy egzotikus nyaralás képeit mutogatod baráti társaságban, külső változást értél el sport által, amire havi több tízezret költesz, jól menő vállalkozó vagy a területeden, ami időt, pénzt és energiát igényel tőled. Ha az elismerő szavak a szeretetlenyelled és ritkán hallod, hogy megdicsérnek, akkor azt meg akarod vásárolni, hogy megdicsérjenek. A tárgyak és a teljesítmények alapján dicsérnek meg minket a legtöbbször. Akár egy szociális médiára feltöltött kép rólad, ahol sokan dicsérnek dopamint vált ki belőled. Az emberek azért dicsérnek, mert látnak valamit, a láthatatlan szinte felismerhetetlen nekik. Azért hamarabb gratulálnak, mert egy hitelt veszel fel és egy nagy házat vásárolsz belőle. Tapsol a társadalom a látszatért, amiben fürdesz. Ha harminc évesen otthon laksz a szüleidnél a gyerekkori szobádban és pénzt gyűjtesz sokkal kevésbé kapod meg az

elismerő szavakat általánosságban véve. Tehát nem tudatosan költesz ezekre a dolgokra a szeretetnyelv jegyében, de egy szeretetforma kielégítéseként értelmezed érzelmi szinten.

2. Minőségi idő

Valaki az időnek az eltöltését értékeli nagyra és tegyük fel magunknak a kérdést, hogy ahhoz mi is kell, hogy megteremtődjön a minőségi idő? Otthon meg lehet-e valósítani a minőségi időt vagy ahhoz el kell-e járni valahova? Étterembe, hétvégén szórakozni, kávézóba és kell-e hozzá a folyamatos költekezés? Hajózás a születésnapon a Balatonon, pezsgőztetés, nyaralás egy ötcsillagos hotelben. Ez eléggé minőségi időtöltésnek hangzik a számodra? Nyilván vannak különböző szintjei és árcédulái az időtöltésnek, de például a közös otthoni jó étkezés is értelmezhető minőségi időként, ami nyilvánvalóan inkább drágább alapanyagokat igényel ebben az esetben és akár ételkülönlegességeket.

3. Ajándékozás

Karácsony és más ünnepek, születésnap, névnap, ünnepek, életeseemények, amik nagy kiadásokkal járnak és elvárások is vannak az ajándékozott féltől. Akár több százezer forintról is beszélhetünk itt alkalmanként. Sokan hitelre vesznek egy batári nagy tévét karácsonyra a családnak, mert az a valami. Definiálni, hogy mire van egy egyénnek szüksége ajándékozás címszóval embere válogatja. Mennyire használjuk ki ezeket az ajándékokat és mennyire is van szükségünk ezekre a tárgyakra az természetesen már egy más kérdés. Sőt ha tudjuk, hogy valaki csak a tárgyaknak örül, akkor az mennyibe is kerül nekünk?

De mire is ajándékoz a magyar? Születésnap, névnap, valentin nap, nőnap, anyák napja, apák napja, húsvét, mikulás, karácsony, évfordulók, esküvő, elsőáldozás, bérmeákozás, baba születése, ballagás, legény és leánybúcsú, munkahelyi események, barátoknak csak úgy, szívességért cserébe, vendég látogatáskor, első találkozáskor, kedvességéből, bocsánatkérésként, kerti partira a házigazdának, stb.

4. Szívességek

Valakit megkértél valamire és úgy érezted, ha nem adsz cserébe semmit, akár egy üveg bort vagy egy doboz desszertet, akkor nem viszonzta a szívességet. De sokszor feltesszük azt a kérdést is, hogy mivel tartozom? Ha valakitől szívességet várunk el, abból sokszor rossz szájíz is kerekedhet és lehet olcsóbban tudunk valamit megoldani, ha szívességet kérünk, de érdemes ezzel a szeretetnyelvvvel kapcsolatban mindenkinek megfogalmaznia a határait. Ha tőled kérnek túl nagy szívességet tudod-e teljesíteni azt vagy sem. Általában erre nagyon sok idő is elmehet. Jó példa rá a külföldi rokon, akihez ha látogatóba mész, akkor fél Magyarországot magaddal kell, hogy vidd neki. Vagy éppenséggel tőle kérnek túl sok dolgot, mert kint él és megtehet esetleg valamit és például kölcsönt kérnek tőle vagy napokat vendégeskednek a házában.

5. Testi érintés

Közhelyesen hangzik, de nem mindegy az sem, hogy milyen testet érintünk meg, és az extrém vékony és sarkalatos testi ideálok miatt talán még soha nem költöttünk a testünkre ennyit. Maga a test egy változó és romlandó dolog, akár így is megközelíthetjük és próbáljuk magunkat a legszebb formánkban tartani, hogy azok az emberek, akiket szeretünk sokáig hozzánk akarjanak érni és elfogadjanak minket a társadalomban. Ha szebbek vagyunk jobbak a lehetőségeink még a munkaerőpiacon is. Az ápoltságot és testhigiénit is említhetnénk itt, ami egy óriási üzlet lett az elmúlt évtizedekben és mivel folyamatosan kell ezekre költeni és mi magunk is szeretünk változatosak lenni vagy hasonlítani valakinek a külső adottságaira a kor ideáljai szerint, ezért bizony mélyen a zsebünkbe kell nyúlni, ha komoly elképzeléseink vannak. Nőknél például az életközepi válsággal kapcsolatba hozhatók a műtétek és egyéb arcfiatalító megoldások, mert azt éreztetik velünk társadalmi szinten, hogy szépnek, csinosnak és kíváncsnak kell lennünk, hogy szeressenek minket.

Tudod már, hogy mi a Te két fő szeretetnyelved? Találsz bármilyen kapcsolatot a pénzügyeid, főleg a kiadásaid és a szeretetnyelved között?

6. Fejezet: Az időskor

Miről fog szólni ez a fejezet?

Megöregedni szépen is lehet?

Nyugdíjtervezés

Hogyan érhetsz el pénzügyi szabadságot és mehetsz nyugdíjba hamarabb?

Ingyenes öngondoskodás

Megöregedni szépen is lehet?

Már megnéztük az élet elejét és az azt befolyásoló tényezőket mi is befolyásolhat minket az élet alkonyán, ha eljutunk odáig. Mert ugye ezt azért feltételes módba kell tenni, hiszen nem mindenki él meg szépkort. Természetesen az sem mindegy, hogy meddig is egészséges valaki, meddig munkaképes és meddig tudja magát ellátni? Az egyik oldalról nagyon gyakran halljuk azt, hogy a következő generációnak nem lesz nyugdíja. Alapvetően egy elöregedő társadalomban élünk és a nyugdíjkorhatár kitolódik lassanként a hetvenes évek második felére. Érdekes a lenti KSH táblázatot szemügyre venni, ami megmutatja, hogy miben is hal meg a magyar. Általánosságban elmondható, hogy a daganatos megbetegedések, szívbetegségek, agyérbetegségek, tüdőproblémák és májbetegségek végeznek velünk.



22.1.1.10. Halálozások a gyakoribb halálokok és nem szerint*

Év	Halálozások száma	Ebből:								
		rosszindulatú daganatok	heveny szívizom-elhalás	egyéb ischaemiás szívbetegség	agyér-betegség ^a	hőrgyulladás, tüdőgyulladás és asztma ^b	máj-betegségek	Covid19	motorosjármű-balesetek	szándékos öngyilkosság
Összesen										
1996	143 130	33 475	14 087	17 259	20 158	4 380	6 834	–	1 427	3 438
1997	139 434	33 458	13 238	17 660	18 884	3 994	6 810	–	1 456	3 214
1998	140 870	33 547	13 051	18 391	19 205	3 780	7 333	–	1 463	3 247
1999	143 210	33 821	12 416	19 073	19 286	4 356	7 279	–	1 407	3 328
2000	135 601	33 280	11 312	18 487	18 939	3 732	6 883	–	1 292	3 269
2001	132 183	33 318	10 948	19 014	18 821	3 166	6 457	–	1 352	2 979
2002	132 833	33 013	10 215	19 459	18 510	3 243	6 137	–	1 547	2 843
2003	135 823	33 530	10 160	21 287	18 626	3 929	6 255	–	1 457	2 801
2004	132 492	33 502	9 733	22 291	17 467	3 640	6 071	–	1 426	2 742
2005 ^c	135 732	30 615	10 247	26 646	15 557	4 849	5 525	–	1 269	2 621
2006	131 603	31 283	8 777	26 133	14 536	4 827	5 482	–	1 380	2 461
2007	132 938	31 686	8 376	25 138	14 524	5 127	5 603	–	1 328	2 450
2008	130 027	32 111	7 778	25 050	13 996	4 626	5 272	–	1 081	2 477
2009	130 414	32 536	7 709	25 477	14 145	4 734	5 080	–	924	2 461
2010	130 456	32 460	7 481	26 361	14 001	4 589	4 622	–	793	2 492
2011	128 795	32 670	7 085	26 145	13 369	4 843	4 176	–	742	2 422
2012	129 440	33 224	7 018	25 933	13 081	5 088	3 697	–	699	2 350
2013	126 778	32 748	6 519	25 585	12 828	5 291	3 324	–	661	2 093
2014	126 308	32 748	5 972	26 167	12 390	5 212	3 440	–	670	1 927
2015	131 697	32 792	6 028	26 979	12 500	6 266	3 306	–	734	1 870
2016	127 053	32 987	5 744	25 540	10 701	5 490	3 177	–	692	1 763
2017	131 674	32 844	5 758	26 887	11 384	6 110	3 243	–	728	1 634
2018	131 045	32 586	5 833	26 269	11 267	6 093	3 343	–	735	1 656
2019	129 603	32 012	5 699	25 971	11 488	6 262	3 303	–	720	1 550
2020	141 002	31 623	5 655	26 280	11 722	5 352	3 361	8 981	554	1 706
2021	155 621	30 593	6 059	25 917	10 734	4 783	3 575	24 838	645	1 561

Magyarországon a 8,3 millió felnőtt lakosból 3,5 millióra becsülhető a magas vérnyomásban szenvedők száma, ez a szám a lakosság idősödése miatt folyamatosan nő, a 75 éven felüliek több mint 80 százaléka hipertóniássá válik.

A másik fele természetesen az a dolognak, hogy az ember a húszas éveiben halhatatlannak érzi magát és nem igazán a nyugdíj megtakarítások gyűjtésében éli meg a boldogságot. Egy távoli célra és helyzetre pénzt félretenni nem feltétlenül okoz instant örömet és annyi megvalósítandó célra kell az embernek a korai felnőttkorában a pénz, hogy eszébe se jut ez sokaknak egészen a hatvanas éveik elejéig. Utazni, élni, lakhatásra, autóra és a sok-sok vágyunk a beteljesítésére is kell a pénz. Azt látom egy gyakori példának, hogy az emberek valahogy 50-60 éves koruk körül elveszítik a lendületet vagy akár egészségügyi okokból nem tudnak valamit tovább folytatni, és ez az életközepi válság során igazán nagy pofon tud lenni. Legyen egy rehabilitálható vagy akár nem gyógyítható betegségről is szó, azt el kell mindenkinek fogadnia, hogy az emberi test bizony öregszik. Megjelennek a ráncok, a hátfájás, a nem futok már úgy, mint egy húszéves érzés. Néhány ember természetesen sokáig jól konzerválja magát a tudatos odafigyeléssel, sporttal, megfelelő életvitellel és táplálkozással, de maga a folyamat, mint öregedés egy létező dolog. De mi van akkor, ha az ember nem készül megöregedni? Senki sem szeret arra készülni, hogy nem tudja felemelni a kezét, vizelettartási problémái vagy porckorongsérve lesz. Senki nem akar egy Stroke-ot, egy izombénulást, egy rossz látást, vizesedő vádlit, szürkehályogot. De ezek valahogy úgy jönnek. Egyszer csak azt vesszük észre, hogy nekünk köszönnek csókolomot és nem mi köszönünk másnak, mert azokat lassan a föld beveszi, akiknek mi köszöntünk így. Aztán szépen sorjában megbánjuk, hogy amikor fiatalok voltunk miért nem beszéltünk többet a nagyszüleinkkel, mi lehetett a családtörténetünk, mi lehetett az ükapánkkal és sok-sok dolog feledésbe vész. A másik pedig az, hogy sokan idős korukban realizálják azt, hogy már olyan sokat nem tudnak tenni azért, hogy más legyen minden a pénzügyeik terén. Nem tudnak már világot megváltani, vállalkozást felhúzni vagy miegyéb. Sokszor hallani, hogy ha valaki majd nyugdíjas lesz, akkor ezt meg azt fogja csinálni, meg a sírban majd lesz ideje pihenni. Hát nem. A legtöbb esetben nem így lesz. Bősz dolog a fiatalság. Ha most olvasod ezt a könyvet és van valami, amit meg szeretnél tenni, hidd el könnyebben meg tudod most tenni, mint tíz év múlva. Tedd meg! Könnyebb másnaposnak lenni 18 évesen, mint 28 évesen. Ez a munkára is igaz, hogy fiatalon nagyobb a teherbírása az embernek. Nem akkor kell elkezdni a nyugdíjról gondolkodni, amikor öt évvel előtte vagy, hanem amikor évtizedekkel a nyugdíjba meneteled előtt vagy. Ezek az összegek összeadódnak hosszútávon. Ne a teljes fizetésedből élj, hanem gondoskodj előre magadról és meg fogja hálálni az élet, ha problémával kerülnél szembe. Valószínűleg lesz nyugdíj később is, hiszen nem lehet a társadalmat éhen halni hagyni, és a mindenkori dolgozó osztálynak a befizetéseiből finanszírozzák magát a nyugdíjat, így várható lesz az is, hogy lesz nyugdíjad. A feltételezésnek inkább az az alapja, hogy elegendő lesz-e neked az összeg, amit nyugdíjasként kapsz, hogy éhen ne halj?

A KSH az a hivatal Magyarországon, ami a statisztikákat készíti el, de mi köze is van ennek a nyugdíjhoz? A befektetéseknél majd beszélni fogok a fogyasztói kosarakról és azok

alakulásáról, viszont egy tényt érdemes figyelembe venni. Ha egy állam az inflációját direkt alacsonyabbnak mutatja ki, akkor könnyebb nekik a költségvetési hiánynak a finanszírozása, de maguk a nyugdíjak is kapcsolatban állnak az inflációval. Történetesen kisebb infláció mellett az évenkénti nyugdíjkorrekció is kisebb lesz, tehát kevesebbet kapnak az idősek, de amúgy ez igaz az összes szociális támogatásra is. Ez az egyébként amit érzünk, hogy hiába keresünk többet, vagy kap valaki több nyugdíjat, de abból kevesebbet tud vásárolni annak ellenére is. Ez nagymértékben igaz a nyugdíjasokra, akik a pénzük nagy részét élelmiszerre költik Magyarországon.

Nyugdíjtervezés

Aggasztó, hogy egy tanulmány szerint a felnőttek jelentős része azt válaszolta, hogy nincs a nyugdíjprogramjukba vetett bizalom. Átlagosan körülbelül 34% nem érzi magát magabiztosnak, míg 25%-uk magabiztos a régióban. A legmagasabb a nem magabiztosak aránya Grúziában (46%), Moldovában (42%) és Bulgáriában (39%). A legmagabiztosabbak Észak-Macedóniában (31%) és Romániában élnek (30%). Ami a nyugdíjterveket illeti, a válaszadók túlnyomó többsége a kormányra fog támaszkodni. A következő legmagasabb százalékban a munka folytatását tervezők (38%) és megtakarításokat is tervezők állnak (37%). Nagy a családra és a rokonokra való támaszkodás, körülbelül 30%-uk partnerekre vagy házastársakra támaszkodik, míg 25%-uk azt tervezi, hogy gyerekekre vagy más családtagokra támaszkodik majd. Sajnos azt lehet mondani, hogy az emberek nem terveznek előre évtizedekre és nincsenek semmilyen nyugdíjterveik a jövőre nézve.

A következő fejezetekben nagymértékben szó lesz a befektetésekről, arról, hogy miből építhetsz portfóliót és hogyan kezeld a pénzedet. Kérlek legyen gondod a saját nyugdíj megtakarításaidra és ne tudd le ezt egy nyugdíjbiztosítással, de majd erről is részletesen írok! Mégha a 20-as éveidben is jársz, fektess be a részvénypiacra, tervezz egy ingatlan vételt, vagy csinálj valamit annak az érdekében, hogy legyen pénzed öregkorodra és legyen olyan természetes a számodra minden hónapba egy kicsit a jövődbe befektetni, mint levegőt venni! Nem időskorban kell megváltani a világot, hanem gondolj a jövőbeli magadra már időben! Akár 5 év megtakarítás és befektetés is komoly eredményt hozhat, de igazán csak évtizedek alatt érezhető a hógolyó effektus!

Hogyan érhetsz el pénzügyi szabadságot és mehetsz nyugdíjba hamarabb?

Három fő pénzügyi témakör van, amivel a pénzügyi szabadság eléréséhez aktívan foglalkozni kell. Ezek a **megtakarítások, bevételnövelés és a befektetések**. Ez az a három témakör, ami mellett nem mehet el senki, aki vagyont szeretne építeni és nem nyerte meg a lottót vagy szerencsés helyre született. A Takarékos Milliomos Képzőben rengeteg ötletet adtam már nektek, és az a könyv nagymértékben koncentrált a bevétel beosztására és a

megtakarításokra, de itt rengeteg új dologgal fogtok találkozni, hiszen ez egy iszonyatosan széles témakör és nincs csodarecept. Mindenkinek más az élete és mindenkinek egy másik ötlet, praktika vagy tipp fogja megragadni a figyelmét. Meg kell érteni, hogy várat építeni nem egy nap alatt lehet és vagyont gyarapítani is hosszú időbe telik a célok, kitartás és lehetőségek függvényében.

Megtakarítások: Amit először át kell hogy gondolj, hogy mennyi pénzt keresel és költesz el havi szinten és abból a pénzből marad-e vagy sem? Ha mondjuk egy évig írod a bevételeidet és a kiadásaidat és azt látod, hogy nem változik semmi és ugyanannyit költesz, annak több oka is lehet. Az egyik fő ok az, hogy emelkednek a fogyasztói árak és a Te fizetésed nem követte ezeket a változásokat, a másik pedig az, hogy nem hozol tudatosabb fogyasztói döntéseket a számok ismeretében vagy esetleg úgy érzed, hogy neked több kell és megengedheted magadnak a mindennapi tárgyak és szolgáltatások által kínált instant örömeket. Ne felejtse el, pusztán attól, hogy leírod a számokat, de nem cselekszel tudatosabban vagy változtatasz valamin a gyakorlatban, nem lesz még jobb az életed. Akkor még csak papíron látod azt, hogy mi történik, de módosítás nem történt! Tehát írni a dolgokat még nem a teljes siker! Persze ott vannak az alacsony fizetések is, amiből az ember éppen csak túlélni képes. Nyilván ehhez hozzá kell tennem azt is, hogy mindenki más összegből gazdálkodik és egy-egy egyén elvárásai teljesen mások. Földrajzilag se mindegy, hogy hol költünk vagy mennyi munkalehetőségünk van és még nagyon sok tényező fennállhat. Láthattad, hogy a könyv elején koldusoktól a milliárdosokig gondolkoztam és el kell fogadni azt is, hogy gyermekként már sok dolog eldőlt az életünkben vagy vannak olyan emberek, akik ha felnövünk támogatnak minket vagy nekünk kell valakit tángálni az életben. Ma már törvény írja elő, hogy tartsuk el a szüleinket és ott az a sok rossz döntés is, amit pénzügyileg tudatlan állapotban hoztunk, vagy belevisznek minket akár egy nagy tartozásba, tönkrement a cégünk vagy kölcsönt adtunk valakinek, amit utána soha nem látunk vissza. Mindenkivel megeshetnek dolgok és érdemes lapozni. Érdemes szem előtt tartani a kiadásaidat és részletesen megvizsgálni azokat, hogy hol tudsz változtatni akár néhány ezer forintot is havi szinten. Mert ha 5-10 dolgot tudsz pozitívan megváltoztatni és mindegyik éves szinten százezer forint kiadást jelentene neked, akkor könnyedén lehet egy milliót is megtakarítani úgy, hogy ugyanazokat a szolgáltatásokat veszed igénybe, csak olcsóbban. Erről sokat fogsz olvasni még ebben a könyvben. Vannak a fix költségek, amikből nehezebben tudsz lefaragni és vannak a változó költségek, melyeken könnyebb változtatni. Nyilván ez időbe és energiába fog kerülni, amíg mindennek utánajársz, de ez az ára a szabadabb életednek. Itt a vásárláson keresztül hitelek, bankolás, a gyereknevelés, a pénz beosztási szabályok és még sok minden szóba fog kerülni. Pontosan ezért lett a könyv címe **Tantárgy neve: ÉLET!**

Olvastam egy másik YouTuber videója alatti kommentekben, hogy az egyik követője évek óta vezeti a bevételeit és a kiadásait és mégsem változik semmi az életében és egy bevétel-kiadás követő semmire sem jó. A gazdag YouTuber pedig jól elmagyarázta neki, hogy úristen, hát miért nem kezdesz az adatokkal valamit. Sajnos a kettő között Én tisztán láttam a

különbséget. Nyilván valaki a saját helyzetéből, ha már jól megy neki könnyen ad tanácsot és ő úgy érzi, hogy erre képesnek kell lennie valakinek. Az esetben a két embert több ezer kilométer és egy teljesen más életstílus választotta el. Az a helyzet, hogy a saját szemszögéből mind a kettőnek igaza van, hiszen az, akinek már nincsenek mindennapi gondjai, van egy biztos háttere és megvolt a szerencsefaktor is az életében - ami lehet szépség, tehetség, kitartás vagy bármi egyéb - nem veszi figyelembe azt, hogy ezzel nem mindenki rendelkezik automatikusan és azt sem látja át, hogy az átlagos befektető általában kockázatkerülő és fél a részvénytől és általánosságban véve a befektetésektől.

Bevételnövelés: Ha nincs esélyed pénzt félretenni, megtakarítani és pláne nem befektetni az adott jövedelemből, annak ellenére, hogy megvizsgáltad a jelenlegi összes kiadásodat és költségeid szokásodon is változtattál már, akkor érdemes lenne elgondolkoznod azon, hogy milyen úton és módon tudsz több pénzt keresni. De akkor is, ha többet akarsz elérni és gyorsabban, nyilván nagyobb jövedelemből gyorsabban és szabadabban lehet befektetni. Általában az szokta a legnagyobb fejtörést okozni az embereknek, hogy mivel lehet plusz pénzre szert tenni. Akár egy munkahelyváltás, külföldre költözés, mellékállás vagy vállalkozás is felmerülhet benned. Szerencsére nagyon sok ötletem van, így a karrier fejezetben a könyvben részletesen találsz vállalkozási és többletjövedelem-szerzési ötleteket. Innen mindenki tud magának inspirációt meríteni. A fizikai munkától egészen az otthon gép előtt végezhető nemzetközi home office portálokon keresztül tényleg minden össze van szedve itt. Vannak ezek közül ingyen elkezdhető ötletek is szép számmal, illetve tőke- vagy munkaintenzív ötletek is.

Befektetések: A mibe fektessék kérdést rengetegszer feltették már nekem. Én nem mondhatom meg, hogy kinek mi a legjobb, mert azzal hazudnék, viszont meg tudok mutatni sok dolgot, amiből TE eldöntheted, hogy neked mi tetszik a legjobban. Részletesen fogok ismertetni különböző befektetéseket és akár számodra egy vállalkozás is lehet a befektetésed, ha az pénzt hoz a kasszára akár az osztalékot fizető részvények, de akár mind a kettő is. Havi 1000 forinttal is el lehet kezdeni természetesen befektetni, bár attól nem szabad a csodát várni, mert ha elhívsz valakit egy ebédre az többbe kerül lassan, mint amit ezzel befektetnél egy évben. Vannak viszont olyan dolgok, amiket érdemes átgondolni vagy a gyerekeknek megtenni. Viszont havi 10 ezer forinttal évtizedeken keresztül is szép hasznot lehet elérni. A lényeg a folyamatosság, az automatizáció és beépíteni a szokásaink közé azt, hogy mi bizony pénzt fektetünk be és ez olyan természetes dolog, mint levegőt venni. Sok terméket és akár buktatókat is ismertetni fogok a könyvben, ami viszont nem befektetésnek minősül, hanem pénz pazarlásnak. Aki a Kriptoalutákról és az azokba való befektetésről érdeklődik komolyabban, annak a Kriptoalutákról Konyhanyelven című részletes könyvem a megfelelő olvasmány. De javaslom olvasd el először ezt a könyvet, hátha valami más sokkal érdekesebb számodra és el fogsz gondolkozni, hogy milyen elemekből lenne érdemes felépíteni a Te portfóliódat! Ha szükséged van egy kiinduló pontra nyugodtan keress meg konzultáció miatt!

Ingyenes öngondoskodás

Igen, A spórolás fájdalmas tud lenni. Ezt nem akarom eltitkolni. Mert emberek vagyunk és álmodozunk. Egy szebb házról, egy jó buliról, egy menő kocsiról, egy egzotikus nyaralásról. De mindennek megvan a maga helye és az ideje. Sajnos a pénztárcáknak mindig van egy bizonyos méretük. És lehet dühös is vagy, mert nem vagy olyan okos, szerencsés, ügyes mint az XY. Fogadd el először is azt, aki most vagy és tudatosítsd magadban azt, hogy erős, ügyes és szerethető vagy. De legfőképpen kitartó. Mert az, ha egyszer egy hónapban befektetsz százezer forintot, hátradólsz és azt mondd, na ezzel megvolnánk, akkor sajnos el kell, hogy keserítselek, mert ebből még egy nyaralásra sem futja manapság. A pénzt nem lehet érzelmek nélkül megközelíteni, mert a lehetőségeidről beszélünk végérvényben és nem egyről meg kettőről.

De mit tehetünk magunkért meg szinte ingyen?

- 1. Fejlődés:** Amikor befektetünk saját magunkba, tudást és készségeket szerzünk, amelyek segítenek fejlődni és előrehaladni az életben.
- 2. Önbizalom növelés:** A saját magunkba történő befektetés növeli az önbizalmunkat és az önértékelésünket egyaránt.
- 3. Jobb munkavégzési képességek:** Amikor fejlődünk és többet tudunk, jobban tudjuk ellátni a feladatokat, és ez növeli a teljesítményünket. Legyen szó akár a sportról, ami által több oxigén jut a szervezetünkbe.
- 4. Karrierlehetőségek:** A saját magunkba történő befektetés növeli az esélyeinket a jobb munkahelyek elérésére és előrelépésre vagy arra, hogy az álmaink munkáját megvalósítsuk.

Vegyünk néhány mindennapi példát arra, hogy ezt miképp tudjuk olcsón vagy szinte ingyen megtenni.

1. Könyvek: Egy könyv segítségével lehetőséged nyílik tanulni egy szakértőtől, és néhány tízezer forintból valaminek az alapjait elsajátíthatod. A szakkönyvek sokféle módon lehetnek hasznosak. Először is, a szakkönyvek segíthetnek a munkánkban vagy a tanulmányokban szükséges tudás megszerzésében. Lehetővé teszik a mélyebb áttekintést és elmélyülést egy adott témában, emellett sok esetben hiteles forrásként szolgálnak, amelyekben szakértők által ellenőrzött és hitelesített információkat találhatunk. Általuk tudunk mások tapasztalataiból és tudásából meríteni, amelyek segíthetnek a saját döntéseink meghozatalában. Saját magam szakkönyv íróként tudom nagyon jól, hogy mennyi időt, kutatást és energiát vett igénybe amíg a személyes pénzügyekről és a Kriptoalutákról megírtam a könyveimet.

2. A sport: "Az egészség a gazdagság." A pénznek és a sikernek semmi értelme, ha nem tudod a lehető legjobb módon learatni a jutalmát. Nyilván fájós háttal ugyanazt kevésbé lehet élvezni.

A sport rendkívül fontos lehet az emberek életében számos okból. Először is, a sport segíthet abban, hogy jó fizikai állapotban legyünk és egészségesek maradjunk. A rendszeres sportolás segíthet a szív- és érrendszeri betegségek megelőzésében, valamint a testsúlyunkat is szabályozhatjuk vele. A sport kiváló stresszoldó és a lelki egészségünk javításában is nagy szerepet játszik. A rendszeres testmozgás jó hatással lehet a hangulatunkra és a koncentrációs képességünkre is. Lehetőséget ad arra, hogy új embereket ismerjünk meg és új barátságokat kössünk hasonló érdeklődési körrel. Segíthet abban, hogy önbizalmunkat és önértékelésünket növeljük.

3. A céljaid: Mindannyiunknak vannak céljai és mindent meg kell tenni annak érdekében, ha el szeretnénk érni őket. Akár tanfolyamot kell vásárolnod, akár országot kell váltanod, akár tanárt/coachot kell szerezned, magadnak köszönheted, hogy mindent megteszel a céljaid elérése és a kiteljesedésed megtalálása érdekében. Egy coach segíthet az embereknek sokféle módon. Például, hogy célokat tűzz ki magad elé és elérd azokat. Segíthet a célok meghatározásában és a célok eléréséhez szükséges lépések meghatározásában. Támogat a gondolataid és érzelmeid rendszerezésében, és segíthet abban, hogy jobban megértsd magadat és a döntéseidet. Továbbá a folyamat lehetőséget ad arra, hogy objektív visszajelzést kapj és új nézőpontokat láss meg. A coach támogat abban, hogy önbizalmad és önértékelésed növelj, valamint lehetővé teszi, hogy személyes növekedést érh el.

4. Utazás: Az utazás sokféle módon segíthet az életedben. Először is, az utazás lehetőséget ad új helyeket felfedezni és megismerni új kultúrákat. Segít abban, hogy új embereket ismerj meg és új barátságokat köss. Az utazás kikapcsolódást és feltöltődést is jelenthet, valamint új élményeket is szerezhetsz. Továbbá, az utazás segíthet abban, hogy fejlődj és nyitottabbá válj, valamint lehetőséget ad az önmegismerésre és személyes növekedésre. Az utazás kihívásokat is tartalmazhat, amelyek segítenek abban, hogy fejlődj és a személyes határaidat feszegetve növekedj.

5. Jó étel: Sokszor hallani, hogy az vagy amit megeszel. Ha jó teljes értékű csirkét, steaket, tojást, gyümölcsöt eszel, úgy érzed magad, mint egy görög isten. Amikor gyorséttermi kaját eszel, felfúvódottnak érzed magad, és aludni akarsz. Lehet, hogy a szemet olcsó, de az egészségeddel fizetsz érte, a gyulladásokól a tested különböző problémájáig.

6. Tapasztalatok: Bármennyire is szenvedélyes vagy a munkád iránt, az élettapasztalat nélkül semmit sem ér. Menj, utazz, ismerkedj emberekkel, és csinálj jó emlékeket magadnak. Az élettapasztalat segíthet abban, hogy jobban megértsd a világot és az embereket. Segít abban, hogy összefüggéseket láss és okokat keress a dolgok mögött, hogy jobban kezeld a kihívásokat és a nehézségeket az életben. Lehetővé teszi, hogy mások tapasztalataiból és tudásából meríts, amelyek segíthetnek a saját döntéseid meghozatalában.

7. Fejezet: Zsenik és a siker

Megállapíthatjuk, hogy azok az emberek, akiknek nyugodt és kiegyensúlyozott volt a gyerekkoruk, szerető szülői környezetben nőttek fel, azok három lépcsőfok előnnyel indulnak az életben és jobban alakulhatott az életük, mint a kevésbé kiváltságosoknak. De mégis miket érdemes akkor figyelembe vennünk a pénzzel kapcsolatban arról a kiinduló pontról, ahol ma amikor ezt a könyvet olvassuk ott állunk. Hiszen a pénz az életnek csak egy része!

A zsenik nem a pénzre gyúrnak!

Mindenki szeretne a következő Steve Jobs lenni, de senki sem szeretne úgy meghalni, mint Ő. Szinte mindenki szereti Elon Muskot, mint példaképet, de senki sem szeretne a cipőjében lenni, mert az apja gyerekkorában komolyan bántalmazta. Az általános elv az, hogy nem elég a pénzért dolgozni. Csak a pénz nem lehet valaminek a motorja és mozgatórugója az életedben, mert minden amit csinálsz látszani fog rajtad, hogyha nem szívből jön. Azok a szupersikeres emberek és általánosságban véve minden sikeres embernek van valamilyen plusz hajtóerő az életében, ami mozgatja a pénzen felül. A pénz oda fog menni, ahol a kitartás, sikerorientáltság és a problémák megoldása találkozik. Neked a problémád az valószínűleg, hogy több pénzt szeretnél és nem tudod hogyan valósítsd meg, vagy valami nagyobb szeretnél elérni az életben esetleg egy biztosabb jövőképet szeretnél magad előtt látni. Sok oka lehet, DE! Nem azért vetted meg ezt a könyvet, mert engem feltétlenül annyira kedvelsz, hogy támogatni akarsz engem és fizetsz ezért a könyvért önként és dalolva, hogy nekem legyen havi passzív bevételem, majd egyenesen berakod a polcra porosodni. Lehet most láttál engem először és nem egy régi olvasóm vagy. Hanem azért fizetsz nekem, mert van egy szakterület, amiben éveket képeztem magamat, és vagy tetszettek már a korábbi könyveim és tudod, hogy értéket kapsz tőlem, változtattam az életeden és Te fejlődni akarsz. És Én sem úgy ülök itthon amikor írom a könyveimet, hogy ezt biztosan ennyien meg annyian fogják venni. Amikor az első könyvem írtam, zsigerileg éreztem, hogy meg tudom csinálni, de nem volt egyetlen egy vevőm sem a magyar piacon és mégsem érdekelt, hogy több ezer eurót fizettem egy mentornak akkoriban, hogy véghezvigyem azt a célokat, hogy magánkiadó legyek. Nekem a történetek és a változások amiket hozzá tudok adni az életetekhez adnak komoly löketet és több száz milliót, hacsak nem milliárdot spóroltam már meg embereknek, ami a célokat volt, hogy tudatosabbak legyenek az emberek a pénzügyeik tekintetében véve. Nem tudom már megszámolni mennyi embert tanítottam, mennyi helyről kaptam köszönetet a munkámért és sokaknak hitet adok. Nyilván ennek van egy számszerűsített havi passzív számlaképes része, de amikor éjjel fél 3-kor ezeket a sorokat írtam nem a pénz mozgatott, hanem az, hogy hogyan lehet ez a könyvem jobb, mint a korábbiak.

A folyamatosság a siker kulcsa

Nagyon sokan azt hiszik, hogy egyszer kell valamit megtenni a sikerhez, ami sajnos nem igaz. Maga a siker inkább egy szokásból ered, ami a feladatok ismétlését jelenti. Mondjuk folyamatosan nemet mondasz arra, hogy étteremben ebédelj. Ha ezzel havi plussz ötvenezer forintot tudsz emiatt tíz éven keresztül befektetni, az a siker. Vagy heti háromszor eljársz edzeni két éven keresztül. Nem leszel egészségesebb sem, ha egyszer eszel egészséges ételt egy hónapban, hanem ha szokássá alakítasz valamit. Nem ugyanaz az eredmény, ha egyszer befektetsz egy hónapban 10 ezer forintot vagy minden hónap elsején automatikusan befektetsz ennyi pénzt. Sokszor a mindennapi életben a dolgokat automatizálni áldás is lehet. Befektetéseknél ismétlődő megbízásokat beállítani, megtakarításnál alszámlát, amire automatikusan átkönyvelésre kerül egy összeg egy célra. Ha meg akarsz tanulni egy új nyelvet minden nap negyed órát érdemes fordítani rá ahelyett, hogy egy hónapban nekiugorj és két órát tanuld egy napon. Ez erre a könyvre, amit most a kezedben tartasz is igaz, hiszen nem egy nap alatt írtam meg, hanem minden nap leültem és írtam hozzá, pedig volt olyan nap is amikor semmi kedvem nem volt hozzá. A jó szokásaink, döntéseink formálnak minket azzá akik leszünk. Ha kéthavonta takarítónőt hívunk, attól még nem lesz rend a házunkban, de ha minden nap 15 percet takarítunk, akkor folyamatos tisztaságban érezhetjük magunkat. A siker maga a folyamat.

Merj kérni!

Nagyon sok embernek nehezebbre esik kérni. Legyen szó bármiről is amire szükségük van! Itt nem feltétlenül arról beszélek, hogy pénzt kölcsönkérni, hanem bizonyos dolgokat, igényeket, szükségleteket, kéréseket más emberek irányába megfogalmazni tudni. Természetesen nem a követelésről szól ez és arról, hogy olyan dolgokat kérj, amit irracionálisan vársz el vagy másnak fájdalmat okoznak. Szeretnék néhány példát mutatni, hogy legyen egy pontosabb fogalmad arról, hogy milyen kéréseket érdemes megfogalmazni. De miképp is jön ez a pénzügyek területére? Vegyünk egy példát a munkahelyekről. Az emberek többsége fél fizetésemelést kérni és létbizonytalanságban érzi magát az adott fizetés mellett. Sajnos ez egy olyan szituáció, amiben az emberek rosszul érzik magukat és egy bizonyos százalékuk fél, hogy egy fizetésemelési kérést felmondás követ. Ha Te jól végzed a munkád és tisztában vagy vele, hogy keveset keresel akkor vagy egy jobban fizető állást kereshetsz vagy egyenesen bemész a felettesedhez vagy a főnöködhez és mersz pénzt kérni. Sokan elfelejtik azt, hogy a pillanat, amikor valahol elkezdenek dolgozni egyben az a pillanat is, amikor meghatározzák a saját árukat a húspiacon. Tehát, ha csak azért mondasz egy alacsonyabb bért vagy mész bele egy nagyon alacsony jövedelembé, mert nagyon szeretnél dolgozni kérlek légy vele tisztában, hogy ez igazából meg is szabta az áradat akár évekre előre. Ez nem csupán az áradat szabta meg, de a tárgyaló helyzetedet is. Tehát ha kevés pénzért mész el egy munkahelyre automatikusan frusztráltabb leszel, mert nem tudod abból a jövedelemből a saját szükségleteidet kielégíteni.

Ne feledd, nem szerelemből jársz a munkahelyedre, hanem pénzért! Lehet joggal érzed magad felháborodva, ha hónapokig vagy akár évekig nem jut a főnökséged eszébe a havi fizetésed megemelése, vagy szóbeli ígérek vesznek a homályba, de az a helyzet, ami nincs egy főnök és alkalmazott között leírva az nem védi az alkalmazottat. Nagyon sokszor ebből alakul ki egy olyan szituáció, hogy *“Én ezt nem mondtam, ez nem így volt, az nem úgy volt.”* Ha ígérek valamit neked a felvételed előtt, akkor légy benne biztos és legyen az a munkaszerződésben leírva. Ugyanez igaz akár egy bolt nyitása esetén is, csak azt fogják a felek teljesíteni, ami le van írva és azt fizeted meg. Ha nincs leírva, akkor a reklamáció vagy a további elvárások is gyakran a homályba merülnek. Ami neked, ha tulajdonos vagy további költségeket jelent.

A fegyelem ereje és a munkaetika

Nagyon sok ember hajlamos a sikert félreértelmezni és a végeredményként látni. Volt olyan diákom, aki ezt fogalmazta meg sikeres vállalkozóként egyébként szülei árnyékában, hogy ő sikeresnek szeretné érezni magát és most nem az. A siker igazából valahol az eredményeink mellékterméke, egy fiktív dolog, amit nem lehet másokhoz mérni. Az egyik embernek egymillió forint összegyűjtése a siker, másnál pedig szinte semmit nem jelent, annyira egyértelműen jelentéktelen összeg és természetes eredmény. Ami biztos, hogy a sikerhez vezető út sok áldozattal van kikövezve és inkább érdemes ezt célokban megfogalmazni, mintsem azt mondani, hogy sikeres akarok lenni. Természetesen mindenki jobb helyzetet szeretne magának teremteni, szeretne büszke lenni magára és elégedett lenni az eredményeivel. A siker csak a munkafolyamat velejárója. Nem kell misztifikálni. Sikeres az, aki tesz valamiért és látható vagy érezhető eredményei vannak.

Időmenedzsment

Az emberi létünk egyetlen igazi mérőszáma az időnk, mert mindenkinek ugyanannyi 24 óra jut egy napból. Természetesen lehetünk betegek, lehet rossz napunk, sőt akár egy rossz időszakunk is. Viszont az, hogy miképp osztjuk be ezt a 24 órát nagymértékben tőlünk függ. Nyilván ott van az embernek a család és mint tudjuk időt kell szánnunk másokra is. És van olyan időszak, amikor bizonyos dolgokra rengeteg időt kell szánnunk az életünkben. Ha valakinek van egy beteg családtagja, akit ápolnia kell mindennap nyilván idő hátrányban szenved. Minden sikeres ember rengeteg időt szentelt céljai elérése érdekében. Ha a pénzügyekről beszélünk természetesen fontos az idő, az időzítés, a kivárás, illetve a türelem a másik oldalról. De azt kell megértsük, hogy nem elengedhető a tény, hogy mi osztjuk be a napjainkat, hanem azt strukturálni is kell. Ha Te ezt a napot semmittevéssel töltöd el, akkor ne várj csodákat. Ha nem fejleszted magad nem leszel jobb, ha nem edzel nem leszel izmosabb és ha nem szánsz időt a minőségi főzésre egészséges alapanyagokból, hanem helyette gyorskaját eszel természetesen az is meg fog rajtad látszani. Senki nem mondja el, hogy a kezdetekben

sikeres emberek kanapéken alszanak hónapokon át garázsokban, sok időt töltenek el apró lyukakban, hogy felépítsék a cégüket, vagy megvalósítsák terveiket, de azt sem, hogy látástól vakulásig képesek dolgozni a céljaikért.

8. Fejezet: A kis lépések ereje

Ez a fejezet arról szól, hogy miképp is tudsz nekiállni a spórolásnak. A Takarékos Milliomos Képzőben egy egész oldalt szenteltem ezeknek az ötleteknek, de úgy érzem, hogy ennél sokkal több ötletet tudok nektek mutatni. Ez a könyv arról szól, hogy fejlesszük a kreativitásodat és olyat tanulj először is a spórolásról, amit nem biztos, hogy hallottál az iskolából. Így itt sorrendben **rengeteg ötlettel** fogsz találkozni, amit akár bele is építhetsz a mindennapjaidba. Az impulzív vásárlások életünk egyik legnagyobb pénzügyi hibái és már azt is látom Coachként, hogy sokan a szeretetet próbálják a tárgyakkal, hobbikkal, cselekvésekkel pótolni, ahogy a szeretet nyelveknél is írtam. Lehet most azt mondd, hogy nem spórolni kell, hanem többet keresni, ami lehet, hogy a Te esetedben igaz. Viszont ha visszaemlékszel arra, hogy a gyerekkorról szóló fejezetben már mennyire másképp alakulhat az egyik sors a másikhoz képest és belegondolsz abba, hogy Magyarországon csupán a népesség top tíz százaléka keres 417.000 forint felett jelenleg, akkor rájöhetsz arra is, hogy valakinek a takarékoskodás nagyon sokat számít az életében és ebből fog ténylegesen befektetni! Arról nem is beszélve, hogy a megtakarított összeg biztonságot ad!

Shoppingolj okosabban!

Sokan hónapról-hónapra felkeresik a mennyei pénzpazarló központot, hogy szerencsétlen "kis magukat" jól megjutalmazza valami széppel, mert keményen dolgoztak érte, hogy ezt megtegyék. Ha Te is hasonló beállítottságú vagy, akkor gratulálok, sikeresen teljesítetted a fogyasztói társadalom nemes patkány kerékbe vágott polgárának a feladatát. Tévedés, ez nem mókuskerék, a mókus félreteszi a kaját egész télre! Mindig kell a tükör és sajnos sokan azt hiszik ezt a próbafülkében kell megnézni. Sokszor említettem már, hogy a legnagyobb ellenséged magadnak tudsz lenni. Nekem ez a shoppingolás a mintám volt egészen 2016-ig, hiszen ezt láttam normálisnak, hogy hozzuk haza a lomokat és így többet moshatunk, többet vehetünk fel és ismételten csak a földi javakkal elégtű ki a lelkünk valami tartalmas helyett és ürtű ki a pénztárcánk a saját biztonságunk hátrányára. Lehet engem akár kis igényűnek és szélsőségesen gondolkodónak is nevezni, de nem érzem magam annak. Az is lehet, hogy nem jó az út, amit mondok, de a szélsőségesség is csak abban az esetben működik, ha ténylegesen van értelme és van egy valós célod. Nálam ezek a megszokások természetes évek alatt és eleinte nagyfokú kényszerből alakultak ki, amit mai szemmel már természetesnek veszek tudom, hogy nem feltétlenül kellene dolgokat úgy tennem, ahogy ma teszek, de jó érzés azt a pénzt befektetni, amit ez terem meg. Ha visszagondolok az előző néhány évre nem követtem el őrtű rossz pénzügyi hibát, de még talán közepesen rosszat sem. Ha csak a kereseti faktort nézem minden befektetést leszámítva többet kerestem akár munkajövedelemből, passzív jövedelemből és egyéb úton-módon, mint amit költöttem. Elmondom inkább mit nem teszek Én meg és ezzel mennyit takarítok meg egy évben. Nekem ez ugyebár egy természetes dolog és észre sem veszem, de most a kedvetekért összeszámolom. Egy pillanatra elgondolkodtam reggel 6-kor, amikor ezeket a sorokat írtam,

hogy a rajtam lévő bőrkabát, póló és nadrág mennyibe került. Nagy fejszámolásom közepette rájöttem, hogy a farmerkabát amúgy anyukámé, az alatta lévő pólót ajándékba kaptam és a Zarák gatyám valamilyen bolhapiacra vettem 3 euróért. A másik oldalról a kiegészítőket vizsgáltam meg és rájöttem, hogy a fülbevalóm, automata órák és gyűrűm, nyaklánc, karkötő legalább 2000 euróért. Elég nagy a kontraszt, hogy ezerkétszáz forintnyi ruhában üldöggél valaki és 800 ezer forint értékű ékszer van rajta éppen.

Szóval akkor mesélek nektek, hogy hol spórol egy nő, aki 800 ezer forintnyi ékszerrel rendelkezik és mellette 1200 forintos a szettje.

1. Ruha: Sokan ezt értékelik a hobbinak. Általánosságban véve egy nő lazán elkölthet havi 30.000 forintot ruhákra, ha megteheti. Ez évi 360.000 forint. Én nem veszek sok új ruhát. Vettem már ruhát zsákban, piacon, zsákszámra ingyenes ruhát elhozok és anyukám előszeretettel vesz nekem minden évben néhány darabot. Hordom barátnőm levedlett dolgait és ha meguntam, akkor tovább adományozom. 2022-ben nagyjából 30.000-ért vettem ruhát összesen. Ebben van egy sárga turis top, amit 1300 forintért szereztem be és 3 egyforma nyári ruha és egy fehér póló, amit negyedáron vettem összesen 15.000 forintért. A szekrényem átnézése után rájöttem, hogy volt még további 12.000 forintnyi kínais portyám, ahol két nyári ruhát vettem, amikor a nyári szandálomat is vettem. Ezt lent hozzáadom az összegzésbe.

2. Ékszer: A hölgyek előszeretettel vásárolnak maguknak ékszerrel. Én a piacon veszem ha talállok, vagy kapok ajándékba. 10.000 forintot, ha költök egy évben rá, akkor sokat mondtam. Tudok olyan ékszer mániás barátnőt, aki havi tízezret kiad fülbevalókra és karkötőkre. Ismétetlen 120.000 forint mínusz nekik. Én ide sorolom az óráimat, de azok befektetések és külön kell kezelnem, mert azokat azért veszem meg, hogy bármikor eladhassam haszonnal. Tehát azok értéktárgyak, amiket magamra aggatok, illetve van néhány darab rajtam, amit örökkön-örökké viselni fogok és nem számít bele ebbe az árba semmilyen formában.

3. Cipő: Aki ismer és tudja, hogy mennyire spúr vagyok ezekre a dolgokra, az tisztában van vele, hogy itt is az érzékeny vevők közé tartozom. Talán 50.000 forintért veszek összesen cipőt egy évben. Általában egyet hordok halálra. Nagyon tetszett egy szürke csizma, ami 12 ezer forint volt, de mivel ennyit nem adok ki érte felírtam a listámra és otthagytam. Három hétre rá 6.000 forintért vettem egy szinte teljesen ugyanolyan egy kínaiában. Ezt nagyjából 2-3 szezon hordom, vagy amíg le nem esik a lábamról. Van még egy csodálatos 6.000 forintos nyári papucsom egy 3.000 forintos kínai szandálom is, valamint két sportcipőm az idei évben. Anyukámból kiindulva, aki idén már megvette magának a harmadik nem kényelmes harmincezer forintos cipőjét arra a következtetésre jutottam, hogy egy nő erre a célra nagyjából 150.000 forintot költöthet egy évben.

4. Kiegészítő: Táská, sál és társai, amire egy átlag nő évi hetvenezret elkölt alaphangon. Én kaptam egy barátnőmtől egy táskáért cserébe három másikat, ami neki nem kellett. Egy kicsi gurulós bőröndöt vettem 19.000 forintért, hogy ne terheljem a vállamat. Egy ilyen mini fekete utazós banyatankot, hogy a repülőre fel tudjam vinni. De ha nyaralni megyek, akkor sem veszek senkinek kacatokat, erről is leszoktam, mert felesleges. Helyette olyat szoktam vinni, amit meg lehet enni és kész.

5. Körmös: Egy évben nagyjából kétszer kap el az isteni sugallat, hogy nekem körmöshöz kell mennem. Ebből egy pont most volt és mivel majdnem hétezer forintot fizettem, úgy döntöttem még ritkábban lesznek ilyen sugallatok. Van egy körmös szettem, amit két éve vettem használtan 17 euróért. Ehhez szoktam néhanapján egy fedőlakkot venni, tehát évi nagyjából 5.000 forintot költök még rá. Egy évben, ha a több alkalommal magam csinálom a körmöm az nekem 17000 forint kiadást jelent egy évre maximum. Mások három hetente járnak karmincákat csináltatni. Legalábbis ez a társadalmi elvárás egy unatkozó háziasszony felé, meg egy sikeres nő irányába is. Ez három hétre leosztva évi 17 köröm, amit ha csak 5.000 forinttal számolok a jelenlegi árakon, akkor kerekítve 87.000 forint a vége és mivel az ember a körmösével nem spúr és hagy borraivalót legyen 90.000 forint.

6. Smink: Nem igazán sminkelek és ha veszek is a DM-ben a legolcsóbb dolgokat kotrom magamnak össze. Arc és testápolásra, mivel aknés a bőröm hajlamosabb vagyok kiadni. Szerintem egy évben ez sem haladja meg nálam a 30.000 forintot. Ebben benne van egyébként nálam a naptej és társai is. Parfümöt csak ha kapok akkor van. De mindig van egy 5-6 darab forgóban. Tusfürdőt sem veszek, mert karácsonykor mindenki azt gondolja, hogy bűdös a másik és az az ajándék. Idén az arcomon ráncokat halucináltam, így egy öt alkalmas lézeres arcfiataltáson is jártam, ami borraivalóval került 30.000 forintba. Kozmetikushoz évi néhányszor járok ez sem haladja meg így összesen a 30.000 forintot, Egy átlag nő sminkre és társaira egy kozmetikusra egy évben ismételten legalább 200.000 forintot ad ki.

7. Fodrász: Egy évben nagyjából egyszer megyek el fodráshoz és azt is csak akkor, ha nagyon nagy kedvem van, vagy nagyon elrontottam a hajam. Ez az idei évben kirívóbb volt, mivel többször rontottam el a hajam, de összességében véve ha növesztem, akkor magamnak festem és egy hónapban 1-2 festés van. Most egyébként próbálom megint növeszteni, így a festések számát is ritkítom. Évek óta a bolti hajfestékeket veszem. Nincs kedvenc márkám. Egy évben a hajamra nagyjából mindennel együtt költhetek 40.000 forintot. Ebbe benne van az összes szerencsétlenkedésem, a fodrász, a festék, a hajápolószer és a sampon is. Nagyon ritkán szoktam 1-1 pakolást tenni. Más nő havonta ad ki egy hajfestésre 12.000 forintot. Én, akinek a 2022-es évben több olyan hónapom volt, hogy a munka bevételem lazán meghaladta a millió forintot, teszem fel nektek rózsababa arcú barátságneim: **Mi a francból finanszírozzátok ezt az évi 144.000 forintot?** Az tíz évben majdnem másfél millió forint. Megáll az eszem. Nekem ez vérért kiált. Igen, van, hogy elcseszem. Na és? De ennyi pénzt

kiadni csak egy fodrászra nekem nem fér bele, mert magam és a hosszú távú céljaim ellen tennék.

Kategória	Átlagfogyasztó	Én
Ruha	360.000	72.000
Ékszer	120.000	10.000
Cipő	150.000	50.000
Kiegészítő	70.000	31.000
Körmös	90.000	20.000
Smink	200.000	90.000
Fodrász	144.000	40.000
Kiadás	1.134.000	313.000

Amikor azt mondom az élet az apróságokból áll és itt kezdődik a tudatosság, hogy cukorból és levendulából meg olajból kevertem ki magamnak 5 üveg body scrub-ot, akkor kezdik megérteni a filozófiám. És kijött a különbség, látjátok. Itt a rajtam lévő ékszer ára, amire az elején még lehet irigykedtél is. Igazából neked is lehetne minden évben egy ilyened. Én tíz év alatt 9.852.000 forinttal többet tudok befektetni a szokásaim végett, mint Te semmiféle extra bevételt nem figyelembe véve, ha az vagy, aki mindenhova eljár és mindent megvesz. Ez a fogyasztói társadalom legnagyobb badarsága! Ezt amúgy akkor kezdtem el megtanulni, amikor szinte semmi bevételem nem volt. Jól láthatod, az anyagi siker sokszor az apró döntések sorozatának a folyamatos tudatos cselekvése. De ismerek olyat is akinek több száz darabos könyvgyűjteménye van, semmit nem olvas el és arról panaszkodott, hogy nem tud orvoshoz elmenni, mert milyen drága lenne a kezelés. Vagy éppenséggel minden nap vennie kell magának valamit munkába menet, legyen egy kis csoki, egy üdítő.

Mondd csak, neked mi a kifogásod, hogy szegény vagy?

Nyaralás olcsóbban

Aki lemegy a Balatonra azt nem csak a lángosnak a szaftos-zsíros jólmegenném' illata vágja orrba, hanem az árak is. Természetesen a lángosos bódé hossza véget nem ér Balaton-szerte, de az embernek a pénztárcája valamikor koppra kiürül. Ez a pillanat nem feltétlen ad okot a tapsikolásra a keményen dolgozó szülőknek, akik a kis familiát lekocsikáztatják a Balatonra. Arról nem is beszélve, hogy vannak minősíthetetlenül színvonal alatti vendéglátóhelyek, amelyekben ugyanúgy ezerhaccá' egy lángos. Annyira röhögtem egy étteremben a Balcsin, amikor a kommenteket olvastam, hogy potyogtak a könnyeim, majd úgy

döntöttem, ha ez itt a szint, akkor Én nem is vagyok éhes. Ez egy luxus probléma is lehetne, de mi van akkor, ha ezt az élményt egy szülő adja abból a kevés megtakarított pénzéből? Lehet okosabban is finanszírozni egy hosszabb nyaralást?

Fontos az életet valahol lazán és flexibilisen kezelni és nem rágörcsölni az ilyen szituációkra. Én azt vettem észre, ha az ember valami felé elvárásokkal közelít, akkor mindig valamilyen idilli és megfoghatatlan jövőképet kerget. Talán ez is lehetne egyik oldalról a kulcs. A másik pedig a családi kreativitás-talentum és annak megfelelő kiaknázása és egy okos család-irányító hadcsapat, aki a nyaralást megtervezi. Vannak bizonyos személyiségek minden családban, akik nem feltétlen a tervezés nagymesterei, és ezzel semmi gond, ha meg lehet tenni anyagilag, hogy játszani könnyedséggel bárhova és bármikor elmenjünk.

Így itt a nyaralási tízparancsolat:

1. Kevés pénzből nyaralni nem szégyen!
2. Ha vinned kell magaddal kaját az útra és az ott létre, az is teljesen rendben van!
3. Naptejet és felszerelést nem ott veszünk, mert dupla a szorzó!
4. Olvass utána a neten és lépj be csoportokba, főleg ha külföldre készülsz!
5. A gyógyszereidnek és egészségcsomagodnak meg kell lennie.
6. Repjegyet akcióban például a KIWI.com-on lehet venni.
7. Kerüld az utazási irodát, ha meg tudod oldani! Ha nem is legalább össze kell hasonlítani az árkülönbséget!
8. Ne a szoba miatt menj nyaralni, sokszor vannak fele olyan olcsó, de csak kevésbé szép lakások, például az AirBnb-n.
9. Nem kell minden vackot hazavinned, és körbe ajándékozni a családot.
10. Tripadvisoron meg lehet nézni a helyi ingyenes programokat is.

+2 Tipp

11. Légy kreatív! Bizony kevés pénzből is csodásan el lehet tölteni a vízparton egy estét, úgy hogy közben szuperül érzitek magatokat!
12. Köss biztosítást a kórházi költségek fedezésére, mert ha például Amerikába mész egy rutinműtét több tízezer dollárba kerül!

Ötletek az élethez: Spórolás Mesterfokon

Így csináld: Valós takarékos tippek, amikkel milliókat spórolhatsz!

1. Írj bevásárlólistát, tartsd magad hozzá és tele hassal menj el bevásárolni!

Csak akkor menj el boltba, ha üres a hűtő és mindent felhasználtál, lehetőleg egy nagy bevásárlással old meg ezt, szabj magadnak keretet, és mindig nézd meg a per kilogramm árakat a kis cetliken. Sokszor egy termék olcsóbbnak tűnik, de csak a kiszereeléssel trükköztek a gyártók. Az alsó polcokon vannak az olcsóbb termékek és a saját márkás dolgok sokkal kedvezőbbek és ugyanott csomagolják őket, mint a márkás változatot. Ne családi program legyen a bevásárlás, és a gyerekeidet tanítsd meg arra, hogy nem kaphatnak meg minden apróságot!

2. Készítsd el a saját takarítószered, a neten rengeteg recept van fent erről! Szódobikarbóna, mosószappan, illóolajok, mosódíó és társai. Pofonegyszerű, ráadásul fillérekből kijön és még tudod is, hogy mit tettél bele.

3. Kezdj el kertészkedni, ha van lehetőség és tedd el a termést! Nincs jobb érzés télen a saját termésed enni. Finom, olcsó és egészséges.

4. Mielőtt megvennél valamit írd fel a telefonodba a jegyzetömbbe, majd két hét múlva ellenőrizd, hogy tényleg szükséged volt-e rá? Én bevallom, sokszor nem is emlékszem, hogy egyáltalán felírtam valamit. Így impulzív vásárlásoknak nyoma sincs.

5. Kezdj el újrahasználatos dolgokra váltani: törőkendők, zsebkendők, műanyag evőeszköz helyett újra használható, fém szívószál. Kis összegek, de ha összeadjuk hatalmas kiadás éves szinten.

6. Felejtsd el az automatákat, velük együtt a cukros üdítőitalokat, nasikat! Vagy ebédelj rendszeren, ami nem kerül többbe, vagy készülj előre étellel és itallal! Így nemcsak a pénztárcádat, hanem az egészségedet is óvod.

7. Mielőtt valamit vennél tedd fel magadnak a kérdést. Van-e valami a háztartásomban, vagy kölcsön-e tudok valamit kérni, hogy megoldjam ezt a feladatot?

8. Ha valamiről azt hiszed, hogy fontos, cetlizd fel és írd rá fel, hogy mikor használtad utoljára. Le fogsz döbbsenni, amikor két év múlva előveszed és láthatod, hogy egyetlen egyszer sem kellett.

9. A Black Friday, mint esemény nem egy lehetőség neked, mert ha alapból nem tervezted megvenni ezeket a tárgyakat, akkor egy ismételt kiadásról beszélgethetünk.

10. Nem a legújabb trendi ruhákat viselni nem bűn és roppant pénztárcabarát. Válassz inkább magadnak kényelmeset, mint egy új stílust. Hihetetlenül sok pénzt lehet ezzel megtakarítani.

11. Töröld le a telefonodról azokat az alkalmazásokat, amelyeken folyamatosan pénzt költesz! Leginkább a kedvenceidet, amiket unalmadban nézegetsz.

12. Ha kocsit nélkül tudsz élni az jelentős összegeket tud neked megspórolni. Egy gépjármű vásárlása, fenntartása a jövedelmed egy nagy részét is fel tudja emésztetni, főleg ha nagyobb kocsit választasz, mint amit megengedhetsz magadnak.

13. Ne vásárolj minden nap kávévalahol, helyette csináld Te és vidd magaddal! Ugyanez vonatkozik az ebédre és más étkezésekre.

14. Ha tudsz akciósan vásárolni és van egy nagyobb mélyhűtőd, akkor fagyaszd le a termékeket!

15. Tejvásárlás automatából majdnem fele annyiba kerül, mint egy liter bolti tej. Mozzarella készíteni ennek a tejnek a 35-40 fokra való melegítésnél és kettő citromból vagy ecetből pedig nagyjából 10 percig tart. Amit kell még közben csinálni az a mikrózás és a hideg vizezés. Sokkal olcsóbb és finomabb, mint a bolti.
16. Ha megtanulsz varrni elég sok mindent tudsz magadnak készíteni jutányos áron. Párnahuzat, terítő, függöny, takaró. Ez egy olyan képesség, amivel több százezer forintot tudsz megtakarítani éves szinten.
17. Ne vedd meg a legújabb telefont és ha nem muszáj, akkor ne törlesztőrészletre tedd mindezt! Tudom nagyon jól, hogy csodaszépek azok a telefonok, amik 700-800 ezer forintba kerülnek, ezt meg azt tudják, de ha valamit nem tudsz megvenni legalább kétszer, akkor azt nem engedheted meg magadnak! Arról ne is beszéljünk, ha összetöröd, akkor még két évig fizeted a törlesztőrészletét meg az új telefonét is.
18. Egy étrend terv készítése is havi több tízezer forintot tud neked megtakarítani, illetve sokkal kevesebb ételmiszer fog megromlani így, amit vásárolsz.
19. Ne menj el a boltba bevásárlólista nélkül és tartsd is magad ahhoz ami a listán van!
20. Ne a darab árat figyeld a boltban, hanem a kilós vagy literes árat! Itt vannak az igazi különbségek elrejtve. A saját márkás termékeket sok esetben ugyanabban a gyárban készítik és csomagolják, mint a márkás verziót.
21. Ha kevesebb húst, sajtot, cukros üdítőt és alkoholt vásárolsz, az ismételten havi tízezreket jelent neked pluszban.
22. Leves tipp. Vegyél egyszerre és lehetőleg szezonban nagy mennyiségű zöldséget, amit hámozás, kockázás és tisztítás után porciózz fel levesnyi adagokra, majd tegyél bele 1-1 leveskockát vagy zöldség mixet. Egy ilyen lefagyasztott előkészített levesalap nemcsak pénzt, de rengeteg időt is spórolhat neked.
23. Vákuumozó gépet venni nem egy drága mulatság, de a fenti példa mellett a húst is ki lehet előre főzni és lecsomagolni, amit a levesbe tehetsz.
24. Házitészta készítés. Nagyjából 10-20 ezer forintért lehet venni egy tésztakészítő gépet, amivel sokkal olcsóbban tudsz házi tésztát gyártani, mint a boltban megvenni. Főleg akkor érdemes ezen elgondolkodni, ha sok tésztát fogyaszt egy család vagy speciális étkezési szükségleteid vannak, például egy allergia.
25. Ha veszel kilós sajtot vagy kenyeret, akkor kockázd fel a sajtot legalább 4 felé, a kenyeret pedig szeld fel és tedd el a mélyhűtőbe, így ismételten egy lépéssel az ételpazarlás előtt jársz.
26. Benzinkutakon vedd az autópálya matricát, mert nagyjából 600 forint csak a tranzakciós költség díja megyénként online. Ha két három megyére venned kell, azért ez már százalékban is jelentős az árához képest, illetve már január elején vedd meg, mert könnyedén elfelejtethed februárra.
27. Ha rossz vagy a boltban való bevásárlásban és mindent megveszel, amit látsz, jobban jársz, ha online vásárolsz be és kiszállítatod magadnak a havi nagybevásárlást. Így sokkal nehezebb elcsábulni.

28. Mielőtt valamit megvennél tedd fel a kérdést magadnak, hogy javít-e az adott tárgy az életminőségeden?
29. Ne sajnáld a pénzt amikor egy telefonvédő tokról vagy fóliáról van szó. Elég egy mozdulat, hogy kiessen a kezedből egy csodaszép készülék és ripityára törjön.
30. Az illemhely használatért való pénzbefizetés szívem szerint törvényben tiltatnám meg, mert egy alapvető emberi szükségletért pénzt kérni borzasztó szemétségnek tartok, hiszen mi benne a logika? Ha nincs nálad pénz, akkor csinálj magad alá? Az egyetlen pozitívum, hogy sok helyen elfogadják a kapott kuponokat, amit a mosdóban kaptál és le tudod vásárolni.
31. Az ünnepeknek nem arról kell szólnia, hogy Te veszed a legdrágább ajándékot. Attól, hogy fogyasztói hitelt kell felvenned egy tárgyra még nem mutatod ki jobban a szereteted.
32. Ha elmész egy társasággal szórakozni és eddig mindig a végösszeget osztottátok el, viszont most semmi kedved kifizetni a drága pezsgőt amit egy ember a csapatból kirendel, akkor nyugodtan jelezd előre, hogy külön fizetsz a csapattól.
33. Nézd meg a szolgáltatókat és váltsd le őket 1-2 évente, ha találsz kedvezőbb konstrukciókat. Telefon, internet, kötelező biztosítás, casco, sőt akár a hiteleden is lehet módosítani.
34. Írd össze magadnak mik azok az élelmiszerek és használati tárgyak, amit ténylegesen használsz.
35. Töröld ki a telefonodból a bankkártya információid, hogy ne autópilóta fejjel nyomj a fizetés gombra.
36. Iratkozz le a kedvenc pénzköltő alkalmazásaid hírleveléről.
37. Ne menj el éhesen bevásárolni.
38. Szezon végén ruhavásárlás. Januártól-márciusig kabátot, augusztus végétől nyári ruhákat érdemes nézni.
39. Automatizáld a megtakarításaidat.
40. Csinálj nem költök napokat heti rendszerességgel.
41. Ne költ pénzt olyan alkalmazásokra, mint játékok.
42. Feleslegesen háztartási dekorációkra költeni sem segíti elő a pénzügyi céljaidat.
43. Több tízezret meg lehet spórolni, ha mikroszálas törülőkendőkre és konyharuhákra váltasz az eldobható papírtörülők helyett.
44. Kapszulagardrób létrehozása egy anyagilag tudatos döntés lehet.
45. Nyaralásra ha tudsz egy kicsi táskát vigyél magaddal, így kevesebb a reptéri költség.
46. Írj a telefonodba egy listát, hogy mi szükséges neked. Tudatosítsd, hogy más tárgyak nem kellenek feltétlenül.
47. Ha messzebbre utazol kocsit megosztó alkalmazásokon is meghirdetheted az utat, vagy egy helyet foglalhatsz magadnak.
48. Fizikai tárgyak helyett próbálj élményeket adni és szerezni.
49. Gyerekeknek ugyanazt a játékot 4-5 éves korukig be lehet csomagolni több ünnepre.
50. Ha sír egy gyerek, hogy valami kell neki fotózd le a tárggyal és mond neki, hogy elkülditek a Mikulásnak, és ha jó lesz, akkor valami olyat fog hozni amit szeretne.

51. Ha elmész valahova enni étterembe és van esetleg egy kuponajánlat, akkor használd ki. Sok helyen van egyet fizet kettőt kap akció, vagy éppenséggel a Munch app is egy kiváló választás lehet.
52. Ne frissítsd a telefon-előfizetést, ha lejár. Feleslegesen kötöd magad a karóhoz és ugyanazt kapod. Ha találsz egy olcsóbb megoldást nem tudsz vele élni a felmondási költségek végett. Félévente hívogatni fognak, hogy tedd ezt meg, nyilván innentől szabadabban válthatsz.
53. Fesd és vágd a saját hajad, ha képes vagy rá. Ezer YouTube videó mutatja meg. Férfiaknál akik egy hosszúságúra nyírják a hajuk egy jobb minőségű hajvágógép megtérülő befektetés.
54. Csináld meg saját magad az adóbevallásod, hogy pénzt kaphass vissza.
55. Használd a cégek kedvezménykártyáját, ha gyakran vásárolsz bizonyos helyeken.
56. Ha hitelre vásárolsz, próbáld meg ezzel a szokásoddal leszámolni és fizess vissza a tartozásaid. Ha nem időben teszed meg, súlyos kamatokat fizetsz érte.
57. Télen sütés után hagyd nyitva a sütő ajtaját és engedd a szobába a meleget.
58. Villanyokat kapcsold le és húzz ki mindent a konnektorból, amit nem használsz. Ez nagyjából harminc százalékot tud spórolni neked a villanyszámlán.
59. A fűtőtest mögé tegyél be hővisszaverő fóliát a teljes hő kihasználása érdekében.
60. Ha fényesebb lakásban élsz több nappali fényt tudsz élvezni, ráadásul a szemednek is jobb.
61. Akár könyvtárba is járhat sz könyveket olvasni.
62. Piacra a nap végén menj, valószínűleg nagyobb eséllyel indulsz kedvezményes termékekért.
63. Süsd a saját kenyered, ami nem egy nehéz folyamat, akár egy kenyérsütő géppel is lehet csinálni, de a sütő is megteszi.
64. Kertészkedj, ha van lehetőség, majd konzerváld télire.
65. Rakd az ételeid nagy műanyag konténerekbe. Különben ha bejön egy egér vagy a molylepkék kidobhatsz mindent a kukába.
66. Ha el is mész magadnak szépségápolási termékeket vásárolni, akkor mielőtt belépsz a boltba szabj magadnak egy nem túl magas keretet, amit nem léphetsz túl. Így nem csak elkalandozva fogsz impulzív vásárolni. De akkor jársz csak igazán jól, ha először leellenőrzöd, hogy milyen terméked is van otthon.
67. Az étteremben azért kapsz először kenyeret ingyen, mert ha először a kenyeret eszed meg, a vércukorszinted felugrik és utána ismételten a béka feneké alá esik. Ettől csak még éhesebbnek érzed magad és folytatni fogod az evést. Ez azt idézi elő, hogy édességért fogsz sóvárogni és desszertet is rendelsz. Ehelyett a rostokra érdemes koncentrálni, így pénzt spórolhatsz és az egészségedért is tehetsz.
68. Ne fogadj el olyan emberektől pénzügyi tippeket, akik nem tanultak vagy bizonyíthatóan tapasztaltak meg sikereket.
69. A bank nem a pénz hosszú távú tárolására való.

Költségvetés készítése

A költségvetés sajátosságai a Te személyes pénzügyi helyzetedtől és céljaidtól függenek. A legtöbb esetben azonban a költségvetés létrehozásának a lépései ugyanazok.

1. Add össze a teljes bevételed. Ennek tartalmaznia kell minden forrást, például fizetést, borraavalót, társadalombiztosítást, rokkantságot, tartásdíjat vagy befektetési bevételt is.
2. Kövesd nyomon a kiadásaidat. Tölts el legalább egy hónapot azzal, hogy számontartsd minden kiadásod, akár hitelkártyával, akár készpénzzel fizetsz, hogy megtud, mik a valódi kiadásaid. Ügyelj arra, hogy tartalmazza az automatikus fizetéseket, az előfizetéseket is a végösszeg.
3. Tűzz ki pénzügyi célokat. Szeretnél pénzt megtakarítani? Kifizetni az adósságot? Abbahagyni a túlköltekezést? Elkezdni befektetni? Akkor ideje célokat állítani! Ne feledd, hogy ezeket idővel módosíthatod. Először válaszd ki a legsürgetőbb célokat, például az adósságok törlesztését vagy egy sürgősségi alap létrehozását.
4. Számold ki a kötelező kiadásokat. Ezek olyan költségek, amelyeket minden hónapban fizetned kell, mint például a bérleti díj, a biztosítási díjak, az adók, a gyermekgondozás vagy a mobiltelefon számla. Majd vond le ezeket a teljes bevételedből, hogy lásd mi az az összeg ami a rendelkezésedre állhat.
5. Határozd meg az adósság fizetésed. Ha egy adósságot hanyagul fizetsz, például diákhitelt, akkor itt az ideje túlesni rajta és automata átutalásokat beállítani.
6. Készíts kiadási tervet (budget). Ennek tartalmaznia kell olyan dolgokat is, mint az élelmiszerek, a szórakozás, a benzin vagy a meglepetés kiadások.
7. Minden hónapban módosíts egy kicsit. Minden hónapban tekintsd át kiadásaid és céljaid, majd értékeld újra az elmúlt hónapok eredményeit.

Az egyének és a családok is rendelkezhetnek költségvetéssel. A költségvetés létrehozása és felhasználása nemcsak azoknak való, akiknek hónapról-hónapra szorosan figyelemmel kell kísérniük pénzforgalmukat, mert szűkös a pénz. Szinte mindenki profitálhat a költségvetésből – még azok is, akiknek nagy fizetésük van, és sok pénzük van a bankban. A költségvetés-tervezés nagyszerű eszköz a pénzügyek kezelésére, de sokan úgy gondolják, hogy ez nem nekik való. Az alábbiakban felsorolom a költségvetési mítoszokat – a hibás logikát, amely megakadályozza, hogy az emberek nyomon kövessék pénzügyeiket és a legjobb módon osszák be a pénzt.

1. Nem kell költségvetést terveznem: A havi bevételek és kiadások kezelése lehetővé teszi, hogy megbizonyosodj arról, hogy a nehezen megkeresett pénzed a legmagasabb és legjobb célra fordítsd. Azok számára, akik olyan jövedelmet élveznek, amely fedezi az összes számlájukat a költségvetés segíthet a megtakarítások és a befektetések maximalizálásában. Ha a havi kiadások általában felemészti a nettó bevétel oroszlánrészét, minden költségvetésnek a

hónap, negyedév és év során felmerülő összes kiadás azonosítására és osztályozására kell összpontosítania. A szűkös pénzforgalmú emberek számára pedig kulcsfontosságú lehet a csökkenthető kiadások azonosítása.

2. Nem vagyok jó matekból: A költségvetés-tervező szoftvernek köszönhetően nem kell jónak lenned matematikából; egyszerűen tudnod kell követni az utasításokat. Ha ismered a táblázatkezelő szoftverek használatát, nem lesz nehéz dolgod. A program megcsinál minden számolást helyetted.

3. A munkám biztonságos: Senkinek sem igazán biztonságos a munkája. Ha egy vállalatnál dolgozol, leépítés vagy elbocsátás miatt mindig fennáll a veszély, de lehet jön egy új kisleány és nem szimpatikus neki a búrád. Ha egy kis cégnél dolgozol, a tulaj halála vagy betegsége is változtathat a tényen, hogy alkalmazásban tartanak. Mindig fel kell készülnöd az állásod elvesztésére, ha legalább három hónapnyi pénzed van a bankban, amiből fedezni tudod a kiadásaidat, már nem kapsz a szívedhez a tény hallatán. Ennek a kivitelezéséhez már csak azért is létfontosságú a költségvetés elkészítése, mert látod, hogy mennyi pénzből élsz meg hónapról-hónapra.

4. A Munkanélküli-biztosítás és segély átsegít a nehézségeken: A munkanélküli segélyről tudni kell, hogy nem biztos, hogy egy óriási összeget kapsz. Sőt inkább ez a biztosabb, főleg ha nem voltál korrekt módon bejelentve. Az sem mindegy ennek az összegénél és folyósításánál, hogy miképp történt meg az elbocsátás. Például ha rákényszerítenek egy felmondásra, akkor nem kapsz végkielégítést sem. Emellett a biztosítók sem fognak hatalmas összegeket csak úgy a számládra utalni.

5. Nem akarom megfosztani magam a földi örömeiktől: A költségvetés-tervezés nem egyet jelent azzal, hogy a lehető legkevesebb pénzt költsd el, vagy minden vásárlás miatt bűntudatot kelts magadban. A költségvetés-tervezés célja, hogy minden hónapban meg tudj spórolni egy keveset, ideális esetben bevételed legalább 10%-át, vagy legrosszabb esetben ne költs többet, mint amennyit keresel. Észre sem veszed, ha többet költesz sok apró költségből. A tudatosság a cél, hiszen alapjáraton a kiadások nyomon követése nem változtatja meg a havonta elkölthető pénzösszeget, csak azt mondja meg, hogy hová ment el a pénz.

6. Nem akarok semmilyen nagy célt megvalósítani: Ha nincsenek jelentős megtakarítási céljaid például az életkörülmények javítása, saját vállalkozás indítása, akkor nehéz a motivációt előcsalogatni, hogy minden hónapban plusz pénzt rejtj el magad előtt. A helyzeted és a hozzáállásod azonban valószínűleg idővel változhat, hiszen sokan ezt akkor kezdik el kapkodva, amikor jön egy nagy váratlan kiadás vagy pofon az élettől.

7. Még csak diák vagyok: Fiatalkorban az ember hajlamos legyinteni a költségvetés-készítésre, hiszen a szülőktől kapott pénz, diákhitel és a diákmunka amúgy sem a habzsi-dőzsi kategória. De ha látja az ember már fiatalon, hogy mennyibe is kerül az élet, az egy kiváló kezdőpont az első saját fizetésnél, amikor ki kell fizetni majd a költségeket, akkor nem esik akkorát orra a tudatlan nebuló.

8. Adósságmentes vagyok: Jó neked! De az adósságmentesség megtakarítások nélkül nem fogja kifizetni a számláit vészhelyzetben. A nulla egyenleg gyorsan negatív egyenleggé válhat, ha nincs biztonsági tartalékod.

9. Mindig kapok bónuszt, prémiumot vagy adó-visszatérítést: Soha nem jó ötlet kiszámíthatatlan bevételi forrásokkal számolni. Lehetséges, hogy ez lesz az az év, amikor a cégednek nincs elég pénze ahhoz, hogy fizetésemelést vagy akkora extra juttatást adjon, mint amire számítottál. Az adó-visszatérítés megbízhatóbb, de ez részben attól függ, hogy mennyire tudod jól kiszámítani saját adókötelezettséged és mit tudsz elszámolni költségként.

10. Egyszerűen nincs meg a fegyelmem hozzá: Ha még mindig nem vagy meggyőződve arról, hogy a költségvetés-követés és tervezés a számodra való, itt van egy módja annak, hogy megvéd magad a vészhelyzetektől. Állíts be egy automatikus átutalást a folyószámládról egy olyan megtakarítási számlára vagy alszámlára, amelyet nem fogsz látni és használni a mindennapokban, így ha megszorulnál eszedbe fog jutni, hogy ott egy szép summa lapul.

Pénzügyi Szabályok

Vannak különböző nemzetközi pénzköltési és beosztástechnikai ötletek, amikkel most szeretnék titeket megismertetni. Fontos, hogy ha havi jövedelemből élsz, és még csak az utad elején jársz, akkor próbáld meg ne a teljes jövedelmedet felélni. Ha ezt nem tudod megvalósítani, akkor nyilván mindent felélsz és még a megtakarításaid sincsenek biztonságban és nem tudod arra felhasználni őket, amire eredetileg kellett volna az összeg, mondjuk egy ház hitelének az önerő részére. Arról nem is akarok itt beszélni, hogy akinek ezek a problémái állnak fenn, annak nagyon ritkán vannak befektetései.

A 80/20 szabály

A 80/20-as szabály vagy úgynevezett Pareto-elv megalkotása egy elismert közgazdászhoz, Vilfredo Paretohoz köthető. Az elv a társadalomban jelentkező egyenlőtlen vagyonelosztást magyarázza, amelyet ma a megtakarítások kezelésénél is előszeretettel használunk. A szabály szerint a bevételeidet két részre kell bontanod. Így a jövedelem 20%-a lesz a megtakarításod és a 80%-a pedig szabadon elkölthető. A legjobb, ha már a fizetés napján

elkülönítéd ezt a 20%-ot, hiszen így biztosan teljesíted a havi megtakarítási célodat. A 80/20-as ökölszabály lényegében egy egyszerűbb változata az eredeti elméletnek. Az első megközelítés Elizabeth Warren harvardi professzor nevéhez és lányához, Amelia Warren Tyagihoz köthető. Az eredeti szabály a bevételeket három részre bontja. Az internet segítségével számtalan olyan módszert és technikát találhatunk, amelyek a hatékony spórolásra irányulnak. Éppen ezért felmerül a kérdés: miért pont a 80/20-as szabályt alkalmazzuk? A válasz meglehetősen egyszerű. Az emberek jelentős része nem tud annyi időt szánni a megtakarításainak és költségeinek kezelésére, hogy bonyolultabb költségkövető technikákat alkalmazzon. Ebből kifolyólag gyakran már a legelején feladják az emberek a megtakarítási terveiket. A 80/20-as szabály éppen azért népszerű, mert gyorsan és könnyen alkalmazhatjuk. A hangsúly a folyamat elején van, vagyis a fizetést követően egyből próbáljuk meg félretenni annak 20%-át. Ezt követően mindenki szabadon eldöntheti, hogy a fennmaradó 80%-ot hogyan és mire költi. Bármilyen vagyonépítési stratégiában gondolkozol, az első lépés az *“először fizess magadnak”* vezérelv, amelyet minden esetben figyelembe kell venni. Ez lényegében azt jelenti, hogy a fizetés napján tedd félre a megtakarítani szánt összeget, majd ezután kezdj csak el költekezni! Az alapelv előnye, hogy egyrészt így biztosan félre rakod azt az összeget, amelyet szeretnél. Másrészt pontosabb képet kapsz a szabadon felhasználható összegről, harmadrészt pedig nem kelt olyan hamis illúziót, hogy nagyobb a szabadon elkölthető összeg.

Ha már tökéletesen megy a 80/20-as szabály és tudod tartani a havi tervet, viszont valami többre váagnál, akkor az arányok változtatásával tesztelheted pénzügyi döntéseidet. Sokan használják az ökölszabály 60/40-es változatát, amikor a bevétel 40%-a lesz a megtakarítás, 60%-a pedig az elkölthető rész. Ha kevesebb fix költséged van, mert például nem kell albérletet fizetned, nincs hiteled vagy saját gépjárműved, akkor az arányok fordított változata is elképzelhető: 60% megtakarítás, 40% szabad felhasználás. Ez az utóbbi változat már nagyobb elhivatottságot igényel, viszont ne feledjük, ez is teljesíthető!

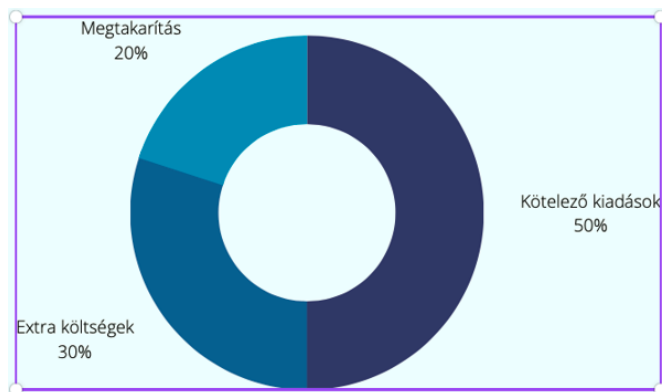
Az 50/30/20 szabály

Ez a szabály a 80/20-as szabály továbbgondolása, mely a következőképp áll össze: Tervezet: 50% szükséges kiadások, 30% akarom dolgok, 20% célok. Ez a kiinduló minta arra szolgál, hogy a havi bevételed miképp próbáld kezelni. Természetesen ez egy példa és a százalékok módosításra kerülhetnek a Te igényeidnek megfelelően.

50% szükséges kiadások: Ezek azokat a számlákat és havi költségeket jelentik, mint az albérlet, lakáshitel, számlák, rezsi, energia, autó költségek. Senki sem szereti ezeket fizetni, de sajnos kell a legtöbbünknek.

30% akarom dolgok: Ide tartozik az utazás, szabadidő, ruhák, szórakozás, kirándulások, születésnap ajándékok.

20% célok: Ha adósságod van és jelenleg hitelt fizetsz vissza, akkor ez a kategória sajnos éppen felemésztődik és mondjuk egy gépjármű hitelt fizetsz belőle. Ha nincs hiteled és nem adósodtál el a vágyaid és szükségleteid miatt, akkor ez az az összeg amit érdemes félretenni vagy befektetni.



7/14 szabály

Ez a szabály leginkább a vásárlásokra és azok megfélemezésére szolgál. Ha bemész egy boltba, akkor olyan ingerek érnek és olyan dolgokat veszel, amire amúgy nincs is szükséged. Bemész a boltba és megveszed a marketing segítségével az életérzést. Vágyakat adnak el a gyártók és nem olyan termékeket, amire ténylegesen szükséged van. Ez a fogyasztói társadalom legnagyobb átka és nyilván nincsenek rá komoly szabályozások, mert ebből van az államnak is a bevétele. Bemész, eladják neked az adóval megterhelt életérzést, amit a leadózott jövedelmedből kifizetsz és ott állsz fél év múlva és nem érted miért is vetted meg azt a hatvanezer forintos cipőt, ami a sarokban porosodik és a háromszázezeres robotporszívót, amit kétszer indítottál el. Amikor ezeket megveszed, nem is gondolod át a pénzügyi céljaidat, mert egy érzelmi folyamat alatt cselekedtél és nem is tudatosan. Egy életérzést adtak el neked, hiszen a vételkor láttad magad, hogy neked milyen keveset kell mondjuk innentől kezdve porszívózni. De mit is tegyél, ha nem akarsz fogyasztói csapdába esni? Nekem erre a legjobban a jegyzetfüzet megoldás vált be, vagyis akkor amikor ott vagyok egy boltban és meg akarok valamit venni, ami nem létszükséglet, de egy jelentősebb kiadás, akkor megnyitom a telefonom, beírom a tárgyat a jegyzetfüzetbe, majd kisétálok a boltból üres kézzel. Ez a netes vásárlásokra is igaz. Ha egy százezer forint alatti tárgyat hét vagy egy százezer forint feletti tárgyat tizennégy nap múlva is meg tudom indokolni, hogy miért akarom megvenni, akkor veszem meg. Ez nem feltétlenül a minimalizmusról szól, de köze van ahhoz is, hogy bizonyos funkciók ellátására más eszközök is jók, illetve amit nem használok gyakran arra nincs tényleges szükségem, hogy a port fogja és az anyagi lehetőségeket csökkentse. Nyugtathatod magadat azzal, hogy megérdemled és csak most az egyszer teszel így. De az anyagi szabadságot és biztonságot szavaztad meg ilyenkor nemmel, hiszen minden egyes hónapban ugyanez lesz a kifogásod. És

lehet legyintesz erre, de ha minden hónapban csak egyszer legyintesz egy százezres nagyságú extra kiadásra, akkor az évi 1.200.000 forintot jelent.

50%-os szabály

Ha az ember több pénzt keres, akkor könnyűszerrel áldozatává válik az inflációs életstílusnak. Tehát emeli az életszínvonalát minden alkalommal, amikor fizetésemelést kap inflációtól függetlenül. Ez azt jelenti a gyakorlatban, hogy elköltözik egy nagyobb lakásba vagy például nagyobb kocsit vesz és előre elkölti a havi plusz keresetét. Ez igaz a prémiumokra is. Nehéz racionálisan gondolkozni, ha több bevételhez jut egy olyan ember, aki havi fizetésből él és nehéz betartani, hogy ne adjunk meg magunknak ebben az esetben többet azért, mert jobban keresünk. Ellenben ha ezt a lemondást megtesszük, akkor egy karrier alatt komoly pénzösszeget lehet megtakarítani és befektetni ebből a többletből. A gyakorlatban ez úgy néz ki, hogy a béremelés 50%-át kell félretenni.

Példa: Áron fizetését 400.000 forintról 480.000 forintra emelték meg 2023 január elsején. Áronnak így havi 80.000 forint a többletjövedelme. Így ennek az 50%-át nem elkölti, hanem megtakarítja havi szinten, majd befekteti. Tehát havi 40.000 forintot fektet be. A következő évben ismételten fizetésemelést kap és további 40.000 forinttal emelték meg a fizetését, így ennek is az 50%-át hozzáteszi és így már havi 60.000 forintot takarít meg. Ha csak a havi 40.000 forinttal számolok, ez tíz év alatt 4,8 millió forint megtakarítást jelent illetve kilenc évre vetítve a plusz havi húszezer forint 2.160.000 forintot és itt még említést sem tettünk a kamatos kamat csodájáról, amiről részletesen írtam A Takarékos Milliomos Képző című könyvemben. Ez egy óriási különbség és pénzügyi előny azzal az emberrel szemben, aki nem tesz félre pénzt és minden jövedelmét elkölti havi szinten az inflációs életstílusa során. Természetesen előfordulhatnak a gyakorlatban olyan hónapok, amikor ez a megtakarítás és befektetés megghiúsul, de nagyjából tíz év alatt egy ember aki, így cselekszik visszafordíthatatlan előnyre tesz szert anyagilag ahhoz a személyhez képest, aki soha nem tett félre pénzt. És ebben a legtöbb embernél tényleg a hónapok következetessége lesz a döntő lépés!

9. Fejezet: A karrier

A munka életünk meghatározó része. Nem csupán arról van szó, hogy sokszor többet látjuk a kollégáinkat, mint a saját családjunkat, de arról is, hogy ezzel keresünk pénzt, ez az ami biztosítja az egzisztenciát a legtöbb ember életében és ettől nyúlik a takarónk addig ameddig. Szerencsére már nem azt a világot éljük, amikor életünk végéig ugyanazt kell csinálnunk, bár vannak olyan emberek akik erre azt vágják rá, hogy nincs létbiztonság. Tény, hogy két évtizede nem voltak zumba oktatók és ma már nincs annyi emberre szükség a gyárakban a robotok miatt. A munka világa egy átalakuló folyamat és ezért többször találkozhatunk változásokkal, előre vagy hátra lépésekkel az életünkben, mint mondjuk a nagyszüleink. Rengeteg lehetőség van pénzt keresni és ha a munka valakinek nem bűdös, akkor könnyűszerrel kezdhet holnap bárhol. Ez a fejezet a nem tipikus állásokat és mellékállás és vállalkozás ötleteket is magában fogja foglalni, valamint a külföldi munkavállalást is górcső alá veszi, de kezdjük egy kis bemelegítéssel és elmesélek egy igaz történetet.

Majdnem álommeló lett

Volt az életemben egy időszak, amikor ha paradicsomot láttam még a víz is levert. Azt mondják a jó munkához idő kell, a rosszat meg gyorsan is el lehet végezni. El nem hinnétek rólam, de diplomával elmentem paradicsomot pakolni és egy munkásszállóban laktam Ausztriában. Azt mondják a kényszer nagy úr, de a tettvágy még nagyobb! Ez valamikor 2015 környékén lehetett, a Bsc. diplomám évében. Adott egy lány, akinek elege lett Magyarországból és adott egy német nyelvű hirdetés, hogy paradicsompakolásra *“felvetetik a népet”*. Én úgy döntöttem, hogy mindegy, hogy hova, csak el innen. Igaz, nem sokáig űztem ezt a mesterséget, de mégis élénken megmaradt az emléke. Egy kifejezetten alantas vállalati és kiszolgáltatott dolgozói kultúra kellős közepébe csöppentem bele. A mai napig is kiráz a hideg a gondolattól, de akkor sokkal jobbnak tűnt, mint az első magyar minimálbérre bejelentett borítékba-csúsztatott százhuszonnyócezer' egy ipari parkos értékesítői pozícióból, ahol a jutalékot úgy kellett a főnitől elkönyörögni, mint a paptól az utolsó kenetet húsvét után tajtig betütözve. Így nagy lendülettel megindultam a világot megváltani húszas éveim elején. Mindezt a 350.000-nél egy darabbal sem kevesebbet látott kilométerrel rendelkező mutymurutty hordó kocsijával a kis családjunknak. Mondjuk azt púpig raktam lábossal meg mindennel is, mert életemben először beköltöztem valahova. Anyám könnyes szeme és csalódottsága, hogy az ő egyetlen drága pici diplomás lánya paradicsomot megy pakolni megingathatatlan volt, mint Hofi Géza politikai humora. Azt mondják jó dolog az ismeretlenbe menni, kivéve, ha egy gyárba mész dolgozni pajti!

Az olyan tuti csak, mint amikor 16 évesen lementem a Balaton Soundra a bódéba árulni és azt mondták lesz napi háromszori meleg kaja és pia, meg fedett szállás is. Ahhoz képest a felállított kecsua sátorban az apámtól elkunyerált, kívülről rácelluxozott fekete nejlonzsákban aludni zuhogó esőben nem mondom, hogy fedte az ígéreteket. A helyzetet az sem javította, hogy a kecsua sátor egy vihar következtében indián sátorrá avanszálta magát és a szánkba hulló esőt egy a sátor belső falán ívesen vissza-kecsuasító megoldással próbáltuk egy felfújt, de már csofondt vízi matraccal ellensúlyozni. Továbbá a beígért háromszori dínom-dánom helyett, mint a börtönlakók valami kajajegyvet dobáltunk egy kosárba sorban állásnál és a menzás bácsi arra a hírre, hogy vega vagyok megjutalmazott négy darab egy húszforintosnál nem nagyobb camembert sajttal! Na! Pontosan ugyanígy éreztem magam néhány évvel később, amikor ott álltam a konténeres munkásszálló előtt és a helyi hónap dolgozói már majdhogynem úgy járkáltak körbe, mint varjak a döglött egeret a pusztán. Szerencsére a nyelvi különbségek a segítségemre siettek és nem tudtak nekem világmegváltó romantikus munkásosztálybeli verseket szavalni, hiszen a szlovák akkori szerencsémre nem volt az erősségem, nekik pedig a magyar nem. Miután felcühültem' az újonnan kinevezett életterembe a motyómat, ami egy hostelnél nem volt se tágasabb, se kevésbé lakott. Még éjszaka elmondtam egy imát, hogy csak a munka ne legyen szar. Az első reggelen négy órakor indultunk és tisztán emlékszem rá, hogy úgy mentünk, mint a törpök a bányába. Épp csak a hejj-hót nem énekeltük és daloltunk. Mondjuk dalolni kurva hideg lett volna, meg kedvem sem volt nagyon, mivel nem sejtettem mi vár rám. Hogy ne legyen hosszú a sztori lerövidítem a végét. A főnök csaja az Én osztályvezetőm volt, és Én fel akartam mondani három nap után. A második hétre kineveztek a másik gyáregység paradicsompakoló-kapitányává, ahol egy hetet voltam, de a csaj kiutált, mert tetszettem a főninek, aki amúgy cseh volt, így semmit nem tudtam vele beszélni. Szóval behívtak az irodába és azt mondták valamelyik *„sehr big”* főni látott engem fejtakaró háló nélkül sétálni, így jó lenne ha hazamennék kb úgy örökre. Tudjátok! Életembe nem szedtem ilyen nagy boldogan a sátorfámat azóta sem!

Tanulság: Mindig lehet változtatni, ha nem jó a “nem életed” melója!

Munkakeresés jól

Azt hiszem, hogy a munkát keresni tudni kell, így most nem azokat az oldalakat akarom felsorolni, amiket mindenki ismer Magyarországon, hanem elsőként az online munkák és home office keresők azok amiket világszerte be szeretnék mutatni felsorolásképpen. Ennek az előnye az, hogy egy jó angol nyelvtudással már magasabb bevételre lehet szert tenni és rengeteg freelancer állás is található rajtuk, így ha helytől és időtől függetlenül szeretnél dolgozni, ezeken az oldalakon érdemes szétnézned: Flex Jobs, We Work Remotely, Remote.co, JobTogether, Dynamite Jobs, letsworremotely, JustRemote, Growmotely, Pangain, Working Nomads,

Remoteive, Flexa Careers, Workew, Remoters, Skip the Drive LLC, GoReotely, RemoteHub, Remote Tribe, Citizen Remote, FindAsync, Nodesk, NoCommute, Remote Work Junkie.

Mellékállás

Kreatív vagy, jó a kézügyességed vagy inkább a tettek embere vagy? Ha van kedved kihasználni a képességeidet, vagy valami újba belevágni azért, hogy több pénzt keress és hamarabb elérd a céljaid akkor ez a fejezet pontosan neked szól. Rengeteg ötletet fogsz kapni, hogy mivel szerezz magadnak többletjövedelmet. Az extra munkák egy hatalmas témakör és lehet olyan dolgokról is fogsz itt hallani, amiről még életedben nem hallottál, vagy nem gondoltál bele. Sajnos még ezer másik ötletem lenne, de nem fér bele mind egy könyvbe. Diákkorom óta sok dolgot csináltam jómagam is, így tudom nagyon jól milyen akár a fizikai munka vagy éppenséggel az irodai munka, milyen egy mellékállás, milyen a passzív vagy a fél passzív jövedelem. Árultam már salátát a piacon, mézet háztól és adtam el ingatlanokat is, mint üzletkötő, voltam szempillás, pincér, takarító, eladó, sale-es, író, tanár, nyelvtanár, logisztikus, pénzügyes és miegyéb. Igazából össze sem tudom számolni hány munkahelyen és mennyi mindent is csináltam, szóval most igazán el fogom engedni a kreativitásomat. Ebben a fejezetben mellékállás ötleteket fogok neked bemutatni, mert ez az a terület amivel több lábat eresztethetsz magadnak, ami nem egy rossz dolog. Az átlag milliomosnak általában 7 bevételi forrása van. Ez nem úgy történik, hogy felkelnek és van 7 bevételi forrásuk, hiszen legalább ennyi vállalkozási ötlet tönkremehet a kezeik között, addig amíg az első sikeres vállalkozási ötletük megszületik. Tehát az, hogy idáig eljutnak a nyitottságon, a kitartáson és a folyton fel nem adáson alapul. Sokan garázsban kezdik el az ötletüket, kanapén alszanak barátoknál vagy szülőknél és rengeteg kudarcon mennek keresztül, amíg sikeresen tudnak pénzt termelni egyik-másik ötletből. Nem az a lényeg, hogy kitalálj valami teljesen újat, mert a teljesen újra valószínűleg még nem létezik piac. Annyi a lényeg, hogy kínálj valamit, amit mások is csinálnak és azt egy picit jobban vagy speciálisabban tedd. Vállalkozói és marketing költségekkel a lenti példákban természetesen számolni kell, amit nem szeretnék minden egyes alkalommal megismételni, illetve indulás előtt érdemes egy könyvelővel konzultálni az adott jogszabályoknak és követelményeknek megfelelően. Így a vállalkozás indításának költségeit nem írom ki minden egyes alkalommal, hiszen pontos összeget nem tudok mondani, mert változnak a költségek vállalkozási formánként. Van amihez elég egy KATA, de más esetekben csak KFT formában érdemes gondolkozni. Illetve lesznek olyan extra pénzkereseti ötletek is ebben a fejezetben, amihez nem kell vállalkozóvá válni!

A legelső dolog az, hogy tudd, hogy jelenleg mihez értesz? Lehet ez egy képesség vagy akár kézügyesség is. Írd le!

A második kérdésem az lenne, hogy mit szeretnél csinálni, ha értenél hozzá? Ez az a kérdés, amire a legtöbb ember nem tudja a választ. Ha így van, semmi baj, ha pedig már tudod, írd le! Esetleg fogalmazd meg a vágyaidat vagy körvonalazd, hogy fizikai, szellemi munka vagy mi is lenne neked ideális?

A harmadik kérdésem pedig az lenne, hogy mennyi időd lenne elsajátítani egy új képességet? Írd le!

Most pedig jöjjenek az ötletek. Itt lesznek órabér alapú, idő- és befektetés intenzív ötletek is. Ezek direkt kerültek egy listába.

Azt tudnod kell, hogy tényleg rengeteg ötletem van azzal kapcsolatban, hogy miből is lehet pénzt csinálni akár okosan, gyorsan, vagy egy teljes karriert felhúzni rá. Ez az a lista, amit szinte végteleníteni lehetne, hiszen nem arról van szó, hogy ki kell találni a spanyolviaszt, hanem arról, hogy elindulj és pénzt keress valamivel, hogy abból a nagyobb bevételből jobban élj. Sőt legyen még egy lábad, így nagyobb biztonságban érezheted magad. Mondhatnám Én neked, hogy kezdj el telefonokat vagy kávégépeket javítani, majd azokat haszonnal eladni a neten, de ha nincs műszaki érzéked, akkor nem ez lesz neked a megoldás. De ha imádod a kocsikat, akkor miért is ne nyithatnál egy kézi autokozmetikát és ha megtanulsz később autókat fóliázni is, akkor bővítheted ezzel az üzleted. Ha sokat utazol kocsival, akkor viszont mondhatom neked, hogy regisztrálj egy autómegosztó portálra és csökkentsd ezzel az utazási költségeidet, ami neked megtakarítás lesz, amiből befektethetsz. De lehet lesz olyan személy is, aki azzal keres plusz pénzt, hogy befizet egy csoportba profi tippmix tippekért és azokat másolva keres egy évben egy szép kis extra summát, feltéve ha nem megy el függőség irányába a szerencsejáték. Van aki abszolút úgy áll a kérdéshez, hogy ő inkább keres egy franchise hálózatot és abban a bevált üzleti modellben bontakozik ki és nyit üzletet. Egy fiatal diák a plazmaadásban láthatja a plusz havi bevételét, míg egy cukrász rájön, hogy kifizetődőbb hétvégente macaron-sütési workshopokat tartani. Más pedig felszisszen a folyamatos munka hallatán és számára például az automata üzemeltetés vagy a pénzdobálós mosoda az álommunka, míg egy örökké izgó-mozgó és irodában nem megülni tudó férfi szívesebben vállalna munkát, mint költöztető. Más az online világban próbálkozik és még mindig domain neveket árul, vagy játék szinten a move to earn, play to earn Kriptos játékokkal játszik vagy

éppenséggel Bandwidth megosztást csinál. Mint mondtam végtelen lehetne ez a lista. Most jöjjenek a szakmák és az ötletek részletesen, amivel érdemes pénzt csinálni. Sok pontban több tevékenység kerül említésre. Ennek a résznek az a lényege, ha valami szimpatikus számodra, akkor írd fel, jelöld meg valahogy és nézz utána, hogy akarnál-e vele foglalkozni a mindennapjaidban. Ne feledd! Egy dolog róla olvasni és egy teljesen másik csinálni!

1. Virtuális asszisztens: Angolul nagyobb eséllyel indulsz neki, de itthon is nagyon sok embernek van szüksége olyan személyekre, akik meg tudják nekik oldani bizonyos operatív munka feladataikat. Ez lehet adminisztratív munka, facebook posztok, e-mailek rendezése, weboldal frissítése, marketinges feladatok ellátása. Az AI fejlődésével az még kérdéses, hogy mekkora szükség lesz ezekre a szakmákra, de valószínűleg Magyarországon még egy jó darabig szükséges lesz ez a terület is. Ennek a fajta online vállalkozói- és tartalom gyártásnak éppen a virágkorát éljük.

Időigényesség: Megbízók számától és igényeitől függ. Teljes állásban végezhető néhány hónap alatt, ha az ember ügyes.

Felállítási idő: Weboldal, szociális média, tartalmak és az ügyvitel egy hónap alatt megoldható.

Milyen könnyű belekezdeni: Számítógépes és marketinges ismeretek mellett azonnal neki lehet állni. Enélkül nehézkes, de már vannak rá online kurzusok.

Első kifizetés: Első ügyféltől kérhetsz már előleget is, de általában órabérben, vagy havi fix összegekért dolgozol. Fontos, hogy legyenek hosszabb szerződéseid és megállapodásaid is a folyamatos bevétel érdekében.

Technikai követelmény: Stabil internetkapcsolat, teljesítmény erős gép nagy háttér kapacitással.

Várható kezdeti költségek: Vállalkozás, előfizetések, marketing, felszerelés, felhő alapú tárhely.

2. Nyelvtanár: Egy jó nyelvtudással már képes vagy személyesen vagy online tanítani egy bizonyos nyelvet. Magyarországon még mindig nagyon sokan nem beszélnek jól idegen nyelveket és az iskolai oktatásban is nagy a hiányosság, ezért ez valószínűleg egy örök pénzkereseti lehetőség marad, mert mindig lesz valaki aki beszélni szeretne idegen nyelveket.

Időigényesség: Órabéres modell, általában heti ismétléssel kell számolni. Nyáron, karácsony környékén és tanítási szünetekben kevesebb érdeklődővel kell számítani.

Felállítási idő: Egy hét alatt elkezdhető, hiszen nem kötött végzettséghez.

Milyen könnyű belekezdeni: Magabiztosság kérdése, oktatási rátermettség és nyelvismeret függvénye.

Első kifizetés: Első óra után már jön is a pénz, de online órák esetén érdemes lehet előre elkérni az összeget vagy kedvezményes bérlet akcióban előre értékesíteni több órát.

Technikai követelmény: Néhány nyelvkönyv, kinyomtatott anyag. Eldönteni, hogy milyen helyen és módon lesz végezve az oktatás. Ha online, akkor a stabil gép és internetkapcsolat

elengedhetetlen. Vannak online oldalak, ahol be lehet csatlakozni óraadó tanárként is vagy akár egy nyelviskolába részmunkaidősként is lehet pénzt keresni a környéken.

Várható kezdeti költségek: Két hirdetés elegendő a helyi csoportokban, akár ingyenesen is.

3. Szaktanár: Ha a nyelvekhez nem is értesz, de valamely tantárgyból vagy ismeretből kiemelkedő voltál akkor ezt fel tudod használni. Ha éppenséggel villanyszerelő vagy oktathatsz villanyszerelő tanulókat otthon, vagy létrehozatsz nekik egy online kurzust könnyedén. Csak keress magadnak egy virtuális asszisztenst, aki az oldaladat beüzemeli és összerakja a háttérmunkát.

Időigényesség: Órabéres modell, általában heti ismétléssel egy fix célig, vagy vizsgáig tart egy diák oktatása. Nyáron és szünetekben kisebb az érdeklődés.

Felállítási idő: Egy hét alatt elkezdhető a megfelelő szakmai ismeretek mellett. Ha egy bonyolultabb dologról van szó, akkor ki kell dolgozni az anyagokat és ez akár hónapokig is eltarthat.

Milyen könnyű belekezdeni: Attól függ mennyire szereted az embereket és tanítani.

Első kifizetés: Első óra után kézbe vagy számlára. Az órabér nagyban eltérő attól függően milyen ritka és komplex tudásról van szó, illetve milyen elismert tanárról.

Technikai követelmény: Néhány könyv, anyag, prezentáció, jegyzet. Eldönteni, hogy milyen helyen és módon lesz végezve az oktatás. Ha online, akkor stabil gép, képernyőmegosztás ismerete, jó kamera és a mikrofon az alapfelszerelés részét képezik.

Várható kezdeti költségek: Két hirdetés elegendő, akár ingyenesen is.

4. Gyümölcs- és zöldségtermesztés: Magyarország az őstermelőknek kedvező lehetőséget nyújt. Ha van lehetőség olyan földterületet művelni, ami nem kerül plusz pénzbe a számodra akkor ezt 1,2 millió forintig ingyenesen teheted meg. Sok kert áll elhagyatottan és szívesen adnák oda akár gondozásért cserébe. Kiviheted a termést a piacra vagy a környékbelieknek a tudtára adhatod, hogy ezzel foglalkozol.

Időigényesség: Szezonális munkafolyamatok elvégzése, például ültetés, metszés, kapálás, öntözés, és maga a szedési és értékesítési időszakkal kell számolnod.

Felállítási idő: Idői és fizikailag igényes folyamatokról beszélünk.

Milyen könnyű belekezdeni: Szakmai ismeretek tekintetétől függ. Az őstermelői igazolvány kiváltása néhány perc csupán és a nyugtatömböket papírboltban lehet megvásárolni hozzá.

Első kifizetés: Termés esetén az értékesítéskor, ha az áru jó és rendben van.

Technikai követelmény: Termény és területfüggő.

Várható kezdeti költségek: Teljesen más lesz ez az összeg más-más növény kultúráknál, illetve attól is függ, hogy egy már használatban lévő kertben gondolkodunk vagy egy 30 éve üresen álló 3 hektáros területen, amit először többször fel kell szántani és megfelelően előkészíteni, ami akár a macsétás vágással és irtással kezdődik.

5. Kemencés kenyérsütés: Ha van egy nagyobb kemence amit tudsz használni vagy akár olcsón megépíteni magadnak és ügyes a kezed, akkor a kovászolt kenyérsütés is a reneszánszát éli napjainkban. Két és egykilós kenyereket könnyedén tudsz értékesíteni és mivel alapélelmiszerről beszélgetünk, valamint sok embernek ez a gyermekkorát idézi könnyen találsz rá vevőket egy jó marketingszöveggel és néhány facebook csoportban való posztolás a környéken elegendő a rendelésekhez.

Időigényesség: Időigényes folyamat rendszeres ismétlődéssel. Maga a befűtés is órákig tarthat és a fának is száraznak kell lennie.

Felállítási idő: Felszereltségtől és lokációtól függően néhány hónapig tarthat el. Ha van régi bontott téglád, akkor helyzeti és költség előnyben vagy.

Milyen könnyű belekezdeni: Közepesen nehéz, szakmai ismeretek kellenek.

Első kifizetés: Első eladásnál, de akár csinálhatsz heti rendelésre is, például havi négy rendelésnél egyszer előre fizetnek ki, így olcsóbban adod a kenyeret 10%-al. Miért is ne lehetne kenyérbérlet?

Technikai követelmény: Kemence, tárolóhelyiség, csomagolóanyag, steril környezet.

Várható kezdeti költségek: Kemence, liszt, víz, tüzelőanyag, tárolási- és szállítási megoldások, marketing költségek.

6. Logó készítés: Ha van egy kis kezűgyességed, akkor tudsz ezért pénzt is kérni. Ahhoz, hogy ezt elkezd akár egy Canva weboldal is elegendő lehet, mielőtt komolyabb szerkesztő programokba és egy grafikus tanfolyamba investálod az erőd és az energiád.

Időigényesség: Sok időt vesz igénybe a munka kreatív része és az ügyfél kommunikáció is.

Felállítási idő: 1 hónap alatt működő vállalkozásod lehet.

Milyen könnyű belekezdeni: Tehetség és előismeretek függvényében 1 nap alatt akár.

Első kifizetés: Első megrendelésnél előlegbekérővel.

Technikai követelmény: Stabil géppark, eszközök és egy asztal elegendő.

Várható kezdeti költségek: Géppark, szoftverek, licenzek, vállalkozás, marketing, weboldal.

7. Tesztelő oldalak, amivel pénzt kereshetsz: Néhány oldal a példa kedvéért: UserTesting, trymata, Userbrain, UserCrowd, testapic, IntelliZoomPanel, TESTEUM, PINGPONG, UserZoom, ferpection. Ha egy új termék, weboldal, applikáció fejlesztés alatt áll, akkor a cégek tudni akarják, hogy van-e valamilyen technikai hiba és mit gondolnak az emberek róla. Ezt azért teszik, hogy még jobb terméket hozzanak létre. Ez az, ahol a tesztelők a képbe jönnek és a véleményért pénzt kapnak. Itt vagy kérdőívek vagy videók is szerepelnek, mint ellenszolgáltatás, és idővel egy könnyű elfoglaltság lehet ezek elvégzése.

Időigényesség: Alkalmi munkák, ad-hoc jelleggel.

Felállítási idő: Maga a regisztrációk hossza és a nyomonkövetések.

Milyen könnyű belekezdeni: Regisztrálni kell a tesztelő oldalakra és várni, hogy passzoljunk, mint tesztalany.

Első kifizetés: Alkalmazásfüggő.

Technikai követelmény: Egy gép, mikrofon vagy videokamera.

Várható kezdeti költségek: Nincs.

8. Takarítás: Sokan a két kezüket összetennék egy megbízható takarítónőért, aki segít nekik. Nyilván takarításból lehet egy komoly vállalkozást is létrehozni, hiszen az embereknek sokszor nincs idejük a mindennapi teendőiket a ház körül elvégezni, de akár másodállásként is egy működőképes foglalatosság, akár idősekhez járni, bevásárolni nekik, megfőzni. Nem egy történetet hallottam már, ahol teljesen egyedülálló idősek mindenféle rokon nélkül maradva egy ápolóval vagy segítőtvel eltartási szerződést kötnek és cserébe lakást kapnak, ha távozik a gondozott. Ha úgyszincs kire hagynia valakinek ezt a lakást és szüksége van a segítségre, de nem tudja a nyugdíjából kitermelni, akkor ez mind a két személynek egy win-win helyzet lehet.

Időigényesség: Folyamatos, heti rendszeres akár többszöri alkalom.

Felállítási idő: Viszonylag gyorsan megoldható.

Milyen könnyű belekezdeni: Időtől és egészségi állapottól is függ, de hirdetés és ajánlás útján mennek a munkák.

Első kifizetés: Általában alkalmanként az első naptól.

Technikai követelmény: Inkább az ismereteken a hangsúly, de a tisztítószeres és eszközök lehetnek helyben is.

Várható kezdeti költségek: Pár tízezer forintból bele lehet kezdeni és az útiköltséget is kalkulálni kell.

9. Zsákos ruhák: Igaz nem hangzik túl sexyn, hogy használt ruhákat árulj, de ha kimész a piacra vagy neten zsákosan, csomagban veszed a ruhákat, akkor azt Te darabokra szedve több pénzért tovább tudod adni. Például a Vinted egy feltörekvő alkalmazás, de a Facebook marketplace vagy egy Instagram oldal is meg tudja tenni a dolgát az eladás érdekében. Ennek a hátránya az, hogy hely- és időigényes tevékenység, hiszen mindent egyesével kell feltölteni, be kell fényképezni és ez heti szinten sok órát igénybe vehet. Ha jó az érzéked hozzá, akkor viszont el lehet jutni egy saját online vagy használtruha üzletig.

Időigényesség: Ruha darabszámtól függő.

Felállítási idő: Viszonylag gyorsan kivitelezhető. Érdemes sablonokat létrehozni a részletes leíráshoz.

Milyen könnyű belekezdeni: Akár 10 perc alatt fel lehet tölteni az első hirdetést.

Első kifizetés: Az első eladásnál.

Technikai követelmény: Egy jó mobiltelefon kamera, hogy eladják magukat az áruk.

Várható kezdeti költségek: Akár nullával is el lehet indulni, ha az ember a saját ruhatárával kezdi az árusítást. Fontos a postaköltségeket kalkulálni és tisztában lenni velük.

10. Állatfelügyelet, kutyasétáltatás: Ha valaki elmegy nyaralni, akkor az egyik legnagyobb problémája az, hogy kire is bízta a kisállatát. Te miért is ne láthatnál ebben üzleti potenciált, ha szereted az állatokat, van időd rájuk, tudod hogy kell róluk gondoskodni, no meg nem szenvedsz allergiától? Ha a fenti állításokban magadra ismersz, akkor ezt neked találták ki! Az állatszaporításba viszont ne kezdj bele felelőtlenül!

Időigényesség: Időigényes, hiszen lehet, hogy hetekre rád bízna egy kutyát.

Felállítási idő: Akár hetekbe is telhet a megfelelő kennelek kialakítása és engedélyek beszerzése.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag nehezebb és sok előolvasást igényel a megfelelő állatgondozás.

Első kifizetés: Akár előleg formájában az első alkalommal.

Technikai követelmény: Állat fajtától és befogadó kapacitástól függő. Alaposan utána kell járni.

Várható kezdeti költségek: Milliós tétel is lehet, ha az ember a nulláról indul.

11. Kismama- és szoptatós párna varrás és gyerekszoba kiegészítő textiláru készítés:

Ha nagy kezűgyességgel tudsz varrni, akkor ez egy könnyen eladható termékkategória és nagy üzleti potenciállal bír. Az emberek szeretnek költeni a gyerekekre és sokan a legszebb dolgokat szeretnék a gyerekszobában látni, így ha találsz egy jó stílust amiben elkészíted a termékeket, akkor már kész is van az aranytojást tojó tyúkod, amivel foglalkozhatsz.

Időigényesség: Nem csak a varrással kell számolni, hanem a szociális média felületeken lévő aktív jelenléttel és a weboldal megfelelő menedzselésével. Viszont lépésről-lépésre fel lehet építeni a folyamatokat és az eladási csatornákat. A pozitívum az, hogy gyerek mellett otthonról is lehet könnyen dolgozni.

Felállítási idő: Varrástudástól és terméktervektől függő.

Milyen könnyű belekezdeni: Ha tud valaki varrni, akkor 1-2 hét alatt lehet egy kezdő termékpalettát és mintakészletet létrehozni.

Első kifizetés: Az első értékesítésnél, bár drágább és egyedi termékeknél fontos az előleg bekérése.

Technikai követelmény: Attól függ, hogy milyen nagyban mer valaki gondolkodni. Kezdetekben természetesen elég a konyhaasztal is, majd otthon egy külön szoba elkülönítése, amíg ki nem növi magát a vállalkozás.

Várható kezdeti költségek: Az anyag mennyiségtől, minőségtől és tervektől függ, így nehéz konkretizálni, de az is sokat számít, hogy be kell-e szerezni egy varrógépet vagy már rendelkezésre áll.

12. Fa babaöböl vagy méhkaptár gyártás: Ha képes vagy egy jó babaöböl modellel előállni, postázni, hirdetni és megvannak hozzá a gépes ismereteid, akkor van egy terméked, amire szinte folyamatos kereslet lesz. Ez pont az a termék, amire a szülők már egy berendezett szoba után sajnálják az extra pénzt, de mivel a gyerek egész éjszaka sír inkább áthozzák a saját szobájukba. Újonnan ez egy 60-80 ezer forintos kiságy. Ha ezt olcsóbban tudod adni és kivitelezni, sikereket érhetsz el vele. Emellett egy nagyon jó másodlagos terméked lehet a méhkaptár, hiszen a gépparkoddal így egy másik csoportot is meg tudsz célozni és a kettő gyártásából egy főállás válhat hamar. A kaptárnál viszont fontos tájékozódni, hogy melyik modellekkel érdemes, hogy foglalkozz, és ezt a helybéli méhészekkel egyeztetni, mert nem mindenhol működnek ugyanazok a kaptárrendszerek és nem mindet szeretik a méhészek sem.

Időigényesség: A famunka egy időigényes tevékenység és a szakmai ismereteiden múlik, hogy mennyire vagy képes gyorsan és pontosan dolgozni.

Felállítási idő: A szakma elsajátítása és a géppark meglétén múlik leginkább.

Milyen könnyű belekezdeni: Nehezebb elkezdeni.

Első kifizetés: Az első eladott termék után.

Technikai követelmény: Nagyobb követelménnyel kell számolni, de ha egy modellre állsz rá könnyű lesz a kisszériás sorozatgyártás.

Várható kezdeti költségek: Több millió forint is lehet. Fontos egy ütőképes weboldal is a termékhez és a szociális médián való jelenlét akár videókkal.

13. Kertgondozás és famunkák: Ha egy kertvárosi környéken szórólapozol, ahol feltehetőleg jó módú emberek laknak, akkor hamar találhatsz magadnak megbízókat. Sokszor eszközöket sem kell beszerezni, mert helyben van fűnyíró, csak éppenséggel senkinek sincs kedve beindítani. Akár egy jó láncfűrész is lehet venni pár százezerért. Nagyon sokan próbálkoznak ezzel, de akkor leszel benne igazán sikeres, ha a végterméket is elviszed és nem csak lemetéled az ágakat, mert emiatt sokan vissza fognak utasítani. Az csak fél munka.

Időigényesség: A kertben dolgozni időigényes és fárasztó, valamint időjáráshoz és szezonhoz is kötött.

Felállítási idő: Viszonylagosan könnyű egy barkácsáruházból az alapeszközök beszerzése.

Milyen könnyű belekezdeni: Inkább elhivatottság és reklám kérdése.

Első kifizetés: Az első munkanap után viszont érdemes hosszabb távú megbízásokat keresni, akár önkormányzatokkal kooperálni.

Technikai követelmény: Attól függ, hogy milyen széles területre akarsz specializálódni, egyedül vagy többen kezdetek bele. A kertépítés már egy teljesen más terület és műfaj. Egyébként fontosak a jó kapcsolatok a kisebb kertészetekkel az árkedvezmények végett.

Várható kezdeti költségek: Tőled és a gépigényeidtől is nagyban függ. Nyilván vannak olcsó láncfűrészek és nagyon drága fűnyíró kaszák is. Sajnos sokszor ami olcsó, azt sokszor kell utána

taknyolni nem is beszélve arról, hogy a használt gépek hamarabb kopnak és romlanak el, így újakat kell venned rövidebb időn belül és le se tudod őket írni, mint vállalkozási költség.

14. Gatter biznisz: Ez tipikusan egy olyan kihalófélben lévő munka, amit kevesen csinálnak, mert elég melós, hiszen a farönköket emelgetni azért egy nagyon nehéz fizikai munka. 2-3 millióért már lehet venni hozzá felszerelést, de azért ennyiben nem áll meg a művelet. Megfelelő elszívórendszer, legalább 20-30 méteres csarnok vagy fedett terület 320 amperrel vagy jó szellőzés, tárolási hely, maradványanyag elviteli gondoskodás és egy fix telepített vagy egy csipkedő kanalas markolóval lehet feltenni a gatter pályára a fát. Tűzifa megvételéből haszonfát csinálni elég jó üzlet lehet.

Időigényesség: Időigényes és kemény fizikai munka.

Felállítási idő: Akár fél év vagy években is beszélhetünk, amíg minden felszerelés meglesz.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag nehezebb és idő is kell, amíg bejáratott szakember válik valakiből.

Első kifizetés: Első megrendelésnél érdemes az előleget elkérni.

Technikai követelmény: A fent említett eszközök és területi követelmények ahhoz viszonyítva, hogy milyen lehetőségeid vannak. Sok technikai probléma is felmerülhet, ezért nem árt a rálátás és a megfelelő szerelési és barkács ismeretek sem.

Várható kezdeti költségek: Több millió forint lehet.

15. Ablaktisztítás: A takarításon belül csak az ablaktisztításra specializálódni is kifizető lehet, hiszen egyazon munkák egyike, amit egy nagyobb házban akár egy nap alatt lehet elvégezni, az embereknek pedig erre nincs idejük.

Időigényesség: Időigényes, hiszen dolgozni kell vele, valamint az utazási időt is érdemes az árba belekalkulálni.

Felállítási idő: Viszonylag gyorsan be lehet szerezni a tisztítószeret, rongyokat és törölkendőket.

Milyen könnyű belekezdeni: Gyorsan bele lehet kezdeni, főleg szájhagyomány útján lesz sok ajánlása az embernek.

Első kifizetés: Az első munkanap után.

Technikai követelmény: Viszonylag kevés eszközt igényel, inkább a figyelem és a pontosság ami a következő munkákat eladja. Érdemes előtte-utána képekkel marketing tevékenységet folytatni lokálisan, csoportokban a környéken, hogy mihamarabb megismerjenek.

Várható kezdeti költségek: Akár néhány tízezer forint elegendő lehet a kezdetekben.

16. Sütés: Sütni jó, na jó nem mindig. Valamikor belefárad az ember a bejglkészítésbe és abba, hogy az ünnepek nem szólnak másról, hogy az ember süt és főz. Ha ezt megunta valaki, akkor keres egy helyet, ahol megveheti a süteményeket vagy a szülinapi tortát. Egy ügyes

cukrász, tehetséggel megáldott személy hamar válhat a környék szeretett tortakészítőjévé és ez egy kiváló mellékjövedelem lehet. Azon szakmák egyike, amit el lehet otthonról a konyhából kezdeni és viszonylag jó bevétellel lehet számolni.

Időigényesség: Viszonylag időigényes tevékenység 1-1 torta elkészítése, hiszen sok folyamatból áll a sütés, viszont lehet optimalizálni a folyamatokat, esetleg összehangolni a munkafolyamatokat több megrendelés esetén.

Felállítási idő: Viszonylag gyorsan el lehet kezdeni, pár munkakép szükséges hozzá, amit a leendő vevőknek megmutatunk, hiszen itt a termék adja el magát.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag gyorsan lehet a megfelelő szakmai ismeretekkel.

Első kifizetés: Első termék átvételénél, bár ha esküvői vagy drágább megrendelésekről van szó, előleget elkérni fontos lehet, hiszen lemondások gyakran történnek.

Technikai követelmény: Megfelelő sütésre és főzésre kialakított konyha nagyobb pulttal és munkafelülettel.

Várható kezdeti költségek: Ha az ember amúgy is gyakorlott volt a sütésben-főzésben, akkor biztosan sok dolog áll már otthon rendelkezésre, így inkább az alapanyag költségekkel kell számolni.

17. YouTube csatorna: Napjainkban mondhatni, hogy mindenki YouTuber vagy Tiktokker lett. Saját magam is üzemeltetek egy YouTube csatornát, már lassan évek óta, így látom, hogy mennyi munka van benne. Ha szakmai szemmel közelítem meg, akkor ez egy olyan terület, ahol egyszerű emberek is egy érdekes témával vagy koncepcióval hatalmas követőtáborra tehetnek szert és ezzel együtt partneri együttműködésekre. Néhány százezer követőből már meg lehet élni Magyarországon.

Időigényesség: Folyamatos tartalomgyártás a csatornára. Mennyire jól és alaposan vágod meg a videóid, milyen eszközzel veszed fel a tartalmakat. Te vágasz, vagy kiszervezel. Sok mindentől függ, és rengeteg órába telik egy komolyabb videó elkészítése.

Felállítási idő: 1 nap alatt lehet egy saját YouTube csatornád.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag könnyű, de érdemes azért átgondolni. Az elején mindenki ügyetlenkedik és ez természetes és sokan csak egy mobilkamerával kezdenek bele.

Első kifizetés: Legalább 1000 Feliratkozó után lehet a reklámokat bekapcsolni, és kifizetést kérni egy adóügyi ellenőrzés után.

Technikai követelmény: Jó kamera, mikrofon, szerkesztések ismerete, marketing és SEO ismerete. A TubeBuddy egy nagyon hasznos alkalmazás egyébként.

Várható kezdeti költségek: Ha a felszerelés már megvan, akkor nincs, hiszen egy telefonnal vagy webkamerával fel lehet mindent venni.

18. DJ: Magyarországon nagy igény van a szórakozásra és egy DJ komoly nemzetközi karriert is be tud futni, ha ügyes. Számolni kell viszont azzal, hogy sok lemondással és áldozattal jár ez a

szakma, ha valaki komolyan gondolja, akkor a rengeteg utazás és a hétféle élet az élete része lesz.

Időigényesség: Időigényes a tanulási folyamat, számok összeválogatása, gyakorlás. Folyamatos éjszakázással és zajjal kell számolnod és sok utazással is, ha nem egy állandó helyen vagy házigazda. A részeg emberek a munkád részét képezik és sokan haverkodni akarnak veled.

Felállítási idő: 3-4 hónap a legjobb esetben, de ennyi idő alatt közel nem leszel profi.

Milyen könnyű belekezdeni: Közepesen nehéz, inkább a kapcsolati rendszertől függ és hogy hajlandó-e vagy az elején ingyen dolgozni, akár falunapokon részt venni.

Első kifizetés: Első fizetett fellépés előtt vagy után, YouTube kifizetés, streamingből nem fogsz meggazdagodni.

Technikai követelmény: Klub felszereltség és közönség függő.

Várható kezdeti költségek: Milliós tétel is lehet a jó felszerelés és a sok lemez.

19. Magánkiadó író: Írni jó dolog és lehet is vele pénzt keresni, ha jól csinálod. A másik kérdés az, hogy mennyien is képesek erre Magyarországon. A legtöbben csak egy akkora könyvet képesek magukból kipréselni, mint egy turmixgép útmutatója és azt is e-bookként adják ki, mert nincs miből finanszírozniuk a folyamatokat, nem bíznak magukban annyira, vagy nem akarnak vele vesződni. Kevesen vagyunk, akik már 1000 könyvet legalább eladtak Magyarországon magánúton, az biztos. Egy könyvet csak egyszer kell megírni, de az írás nem feltétlenül képezi a feladat oroszlánrészét. Tőlem pedig sokadik könyvem után éjjel 3 óra 12 perckor írva ezeket a sorokat igazán elhiheted. Minden hónapban megkeres egy ismerőszám, hogy kiadná egy könyvét és még egy nem jött vissza úgy, hogy ténylegesen meg is tette azt Magyarországon vagy segítsen benne.

Időigényesség: Az írás egy nagyon hosszú folyamat tud lenni, ha komolyan veszed és nem a netről ollózkod össze a tartalmat. Attól, hogy szabadidődben írogatsz még nem leszel elismert író és millió könyvvel kell versenyeznie a tudásodnak a piacon. Az írói álmatlanságról, párhuzamos univerzumban való létről pedig ne is beszéljünk. Nem tudsz az egyik percben valamit csinálni és megint leülni két sort írni. Esetleg gondolatokat jegyzetelni. Mellette ott az érzés, hogy soha nincs befejezve valami.

Felállítási idő: Legyen egy géped, amin írsz és biztonsági másolatod egy felhőben vagy egy eszközön. Én például a google drive-ba írok és mentem a fájlt többször, mert több embert kell bevonnom a munkafolyamatokba és mindent látok, ami elkészül, illetve ha másik gépről folytatnám a munkát, akkor meg tudom azt tenni.

Milyen könnyű belekezdeni: Tipikusan azt hiszi mindenki, hogy könnyű, de sok időbe telik. Egyáltalán az a műfaj való-e neked amiben gondolkozol, van-e kialakulóban stílusod, gondolsz-e a könyvben marketing és márkáépítési elemekre, létezik-e célközönség és felvevőpiac? Maga az írás az idő negyedét veszi igénybe. A menedzselés, korrektúraolvasás,

partnerekkel való egyeztetés, nyomtatás, logisztika, előfinanszírozás, szerződések, marketing és a közösség felépítése, akinek eladod a terméked az igazi kihívás!

Első kifizetés: Ha Te adod el a könyvet azonnal is megtörténhet, de általában hónapokat kell várni amíg a pénzed elkezd visszaérkezni. Garancia nincs a megtérülésre! Igazából nem a könyv maga az üzlet, hanem az arra épülő üzleti modell, termékek és szolgáltatások.

Technikai követelmény: Egy eszköz, amin írsz és biztonsági másolatot készítesz! Ne szórakozz papír alapú kézzel írttal, örökké tartana és a gondolatok amúgy sem sorban jönnek.

Várható kezdeti költségek: Legyen legalább 2 millió forintod, ha komolyan gondolsz.

20. Ingatlanos: Végy egy nagy levegőt, mielőtt belekezel, mert sok fogatlan érdeklődő fog betalálni és hamar magadra haragítod a tulajokat, ha ilyen személyeket közvetítesz ki. De van ennél egy még csodálatosabb hírem is, sok tulaj az agyadra fog menni és irracionális elvárásokat állít és kér, ami miatt nem jön össze egy üzlet. Lesznek amúgy csodás ügyfeleid és eladód is, akikre örömmel gondolsz vissza! Hétvégén nagyon sokan csak lézengenek és időtöltésnek mennek ingatlanokat nézegetni. Sok üres órád és unalmas pillanatod is lehet, más napokon pedig ha szétszakadnál sem lenne elég, annyi helyre kellene menned.

Időigényesség: Időszak és piacfüggő.

Felállítási idő: Ingatlanos vizsga és egy iroda megléte, ahova bedolgozhatsz, de lehet saját irodád is.

Milyen könnyű belekezdeni: Attól függ mennyire szeretsz emberekkel foglalkozni és telefonálni, illetve a szakmai ismeretek és az építőipar átlátása is nagymértékben segít.

Első kifizetés: Amíg nincs eladás, általában nincs fizetség sem. Néhány hónappal azért számolni kell, amíg nem jön belőle pénz, más pedig már az első hónapban sikeresen elad három házat.

Technikai követelmény: Laptop, telefon, táblagép, gépjármű.

Várható kezdeti költségek: Pár havi fizetéssel számolni kell, vállalkozás alapítási költség, üzemanyag, hirdetési költségek, egy táblagép, jó telefon, stabil internet, gépjármű költségei.

21. Termékértékesítő: A jó öreg sales pozíció, ahol jutalékot kapsz egy termék vagy szolgáltatás eladásáért, sosem megy ki a divatból.

Időigényesség: Sokat fogsz valószínűleg utazni és emberekkel beszélgetni, ha nem másodállásban vagy.

Felállítási idő: Attól függ milyen hamar tanulsz be és van-e valaki, aki segít az első hónapokban, ha kérdéseid vannak.

Milyen könnyű belekezdeni: Terméke és értékesítői tehetsége válogatja. Tanulható maga a szakma.

Első kifizetés: Havi, de általában negyedéves kifizetések vannak és célkitűzéseket is teljesíteni kell.

Technikai követelmény: Van, ahol adnak eszközöket és van ahol magadnak kell mindenről gondoskodnod. Ezt sajnos ebben az esetben, mivel bármit lehet árusítani nagyon nehéz lenne részleteznem. Volt, hogy kaptam kocsit, telefont, laptopot, de minden cég más. Ha például kozmetikai termékeket értékesítesz neked kell még a saját kezdő csomagot is megvenned.

Várható kezdeti költségek: Van ahol egyáltalán nincs és van, ahol több százezer forint lehet. Arra hívnám fel inkább a figyelmed, ha értékesítő vagy a gyorshajtási büntetéssel számolnod kell, drágább lesz ha folyton étteremben eszel és sajnos mindenhol kezdenek a fizetős mosdók teret nyerni.

22. Szempillaépítő, műkörmös, sminkes, masszőr, sminktetováló, szolárium üzemeltető és egyéb szépségipari tevékenységek: A szépség az a terület, amire a nők nem sajnálják a pénzt és a különböző kezelésekre nagyon sok ügyfelet lehet találni. A szempillakészítés egy viszonylag gyorsan elsajátítható műfaj, melyhez egy tanfolyam már elegendő és 3-4 hetente visszatérő vendégekkel lehet számolni, hasonlóan mint a műkörmösnél. Természetesen a sok közelre nézés és a hátfájás ezeknek a szakembereknek meg tudja keseríteni az életét, ezért érdemes megfelelően limitálni a tevékenységet és korlátokat szabni, hogy hány vendéget is fogad valaki egy nap. Bármelyik tevékenységről is legyen szó szépnek lenni van igény és fizetőképes piac! Már a férfiak körében is egyre nagyobb divat a borbélyhoz járás!

Időigényesség: Egy-egy műszempillaszett elkészítése 1-2 órát vesz általában igénybe, de attól is függ, hogy milyen kezűgyességgel rendelkezik valaki. A műkörmös és sminkes munkák akár egy órán belül is elkészülhetnek, míg a sminktetoválás egy hosszabb folyamat melyet egy korrektúra is követ. Folyamatosan fejlődnek maguk a pillák és már sokkal modernebb szempillák léteznek, mint tíz éve. Sőt, már van műszempilla és műkörmépítő robot is, amiket akár ki lehetne helyezni plázákban. A legelején amikor jómagam is szempillát kezdtem építeni, akkor 3-4 órát szenvedtem és alig láttam a nap végén, mert nem szoktam meg a közelre való koncentrált nézést. Nyilván egy masszőr is rutinnal válik tapasztalttá és sajátíthat el új technikákat. Némelyik szakmához kell végzettség és van olyan is, ahova nem szükséges.

Felállítási idő: Steril körülmények és kényelmes fogadóhely megteremtése. Ez lehet akár otthon is, de fontos az igényesség. Egy szoláriummal plusz bevételre lehet szert tenni és valószínűleg sok vendég venné igénybe ezt a szolgáltatást.

Milyen könnyű belekezdeni: Egy tanfolyam és a kezdőszett beszerzésével már neki is állhatsz gyakorolni a barátaidon és a rokonaidon.

Első kifizetés: Első fizetős vendégnél.

Technikai követelmény: Steril körülmények, jó megvilágítás, nyugalom és kezűgyesség. A vendégnek tilos rágóznia és ha kevesebbet beszél, akkor hamarabb kész leszel, mert mozog a szempilla, illetve a két agyféltekédet kell használnod, ha beszélsz és építesz is, ami nagyon le tud fárasztani testileg és mentálisan is. Amúgy a vendégek öröme és szépségérzete sokat fog adni és ha ügyes vagy, akkor nagyon fognak szeretni.

Várható kezdeti költségek: Több százezer forint is lehet.

23. Piacozás: Ez azoknak való, akik bírják a koránkelést és a nyüzsgést, hiszen egy jó piacon nagy élet van és folyamatos odafigyelést, pakolást, rakodást és csomagolást igényel ez a munka. Árutól és standtól függően változhat egy kofa értékesítése, viszont ahhoz, hogy ezt valaki szeresse csinálni, tudnia kell bírni a strapát és nem félni attól, hogy koszos lesz a nap végére.

Időigényesség: Általában hétvégén és ismétlődő jelleggel, illetve a korai keléseket is bele kell kalkulálni. Vannak állandó fedett piaci helyek, amik éven át működnek. Viszonylag fárasztó a fizikai mivolta végett és nem ritka a reggel 3-tól délutánig talpon levés, így hosszú műszakokkal kell számolni és kézzsibbadással!

Felállítási idő: Akár néhány hét alatt a hely leszervezése után. Fel kell készülni a hidegre is és a kedvesnek nem mondható vásárlókra is, hiszen akad kritikusokból és nézelődőkből bőven.

Milyen könnyű belekezdeni: Inkább az elszántság és a kezdőtőke rizikózása a kérdéses.

Első kifizetés: Első vásárlási napon.

Technikai követelmény: Standok, dobozok és egyéb eszközök beszerzése, vállalkozói forma kiváltása és költségeinek megtérítése. Egy ehhez megfelelő gépjármű, vagy inkább egy dobozos kocsi legalább ajánlott, ha az ember folyamatos munkában gondolkodik.

Várható kezdeti költségek: Forgótőkéről beszélünk inkább, hiszen ha az ember csak vesz azt újra be kell szerezni. Ha magad termeled és őstermelőként kezded akkor is piacozhatsz nyugtadási kötelezettséggel.

24. DIY tárgykészítés, bútorfelújítás: A kreatív és kézzel készített tárgyak a reneszánszukat élik és legyen szó egy felújított vintage komódról vagy gyöngyfűzésről, elmondható az, hogy mindegyiknek megvan a maga felvevőpiaca. Ha az ember egy területen nagyon ügyes, ebből főállást is tud építeni a szociális média segítségével és némi marketinges rátermettséggel.

Időigényesség: Egy-egy tárgy elkészítése több órát is igénybe vehet.

Felállítási idő: Akár 1-2 hét alatt is lehetséges.

Milyen könnyű belekezdeni: Kézügyesség és elszántság függvénye. A gyakorlás természetesen elengedhetetlen a siker érdekében.

Első kifizetés: Az első termékek eladásánál.

Technikai követelmény: Lehet akár egy varrógép, ecsetek, ragasztók és a DIY alapanyagok összessége. Jó előre tervezni, hogy mire van szükség a termékek elkészítéséhez.

Várható kezdeti költségek: Néhány tízezer forintból bele lehet kezdeni, de nagymértékben függ milyen felszerelésre van szükség hozzá.

25. Horgolás: Nagyon sokan szeretik a horgolt termékeket és örömmel viselik azokat, vagy használják otthonukban, mint kiegészítőket. Sokan kezdtek el foglalkozni a horgolással, mint

másodállás és akár a minták árulásával is lehet pénzt keresni, nem csupán a termékek eladásával. Aki szereti csinálni, annak garantáltan egy érdekes terület lehet a kibontakozásra és a mellékjövedelem szerzésre.

Időigényesség: Nagymértékben időigényes.

Felállítási idő: Anyagok és tűk megvétele, illetve előtudás megléte, minták ismerete.

Milyen könnyű belekezdeni: Attól függ, hogy az ember már korábban horgolt-e vagy teljesen kezdőként vág bele. Nyilván aki tanulta a nagymamájától, az teljesen más tudással indul neki, mint aki teljesen kezdő. Most sokan horgolnak live-okban a Tik-tok on, ami egy kiváló oldal, hogy vevőket szerezzen.

Első kifizetés: Első megrendelésnél az előlegbekérő vagy termék kifizetése akár egy vásáron.

Technikai követelmény: Egy szék, ahova le lehet ülni.

Várható kezdeti költségek: Alapanyag mennyiségétől és a minőségétől nagymértékben függ.

26. Technikai asszisztáció: Hasonló elképzelés, mint a férjkölcsönzés, ahol megjavítják férfiak a ház körül elromlott dolgokat, viszont itt a technikai beüzemelésen van a hangsúly. Mint például egy riasztórendszer beüzemelése vagy egy okos otthon összehangolása, nyomtató beállítása, kávéautomata beprogramozása és hasonló tevékenységek.

Időigényesség: Megrendelés és távolságfüggő.

Felállítási idő: Egy ügyes férfi ebbe azonnal bele tud vágni, hiszen több, mint valószínű, hogy megvannak az eszközei és a szakmai tudása hozzá.

Milyen könnyű belekezdeni: Hirdetés függő, hiszen nem túl gyakori szolgáltatás.

Első kifizetés: Az első megrendelés teljesítése után.

Technikai követelmény: Attól függ, hogy milyen szolgáltatásokat vállal el valaki technikai asszisztáció címszóval, hiszen más eszközök kellenek különböző beüzemelésekhez.

Várható kezdeti költségek: Inkább a munka közben fognak felmerülni a költségek, ha új eszközökre lesz szükség bizonyos munkafolyamatok közben.

27. Ház kiadás filmlokációként: Ha valaki egy szép házban vagy különleges helyen lakik, akár forgatási helyszíneként is kínálhatja az ingatlant és alkalmanként bevételt szerezhet ezáltal. Fontos viszont, ha beltéri forgatás is történik, az értéktárgyakat mint például arany ékszereket el kell zárni, hiszen nagy lesz a forgalom. Ha például lövöldözős jelenetek vannak a házon belül érdemes tisztázni, hogy miképp lesz eltávolítva például a falakról a művér.

Időigényesség: Az adott időpontra az ingatlan szabaddá tétele. Időpontok és szerződések lebeszélése.

Felállítási idő: Megegyezés kérdése.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag ritkább igény, inkább a leszerzés a nehézség.

Első kifizetés: Első forgatásnál.

Technikai követelmény: Nem szükséges. Inkább a ritkább ingatlanok, szép, érdekes vagy korhú helyek élveznek előnyt ebben, így nem mindenkinek áll ez a lehetőség nyitva.

Várható kezdeti költségek: Nem feltétlenül kell új költségekkel számolni. Általában a művert, felületi sérüléseket vagy hasonlót eltakarítják és rendbe teszik a felvételek után.

28. Állattartás: A haszonállattartás legtöbbször gazdaságokban történik és akár az ember a teljes életét szervezheti e köré, mint gazda megfelelő állományszám felett. Természetesen nagyon sokféle állat létezik, amit tartani lehet a húzáért, tejéért vagy más termékért és ez egy folyamatos felelősséget és gondozást igénylő feladat. Itt nincs olyan, hogy beteg lesz az ember, mert akkor is éhesek a jószágok és gondoskodni kell róluk. Lehet időszakosan is állatokkal foglalkozni és tisztában kell vele lenni, ha valaki a húzáért tartja őket, akkor bizony egyszer eljön a búcsú ideje is és a vágóhídra kerülnek, majd a polcokra az állatok. Ennek az etikussága az, ami inkább a kisebb gazdaságokban helyet kap napjainkban és addig amíg ezek az állatok élnek a körülményeik azok, amikkel a tartó sokat tud tenni azért, hogy milyen az eltöltött életük ezeknek a tenyészállatoknak.

Időigényesség: Folyamatos, éven át.

Felállítási idő: Tartási hely megléte esetén néhány hét vagy hónap alatt kivitelezhető.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag könnyű, de nagymértékben fajta, befektetés és előismeret-függő.

Első kifizetés: Első állat, hús, tej vagy tojás értékesítésnél.

Technikai követelmény: Zárt tartási helyiség, ól, itató és etető egységek, fejőgép, tojóhely kialakítása, takarmánytartó helyiség, terméktároló vagy vágóhelyiség, füstölő, nagyságtól és állománytól függően egyéb is szóba jöhet.

Várható kezdeti költségek: Elő körülményektől függően, akár több százezer forintig terjedhet.

29. Gyertyakészítés: Nagyon sokan kezdtek bele a gyertyakészítésbe a koronavírus alatt, és mivel egy erős felvevőpiac van erre a lakáskiegészítőre, így sokan sikerre is vitték a tervüket. Nem szabad viszont elfelejteni, hogy a forró anyagok sérülést okozhatnak, így körültekintően kell eljárni a gyertyák készítésénél. Előnye ennek a tevékenységnek az, hogy hamar el lehet sajátítani a netről a technológiáját.

Időigényesség: Megrendelési darabszám és termék nagyságfüggő.

Felállítási idő: Néhány hét alatt megoldható. Nagyban függ helyileg honnan vannak rendelve az alapanyagok.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag egyszerű üzleti modell, amely megtanulható az internetről.

Első kifizetés: Első értékesítésnél.

Technikai követelmény: Formák, helyiség, alapanyagok.

Várható kezdeti költségek: Százezer forint felett. Marketing és a brand kiépítése is nagyon fontos.

30. Palánta eladás: A kertészetben belül lehet különböző alkategóriákra is specializálódni, és akár csak egy növényfajtát termesztani. Ennek előnye az, hogy nem egész éves munkáról van szó és viszonylag olcsó az előállítás a növényeknek. Például, ha valaki paradicsom, paprika és cukkini palántákat kínál eladásra, akkor csupán néhány hónap munkával kell számolnia a bevételért cserébe. Minél nagyobbak, szebbek és erősebbek a növények, annál több pénzért lehet őket értékesíteni és akár házhoz is jöhetnek a vevők, nem muszáj elvinni a növényeket egy piacra. Természetesen az előtte lévő hónapokban megnövekedett költségek fognak jelentkezni a vállalkozásban, hiszen a fűtést biztosítani kell főleg a fagyok idején.

Időigényesség: Szezonális munkával kell számolni.

Felállítási idő: Néhány hét alatt megoldható, de időben kell elkezdni a tálcázást.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag könnyű.

Első kifizetés: Első eladásoknál, általában áprilistól kezdődően.

Technikai követelmény: Üvegház, fűtés, meleg helység, fólia, kert, kertészeti eszközök.

Várható kezdeti költségek: Ültetődobozok, magok, víz, föld, tápszerek, marketing.

31. Méhészkedés: Mielőtt valaki világmegváltó méhészeti terveket sző és berendel 40 család méhet érdemes átkopogtatni a szomszédhoz is, hogy nem allergiás-e a méhcsípésre és a méhészkedni vágyónak is érdemes elmennie egy méhészethez, ahol legalább 10 méhével megcsipeti magát egy pörgetés alkalmával. Ez általában már elég ahhoz, hogy valakinek egy életre elvegye a kedvét a méhektől, bármennyire érdekes és összetett világuk is van. Jómagam is méhészkedtem, így tudom, hogy miről beszélek! Ez ténylegesen nem az a munka, ahol csak megszámloljuk, hogy hány családtól hány hordó mézünk lesz és azt felszorozva máris milliókat látunk magunk előtt, holott könnyen lehet egy jó évben szép összegeket keresni velük. Ezért a pénzért keményen meg kell dolgozni, általában a legmelegebb napokon, hiszen télen alszanak a családok. Szkafterbe beöltözött hobbiról beszélek, amelynél kemény fizikai munkával is számolni kell, sok-sok dühös kollégával.

Időigényesség: Szezonális munka, nyáron van a legtöbb munka, nagymértékben pontosan kell végezni ezt, de télen a felújítások és a keretezések is szükségesek, hogy bírjuk a nyári rohamot.

Felállítási idő: Attól függ, hogy az év melyik szakaszában kezd bele az ember és hány család méhében gondolkodik.

Milyen könnyű belekezdeni: Szakmai előképzettségtől vagy segítő személy személytől függ. A nagyobb hibákat az ember mindenképpen el fogja követni. Rajtam apukám negyven éves méhészeti tapasztalattal három hétig röhögött, amikor a fűrtbe lelógó hűsölő méheket vissza gyömöszöltem a kaptárba, mert azt hittem rajozni fognak. Egyébként fontos, hogy itt állattartásról beszélünk, mely bejelentés kötelezett és gyógyszerezni is kell az állatokat!

Első kifizetés: Az első üvegezett méz eladása vagy a hordós értékesítés után. Üvegesen jobban megéri a mézértékesítés, bár a vevők kezdenek inkább a virágméz irányba elmozdulni, mert olcsóbb, mint az akác.

Technikai követelmény: Telephely, pergető, pergető helység, steril üvegező helység, méhészruha, kaptárak és a hozzá tartozó felszerelés, esetleg egy terepjáró.

Várható kezdeti költségek: Nagyjából félmillió-millió-s tétel a jelenlegi piaci áron néhány családdal elindulni, a későbbiekben lehet a családokat magunktól szaporítani, illetve hívni is fognak sokan, hogy begyűjtsd a méhcsaládokat. Fontos, hogy vannak úgynevezett bolond fajta méhek, amelyek majdnem megmozdítják a kaptárt, mert olyan dühösek és harciasak és nyugodtabbak is, így körültekintően válassz magadnak fajtát!

32. Játék streaming: Sokan hajlandóak azért pénzt fizetni, hogy más embereket lássanak játszani bizonyos játékokkal. Az e-sport egyre nagyobb teret nyer és egy óriási iparággá nőtte ki magát, illetve különböző megmérettetéseken is részt lehet venni. Hihetetlen, de aki ügyes életvitelszerűen tud foglalkozni 1-1 játékkal. Az biztos, hogy szeretni kell hozzá játszani és jó felszerelésre is van hozzá szükség, no meg sok gyakorlásra.

Időigényesség: Nagymértékben időigényes, hiszen órákig tartanak a játékok. A belső nyugalom megőrzése is fontos, hiszen van aki életre-halálra komolyan veszi a játékot.

Felállítási idő: Egy hét alatt fel lehet állítani a megfelelő felszereléssel.

Milyen könnyű belekezdeni: Felszerelés megléte után a játék szeretete fontos még és a monotonitás bírása, hiszen éjjel-nappal ülni kell.

Első kifizetés: YouTube vagy Streaming előfizetők pénzüsszegei, esetleg egy Patreon oldalon havi előfizetés.

Technikai követelmény: Számítógép vagy nagy teljesítményű laptop, kamera, mikrofon, headset és nagyon sok más eszköz is bekerülhet a repertoárba.

Várható kezdeti költségek: Attól függ, hogy milyen profi felszerelésbe és gépbe szeretne befektetni a streamer. Nyilván a gép, kamera és felszerelés ára a csillagos ég is lehet a legjobb játékelmény bemutatása végett.

33. Korrektúraolvasás: A több szem többet lát elv alapján jómagam is igénylem ezt a szolgáltatást a könyveim elkészítésénél, hiszen fontos az, hogy minél kevesebb hiba kerüljön a nyomtatott verzióba, mert azon már nem lehet javítani. Így több személyt is megfizetek, hogy ezt elvégezzék. De egy egyetemi hallgatónak is szüksége van rá a diplomamunkánál.

Időigényesség: A pontosság sok időt igénybe vehet.

Felállítási idő: Azonnal neki lehet kezdeni.

Milyen könnyű belekezdeni: Attól függ, hogy mekkora nyelvtannáci az ember. Sajnos ki van zárva ebből mindenki, akinek nem jó a helyesírása és valamilyen olvasási vagy szövegértési nehézséggel küzd.

Első kifizetés: Első munkánál előlegbekérő vagy a végösszeg kifizetése. Egy nyelvtan tanár természetesen szakmailag jobban ki tud ebben bontakozni, illetve a jó fogalmazókészség is egy nagyon erős muszáj. Technikai követelmény: Egy gép és ismerni legalább hogyan lehet megjegyzéseket tenni egy dokumentumba.

Várható kezdeti költségek: Nem kell különösebb költségekkel számolni, esetlegesen szótárak beszerzése.

34. Gépjármű és utánfutó kölcsönzés: Persze kifogásként elmondhatja az ember, hogy nem éri meg ez az üzlet, mert tönkreteszik az autóját, gépeit és utánfutóit, mégis sok pénzt lehet keresni, ha az embernek a megfelelő gépparkja van. Például lehet dobozos gépjárművekben, platós kocsikban is gondolkodni vagy akár haszongépjárművekben is, mint például egy manitu vagy kotrógép. Nem elvetendő az a tény sem, hogy hajókat vagy lakókocsikat is szívesen bérelnek ki hobbi céljából, akár huzamosabb ideig. De egy kikötő vagy lakóautó kempingben is lehet üzleti potenciál.

Időigényesség: Foglalkozni kell a bérbeadással, a tisztítással és az ügyvitellel is.

Felállítási idő: Tőkefüggetlen és természetesen a telephely megléte is egy kérdés.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag nehezebb, de szervezethez kapcsolódó kérdés.

Első kifizetés: Első kiadásnál, illetve a letéti pénz, ha valami elromlik a javításokra megy el.

Technikai követelmény: Érdekes kiismernie az embernek magát a járművek világában és a szerelési tapasztalat is sok profitot spórolhat meg.

Várható kezdeti költségek: Járművek, hitel, lízing, alkatrészek, telephely, biztosítás, weboldal, telefonköltség, hirdetések, kamerák, üzemanyag.

35. Eladó vagy ételfutár: Ha az ember gyorsan pénzt akar keresni, akkor elmehet akár hétvégezte eladónak, futárnak vagy árufeltöltőnek. Ennek az előnye az, hogy könnyen bele lehet kezdeni, illetve a megnövekedett élelmiszerárak mellett akár dolgozói kedvezményben is részesülhet, ami csökkenti a család élelmiszerre fordított költségeit.

Időigényesség: Attól függ, hogy hány órában és hány nap végzi az ember, hiszen az utazási időt is számolni kell.

Felállítási idő: Inkább itt a felvétel a lényeg.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag egyszerű, sok eladót, futárt és árufeltöltőt keresnek akár részmunkaidőben is.

Első kifizetés: Első hónap után.

Technikai követelmény: Általában kap az ember ruházatot és eszközöket.

Várható kezdeti költségek: Bejárás költségei. Futárnál pedig a bicikli, autó vagy a motor költségei.

36. Influenzakerkedés: Bár furcsán hangozhat, hogy az influenzerkedés egy szakmává nőtt ki magát, komoly követőtáborral vagyionokat lehet keresni és jól lehet élni belőle. A termékek értékesítésén van a hangsúly és a partneri szerződéseken, amik a bevétel oroszlánrészét tudják adni.

Időigényesség: A közösség felépítése időigényes és nehéz egyedien kiugrani, de az algoritmus is korlátozhat minket, valamint az is mennyire közkedvelt a témakörökben mozgunk. Például gyerekes anyukáknak más a közönsége, mint a motoros férfiakénak.

Felállítási idő: Viszonylag gyorsan bele lehet kezdeni.

Milyen könnyű belekezdeni: Az egyedi stílus megtalálása és az értékesítési csatornák kiépítése sok időbe telhet.

Első kifizetés: Ezt sajnos nem lehet konkretizálni.

Technikai követelmény: Jó kamera, videó vágási ismeretek és trendek követése.

Várható kezdeti költségek: Alapjáraton egy középkeletű mobiltelefon elegendő kezdéshez.

37. Dropshipping: Az elmúlt években felkapott e-commerce egyik olyan része, amelyet nagyon sokan kipróbáltak sikerrel és sikertelenül is. A koncepció lényege, hogy egy weboldal felépítése után raktárkészlet nélkül lehet mások raktárából termékeket kínálni és értékesíteni magas profittal.

Időigényesség: Egy-egy oldal profi elkészítése és összehangolása napokat is igénybe vehet.

Felállítási idő: Attól függ, hogy mennyi előismerettel rendelkezik valaki. Ha semmivel, akkor hónapokat kell eltölteni online videók nézésével és sajnos sokan kínálnak tartalom és valós információ nélküli online tananyagokat, mentor programokat is.

Milyen könnyű belekezdeni: Marketinges és weblap építési ismeretek függvénye, valamint az angol nyelvtudás elengedhetetlen.

Első kifizetés: Az első rendelések után annak a függvényében, hogy mennyire vannak a kifizetések automatizálva.

Technikai követelmény: Stabil internetkapcsolat egy erős géppel kombinálva.

Várható kezdeti költségek: Mivel raktárkészlet nincs, ezért a marketing költségek azok, amik a fő prímét viszik.

38. Etsy, Redbubble, Amazon low-content: Ha még nem hallottál ezekről, akkor ha kinyitod az Etsy vagy a Redbubble oldalát azt fogod látni, hogy sok fizikális, kézzel készített terméket árulnak, de lehet készíteni digitális termékeket is, mint különböző képek generálása, amiket aztán print on demand-ban értékesítenek. Hasonló munkafolyamat egyébként még a füzetek készítése az Amazonra. Ha valaki kellően ügyes és jó marketing készséggel megáldott, akkor ezekből lehet egy szép passzív jövedelmet építeni a megfelelő nicheben.

Időigényesség: Terméktől függ, hiszen egy kifestőt elkészíteni hosszabb idő, mint egy csíkos füzetet.

Felállítási idő: Sok kutatómunkát igényel. Facebook csoportokban lehet róla tanulni és sokat kell olvasni a siker érdekében.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag egyszerű munkafolyamatok.

Első kifizetés: Első értékesítés után akár hónapokkal, illetve minden oldala másképp válogatja a kifizetési határokat.

Technikai követelmény: Egy jó gép és stabil internetkapcsolat elegendő, illetve a fájlok rendszerezése.

Várható kezdeti költségek: Nem kell különösebb költségekkel számolni.

39. Weboldal készítés: Nagyon sokan nem szeretnék a weboldalukkal maguk foglalkozni, hiszen sok időbe telik felépíteni, ha az embernek nincs előismerete. Ámbár egy laikus elboldogul a WIX-el, ennek nem minden funkciója megfelelő egy komplexebb oldal, vagy webshop létrehozásához, illetve a hosszú távú költségek itt összeadódnak. Sokan még egy domain nevet sem tudnak megvásárolni és a WordPress weboldal készítés pedig maga az idegen táj egy azt nem ismerőnek. Sokaknak nem is érdemes ezzel foglalkozni, hiszen amikor a weboldalt létre kell hozni, akkor érdemesebb más fontosabb feladatokra szánni a vállalkozónak az idejét, így erre lehet egy weboldalkészítő vállalkozást felépíteni.

Időigényesség: Egy-egy oldal felépítése bonyolultságtól és logikától függően hetekig is eltarthat.

Felállítási idő: Viszonylag gyorsan neki lehet állni a tanulásnak, a neten sok tanfolyam van, de fontos a gyakorlás és a szépérzék.

Milyen könnyű belekezdeni: Informatikai előismeretektől függ. Nyilván aki egyetemen tanul mérnök informatikát, az fényévekkel előrébb jár technológiailag, mint aki eddig csak YouTubeozott.

Első kifizetés: Érdemes egy előleget kérni egy komplexebb projektmunka esetén!

Technikai követelmény: Stabil internetkapcsolat egy erős géppel.

Várható kezdeti költségek: Előismeret függvénye, hiszen nem mindenkinek van szüksége tananyagokra. Sok dolog elsajátítható autodidakta módon is.

40. Affiliate Marketing: Sok cég ad jutalékot az affiliate marketing tevékenységeikért cserébe, amelyhez mint partner regisztrálni kell különböző felületeken. Az affiliate marketinget világmárkák is alkalmazzák és értékesítéshez vagy regisztrációkhoz kötik a kifizetéseket, amit amúgy más úton-módon költöttek volna el marketing tevékenységük során.

Időigényesség: Viszonylag időigényes is lehet, de közösség és méretfüggő is.

Felállítási idő: Technikailag nem bonyolultak a regisztrációk, inkább az idő nagy része a felállításra megy el és attól függ milyen felületeken prezentáljuk a tartalmakat.

Milyen könnyű belekezdeni: Kutatni kell a számunkra megfelelő lehetőségek után és ez sok időbe telhet.

Első kifizetés: Affiliate programja, vagy akciója válogatja. Vannak időszakosságok is.

Technikai követelmény: Regisztráció és egy közösség, aki felé értékesítünk.

Várható kezdeti költségek: Nem kell különösebb költségekkel számolni, de részt lehet venni különböző kurzusokon.

41. Hirdetéskezelő: Cégeknek és kisvállalkozásoknak egyaránt szükségük van olyan személyekre, akik az online marketinges tevékenységüket lebonyolítják és megtervezik, valamint lemenedzselik az értékesítési kampányokat. Bár sokan végzik ezt a tevékenységet virtuális asszisztensként vagy akár egy marketinges iroda, mégis nem mindenki keresi meg ezeket a személyeket. Akár egy terület speciális ismeretével is bele lehet kezdeni ebbe a szakmába, hiszen nem feltétlenül ért egy marketinges egy speciális témához, aminél ezek a hirdetések futnak.

Időigényesség: Viszonylag időigényes, hiszen a kommenteket is ellenőrizni kell és a tervezés is aprólékos munkát igényel.

Felállítási idő: Hamar bele lehet jönni a munkafolyamatokba, akkor van nagyobb kavarodás, ha például átalakul egy felület és a szabályok egy szociális média oldalon.

Milyen könnyű belekezdeni: Marketinges ismeretek kellenek hozzá, ami tanulható.

Első kifizetés: Megrendelése válogatja.

Technikai követelmény: Szerkesztő programok ismerete, tervezés és ütemezés, megfelelő géppark, tárhely és internetkapcsolat.

Várható kezdeti költségek: Nem kell nagy költségekkel számolni.

42. Póló Nyomtatás: Egy ötletnek nem kell világmegváltónak lennie, hogy működjön, de mindig van egy leánybúcsú vagy egy születésnap, ahova szeretnének az emberek egy egyedi pólóval kedveskedni, vagy humort hozni egy szituációba. Ezt az igényt a pólónyomtató cégek szolgálják ki és akár egy forgalmas turistaközpontban is egy működőképes modell, vagy online felületeken is lehet megrendelésre értékesíteni. Ennek a készlet nélküli alternatívája egyébként a Redbubble nevű cég, melyről már korábban írtam.

Időigényesség: Viszonylag időigényes, hiszen az árut szállítani kell és a vevőket értesíteni a folyamatokról. Sokan az utolsó pillanatban rendelnek, így kapkodás is előfordulhat.

Felállítási idő: Otthon is ki lehet nevezni egy szobát a kezdetekben, bár vigyázni kell, hogy gyerekek ne kerüljenek a forró tárgyak közelébe.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag egyszerű a gyakorlati kivitelezés.

Első kifizetés: Első megrendelésnél.

Technikai követelmény: Nyomtató és egyéb eszközök megléte és használatuk megfelelő elsajátítása.

Várható kezdeti költségek: Néhány százezer forintos árukészlettel kell számolni, hiszen különböző méretű és színű pólókról van szó. A többi költség kivitelezésfüggő.

43. Koszorúkötés: Ez egy szezonális munka, legfőképpen halottak napja körül tetőzik a kereslete, de természetesen sokan rendelnek a temetőbe koszorúkat más napokon is. Ha csak a mindenszentekre koncentrálnak, mint ünnep, akkor is komoly forgalomra lehet számítani, amit ki lehet egészíteni adventi asztaldísz készíttéssel és egyéb ünnepi dekorációkkal. Inkább egy mellékállásról van szó, mintsem főállásról az időszakossága végett.

Időigényesség: Nagyban munkaintenzív folyamat, kézfájdalommal és sérülésekkel számolni kell.

Felállítási idő: Akár egy hét alatt be lehet rendezkedni a munkára.

Milyen könnyű belekezdeni: Kézügyesség és elszántság kérdése.

Első kifizetés: Első vásárlásnál, de megrendelésre is lehet gyártani előre fizetéssel.

Technikai követelmény: Néhány eszközzel neki lehet állni. Olló, drót és egyéb kiegészítők beszerzése és tárolása fontos, hiszen ha van élővirág is a koszorúkon, akkor vigyázni kell a mínuszokkal.

Várható kezdeti költségek: Attól függ, hogy honnan van az alapanyag. Ha valaki egész évben tobozokat gyűjt az erdőben és olcsón szerez koszorúalapot, vagy maga köti azt is, az nyilván növeli a nyereséget.

44. Esemény és esküvőszervező, party dekoráció kölcsönzés: Nagyon sokan vesznek igénybe professzionális segítséget azért, hogy életük legszebb napja zökkenőmentes legyen és minden tökéletes legyen a nagy napon, viszont egyre gyakrabban igénylik a szervezési szolgáltatásokat más eseményekre is. Emellett sokan nem akarják megvenni a dekorációt, hanem sok dolgot szívesen kölcsönöznének ki, hiszen utána azok eldobásra kerülnének.

Időigényesség: Sok időt vehet igénybe és fontos a stressztűrő képesség megléte.

Felállítási idő: A tanfolyam elvégzése után azonnal bele lehet kezdeni.

Milyen könnyű belekezdeni: Attól függ, hogy milyen organizációs készséggel megáldott valaki.

Első kifizetés: Előleg bekérésnél.

Technikai követelmény: Viszonylag kevés eszköz szükséges, de egy dekorációbérleti üzletmodellel jól lehet kombinálni ezt a szolgáltatást.

Várható kezdeti költségek: Akár minimális költségek mellett el lehet indulni.

45. Fényképész, drónfelvételek készítése: Valameddig örül az ember, hogy eljárhat az ismerősi körben ingyen és bérmentve fotózni, aztán eljön az a pillanat, hogy komolyan veszik ezt néhányan és hobbi fotózásból a megélhetés irányába indulnak el. Emellett egy külön működő terület a drónfelvételek készítése, de a kettő együtt is egy ütőképes üzleti modellt képviselhet.

Időigényesség: Eseménytől és fotózási stílustól függő, valamint mennyi utómunkát adunk ki a kezünk közül.

Felállítási idő: Ha az embernek stúdiója is van az sokáig tarthat, míg elkészül.

Milyen könnyű belekezdeni: A jelenlegi jogszabályok szerint nem szükséges hozzá fotós tanfolyam elvégzése. Inkább a tehetségen és az érzéken van a hangsúly. Érdemes egy területre fókuszálni, így hamarabb keresnek meg minket. Például fine art, babafotózás, családi képek, esküvők, partifotózás vagy kutyafotózás. Drónfelvételeknél lehet ingatlanosokkal kokettálni és felvételeket készíteni az eladásokhoz.

Első kifizetés: Első munka után.

Technikai követelmény: Inkább a gép és a fények megfelelő használatán van a hangsúly.

Várható kezdeti költségek: Egy jó gép nagyon költséges tud lenni, utazási költségek, fények, illetve a továbbképzésekről és a programlicenszekről sem szabad megfeledkezni.

46. Fagyizós: Gombóc Artúr a csokoládét szereti, sok ember pedig a fagyispuhnál nem tud betelni. Bármennyire drága is egy gombóc, az emberek örömmel fogyasztják ezt a hűvös édességet és szezonális jellege végett akár egy cukrászdával, gofrizóval vagy kávézóval is lehet kombinálni ezt a termékpalettát. Vannak különböző speciális termékek is amik sikert arathatnak, például joghurt alapú hideg édesség vagy valamilyen különleges szervírozási forma, például rózsára megformált gombócok, de a jégkása, csavaros fagyis és a jégdrázsé is nagy kedvencek. Nem szabad viszont elfelejteni, hogy egy fagyizó létrehozása, még ha csak egy kicsiről is van szó nagyon költséges lehet.

Időigényesség: Általában évszakfüggő, nyáron hosszabb nyitvatartással.

Felállítási idő: Hónapokba telhet az igényes kivitelezés.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag hosszabb ideig tart a megfelelő körülmények megteremtése és az árukészlet feltöltése.

Első kifizetés: Vásárlások után keletkezik a bevétel, mint minden más vendéglátóhelyen.

Technikai követelmény: Terméke válogatja, de van lehetőség akár fagyis rendelésére is más cégektől. Kezdetekben ez akár egy költségcsökkentő tényező is lehet, ugyanez igaz a süteményekre is.

Várható kezdeti költségek: Gépeknek a beszerzése, árukészlet, hirdetés, üzlet felszerelése.

47. Személyi edző: A sport és táplálkozástudományok területe egy szuper üzleti lehetőség, hiszen mindenki szeretne sokáig élni, mégpedig mozgásszabadságban. Egyre több ember tudatosabb ezzel kapcsolatban, így egy növekvő piacról beszélgetünk, akik tudatosan tesznek az egészségükért. Olyan embereknek való ez, akik szeretnek mozogni és akár egy jógaoktatói vagy valamilyen speciális edzés technikával is sikeres karriert lehet felépíteni. Egy jó célközönség lehet bármely olyan sport, ahol például a fiatal anyukák szépülni tudnak, de a versenyfelkészítésben is nagy a potenciál.

Időigényesség: Órabéres modellről beszélünk, ami nem növelhető a végtelenségig, ha nem teszünk mellé kiegészítő szolgáltatásokat és termékeket.

Felállítási idő: Egy fél évvel számolni kell, hiszen a képzettség és vizsgák tanrendhez és óraszámhoz kötöttek.

Milyen könnyű belekezdeni: El kell hozzá végezni különböző okj-s tanfolyamokat, hogy hivatalosan lehessen űzni ezt a tevékenységet.

Első kifizetés: Első fizetős órák után. Lehet bérletet is értékesíteni!

Technikai követelmény: Viszonylag kevés eszközt igényel, annál több időt és marketing ismeretet, hogy elég embert vonzunk be az órákra, vagy egyéni edzésekre. Sokan online is tartanak órákat és étkezési terveket vagy online programokat árulnak, ami egy jó passzív bevételi forrás lehetőség.

Várható kezdeti költségek: Több százezer forint a képesítéstől függően.

48. Szedd magad gyümölcsös vagy virágos, fenyőfázás: Akár pár ezer négyzetméter elegendő egy tulipános létrehozására vagy egy kisebb gyümölcsössel is el lehet indulni és megspórolva a munka költségeket egy szedd magad akció keretében hirdetni egy-egy termést. Az emberek imádnak szép virágokat szedni és olyan gyümölcsöket is, amit utána saját maguk eltesznek. Itt legyen szó eperről, levenduláról, barackról, almáról vagy egyébéről. Sokan fognak érdeklődni a rövid szezonok alatt. A fenyőfázás vagy éppenséggel tujázás is egy kedvelt tevékenység, bár itt inkább számolni kell a hidegebb idővel és a karácsonyi szezonnal, cserébe kevesebb gondozást igényel az állomány.

Időigényesség: Fajtája válogatja, de az ültetést, ápolást, gondozást, öntözést, metszést, tárcsázást, fűnyírást, permetezést és hasonló folyamatokat nem szabad félvállról venni.

Felállítási idő: Kultúrája válogatja.

Milyen könnyű belekezdeni: Fontos a kezdőtőke és a terület megléte, így nagyban ennek a függvénye.

Első kifizetés: Első értékesítési napokon.

Technikai követelmény: Attól függ, hogy mi magunk is készítünk valamit a termékből. Például a szedd magad barackos leesett terméséből pálinkát lehet főzni, vagy ha kevés vevő van, akkor baracklekvárt készíteni. Levendulánál olajakat lehet készíteni vagy kézműves termékeket értékesíteni. Tujázásnál lehet vállalni az ültetéseket is egy fűrógéppel, vagy a fenyőkből lehet koszorúkat is készíteni.

Várható kezdeti költségek: Nagyban terület- és kultúrafüggő, így nem lehet konkretizálni. De van aki egy fiatal gazda pályázat keretein belül valósítja meg ezeket a terveket.

49. Alkalmazásfejlesztő: Igaz itt egy nagyon speciális szakmai ismeretről beszélünk, de ha van egy jó alkalmazás ötleted, akkor egy fejlesztőre szükséged lesz, így ez egy nagy pénzkereseti potenciál. Ha találsz egy területet, ahol az emberek életét megkönnyítheted és meg tudod oldani a marketinget, hamar országos szinten elterjedhet a céged.

Időigényesség: Alkalmazásokat fejleszteni logikai és időigényes feladat, sok javítással és updatteal kell számítani.

Felállítási idő: Megfelelő gépek, tapasztalat és a szaktudás megszerzése évekbe telhet.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag bonyolultabb informatikai ismereteket igényel.

Első kifizetés: Első fejlesztési munkánál.

Technikai követelmény: Megfelelő számítógépes berendezések megléte és a programok.

Várható kezdeti költségek: Gépparkja és programjai válogatják, így nem lehet leszűkíteni, hiszen a határ a csillagos ég is lehet.

50. Fordító, ügyintéző, önéletrajz készítő és tolmács: Nem mindenki beszél azt a nyelvet, ahol él vagy ügyeket szeretne intézni. Nyilván hivatalos fordítónak válni évek egyetemi munkája, de nem minden feladatra kéri meg ezeket a személyeket. Emellett kellenek olyan emberek is, akik elmennek egy hivatalba egy megbeszélésre, adategyeztetésre. Például Ausztriában sokan élnek, de nem beszélnek németül és szükségük van tolmácsra, akit ki kell, hogy fizessenek egy-két órára, vagy nem értenek egy levelet és szükségük van valakire, aki segít nekik például az adóbevallásukat megcsinálni, vagy a papírokat elrendezni a gyermekek után járó támogatásoknál. Így ez akár egy komplett üzleti modellé fejleszthető ki, ha az embernek van hely és jogszabály ismerete és esetlegesen közgazdászként vagy könyvelőként is tevékenykedik, akkor sok ügyfélre tehet szert rövid időn belül. Minél több nyelven beszélsz, annál szélesebb a piacod. Önéletrajzokat akár csak magyarul is javíthatod, de szép összegeket lehet elkérni komplett fordításokért.

Időigényesség: A nyelv megtanulása mindenkinél egyéni tényező, de ha már beszéled, akkor a szakmai ismeretek megszerzésén lehet a hangsúly, és el kell járni a megbeszélte időpontokra.

Felállítási idő: Szakmai előképzettség-függő. De ha csak fordításról van szó, akkor viszonylag könnyen bele lehet kezdeni.

Milyen könnyű belekezdeni: Felkérés, igény és célfüggő.

Első kifizetés: Első alkalom után.

Technikai követelmény: Nem kell különösebb eszközbeszerzéssel számolni.

Várható kezdeti költségek: Viszonylag olcsón elindítható munkafolyamatok.

51. Podcast gyártó, videó és hangvágó: Minél több anyag jelenik meg a szociális médián, és videómegosztó oldalakon annál nagyobb erre az igény. Legyen szó, hanganyag, videóanyag, videókurzus vágásról. Rengeteg idő felvenni egy anyagot és azt meg is vágni, és ezért sokan kiszervezik ezeket a tevékenységeket. Ehhez elegendő sok gyakorlás és akár egy vágó program ismerete is.

Időigényesség: Hosszabb videó vagy hanganyag vágása hetekbe is telhet.

Felállítási idő: Viszonylag könnyen el lehet sajátítani az alapokat, de mesterealni egy szakmát időbe telik.

Milyen könnyű belekezdeni: Néhány hét-hónap gyakorlás után bele lehet vágni.

Első kifizetés: Első munka után.

Technikai követelmény: Megfelelő erős és tárhellyel rendelkező gép, felhő, külső tárolók, stabil internet.

Várható kezdeti költségek: Vágó program, tanfolyamok, hirdetési költségek.

52. Fotobox üzemeltetés: Esküvőkre és céges eseményekre előszeretettel rendelnek fotoboxot és még évek múlva is szívesen nézik vissza az emberek a vicces, parókás és jelmezes képeiket, így egy egyszerűen eladható üzleti modellről beszélünk.

Időigényesség: El kell menni a megrendelésekre. A legtöbbször hétvégén éjszakába nyúlva, és több fotobox esetén szükségünk van alkalmazottakra is.

Felállítási idő: A gépet meg kell tanulni használni és be kell szerezni az anyagokat.

Milyen könnyű belekezdeni: Inkább a tőke kérdése, hiszen a felszerelés drágább.

Első kifizetés: Első megrendelés előtt érdemes előleget kérni.

Technikai követelmény: Fotobox és a gépparknak a cipelése, valamint az instant kép nyomtatáshoz szükséges forgókészlet folytonos megléte.

Várható kezdeti költségek: Selfiegép és asszisztenciafüggő.

53. Airbnb, booking, vendégház üzemeltetés: A hosszú távú ingatlan bérbeadás mellett tarol napjainkban a rövid távú ingatlan bérbeadási modell is. Elég széles a paletta, hiszen akár vehetsz külföldön is egy ingatlant, ahol mindent lemenedzselnek neked jutalékért cserébe, vagy lehet egy lakásod, vagy egy kiadó szobád is egy sétálóutcában, amiben üzleti potenciált látsz.

Időigényesség: Takarítás, menedzselés és egyéb feladatok kiszervezésétől vagy megtartásától profit reményében függ.

Felállítási idő: Viszonylag rövid időn belül meg lehet valósítani egy kész ingatlannál. Ha egy felújítandó ingatlanról beszélünk vagy újjépítésűről, akkor természetesen teljesen más lesz a költsége.

Milyen könnyű belekezdeni: Elhivatottság és már meglévő lehetőségek függvényében változó.

Első kifizetés: Első lefoglalt éjszakánál.

Technikai követelmény: Internet, regisztráció a felületekre, napi menedzsment, weboldal, takarítószer, berendezés. Sok dolog felmerülhet a gyakorlatban.

Várható kezdeti költségek: Nem lehet konkretizálni, hiszen egy új belvárosi ingatlannál teljesen mások a költségek, mint egy nyaralónál a Balatonon, ahol nyírni kell a fűvet is és tisztítani a medencét.

54. 3D termékgyártás: Egy 3D nyomtató segítségével és annak ismeretével, akár mintákat is lehet nyomtatni. Különböző anyagokból értékesítésre szánt tárgyakat lehet gyártani, amelyet

akár bizonyos kategóriára specializálódva is árulhatunk. Például csinálhatunk kulcstartókat, telefontokokat, virágcserepeket, de van aki egészen a művégtagokig elmegy.

Időigényesség: Viszonylag időigényes tevékenység a nyomtatási folyamat.

Felállítási idő: Szakmai tudástól függ.

Milyen könnyű belekezdeni: Előismeret függvénye, de sok dolgot meg lehet tanulni a netről.

Első kifizetés: Első értékesítésnél.

Technikai követelmény: A 3D nyomtatók, segédprogramok és a felhasznált anyagok.

Várható kezdeti költségek: Több millió forintba is kerülhet egy komolyabb nyomtató.

Szárnnybontogatásra vannak olcsóbb modellek is.

55. Jóslás: Örültséggént hangozhat, hogy elkezdj jósolni, de ha spirituális személyiség vagy, ez az a terület, ahol mindig lesz ügyfeled. Hivatalosan lehet ezt a tevékenységet végezni vállalkozóként és akár egy tarot kártya olvasással vagy egyéb szolgáltatással ki lehet építeni egy elég széles vendégkört.

Időigényesség: Egy-egy alkalom több órát is igénybe vehet és fontos itt is a gyakorlás.

Felállítási idő: Viszonylag gyorsan meg lehet oldani.

Milyen könnyű belekezdeni: Ez nagyban emberfüggő, nem lehet konkretizálni. Van aki hiteles lesz ebben és van akit senki nem akar meghallgatni.

Első kifizetés: Első jóslás után.

Technikai követelmény: Inkább ezzel születik az ember, mintsem spiritisztává válik.

Várható kezdeti költségek: Kártyacsomagok, gyertyák, kiegészítők, inga és szakkönyvek.

56. Szőnyegtisztítás vagy kárpittisztítás: Itt nem arra gondolok, hogy nekiesel a szomszéd néni szőnyegének sterimóval és szétszeded az anyagot, hanem tényleges mélytisztításra vagy akár gépi tisztításra, esetleg szőnyeg- vagy kárpittisztító kölcsönzésre. Hihetetlen összegeket lehet elkérni egy megfelelő tisztításért, hiszen sokszor otthoni körülmények között nem lehet értékes tárgyakat tisztítani. Akár kiszervezéssel is meg lehet oldani a szőnyegek tisztítását és egy ruhatisztítóval kombinálni.

Időigényesség: Időigényes folyamattal kell számolni.

Felállítási idő: Hónapokban kell mérni a felállítási időt.

Milyen könnyű belekezdeni: A megfelelő körülmények biztosítása időbe telik.

Első kifizetés: Első munka után.

Technikai követelmény: Attól függ, hogy mennyire bonyolult lesz maga az üzleti modell.

Várható kezdeti költségek: Több millió forintig is mehet.

57. Babakocsi tisztítás, felújítás, kölcsönző: Sokan akik külföldről jönnek igénylik a babakocsikat és a babaüléseket rövidebb ideig, illetve a használt babakocsikat szép állapotban

még tovább lehet értékesíteni vagy a következő gyerek érkezésére is szívesen igénybe veszik a szülők a professzionális tisztítást és javítást.

Időigényesség: Nagyban idő és munkaigényes folyamatokról beszélünk.

Felállítási idő: Akár hónapokba is telhet, de otthonról bele lehet már kezdeni.

Milyen könnyű belekezdeni: Meg kell tanulni a különböző modellek javítását, így sokáig tarthat.

Első kifizetés: Első bérbeadásnál vagy értékesítésnél. Érdemes egyébként kauciót kérni a kölcsönzésnél.

Technikai követelmény: Megfelelő raktározási, értékesítési és szerelési körülmények megteremtése.

Várható kezdeti költségek: Több millió forint is lehet, üzleti modelltől függően.

58. SEO optimalizálás: Magyarországon a Zetra.hu például egy olyan cég, akik csak és kizárólag keresőoptimalizálással foglalkoznak, tehát a SEO-zás egy jól menő szakma tud lenni. A jó SEO-zás felépítése hónapok alatt történik, és ha ehhez értesz, akkor komoly ügyfélkörre tehetsz szert.

Időigényesség: Sok időt vesz igénybe a megfelelő SEO tevékenység.

Felállítási idő: Sokáig tart, hiszen egy folyamatos építésről beszélünk.

Milyen könnyű belekezdeni: Viszonylag közepes nehézségű és sok tanulást, valamint tapasztalatot igénylő tevékenység.

Első kifizetés: Az ügyfelektől előre el lehet kérni bizonyos SEO csomagok árát.

Technikai követelmény: Különböző online segédprogramok kínálata, mint égen a csillagok annyi van. Lehetnek ezek nagyon drágák is.

Várható kezdeti költségek: Attól függ, hogy milyen munka programokat választ a szakember.

59. Sajtkészítés: Alapjáraton egy időigényes tevékenység, viszont annál hálásabb és látványosabb végeredménnyel, aminek csak a képzelet szabhat határt, hiszen nem csupán sajtot lehet készíteni, de egyéb tejtermékeket is, illetve akár a nyers tejet is lehet árulni egy kitelepülésen. Sajtot nem csak a klasszikus tehéntejből kell elképzelni, és a trappistán túl nagyon sokféle változat és ízesítés is létezik, így egy kreatív munkáról van szó, amihez kell találni egy megfelelő tejellátót kedvező áron, amivel gazdaságossá válhat az üzlet.

Időigényesség: Sajtot készíteni hetek és hónapok munkája bizonyos végtermékek esetében.

Felállítási idő: A steril körülmények megteremtésétől függ.

Milyen könnyű belekezdeni: Nagyban függ a kezűgyességtől, türelemtől és szakmai ismeretektől.

Első kifizetés: Első értékesítés után.

Technikai követelmény: Attól függ, hogy mekkora darabszámban és milyen termékeket gyártunk, így nagyon nehéz konkretizálni.

Várható kezdeti költségek: Kezdő készleteket, amivel gyakorolni lehet, néhány tízezer forintért be lehet szerezni a neten. Emellett vannak online sajtókészítő tanfolyamok is és sok ingyenes videó a neten.

60. Helyek, ahol további online mellékállásokat, kreatív ötleteket és pénzkereseti lehetőségeket találhatsz:

Instagram, Twitter, Facebook csoportok, Helyi boltok, Ismerősök és ajánlások, Adecco, Indeed, Airtasker, Task Rabbit, Gumtree, Oddhours.co.uk, Care.com, Fiverr, Upwork, Qmee.com, Clickworker.com, superprof, mytutor, film-locations.co.uk, LinkedIn

Néhány ötlet mielőtt választasz

- Ha van lehetőség próbálj ki valamit vagy kérdezz meg valakit aki tényleg ezt csinálja, mielőtt elkötelezed magad és több milliót beleölsz egy projektbe!
- Az elején próbálj kedvezményes árakat adni, hogy a vevők elköteleződjenek az irányodba és forgalmat generálj, de ne add túl olcsón magad, mert akkor nem fognak komolyan venni és a számláidat sem tudod befizetni!
- Ha valaki elkezd alkudozni, mint a piacon vagy félvállról vesz, akkor nem ő lesz a megfelelő ügyfeled és Te pénzt akarsz keresni, nem problémát!
- Mielőtt odamész valakihez vagy egy online időpontod van, azelőtt emlékeztess rá az embereket. Jobb egy extra egyeztetés, mint a felesleges időpocsékolás!
- Biztosításkötés arra az esetre, ha szükséges a tevékenységhez vagy veszélyesebb mellékállást választasz és fennáll a sérülés kockázata.
- A kommunikáció a fő kulcs, legyél benne biztos, hogy teljes mértékben megértetted a megrendelő igényeit.
- Másodállás esetében munkavállalóként, ha például egy supermarketbe mész eladónak sokszor vannak munkavállalói kedvezmények, tehát akár 10%-al olcsóbban tudsz vásárolni. Ezt sem szabad elfelejteni.
- Egy további fontos gondolatom lenne, ami nem elengedhető. Fontos, hogy tisztázd magadban azt is, hogy mennyire AI rezisztens a munka amit választasz!

Mik voltak azok a mellékállás ötletek, amik jelenleg szimpatikusak? Írd le!

Fontos! Ha több ötlet is szimpatikus és elgondolkozol a kivitelezésen, akkor csak és kizárólag egyre fókuszálj egyszerre! Ha több kivitelezésébe kezdesz bele, akkor az energiádat veszíted, sokkal lassabban haladsz és lassabban jönnek a sikerek is!

Más világ = Jobb élet vagy kényszerhelyzet?

A külföldi munkavállalás szinte minden fiatalnak megfordul a fejében legalább egyszer, de van aki felnőtt korában pakolná össze szívesen az egész családot és menne el innen. Vannak akik ezt egyébként meg is teszik kényszerből, kalandvágyból vagy az álmaik beteljesítése miatt. Sokan úgy gondolják, hogy máshol könnyebben lehet érvényesülni, és ez azt is jelenti, hogy ott szebb, jobb és egyszerűbb az élet ahova mennek. Több éves külföldi élettapasztalattal, külföldön élő ismerősök és barátok hadával és megannyi utazással a hátam mögött láttam nagyon sok szerencsét próbáló embert, akik nem jutnak egyről a kettőre és csak túlélnek az új környezetben. Tipikusan az a példa amikor a mosogatófiú két hét után hazajön és játssza a kis császárt, kint pedig egy szolgálati egyszobás lakásban van és hat napot tolja az igát tizenkét órában. Nyilván ő akkor él, amikor hazajön és megértem, hogy miért teszi ezt. Mert neki ennyi jut a jóból. Sajnos a legtöbb ember, aki külföldi munkára vagy életre adja a fejét, az nem feltétlenül fog megfelelően érvényesülni az új körülmények között és elege is lesz. A külföldi munka és élni valahol nem ugyanaz! Fontos tudni és látni, hogy sok ember kétlaki, ingázik vagy éppenséggel csak rövid időszakokat tölt másutt kizárólag anyagi megfontolásból. Ott vannak a sikeres példák is természetesen, akik menő céget vagy jóléti életet tudnak fenntartani hosszú távon is. Ami egy nagy tévhit, hogy nyelvtudás nélkül bele lehet vágni. Igen, ha nem akarod magad megfelelően megértetni, és takarítani, mosogatni, gyárban a soron dolgozni vagy tányérokat szeretnél mosni, akkor elegendő is marad. De egy boltba eladónak elmenni, már értened kell a nyelvet és meg kell tudnod mutatni a néninek, hogy hol vannak a joghurtok. Én magam egy nagyon gyenge nyelvtudással mentem ki külföldre, de kellett hozzá egy egyetem és a folyékony német és angol nyelvtudás, valamint széles szakmai ismeretek, hogy komolyan vegyenek. Nyilván már megállom a helyem bárhol, ha szükség lenne rá tudnék német vagy angol nyelvtudással dolgozni jól fizető magasabb beosztású irodai állásban, de ez nem volt mindig így. Általánosságban véve ami igaz: Öt évet kell ahhoz kint eltölteni, hogy ugyanarra az életszínvonalra juss, mint ahol itthon abbahagytad a karrier utad. Jobb már az elején tudni, hogy meddig szeretnél maradni. Dubajban például, ha három hónapig nincs munkád, akkor hazaküldenek, vagy gondoljunk csak bele Svájcban milyen drága az élet. Valakinél csak néhány éves kalandról beszélünk, viszont van olyan is aki örökre ott ragad valahol és ott alapít családot, életet, egzisztenciát. A honvágyról, teljes elszigeteltségről pedig még egy szót sem említettem, amit csak az ért, aki keresztülmegy rajta. Ahol többet keresel, ott az élet is drágább, főleg a lakhatási költségek fognak feltűnni, de egy autóbiztosítás is lehet a

többszöröse a magyarnak. Amúgy egy jó dolog és kaland is lehet világot látni, feltéve ha van néhány millió forint a zsebedben amivel útnak indulsz.

Nézzük meg inkább a pro és kontra részét.

Azt azért még hozzá szeretném tenni, hogy ezt nagymértékben országa, régiója és munkája is válogatja. Nem igaz ugyanaz az állítás, ha Spanyolországba megy el valaki egy hotelba, úgy hogy folyamatosan kint is él, vagy éppen Tirolba egy szezonmunkára dolgozni. Amerikában az egészségügyi biztosítás fog fejtörést okozni, míg Németországban, vagy Ausztriában csillogóra nyalják a feneked a kórházban az állami ellátásban. Így ha valahova el szeretnél menni élni, akkor nézz utána alaposan, csatlakozz be helyi magyar csoportokba a neten és a lehető legtöbb információt gyűjtsd össze mielőtt útnak indulnál.

Tipp: Beszélj valakivel, aki ténylegesen ott él, hiszen olyan dolgokat mondhat, amire nem is gondoltál!

Terület	Külföldre menni érv	Külföldre menni ellenérv
Kultúra/ Szórakozás	Megismerni egy új kultúrát. Több szórakozási lehetőség. Olyan dolgokat kipróbálni, amit eddig nem tudtál megtenni. Például bújárkodás. Sokkal inkább a magadénak érezhetsz egy ünnepet, mint amivel itthon találkoztál.	Turistaparadicsomba mész és folyton bömböl a zene, ha szezonon kívül vagy, akkor pedig kihalt minden és még a boltok is bezárnak. Például, ha van egy nagy hó esetleg, akkor hetekre ott ragadsz.
Nyelv	Megtanulni egy új nyelvet. Érteni más népek gondolatát. Több helyről képesnek lenni információt szerezni. Akár fordítani is és ezzel pénzt keresni. Szélesebb lesz a látóköröd és új lehetőségeket fedezhetsz fel, akár külföldi párod is lehet.	Utálni az adott nyelvet, mert nehéz és túl gyorsan várod a sikereket. De ha magyar anyanyelvűekkel vagy körülvéve, akkor nem tanulsz semmit. Egy hivatali ügyet sem vagy egyedül képes elintézni és folyton ismerősöknek kuncsorogsz a fordítás miatt. Magatehetetlen maradsz.
Pénz	Több pénzt keresni, hiszen a legtöbb esetben ez a külföldre költözés legnagyobb motivációja. Egy-két év alatt meg tudsz annyi pénzt keresni, amit Magyarországon tíz év alatt sem lettél volna képes a saját területeden megteremteni. Kapsz egy bizonyos fokú anyagi szabadságot és sokkal nyugodtabb leszel tőle. Befektethetsz, eljuthatsz szép helyekre és kényelmesebb életet élhetsz és tudsz biztosítani a szeretteidnek vagy akár egy nagy hiteltartozást, ami miatt nyugtalan voltál végre elfelejthetsz.	Több pénzt költeni a kétlakiság végett vagy a magasabb életszínvonal miatt. Hajlamosabb az ember elengedni magát és elkezdni két kézzel szórni a pénzt, vagy ha haza akar jönni, akkor nagy magyar projekteket finanszíroz. Nem egy szerbről tudok, aki 30 négyzetméteren lakik Ausztriában és Szerbiában van neki egy félig kész 350 négyzetméteres 3 emeletes háza! De legalább egy kocsival jelezni kell, hogy neked bejött az élet, általában már az első külföldi évben!
Klíma	Jobb klíma lehetősége. Cipruson soha nem kell kabátot viselj és 16 fokban ünnepeleheted az újévet. Strandolhatsz akár minden nap. Jobb lehet a hangulatod szebb időben és	Ha nem szereted a hideget és egy fejlett nyugati országba mész, akkor könnyen megeshet, hogy fázni fogsz. Több nyugat európai országban sokkal nagyobb hó van,

	hajlamosabb vagy többet a szabadban lenni és mozogni.	mint itthon és sokkal enyhébb a nyár. Ez akár depresszióhoz is vezethet.
Biztonság	Biztonságosabb környezet. Ott hagyhatod a táskád egy asztalon és tudod, hogy senki nem fogja ellopni.	Terrortámadás-veszély nagyvárosokban, vagy akár egy földrengés bizonyos térségekben vulkánkitörés, vagy természeti katasztrófa veszélye.
Emberek	Vidámabb emberek. Mindenki máshonnan jön, multikulti. Jobban elfogadják téged is és nem tartasz a pletykáktól.	Honvágy és sóvárgás az otthon után. Nehéz arra a pár napra való visszailleszkedés amikor itthon vagy és sehol sem érzed magad otthon.
Ügyintézés	Nyitottság az ötletekre. Networking és kapcsolatok kialakítása. Kevesebb bürokrácia. Bizonyos országokban ha megcsúszol anyagilag teljesen normális a részletfizetés kérése.	Vallási különbségek végett teljesen kirekesztettnek érezheted magad. Vannak olyan helyek, ahol a nőket emberszámba sem veszik és még saját bankszámlájuk sem lehet.
Újrakezdések	Hátra lehet hagyni sok rossz dolgot. Újra lehet kezdeni az életet ott ahol senki sem ismer minket. Teljesen új dologba kezdhünk bele előítéletektől mentesen.	Borzasztóan nehéz visszamenni ugyanabba a közegbe amiből kiszakadtunk. Idegennek tudjuk magunk érezni mindenhol. Hontalanság.
Álmok	Több pénzből meg tudod valósítani az álmaidat. Szébb lakásod, jobb kocsid, egzotikusabb nyaralásod lehet idővel.	Belehajszolhatod magad a mókuserékbe és könnyedén túlköltekezhetsz, mert túl nagy célokat akarsz megvalósítani.
Társadalmi lehetőségek	Jobb szociális támogatások, ingyenes továbbképzések, egészségügyi rendszer felszereltebb, zöldségek és gyümölcsök szebbek a boltokban.	Drágább kórházak, nem megfelelő szülési támogatások, teljesen más szülési szabadsági időszakok, kirúgás veszélye betegségeknel.

A lecsúszás és pofonok

...Avagy nyomd meg azt a rohadt restart gombot!

"Rock bottom became the solid foundation on which I rebuilt my life." - J.K. Rowling

J.K.Rowling a tengerfenékre való leérésről beszélt, amikor már nincs lejjebb, és onnan kell felkapaszkodni. Amikor már tényleg nincs semmi vesztenivalód. Ezen nagyon sokan átmegyünk és innen építünk újra mindent...

Vannak történetek, amik igazából valós sztorik és bizony kapnak emberek nagy pofonokat az élettől. Ezek a pofonok azért lelkiileg is tönkre tudják tenni őket és Te sem lennél vidám, ha egyik évben kétszer járnál nyaralni egzotikus országokba, készpénzre vennél meg bármilyen német sportautót, a következőkben meg azon kapod magad, hogy napokig csak a falat nézed, mert az egész vállalkozás, amit 20 év alatt felépítettél egyik napról a másikra köddé

vált. Huss!!! Szétfoszlott és túl nagy pofonokat kaptál az élettől. Leértél a mélypontra és nincs semmi, mert mindent elköltöttél és nem gondoltál a jövődre, nem építettél portfóliót. Akár történt veled egy egészségügyi probléma, akár emberek szúrtak ki veled, de újra ott vagyunk, hogy valaki dirigál neked. Valahogy pénzt kell szerezned, mert vissza szeretnél jönni ugyanarra a szintre anyagilag. Független szeretnél ismételtlen lenni, viszont olyan kérdéseid vannak, hogy miképp oldod ezt meg, mert hiába csináltál mindent jól vagy legalább azt hitted, hogy jól, valamiért mégis elszúrtad. Lehet hogy nem direkt volt ez, de végérvényben létbizonytalanság fenyeget. Amúgy nem számítottál erre, így 40-50-60 körül, hogy neked újra neki kell állni az egész életedet felépíteni. De ugye már elmeséltem nektek a Takarékos Milliomos Képzőben, hogy mielőtt új házat építesz egy telekre le kell dózerolni a régit és meg kell tisztítani az utat a törmeléktől. Vannak olyan vállalkozók, akik simán végigmennek az életen, és vannak olyanok is akik elesnek. Nyilván nem egyforma az élet és nem várhatjuk el ugyanazokat a sikereket, viszont amikor ide eljutunk... Bár ne adja az élet! Akkor bizony fel kell állni! Nem egy emberrel találkoztam már, aki az élete közepén valahol csúnyán megjárta és nem mondom azt, hogy mindenki újra fel tudja magát építeni, mert hazudnék! Hazudnék, mert valaki egészségügyi problémákban szenved és olyan dolgok történnek vele, hogy utána nem képes már fizikálisan megtenni a nagy hajtást. Hazudnék, mert vannak emberek, akik mentálisan tönkremennek, pánikbetegségek lesznek, depressziósak és teljesen elveszítik a motivációjukat. Tönkremenni szar dolog! Főleg ha előtte megszoktál egy életszínvonalat és nem tudod fenntartani és nyilván annyira szeretnél elmenni megint arra a gyönyörű nyaralásra, de el kell fogadni, hogy most nem itt tart az életed, hanem más problémákkal küzdesz! Ha átmentél ezen a helyzeten, vagy ha soha nem is fogsz, akkor is tudatosuljon benned, hogy van ilyen és bárkivel megtörténhet. Nem feltétlenül az első pofon lesz az, ami az embert padlóra vágja, de van az a pofon, amitől akkorát esik, hogy utána nehezen mondja meg, hogy mi a tulajdon neve. Lehet lesz egy ember, akiben csalódsz. Könnyen megeshet, hogy a saját gyereked ellened fordul akár, vagy akár olyan ver át, akiben megbíztál. De ha ott maradsz keseregni a földön és nyalogatni a sebeidet és a fejedben nem próbálod ezt az egészet újra összerakni, újra változtatni, újra jobb lenni, akkor ne várd senkitől a külső segítséget! A változás benned kell, hogy megérjen és elinduljon! Nyilván új határaid lesznek, de ha nagyon ügyes vagy és nem történik veled akkora nagy probléma, hogy a kezed lábad ne tud mozgatni, akkor bizony itt az ideje felállni pajtikám és elrugaszkodni a tengerfenék aljától!

10. fejezet: Kippkopp! Ki van a bankban?

Sajnos kezdőként minden túlzottan bonyolultnak és nehéznek tűnik a hatalmas bankrendszeri kínálat miatt, ami megnehezíti az átlátható rendszerek és befektetések kialakítását. Ennek a fejezetnek a célja az, hogy egy *"pénzügyi gyorstalpalóként"* segítsen neked áttekinteni a pénzpiaci termékeket, amivel találkozhatasz a mindennapjaidban és sajnos ezeket a termékeket komolyabb befektetési tudás nélkül is rádsózhatják akár a helyi postán. Miután átolvastad az egyes termékek leírását, megismerheted a legfontosabb tudnivalókat, és láthatod az előnyeiket és hátrányaikat is egyaránt.

Miért kell a pénzügyi közvetítőkkel és tanácsadókkal vigyáznod és mire figyelj oda?

Elérkezett az ideje, hogy bemutassam számodra azokat a pénzügyi szakembereket, akikkel találkozhatasz úton és útfélen, de inkább a banki ügyeid intézése folyamán. Ezt azért jó dolog tudnod, mert sokszor úgy tűnhet, hogy emberek ingyen és bérmentve látnak el téged minden szuper anyagi tanáccsal, hitel ötletekkel, de igazából mi rejlik emögött? Van olyan egyáltalán, hogy ingyenes pénzügyi tanácsadás napjainkban? Fontos megértenünk, hogy a pénzügyi tanácsadók nem pusztán jótékonykodásból dolgoznak reggeltől-estig, hanem azért, hogy jelentős pénzügyi jutalékot kapjanak a hónap végén a szerződéskötések után. Ez a színtiszta igazság, függetlenül attól, hogy észre vesszük-e ezt, mint ügyfél vagy sem. Fontos tehát megfontolnunk, hogy milyen piaci szereplőktől kérünk szakmai segítséget a pénzügyeink kezeléséhez. Ez a lenti lista segít neked könnyedén eligazodni, így mielőtt elmennél egy szakemberhez hitelért, ötletért, biztosításért, vagy más pénzügyi termék információért ennek a tudásnak az ismeretében tedd mindezt. De, hogy meg is védjem a pénzügyi szakembereket és elmondjam azt is, hogy van köztük nagyon sok és lelkiismeretes személy is, aki ténylegesen ismeri a termékeket és szívvel-lélekkel dolgozik. Próbálok nagyon racionálisan fogalmazni a következő fejezetben, viszont inkább azt hangsúlyozni, amit nem látsz, mint ügyfél esetlegesen.

Az ügynökök

Az a személy, aki egyetlen pénzintézet termékeit közvetíti és ajánlja neked. Az ilyen ügynökök általában a bankok és a biztosítók fiókjaiban dolgoznak, de nagyobb ügyek esetén akár vígan házhoz is jönnek. Általában nyugdíjbiztosítások esetén kopogtatnak be hozzád egy előre egyeztetett időpontban. Ne higgyük, hogy a tanácsuk a Szent Grál és igazság, hiszen kizárólag az általuk közvetített termékeket ismerik szakmailag nagyon jól. Ne felejtsük el, hogy ez az ügynök azért dolgozik, hogy pénzt keressen. Az ügynök ugyanakkor általában jobban ismeri a bizonyos pénzügyi szolgáltató által kínált termékeket, mint egy független pénzügyi

tanácsadó. Az ügynökkel akkor érdemes először beszélni, amikor már kiválasztottuk a számunkra legjobb terméket annál a bizonyos szolgáltatónál, banknál, ahol ő dolgozik, és csak alá kell írni a szerződést vagy végső finomhangolásokat kell elvégezni egy-egy ügyben. Az ügynök jutalékot kap a szerződéskötésért cserébe, és azt ajánlja nekünk, amit a munkáltatója, vagy a szerződésben foglaltak megkövetelnek tőle. Az ajánlásait kritikusan/gyanakodva értékeljük, és mindig alaposan olvassuk át a dokumentumokat, mielőtt bármit is aláírnánk.

Alkusz és a többes ügynökök

A többes ügynökök és alkuszok nem csak egyetlen bank vagy biztosító termékét ajánlják, hanem akár többet is. Az alkuszok szempontjából előnyösebb, hogy jól átlátják a piacot és tapasztaltak különböző pénzintézetekkel és azok szolgáltatásaival kapcsolatban. Sajnos tudni kell azt, hogy az ajánlásokat a magas jutalékot ígérő termékekre irányítják, ami problémát okozhat nekünk a későbbiekben. Az alkuszok közül a lakás, autó- vagy kockázati életbiztosítások összehasonlítására érdemes alkusz cégeket választani, mert nincs akkora különbség ezenfajta jutalékokban, így objektívebb tanácsot kaphatsz tőlük. Az alkuszok számos kedvezményt kínálnak, amelyeket a fiókban dolgozó ügynökök nem tudnak adni, és jobb ajánlatokat is adhatnak, mint amit az online összehasonlító portálokon és kalkulátorokban találhatsz magadtól. Azonban van néhány biztosítás is, amelyeket ők nem közvetíthetnek, így ezekkel kapcsolatban nem tudnak segíteni neked. Ezért mindig fontos, hogy magad is tájékozódj az interneten, vagy más személyeknél. Az alkuszok jutaléka, amit utánad kapnak a szerződés összegétől függ, ezért nem jó ötlet tőlük megkérdezni, hogy milyen értékű biztosítás kötése lenne a legjobb számodra. Az előzetes információk birtokában hallgasd meg a véleményüket, de végül magad dönts el, hogy mi a legjobb a számodra.

Ingyenes pénzügyi tanácsadó, aki termékeket mutat be neked

Az ingyenes és független pénzügyi tanácsadó elnevezés valójában csak egy 21. századi trükk, mintsem valójában ingyenes tevékenységi kör. Ezek a személyek általában alkuszok és/vagy hitelközvetítők, akik bankok hiteleit és biztosítók termékeit közvetítik ki az ügyfeleknek. A probléma onnan ered, hogy ezek az úgynevezett *"pénzügyi tanácsadók"* csak a kiemelkedően magas jutalékokkal járó termékeket ajánlják neked, mert ez a megélhetésük és vállalkozásuk alapja. Sőt, nem tudnak olyan dolgokat javasolni számodra, mint állampapírok vagy brókerszámlák. Ezért az állításuk, hogy függetlenek lennének, sajnos nem igaz. Jobb kerülni őket, mivel nagyon jó a meggyőzőképességük és az általuk kínált termékek többet érhetnek a pénzügyeidnek, mint amennyit segíteni tudnának. Ha szeretnéd az alkuszokat vagy hitelközvetítőket pénzügyi döntéseidbe bevonni, legyél nagyon óvatos.

A privátbankár és befektetési tanácsadók

Ha már birtokolsz némi vagyont, akkor gratulálok! Innentől kezdve a bank kiemelt figyelmet szentel rád. Azonban nem érdemes, hogy higgy a kézzelfogható előnyökben, mert azok rendkívül korlátozottak lehetnek. Az igazság az, hogy csak egy kiemelt pénzügyi értékesítőt kapsz, aki drága befektetéseket akar eladni neked a fizetett munkaidejében. A privátbankárok a bank kiemelt értékesítői, akiknek nem éri meg az időt és a pénzt olyan ügyfelekre pazarolni, akik kevés vagyonnal rendelkeznek. Ha van néhány tízmillió forintod, amit befektethetsz, akkor VIP ügyfélként számíthatsz a sales hívásokra. Magyarországon törvényileg nem engedélyezett befektetési tanácsot adni befektetési termékek közvetítése nélkül. Ez azt jelenti, hogy nincs valóban független befektetési tanácsadás Magyarországon. A privát banki szolgáltatások csupán egy csaliként szolgálnak. Bizonyos bankok és brókercégek kínálnak kedvezményes számlákat meghatározott összeghatárok felett, és ha ingyen kínálják, akkor azt érdemes elfogadni. Azonban óvatossá kell lenned a "szakértőkkel", akik napközben felhívnak, és befektetési tippekkel próbálnak téged rávenni, hogy kereskedj, vagy drága befektetési alapot vásárolj.

Fizetős pénzügyi tanácsadók

Néhány tízezer forintos órábérért választhatsz egy személyt, aki neked abban az időben elmondja, hogy mibe lenne érdemes befektetni. Ennek legalább látod a költség részét, de sajnos nem leszel tőle pénzügyileg tudatosabb személy. A legnagyobb hibákat szeretném összegezni, bármiről is legyen szó. A fő probléma, hogy az emberek nem akarják megérteni a saját pénzügyeiket és egy-egy szakembertől várják el, hogy csodát tegyenek. Néhány óra alatt nem fogsz semmiben profivá válni és legyen szó a személyes pénzügyekről vagy akár a Kriptoalutákról, időt és energiát kell beletenned, hogy megértsd őket.

Pénzügyi tanárként mellékesen megjegyzem az első kikötésem, hogy egy diákot elvállaljak az, hogy felmérem hajlandó-e tanulni az órákon túl a szabadidejében és pontosan mit akar megérteni, mert örületesen nagy témakör a pénzügy! Igaz, hogy ott lesz egy szakember, aki ajánl neked valamit, de nem fogod tudni és érteni, hogy az pontosan mit is takar, arról pedig ne is beszéljünk, hogy amikor a sokadik ilyen alkalmon ülsz, csak még bonyolultabbnak érzel mindent. Az szerintem az egyetlen módja, hogy valaki folyamatosan és megbízhatóan jó pénzügyi döntéseket hozzon, ha megérti a témát. Ha átlátja a termékeket és a befektetési lehetőségeit. Ha ezeket megértette, akkor még mindig kérhet külső segítséget termék választáshoz. Óriási különbség van aközött, ha csak más emberek tanácsait követjük, mintha Mi saját magunk döntünk egy pénzügyi termékkel kapcsolatban!

És most jöjjenek a pénzpiaci termékek, amikről érdemes tudni!

11. Fejezet: Bankolj jól!

Bankszámla

Mindenki ismeri a bankszámla fogalmát, amelyen *“fiat pénzt tarthatunk”*, megérkezik rá a fizetésünk és egyéb összegek, illetve amelyen keresztül utalásokat indíthatunk és fogadhatunk. Mivel ez egy egyszerű termék, nem kívánok sok időt szánni rá, csak a legnagyobb hibát szeretném számotokra bemutatni. Természetesen megértem, ha valaki nem akar néhány száz forint miatt bankot váltani a kényelem vagy megszokás miatt. Azonban javaslom, hogy legalább évente vagy kétevente egyszer ellenőrizzük a banki költségeinket, mert ha a bankszámlánkért havi több ezer forintot vonnak le, az egy drága mulatság úgy, hogy máshol ezt ingyen is meg lehet kapni. Ma már nagyon egyszerű és gyors a bankváltás, és érdemes több bank szolgáltatását is megismerni. Nyilván egy hitelfelvételnél lehet a számlavezető bank jobb ajánlatot ad, de azért érdemes ezt alaposabban megnézni! Egy-egy akciós ajánlat amivel átcsábítanak a másik oldalról nem takarná arra a tíz évre a számlavezetési díjat sem! Megértem, hogy sokan túlzottan ragaszkodnak a saját bankszámlájukhoz és a számlavezető bankjukhoz az egyszerűség végett természetesen. Azt mondják, hogy az emberek ritkábban váltanak bankot, mint házastársat! A probléma csak az, hogy a bankok kihasználják ezt a fajta ragaszkodást, és míg az új számlacsomagokra nagy kedvezményt kínálnak, a régi ügyfelek vastagon fizetnek ezért a kényelemért. Azóta, hogy van saját bankszámlám diákként megszoktam a kedvezményeket -a diákszámlám ingyenes volt-, és nem akartam érte később sem sokat fizetni. Lehet nem tűnik nagy összegnek, de tíz év alatt feleslegesen kidobni százazreket nem sok értelme van. Néhány hasznos bankszámla összehasonlító oldal: Bankmonitor, Money.hu, Bank360. Emellett ne feledkezzünk meg a digitális bankokról, mint például a Revolut vagy akár egy PayPal számla.

Megtakarítási számlák

A helyzet kezd egy kicsit bonyolulttá válni, mert különböző célokra és speciális számlákra van szükség. A bankok kínálnak megtakarítási számlákat, amelyek a legegyszerűbb megtakarítási lehetőségek. Emellett a későbbiekben majd beszélek még a brókerszámlákról és a biztosításokról is. Azonban vannak speciális számlák is, mint például a lakástakarék-pénztár, amely az állami támogatás nélkül nem éri meg. A Start-számla / babakötvény az államilag támogatott megtakarítások közé tartozik, amely gyermekek számára érhető el és kis összeggel megéri. A nyugdíj célú megtakarítás csak akkor éri meg, ha 10-20 éven belül nyugdíjba szeretnél vonulni. Az arany és más nem pénzügyi szolgáltatásokat kínáló számlákat érdemes kerülni. Az öngényező- és egészségpénztárak szintén jó lehetőséget jelentenek, mert ezekre is 20% adókedvezmény vehető igénybe, és nem kell a nyugdíjig várni. (Bár itt a bizalom ingása nagyon nagy, mert a kormány egy tollvonással tönkretette ezt a terméket néhány éve.)

Általánosságban elmondható, hogy akkor érdemes speciális számlákba befektetni, ha adókedvezményt vagy állami támogatást kapunk, és ki is tudjuk azt használni. Egyéb esetekben az értékpapírszámla szinte minden esetben olcsóbb és jobb megoldás. Erről is írok a későbbiekben.

Lakás, és egyéb vagyonbiztosítások

A biztosítások lényege az, hogy egy fix díjat fizetünk a biztosítónak, cserébe ő kifizet minket, ha bekövetkezik az adott káresemény, például egy háztűz vagy lopás. Azonban két nagy hiba lehet a biztosítással kapcsolatban: A túl alacsony vagy túl magas biztosítási összeg.

Túl alacsony biztosítást kötni azt a kockázatot jelenti, hogy valamilyen káresemény bekövetkezik, amely anyagilag katasztrofális helyzetet okozhat számunkra. Például egy háztűz. Sokan azonban nem kötnek biztosítást, mert úgy gondolják, hogy nincs szükségük rá, vagy mert könnyebb halogatni és úgysem fog velük semmi történni. Azonban ha valami baj történik, akkor nagyon nagy kárt szenvedhetünk anyagilag és évekre, vagy egy életre pórul járhatunk.

Túl magas biztosítást kötni azonban nem éri meg, mert a biztosító csak olyan díjat szab meg, amelyen keresni fog. Ezért nem érdemes minden apróságra biztosítást kötni. Egy példa arra, hogy mennyibe kerül egy biztosítás: Ha minden tizedik embernek lopják el a telefonját, és a lopás valószínűsége 10%, akkor egy ilyen biztosítás nem 15 ezer forintba kerül, hanem 45 ezer forintba, mert a biztosítók fenntartásának sok költsége van. Apró tárgyakra felesleges biztosítást kötni, de például ha van öt kutyád és tudod, hogy ha betegség vagy műtét a kérdés és ez téged havi szinten anyagilag megterhelne, akkor érdemes időben elgondolkodni rajta.

Lakáshitelek

Ha már egy ideje követsz engem, vagy olvastad A Takarékos Milliomos Képzőt, akkor bizonyára észrevetted, hogy nem vagyok nagy híve a hitelfelvételnek, mert sok kockázattal jár, Kriptoalutázni pedig hitelből egyenesen bűnnek tartom a túl magas rizikóvállalás végett. A hitel ugyanis adósságot jelent, ami szöges ellentéte a megtakarításnak. Ez azt is jelenti, hogy több pénzt költöttünk el, mint amennyit megkerestünk, és ez a pénzügyi függetlenségünk ellen dolgozhat. Nyilván tisztában vagyok vele, hogy nem lehet manapság egy átlagbérből házat venni hitel nélkül. Természetesen vannak olyan élethelyzetek, amikor szükséges lehet például lakáshitelt felvenni, akár befektetési célból is, bár ezzel csínján kell bánni. Lakáshitel felvételére számos lehetőség áll rendelkezésre, és bár a lakáshitel lehet a legolcsóbb lehetőség, mégis fontos szem előtt tartani a következőket.

1. Az ingatlanunk fedezetként szolgál, így a lakáshitel általában a legalacsonyabb kamatú hitelek közé tartozik. Fontos azonban felelősségteljesen dönteni a hitel felvételekor, és mindig figyelembe kell venni az egyéni körülményeket és a lehetőségeket.

2. Fontos szempont a hitel kiválasztás során, hogy ne csak az első banknál érdeklődjünk, hanem alaposan összehasonlítsuk a különböző ajánlatokat. 1-2% kamatkülönbség is jelentős megtakarítást jelenthet hosszú távon.
3. Az is fontos, hogy figyeljünk a kamatperiódusra, azaz arra, hogy milyen gyakran változik a hitel kamata. A hosszabb kamatperiódus általában magasabb kamatot jelent, de azt is jelenti, hogy az adós hosszabb időre rögzíti a kamatot, és nem kell attól tartania, hogy az ingadozó piaci körülmények miatt megnövekszik a törlesztőrészlet.
4. Kerüljük az eladósodást olyan devizában, amelyben nincs rendszeres jövedelmünk, mert az árfolyammozgás nehéz helyzetbe hozhat minket. Emlékezz a svájci frankos hitelekre!
5. Érdemes alaposan áttanulmányozni a szerződést, és csak olyan ajánlatot elfogadni, amelyben biztosak vagyunk!
6. Ne csak a kamatra, hanem az összes díjra is figyeljünk oda, és hasonlítsuk össze a THM-et, azaz a Teljes Hiteldíj Mutatót, mert ez már tartalmazza az összes költséget.

Összefoglalva, bár a lakáshitel lehet a legolcsóbb lehetőség, fontos az egyéni körülmények figyelembe vétele és az ajánlatok összehasonlítása a megfelelő döntés meghozatalához. A hitelfelvétel előtt alaposan mérlegeljük a lehetőségeket, és csak olyan ajánlatot fogadjunk el, amelynek minden részletében biztosak vagyunk.

Az **annuitásos hitel** sajátosságainak megértése is fontos, mielőtt lakáshitelt veszünk fel, mivel a lakáshitelek jellemzően így működnek. A futamidő elején megkapjuk a hitelösszeget, és azonnal elkezdjük fizetni a kamatokat, ugyanakkor a tartozásunkat is vissza kell fizetni a futamidő végére. Ezért a havi törlesztő nemcsak kamatokból, de tőketörlesztésből is áll. Az annuitásos hitelnél a törlesztő állandó, ugyanakkor a kamat és a tőketörlesztés aránya változik. Ahogy telik az idő egyre kevesebb pénzzel tartozunk a banknak, tehát egyre kevesebb a kamat. Egy 18 éves, 9%-os annuitásos hitel esetén a törlesztő állandó, de egyre több a tőke és egyre kevesebb a kamat.

Sokan nem értik, hogy miért csökken a tartozásuk olyan lassan, pedig már évek óta fizetik a lakáshitelt. Ez a törlesztő állandóságának és annuitásos működésének köszönhető, és nem a bank gonoszsága. Ha szeretnénk csökkenteni a fizetendő kamatot, akkor rövidebb futamidőre vegyük fel a hitelt, vagy idő előtt plusz befizetésekkel visszatörleszthetjük azt. Minél gyorsabban törlesztjük a hitelt, annál kevesebb kamatot kell fizetnünk. De ezt kérdezzük meg az elején, hogy van-e lehetőség előtörlesztésre akár kisebb összegekben is! Ha nem akarsz nagyon sokáig egy csomó kamatot fizetni úgy, hogy alig fizetsz vissza a tőkéből, akkor a következőket tudod tenni: vagy rövid futamidőre veszed fel a hitelt, vagy idő előtt plusz befizetésekkel visszatörlesztesz. Ami fontos, hogy ne feledd, a hitel mindig egy jövőbeli költsékezést jelent, aminek ára van!

Életbiztosítások

Az életbiztosítás első hallásra talán unalmasnak tűnik, de nagyon fontos megérteni annak okait. Ezek a termékek a legtöbb embert átverik, és nagyon nagy veszteségeket okozhatnak. Néhány esetben az életbiztosítások fontos védelmi funkciót látnak el, és komoly problémák merülhetnek fel, ha nem ismerjük ezeket. Ha egyszerűen szeretnénk megvizsgálni az életbiztosítási lehetőségeket, akkor két típusuk van:

1.) A megtakarítási célú életbiztosítás

A pénzügyi tanácsadók által ajánlott életbiztosítások közül néhány fix kamatozású változatot tartalmaz, azonban manapság egyre elterjedtebbek a befektetéssel kombinált verziók, mint például a unit-linked biztosítások vagy nyugdíjbiztosítások. A tanácsadók látszólag ingyenesen adnak tanácsot, azonban valójában drága megtakarítási termékeket ajánlanak. Ennek következtében az ügyfél általában elveszíti 2-3 évnyi befizetését, mivel a tanácsadók jutalékot kapnak a biztosítótól az ügyfél befizetéseiből. Ha pénzügyileg okos döntést szeretnénk hozni, akkor a legjobb, ha elkerüljük ezeket a szerződéseket, és az ingyenes tanácsadókat is.

2.) A tisztán kockázati alapú életbiztosítás

Az eredeti célja az életbiztosításoknak nem az volt, hogy gyanútlan ügyfelek pénzét szipkássák el. Az életbiztosítások célja az, hogy váratlan baleset, betegség vagy halál esetén pénzügyi segítséget nyújtsanak nekünk. Ahogy a vagyonbiztosítások esetében is, az életbiztosítások sem pénzügyi szerencsejátékként működnek, így az elvárható visszatérített összeg kevesebb, mint amennyit valójában befizetünk. Az igazi nyereség, amit az életbiztosítás nyújt, az a biztonság és a pénzügyi kockázat csökkentése. Az életbiztosítások nem arra valók, hogy meggazdagodjunk a balsorson. Azonban, ha elképzeljük, hogy mi történik egy ilyen helyzetben, rájövünk, milyen anyagi nehézségeket okozhat.

Például, ha egy nagyobb lakáshitel mellett egyik napról a másikra eltűnik a fő pénzkereső a családból akár egy baleset végett, és mondjuk az édesanya marad a két gyerekkel, akkor jelentős anyagi problémákkal kell szembenéznük, mint család. Egyetlen fizetéssel kell eltartaniuk magukat és a gyerekeket, fizetni a lakáshitelt, és ráadásul még az akár ápolásra és eltartásra szoruló férjet is. Lehet, hogy át kell alakítani a házat vagy alkalmazni kell egy betegápolót is. Az életbiztosítások azt a szerepet tölthetik be, hogy megkönnyítsék a hasonlóan nehéz pénzügyi helyzeteket. Az egészségügyi kockázatokat is figyelembe kell venni, és az életbiztosítás összegét ennek megfelelően kell meghatározni. Például a lakáshitel és a gyerekek eltartása egy fizetésből, vagy egy baleset miatt elvesztett munkaképesség esetén az életbiztosítás megoldást nyújthat. Fontos megjegyezni, hogy nem elég csak néhány millió

forinttal biztosítani magunkat ilyen helyzetekre. Az elveszett jövedelmet évekig kell pótolni, és emellett a felmerülő költségeket is fedezni kell. Tehát nem egy pár ezer forintos csonttörés biztosítással kell készülni az életre, amit a gyerekek kötünk az iskolában.

Értékpapírszámlák, brókerek

Abban az esetben, ha már van megtakarításod vagy el akarsz kezdeni megtakarítani, érdemes megismerkedni az értékpapírszámlák fogalmával. Ezek a számlák nagyon hasonlóak a hagyományos bankszámlákhoz, azonban más eszközöket, befektetéseket is lehet rajtuk tartani. Egy bróker cég által vezetett számlán tarthatsz pénzt is, és befektethetsz többek között például befektetési alapokba, ETF-ekbe, aranyba, áruipari termékekbe, részvényekbe, kötvényekbe, állampapírokba, ingatlanokba, Kriptopénzekbe, opciókba, devizákba, és egyéb termékekbe. Ezekről részletesebben fogok írni a befektetések fejezetben, hogy miképp kezelheted ezeket akár Te magad! Láthatod, hogy annyi a választási lehetőség, mint égen a csillag és pontosan ezért nem szeret az átlagember erről tanulni! De Te tudom, hogy nem azért vagy itt, mert átlagos lennél, így biztos vagyok, hogy már hallottál valamelyikről sőt elgondolkoztál, hogy mibe fektess be! A bróker cégeknek szigorú szabályozásoknak kell megfelelniük, és jóval alacsonyabb költségeket számítanak fel, mint más pénzintézetek. Nem igaz, hogy csak több millió forintos megtakarítás esetén érdemes befektetni! Már havi 10-20-30 ezer forintos megtakarítás, automatizált befektetés vagy egy egyszeri pár százezer forintos befektetés is megéri, hiszen a befektetéssel nem csak megőrizhetjük a vagyónunk értékét, de azt infláció feletti hozammal gyarapíthatjuk is.

Befektetési alapok

A legelterjedtebb befektetési lehetőségek a kisbefektetők számára a befektetési alapok. Amikor egy bankba belépsz, és nagy összegű megtakarításod van, valószínűleg az ügyintéző ajánlani fog neked egy befektetési alapot. A befektetési alapok lényege, hogy sok kisbefektető pénzét összegyűjtik egy nagy "zsákba" és azt egy profi befektető, az alapkezelő és csapata fogja kezelni. Az alap stratégiáját megtalálhatod az alap tájékoztatójában, amely leírja, hogy a pénzt hogyan fektetik be. Ha már egy ideje megtakarítasz és vannak pénzügyi céljaid, akkor érdemes lehet befektetni a pénzedet. Azonban a bankok által ajánlott aktívan kezelt befektetési alapok drágábbak, mint gondolnád. Az aktívan kezelt alapokba való befektetés valószínűleg nem a legjobb döntés a kisbefektetők számára. Az alapkezelők teljesítménye elmarad attól, amit Te magad is elérhetnél, és jobban jársz, ha magadtól tanulsz meg pénzt befektetni, persze, ha nem vagy biztos magadban és nem is akarsz megtanulni, akkor nyilván többet kapsz, mint a kamatok a bankban a megtakarítási számládon. Minden nézőpont kérdése.

Hitelkártyák, személyi kölcsönök

A lakáshitel felvétel lehet érdemes, de ez nem mondható el a többi kölcsönre. Általában nincs fedezetük például egy ingatlan, így ezek jellemzően sokkal drágábbak. Gyakran előfordul, hogy kétszámjegyű kamatokat kell fizetnünk a személyi kölcsönökért. Sokan úgy gondolják, hogy a hiteleik problémát jelentenek, de az igazság az, hogy az eladósodottság általában csak egy tünet, nem pedig maga a probléma! A rossz pénzügyi szokások, a felelőtlen költekezés és a pénzügyi tudatlanság vezetnek el az adósságokhoz. Ha már tartozásaid vannak, akkor ez jelzés lehet arra, hogy az utolsó pillanatban vagy, hogy elkezd komolyan kezelni és kezredbe venni a pénzügyeidet. Ha bizonyos dolgokra azonnal nincs pénzed, lehetőséged van kamatmentes hitelt igényelni, vagy alkalmazni a BNPL (Buy-Now-Pay-Later) módszert, ami lehetővé teszi, hogy később, részletekben fizess. Azonban fontos, hogy tudd: ha nem kell az összeget azonnal kifizetni, akkor könnyebben hajlamos lehetsz olyan dolgokra költeni a jövedelmed, amire valójában nincs szükséged. Ha azonnal kifizeted az összeget, legalább fájni fog annyira, hogy jobban átgondold a dolgot. Például a karácsonyi időszakban sok áruház ajánl ingyenes hitelt, míg mások kedvezményeket adnak. Ha az *"ingyenes"* hitelt választod, még mindig többet fizetsz, mint tervezted, hiszen a jövőbeli lehetőségeid veszed el magadtól! A hitelkártya bizonyos kedvezményeket és bónuszokat kínál, de ezek az előnyök csak néhány embernek jutnak. Az átlag felhasználók számára a bónuszok elenyészőek, a vele járó macera pedig nagy, és egyetlen késedelmes fizetés miatt az eddig befektetett idő és energia semmivé válik. Ha pedig túl vonzó ajánlatot kapsz, akkor az egy év múlva már nem lesz érvényes. A hitelkártya egy csapda, amelybe könnyű beleesni. Ha megszokod a hitelkártyával történő vásárlást, akkor lesz baj, ha egyszer véletlen nehéz helyzetbe kerülsz, és nem tudod visszafizetni a tartozást. A bankok pedig a nehézségeket kihasználva magas kamatokkal terhelik meg a tartozásodat. Nem hallottam még olyanról, aki nem tudta volna megtakarítani a nyugdíját, mert nem használt hitelkártyát. Azonban hallottam olyanokról, akik csapdába estek a hitelkártyák miatt, és most anyagi nehézségekkel küzdenek.

12. Fejezet: Tévhitek a befektetésekben

Most következzenek néhány arany szabály, amely segíthet neked kiigazodni a befektetések világában és kevésbé elcsábulni néhány általános megtévesztésnek és tévhitnek. A csalások, csalódások és buktatók felismerése különösképpen fontos, így ezekre különös figyelmet szenteltem ebben a fejezetben.

Aranyszabályok

- A jövő megjósolhatatlan és a múlt eredményei nem egyenlőek a jövőbeli eredményekkel!
- Az elemző sem jövőjós és ne várj tőle tuti tippeket!
- A kevés esetszám múltban való megtörténe nem ad pontos jeleket a jövőt tekintve, sőt semmilyen korábbi eredmény nem ad 100%-os garanciát a jövőbeli eseményekre!
- Majdnem minden befektetési lehetőség jobb, mint a pénzedet készpénzben tartani! Kivétel a Kriptoaluták piaca a gyors váltakozások, nem megfelelő ismeretek, túl sok csődbemenő projektekbe való befektetés és innovatív projektek végett.
- Hitelből befektetni veszélyes és felelőtlen döntés!
- Túl sok a félrevezető hír ahhoz, hogy abbahagyd a gyanakvást!
- Véglegesen befejezni a tanulást a pénzügyek piacán önmagunk lábán lövése!
- Nem diverzifikálni szabad, de nem érdemes anyagilag! Néha felül lehet teljesíteni a piacot ezzel a stratégiával, de a hiba és a veszteség lehetősége sokkal inkább fennáll!
- Minden egyes tévedésnek ára van a piacon, amiért felelünk!
- A halogatásnak is ára van! Ha valaki éveken keresztül azt mondja majd holnap befektetek, akkor az az ára és az elvesztett kamatos kamat ereje!
- Nincs olyan stratégia, ami mindig jól és felülteljesít!
- Nem minden befektetésedből lesz passzív hozamod vagy kamatod, de ettől függetlenül ezek hosszú távon értéknövekedésen eshetnek át!
- Annyi részvényt tarts a bika piacon, amennyit nem félnél a medve piacon tartani.
- Ha valaki megválaszolja a szerinted mennyi lesz ennek vagy annak az ára kérdést, az hazudik!
- A tippekben és pénzügyi mesékben annál jobban hiszel, minél kevesebbet tanultál!
- Attól, hogy egy eszközbe olcsón fektetsz be, az nem jelenti azt, hogy hamar profitot generálsz vagy egyáltalán profitod lesz!

A 2022-ben írt Kriptoalutákról Konyhanyelven című könyvemben nemcsak a Kriptoalutákat említettem meg, mint befektetési lehetőséget, hanem számos más pénzügyi osztályt is bemutatam nagyvonalakban, illetve a pénzzel, mint fogalom és inflációval is részletesen megismertettem az olvasókat. Itt ezeket a befektetési lehetőségeket és ötleteket még részletesebben fogom bemutatni és bővíteni. Ebben a könyvben inkább a jövőre koncentrálok és magát az inflációt és pénzt, mint alapfogalmat terjedelmi okokból nem

szeretném újra részletesen elővenni. A Takarékos Milliomos Képzőben megálmodott Szakonyi Takarékos Milliomos Torta pedig a könyv végén található meg, hiszen érdemes erre az újonnan szerzett tudásra átismételni ennek a jelentését.

Miért fektetsz be?

Biztosan hallottad már azt a kifejezést, hogy amerikai álom. De az amerikai álom nem mindig tartalmazza a ház vásárlását, egy szép autót és a magas havi fizetést. Ez azt jelenti inkább, hogy szabadon megteheted azt, ami boldoggá tesz Téged és ami a Te preferenciádnak megfelelő. Nem mindenkinek jelenti a fejében ugyanazt a gazdagság és jó mód, és ezen eltérő igények végett más összegek is kerülnek különböző embereknél meghatározásra, mint célösszeg. Ezért is fontos, hogy tudd, mi az igazi célod! Ha a célod az, hogy otthagyd a munkahelyed, és egy másik városba költözz, megtakaríthatsz pénzt, majd néhány hónap szabadságot vehetsz ki az utazásra, vagy felmondhatsz egy munkahelyen, hogy céget alapíts és az álomkarriered megvalósítsd. A lényeg inkább az, hogy valamilyen kép rajzolódjon ki előtted azzal kapcsolatban, hogy milyen is lenne az áloméleted. Ez inkább egy vizuális része a befektetéseknek, ahol elképzeled, hogy miért akarsz valamit megtenni. Nyilván ha nincsenek terveid, akkor nagyon nehéz lesz benned felébreszteni a tüzet valami elvégzésére és az emberek nagy része pénzügyi célok nélkül éli az életét, amivel semmi probléma sincsen, hiszen nem vagyunk egyformák. Ha idáig eljutottál ebben a könyvben több, mint biztos vagyok benne, hogy Te valamit változtatni szeretnél az életeden, de érdemes ezt valamilyen módon megfogalmazni, hogy mi lenne neked az ami a *“hűha”* kategóriába esik.

Mondok néhány példát egy kitalált ember életéből. Legyen Ő Géza:

- Azért teszek félre pénzt, hogy ne kelljen félnem, hogy miből veszem meg az álmokocsim, amivel biztonságosan közlekedhetek. Ez a kocsi egy Mercedes Benz GLC lesz, melyet hitel nélkül akarok megvenni. Ezt csak akkor veszem meg, ha már van két ingatlanom. Szükségem van tizenötmillió forintra, hogy legyen önerőm egy ingatlanbefektetéshez, hogy ne kelljen albérletet fizetnem és ne érezzem úgy többet, hogy csak pénzt dobok ki az ablakon. Három házat akarok venni ötvenéves koromra és abból a pénzből, amit azért kapok már fedezni tudom a megélhetési költségeimet és nem kell többet azt a munkát végezzem, amit gyűlölök. Azt akarom, hogy a gyermekemnek ne kelljen hitelt felvennie azért, hogy egyetemre küldhessem és adóssággal kezdje az életét. Nem akarok rettegni, hogy Katás vállalkozóként lesz-e nyugdíjam, így akarok egy ötvenmilliós osztalékfizető portfóliót huszonöt éven belül felépíteni, melyre minden hónapban 150.000 forintot szánok jelenleg. A következő 5 évben próbálom a legkevesebbet költeni és a megtakarításaim 20%-át Bitcoinba fektetem.

Most Te jössz! Mit szeretnél? Mi a célod?

A legrosszabb befektetés

Sajnos a befektetéseknél a befektetések legrosszabb fajtájára is fel kell hívjam a figyelmedet! A könyvben már több ízben beszéltem az inflációról és sajnos a készpénz az, amiben tartani a legrosszabb a vagyonodat akkor, ha nem költöd el rövid időn belül, nem véletlenül, hiszen a vásárlóerőd az idő múlásával jelentős mértékben csökken. A pénz, mint eszköz napról-napra egyre több kerül a gazdaság körforgásába és ez ellen nem tudsz mit tenni, így inflálódik és a Te vásárlóerőd csökken a folyamat közben. Tehát ha nem fektetsz be és nem vállalsz kockázatot, akkor garantáltan veszíteni fogsz és negatív reálhozamod lesz, tehát valójában kevesebbet ér az a pénz amiért Te keményen megdolgoztál. Az igazi kérdés a befektetéseknél és a vagyongyarapításnál a pénzed maximális kihozható jövőértéke. Hallottam már sok gazdag embertől azt, hogy szabadul a készpénztől. Nem véletlenül vannak ezen az állásponton, hiszen ha csak a párna alatt tartod a milliókat, az veszít az értékéből, akár éves szinten két számjegyben mérhető százalékos változás is bekövetkezik egy rosszabb időszakban. Ha valaki keres például évi 100 millió forintot és abban az évben 10%-os volt az infláció és mind a 100 millió forintot a bankszámláján hagyta, akkor annak a vásárlóereje jelentősen csökkent, hiába van még mindig ott a 100 millió a számlán, mint számtani összeg.

Vegyük például az ingatlanvásárlás példáját, mert ez az, ami széles körben ismert. Ha valaki vett egy panellakást mondjuk egy városban 15 évvel ezelőtt, akkor azt meg tudta valósítani nyolc millió forintból. Tizenöt évvel ezelőtt nyolc millió forint nagy pénz volt. A 2005 és 2007 között az alkalmazásban állók bruttó keresetének nominálértéke 8-9% közötti mértékben nőtt. Különösen szerény volt a nettó kereset emelkedése 2007-ben (3,0%), amikor a fogyasztói árak növekedése 8%-ra gyorsult, így a nettó kereset reálértéke csaknem 5%-kal elmaradt az előző évitől. 2007-et a bruttó nominális keresetek növekedésének némi mérséklődése és a nettó bérek előző évinél gyorsabb emelkedése jellemezte. A keresetek növekedési dinamikáját a versenyszféra oldaláról a minimálbér 5,3%-os emelése 65.500-ról 69.000 forintra, illetve az iskolai végzettséghez kapcsolódó szakképzettségi bérminimum második ütemének bevezetése határozta meg. A költségvetési intézményekben foglalkoztatottak kereset alakulását a 13. havi juttatás kifizetése, illetve a 2008 júniusában és novemberében érvényesített, összesen bruttó 35 ezer forintos bérkiegészítés is befolyásolta. Ez utóbbi intézkedésre a tervezett, átlagosan 5%-os bérfejlesztést meghaladó infláció kompenzálása miatt került sor. 2007-ben a teljes munkaidőben foglalkoztatottak egy főre jutó bruttó nominális átlagkeresete 198.900 forint volt. A szellemi foglalkozásúak 274.800 forintot, míg a fizikai foglalkozásúak 130.800 forintot kerestek. A bruttó bérek nominálisan 7,5%-kal

haladták meg a 2007. évit, szemben az előző évi 8,0%-kal. A versenyszférában foglalkoztatottak keresete 8,4%-kal, a költségvetésben dolgozók bruttó bére pedig 6,2%-kal növekedett. A versenyszférában dolgozó fizikai foglalkozásúak átlagkeresete kismértékben meghaladta a költségvetés területén foglalkoztatottakét. A szellemi foglalkozásúak átlagkeresete a költségvetési intézményekben változatlanul alacsonyabb, mint a versenyszférában, a különbség 2008-ban pedig tovább nőtt.

Tehát, ha mondjuk Marika 69.000 forintot keresett minimálbérre bejelentve, mint fizikai munkás, akkor 115,94 hónapba telt volna kiadás nélkül ezt a nyolcmillió forintot összespórolnia, ami az ingatlan ára. Ezzel szembeállítva a minimálbér 2023-ban nettó 154.280 forinttal mondjuk egy 32 milliós nagyon reális és viszonylag olcsónak mondható panellakás ár mellett több, mint 207 hónapnyi munkajövedelmet jelentene. Ez azt jelenti ebben az esetben, ha akkor valósította meg volna ezt a vásárlását készpénz helyett hitelből, akkor is jobban járhatott volna egy jó hitelkonstrukció mellett. De ki tudta ezt akkoriban, hogy ennyire magasak és nyugatiak lesznek az ingatlanárak? Marikának közel 100 hónapnyi életideje megy így rá ugyanarra a lakásra ha most dönt a fogyasztás mellett.

Az információ csalóka

Sajnos azt el kell, hogy mondjam, hogy minden befektetésnél van egy alapvető buktató, mégpedig az, hogy a jövőt nem tudjuk sem előre látni, sem befolyásolni, így minden egyes befektetési tanácsadó, akit megkérdezel az utadon valószínűleg mást fog mondani a számodra a különböző eszközökről. Ők egy versenypiacon élnek, ahol Te innentől kezdve kockázatot szeretnél vállalni a nagyobb nyereség érdekében. Hatalmas információs zajjal találkozatsz, hiszen egy felgyorsult és kapkodó világban élünk, ahol arra kényszerítene minket ez a tempó, hogy kapkodva döntsünk a pénzügyeink tekintetében is, és ebbe a hibába az egyik legkönnyebb kezdőként belesétálni. Hiába nézed a sikertörténeteket és próbálsz másolni a nagysikerű befektetőket, de mivel nem pontosan ugyanabban a pillanatban és ugyanakkora összegeket fektettél be ugyanabba az eszközbe, mint ők, ezért a piacnak csak az az időtávja hat rád, amivel Te ténylegesen érintkezel pénzügyileg! Sajnos a legsikeresebb befektetők stratégiájáról az is elmondható, hogy nem túl nagy a diverzifikáció a portfóliójukban és ezért érik el a kiemelt hozamokat is, amivel Te kezdőként több, mint valószínű egy szakmai stáb segítségével bele sem tudnál kezdeni. Jobb, ha idejekorán megjegyzed, hogy a piac ellentmondásokból áll és nagyon nehéz eldönteni, hogy kinek a véleményére és tapasztalatára érdemes adni, illetve ki nem hazudik, hiszen nem egy személy áztatja az embereket akár a menő kocsikkal a neten, mint forex kereskedő. Tipikus kezdő hiba, ha a legelső szimpatikus pénzügyi szakembernek a véleményét kiragadjuk, mert nagyon nagy a lehetőség aránya a veszteségre. Senki nem jövőjós és senki nem tudja előre, hogy mi is válik be végül. Persze sokan mondják azt, hogy ők egyszer megmondták a Bitcoin áremelkedését, de az nem a további sikerek jövőbeli záloga. Sokan lettek véletlenül gazdagok az innovatív piacokon és tőlük vársz tippet, de ők sem zsenik, hanem szerencsések többnyire. Ezt egy kezdő sokszor elvakulva

fel sem ismeri és meggondolatlanul több ezer dollárt fektet be innovatív projektekbe a rizikómenedzsment és saját lehetőségeinek teljes figyelmen kívül hagyásával. Az arany sem a Szent Grál a befektetésekben, hiszen kifelejttem azt a tényezőt, hogy mennyi ideig is tartom az adott eszközt. Nem szabad elfelejteni azt sem, hogy a szenzitív és fejlődő eszközöknél, mint a Kriptoaluták piaca is találkozhatunk nagymértékben hamis és szenzációhajhász hírekkel is és azoknak a felismerése nagyban befolyásol minket a jó döntéseinkben. Nyilván attól, ha nem csinálunk semmit és nem fektetünk be végül nem gyarapítjuk a vagyonunkat, hanem elinfláljuk a pénzünk, de érdemes mindig a türelem és a nyugalom mezsgyéjén maradni, hiszen nem egy éjszaka alatt kell megcsinálni a szerencsénket.

Ez holmi álom, amit sokan kergetnek a kilátástalanságban! Éhség a jóra, éhség a szebbre és a jobb létre, hamar és gyorsan a legkisebb befektetéssel. Legalábbis ez az álmvágya a legtöbb kezdő befektetőnek. Sajnos tanulni a pénzről pénzbe, időbe és energiába is kerül.

Nem fogsz havi 10.000 forint befektetésből milliomos lenni, de arra kezdő lépésként elég, hogy kísérletezz, tapasztalj a piacon és megszokd, hogy igenis tenned kell magadért. Az információ csalóka, hiszen sok befektetési terméket próbálnak neked különböző marketing trükkökkel is értékesíteni. Jönnek a múltbéli hozamok sikereivel, holott jól tudjuk a múlt alakulása nem garancia a jövőre tekintve. Bónuszokat tukmál ránk a bank, majd ott áll a kisbetűkben, hogy csak a szerződés lejárta végén kapjuk meg azt, rejtett költségekkel találkozunk, mindenféle befektetési tanácsadó jön a jobbnál jobb termékekkel, amit automatikusan vonnak a számlánkról havi szinten és nem látjuk át a milliónyi dokumentumban, hogy mit mire is fizetünk be.

Lemaradok érzés

Hihetetlen számomra is, de a legsikeresebb YouTuberek a pénzügy területén azok, akik a napi híreket bemondják és nagyon kevés új tudást adnak át a követőiknek. Sokkal inkább érdekli a kisbefektetőket az, hogy mi történik éppen a piacon, mintsem energiát fektessenek az információk részletesebb megismerésébe. Sokan rettegnek attól, ha lemaradnak egy hírről, akkor az nagymértékben negatívan fogja a befektetéseiket befolyásolni. Sokszor pedig ennek a szöges ellentéte az igaz, mert a hír az egy zajforrás is egyben, és ha túlságosan elragadnak minket a hírek, akkor hajlamosak vagyunk kapkodva cselekedni. Nem mindegy az sem, hogy milyen hírforrásokból táplálkozunk és azok hatására milyen döntést vitelezünk ki. Nyilván a hír már sokszor nem szent és olyan címekkel, megdöbbentő adatokkal vagy információkkal vesznek minket rá, hogy a figyelmünket odaadjuk, amelyet nem szégyellnek. Hiszen a figyelemből lesznek a tényleges befektetések és ez élteti az üzleti modelljeiket. Sajnos a negatív hírek a piacon még jobban hatnak az emberi érzelmekre, mint a pozitívak, és statisztikai adatok

mutatják, hogy egy egységnyi veszteség ad annyi fájdalmat, mint a másik oldalról három egységnyi pozitív emelkedés örömet. Persze mindenki meg szeretné magyarázni szakértői pozícióból, hogy ez vagy az miért is történhetett, de ha alapjáraton tíz évig tartod a Bitcoint és havi szinten vásárolsz, akkor mondhatni édes mindegy a számodra, hogy napi szinten milyen információkkal traktáld és terheled magadat feleslegesen. Sokkal inkább érdekesebb a nagy képre figyelni. A napi hírek a tradereknek természetesen fontosabbak és ez így is van jól, mert ők rövidebb időtávon kereskednek, mint aki vesz és tart, de nekik ez a munkaidejükbe van beleszámítva. A hír nem a jövő jóslásának tudománya, csak egy aktuális nézőpont, vagy annak valamely torzítása. Sajnos ezek a hírek arra is való, hogy akár változtassanak a véleményünkön és beálljunk a birkák közé a sorba, és olyan eladásokat vitelezzünk ki, amit amúgy nem tettünk volna meg. Illetve sokszor azzal próbálnak meggyőzni minket, hogy melyik szakmabeli szakértő mit gondol. Ők is tévedhetnek és ez teljesen rendben van, hiszen ők sem a jósiskola harmadéves tanoncái, hanem szakmai tapasztalattal rendelkező emberek. A legrosszabb fajta hír ebben a kombinációban, ha valamelyik szakértő kijelenti, hogy például a Tesla részvény ára 800 dollár lesz 2025-re vagy a Bitcoin ára 150.000 dollár az év végére. Irracionális és abszolút nevetséges jövőjóslás ez a *“szerintem ennyi lesz az ára”* kategóriájú hír és nem érdemes rá időt pazarolni. Ez egyenlő az időjárás előrejelzéssel. Lehet esni fog ma az eső, de az is lehet, hogy nem.

A nominális hozam információs megtévesztése

Nézzünk meg egy másik nagy tévedést. Ahogy az idő telik, úgy változik a pénzünk vásárlóereje is. Amikor egy befektetési döntést meghozol azt látod, hogy van egy termék, amibe ha befektetsz, mondjuk kiemelkedően magas 10%-os hozamot érhetsz el vele. Ezt ígéri az adott befektetési termék neked, és könnyen kiszámolhatod, ha van 100.000 forintod, akkor egy év alatt abból 110.000 forintod lett, hiszen tíz százalékot nőtt az adott összeg értéke és ez neked egy pozitívum. De mi is itt a csalás? A befektetők nem teszik fel maguknak a kérdést, hogy egy év múlva mennyit fog érni 110.000 forint, azaz mennyi lesz az adott pénz vásárlóereje valójában? Hiszen ha az infláció ennél nagyobb, mondjuk 12% volt, akkor hiába nőtt a pénzed értéke számtanilag tízezer forinttal, de kevesebb dolgot és szolgáltatást tudsz érte megvásárolni.

Például: Egy fogfehérités 2022-es ára 100.000 forint és a 2023-as ára 120.000 forint. Tehát ha egy évvel elhalasztottad ezt a fogyasztásodat, akkor hiába fektetted be a pénzedet, még további tízezer forintért a pénztárcádba kellene, hogy nyúlj, hogy igénybe vehesd a szolgáltatást, hiszen a pénzed jelenleg 110.000 forintra nőtt csak az adott termékből.

A valós, azaz a reális kamatnak a kiszámításához szükségünk van az inflációnak az ismeretére. A reálkamat kiszámítása a következő: nominális kamat mínusz infláció, azaz a fenti példában a nominális kamat: 10%ből kivonva 12% egyenlő mínusz 2% a reálkamat értéke a példában.

Az infláció is megtéveszt

Hiába gondolkozol Te a reálkamatban, de amikor az infláció kiszámításáról beszélünk van egy úgynevezett fogyasztói kosár, amiből ez összetevődik. Ebben mindenféle termék és szolgáltatás helyezkedik el. De sajnos neked a fogyasztói kosarad lehet, hogy teljesen más, mint egy a számításban használt három éves Xbox. Pontosan ezért van az, hogy közgazdasági egyetemeken gyakran hangzik el az a mondás, hogy annak a statisztikának hiszek, amit Én magam hamisítottam, hiszen adatokat mérni sokféleképpen lehetséges. A szegényebb emberek például a jövedelmük sokkal nagyobb részét költik élelmiszerekre, mint a tehetősebb társadalmi osztályok. Ez azt jelenti, hogy ők sajnos jobban érzik a pénztárcájukon a hónap végén a különbségeket az élelmiszerár emelkedések esetében, mint a jómódúbb emberek, így jobban hat rájuk az infláció is. Mindig gondold arra, hogy a valós infláció több, mint valószínű, hogy nagyobb, mint amit a hírekben hallasz!

Inflációs összefüggések a gyakorlatban

Talán az egyik legnehezebb dolog megérteni az inflációs összefüggéseket a pénzügyek világában. Csak annyit hallunk, hogy FED döntés fog születni, vagy döntés született és most jűj mi fog következni a gazdaságban, mert a 3%-os inflációs célt nem értük el. Megpróbáltam összegyűjteni a legfontosabb összefüggéseket egy egyszerűsített táblázatban. Eléri-e egy jegybank a legfontosabb célját vagy sem, nagymértékben függ az inflációtól. Ha elkezdesz tanulni a befektetésekről nem fogod először érteni, hogy miért beszél mindenki a jegybanki kamat döntésekről és miért annyira fontos a FED. A FED döntései nagyban érintik más országok, beleértve Európa gazdaságának az alakulását jelenleg is és nekünk a gyengébb magyar valutánkkal igencsak nyitva kell tartanunk a szemünket, ha nem valamilyen erősebb valutába fektetünk be, illetve az országunknak igazodnia kell a FED döntéseihez. Ez igazából nem a piacokat szabályozza direkt módon, hanem a reálgazdasági változások hatnak ki a pénzpiacokra.

Szemponatok	Alacsonyabb infláció	Nagyobb infláció
Vásárlóerő	Nagyobb vásárlóerő, azaz a vásárlóerő kevésbé csökken.	Kisebb vásárlóerő. A vásárlóerő nagyobb ütemben csökken.
Alapkamat	Alacsonyabb alapkamat (laza monetáris környezet, gyengülő deviza).	Magasabb alapkamat (szigorítások a monetáris politikában, erősödő deviza).
Költségvetési hiány	Olcsóbb a költségvetési hiány finanszírozása.	Drágább a költségvetési hiány finanszírozása.
Gazdasági kivetülés	Bankbetét, kötvény hozamcsökkenés.	Beruházások visszaesése.
Hitelek	Olcsóbb lesz a hitelek kamata és törlesztőrésze.	Drágulnak a hitelek.

Cégek	Profitfelhajtó erő, olcsóbb kötvénykibocsátás, nagyobb hajlandóság a fejlesztésekre, nagyobb várható bevételek a fogyasztók hitelfelvételi kedve miatt.	Profit csökkenés, növekedés lelassulása vagy leállása.
Részvénypiac	Részvények ára növekedésnek indulhat.	Részvények ára csökkenésnek indulhat.
Fogyasztói hitelek	Hitelfelvételi kedv nő, több fogyasztás várható.	Hitelfelvételi kedv csökken, kevesebb fogyasztás várható.
Munkavállalók	Versengés indul a munkaerőért, bérek növekednek, ár beépülések várhatók a termékek árába. De nagyobb fogyasztás várható.	Elbocsátások, elégedetlenség, létbizonytalanság.
Kötvénypiacok	Hozamok esésnek indulnak, kötvények árfolyama emelkedik.	Hozamok emelkedésének indulnak.

Néhány példa a jegybanki alapkamat változtatására az elmúlt évekből. MNB.hu

Jegybanki alapkamat mértékéről szóló rendelet hatálybalépésének időpontja	Jegybanki alapkamat mértéke
2022.09.28.	13,00%
2022.08.31.	11,75%
2022.07.27.	10,75%
2022.07.13.	9,75%
2022.06.29.	7,75%
2022.06.01.	5,90%
2022.04.27.	5,40%
2022.03.23.	4,40%
2022.02.23.	3,40%
2022.01.26.	2,90%
2021.12.15.	2,40%
2021.11.17.	2,10%
2021.10.20.	1,80%
2021.09.22.	1,65%
2021.08.25.	1,50%
2021.07.28.	1,20%
2021.06.23.	0,90%
2020.07.22.	0,60%
2020.06.24.	0,75%
2016.05.25.	0,90%
2016.04.27.	1,05%
2016.03.23.	1,20%
2015.07.22.	1,35%

A kockázat

Ne álmodozz arról, hogy kockázatvállalás nélkül meggazdagszol! Szeretnék ebből az álmvilágból felébreszteni. Szokták azt is mondani, hogy aki mer az nyer, de aki meggondolatlan az sajnos sokat veszíthet! Ha nyereséget szeretnél realizálni egyszer, ahhoz egy bizonyos tőkét kockáztatnod kell. Sajnos a Kriptoaluták világa az, ahol ez különösen érezhető, hogy eszement magas hozamokat ígérve a befektetők egyenest ugranak a befektetésekbe és csodálkoznak, ha minden pénzüket elveszítik, mert túlszámították a kockázatvállalási képességüket. Sajnos sokan nem képesek felmérni a saját kockázatvállalási attitűdjüket és emiatt elég csúnyán meg tudják magukat égetni. El kell fogadni először is azt a tényt, hogy amint befektetsz a pénzed értéke változik számtanilag. Egy idő után egy több ezer, majd több tízezer dolláros kilengés is lehet a portfóliódban. A fizikailag vásárolt tárgyaknál például egy ingatlan esetében ezt nem érezzük így, ámbár az ingatlanpiaci árak is változnak napról-napra. Tehát nem látjuk egy alkalmazásban az árváltozásokat, ez másképp hat a tudatunkra, a boldogság és félelemérzetre, ha úgymond napi szinten azt érzed, hogy változik az összvagyonod értéke. Ha a részvényt piacon befektetsz 100 dollárt, akkor egyik nap az az összeg érhet mondjuk 88 dollárt egy fél év múlva pedig 45-öt. Ez egy negatív piaci kimenetel rövidtávon és ezt nem tolerálja jól mindenki, mert lehet, hogy olyan részvényeket választottál, amiknek az ára rövid távon ingott csak meg, de az is lehetséges, hogy olyan részvényeket válogattál ki, amik nem fogják már elérni a történelmi csúcs árakat többé. Természetesen ennek a szöges ellentéte is megeshet ez pedig akár a kapzsiság irányába is elvihet Téged. Erre nagyon jó példa volt a 2021-es Kriptoaluta piacon lévő bull-run, ahova az emberek majdhogynem sorba álltak be a pofonért, mert egy eszköz ára jelentősen nőtt és rövid távon akartak nagy hasznot elérni egy fenntarthatatlan növekedésben.

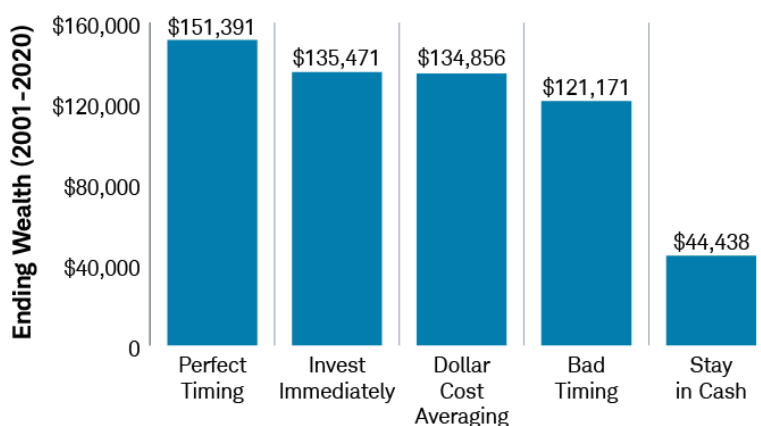
Amit tehetsz az az, hogy elfogadod annak a tényét, ha pénzt fektetsz be akkor azzal kockázatot is vállalsz. Ennek nagyságának a megállapítása pedig a következő lépcsőfok. Meg kell először értsd, hogy a pénz változása egy teljesen normális dolog a piacokon!

Mi lehet kockázati tényező? Cég csődbe megy, piramisjáték, bank csődbe megy, ígéretek nem teljesülése, gyenge vezetőség, kötvényeknél nemfizetési kockázat, szabályozások gyors változása, befektetői bizonytalanság, alapanyaghiány.

Rosszul választok és időzítok

Egy tanulmány hosszú évtizedeken át vizsgálta, hogy melyik befektetési stratégia hozza a legjobb eredményt. A Charles Schwab bróker cég rengeteg tesztet futtatott le azzal kapcsolatban, hogy mikor jártunk volna a legjobban a múltban. A készpénzben maradás (stay in cash) többszörösen rosszul teljesített minden egyes stratégiával szemben és még a rossz időzítés (bad timing) is többszörösen a befektetők hasznára vált. A tökéletes időzítés (perfect timing), azaz 20 éven keresztül a legjobb pillanatban a legalacsonyabb árakon vásárolni, sajnos irracionális eset, de az azonnali befektetés az év első napján egyszerre és az átlagár (dca)

metódus hasonlóan jó eredményekkel kecsegtetnek. Természetesen itt is meg kell, hogy említsem, hogy a múltbéli eredmények nem biztos, hogy igazak lesznek a jövőt tekintve.



Befektetés és kockázatvállalás megtanulása

A gazdaság teljesítménye a nagy recesszió idején hatással volt a fiatal generációra, akik nem találtak munkát, vagy végignézték szüleik befektetéseinek negatív hozamát. *"Sajnos a gazdasági visszaesés miatt sok fiatal felnőtt fél a tőzsdén való befektetéstől"* - mondja Rachel Cruze, a személyes pénzügyek szakmai előadója, Dave Ramsey pénzügyi szakértő lánya. *"De hosszú távon kell gondolkodnod, ha a tőzsdére fektetsz be. Az elmúlt néhány év durva volt, de az idő múlásával a tőzsde pénzt keresett. Ha valaki korán elkezdi a befektetést, vagyont építhet."*

Brian Ullmann, a kaliforniai Fresno-ban működő független tanácsadó cég, a Ford Financial Group CFP és vagyon menedzsere szintén azt mondja, hogy a piaci zavarok hatással voltak a fiatalabb generáció befektetési stratégiáira. *"Fiatalabb ügyfeleink ma már sokkal kisebb kockázattűréssel rendelkeznek, és konzervatívabb portfóliójuk van. Valójában vannak olyan 20 év körüli ügyfeleink, akik szeretnék, ha a portfóliójukat egy náluk kétszer idősebb személyre bízhatnák"* - mondja. *"Az egyik aggályunk az, hogy az Y generációs ügyfelek számára ez az új, konzervatívabb pozicionálás állandó változást jelent, és a jövőbeni lehetőségek kihagyásához vezethet."*

"Az egyik legnagyobb akadály a társadalmi nyomás leküzdése" - mondja Matthew B. Brock, a CFP, a Bethesda Divergent Planning vezető partnere és tulajdonosa. Ez a tanács gyakran egy idősebb generációtól származik, akinek anyagi helyzete nem azt mutatja, hogy az ő útjuk lenne a helyes. *"A fiatal felnőttek már nem akarnak lépést tartani az idősekkel, mert ők elvesztették a munkájukat, elvesztették a házukat, és talán soha nem mennek nyugdíjba. A legtöbb fiatal felnőtt tovább vár a házasságra, tovább vár arra, hogy a külvárosba költözzön, és tovább vár a gyerekvállalással is"* - mondja Brock.

Rizikó tolerancia és a lélek

Bármilyen számítási metódust is kezdesz el használni, vagy kitalálni magadnak a befektetések területén sajnos nem lesz olyan szabály, ami mindenkire igaz és alkalmazható lenne és ennek egy nagyon jelentős oka van: A lelki és mentális tényezők. Sokat beszéltem a könyv elején a gyerekekről, a sérülésekről és a tapasztalatokról is, ami kihat a jövőbeli énünkre. Mindannyian másmilyenek vagyunk és pontosan ezért jól kell magunkat ismernünk és erre szolgálnak a tesztek, a gondolataink leírása és a tanulásnak a folyamata a befektetések mellett, így jobban el tudjuk viselni a változásokat. Hadd mondjak el egy saját példát. A legelső saját pénzügyi-befektetési zuhanásnál, amit a Kriptoaluták piacán éltem át komoly fizikai tünetek jöttek elő nálam. Félelem, szédülés, pánik, kétségbeesés és iszonyatos borzalmat éltem át. Nem tudtam racionálisan gondolkodni, remegett a kezem ahogy a számokat láttam változni és eltűnni húszas éveim elején a vagyonomból. Önvédelmet kellett kialakítanom. Minden egyes ilyen nagy esés egyre kevésbé viselt meg és hosszú időnek kellett eltelnie, amire ezt mentálisan megtanultam kezelni. Ugyanígy a felhőtlen örömet is le kellett küzdenem a nagy emelkedéseknél. Nem mindenki tudja magát ennyire érzelmileg elvonatkoztatni és ezt megtanulni, de ezt Én is kevés tudással a saját bőrömon tapasztaltam meg, hogy igenis nem szabad érzelmeket társítani a pénzhez. A pénzt eszközként kell kezelni és elfogadni a piacok hullámozásának a tényét. Meghatározni egy kockázattűrési szintet már a kezdetekben és kiismerni magadat sokkal előrébb visz. Nekem személy szerint az segített ebben, hogy elhatároztam, hogy a befektetéseimet hosszú időtávra tartom, több elemből álló portfóliót létrehozva, amiben van több eszközosztály, tehát az Én esetemben a 20-30 éves időtáv, rizikómentesebb elemek beépítése és a kiadások minimalizálása melletti életstílus volt, ami nyugalmat adott. De mindenkinek más válik be. Nyilván ha nem ebből él az ember az már önmagában nyugalmat ad.

A múlt, mint kiindulási alap a kezdő befektetőknél

Gyakran hallom azt a mondatot kezdő befektetőktől, hogy *“Azért vettem meg ezt, mert az ára magas volt és biztosan megint felmegy.”* Talán ez az egyetlen dolog amit valaki az elején lát és spekulációs alapként használ. Az árváltozás potenciálja. De miért is akkora hazugság és rossz alap ez? Valami kiindulási alapot próbál mindenki természetesen keresni, amikor a befektetései jövőbeli lehetőségeit próbálja elemezni. Sajnos ide a legtöbbször az egyetlen mutató amit egy kezdő zöldfülű befektető használ az az adott eszköz múltbéli ára és ezzel egyenes arányban az, hogy ha valaminek egyszer magas volt az ára, akkor az majd biztosan megint magas lesz. Nyilván mindezt semmiféle pénzügyi számítás nélkül próbálja egy kezdő befektető kitalálni és sajnos ez csukott szemmel lövöldözés a jövőbe. Abba bele se megyek, hogy sokaknak a fejében megfordul, hogy mindezt hitelre tegyék meg, ami egy még nagyobb pénzügyi felelőtlenség.

Itt egy belső monológ példa: *“Ha mondjuk a Tesla részvény ára 2021 november 5.-én már elérte egyszer a 407 dollárt, akkor most 180 dollárért jó áron jutok hozzá, és biztosan lesz még ennél magasabb is az ára. 200 és 300 dollár között mozgott a leginkább az ára, így biztosan nem veszíthetek vele. Befektetek most 1800 dollárt, így lesz 10 darab Tesla részvényem, tehát, ha mondjuk kiveszem azt két év múlva, akkor legalább 400 dollár lesz darabja, azaz 4000 dollár lesz és így 2200 dollár nyereségem keletkezik.”*

De említhetném azt is, hogy keressük a múlt legjobban teljesítő befektetéseit és azt gondoljuk, hogy a jövőben ugyanez a teljesítmény fenntartható lesz. Illetve senki sem számol a válságciklusok meglétével, mely akár egy vagy többéves negatív piaci helyzetet jelent, ahol folyamatosan megy össze a befektetésünk összértéke, akár tíz, húsz vagy ötven százalékkal is. Tehát egy tíz éves befektetésnél könnyűszerrel megeshet, hogy egy válságciklus is bekerül a képbe, és akkor csodálkozik a befektető, hogy miért megy a kukába az ötéves befektetési munkája.

A piac mindig hullámszik és meg kell érteni, hogy az árcsökkenések pont olyan természetesek, mint az áremelkedések. Erre pedig még ráfejel az a tény is, hogy a kezdő befektető nem hajlandó kivárni az eszközöknek a hosszú távú teljesítményét, hanem amint valami esésnek indul keres valami jövedelmezőbbet és átpakolja a pénzét valamilyen aktuálisan kedvezőbbnek tűnő megoldásba, mert fél, hogy még ennél többet fog veszíteni.

El kell tudni fogadni azt is, hogy vannak legrosszabb esetek is és ezekkel is tudni kell számolni, nem csak a pozitív példákkal. Sajnos amikor negatív a piac az egész gazdaság negatív hírekkel van tele. Mindenki fél elveszíteni a munkahelyét, cégek mennek tönkre, bankcsődök vannak kilátásban. Egy-egy piaci válság eltarthat akár évekig is. Ebben az időszakban pedig ha megfelelően fektetünk be az pozitív hozammal is kecsegtethet nekünk viszonylag rövid távon, viszont a félelmek és a racionalitás érzet nem pozitívan hat ránk, ha a hírekből mindenki baljóslóan kiált.

A költségek

Nagyon sokan hajlamosak vállat vonni a befektetések költségeire, arra figyelmet sem fordítva. Ez egy iszonyatosan nagy hiba, hiszen ha hosszútávú befektetők vagyunk és folyamatosan magas költségeket fizetünk, akkor saját magunkat hátráltatjuk. Nyilván ez az a terület ahol nekünk kell résen lennünk, hiszen konstrukciónként, cégenként és eszközönként változnak a költségeink. Érdemes kihasználnunk az ingyenes beutalásokat és a cégeket, akik ténylegesen értünk versenyeznek! Hiszen akár ugyanazt a terméket is megvehetjük két cégnél,

de a végén a saját eredményünkön érezzük azt, hogy mennyivel kevesebbet is nyertünk, mert lusták vagy figyelmetlenek voltunk. Ne tévesszen meg a magas jövőbeli hozam lehetősége és ne mond azt magadnak, hogy nem számít 1-2% költségkülönbség! Igenis számít! Például olcsóbb a közvetlen kötvény, részvény és Kriptoaluta vásárlás, valamint az ETF vásárlás is szemben a befektetési alapokkal, vagy az életbiztosításokkal összekötött befektetéseknél. Számolnunk kell több esetben vételi, eladási, számlavezetési díjakkal is, valamint a nyereségadót sem szabad figyelmen kívül hagyni! A vételi költségek mellett a befektetéseknél az adó az a kategória, amire nem tudunk egy idő után csak úgy legyinteni, hiszen a nyereségeinkből adókötelezettség keletkezik. Például az osztalékfizetés esetén adóterhünk keletkezik és a Kriptonyereség realizálásánál is. A Kriptoaluták konkrét adózására egy egész fejezetet szenteltem a Kriptoalutákról Konyhanyelven című könyvemben.

Várom, hogy vér folyjon a piacon

Egy gyakori stratégia a piacon az úgynevezett vérvárás, amikor bedől a piac. Ennek a stratégiának is van egy hátulütője, hiszen nem lehet előre megmondani, hogy mikor is folyik a vér a piacon igazán és lesznek-e még egy piaci pánik esemény utáni még mélyebb ponton az árak vagy sem. Jómagam is kipróbáltam ezt a stratégiát a Kriptopiacon és a tesztelésben jobban működött az Én esetemben, mint a dca befektetési módszer, de nem működött jobban, mint a hosszú távú tartásaim, hiszen ott vannak száz és ezerszázalékos emelkedések is. Ennek a stratégiának az a hátránya, hogy nem egyszerű kivárni és nehéz eltalálni a megfelelő pillanatot. A válságvárás nyilván pozitívnak tűnik, ha azt látjuk, hogy 30-50%-os esések is könnyen érkezhetnek a piacra, de nem minden esetben jön el a várt válság pillanat. Ha pedig ott van a válság, jelen példában a bankok válsága zajlik éppen 2023-ban, akkor mersz-e befektetni a bizonytalanságok ellenére, hiszen maga a válság egy bizalomingás is. Illetve hajlandó-e az ember a további esésekre is várni, mert el akarja találni a piacnak a legalját, ami lehetetlen feladat és egy hirtelen jött piaci erősödés végett elszalasztotta a lehetőséget.

Diverzifikáció hiánya

Ahhoz, hogy csökkentsük a kockázatunkat diverzifikálnunk kell. Ez a gyakorlatban 30-50 vagy 100 eszköznek a kiválasztását és tartását is jelenti egy portfólióban, ha mondjuk a részvényt piacon gondolkozol. Például az, hogy két fajta Kriptoalutát és egy részvényt veszel egymillió forintért három egyenlő értékben, az egy nagyon gyengén diverzifikált portfólió! Nyilván valahol el kell kezdeni, de érdemes minden hónapban új eszközöket betenni az adott portfólióba, mert az esések várhatóak a piacokon és így kisebb a kockázatunk. Természetesen fontos mindezt költséghatékonyan tenni és ésszerű összegekkel befektetni egy-egy termékbe. Nyilván mi vagyunk a legnagyobb veszélyforrás a saját befektetéseinket tekintve, hogy képesek

vagyunk-e a megfelelő eszközöket kiválasztani. Ellenben a nagy számok törvénye és a tanulás segít nekünk ebben. Diverzifikálni nemcsak a tőzsdéken kereskedhető eszközökkel érdemes, hanem ha az ember nyitott, akkor sok eszközosztályba beléphet.

Azt mondják a gazdag emberek bevételei 7 forrásból érkeznek egy időben, így ha az egyik kiesne a bevételeik közül, akkor lenne másik forrásuk, ellenben a munkajövedelemmel, ahol csak a munkabéréből él az ember a ledolgozott órák után.

Íme a gazdagok 7 bevételi forrása:

1. Osztalékbevétel
2. Kamatfizetések
3. Bérbeadásból származó jövedelem
4. Vállalkozói bevétel
5. Fizetés
6. Jogdíjak és eladási jogok
7. Értéknövekedés, tőkenyereség

Korreláció elve

A korreláció az egyik leggyakoribb és leghasznosabb statisztikai adat a befektetések területén, mégse foglalkozunk vele eleget. A korreláció egy olyan -1-től +1-ig terjedő szám, amely leírja a két eszköz közötti kapcsolat mértékét. Egyéni részvényekre, vagy eszközökre alkalmazható, mérhető, hogy a piacok hogyan mozognak egymáshoz képest. Megfontolandó olyan eszközökbe is befektetni, amik között alacsony a korreláció, ezzel csökkentve az azonos időben történő piaci eséseket, valamint diverzifikáció tekintetéből is egy jó döntés lehet ez a stratégia a lehetőségeid függvényében. A kanadai dollár tökéletes példa erre. A deviza erősen korrelál az olajjal, mivel ez utóbbi jelentős hatást gyakorol a kanadai gazdaságra. De például az arany vagy a műalkotások ára nem korrelál erősen a tőzsdei ármozgásokkal.

A bikapiac és a medvepiac

A bika és a medvepiac két különböző nagy piaci ármozgást mutat meg. Míg a bikapiac az emelkedő trendeket jelenti, a medvepiac a csökkenő trendeket. Sok kezdő befektető használja ezt a két mozgási irányt a jövőprognózishoz. Valójában amit elfelejtenek az az, hogy nem lehet a jövőbe látni és egy gyorsan változó piacon, mint például a Kriptoaluták világa, ezek a periódusok nagy gyorsasággal is változhatnak. A másik nagy probléma, hogy megkísérlik eltalálni a piacnak a legalját a vásárlásoknál és egyszerre egy számukra nagy összeget azon az áron betolni bizonyos, akár gyengén kiválasztott nagy rizikójú eszközökbe és sajnos akár néhány hétre rá jön a nagy pofára esés, hogy a piacnak még közel nem érkeztünk az aljára,

mert éppenséggel egy új kormányzati bejelentés, jogszabályi problémák vagy tiltások léptek életbe. De akár egy adott projektnél akkora technikai, jogi vagy egyéb probléma adódik, hogy az a hír az egész piacot félelembe taszítja és folyamatos eladások következnek, amelyekre nem érkezik megfelelő keresleti oldal, így nagymértékű akár 30-40%-os áresések is bekövetkeznek rövid időn belül. Sok kezdő befektető elkezd pánikolni természetesen és azonnal eladja az eszközeit a piacon azonnali veszteséget realizálva ezzel, vagy éppenséggel a másik sarkalatos helyzet, amikor az átlagár csökkentésről olvasott kezdő befektető még inkább kapzsiává válik és a lehetőséget látja a helyzetben. Azaz a tényleges anyagi helyzetét nem figyelembe véve



ismételten az összes felhalmozott megtakarítását befekteti a piacon, a vészhelyzeti megtakarításaival együtt, mert úgy gondolja, hogy bár esett az előző befektetésének az értéke, de ha az adott összegre még rátesz egy lapáttal, akkor bizony komoly hasznokat ér el azzal rövid időn belül.

<https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/>

Vegyük a Bitcoin példáját, ahol a 2021-es évben valaki mondjuk ezt a vásárlást a gyakorlatban is megvalósította. Ha valakinek volt például 5.000 dollár megtakarított pénze 2021 novemberében, amiből Bitcoint vett és további 1000 dollárért vásárolt Bitcoint 2021 decemberében, mert azt spekulálta, hogy így csökkenti az átlagárát és majd abból ő néhány hónapon belül hasznot húz, nagyot tévedett. Hiába csökkentette az átlagárát és fektette be az összes pénzét ebbe az eszközbe, de mivel egy ennél jóval alacsonyabb árszint volt jellemző a tényleges medve piacra így ez a befektetés még 2023 áprilisában sem térült meg. Sokkal jobban járt volna az adott befektető, ha ezt a pénzüsszeget nem egyszerre fektette volna be, hanem havi vagy heti szinten tett volna be csak pár száz dollárt folyamatosan, így csökkentette volna ténylegesen ezzel az átlagárát. Ellenben így addig nem lesz profitos ez a befektetés, amíg a Bitcoin ára ismételten 60.000 dollár felé fog menni, amit nem látunk előre, hogy mikor következik be.

Irracionális elvárások

A kezdő befektetők hajlamosak azt hinni, ha minden egyes befektetésük nem is lesz pozitív kimenetelű, de évi több tíz százalékos emelkedést érhetnek el. Érdemes tudni, hogy a hagyományos befektetések területén az éves 15-20%-os hozam már ritkaságnak számít. Tehát, ha tízmillió forintot fektetsz be és abból egy év alatt lesz tizenkettőmillió forint, az egy ritka eset. Tartósan ezek a magas százalékok nem fenntarthatóak. Nyilván vannak jobb és rosszabb évek is. Nem szabad elfelejteni, hogy az elmúlt évszázadban rengeteg nagy változás történt a világban és azt, hogy ezt a fejlődési ütemet tudjuk-e tartani igazán kérdéses a részvényt piacokon. A pénz is sokkal több irányba vándorolhat, hiszen rengeteg új piac nyílt,

beleértve a Kriptoalutak világát is. Fontos, hogy ne legyenek irracionális elképzeléseid! A legjobb befektetési guruk, mint például Warren Buffet sem tudnak hosszútávon 20%-os eredménynél magasabb nyereségeket éves szinten elérni, hiába áll mögöttük egy komplett elemzői stáb! Illetve, ha éppen a piac tetején vásárolunk és egy válság ciklus következik, amit nem látunk, akkor éveket kell várni, mire a befektetéseink rendeződnek. A hosszú távú tartásoknál érdemes 10-15 éves periódusban gondolkozni a piacokon legalább. Ez az állítás a Kriptopiacra nem igaz, ugyanis nincsenek megfelelő időtávú tapasztalataink és olyan tényezők befolyásolják ezt a területet, amik rohamosan változnak. Innen ered a feltételezés is és sokszor a túlbecslés a Kriptobefektetők körében, hogy évi többszöröződés is elérhető bizonyos Kripto eszközökkel. Ennek van igazságalapja, de nem minden Kriptoalutánál igaz ez és könnyebb is eltalálni a rossz beszálló pontokat a gyakori és nagy árfolyam ingadozások végett.

A produktív és nem produktív eszközök

Sajnos azt tapasztalom, hogy nagyon sokan keverik a passzív bevétel fogalmát a túl sokféle befektetési lehetőség és a tapasztalathiány végett. Szeretném ezt a fogalmat és kérdéskört is tisztázni. Produktív hozammal rendelkezik egy cég, ahol termelnek és értékesítenek, egy mezőgazdasági terület, ahol eladják a termést vagy egy ingatlan, amiből havi szinten bérleti díj származik. Ezzel ellentétben az arany befektetés például 1 uncia arany egy uncia arany marad tíz év múlva is és ez az egy uncia arany kerülhet értékesítésre, de nem termelt nekünk időközben egy úgynevezett passzív bevételt, amire oly sokan várnak! Irracionálisan nagy elvárásokkal áll neki egy kezdő befektető a piacoknak és túl nagy passzív bevételt vár a befektetett pénzéért cserébe. Ennek az is az oka, hogy például a Kriptopiacon szembetűnően nagy és fenntarthatatlan éves hozamokat ígérnek, és ennek sokan be is dőlnek. Ha megszűnik a keresleti oldal ezekre a modellekre, akkor pedig dől az egész ígért terv. Ha van egy lakásra harmincmillió forintod abból hamarabb és nagyobb bizonyossággal érsz el egy passzív befektetést, ami termel neked, mint egy harmincmillió osztlék portfólióból havi fix ugyanakkora összeget. Ilyenkor almától várod el, hogy körte legyen! Nyilván a jövő mindegyik esetben kiszámíthatatlan és nem tudjuk előre a következő évtizedek valós eredményét kiszámítani. Ha passzív bevételre vágysz, akkor térj vissza arra a fejezetre ahol a munkákról olvastál és nézd meg mivel tudod növelni a bevételed! Ha van néhány forintod és veszel két utánfutót, garázst, porszívót vagy miegyebet, amit bérbe adsz, abból előbb lehet passzív vagy fél passzív bevételed, mert ezek termelő eszközök!

Az időtáv és a dollar cost-average (dca)

Fontos ebben a könyvben az időtávokra is rávilágítani, így a dca módszeréről is be kell, hogy számoljak, hiszen feltételezésem az, hogy a legtöbb kisbefektető nem egyszerre fektet be

a piacokon, hanem folyamatosan tevékenykedik, tehát a megtakarításai folyamatosan keletkeznek, általában hónapról-hónapra, így egy bizonyos ütemben nő a befektetéseinek az összege. Ennek a módszernek az a nagy előnye, hogy elkerülhetjük a veszélyt bármiféle extra tanulás és piackövetés nélkül, hogy mikor is vannak az árfolyamok a legmagasabban. Ezt szemléltettem korábban a Bitcoin példájával. Tehát, ha hétről-hétre, hónapról-hónapra fektetünk be, akkor ingadozni fognak az árfolyamok és egy úgynevezett átlagáron vásároltunk. Lesznek pillanatok, amikor magasabban vannak az árfolyamok és drágábban vásárolunk, de amikor alacsonyban vannak az árak, akkor csökkentjük a vételi átlagárat ezzel. Fontos megjegyezni, hogy egy eszköz vásárlásával nem csökkentjük a kockázatot, csupán a beszerzési árakat! Ugyanaz lesz a zsebünkben, csak csökkenő szinteknél olcsóbban, emelkedésnél pedig drágábban. Tehát, ha az eszköz elbukik, a befektetésünk ugyanúgy semmivé veszhet. Ha hosszútávon emelkedik mondjuk a Bitcoin ára, akkor jó vételt csináltunk, de ha csökkenne, akkor nyilván magasabb árat fizettünk és veszteséges lesz a befektetésünk. A részvényt piacon is rengeteg olyan pénzügyi instrumentum található, amelyek mondjuk a kezdetekben több száz dollárért voltak kereskedve, mára pedig alig érik az akkori értékük egy tizedét. Nyilván soktényezős dolog a gazdaság és ha valami nem úgy alakul, ahogy az elvárt lenne, akkor sajnos bármelyik cég csődbe mehet. Csökkenhetnek a profitok, a vevők új szolgáltatókhoz pártolhatnak át, bejöhet egy háború, rossz felsővezetői döntések. Vannak statisztikák, amik azt mutatják ki, hogy a dca helyett sokkal jobb az egyszeri nagy összegű befektetés és több hozamot lehet vele elérni, de a múlt adatai a jövőre nézve mindig csalókák, hiszen a legnagyobb ipari és piaci fejlődés az elmúlt évszázadban következett be és nem látjuk előre, hogy milyen teljesítményt lesz képes produkálni a világgazdaság és még milyen tényezők fenyegetnek minket. Elmondható az, hogy az sem mindegy, hogy milyen gyakorisággal fektetünk be. Napi, heti, kétheti és havi számolásokkal fogunk itt találkozni, melyet 2023-ban egy kalkulátor segítségével készítettem. Mindegyik példában napi 1000 forint került befektetésre, ami kerekítve a kalkulátorban napi 3 dollárnak felelt meg a számítás pillanatában. (1 dollár 362,50 forint volt a számítás napján és mivel a kalkulátor csak egész összegekkel tud számolni így került a 3 dolláros példa megállapításra, ami akkor éppen 1087,06 forintnak felelt meg. A példa lényege az volt, hogy ugyanazt az összeget 1, 2, 3, 4 és 5 évig folyamatosan befektetjük három piacon. Bitcoinba, aranyba vagy DJI indexbe és mindezt különböző módon, azaz napi 3 dollárt vagy heti 21 dollárt vagy kétheti 42 dollárt vagy havi 91 dollárt. A cél az volt, hogy az adott múltbéli időszakban melyik teljesített a legjobban, mint dca stratégia.

Összegek:

	Alkalom	Kerekített összeg
Nap	365	3
Heti	52	21
Kétheti	26	42
Havi	12	91

	Első év			Második év			Harmadik év			Negyedik év			Ötödik év		
	Napi														
	Teljes befektetett összeg	Teljes Jelenérték	Százalékos változás	Teljes befektetett összeg	Teljes Jelenérték	Százalékos változás	Teljes befektetett összeg	Teljes Jelenérték	Százalékos változás	Teljes befektetett összeg	Teljes Jelenérték	Százalékos változás	Teljes befektetett összeg	Teljes Jelenérték	Százalékos változás
Bitcoin	1095	1088	-0.57%	2190	1623	-25.87%	3285	3701	12.67%	4383	6927	58.06%	5478	11404	108.18%
Arany	1095	1115	1.86%	2190	2228	1.76%	3285	3339	1.66%	4383	4740	8.15%	5478	6331	15.59%
DJI	1095	1122	2.51%	2190	2177	-0.57%	3285	3530	7.47%	4383	4891	11.60%	5478	6359	16.09%
	Heti														
Bitcoin	1113	1100	-1.16%	2205	1631	-26.02%	3297	3734	13.26%	4389	6998	59.46%	5481	11443	108.78%
Arany	1113	1132	1.73%	2205	2243	1.77%	3297	3353	1.70%	4389	4806	9.51%	5481	6405	16.86%
DJI	1113	1140	2.48%	2205	2192	-0.58%	3297	3541	7.43%	4389	4896	11.57%	5481	6358	16.01%
	Kétheti														
Bitcoin	1134	1117	-1.43%	2226	1643	-26.16%	3318	3747	12.95%	4410	7037	59.59%	5502	11418	107.53%
Arany	1134	1150	1.49%	2226	2265	1.75%	3318	3373	1.68%	4410	4832	9.57%	5502	6431	16.90%
DJI	1134	1162	2.55%	2226	2213	-0.58%	3318	3569	7.57%	4410	4927	11.73%	5502	6387	16.09%
	Havi														
Bitcoin	1092	1022	-6.34%	2184	1513	-30.71%	3276	3547	8.27%	4368	6702	53.44%	5460	10803	97.86%
Arany	1092	1120	2.59%	2184	2255	3.26%	3276	3374	3.02%	4368	4804	10.00%	5460	6415	17.51%
DJI	1092	1133	3.84%	2184	2195	0.51%	3276	3542	8.14%	4368	4917	12.58%	5460	6393	17.10%

Mint látod, ódákat lehet arról írni, hogy hogyan is lehet rosszul befektetni. Tény és való, hogy sok-sok dologgal el lehet rontani és ezt a listát is lehetne bőven bővíteni. Ellenben nem érdemes ezek miatt nem befektetni, hiszen ha nem tesszük meg, akkor elinflálódik a pénzünk. Ezekkel a negatív hatásokkal mindenkinek érdemes tisztában lennie és ennek az ismeretében döntéseket hozni. Mindig gyanakvónak kell maradni a piacon és ha túl sok az információ, akkor érdemes akár néhány hét szünetet is tartani, majd a témát újra elővenni és tiszta fejjel megpróbálni gondolkozni. Magunkat kell megtanulnunk legyőzni érzelmileg, mentálisan úgy, hogy közben tisztában is vagyunk a saját korlátainkkal és lehetőségeinkkel. Talán a könyvben, ha eddig már eljutottál, jobban ismered magad is, de még mindig nem látod azt, hogy mibe is kellene neked befektetned. Most következik a könyvnek az a része, ami a különböző fajta pénzügyi befektetéseket be fogja számodra mutatni! Még egyszer szeretnék emlékeztetni, hogy minden egyes pénzügyi döntésedért Te felelsz! Ugyanannyi jogod van befektetni, mint nem befektetni! Senki nem fogja helyetted a vétel és eladás gombokat nyomogatni. Ha követted a gyakorlatokat a könyvben, akkor már érted a motivációdát és tudod azt is, hogy miért vetted meg ezt a könyvet. Mit akarsz magadnak és a szeretteidnek biztosítani. Így kérlek ennek a tudatában hozd meg a végleges döntéseket, de ha nem vagy magadban biztos, akkor gyere el hozzám egy órára, hogy átbeszéljük a tervedet, hogy lehetőséged legyen azt korrigálni, mielőtt belekezdesz. Az előttük álló kihívások leküzdéséhez a mai fiataloknak és felnőtteknek tanulniuk kell a személyes pénzügyekről, kezelniük kell a már felvett tartozásukat, el kell kerülniük vagy minimálisra kell csökkenteniük a további adósságokat, el kell sajátítaniuk az alapvető befektetési készségeket, és nem kell félniük a saját útjukat választani, ha egy bizonyos tudásszintel már rendelkeznek. Ezenkívül, ahogy oly gyakran tanácsolják a befektetőknek, türelmet kell gyakorolniuk.

13. Fejezet: A befektetések

Ebből építhetsz portfóliót

Itt olyan eszközöket mutatok be, amit Te magad tudsz vásárolni és kezelni valamilyen formában. Ebben a könyvben okkal nem fókuszálok arra, hogy szakemberekkel működj együtt és például a segítségükkel befektetési alapokba vagy éppenséggel abszolút hozamú alapokba fektess be. Ezeknek az alapkezelőknek a céljuk a benchmarkok felülmúlása, de semmilyen garancia nincs arra, hogy ez meg is történik a gyakorlatban. Bármilyen is történik, nekünk akkor is fizetni kell a viszonylag magas alapkezelési díjat és a legtöbb alapkezelő nem képes a részvényt piacon elérhető hozamoknál jobb eredményt nyújtani a számunkra. Annak a valószínűsége, hogy rosszul járunk lehetséges akkor is, ha egy alapkezelőt választunk. Nagyon szép és jó dolgokként hangzanak az elérhető nyereségek elsőre, de a fix díj mellett még egy sikerdíjat is kicsengethetünk úgy, hogy a teljes kockázatot mi fizettük meg. Arról nem is beszélve, hogy az ügyfelek tájékoztatása sem megfelelő sok esetben és bizonyos költségek rejtve maradnak. Feltételezem, hogy a kényelem nem éri meg az olvasóimnak a költségeket, amik ezekkel a megoldásokkal rájuk hárulnak évtizedeken keresztül!

Arany? Ezüst? Más nemesfém?

A tőke értékállósága attól függ, hogy kinek mi jelent értéket. Az általános értékrend és megítélés alapján az arany és a vele kézenfogva járó ezüst és a technológiai felhasználás miatt megnövekedett értékű réz is *“menekülő”* befektetéseknek bizonyultak az elmúlt időszakban. Bár erről is megoszlanak a vélemények, ugyanis az arany értékállósága és inflációval szembeni válasza nem teszi annyira acélossá, mint amekkora presztízse volt korábban. A fiatalabb generáció nem látja már az értéktartósági dinamikát az aranyban, egyre inkább konzervatív eszköznek tartják. De emlékezz csak vissza a könyv elejéről a példára, amikor a falban találtak egy köteg papírpénzt és mi lett volna, akkor ha az aranyban lett volna! Aranyat lehet fizikálisan és más módon is birtokolni. Ha valaki nagyobb mennyiséggel tervez, akkor át kell gondolni a biztonsági megoldásokat is, hiszen egy betörés alkalmával az otthon tartott aranyat könnyedén magával viheti egy rabló. Beszélni senkinek sem szabad róla, ha otthon aranyat tartasz! Szerintem már mindenkinek egyértelmű, hogy ha aranyat vásárol, akkor azért nem kap osztalékot vagy kamatot, hanem akkor lehet vele pénzt csinálni, ha a költségek levonása után is árfolyamnyereséggel értékesítjük azt. Elmondható az, hogy magánbefektetőknek, akik kisebb összegekben gondolkoznak az arany hosszútávú tartása a célszerűbb. Érdemes néhány régi videót a neten megnézni Klapka Györgytől is és inspirálódni.

A lenti ábrán is jól látszik, hogy hosszú távon az arany értéke jelentős mértékben növekedett és hiába nem kapott érte valaki osztalékot mondjuk 2009 óta, de ettől függetlenül megduplázta az értékét. A kérdés természetesen megfordul az emberben, hogy ha nem aranyba fektet be, akkor valami mással saját maga jobb befektetést el tud-e érni, vagy a vagyonának milyen százalékát érdemes aranyba befektetni? Természetesen tudni kell azt is, hogy arany és arany között van különbség, és az ékszer az nem egyenlő a befektetési arannyal. Ezüstnél pedig még inkább igaz ez az állítás! Természetesen ha a készpénz vásárlóerejét hasonlítjuk össze az aranyéval, akkor bármilyen kutatást és statisztikát veszünk elő akár 50 éves távlatban is azt fogjuk látni, hogy a készpénz a vásárlóerejének a nagy részét elveszítette. A Kriptoalutákról Konyhanyelven című könyvemben részletesen levezettem, hogy az elmúlt száz évben az amerikai dollár vásárlóereje 96,13%-kal csökkent. Nem elfelejtendő az a tény sem, hogy az arannak történelmileg is értéket tudunk tulajdonítani, hiszen ezer évre visszamenőleg is elfogadtunk és hittünk benne, mint társadalom, az érték pedig a hittel szorosan összefügg. Nem szabad elfelejteni, hogy az aranyba szívesen menekültek az emberek a bizonytalanságok idején és jó okuk is volt erre. Világháborúk, polgárháborúk, hiperinflációk és egyéb bizonytalanságok voltak jellemzőek, akár az elmúlt néhány száz évet is tekintve és láthattuk a könyv korábbi fejezetében azt is, hogy mennyire új dolog a papírpénz.

Sokan gondolják úgy, hogy egy részvényportfólió rizikó csökkentése érdekében nem kötvényekben, hanem helyette aranyban gondolkodnak, mint kiegészítő eszköz. Fontos azt is értened, hogy aranyat nem két napra veszel, hanem évekre, de inkább évtizedekre parkoltatod benne a pénzed, ha haszonnal akarsz belőle kiszállni.

Egy további érdekes gondolatot szeretnék még felvetni, 2023-ban felröppent a dedollarizáció gondolata, ami azt jelenti, hogy a dollár erejét meg akarják dönteni és egy másik fő valutát választani helyette. Ha fizikális aranyban tartod a vagyonod és ez megtörténik, akkor azt könnyedén át tudnád konvertálni erre az új valutára.

Tipp: Ha az ember aranyat vásárol, vagy más nemesfémeket, próbáljon kisebb darabokhoz hozzájutni, mivel ez szükség esetén könnyebben váltható. Lehet venni érme, rúd vagy olyan ETF formájában is, amely fizikai aranyat tartalmaz.



<https://www.bullionbypost.eu/gold-price/alltime/ounces/USD/>

Antik tárgyak

Az antik és műkincs világ értékeihez nagyon komoly szakértelem kell, amit csak részben lehet tanulni és évek tapasztalatát igényli. Egy kezdőt becsapni ezeken a piacokon nagyon könnyű. A hamisítások mindennaposak. A tárolás, biztosítás viszonylag drágává teszi az amúgy sem olcsó műtárgyakat. Lehet ebből egy komplett szakmát is felhúzni és érdemes ehhez egy becsüs tanfolyamot elvégezni, de aki komolyabban gondolja, az elmélyülhet a művészettörténelemben. A gazdag emberek előszeretettel vásárolnak drága festményeket és tárgyakat, amelyeket élveznek és értéknövekedésük után újra áruba bocsátanak. Az egyik legfontosabb dolog amit meg kell érteni, hogy műkincsekben tartani a portfólióunk egyik részét kifizetődő lehet, hiszen a megfelelő tárgyakat megvásárolva haszonnal számolhatunk, ha megtaláljuk a felvevőpiacunkat. Emellett látni kell azt, hogy bármilyen válságot is élünk át például a részvényt piacon nagyon kicsi a korreláció a műtárgyak tekintetében, ami azért jó, mert marad egy értékosztályunk, aminek nem feltétlenül csökken az ára. Vannak alternatív utak is, ha nem bízunk a saját szaktudásunkban az antik tárgyak esetében és ilyen például a Masterworks.io, aminek a segítségével olyan híres művészek festményeinek vehetjük meg egy részegységét, mint egy részvényt, mint Pablo Picasso. Ez a cég New York legnagyobb műkincskereskedője és a szakma elitjeivel választják ki ezeket a műkincseket, melyeket néhány év múlva haszonnal értékesítenek, melyből Te profitálhatsz a tudásuk segítségével.

Kötvények (bonds)

A kötvény egy értékpapír, amivel a legtöbb kisbefektető a leggyakrabban találkozik és a kisbefektetők portfóliójában nagy részegységet tesz ki ez a befektetési fajta, mivel garantáltan fizet és kis rizikóval rendelkezik. Ha a befektetési portfóliód kockázatát szeretnéd csökkenteni, akár a megtakarításaidat szeretnéd kivédeni az inflációtól viszonylag alacsony kockázatok mellett, a kötvények jó lehetőséget kínálnak számodra. A kötvényt megvásárló befektető tulajdonképpen hitelt nyújt, így ő a hitelező fél. Ez lehet egy vállalat, állam vagy magánszemély is. Ez vagy mondjuk Te, ha kötvényt veszel. Ezzel szemben a kötvény kibocsátója az adós fél, akinek tőkére van szüksége. Ez lehet egy vállalat, bank, állam vagy önkormányzat is. Tehát ha kötvényt veszel, akkor hitelt nyújtasz ezeknek a szervezeteknek. Hasonlóan, mint amikor hitelt veszel fel a banktól, amiért kamatot kell fizetned, az adott vállalat vagy állam is kötelezettséget vállal, hogy az előre meghatározott feltételek szerint rendszeres időközönként kamatot fizet neked, egy előre meghatározott futamidő alatt. A futamidő végén pedig a befektetett, vagyis kölcsönadott tőkét is visszakapod. Egy állam a kötvényekből befolyt tőkét többek között az államháztartási hiány csökkentésére, vagy új projektekre, például egy autópálya építésére használhatja fel.

A kötvényt a kibocsátási áron adja el a kibocsátó. Ez lesz az az összeg például, amit Te, mint befektető kölcsön adsz. Ez sok esetben megegyezik az úgynevezett névértékkel. A névérték az az ár, amennyit a kötvény lejáratkor érni fog. A diszkont kötvények kivételével a

névérték egyenlő a kibocsátási árral. Ez az a referenciaár, amelyen a kamatfizetéseket kiszámoljuk. A befektetett tőkét általában névértéken, egy összegben kapja vissza a befektető a lejárat végén. A kamat az az összeg, amit a kötvény vásárlója kap. A kamatot a kötvény névértékére fizetik ki előre meghatározott időpontokban. A kibocsátó határozza meg ennek mértékét az adott futamidőre. A kamatfizetés időpontjai azok a futamidő alatti időpontok, amikor a kamatfizetések megtörténnek. Bármilyen időköz lehet, de nagyon gyakran félévenként történik meg. A lejárat idő pedig az előre meghatározott időpont, amikor a kibocsátó kifizeti a névértéket a befektető részére. Ekkor kapja vissza befektetett tőkéjét a hitelező. Néhány speciális kötvénynek nincs lejárat ideje, ezek az úgynevezett lejárat nélküli kötvények. Egy kötvény lehet fix vagy változó kamatozású is. Kamatfizetés pedig attól függ, hogy mi van a szerződésben leírva. Léteznek futamidő közben fizető kötvények, amik általában évente fizetnek, vagy lejáratkor fizető kötvények is, amiknél a tulajdonos a lejárat idő végén egy összegben kapja meg a kamatot, a névértékkel együtt.

Sokan keverik a kötvényeket a részvényekkel, így szeretném, ha ezt mindenkorra tisztába tennék a fejedben.

	Kötvény	Részvény
Angol név	Bond	Stock
Jelentés	Hitelviszonyt megtestesítő értékpapír.	Tulajdonjogot megtestesítő értékpapír.
Hozam	Kamat	Osztalék (opcionális), Árfolyam növekedés lehetősége, de csökkenés is lehetséges.
Garantált a hozama?	Igen	Nem garantált
Eszköz lejárata	Fix lejárat, lejáratkor névérték visszafizetése.	Lejárat nélküli, eladható a piacon.
Kockázat	Kockázatmentes, alacsony	Magasabb kockázat
Befektetői jog	Elsőbbségi követelés a kibocsátó vagyonával szemben.	Szavazati jog
Csőd esetén	Elsőbbséget élvez a hitelező (kötvény befektető).	Utoljára fizetik ki a tulajdonosokat.

1. Államkötvény, állampapír: Az államkötvény vagy másnéven állampapír egy állam által kibocsátott, egy évnél hosszabb lejáratú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapír. Az egy évnél rövidebb lejáratú államkötvényeket kincstárjegyeknek nevezzük. A későbbiekben az állampapírokról részletesen fogok írni.

2. Közintézmény által kibocsátott kötvény: A közintézmények által helyi önkormányzatok révén kibocsátott kötvények nagymértékben hasonlítanak az államkötvényekhez. Hasonlónak mondható a kockázati szintjük, mint az állam által kibocsátott értékpapíroknak.

3. Vállalati kötvény: Ez a leggyakoribb kötvény fajta. Különbőféle gazdálkodó szervezetek, vagyis vállalatok bocsátják ki őket tőkebevonás érdekében.

4. Banki kötvény (jelzálog kötvény): Bankok, illetve hitelintézetek bocsáthatják ki. Általában közép- vagy hosszú lejáratú kötvények, melyek fedezetét a mögöttes ingatlanokra bejegyzett jelzálogjog biztosítja.

5. Zéró kupon kötvény (más néven elemi kötvény, vagy diszkont kötvény): Ez a fajta kötvény abban különbözik a többitől, hogy nem fizet kamatot. A zéró kupon kötvényeket diszkont áron bocsátják ki (innen ered a másik neve). Ez azt jelenti, hogy olcsóbban tudod megvásárolni, mint ami a névértéken szerepel. Ezáltal a hozamod a diszkontált kibocsátási ár és a lejárat idő végén névértéken visszafizetett összeg közötti különbség lesz. Más szóval, ha a névérték 90%-án bocsátanak ki egy zéró kupon kötvényt, akkor a lejárat végén a 100%-os árat kapod vissza, így 10% lesz a hozamod a befektetésen.

6. Átváltható kötvények: Átváltható kötvénynek nevezik azt a hitel típusú értékpapírt, amely tartalmaz egy részvénné való átváltási opciót. Más szóval hitelezőből tulajdonossá válhat a befektető.

7. Visszahívható kötvények: Ez a típus szintén rendelkezik egy beépített opcióval. A visszahívható kötvény a kibocsátónak ad egy lehetőséget, hogy előre rögzített áron visszavásárolja tőled (vagyis a befektetőtől) azt, még a lejárat idő előtt.

8. Örökjáradék kötvény: A kötvényt sosem vásárolják vissza névértéken, ehelyett meghatározhatatlan ideig fizetnek járadékot utána. Ez fix és változó is lehet.

9. Amortizálódó kötvény: Ez esetben a kibocsátó a periodikus kamatfizetéssel együtt a tőke egy adott részét is folyamatosan visszafizeti. Ennek feltételeit a kibocsátáskor rögzítik. A kamatot mindig a meglévő tőkére számítjuk, emiatt az összes fizetett kamat is csökkenni fog idővel.

10. Struktúrált kötvény: A strukturált kötvények alapvetően több különböző kötvényből, azaz mögöttes termékből álló csomagok. Mind a tőke, mind a kamatozás hozzá van kötve ezekhez a mögöttes termékekhez, és azok árfolyamához.

Kötvény vásárlásának a folyamata

Amennyiben úgy döntesz, hogy kötvényt fogsz vásárolni, akkor az első lépés az lesz, hogy nyitsz egy értékpapírszámlát. Ezt szinte bármelyik banknál vagy brókernél megteheted. Ha tudod, hogy kizárólag állampapírba fektetnél, úgy az Államkincstárhoz érdemes fordulnod. Fontos tudni, hogy egy értékpapírszámlánál fizetned kell számlavezetési díjat, míg az Államkincstárnál ez nem szükséges. Ha a lejárat idő előtt szeretnél kereskedni a kötvényekkel, akkor a brókercégek jutalékot számolhatnak fel. Ezzel kapcsolatban érdemes a brókercégeknel

tájékozódni. Alapvetően a tőzsdén, illetve OTC (Over-the-Counter) tudsz kereskedni kötvényekkel. Mint már tudjuk ez utóbbi azt jelenti, hogy közvetlenül az eladótól vásárolsz, általában brókeren keresztül.

Kötvény alapok, Kötvény ETF-ek

A kötvény ETF lényegében egy olyan kötvényekből álló eszközkosár, amely lehetővé teszi a számodra, hogy egyszerre akár több ezer kötvényt is vásárolj. Ezeknek természetesen különböző lejáratú idejük is lehet, akár 20 év is. Érdekes lehet számodra még, hogy egy ETF-ben lévő kötvényben számtalan különféle periódusú kamatfizetéssel rendelkező kötvény található meg. Éppen emiatt jellemzően havonta megtörténik a kamatfizetés, ezáltal egy jóval rendszeresebb pénzáramlásra tehetsz szert.

Állampapírok (kötvények altípusa)

Az állampapírok, ha a részvény piaccal vagy Kriptopiaccal párhuzamot szeretnénk vonni megfelelnek egy állami kibocsátású IPO/ICO-nak (Initial Public Offering, Initial Coin Offering) annyi különbséggel, hogy a garanciát maga az állam vállalja, de ezért a garancia vállalásért magas árat kér, azaz kevés hasznot ad. Az állampapírok nagy szerepet töltenek be egy ország életében, hiszen ez az államadósság finanszírozásának a legfőbb módja. Tehát itt Te adsz például hitelt az államnak. Sokan kérdeztek engem az elmúlt időben a Magyar Állampapírokról, hiszen a Prémium Magyar Állampapírnak a hét éves futamidőre vonatkozó kamatszázaléka igencsak megugrott és jelen pillanatban kétszámjegyű aktuális kamatot biztosít azoknak, akik most vásárolnak. Általánosságban véve elmondható, hogy azoknak a befektetőknek való az állampapír, akiknek legalább középtávú céljaik vannak, gyermekeiknek szeretnének megtakarítani, továbbá nem szeretnék, ha az infláció a megtakarításaikat, amit nem költenek el, feleméssze. Vegyük példának a Prémium Magyar Állampapírt, amely egy változó kamatozású kötvény. A fizetendő kamat mértéke a kamatbázisból és kamatprémiumból tevődik össze. A kamatbázis tulajdonképpen az előző évi infláció, a kamatprémium pedig 0,75% és 1,50% között változik. Tehát infláció feletti hozamra tehetünk szert Prémium Magyar Állampapír megvásárlásával. De fontos megjegyezni, hogy ez még nem jelenti azt, hogy a pénznek a garantált reálértéke magasabb lesz! Emlékezz vissza a nominális hozam információs megtévesztése a fogfehérítési példában! Mindig felmerül a kérdés a biztonsággal kapcsolatban, amikor egy pénzügyi termékről beszélünk. Az állampapírok esetében akkor beszélnének bajról, ha például Magyarországot az államcsőd fenyegetné. Magának az állampapírnak több típusát különböztetjük meg. Ezek a Futamidő szerinti megkülönböztetés, lakossági és nem lakossági állampapírok.

1. Futamidő szerinti megkülönböztetés

A. Diszkont kincstárjegyek, melyeknek futamideje egy évnél rövidebb: Ebben az esetben már a név árulkodik. A diszkont szó, az angol discount szóból származik, azaz a megvétel napján olcsóbb maga az állampapír, mint amit a kivételi azaz lejárat nap kézhez kap a vásárlója. Tehát itt nincsen kamat, de mivel olcsóbban volt maga a termék megvásárolva, ezért azt kell tudni róla, hogy így keletkezik a többletünk belőle. Ennek 3, 6 és 12 hónapos fajtáit különböztetjük meg.

B. Fix futamidejű állampapírok: Ezek már években mérhetőek, 1-től egészen 20 éves verzióig terjednek ezek a fajta állampapírok. Maga a felhasználó kell itt, hogy eldöntse, hogy milyen hosszú távban gondolkodik. Illetve általánosságban elmondható, hogy itt több fajta kamatot is választhat.

C. Speciális állampapírok: Ide tartozik például a Magyar Állampapír Plusz vagy éppenséggel a Babakötvény, ami mindig a gyermek 18. életévében jár le. Minden 2005. december 31. után született belföldi gyermek és 2017. június 30. napja után született külföldi gyermek számára az állam 42.500 forint életkezdési támogatást ad, amit egy minimális kamatozású letéti számlán helyeznek el a Magyar Államkincstárban. Ahhoz, hogy ez az induló összeg a gyermek nevére szóló számlára kerüljön és ott Babakötvényben kamatozzon egy úgynevezett Start-értékpapírszámlát kell nyitni a Magyar Államkincstárban. Elég sok ismerőssémmel beszéltem a Babakötvénnyel kapcsolatban és az a tapasztalat, hogy nem igénylik az emberek, mert nem tudják miképp kell megigényelni, holott ez csak annyi lenne, hogy kikeressük a legközelebbi forgalmazó helyet a következő weboldalon: <https://www.allampapir.hu/forgalmazohelyek> majd elmennek és megkötik. Egy órával elfoglaltságról beszélünk ebben az esetben. Egyébként meg szeretném jegyezni, hogy ez nem csak a Magyarország területén élő magyar állampolgároknak jár, hanem a külföldi gyermek a 2005. évi CLXXIV. törvényt (Fétám Tv.) módosító 2017. évi CXCI. törvény alapján a Magyarország területén kívül élő: a) a hazai anyakönyvezés végzésére kijelölt anyakönyvi szerv által anyakönyvezett, 18 év alatti magyar állampolgár, b) olyan nem magyar állampolgárságú, 18 év alatti személy, aki *“Magyar igazolvánnyal”* rendelkezik és az állampolgárságától megfosztással járna, ha felvenné a magyar állampolgárságot.

2. Lakossági és nem lakossági állampapírok

A különbség az, ha magánszemélyként akarsz vásárolni, akkor megveheted mind a lakossági, mind a nem lakossági terméket. Az intézményi befektetőknek a lakossági termékek nem elérhetőek. Nyilván amikor az ember állampapírt szeretne vásárolni mondjuk havi rendszerességgel, akkor nem szeretne folyamatosan a forgalmazóhelyekre szaladgálni. Mondjuk egy Postára, vagy egy bankba. Szerencsére már nem is kell megtenni, hiszen

<https://www.allampapir.hu/forgalmazohelyek> oldalon láthatjuk, hogy különböző oldalakon is lehet vásárolni állampapírokat otthonunk kényelméből, valamint kapunk egy online felületet is. De például, ha egy bróker oldalon akarjuk ezt megtenni, az Erste Netbroker oldalán, aminek a megnyitásához nem kell mást tenni, mint a <https://netbroker.erstebroker.hu/regisztracio/urlap/erste-netbroker> oldalon regisztrálni, amihez kapunk egy regisztrációs kódot, majd a legközelebbi Erste Bank fiókba befáradni a számmal, hogy megnyithassuk a fiókot. Más bankok is kínálják ezt a szolgáltatást. Az átvezetések egyszerűsége érdekében érdemes ellenőrizni, hogy a számlavezető bankunknál van-e ilyen szolgáltatás. Egyébként maga a jegybank is vásárol állampapírokat, ezzel növelve a keresletet erre a termékkategóriára és ebből tudja az állam a költségvetési hiányt enyhíteni.

De mi van akkor, ha el akarod adni az állampapírokat idő előtt?

A válasz igen, tehát el lehet adni az állampapírjaidat bármikor, de a kérdés az, hogy a piacon az olcsónak vagy drágának számít és éppen az adott napon mennyiért tudod értékesíteni. Abban az esetben, ha mondjuk egy fixált 4-5%-os kamatról volt egy általános piaci emelkedés és jelenleg mondjuk 10%-os a kamat, akkor az sajnos egy rossz eset, mert csak nyomott áron lehet értékesíteni az adott állampapírt. Természetesen ha a fordított eset történik meg és 10%-os kamaton fixáltuk az állampapírunkat és a kamatok időközben csökkennek, akkor ugyanez az eset nyereséget is jelenthet a számunkra korábbi eladás esetén is.

Mi az az államadósság?

Az államadósság a kormány adósságának összessége egy adott országban. Az államadósság a kormányzati hierarchia különböző szintjeiről adódik össze, mint például a helyi, vagy önkormányzati, a szövetségi és a központi irányítás tartozásából. Az államadósságba beletartoznak a hiteladósságok is, valamint az állami vállalatoktól (hazánkban a MÁV és BKV gyakran emlegetett ebben a témában) átvett hitelek is. Hazánkban az **Államadósság Kezelő Központ** (röviden: ÁKK) menedzseli az adóssággal kapcsolatos teendőket és az állampapír-kibocsátást. Névleges törlesztésnek nevezzük azt az adósságtörlesztést, amely újabb hitelek felvételéből törleszt. A magyar államadósság 2021 végén 73,5 százaléka volt a gazdaság teljesítményének. Az ÁKK feladatkörébe tartozik minden államadósság menedzselésével kapcsolatos tennivaló ellátása, így például az állampapírok kibocsátása, az átmenetileg szabad pénzeszközökkel való gazdálkodás. Küldetése a költségvetés biztonságos finanszírozása, hosszú távon alacsony költségek mellett, a kockázatok figyelembevételével, magas szakmai színvonalon, kifinomult módszerekkel. 1995-ben kezdte meg munkáját, létrehozásának célja az volt, hogy az államadóssággal kapcsolatos funkciók és feladatok egy szervezetben összpontosuljanak. Ez a törekvés fokozatosan valósult meg. 2001 óta részvénytársasági formában működik a szervezet.

Államadósság Kezelő Központ főbb feladatai:

- Központi költségvetés éves és középtávú finanszírozásának megtervezése
- Államadósság finanszírozásának kidolgozása
- Állampapír-kibocsátás, hitelfelvétel, hitelátvállalás szervezése
- Államadósság visszafizetése
- Másodlagos állampapírpiac megszervezése
- Tájékoztatás az államadósságról és az állampapírpiacról

Részvények és ETF-ek

A kötvények után nézzük meg az átlagos befektető által leginkább kedvelt második nagy kategóriát, a részvényt piacot. Vannak osztalékfizető és nem osztalékfizető részvények is. A részvények ára is folyamatosan változik és sok dolog átkerült a részvényt piacról a Kriptovaluták világába. Ez áll a legközelebb hozzá. A részvény stratégiában is fontos a megfelelő diverzifikáció, és itt is igaz a tény, hogy a válság ciklusban való befektetés nagyobb potenciálokat rejthet, viszont nem szabad elfelejteni, ismételten feleleveníteni a befektetési tévhiteket az előző fejezetből. Vannak úgynevezett Exchange Traded Fund-ok, röviden ETF-ek is, amik már egy portfóliónak számítanak, hiszen egy gombnyomással akár több száz részvénybe fektethetsz be, azaz diverzifikált portfóliót hozhatsz létre viszonylagosan kedvező költségek mellett. Tehát a részvény egy cégbe való befektetést és tulajdonossá válást testesít meg lehetséges osztalékfizetéssel, míg az ETF azonnali sok cégbe való befektetést jelent, ahol ismételten léteznek osztalékfizető ETF-ek is.

Az ETF-ek a tőzsdén kereskedett befektetési alapok és különböző eszközöket, indexeket, részvényt piaci szektorokat, határidős piaci termékeket tartalmazhatnak, és a legtöbb esetben az alapkezelő a befektetők pénzén megvásárolja ezeket a mögöttes termékeket, majd az árváltozások annak a függvényében zajlanak az ETF-ek esetében, hogy ezek a megvásárolt termék árak miképp alakulnak. Fontos tudni, hogy léteznek úgynevezett szintetikus ETF-ek is, ami azt jelenti, hogy az egyik alapkezelő fizikálisan vesz például nemesfémeket, a másik pedig csak a határidős piacon képez pozíciót és követi a nemesfém árát. Nyilván biztonság és hozam szempontjából a fizikai tárolásnak sokkal nagyobb előnyei vannak, ezért ezt vásárlás előtt ellenőriznünk kell. Lényeges, hogy a termék az alapkezelő birtokába kerüljön ténylegesen, hiszen ha a piacon pánik uralkodik el, akkor merülnek fel a valós gondok.

Fontos tudni, hogy az osztalékfizetési stratégia lényege azoknak a részvényeknek a kiválasztása, amik hosszú távon rendszeres és magas osztalékfizetési hajlandóságot mutattak. Egy osztalékstratégia egyszerűen létrehozható, akár egy Revolut vagy Trading212 alkalmazással, de számos más oldalon is belevághatunk ebbe. Ad az embernek egy pszichológiai effektet, hogy egy bizonyos passzív bevételt kap a részvényei után, azaz *“szeded a gyümölcsöket”*, még ha ezek a gyümölcsök kicsinek is tűnnek. Érdekes a nagyobb és régebbi

vállalkozások irányába is elindulni, viszont itt fennáll a kérdése a további növekedési potenciálnak. De ne feledd el, hogy az osztalékfizetést egy cég bármikor meg tudja változtatni és számolnod kell az osztalék után járó adó levonásával is. Ha pedig újra befekteted a pénzedet részvényekbe vagy akár más eszközbe, akkor az újrabefektetési rizikót is szem előtt kell tartanod. A Yahoo Finance az az oldal például, ahol osztalékfizető részvényeket lehet találni.

Néhány példa osztalékfizetésre: Allianz, Andritz AG, Omega Healthcare, Royalty Income, Starbucks, Prudential Financial Inc, AT and T, Royalty Income, Bayer, Kulcs-Soft, HP, Verizon Communications Inc, Embridge, Altria

Néhány nem osztalékot fizető részvény: Tesla, Amazon, Ocado, NIO, Coinbase, Netflix, Meta Platforms, Alibaba

Árupiaci ETF-ek és a contango hatás: Egy árupiaci alapkezelő sajnos nem képes az összes terméket megvásárolni a piacon és fizikálisan tárolni, úgy mint például az aranyat. Magyarán szólva nem tudja a búzát, vagy az olajat tárolni, mert romlandó áruk. Ehelyett az alapkezelő a határidős piacon köt egy vételi ügyletet. Ennek az a hátránya, hogy ezeknek van egy úgynevezett lejáratú időpontjuk és a lejáratkor újra meg kell venni ezeket a határidős lejáratú termékeket. Tehát bizonyos időközönként újra be kell tennie ugyanazt az adott ETF-be. Ennek az a hátránya, hogy a régi és újjonnan vásárlásra kerülő határidős termékek ára között jelentős különbség is lehet. Tehát maga az alapkezelő drágábban tudja újra megvásárolni a terméket. Ezt nevezik a contango hatásnak, és ha folyamatosan emelkedik a trend, akkor ez a piaci hatás halmozódhat. Ennek a folyamatnak az ellentéte a **backwardation** hatás, amikor az újabb megkötések olcsóbbak az idő folyamán. A gyakorlatban ez azt jelenti, ha a termékek ára az ETF-ben nő, akkor az ETF alulteljesít, ha a termékek árcsökkenés alá esnek, akkor az ETF felülteljesít.

Szeretném röviden felhívni a figyelmet arra is, hogy léteznek úgynevezett **tőkeáttétes** vagy **inverz ETF**-ek is, amik befektetés céljából nem ajánlott termékek, hiszen ezek nagyon rossz eredményeket is produkálhatnak. Ezek inkább a tapasztaltabb személyeknek lehetnek érdekesek. Amit még érdemes figyelemmel követni, hogy bizonyos ETF-ek mögött ott áll a DIST. vagy ACC. szó rövidítése az alkalmazásokban. Ez a kapott kamatra és osztalékra vonatkozó jelzés. Ezt már a befektetés előtt el kell döntenie és eszerint megvásárolni az ETF-et. Ha azt szeretnénk, hogy kifizessék nekünk a kamatot és osztalékot, akkor a DIST, azaz **distributing** ETF-et kell, hogy megvásároljuk. Az ACC esetében, pedig az **accumulating** ETF-et vesszük meg, ami azt jelenti, hogy a pénzt, amit kapunk újra befektetik az ETF-be. Mind a két esetet érdemes előre átgondolni, hiszen az accumulating ETF esetében ott az újrabefektetési rizikó, míg a distributing ETF esetében adókötelezettség keletkezhet.

ETF-ek esetében érdemes azért arra is figyelni, hogy rengeteg ETF létezik és népszerűségük ellenére, ha valamelyik túl kicsi, akár ki is vezethetik a piacról. Itt több ezer ETF-ről beszélünk világszerte! Idővel egyre bonyolultabb termékeké válnak és sok kockázati elem épült bele némely termékbe. Már mielőtt megveszed az ETF-et járj utána, hogy pontosan

mibe teszed bele a pénzed és mi történik a pénzeddel a vásárlás után! Légy tisztában az ETF kockázatával és az alapkezelési tájékoztatót sem árthat szemügyre venni. A részvények esetében érdemes több irányból végig gondolnunk a diverzifikációt.

Vállalatspecifikus, iparági és regionális kockázattal is számolnunk kell. Tehát ne egy cégbe, ne csak az energiaiparba és ne csak egy ország részvényeibe fektess be, ha csökkenteni akarsz a rizikód!

Tegyük fel, hogy 50 vállalatnak a részvényeiből veszel egyenlő arányban egy alkalmazásban, mindegyiknek a vételi ára 100.000 forint, így ötmillió forintot fektettél be összesen osztalékfizető és nem osztalékfizető részvényekbe. Csukott szemmel, random módon válogattad össze a részvényeket, melybe kerültek több országból és több ipárból is. Egy idővel nyilván változnak az árak is. De ha ezt a pénzt csak egy cégbe fektetted volna és az tönkremegy, akkor integethetnél ötmillió forintnak. Ha ugyanebből a cégből csak 100.000 forintnyi részvényt vettél és a másik 49 cég életben marad, akkor csak 1/50-ed részét veszíted el a részvény portfóliódnak és másik 49/50-ed megmenekült. Ha mondjuk van tíz országból részvényed és például kettő ukrán is volt közöttük, de azok tönkrementek, akkor ismételen marad még 47 az ötvenből, így a régiókra is figyeltél, és ha van három cég az energiaiparból, ami tönkremegy, akkor még mindig marad 44 fajta cégben érdekeltséged, amik dolgoznak neked. Nem szabad elfogultan ragaszkodni a környezetünkben lévő cégek részvényeihez sem és csak magyar részvényekben gondolkozni, ezt szaknyelven **“home country bias”**-nak hívják, amikor is sokkal optimistábban reagál valaki a helyi részvényt piacra, mert azt jobban ismeri és bízik benne. Persze lehet, hogy ha azt az egy részvényt szerencsésen kiválasztottad volna ötmillió forintért és annak az ára jelentősen megemelkedik, egy nagyobb összeget nyerhetnél volna. A kérdés, amit fel kell tenni ilyenkor, hogy ér neked ennyit a kiszámíthatatlan jövőbeli kockázat? Nemcsak a nyereséget kell nézni, hanem a pénzügyi önvédelmet is!

ETF-eknél még egy érdekes mutatószám az úgynevezett turnover ráta, amely a forgási sebességet mutatja, tehát azt, hogy egy nap alatt mekkora része cserél gazdát a részvényeknek. Minél kisebb ez a ráta, annál inkább egy passzív befektetésről beszélünk, nagyobb rátánál pedig több spekulálásra és rövidtávú kereskedésre tudunk az eszköz esetében következtetni.

Közönséges és preferált részvény: A **törzsrészvények** a vállalat részleges tulajdonát jelentik. Ez a részvényosztály feljogosítja a befektetőket a megtermelt nyereségre, amelyet általában osztalékként fizetnek ki. A közös részvényesek megválasztják a vállalat igazgatótanácsát, és szavaznak a vállalati politikáról. Ennek a részvényosztálynak a tulajdonosai felszámolás esetén jogosultak a társaság vagyonára, de csak az elsőbbségi részvényesek és más adósság-tulajdonosok kifizetése után. A cégalapítók és alkalmazottak általában törzsrészvényt kapnak. Másrészt az elsőbbségi részvények feljogosítják a tulajdonost a

rendszeres osztalékfizetésre, mielőtt osztalékot fizetnének ki a törzsrésztvényeseknek. Számos cég kínál közönséges és elsőbbségi részvényeket is. Például az Alphabet Inc., a Google anyavállalata listázza az Alphabet Inc.-t (GOOGL), az A osztályú törzsrésztvényeit, és az Alphabet Inc.-t (GOOG), a preferált C-osztályú részvényeit.

Növekedési részvények kontra értékpapírok: Ahogy a nevük is sugallja, a növekedési részvények olyan részvényekre utalnak, amelyek várhatóan gyorsabban növekednek a szélesebb piachoz képest. A növekedési részvények általában jobb teljesítményt nyújtanak a gazdasági bővülés idején és alacsony kamatlábak idején. Például a technológiai részvények jelentősen felülteljesítettek az elmúlt években, amit a robusztus gazdaság és az olcsó finanszírozáshoz való hozzáférés táplált. A befektetők a tőzsdén kereskedett tematikus alapot (ETF), az SPDR Portfolio S&P 500 Growth ETF-et (SPYG) követve nyomon követhetik a növekedési részvényeket. Ezzel szemben az értékpapírok olyan diszkonttal kereskednek, mint amit egy vállalat teljesítménye egyébként jelezhetne, jellemzően vonzóbbak az értékelések, mint a szélesebb piacon. A pénzügyi, egészségügyi és energiaipari értékpapírok általában jobban teljesítenek a gazdasági fellendülés időszakában, mivel általában megbízható bevételi forrásokat generálnak. A befektetők nyomon követhetik az értékpapírokat az SPDR Portfolio S&P 500 Value ETF (SPYV) figyelőlistájának hozzáadásával. A növekedési részvények az elmúlt 10 évben körülbelül 5,93%-kal teljesítették felül az értékpapírokat.

Jövedelmi részvények: Ezek olyan részvények, amelyek rendszeres bevételt biztosítanak a vállalat nyereségének vagy többletpénzének a piaci átlagnál magasabb osztalékon keresztül történő felosztásával. Általában ezek a részvények alacsonyabb volatilitásúak és kisebb a tőkefelértékelődés, mint a növekedési részvények esetében, így alkalmasak a kockázatkerülő befektetők számára, akik rendszeres jövedelem forrásra törekednek. A befektetők az Amplify High Income ETF-en (YYY) keresztül juthatnak hozzá a jövedelmező részvényekhez.

Blue-Chip részvények: A blue-chip részvények jól megalapozott vállalatok, amelyek nagy piaci kapitalizációval rendelkeznek. Hosszú évek óta sikeresen működnek és megbízható bevételekkel rendelkeznek. Az iparágukon vagy ágazatukon belüli vezető szerepük van. A konzervatív befektetők portfóliójuk felső súlyát blue-chip részvényekkel növelhetik, különösen a bizonytalan időszakokban. Számos példa a blue-chip részvényekre: a számítástechnikai óriás Microsoft Corporation (MSFT), a gyorséttermi piac vezető McDonald's Corporation (MCD) és az energiahordozó Exxon Mobil Corporation (XOM).

Ciklikus és nem ciklikus részvények: A ciklikus részvényeket közvetlenül befolyásolja a gazdaság teljesítménye, és jellemzően a növekedés, a csúcs, a recesszió és a fellendülés gazdasági ciklusait követik. Általában nagyobb volatilitást mutatnak, és felülmúlják a többi részvényt a gazdasági erősödés idején. A ciklikus részvények közé tartozik például az

iPhone-t gyártó Apple Inc. (AAPL) és a Nike, Inc. (NKE) sportfelszerelés-óriás. A befektetők ciklikus részvényekkel bővíthetik portfóliójukat a Vanguard Consumer Discretionary ETF (VCR) megvásárlásával. Másrészt a nem ciklikus részvények *“recesszióbiztos”* iparágakban működnek, amelyek általában a gazdaságtól függetlenül ésszerűen jól teljesítenek. A nem ciklikus részvények általában felülmúlják a ciklikus részvényeket a gazdasági lassulás vagy visszaesés idején, mivel az alapvető termékek és szolgáltatások iránti kereslet viszonylag állandó marad. A Vanguard Consumer Staples ETF (VDC) olyan nagy kapitalizációjú, defenzív részvényeket biztosít, mint a testápoló óriás, a The Procter & Gamble Company (PG), valamint a PepsiCo, Inc. (PEP) és a The Coca-Cola Company (KO) italgyártók.

Védekező részvények: A defenzív részvények általában egyenletes hozamot biztosítanak a legtöbb gazdasági helyzetben és tőzsdei környezetben. Ezek a vállalatok jellemzően alapvető termékeket és szolgáltatásokat értékesítenek, például fogyasztási cikkeket, egészségügyi ellátást és közüzemi termékeket. A defenzív részvények segíthetnek megvédeni a portfóliót a meredek veszteségektől egy eladási vagy árfolyamesés során. A defenzív részvény lehet érték-, jövedelmi, nem ciklikus vagy blue-chip részvény is. Az AT&T Inc. (T) távközlési óriás és az egészségügyi multinacionális Cardinal Health, Inc. (CAH) az Invesco Defensive Equity ETF (DEF) törzsrészvények közé tartoznak.

Penny Stocks: A filléres részvény 5 dollárnál alacsonyabb értékű részvény, és erősen spekulatívnak számít. Bár egyes filléres részvényekkel kereskednek a főbb tőzsdéken, sokan az OTCQB-n keresztül kereskednek – ez az OTC Markets Group által működtetett amerikai részvények középszintű, tőzsdén kívüli (OTC) piaca. A befektetőknek fontolóra kell venniük limitáras megbízások alkalmazását, amikor filléres részvényekben adnak vételi és eladási megbízásokat, mivel ezek gyakran nagy különbséget mutatnak a vételi és eladási ár között. A Penny részvények a The Wolf of Wall Street film megjelenése után kerültek előtérbe a populáris kultúrában. Ez a film egy volt tőzsdeügynökről szól, aki egy filléres részvény átverést működtetett. Azok a befektetők, akik filléres részvényekre szeretnének fogadni, nézzék meg az iShares Micro-Cap ETF-et (IWC).

ESG részvények: A környezeti, társadalmi és vállalatirányítási (ESG) részvények a környezetvédelmet, a társadalmi igazságosságot és az etikus vezetési gyakorlatot hangsúlyozzák. Például egy ESG-részvény lehet egy olyan vállalat, amely vállalja, hogy a nemzeti és iparági céloknál nagyobb mértékben csökkenti a szén-dioxid-kibocsátását, vagy olyan vállalat, amely megújuló energia-infrastruktúra számára gyárt berendezéseket.

Mi az indexalap?

Az indexalap egyfajta befektetési alap vagy tőzsdén kereskedett alap (ETF), amely az összes (vagy egy reprezentatív minta) értékpapírt egy adott indexben tartja, azzal a céllal, hogy

az adott benchmark teljesítményének a lehető legjobban megfeleljen. Az S&P 500 talán a legismertebb index, de szinte minden elképzelhető piachoz és befektetési stratégiához léteznek indexek és indexalapok. Indexalapokat vásárolhatsz bróker számlán keresztül, vagy közvetlenül egy indexalap-szolgáltatótól, például a Fidelitytől. Ha indexalapot vásárolsz, az értékpapírok diverzifikált választékát kapod meg egyetlen egyszerű, alacsony költségű befektetéssel. Egyes indexalapok több ezer értékpapírnak biztosítanak kitettséget egyetlen alapban, ami a széles körű diverzifikáció révén segít csökkenteni az általános befektetési kockázatot. Ha több, különböző indexeket követő indexalapba fektetsz be, olyan portfóliót építhetsz fel, amely megfelel a kívánt eszközallokációnak. Például a pénzednek 60%-át részvényindex alapokba, 40%-át kötvényindex alapokba helyezheted.

Lakástakarék

Ez a megtakarítási forma addig örvendett komoly érdeklődésnek, ameddig 30%-os állami támogatás járt rá és akkor is csak úgy, ha többet tudtál a családtagjaid nevére indítani és fizetni a maximálisan 20 ezer forintos kerettel. Ezt 2018 végén egyetlen tollvonással szüntette meg az állam és rengeteg OTP-s, Fundamentás, Erste Bankos és Aegon-os ügyintéző munka nélkül maradt, hiszen maga a lakástakarékpénztár az állami támogatás nélkül még pozitív kamatot sem tudott erre a termékre biztosítani. A mai inflációs adatok mellett egyébként már ez a 30%-os állami támogatás sem elég kecsegtető, hiszen magas inflációt élünk át jelenleg és a pénz vásárlóereje zsugorodik, valamint az ingatlanárak is jelentősen megnőttek, még ha stagnálnak is az eladások jelenleg. Egyébként a családtagok a lejáratkor lemondhatnak a jogosultságáról és átruházhatják rád a lakástakarék pénztár szerződéseiket, vagyis össze lehet vonni több lakástakarék-szerződést egy ingatlan cél finanszírozására. A leoptimálisabb forma néhány éve még az volt, hogy egy helyen indítottál 5-6 lakástakarék számlát és ha szükséged volt rá az ennek megfelelő összértékű hitelt is felvetted fix kamatozással, amikor is a lejáró és állami támogatással megnövelt lakástakarékokkal visszafizetted a hitelt. Ideális forma volt ez abban az esetben, ha valaki kevés pénzügyi ismeret mellett egy második ingatlant próbált meg finanszírozni, de egy-egy lakástakarékpénztár hitel visszafizetése között milliós különbségek is vannak. Abban az esetben, ha befektetésekről beszélünk ingatlanvásárlásra szokás hitelt is felvenni, hiszen egy egyszeri nagy összegű beruházásról beszélünk, bár a legtöbben első ingatlanukat finanszírozták meg ennek a terméknek a segítségével. Ingatlan befektetőként gondolkozva, abban az esetben, ha az ingatlant azonnal vagy rövid időn belül bérbe tudjuk adni akár rövid vagy hosszútávú bérbeadási formában, akkor fennáll annak a lehetősége, hogy az ingatlan bérbeadásból finanszírozni tudjuk a teljes hitelt akár évtizedeken keresztül, így idős korunkra egy plusz nyugdíjbevételei forrásra tehetünk szert, mint passzív bevétel. Nehéz olyan vállalkozást mondani, amibe ha befektetünk 30 milliót, onnantól kezdve minden hónapban nagy biztonsággal hoz a konyhára havi 100-160 ezer forintot adózás után. Szeretném kiemelni, hogy ez azoknak az embereknek, sőt vállalkozóknak az esetében komolyan megfontolandó, akik nem várnak szinte semmilyen forrásból jelentősebb nyugdíjra,

mert alacsony jövedelemre voltak bejelentve az elmúlt évtizedekben. Nézzünk szembe a magyar valósággal, ha KATÁ-s vagy, vagy olyan vállalkozó vagy munkavállaló, aki csak minimálbérre volt bejelentve évtizedekig, akkor ne várj óriási nyugdíjakat sem! Ebben az esetben el kell gondolkodni, hogy milyen öngondoskodási stratégiákkal rendelkezel. Ha semmivel, akkor ne akkor vakard majd a fejed, ha eléred a nyugdíjkorhatárt, hanem húsz évvel előtte kell valamit legkésőbb elkezdeni megvalósítani. Sokan csak legyintenek erre, de tudd, hogy egy egészségügyi probléma miatt bármikor bokán rúghatod magad pénzügyileg, ha nem gondolkozol időben! Ha pedig lerokkantósítanak nem fogod megváltani már a világot! Át kell gondolni, hogy egy-két ingatlan megléte tudja-e esetleg fedezni a költségeidet idős korodban, ha most megvásárolod őket, akár hitelre is.

De hogyan is működik alapjáraton a lakástakarékpénztár termék? A befizetők pénzt, akik rakják havi szinten a kis megtakarításaikat fogja a lakástakarékpénztár és kikölcsönözi azoknak, akik a hitelt fel szeretnék venni. Ezt a modellt vágta az állam pofon egy tollvonással. Aztán a lakástakarék pénztáraknak cselekedniük kellett és új termékeket kovácsolni a piacon már meglévő eszközökből, melyben segítségükre volt a magas infláció, hiszen így az állam segítsége nélkül tudtak magasabb hozamú termékeket létrehozni. Lásd a korábbi részben tárgyalt állampapírok magas hozamait! Nyilván azt látni kell, hogy ezeknek a termékeknek a megkreálása a lakástakarékok életben-maradását szolgálta, de neked felhasználóként ezeket a százalékokat elérned a jelenlegi piaci helyzetben sem egy ördögösség, sőt játszi könnyedséggel túl tudod teljesíteni. Jelenleg 4 és 8 éves 30%-os lakástakarék prémiummal kínálják a bankok ezt a módosított terméket, amely mellé egy hitel is felvehető.

Mi ebben a termékben az, amit az átlagfelhasználó nem lát át? Van minden hónapban egy 150 forintos számlavezetési díj, egy azonnali sikerdíjat dugunk nagyjából 100.000 forint értékben az ügyintéző farzsebébe, egy iszonyatosan alacsony 0,1%-os betéti kamatot kapunk nyolc éven keresztül és várhatunk 3 hónapot, amíg a pénzünket kiutalja a lakástakarék a számlánkra, melyet utána számlával bizonyítanunk kell, hogy lakáscélra költöttünk el, különben ugrik a támogatás és ha mást szeretnénk venni ebből a pénzből, akkor integethetünk a lakás takarékpénztári termékünknek a plusz harminc százalék hozamával nyolc évre. Ellenben, ha nyitottál volna egy állampapír számlát, amit bármikor felmondhatsz, arra a célra használhatod fel és akkor amikor neked jól esik, két év alatt kaptál volna rá nagyjából harminc százalékot a könyv írásának a pillanatában létező állampapír konstrukciók mellett. Nyilván hangsúlyoznom kell azt is, hogy az állampapír hozamai változhatnak, de nagyjából milliós különbség írható még így is jóvá az állampapír választása mellett, illetve a felhasználási korlátozatlanság ténye, azaz bármikor eladhatod az állampapírt és nem kell csak lakáscélra felhasználni ezt a terméket. Talán a legnagyobb pozitívum a lakástakarék pénztárak javára, hogy a gyenge pénzügyi ismeretekkel rendelkező átlagfogyasztó FIX hitelkonstrukciót kap és végül vesz egy ingatlant magának.

Használt autók, hobbigépjárművek és haszongépjárművek

Jelen pillanatban a használt autók értéke elkezdett növekedni, így egy nagyon érdekes jelenségnek lehetünk szemtanúi, már nemcsak az old-timer autópiacon, hanem a sima használtautó piacon is ez a legújabb tendencia. Egy 700.000 forint értékű Suzuki egy évvel ezelőttről 1.200.000 forintért cserél gazdát napjainkban. Ez azt is jelenti, ha értesz a használt gépjárművekhez és tudod őket javítani, ne adj isten külföldről behozni őket, akkor haszonnal tudsz kereskedni velük. Tudni kell Magyarországról, hogy egy jelentősen előregedett gépjárműparkról beszélünk, ami tele van a több, mint 300.000 kilométert futott kocsikkal. Nem lehet egy igényes furgont találni Magyarországon, ami keveset futott olcsón, így érdemes elgondolkodni ismeretek és tőke függvényében akár évi 1-2 vételen és haszonnal való értékesítésen. Mint korábban már említettem nem csupán eladni, hanem bérbe adni is lehet bizonyos gépeket és hobbi célú járműveket is, így akár az eszközöket meg is lehet tartani és kölcsönbe adni őket. Legyen szó hajókról, utánfutókról vagy akár traktorokról, mindegyiknek megvan a maga felvevőpiaca, amit ki kell ismerni, mielőtt belevágunk komolyabban.

Luxusórák

El sem hiszitek, hogy mekkora értéket képviselnek a jó állapotban lévő vintage órák és a Luxusmárkák limitált kiadással. Nem véletlenül kezdtem el 2019-ben órákat gyűjteni. Emellé egy nagy gyűjtői és viselői szenvedély is társul világszinten, hiszen ez az egyetlen dolog, amit a férfiak is hordanak a mindennapokban. Járj kicsit nyitott szemmel és nézz körbe! Továbbra is vallom, hogy az elemes óra nem óra. Az óra értéke a szerkezet, anyag, közösség, működés és a ritkaság egyvelegéből adódik össze. A női vintage órák reneszánszáról még nem késtél le. Ehhez még 10-20 év kell, hogy elinduljon ez a hóbort. Magyarországon van a legnagyobb óragyűjtő közösség egész Európában! Rengeteg órás tematikájú Facebook csoportban lehet az órákat licitre bocsátani. Vannak csak orosz, de akár csak svájci vagy bizonyos típusú márkahű vevők is. Ezeket a termékeket akár külföldre is könnyedén el lehet adni nagyobb haszonért cserébe.

Néhány kedvelt márka: Omega, Rolex, Doxa, Junghans, Seiko, Marwin, Patek Philippe, IWC, Breitling, Universal Geneve, Baume & Mercier, Tag Heuer, Hublot, Vostok, Jaeger-LeCoultre

A legnagyobb értékesítési hely: <https://www.chrono24.hu/>

Gyémántok

Ebben is nagyon nagy érték van, bár a csiszolás, berakás módja a legfontosabb, illetve a kő mérete, formája, tisztasága. Könnyen lehet adni-venni. De ha ezzel üzletelsz, tilos a címet megadni bárkinek is. Nagyobb biztonságban vagy egy aukciós házzal például a Dohroteum-mal vagy a Galeria Savaria-n akkor, ha magánembernek értékesítesz. De ne legyen több ezer euró

értékű ékszernél személyes találkozás egy idegennel sem! Kezdenek teret nyerni a laboratóriumban előállított gyémántok is, így kérdéses még az is, hogy hosszú távon ez mennyire fogja befolyásolni a gyémántok értékét. Talán fontos még tudni azt is, hogy egy iszonyúan szigorúan szabályozott piac a gyémántoké, illetve vannak természetesen más értékes drágakövek is, amik befektetésként szolgálhatnak. Soha nem maga az ékszer az értékes, hanem a drágakövet kell nézni. Elég hamar megtéveszthetik a laikusokat a gyémántokkal, hiszen nem tudják még csak a cirkóniától sem megkülönböztetni a nemes követ, illetve a laborban előállított gyémántnál a gyémánt tisztaság mérő ugyanazokat az eredményeket tudja produkálni, mint az igazán!

Color	Carat / Weight	Clarity	Cut
Colorless D E F	0.25 0.50	FL / IF	Emerald
Near Colorless G H I J	1.00 1.25	VVS1 / VVS2	Heart
Faint Yellow K L M	1.50 1.75	VVS1 / VVS2	Marquise
Very Light Yellow N O P Q R	2.00 2.50	S11 / S12	Oval
Light Yellow S T Yellow U V	3.00	I1	Pear
		I2	Princess
		I3	Round

Életbiztosítás

Az életbiztosítás, mint befektetési módzat csak a biztosító munkatársainak jó, neked biztosan nem ez lesz az, ami a legnagyobb potenciált hozza. Életbiztosítást azért kötsz, mert vagy magadat, vagy a családtagjaidat sérülés, vagy halál esetén be próbálsz biztosítani a váratlan esetekre, de semmiképpen nem tekintenék erre tudatos befektetési formaként. Úgy éreztem ezt fontos volt tisztáznom, mégha vannak különböző kombinált megtakarítási termékek is ebben a kategóriában. Lapozz vissza a könyv azon részére, ahol erről részletesen írtam ismétlésképpen!

Flipping goods

Egy tárgyat megveszel olcsón, majd tovább értékesíted drágábban, haszonnal. A haszon mértéke természetesen nagyban függ a tárgyalási képességedtől, a beszerzési ár lenyomásától és az értékesítési tehetségedtől, hogy miképp hozod ki a maximumot belőle. Ez igazából bármi lehet egy pénztárca, telefon, pulcsi, kávégep, plüss, székek, gépjármű, óra, növények satöbbi.

Vegyünk egy példát: Kocsi vagy teherautó behozatal külföldről kevés kilométerrel. Itt sok hibába bele lehet futni és nem mindig jön meg a vevő a kellő gyorsasággal az árura így áll benne a pénzed, lehet akár egy motorhiba vagy egy kellemetlen büntetési költség, ami a profitunkat csökkentheti. Erre a kereskedési formára egyébként adok tippeket A Takarékos Milliomos Képző című könyvben, illetve több YouTube videómban is ingyenesen hozzáférhatsz ehhez a roppant fontos tudáshoz és valós példákhoz, hiszen ezen a területen elég gyorsan lehet pörgetni a tőkét és megtakarításokra szert tenni, ha ügyes az ember.

Ingatlanbefektetés

Szintén szakértelmet és egyszerre viszonylag nagy tőkét, vagy hitelképességet igénylő befektetési formáról beszélünk, melyről már írtam néhány szóban a Lakástakaréknál, mint finanszírozási formánál. Hosszadalmas folyamat nagy költségekkel és ha nem vagy ezermester, akkor magas munkadíjjal és hosszú átfutással számolhatsz a szakemberhiány végett egy-egy felújítási folyamat során. Később a bérlők kiválasztása és a bérlemény menedzselése is aktív odafigyelést igényel, illetve a rövidtávú kiadásokon is érdemes elgondolkodni és a menedzselését átlátni. Mindegyiknek megvan a maga előnye és a hátránya. Sajnos nem mindenki lesz jó tulaj és bérbeadó, ugyanúgy lehet rossz albérlőkkel is találkozni, hiszen sokféle élethelyzet előfordulhat. Mostanában nehéz kimagasló megtérülést elérni, de hozzá lehet számolni az ingatlan áremelkedését is, ami a pozitív oldala ennek a befektetésnek hosszútávon. Nehezen lehet részletekben tőkét kivonni, és számolni kell azzal is, hogy kevésbé likvid forma lehet egy rossz ingatlan megvásárlása. Életkortól is függ az ingatlan kezelése, hiszen egy hetvenéves ember, ha inkább szívesebben menne el lakni a tengerpartra, akkor valószínűleg az értékesítésből is tudja finanszírozni új életstílusát és nem kell valakit megkérni, hogy menedzselje azt és küldje utána ezt a pénzt havi szinten, illetve több hasznosságot kap, hiszen várhatóan már nem él annyit, mintha negyvenéves lenne és még több évtizedig élvezné a hasznát annak. Kezdetekben benne van a veszély, hogy egy statikailag nem stabil, penészes vagy valami más problémával rendelkező felújítandó ingatlanba szakmai ismeretek hiányában hibásan belenyúlunk, vagy éppenséggel kiderül, hogy a környéken nagy a bűnözés és ezért nehéz lesz újra értékesíteni, illetve kevesebb havi bérleti díjjal is kell számolni egy kisebb közbiztonságú helyen. Nem mellékes, hogy a felújítási költségek nagyban megemelkedtek és nehéz a szakembereket összevadászni a piacon. Egyébként vannak már lehetőségek, hogy bizonyos közösségi ingatlanfinanszírozási projektektbe lépj be pár ezer eurótól, ahol jutalomként a bérleti díj egy bizonyos százalékát kapod meg cserébe a kisebb tőkebevitel végett. Hasonló ingatlanvásárlási modellek vannak Dubajban, Balin, Thaiföldön és más üdülőparadicsomokban is értékesítenek második otthonokat, ahova el lehet menni egy évben pár hetet nyaralni és havi pár száz euró megtérülést biztosítanak ezek a szezonban vendégeknek kiadott ingatlanok, amit költségért cserébe menedzsel egy ottani személyzet. Ezek nagyjából 35.000 eurótól indulnak. Egy nagyon érdekes cég, akiket személyesen is ismerek, Cipruson már Kriptoalutát is elfogadnak egy ilyen ingatlanért cserébe. Keresd őket az Instagramon és hivatkozz nyugodtan rám náluk, így néhány napra ingyenes szállást biztosítanak neked Cipruson egy szép hotelben. (@Obsidian.invest.)

Agráripár

Enni mindig kell, és az élelmiszert el lehet adni akár mellékállásban és erről sok ötletet láthattál a Karrier fejezetben. Magyarországon 1,2 millió forintig az őstermelői tevékenység adómentesen üzhető, tehát nettó profitot kapunk a termés után a költségeket levonva. Ennek

nem csak pozitív gazdasági haszna van, de ha van termésed, azzal csökkentheted az ökológiai lábnyomod. Ezt azzal éred el, hogy lehetővé teszed a helyi termékek forgalmazását! Mint korábban említettem a méhészetben is nagyon jó pénz van, ha valaki ért hozzá. Fiatalon Én is méhészkedtem. De természetesen az agráriptart komolyan is lehet űzni, amihez aranykalászos gazda végzettségre van szükség jelen pillanatban Magyarországon. Fontos látni azt, hogy ha az ember vesz vagy bérel mondjuk 5 hektár földet és azon az adott régióknak megfelelően termel, akkor szép hozamokat lehet elérni és a termelésből származó nyereséggel lehet bővíteni a gazdaságot. Sok állami támogatást lehet kapni bizonyos állatok tenyésztése esetén is. A nagyság elve természetesen érvényesül, hiszen minél több hektáron termel valaki, vagy minél több állatot tart annál inkább eloszlanak a költségek. Számolni kell természetesen rossz évekkel is, de a mezőgazdaság egy erősen támogatott terület, ami nem csoda, hiszen mindenkinek kell ennie. Egy kemény munkáról van szó, amely az időjárásnak nagyban kitett. Természetesen növény kultúrája és betegsége válogatja a jó és a rossz évet, illetve a lokáció is nagyban szerepet játszik. Vannak területek, ahol ugyanaz a növényfajta a fagykárak miatt elfagy egy területen, míg másutt a gazda kijár füstölni abban a pár hétben mondjuk a barackvirágokat és nagy hasznot húz a kevés országos termésátlag végett. De beszélhetünk akár vadkárrol, esőkárról vagy más felmerülő problémákról is, ami a gazdákra és a nyereségre leselkedik. A fiatal gazda, mint szakma és támogatás egy jelenleg jól működő rendszer Magyarországon és aki bekerül képes lehet ezen a területen nagy támogatásokkal belevágni ebbe az útba.

Vállalkozás

Ötlet, tőke, örök kitartás és megújulás, változó piaci helyzet, környezeti kiszolgáltatottság (lásd KATA), lebetegedő munkatársak, befektetők, kereslet-kínálat viszonya, üzleti terv, költségek, bevételek, adók, engedélyek, szabályok, büntetések veszélye. Végtelenségig tudnám sorolni a különbségeket, hiszen minden vállalkozás más, mindenki más tőkével és álmokkal vág bele, valamint az sem mindegy milyen menedzselési képességekkel rendelkezik a vállalkozni vágyó. Hosszú megtérülési időkről beszélhetünk, de a magad ura vagy, így 0-24 órás odafigyelést igényel. Ha jó az ötlet és szerencsés csillagzat alatt született, illetve képes vagy áldozatokat hozni, akkor akár be is jöhet belátható időn belül a terved. Viszont, ha valamit elszámoltál, illetve nem vettél figyelembe, vagy gyenge vállalkozói képességekkel vagy megáldva, akkor az összes pénzedet elveszítheted néhány hónap vagy gyenge döntés végett. Illetve ott vannak azok a vállalkozók, akik annyira átadják magukat a céljaiknak, hogy a családi életük rovására megy és soha nem tudnak lenyugodni. Egyszer egy marketing tanárom azt mondta, hogy minden kezdő vállalkozó, aki nem ért semmihez, az egy kávézót fog nyitni. Látok benne igazság alapot, bár azt is hozzátenném, hogy sokaknak a szenvedélye a vendéglátás. Sokszor jobb kicsiben kezdeni és gyökeret eresztetni legyen szó bármiről is! Ha van 10 millió forintod és két út áll előtted, miképp döntesz? Ez a Te dolgod és életmenedzsment döntésed, amiben A Takarékos Milliomos Képző könyvem kiváló segítséget nyújthat neked! Nem minden vállalkozás lesz szuper sikeres, de fontos értékelni a szabadságodat is, mert lehet, hogy vállalkozóként kevesebbet keresel, de a Te értékrendedben a szabadság sokkal fontosabb.

Például egy anyának jobb elmennie sminktetoválónak és napi két ügyfelet vállalnia ugyanannyi pénzért, mintha az irodában kellene ülnie negyven órát! Minden nézőpont kérdése, mint már említettem!

Tréder leszek!

Dehogyan akarsz Te tréder lenni, Te csak pénzt akarsz egyben látni mihamarabb, mert azt hiszed semmi másból nem tudsz pénzt csinálni és azt láttad a neten, hogy ezzel sok pénzt lehet gyorsan néhány kattintással keresni! Valahol közel állok az igazsághoz gondolom. Ha mégis tréder szeretnél lenni, akkor kösd fel a gatyádat, és javaslom, hogy nagyon sokáig csak egy demo portfólióban mozogj, amíg nem vagy elég magabiztos abban, amit teszel. Saját magam is végeztem nemzetközileg elismert Kriptovaluta tréder tanfolyamot, hogy jobban értsem a piac működését, és annyi megkeresés érkezett hozzám a napi kereskedéssel (day tradinggel) kapcsolatban a Kriptos kezdőktől, hogy fejlesztenem kellett magam szakmailag ebben az irányban. Sajnos a tapasztalatom az, hogy az emberek gyorsan akarnak meggazdagodni egy pump vagy dump eseményen, főleg a Kriptopiacon és bárminemű korábbi befektetési és kereskedési tapasztalat nélkül szeretnék annyi pénzt keresni, mint a profik. A másik oldalról a net tele van rengeteg online tanfolyammal, kurzussal, copy-tradinggel, bottal és mi egyébbel, és sokan már csak akkor veszik észre, hogy nem jól cselekszenek, miután több ezer dollárt elveszítettek ebben a játszadozásukban. Alapszabály az, hogy egy jó ideig csak és kizárólagosan demo accounttal operálunk, stop-lossot használunk, várunk a megfelelő belépési pillanatra, megfelelő rizikómenedzsmentet használunk, elegendő RRR (reward risk ratio) mellett indítjuk el a trédet és a tesztelések után tanulunk a tapasztalatainkból, ami hónapok munkája. Ha ezeket a szavakat nem értetted és nem tudod milyen felületen kell kereskedni, akkor nincs is miről beszélni! Hónapokon át tartó tanulás és gyakorlás vár rád! A kezdő kereskedők 90%-a a tőkéjének a 90%-át 90 napon belül elveszíti! Sajnos azzal sem számolnak a kezdők, hogy kereskedni időigényes tevékenység és nem lehet összeegyeztetni azzal, ha van egy munkád, ahol nem nézhetsz bármikor a telefonodra! Tehát aki nem főállásként űzi, az a szabadidejéből veszi el erre az időt, ami mehet a család, egészség és egyéb rovására! Természetesen a trédelést lehet szakmává is alakítani és akár egy profi céggel együttműködni, akik egy összeget adnak a rendelkezésünkre, miután elvégeztük a tanfolyamukat, és nem nekünk beletenni a nagy tőkét, így ez is egy járható út lehet.

Kriptovaluták

Talán ez az a témakör, amiben az olvasóim a leginkább várják, hogy kifejtsem a véleményemet ebben a könyvben is és talán azt is várnák, hogy unszoljam őket, hogy fektessenek még ma be Kriptovalutákba. Mint Kriptovalutákat oktató szakember nem szabad csak a pozitív oldalára felhívnom a figyelmet a kezdőknek, mert felelőtlenség lenne tőlem, ha

csak a szép oldalára koncentrálnék a Kriptopiacnak. Hiszek az egészséges portfólióépítésben és pontosan ezért gondolom azt, hogy soha nem szabad meggondolatlanul egy érték osztályban tartani az összes pénzünket. Nem akkor jelentkeznek a valós gondok, amikor hasít a piac, hanem akkor amikor bekövetkezik egy nem várt életesemény, amit nem tud a meggondolatlan befektető finanszírozni. Ámbár nagyon szeretem ezt a piaci szegmenst és ez indított el engem is a saját pénzügyi tudatosságom felé, illetve két könyvet és egy diplomamunkát tudhatok a hátam mögött a témában, a magas múltbéli nyereségek rengeteg kezdő befektetőt a Kriptoaluták világába kalauzolnak nyílegyenesen. Bármiféle tanulás, tőzsdei ismeret és befektetési tapasztalat nélkül vágnak bele ezek a személyek nagy nyereségek ígéretében és reményében, ebbe az egy évtizede létező új világba az önképzés és portfólióépítés szabályait teljes mértékben figyelmen kívül hagyva, majd sírva keseregnek, hogy nagy összegeket vesztek el rövid időn belül, amit egy megfelelő rizikómenedzsmentel és stratégiával eszük ágában sem lett volna megtenni és vállalni a kockázatot. Hiszen nem csak a nyereségekre kell koncentrálni, ahogy azt oly sokan a Kriptopiacon teszik, hanem mérlegelni azt is, hogy mennyi veszteséggel járhat 1-1 döntés felelőtlen meghozatala. Minden hétre jut nálam legalább egy hívás, hogy *"Szia! Átverték 5-10-20 ezer euróval! Tudsz segíteni?"* Sajnos a válaszom egy kiábrándító nem szokott lenni, viszont megtanítani meg tudok bárkit még mielőtt belekezd, hogy miképp ne verjék át, és ott még van esélyem megtanítani, hogyan építsen valaki fel egy egészséges portfóliót a saját lehetőségeihez mérten, melyben több elem áll a Kriptoaluták mellett. A fentebb említett valós példa az úgynevezett tanulópénz, amit valaki azért fizet, mert nem hajlandó tanulni és belefut egy átverésbe, vagy inkább megfizeti egy oktató óráit vagy videó kurzusát, ami sokkal olcsóbb, mint az átverés vagy veszteségek ára. Mint mindenre igaz, fontos a tapasztalati görbe, és nem azonnal ész nélkül beleugrani az első interneten talált oldalnak az ajánlatába a Kriptoalutákról. Először a centralizált világban kell egy befektetőnek jól mozognia, mint például a Binance, Crypto.com vagy éppenséggel a KuCoin például olyan nagy Kriptotőzsdék, ahol nyugodtan elkezdheti az útját egy kezdő befektető, majd folyamatosan önképzésének megfelelően indulhat el a decentralizált megoldások irányába, hiszen a decentralizált Kriptovilág egy eddig hasonló témakörrel nem foglalkozó embernek átláthatatlan, főleg ha nem beszél angolul. Hiába tölt fel egy kezdő pénzt valamelyik Metamask tárcájára, ha alapvető biztonsági funkciókkal nincs tisztában, akkor két nap múlva búcsút inthet az oda feltöltött egyenlegének. Igaz a lényeg a minél szabadabb lét a Kriptopiacon, erre mégis nagyon kevesen képesek. Magyarországon nagyjából 30-40 ezerre tehető azoknak a száma, akik birtokolnak valamilyen Kriptoalutát vagy érdeklődnek a téma irányába, és ezeknek csupán néhány százaléka az, akik ténylegesen boldogulnak a decentralizált világban nagy magabiztossággal. Ez egy növekvő tendencia egyébként, hiszen kezdik felismerni a befektetők, hogy nincs más lehetőségük, ha komoly hasznokra szeretnének szert tenni. Lehet ujjal mutogatni a Kriptoalutákra, hogy egy csalás, lufi és értéktelen dolgok halmaza, de ez az állítás is hamis természetesen, hiszen a leginnovatívabb pénztechnológiáról beszélünk, ami még mindig nem jön át az átlag felhasználónak és kevesen teszik bele a sok órát, hogy megértsék ezt. Ilyenkor a tudatlanság beszél a kezdőkből és a rizikó kerülő emberekből, ami teljesen

rendben van, hiszen Kriptoalutát birtokolni egy döntés és lehet konzervatív befektetőként is viselkedni, ha az ember azon a szinten van, az is teljesen rendben van. Minden befektetés esetében az a lényeg, hogy nekünk, mint egyén feleljen meg és fel tudjuk mérni a befektetésünk racionalitását. Bele nem kezdeni egy fokkal jobb megoldás egyébként, mint belekezdeni és nem tanulni róla, majd megfizetni a tanulópenzt a piacon. A Kriptoaluták esetében fontos figyelni az átutalásoknál a tranzakciós díjakat és jól ismerni a hálózatokat és azok költségeit, valamint minden egyes tranzakciónál átgondolni, hogy ténylegesen szükség van az adott pénz áthelyezésre a tárcák között, de millió más gyakorlati példát is felhozhatnék, hogy mit érdemes tudnia egy felhasználónak.

Sajnos tanárként azt tapasztalom, hogy már csak akkor kezdenek el a kezdő befektetők tanulni, amikor valamilyen MLM projektben póruul jártak, vagy valakinek átutaltak egy óriási összeget valamilyen átverés keretei között, mert azt ígérték, hogy majd visszaküldenek nekik X idő múlva ennyit meg annyit. Ilyen nincs! Nettó hülyeség és a hiszékeny emberek kihasználása! Persze ilyenkor lehet sírni-ríni, hogy ők mekkora veszteséggel kell, hogy éljenek. De ki is volt a felelőtlen? Az akit átverték sajnos! Azért utalták át az összeget, mert kapzsik voltak és gyorsan nagy haszonnal akartak egy üzletet zárni, mert ezt hallották a Kriptopiacról, hogy ez lehetséges. Igen vannak rá szép számmal példák, lehet szerezni akár néhány feladatért is egy-egy Kriptoprojekt airdropjában több ezer eurót, Én is rendelkezem ilyen nyereségekkel, de ennek megvan a maga módszertana és szisztematikája, amit tanulni kell. Valamint nem minden egyes befektetésünkön fogunk több száz százalékos profitot realizálni és ezt is jó átlátni. A kapzsiság jegyében nyíl egyenest a legrizikósabb termékeket választják maguknak ki a kezdő befektetők, önképzés nélkül, ami egyenes út a csalódások irányába. A Kriptopiacba való befektetés előtt érdemes nem sajnálni az időt megszerezni a tudást és eldönteni, hogy először csak kis lépésekben tapasztaljuk meg ennek a piacnak a szépségeit és buktatóit egyaránt. Természetesen nem kell metafizikusnak lenni, ha az ember csak Bitcoint akar vásárolni. Elég egy valós Kriptotőzsdére regisztrálni, elvégezni az adatellenőrzéseket, beállítani az oldalon a biztonsági beállításokat és megnyomni a vétel gombot. Ebben a könyvben nem tudom leírni a Kriptopiac működését terjedelmi okokból, hiszen erre a háromszáz oldalas Kriptoalutákról Konyhanyelven című könyvem is majdnem kevésnek bizonyult, ami az ország legnagyobb szakkönyve a témában! Sokan mondták nekem is, hogy *“De hát Te is a Kriptopiacon kezdted és Kriptomaximalista voltál!”* Igen ez így van, a húszas éveim elején, amikor még csak részben ismertem a pénzügyi termékeket, ettől függetlenül mélységesen hiszek még mindig a Kriptopiacban, viszont nem látok a jövőbe! Vannak feltételezéseim, amik pozitív jövőképpel kecsegtetnek, de ez csupán egy prognózis, ami az Én fejemben él és inkább védem magam több eszközzel, minthogy orra bukjak! De azt is hozzá kell tennem, hogy Én jókor voltam, jó helyen és akkoriban még nem volt ennyi projekt, változás, fejlesztés és zaj az iparágban, tehát a szerencsésebbek közé tartozom! De jelenleg ez a faktor elmúlt, hiszen azóta évek teltek el és olyan gyorsan történnek az események ezen a piacon, hogy szinte lehetetlenség azt követni. Azóta létrejöttek kereskedő robotok, landing, NFT-k, óriási APY-k, farmolás, nagy csődök, több tízezer token, kivizsgálások, algoritmikus Kriptoaluták, Ethereum és más szignifikáns blokklánc

technológia updatek és fejlesztések, Web3, AI, hatalmas hypeok és scamek is jócskán akadnak a piacon. Természetesen láthatjuk azt, hogy sok változás van egy részben szabályozatlan piacon. Európában éppenséggel szabályozási átalakításra lehet számítani, hiszen elfogadták az úgynevezett MiCa törvényt az Európai Parlamentben 2023 áprilisban. Míg az amerikai Kriptobefektetők keze egyre kötöttebb és sok befektető szívesen indulna el emiatt más országokba élni, addig másutt szépen alakulnak a Kripto paradicsomok, például Dubajban vagy Cipruson. Tény, hogy senki nem tudja, hogy mikor érdemes bizonyos Kripto eszközökbe befektetni, így Én sem és ez az arany szabályok között is áll, és így van jól. Minél inkább hiszi és érti valaki a technológiai összefüggéseket annál nagyobb valószínűséggel hozhat racionálisabb döntéseket, bár egy-egy technológiának és befektetési eszközosztálynak a túl közeli szemlélése és a nem megfelelő perspektívából való megfigyelése is túlzásokba ejtheti még a tapasztalt befektetőket is. Érdemes azt is látni, hogy a legtöbb Kripto valutával foglalkozó szakember más területeken is terjeszkedik vagy tart más eszközöket is a portfóliójában, hiszen likviditási probléma esetén senki nem szeretné ezeket a hosszú távú pozícióit elkótyavetyélni. Ha követni akarod ezt a piacot, akkor a következő oldalakra lesz a mindennapokban szükséged: Coinmarketcap.com, CoinDesk.com, Cointelegraph.com és érdemes a YouTube-on is megnézni sok videót. Az Én videóimat a témában a Puzzle Gain YouTube csatornán találod meg valamint a kezdő videókurzusomat a www.szakonyikrisztina.hu oldalon, melyből könnyedén és érthetően elsajátíthatod az alapokat. Mivel ezen a piacon több, mint húszezer termékkel, azaz Kripto valutával és több, mint hatszáz tőzsdével és számolatlan névvel, formával ellátott pénzkereseti és tartási lehetőséggel találkozhatasz így nem irracionális a kijelentés, ha azt mondom milliós nagyságrendű választási lehetőséggel találkozhatasz. Ezt a tényt még az is tetézi, hogy mindenki egy kicsit másban látja azt a gazdagság bombát és több, mint ötezer Kripto YouTuber különböző álláspontjával találkozhatasz egy időben, illetve több száz online Kripto magazin versenyzik a figyelmedért, ahol rengeteg fizetett tartalommal találkozhatasz, így érthető lehet a számodra, hogy miért nem tudom ezt a témát részletesebben itt taglalni.

Alapjáraton azt azért szeretném elmondani, hogy jobban jársz kezdőként, ha inkább az első 30-40 legnagyobb kapitalizációjú Kriptoprojekt felé tereled a figyelmed, amíg nem is érted meg ennek a piacnak a működését és gondolkodásmódját. Mindenki akivel beszélni fogsz másra fog esküdni, más miatt lelkesedik és más miatt lesz dühös erre az iparágra. Természetesen azok, akik sorban álltak a jelenleg magas árunak számító Bitcoinért 2021 végén más véleményrel vannak a piacról, mint azok akik akkor eladtak bizonyos termékeket. Hiszen sok behatás érhet ugyanazon a felgyorsult piacon két befektetőt. Fontos, hogy próbálj meg a racionalitás talaján maradni és átgondolni azt, ha egy véleményt hallasz, hogy az adott illető miért alakította ki az adott álláspontját. Ha hallasz egy terméket valakitől nagyon lelkesen bemutatni, az még nem azt jelenti, hogy az jó is és fontos az érdekeltsége mögé is látni, hiszen az MLM projektek sajnos még nem koptak ki ebből az iparágból és rengeteg marketing tevékenység mögött valójában sok tudatlan befektető pénzkeresési érdeke lapul meg. Nem szabad elfelejteni, hogy holnap is van nap, és nem érdemes akkora összegekkel egy projektbe vagy termékbe sem beszállni, amit a legrosszabb esetben nem tartanánk amúgy meg a medve

piacon. Aki nem ismeri a reakcióit a negatív piaci események bekövetkezésekor, az komolyan pofon csaphatja magát a gyenge diverzifikációnak köszönhetően és nem mellesleg úgy reagálni a gyors piaci eseményekre nem lehet, hogy nem tudjuk, hogy melyik gombot kell megnyomni és milyen tényleges lépéseket kell kiviteleznünk egy mentőterv esetén. Ezt a helyzetet nem kívánom senkinek. A pozitív oldaláról is rengeteget tudnék írni a Kriptopiacnak, hiszen akad szép számmal, viszont szeretném ha ennek a szépségeinek felfedezése minden befektetőnél egy hosszabb tanulmányút során következne be. A technológia iránt érdeklődők egyébként egy-két év alatt akár komoly karriert is be tudnak futni ezen a piacon, ha elég alázattal rendelkeznek a téma iránt.

Rebalancing (portfólió átalakítás, átsúlyozás)

Nemcsak a befektetések fontosak, de a pénznek és a befektetéseknek a felülvizsgálata és időközönkénti átcsoportosítása is az lehet. Ha több eszközbe fektetünk be, akkor idővel változnak az arányok a portfólióban. Ha három eszközosztályba fektetünk be, például: 40% állampapírok 35% osztalékfizető részvények és 25% Bitcoin, akkor tisztában kell lennünk vele, hogy egy év múlva ezek a százalékok nem maradnak ugyanazok. Ha a Bitcoin és a részvények jelentős emelkedésen mennek át az adott évben, akkor sokkal nagyobb arányban lesznek a portfólióban és az állampapírok százalékos aránya csökken. Ekkor, ha a rebalancing mellett döntesz, akkor a részvényekből és a Bitcoinból értékesíthetsz és azon állampapírokat vehetsz. Természetesen ennek is megvan az a rizikója, hogy a rebalancing által a jövőbeli esetleges pozitív nyereségtől és osztalékoktól is elesel, viszont ezáltal csökkented a portfóliód rizikó kitettségét. Illetve fel kell tenni magunknak azt a kérdést is, hogyha buy and hold stratégiában gondolkozunk, akkor nem várjuk ki ezzel az eszközöknek a 10-15 éves árfolyam hatását, ami segíthet nekünk felülemelkedni a válságciklusokon is. Egyébként a rebalancingot úgy is meg lehet oldani, hogy a következő évi várható befektetéseinket a fenti példában kötvényekbe tesszük, ezzel növelve a kötvények százalékos értékét. Minden technikának van előnye és hátránya és látni kell azt, hogy ezzel csökkenthetjük a kockázatunkat. Ez a technika majdhogynem a profitrealizálással egyenlő, hiszen akkor kerül a rebalancingra sor, ha a részvények vagy a Kriptoaluták ára megugrott a példában. Ez azt jelenti, hogy átpakoljuk a pénzünk egy rizikómentesebb eszközbe. Ez egyébként üdítő élmény lehet a kis rizikó-toleranciával megáldott személyeknek, de nem mondható el a rizikókedvelő emberekről. Egyébként a rebalancolt összegből a későbbiekben ismételten vehetünk a medve piacon kockázatosabb eszközöket, de nem szabad elfelejteni, hogy ettől még nem tudjuk hol a jövőbeli piac alja. Akinek ez a technika beválik akár többlethozamot is elérhet vele, de garancia természetesen nincs rá.

Milyen kérdéseket kell minimálisan rendbe tenni magadban mielőtt befektetésre adod a fejed?

Életkor: Hány éves vagy? Egy 60 éves embernek nem ugyanaz a hosszú táv, mint egy 20 évesnek, és ez normális. Egy hatvan éves személy mondjuk 10 évet hosszú távnak gondol, míg egy 20 éves 30-40 évet. Nyilván minél hosszabb az időtáv annál nagyobb a kamatos-kamat ereje, akár kisebb befektetések esetén is!

Éljünk a mának, vagy éljünk visszafogottabban, majd egyre jobban sokáig? Instant gratification, azaz azonnali felélése a megszerzett javaknak, vagy *“azonnali örömeikről való lemondás”*. Tehát inkább iszol otthon kávé és nem kávézóban és a különbözetet befekteted folyamatosan.

Időtáv meghatározása: Mi neked a hosszú táv? 1 év, 10 év, netalán fiatal vagy és 40 év?

Szükségletek - befektetett tőke aránya: Mennyi ideig tudod vagy akarod nélkülözni a befektetett pénzedet és egyáltalán tisztában vagy-e annak a velejárójával, rizikójával?

Tőkeintenzitás kérdése: Mennyi százalékát tudod és akarod a havi bevételednek egy bizonyos eszközbe befektetni? Változó tényező, életinflációs probléma kontextusában is érdemes ezt megvizsgálni, azaz ha valaki többet keres, hajlamosabb többet is költeni. Emlékezz vissza a szabályokra!

Meddig ülök a jövedelmemen? Ha megkapom a fizetést, vagy egy jutalmat, bónuszt, prémiumot, vagy nevezzük akár bárminek is, akkor meddig várok a befektetésével és hogyan teszem azt meg? Képes vagyok várni a jó pillanatra? Amíg vér folyik a piacon? Vagy azonnal befektetek? Illetve a gyengeség kérdése is fontos. Amikor olyan munkahelyen dolgoztam, ahol negyedéves prémium volt, szabályosan hallani lehetett a munkatársaim fejében az agytekervények működését, hogy mire fogják azt a pénzt elkölteni. Senki nem akarta befektetni az összegeket. Szomorú dolog a fogyasztói társadalom, ha belegondolunk minden egyes ilyen gondolatunkkal a hosszú távú biztonságunk ellen teszünk.

Tudok-e várni a megfelelő(nek gondolt) pillanatra (FOMO): Mennyire vagy türelmes? Tisztázzunk valami nagyon fontosat! Ne gondolkozz szélsőségesen és irracionálisan. Igen, vannak kivételek, de! Holnapra milliomosnak lenni nem cél! Főleg, ha nem teszel meg érte semmit.

14. Fejezet: Számoljunk és fektessünk be!

Most, hogy ennyi befektetési és munkalehetőséggel találkozta biztosan kialakult benned egy kép és szimpátia bizonyos eszközök vagy munkák felé, míg mászt teljesen elvetettél a saját értékrended és lehetőségeid ismeretében. Ideje egy kezdetleges képet kialakítani a jövőbeli befektetéseidről. Itt egy kör, és a jelenlegi ismereteid szerint rajzold be, hogy miből mennyit vásárolnál szíved szerint és milyen eszközök képeznék a jövőbeli portfóliódat és hány százalékos arányban! Legelőször maximálisan három-öt eszközosztályt határozz meg, és ha már vannak meglévő befektetéseid, akkor azt is vedd figyelembe a százalékoknál!



A feladat második fele az, hogy meghatározz néhány sarkalatos pontot!

1. Mennyi pénzt szeretnél befektetni havi szinten? _____
2. Milyen időtávban gondolkozol? _____
3. Mi szerint fogod ezeket a befektetéseidet megtenni, azaz mi lesz a stratégiád, amit alkalmazni tudsz és megfelel a számodra? Írd le amilyen részletesen csak tudod!

Példa 1: Minden hónapban veszek 30.000 forintért állampapírokat a hónap első napján, beállítok magamnak egy telefonos emlékeztetőt és addig csinálom ezt, amíg be nem fektetek 3.000.000 forintot, azaz 100 hónapon keresztül teszek így.

Példa 2: Havi szinten 100.000 forintot fektetek be a fizetésem napján. 20%-ot állampapírokba, 50%-ot részvényekbe, 20%-ot aranyba és a maradék 10%-ból Kriptoalutát veszek. Ezeknek az eszközöknek a pontos, tételes, százalékos listázása is megtörténhet ezután vagy az automatizált pozíciók beállítása.

15. Fejezet: A Szakonyi takarékos milliomos torta

Mit jelent a portfólió a takarékos milliomos gondolkodásmód szempontjából?

A portfólió szokásos pénzügyi magyarázata egy torta, amelyet szeletekre osztanak és azok mindegyike különböző pénzügyi eszközöket képvisel. Kicsit másképp állok hozzá ehhez a tortához, így ezt itt Szakonyi-féle takarékos milliomos tortájának nevezhetjük, ami az Én kutatásaim eredménye. Itt fog összeállni a könyv lényege számodra, így figyelmesen olvasd ezt el! Tegyük fel, hogy éhes gyerek vagy és most kaptál egy tortát. A tortád 5 egyenlő szeletre oszlik, amiket, ha megeszelsz, akkor pénzügyileg felelős felnőtté válsz. Te olyan gyermek vagy, aki 20-30 éven belül milliomos akar lenni és már tudja, hogy a siker nem az egyik napról a másikra születik.



Az **első** szelet. Készpénz, amely vészhelyzetek esetére nincs lekötve a portfóliódban. Elegendőnek kell lennie ahhoz, hogy ha elveszítenéd az állásodat, akkor ki tudod fizetni a számláidat és 6 hónapig az asztalra is tudsz mit tenni. Nagyon kevés ember rendelkezik 6 hónapos tartalékkal, de ez az első lépés

a pénzügyi függetlenség és a takarékos milliomossá válásod felé. Minél alacsonyabbak a havi költségeid, annál kisebbnek kell lennie ennek a 6 hónapos tartaléknak. Ezt az összeget hamarabb elérheted, ha alacsonyan tartod a kiadásaidat. Ez a legfontosabb szelet a túléléshez, mert ha nincs meg ez a *”nyugalmi”* alap, akkor nem tudsz nyugodtan befektetni sem. Az emberek 90%-a soha nem fejezi be az első szeletet, ezért soha nem jut el a másodikhoz és továbbra is nehéz úton halad vagy egyáltalán nem halad a pénzügyi tudás megszerzéséhez. Tehát meg kell határozni a szükséges tartalékokat és létre is kell hozni azokat. Tudom, hogy ez néha hosszú időbe telik, de lépésről lépésre kell építkezni. Védj jól az eszedbe: Egy kis siker is siker és ne izgulsz, nem fog örökké tartani, ha eltökélt vagy. Őszintén össze kell számolnod a kiadásaidat és ki kell találnod, mivel csökkentheted a havi költségeidet.

Mennyi az annyi? Mennyi pénz kell neked hathavi túléléshez? _____

A **második** szelet a tudás, mert anélkül nem lehet magabiztosan befektetni. Itt az alkalom, hogy gyakoroljuk a tanulás egyszerű módját. Igen, befektethetnél úgy is, hogy pénzt

adsz más embereknek a kezébe. El kell sajátítanod a pénzügyeket, mert ha nem tanulsz és nem fejleszted magadat, akkor fogalmad sem lesz arról, mi folyik a portfóliódban és legyőz a félelem. Ez az a szelet, amelyet soha nem szabad befejezned, mert hajlandónak kell lenned egy életen át tartó tanulásra. Új lehetőségek jelennek meg, ébernek és nyitottnak kell maradnod, hogy kihasználhasd ezeket. Ha naprakész ismereteid vannak, akkor kritikus szemmel tekintheted a piacon megjelenő új lehetőségeket.

A **harmadik** szelet a bátorság. A tudatos tervezés a pénz aktív befektetése és a portfólió meghatározása. Lépj a tettek mezejére egy terv összeállításával és hagyd fel a csodák várásával, ami azt jelenti, hogy mostantól havonta bizonyos összeget egy bizonyos formában fektetünk be, anélkül, hogy több kifogást és félelmet találjunk ki. Az utóbbi a gyengeség, amely ezzel a szelettel el is múlt, szóval csak bátran! Felelősséget kell vállalnod a saját életedért, és büszke lehetsz magadra emiatt.

A **negyedik** szelet, a válságok túlélése. Ez a rész nem olyan finom, mint az első 3 szelet, de a pénzügyi szabadsághoz és a takarékos milliomos gondolkodásmódhoz vezető utadhoz csak akkor juthatsz el, ha ezt is megeszed. Ez a legkeserűbb szelet. Ezt megint csak akkor eheted meg, ha már túl vagy az előzőeken és tudod, hogy mekkora a kockázat, amivel képes vagy megbirkózni és milyen a kockázatvállalási hozzáállásod. Sokkal könnyebben megeheted a 4. szeletet, ha az elsőt elfogyasztottad és a vészhelyzeti alapok már megvannak. Tehát azok az emberek, akik nem eszik meg a negyedik szeletet – vagyis nem tanulják meg kezelni a nehéz helyzeteket, gyakran a pánik hatására megszabadulnak a befektetéseiktől. Ez általában akkor történik, amikor túl sokat fektettek be és azt képzelték, hogy az árfolyam mindig csak emelkedni fog. A legtöbb esetben a piaci összeomlás után minden helyreáll, de ezek az emberek nagyon rossz pillanatban értékesítettek, mert féltek mindent elveszíteni, nem tudtak kitartani és türelmesnek lenni egy válság idején. Hosszú távon kell gondolkodnod és figyelmen kívül kell hagynod a pillanatnyi hisztérikus piaci magatartást és a tömegek félelmét. Ne menj a birkákkal!

Az **ötödik** szelet a gondozás és fejlesztés – milliomossá válás – portfólió által. Nem csak a pénzről van szó, mert a pénz önmagában nem tesz boldoggá. Magában foglalja a személyes fejlődést, a célok megvalósítását, a családot, az élettársadat, az örömet és a valódi vágyakat, amikért elsősorban ezt a süteményt választottad. A takarékos milliomos gondolkodásmód tortája nem mindig ízletes, de ezek az egyszerű módszerek hosszútávú önbizalmat adnak neked. Tudom, hogy sokan azonnali eredményekre számítanak és sajnálom, hogy csalódást okozok neked, de a pénzügyi sikereknek áruk van, amelyek idővel vannak kiköveezve, a motorja pedig a kitartásod, amely továbbvisz téged.

16. Fejezet: Összefoglalás

Kemény dolog az ÉLET, mégsem tanítják az iskolában! Szívem szerint azt a címet adtam volna ennek a könyvnek, hogy *“Ezt rohadtul nem tanultuk az iskolában a pénzről!”* Már láthatod, hogy tényleg illett volna rá ez a cím! A pénzügyi tudatosság egy olyan dolog, ami igazából nem létezik a magyar közoktatásban, de a felnőtt emberek sem rendelkeznek ezzel a tudással. Remélem, hogy be tudtam tartani az ígéretemet, és tanultál tőlem a pénzről és az életről is! Az igazság az, hogy tudom, hogy **A Tantárgy neve: ÉLET!** sokaknál betalált és egy komoly önismereti utazásra is kalauzolt a pénzügyek mellett! Ez volt a célja! Mert a pénz csak az élet egy része! Most rajtad a sor és azon, hogy ne csak szimplán becsukd ezt a könyvet, hanem alkalmazd is ezt a tudást a mindennapjaidban. Olvasni egy dolog, a gyakorlatban kivitelezni pedig egy teljesen más műfaj! Sőt biztatlak arra, hogy ha elolvastad, akkor ajándékozd el valakinek, akinek szerinted szüksége van erre a tudásra!

A könyvnek három fő célja volt:

1. Alapul venni téged, az embert és az életedet ért hatásokat, amit fel kell dolgozz gyermek korodtól kezdve, elfogadj és megérts, hogy ne korlátozzon téged a jövőben a céljaid elérésében!
2. Megismertetni azokkal a lehetőségekkel téged, hogyan bánhatsz a már meglévő pénzeddel jobban, miképp növeld a bevételeidet, válthatsz karriert és a megtakarításaid növelheted akár befektetések nélkül is.
3. A befektetések területét alaposan szemügyre vettük, beleértve a befektetési hibákat is. Így magabiztosabban kezdhetsz bele ebbe az utadba, vagy átgondolhatod és megkérdőjelezheted a meglévő koncepcióidat.

Ezer szónak is egy a vége! A pénzügyileg tudatos emberek életük végéig tanulnak és tartják magukat ahhoz, hogy minden hónapban, sőt minden nap tenni kell a céljaik eléréséhez! Légy büszke magadra és cselekedj, hogy aztán élvezhesd amit elértél!

Szeretettel ajánlom számodra a többi könyvemet, munkafüzetemet, kurzusaimat és pénzügyi tervezőmet is, hiszen ezek is támogatni fognak téged a pénzügyeid fejlesztésében!

Sok szeretettel: Szakonyi Krisztina

Forrásjegyzék

- Bankrate. (2022).-<https://www.bankrate.com/banking/money-and-financial-stress-statistics/>.- Most Americans are significantly stressed about money — here's how it varies by demographic
- Bullionbypost.(2023).-Gold Price in USD per Troy Ounce for All Time <https://www.bullionbypost.eu/gold-price/alltime/ounces/USD/>
- Capitalone. (2023).-What is a generational wealth?
<https://www.capitalone.com/learn-grow/money-management/what-is-generational-wealth/>
- Creditline. (2022).-<https://creditline.hu/megtakaritas/80-20-as-okolszabaly-a-koltsegvetes-tervezesenek-eszkoze/>
- Elemzeskozpont.hu. (2023).-<https://elemzeskozpont.hu/penzkinalat-m0-m1-m2-m3-jelentese-magyarazata>
- Ecopedia. (2023).-<http://ecopedia.hu/allamadosag-kezele-kozpont>
- Frontiers. (2021).-What Influences the Financial Literacy of Young Adults? A Combined Analysis of Socio-Demographic Characteristics and Delay of Gratification <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2021.663254/full>
- Galóczi Edina., Gyerekszoba.hu. (2017).-<https://gyerekszoba.hu/baba/7-elkepeszto-teny-a-babak-agyarol/>
- Gyórdigital. (2023).-Generációk ábra.- <https://gyordigital.hu/generaciok/>
- HVG. (2019).-Évi 35 millió forint a belépő a felső tízezerbe. https://hvg.hu/gazdasag/20190104_Evi_35_millio_forint_a_beledo_a_felso_tizezerbe.
- Investopedia. (2022).-The Biggest Financial Hurdles Young People Face
<https://www.investopedia.com/financial-edge/0712/the-biggest-financial-hurdles-young-people-face.aspx>
- Investopedia. (2022).-Types of Stocks <https://www.investopedia.com/types-of-stocks-5215684>
- Investopedia. (2022).-Investing in Index Funds: What You Need to Know <https://www.investopedia.com/investing-in-index-funds-4771002>
- Investopedia. (2022).-What Is a Budget? Plus 10 Budgeting Myths Holding You Back.
<https://www.investopedia.com/terms/b/budget.asp>
- James Jani. (2022).-Escaping the Rat Race: What School Failed to Teach You About Money. <https://www.youtube.com/watch?v=9RJplqD8MGg>
- JAY L. ZAGORSKY AND THE ASSOCIATED PRESS. (2022).-You could still go bankrupt even if you win the \$2 billion Powerball jackpot.
<https://fortune.com/2022/11/08/powerball-lottery-winners-could-still-go-bankrupt/>
- Kiszámoló. (2013).-<https://kiszamolo.hu/penzugyek-a-hazassagban/>
- KSH. (2021).-Halálózások a gyakoribb halálokok és nem szerint*. https://www.ksh.hu/stadat_files/nep/hu/nep0010.html
- KSH. (2008).-Magyarország 2008. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo2008.pdf>
- Life.hu. (2017).-Híres emberek, akik kijelentették: nem hagynak pénzt a gyerekeikre.
<https://www.life.hu/hirek/20170623-vilagsztarok-akik-nem-adnak-penzt-gyerekeiknek.html>
- Marian Polc., Paper money (2022).-China got ahead of Europe about 600 years
<https://www.catalogueofcurrencies.com/en/blog4.html>
- Mariclare. (2022).-Gyereket neveltél, otthon gurítottál éveken át, hogy végül egyedül maradj, kisemmizve
<https://marieclaire.hu/riporter/2022/03/01/nok-hazassag-valas-utan-kisemmizve/>
- Máté Norbert. (2022).-Kötvény útmutató: kötvények fogalma, hozama és vásárlása (2023) <https://dolgospenz.hu/kotveny-utmutato/>
- moneyandpensionsservice.org.uk. (2022).-Young Adults' Financial Capability
<https://moneyandpensionsservice.org.uk/wp-content/uploads/2021/03/young-adults-financial-capability.pdf>
- MNB.hu. (2023).-https://www.mnb.hu/jegybanki_alapkamat_alakulasa
- Numizmatikamagyarorszag.hu.
(2023).-<https://numizmatikamagyarorszag.hu/az-első-európai-papirpenz-tortenete-amit-a-szükség-hozott-letre-es-imakönyvből-keszült-leiden-gulden-1574/>
- OECD. (2020).-Financial Literacy of Adults in South East Europe.
<https://www.oecd.org/financial/education/Financial-Literacy-of-Adults-in-South-East-Europe.pdf>
- Owen Burek., Save the Student (2023).-<https://www.savethestudent.org/make-money/10-quick-cash-injections.html>
- Sheri Gordon., Nerdwallet. (2023).-25 Ways to Make Money Online, Offline and at Home.
<https://www.nerdwallet.com/article/finance/how-to-make-money>
- Szakonyi Krisztina. (2020).-A Takarékos Milliomos Képző
- Szakonyi Krisztina. (2022).-Kritpovalutákról Konyhanyelven
- The University of Rhode Island. (2014).-Factors Associated with Financial Independence of Young Adults
https://digitalcommons.uri.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1017&context=hdf_facpubs
- Váradi Melinda., Femina.hu. (2019).-<https://femina.hu/kapcsolat/jo-első-benyomas-kutatas/>
- Verdes Tamás., Zetra.hu. (2023).-Mi a keresőoptimalizálás (SEO)? Alapok, On-Site és Off-Site SEO. <https://zetra.hu/keresooptimalizalas/>
- XBT. (2022).-<https://www.xtb.com/hu/oktatas/piaci-korrelaciok> Piaci korrelációk
- WEF. (2022).-This is where Gen Z goes for financial advice - <https://www.weforum.org/agenda/2022/08/finlucencer-gen-z-financial-advice/>

Eddig megjelent könyveim:

