

Spis treści

Rozdział I	Cash is king, czyli jak nie zostać bez gotówki	s. 7
Rozdział II	Jak walczyć z deficytem w domowym budżecie	s. 11
Rozdział III	Jak się wypłatać z pętli długów	s. 17
	Część I: Zanim windyktor zapuka do drzwi	s. 18
	Część II: Gdy bank sprzeda kredyt	s. 21
	Część III: Upadłość konsumencka. Ratunek nie dla każdego	s. 24
Rozdział IV	Jak się rozsądnie zadłużyć	s. 31
	Część I: Konsumować czy oszczędzać?	s. 32
	Część II: Zanim pójdziesz do banku po kredyt	s. 34
	Część III: Dobierz kredyt do potrzeb	s. 36
	Część IV: Jak wziąć bezpieczny kredyt hipoteczny	s. 40
Rozdział V	Kiedy warto się ubezpieczyć, a kiedy nie	s. 43
Rozdział VI	Jak zabezpieczyć przyszłość dziecka	s. 47
Rozdział VII	Jak chronić wartość swoich oszczędności	s. 51
	Część I: Wyścig z inflacją. Lokaty, konta i inne pomysły	s. 52
	Część II: Obligacje, czyli pożycz pieniądze rządowi	s. 58
Rozdział VIII	Gdybym był bogaty, czyli jak się zabrać do inwestowania	s. 63
	Część I: Sposoby na inwestowanie oszczędności	s. 64
	Część II: Fundusze inwestycyjne dla opornych	s. 68
	Część III: Polisy inwestycyjne unit-link. Ki diabeł?	s. 76
	Część IV: Produkty strukturyzowane, czyli czarna skrzynka	s. 78
	Część V: Polisy na życie z opcją inwestycyjną. Drogi święty spokój	s. 81
	Część VI: Zanim pójdziesz po pomoc do doradcy finansowego	s. 82
Rozdział IX	Giełda nie tylko dla orłów, czyli wybierz sobie akcje	s. 85
	Część I: Jak zacząć przygodę z akcjami	s. 86
	Część II: Fundamenty i magia wykresów.	
	Ile na giełdzie warta jest złotówka	s. 88
	Część III: Kup, nim inni zauważą.	
	Inwestujemy na rynku pierwotnym	s. 90
	Część IV: Giełdowe mądrości ludowe	s. 93

Od lat eksperci finansowi narzekają na niski poziom świadomości finansowej naszego społeczeństwa. Z badań jednak wynika, że coraz więcej Polaków doskonale wie, czego chce, i potrafi tego wymagać od swojego banku. A jeśli tego nie dostaje, bez skrępowań przenosi się do konkurencji.

Bardzo nas, banki, to cieszy. I nie ma w tym sformułowaniu żadnej hipokryzji. Wzrost świadomości ekonomicznej jest w interesie nie tylko klientów, ale także instytucji finansowych. Po pierwsze, dużo łatwiej o partnerskie, konstruktywne relacje, jeśli klient ma poczucie własnej finansowej wartości, przekracza próg banku świadomy swoich potrzeb, ale jednocześnie ma podstawowe rozeznanie w kwestii możliwości i ograniczeń produktów finansowych. Wiedza tworzy także atmosferę zaufania sprzyjającą dobrym, długofalowym relacjom.

Po drugie, wzrost świadomości finansowej Polaków podnosi poprzeczkę instytucjom finansowym. Wiedza klienta stwarza mobilizującą presję na jeszcze większą konkurencyjność, innowacyjność, niepowtarzalność oferty.

Oczywiście nowa sytuacja jest dla nas, banków, wyzwaniem, ale przede wszystkim wielką szansą. Wyedukowany klient przy wyborze produktów finansowych nie poprzestanie na lekturze prostych zestawień instytucji finansowych, np. uwzględniających liczbę klientów. Będzie drażył i szukał najlepszej oferty w swojej klasie. Krótko mówiąc, wzrost wiedzy klientów zmienia układ sił na polskim rynku finansowym, co doskonale odzwierciedlają roszady w licznych rankingach i zestawieniach.

Ważniejsze od laurów i wyróżnień są dla nas pozytywne sygnały zwrotne od klientów. Świadomi i wymagający klienci niejednokrotnie deklarowali w naszych badaniach, że od banków oczekują przede wszystkim jasnych zasad. I to już począwszy od podstawowego produktu - konta, w którego przypadku liczy się dla nich prostota, wygoda, brak opłat za podstawowe operacje (prowadzenie konta, użytkowanie karty, wypłaty w bankomatach w Polsce i na świecie) oraz stałe zasady gry. I nie jest przypadkiem, że o tak - wydawałoby się - podstawowych kwestiach mówią otwarcie osoby ponadprzeciętnie wykształcone i zamożne, które stanowią śmietankę bankowych klientów w Polsce. Pół żartem, pół serio, stąd już tylko krok do stwierdzenia, że wiedza to przepustka do bogactwa. Bez ryzyka możemy postawić inną tezę: wiedza ekonomiczna to przepis na mądre, efektywne zarządzanie swoimi finansami - od prostych oszczędności po zmianę nawyków dotyczących systematycznego oszczędzania przez efektywne sposoby pomnażania nadwyżek finansowych.

Z przyjemnością bierzemy udział w projekcie „Edukacja w finansach” jako jego partner. Wierzmy, że lektura tej książki da Państwu pewność, iż finanse nie gryzą, a systematyczne oszczędzanie i inwestowanie jest w zasięgu możliwości każdego z nas.

Deutsche Bank PBC

Drogi Czytelniku,

Oddaję w twoje ręce książkę, która - mam nadzieję - będzie od dziś twoim przyjacielem w rozwiązywaniu przeróżnych dylematów dotyczących domowych finansów. Jeśli twój budżet z trudem się dopina, a kredyty dają ci w kość - pierwsze rozdziały są dla ciebie. Jeśli zamierzasz wziąć kredyt - przeczytaj o tym, jak się rozsądnie zadłużać. Myśląc o oszczędzaniu lub inwestowaniu swoich zaskórniaków, zapewne najpierw przeczytasz końcowe rozdziały.

I dobrze! Tej książki nie trzeba czytać od deski do deski! Niech będzie takim „finansowym pogotowiem ratunkowym” stojącym w twojej bibliotece, które będzie niosło radę i odpowiedź na nurtujące cię pytania lub wątpliwości. Dziś, jutro lub za kilka lat. W każdym momencie, gdy będziesz takiej rady potrzebował.

Ale uwaga! Nie znajdziesz tu konkretnych wskazówek, w którym banku wziąć kredyt, jaki fundusz inwestycyjny wybrać, do którego banku włożyć pieniądze na lokatę lub konto oszczędnościowe. Chciałbym za to, byś po tej lekturze umiał w nowy, bardziej dojrzały sposób pomyśleć o domowych finansach. Zakładający dłuższą perspektywę i zmienność otaczających cię warunków, będący przeciwieństwem tradycyjnej zasady „od pierwszego do pierwszego”.

Ten przewodnik powstał na podstawie cyklu artykułów „Edukacja w finansach”, które przez cały 2010 r. ukazywały się co poniedziałek w „Gazecie Wyborczej”. Przygotowałem ci, drogi Czytelniku, kompleksowy przewodnik po domowych finansach. Czy mi się to udało? Oceń sam!

Milej lektury!

Maciej Samcik