

DR. TÓTH ANDRÁS

Ősember a pénztárcámban

DR. TÓTH ANDRÁS

Ősember a pénztárcámban

Miért olyan nehéz meggazdagodni?



www.osemberapenztarcanban.hu

© Dr. Tóth András

JÓMÓDÚAK KÖNYVTÁRA 1.

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás,
a nyilvános előadás, a rádió- és tévéadás jogát,
az egyes fejezetekre is.

Kiadja: Efficenter

Második javított kiadás

Tördelte: Alinea Kft.
Nyomás, kötés: EFO Nyomda
www.efonyomda.hu

Budapest, 2010

TARTALOM

<i>Bevezetés</i>	9
1. REJTÉLYEK	11
Életveszélyes a lottón ötöst nyerni.	11
Ki talált kincset?	12
Miért nem dúsgazdag minden nem dohányzó?	13
A sötét erő, amely szétszakítja a társadalmat	14
Milyen a gazdagok szemüvege?	15
Mit tanultak a gazdagok gyerekkorukban a reggeliző asztalnál?	16
2. A BENNÜNK ÉLŐ ŐSEMBER	18
Hol maradtak meg az ősemberek?	19
Testünk egy ősember teste	19
Ősember a svédasztalnál	20
3. NEOLITIKUS NOVELLÁK	22
A vaddisznó	22
Nincs hűtőszekrény	23
Ősi bulik, minden bulik ősei	24
Indulás délre	24
Vándorlunk	25

A mának élünk	25
A törzs	26
A törzs egy egység	26
Munkamegosztás	27
8 órás munkahét	28
A bőr	28
Első a presztízs!	29
4. EGY FORRADALOM, AMELYBEN ELADTUK A LELKÜNKET	31
A lustaság forradalma	31
Vége a szép, kóborló életnek	32
Sokan lettünk	32
Heti 8 óra helyett napi 8 óra.	33
5. A NEOLITIKUS FORRADALOM KÖZGAZDASÁGTANA	35
A kamatos kamat feltalálása	35
Miért érezzük magunkat rosszul a bőrünkben?	36
6. TÖRTÉNETEK FIZETÉSEKRŐL	38
Újabb rejtélyek	40
Az ősember családi költségvetése	40
7. EGY LOTTÓNYEREMÉNY TÖRTÉNETE	42
A főnyeremény anatómiája	44
Az ősember nyer a lottón	44
A beruházások láthatatlan árnyéka	45
8. SZERETEK VÁSÁROLNI	48
Az ősember vásárol	49
9. MAGÁN HITELVÁLSÁG	51
Ősember hitelkártyával	52

10. AUTÓS TÖRTÉNETEK.	54
Ősember autót vesz	56
11. HOGYAN VESZNEK AZ EMBEREK INGATLANT?	57
Ősember ingatlant vesz	58
12. MINDENKI ŐSEMBER?	60
Emberek, akiknek nem az őseember irányítja a pénzügyeiket	61
Köztünk élő milliomosok.	62
Őrlődő tömegek	64
Csodák az emberek életében	65
13. SZERETNE-E ŐSEMBER LENNI?	66
Most akkor boldogít a pénz, vagy sem?	67
Mi a megoldás a rejtélyre?	68
14. ESZKÖZÖK AZ ŐSEMBER KEZELÉSÉRE	70
Milyen módon induljunk neki?	70
Életünk párja és a pénzügyek.	71
A dolog dióhéjban!	73
15. CÉLTERVEZÉS.	74
Tervezzünk célokat!	76
Kérdések	78
16. ÉLETÜNK EGY LAPON.	81
Életünk jelentős dolgai	82
Életre szóló pénzügyi tervezés.	84
17. INGATLAN.	86
Magyarok és az ingatlan	87
Milyen ingatlanra van szükségünk?	87
Hogyan válasszunk ideálisan ingatlant?	88

18. GYEREKEK	91
Akarunk-e nálunk élő 30 éves gyereket?	93
A gyermekeinkkel kapcsolatos költségek tervezése	93
Pénz, ami több mint pénz.	94
19. NYUGDÍJ	96
Az ősember nyugdíjba készül	97
Út a csirke farhához	98
A pofára ejtett nemzedék	105
20. KIBEN BÍZZAK? – KÜLSŐ SEGÍTSÉG AZ ŐSEMBER ELLEN . . .	109
A pénzügyi tanácsadók családfája	110
Ki fizeti a révészt?	111
Kik azok a függetlenek?	113
Mit csinál egy pénzügyi tanácsadó?	114
21. NAPI HARC AZ ŐSEMBERREL	117
Hogyan folyik a családi kassza?	118
Három csupros technika	119
A gazdagok először maguknak fizetnek	121
22. CSINÁLJUK MEG!	123
Pénzügyi Tervezési Műhelygyakorlat	124
Ingyenes személyes tanácsadás	125
Ajánlott weboldalak.	126

BEVEZETÉS

Bevezetés azért van a könyvekben, hogy aki először veszi kézbe, kedvet kapjon hozzá.

E helyett néhány tény:

- Magyarországon az emberek 95%-a minden hónapban éppen annyit költ, mint amennyit abban a hónapban keresett.
- Ma jelenleg, ki nem fizetett nagyobb összegű hiteltartozása miatt, több mint egymillió ember van BAR listán.
- Az ember a leghosszabb életű emlősállat.
- Azért, mert sok időnk van, minimális arányban félrerakott pénzből is nagyon nagy vagyont képez a kamatos kamat.
- A világon minden idegenforgalmilag felkapott hely tele van friss nyugdíjas amerikai és japán turistával. Tehát a nyugdíjas kor álmát tömegesen sikerült megvalósítaniuk.
- A lakosság 2-5%-a képes a pénzzel bánni, így évről-évre gazdagszik. A többiek egyhelyben vergődnek.
- Mi vagy ki akadályozza meg az emberek többségét abban, hogy pénzügyileg is előrejussanak, és a jómódúak legyenek?

Erről szól ez a könyv.

1. fejezet

Rejtélyek

Az emberek pénzügyeit rejtélyek övezik.

Először is nem láthatók. Az emberek nem beszélnek a pénzügyeiről, titokban tartják, hogy mennyiük van, honnan szerzik, mibe fektetik, és mire költik. A pénz intim dolog. Apukám mondta: „Az ember sose tudja elképzelni, miből képes a másik ember megélni.”

Szerencsére én pénzügyi tanácsadó vagyok, így nekem őszintén elmondják az emberek a pénzügyeiket. Ma már sok év gyakorlás után szemrebbenés nélkül tudom megkérdezni a velem szemben ülőt, hogy mekkora a jövedelme.

Szakmai tapasztalat ide vagy oda – ma is úgy látom, hogy az emberek pénzügyei tele vannak rejtélyekkel.

Életveszélyes a lottón ötöst nyerni

Szociológusok több felmérést is végeztek az Egyesült Államokban, és azt találták, hogy azok 90%-a, akik nagy összegű szerencsejáték nyereményhez jutottak, két év alatt elköltötték a teljes nyereményt. Ráadásul, nem csak ugyanoda jutottak anyagilag, ahonnan indultak, de még mélyebbre süllyedtek az adósságokban. Ez annyira lehetetlen!

A szerencsejátékoknál igyekeznek úgy beállítani a nyereményeket, hogy azok szívfájdítóan nagyok legyenek. Minél nagyobb a nyeremény, annál népszerűbb a szerencsejáték. Sok országban a legnépszerűbb a lottó. Egy átlagos lottó főnyeremény gyakran egy

átlagos család teljes életében megkeresett pénz tíz-húszszorosa. El lehet ezt egyáltalán költeni?

Nálunk a lottónyertesek igyekeznek titokban maradni, de sok más országban bevett szokás, hogy a nyertesek vállalják az arcukat. Mindezek alapján azt kell mondani: igen, a legenda igaz! Valóban, a nyertesek nagy része pár év alatt feléli a pénzt! Sőt, volt olyan kirívó eset is, hogy a korábbi nyertes a pénz elszórása után betörő lett!

Én személyesen három lottó ötössel is találkoztam (páratlanul izgalmas ez a szakma). Valóban, a háromból kettő, a nemzetközileg is leírt pályát futotta be: másfél év alatt elverte az egész pénzt – és mondanom sem kell, nem érezték valami remekül magukat. Mert egész más dolog szegénynek lenni, és egész más dolog megismerni a gazdagságot, és utána szegénynek lenni. Érdekes módon a harmadik nyertes nemhogy nem verte el a pénzt, de pár év alatt megduplázta. Viszont ő eleve már gazdag volt, amikor a főnyereményhez jutott, tehát pontosan ismerte, hogyan kell a pénzzel bánni.

Az emberek többsége el sem tudja képzelni, hogyan tudna ennyi pénzt elkölteni, pláne ennyire rövid idő alatt – ezzel szemben tízből kilenc ember esetében ez gond nélkül megtörténik. Honnan ez a váratlan képesség? Ez az egyik rejtély.

Ki talált kincset?

Egy másik rejtély szerint, ha kiválasztunk tíz azonos jövedelmű embert, mondjuk tíz embert egy munkahelyről azonos fizetéssel, akkor közülük lesznek, akik kifejezetten jó módúakká válnak, és lesznek, akik teljesen eladósodnak és elszegényednek. A felületes szemlélő úgy gondolja, hogy az anyagi helyzet a jövedelemtől függ. De ez nem így van. Látható, hogy azonos jövedelem mellett is bármi megtörténhet.

A közvélekedés szerint a legtöbb gazdag azért gazdag, mert örökölte, kapta vagy nyerte a pénzt. A gyakorlatban azonban, mint tanácsadó látom, hogy ez éppen fordítva van. Akik a pénzüket örö-

költék, vagy egy váratlan üzleti lehetőséggel az ölükbe hullott, akkor azoknak a szerencséseknek a 90%-a ezt a pénzt elveri. Ugyanaz a folyamat játszódik le, mint a lottó nyerteseknél. Ezzel szemben én nagyon sok tényleg gazdag emberrel találkoztam. Ezeknek az embereknek a 90%-a nagyon szegény körülmények közt nőtt fel, és semmiféle anyagi támogatást sem kapott a vagyona felépítéséhez.

Anyukám történész. Ő mesélte, hogy az 1800-as évek első felében a parasztok egy kis része a korszerű mezőgazdasági módszerek bevezetésével nagyon meggazdagodott. Földeket vásároltak fel, nagy gazdaságokat létesítettek. Mindezt látták a falubeliek. Mit mondtak róluk? Azt, hogy elásott kincset találtak...

Ez a történet nagyon jól rávilágít az emberi viselkedés egyik alapvonására. A pszichológusok ezt hívják *kognitív disszonanciának*. (Ezt a kifejezést feltétlenül jegyezze meg. Ezzel bármelyik társaságban remekül lehet villogni.) A dolog lényege a következő: Mindenki úgy véli, hogy ő maga szuper ember. Ekkor lát valakit, aki jobb, sikeresebb nála (például gazdagabb). Ilyenkor az agy elentmondást észlel, amelyet azzal old fel, hogy automatikusan magyarázatokat készít arra vonatkozóan, hogy a másik miért rossz, illetve, hogy a sikere csak látszólagos. Például, hogy a másik örökölte, nyerte a vagyonát. Esetleg kincset talált. De leginkább, hogy a másik bűnös úton jutott hozzá. Ezzel szemben mi jók és becsületesek vagyunk, ezért vagyunk szegények.

Mindezek a mentségek arra jók, hogy nyalogassuk lelki sebeinket, és vigasztaljuk magunkat. Abban viszont megakadályoz minket ez a lelki technika, hogy a valódi okokat megtaláljuk, és tényleg meggazdagodjunk. Pedig ebben a könyvben éppen azt a célt tűztem ki, hogy megmutassam ezt a lehetséges utat.

Miért nem dúsgazdag minden nem dohányzó?

Manapság már egyöntetű vélemény, hogy a dohányzás szenvedélybetegség. Nagyapám mesélte, hogy az első világháborúban, a hadifogolytáborban jónéhány katonatársa éhen halt, mert az élelmiszer

fejadagját is dohányra cserélte. Egy átlagos dohányos 13 éves korában kezdi a dohányzást, és egy doboz cigarettát füstöl el napjában. A dohányosoknak általában nem okoz anyagi nehézséget a cigaretta árának kigazdálkodása. A dohányosok nem rabolnak bankokat, hogy cigarettát vegyenek. Egy doboz cigaretta ára 500 Ft. Így egy átlagos dohányos havi kb. 15 000 Ft-ot költ a szenvedélyére.

A nem dohányzók nem költenek cigarettára. Ezért ez a fenti pénz megmarad. Ha feltételezzük, hogy ezt a pénzt 13 éves koruktól 63 éves korukig félreteszik és befektetik mindössze 9%-os hozammal, akkor a végén 159 millió forinttal kellene rendelkeznie minden nem dohányzónak. Nem kell egy közgazdasági fenomenak lenni ahhoz, hogy lássuk, a nem dohányzók nem szoktak így meggazdagodni. Sőt, egy átlagos nyugdíjas dohányos (már aki megéri) nem szegényebb, mint egy átlagos nyugdíjas nem dohányzó. Ezek után jogosan merül fel a kérdés: mi az a rejtélyes erő, ami a nemdohányzókat fosztogatja? Mi bünteti őket életük folyamán 159 millió forintra?

Mielőtt lelkesen nekiállnának dohányozni, hogy megmeneküljenek ez elől a sötét fosztogató erő elől, nézzünk általánosabban körbe! A dolog a következőképpen áll: az emberek döntő többsége hosszú távon éppen annyit költ, amennyit keres. Ez így érvényes a kalkuttai szemétdombon gyűjtögetőktől kezdve a nemzetközi csúcsmenedzserekig. De miért?

A sötét erő, amely szétszakítja a társadalmat

A Bibliában, az Újszövetségben nagyon kevés jövendölést mond Jézus. Ezek ritka egyike, amikor, szinte mellékesen, odaveti: „Szegények mindig lesznek köztetek.”¹ És valóban, az elmúlt kétezer évben láthattuk, hogy a sokféle társadalom mindegyike a gazdagok/szegények felépítése szerint nagyon hasonló. A vagyoni kü-

¹ János evangéliuma 12,8.

lönbségek minden társadalomban stabilak. Mindig vannak szegények, és mindig vannak gazdagok – és köztük létezik a folyamatos átmeneti réteg.

Az elmúlt 100 évben a társadalmi formációk egy része törekedett arra, hogy mindenki anyagilag is egyforma legyen. A szegényeket anyagilag is támogatták, a gazdagoktól olyan jövedelemadót szedtek, amely az arányosnál több volt, sőt még a vagyonukat is megadóztatták. Néha egészen szélsőségesen alkalmazták ezeket az elveket, például Kínában és a Szovjetunióban. Ennek ellenére, akárhogy, akármit csináltak, mindenütt lettek gazdagok, és mindenütt lettek szegények. Sőt, ha nem nagyon erőszakosan próbálkoztak, akkor azonnal kialakult a Pareto elvnek megfelelő arány: a teljes gazdagság (a társadalmi vagyon) 80%-a az emberek 20%-ának a kezében került.

Van egy népszerű gondolat kísérlet – amit több helyen, ha nem is tiszta formában, de kipróbáltak a 20. században. Tegyük fel, hogy mindenkitől elvesszük minden pénzét, minden vagyonát. Az egészet egybe összerakjuk, majd ezt mindenkinek azonos mennyiségben kiosztjuk. Már estére lesz olyan, akinek fele annyi lesz a vagyona, mint reggel – és lesz, akinek kétszer annyi. A tudósok állítják, hogy két év alatt – ha mesterségesen nem avatkoznak bele – ismét csak azonos lesz a vagyonok eloszlása, mint korábban.

Mi ez a sötét erő, amely újra és újra szétszakítja a társadalmat? Mi az, ami bármit csinálunk is, újratermeli a gazdagokat és a szegényeket?

Milyen a gazdagok szemüvege?

Másként is meg lehet ezt a kérdést fogalmazni. Miért van az, hogyha egy szegény és egy gazdag embert egyaránt egy fillér nélkül ledobunk egy idegen országba, akkor a gazdag általában rövid idő alatt ismét meggazdagszik, a szegény meg szegény marad? Ezt például a 20. században nagyon-nagyon sokszor láttuk, hiszen a háborúk, üldözések miatt nagyon sok emberen végezték el ezt a „kísérletet”.

Erre a kérdésre a népszerű magyarázat a következő: az ember sok mindent lát, de csak a számára fontos dolgokat veszi észre. Például, ha valaki elhatározza, hogy vesz egy Harley Davidson motort, akkor hirtelen az utcák megtelnek Harley Davidson motorokkal. Miért? A motorok ugyanúgy eddig is ott voltak, csak éppen nem figyeltek rájuk, nem vették őket észre. Azzal, hogy elhatároztuk, milyen motort veszünk, hirtelen fontosak lettek a Harley Davidsonok – ezért mindenütt nem csak látjuk, hanem észre is vesszük.

Ugyanígy a gazdagok megtanultak valamit, amivel gazdagok lehetnek. Ezért ők, bár ugyanazt látják, mint a szegények, észrevesznek valamit, ami képes gazdaggá tenni őket. És valamit ezután másként csinálnak, mint a szegények.

A nagy kérdés most már az: mi az, amit a gazdagok észrevesznek, és mi az, amit a szegények nem? Mit csinálnak a gazdagok másként?

Mit tanultak a gazdagok gyerekkorukban a reggeliző asztalnál?

A dolog még fordulatossabb. Igaz ugyan, hogy a gazdagok jelentős része maga jutott a szegénységből a gazdagságba, ugyanakkor a gazdagok jelentős része képes átadni ezt a vagyont és az ehhez kapcsolódó tudást a gyerekeinek. Valamit megtanulhattak a gyerekek a szüleiktől reggelente, amikor a család megbeszélte a pénzügyeket.

A gazdagodás története azért nem ennyire szép. Ugyanis számtalan példán láthatjuk, hogy ez nem mindig van így, hiszen a gazdag családok gyerekei sokszor hihetetlen tehetséggel képesek elverni szüleik vagyonát. Erre jó példa Jefri herceg, Bruneiben a szultán öccse, aki személyesen 8 milliárd dollárt vert el (ez 1600 milliárd forint!), és kis híján csődbe taszította a világ leggazdagabb országát.

Tehát a gazdagodás ebben az esetben kétesélyes. Van egy rejtélyes tudás, módszer, akármilyen, ami gazdaggá tette a szülőket. A szü-

lők egy része képes ezt a tudást a gyerekeinek továbbadni, és akkor a gyerekek is gazdagok lesznek. Mások – bár maguk birtokában voltak ennek a titoknak – képtelenek voltak továbbadni, illetve a gyerekek nem voltak képesek ezt a tudást magukévá tenni. Ilyenkor a gyerekeik látványosan nagyot zuhantak – és jutottak az átlagemberek pénzügyi szintjére, vagy akár még az alá. Ugyanaz játszódott le náluk, mint a lottó nyerteseknél.

Megint csak az alapkérdéshez jutottunk! Mi az, ami gazdaggá teszi a gazdagokat, és hogyan lehet ezt továbbadni a gyerekeinknek?

2. fejezet

A bennünk élő ősember

Az utóbbi évtized talán legfontosabb – eléggé csendbe maradt – felfedezése a pszichológiában az, hogy igazából az emberek a szívük mélyén ma is ősemberek. Az emberiség sok százezer éven keresztül ősemberként élt. A férfiak vadásztak, a nők gyűjtögettek, gyereket neveltek. Amerre volt élelem, arra vándoroltak. Ez egy nagyon sokáig tartó életforma-szakasza volt az emberiségnek, amelyhez testünkben és az agyunkban is tökéletesen alkalmazkodtunk.

Ezután következett az emberiség történetének legnagyobb fordulata, amelyet a szakemberek úgy hívnak, hogy neolitikus (újkőkori) forradalom. Ez a fordulat a világ különböző részein különböző időszakokban zajlott le, az időszámításunk előtt 10 000 évtől folyamatosan. Még ma is élnek Isten háta mögötti népcsoportok, ahol még ez a fejlődési stádium nem következett be, ott ma is „őseberszerű” életmódot gyakorolnak.

Mi a neolitikus forradalom lényege? Az emberek elkezdtek a gyűjtögetés helyett növényeket termesztetni és állatokat tenyészteni. Nem vándoroltak, hanem letelepedtek. Az állatokat bezárták, a betakarított termést pedig folyamatosan beosztották a következő aratásig.

Ezzel a döntéssel azonos területen százszor annyi ember tudott megélni. Azok, akik áttértek az új életmódra, egyszerűen létszámuknál fogva erős többségbe kerültek a megmaradt gyűjtögetőkkel szemben. A neolitikus forradalom előtt az emberiség létszámát kevesebbre becsülik, mint egymillió fő. A neolitikus forradalom-

nak köszönhetően lett az emberiség a Föld domináns faja, és a létszáma a korábbi tízezerszeresére duzzadt.

Hol maradtak meg az ősemberek?

Ma is vannak a dzsungel, sivatagok mélyén kisebb csoportok, akik ugyanazt az életmódot igyekeznek folytatni, amelyet az emberiség a nagy fordulat előtt űzött.

A legtöbb ősember azonban nem látható. A legtöbb ősember bennünk él. Ugyanis ez a neolitikus forradalom biológiai-evolúciós szempontból nagyon rövid ideje zajlott le, hiszen biológiai időben számolva tízezer év az csak egy pillanat. A testünk és az agyunk ennyire rövid idő alatt nem tudott alkalmazkodni az új helyzethez. És ez az oka az emberiség szinte minden problémájának: fizikailag, lelkileg és gondolkodásunkban ősemberek vagyunk. Bele vagyunk ma kényszerítve egy gyökeresen más helyzetbe, és valahogyan nem érezzük jól magunkat.

Testünk egy ősember teste

Testünk valamikor teljesen alkalmazkodott az ősember korának követelményeihez. Az egész állatvilágban kiemelkedően hosszan tudunk gyalogolni, és elég jól futunk. Ahhoz vagyunk szokva, hogy sokat gyalogoljunk, fussunk, és a szervezetünk fellázad, ha csak egész nap ülünk. Ezért ma mókás gépeket kell kitalálnunk a konditermekben, hogy azok szimulálják szervezetünknek, hogy most is a vadak után kajtatunk vagy vándorlunk.

Az ősembereknek hol bőségesen volt élelmük, hol hosszú ideig ki kellett bírniuk az éhséget. Ezért az emberi szervezet úgy alkalmazkodott, hogyha sokat lehet enni, akkor vastag hájat növeszt hátsunkra, combunkra, amiből szükség esetén hónapokig el lehet élni. Manapság, amikor mindig elég élelem van, a szervezetünk az ősi parancsnak engedelmességedve folyamatosan igyekszik szép természetes hájat varázsolni mindenkire. Mindebből ma számtalan orvos és

szakember remekül megél – megpróbál szembeszállni az ősember korunkból itt maradt szervezetünk alapprogramjával –, segítenek küzdeni az elhízás ellen.

De az igazi problémát nem a testünk okozza. Az agyunk is erre a múltbeli életmódra van beprogramozva, ezért az emberek ilyeneket mondanak:

- Ösztönösen vonzódok ehhez.
- Ezt szeretem.
- Undorodom, ha csak meglátom.

Ezek az érzelmek és gondolatok nem valami természetfeletti külső okból származnak, nem ördögök és angyalok vitatkoznak bennünk, mint a rajzfilmekben. Egyszerűen az agyunkban szoftverek futnak, amelyek a sok százezer éves ősember életmódban fejlődtek ki.

Ősember a svédasztalnál

Nézzünk egy példát! Az ősemberek nagyon ritkán szereztek sót, ugyanakkor ez egy nagyon fontos táplálék kiegészítő mindenki számára. Ezért az ősember agyunk szoftvere azt mondja: *Kóstold meg! Sós íze van? Akkor ezt szereted, meg akarod enni, és szerezz minél többet, mert szükséged van rá!* Ma azonban korlátlanul elérhető a só. A gyorséttermek eleve elég sóra készítik az ételeket, hiszen ez a közízlés. De aki még ennél is többet szeretne, elvehet ingyen egy kis zacskós sót. És az emberek jelentős része így is tesz, hiszen a só ritka és szükséges dolog – mondja az agyunkban az ősember- szoftver. Csakhogy a körülmények megváltoztak. A kőkorból nem lehetett korlátlanul sóhoz jutni, ezért nem fordulhatott elő, hogy valakinek a túlzott sófogyasztás miatt magas vérnyomása alakult ki, és ebbe belepusztult. Ma viszont ez népbetegség.

Ha ma végignézzük a legelterjedtebb betegségeken, akkor ezek döntő részben a nem megfelelő táplálkozás és a mozgáshiány miatt jönnek létre. De miért tesszük ezeket a saját szervezetünk ellen?

Mert ösztönösen szeretjük ezeket a káros dolgokat! De hogyan szeretjük olyasmit, ami megöl bennünket?! Saját gyilkosaink vagyunk? Nem. Egyszerűen megváltoztak a körülményeink, ugyanakkor egy olyan szoftver ajánl nekünk megoldásokat, amely tökéletesen más körülményrendszerre készült.

- Azt mondja az ősember agyunk: *A cukor ritka, tápláló. Szeresd, ami édes. Egyél belőlük sokat!* – De ma már a cukor mindenkinek korlátlan mennyiségben elérhető. A következmény: elhízás, cukorbetegség, fogak elromlása.
- Azt mondja az ősember agyunk: *A zsíros dolgok táplálók. Szeresd a zsíros ételeket!* – De ma korlátlanul elérhetőek a zsíros ételek. Az eredmény: elhízás, érrendszeri problémák.
- Azt mondja az ősember agyunk: *Ha teheted pihenj! Ritkán van rá módod. Szeresd, ha üldöghetsz, elheveredhetsz.* – De ma már nem kell vándorolni, erdőben vadászni, gyűjtögetni, ezért aztán, aki teheti, nem mozog. Az eredmény: számtalan betegség a mozgáshiány miatt.

De most jut eszembe, hogy én nem az egészséges életmódról akarok írni, hanem a pénzről.

3. fejezet

Neolitikus novellák

Bár nagyon kevés helyen maradtak fenn napjainkig igazi „ősember életformát” élő csoportok, a kutatóknak még éppen időben sikerült eljutni hozzájuk, és megfigyelni, leírni őket. Így, ma már elég jól tudjuk rekonstruálni, hogyan is élhettek hosszú-hosszú ideig őseink. És ez a tudás nagyon-nagyon értékes, mert ezen keresztül fölön csíphetjük azokat a gondolatokat, vágyakat, amelyek ennek az életmódnak az alapján behuzalozódtak az agyunkba, és a mai napig meghatározzák gondolkodásmodunkat, vágyainkat és cselekedeteinket.

Nézzük meg, hogyan bántak az őseimberek a vagyonnal, az anyagi javaikkal!

A vaddisznó

A törzsfőnök már lassan tíz éve vezette a törzset, azóta, amióta elődjét egy szerencsétlen vadászaton felöklelte és megtaposta a feldühödött bivaly. Elégedetten nyújtózkodott az ideiglenes szállás előtt: a törzsre az utóbbi időben jó idők jártak, hónapok óta rengeteget ehettek. El is felejtették a korábbi nehéz heteket, amikor jobbra csak tengődtek. Most mindenki hasa kikerekedett, a nők hatalmas farral jártak. A főnök elégedetten pillantott végig rajtuk.

De nem is csoda, hogy a törzsnek jól ment. Most három erős emberük is volt, akik akár hetekig is kóboroltak, amíg egy-egy nagy vadra szert tettek. Akkor mindig hatalmas lakomát csaphattak.

Még kora délelőtt volt, amikor egy fiatal vadász futva állított be, és iszonyú lármát csapott. Az egyik nagy vadással ment el hajnalban, és most azt újságolta, hogy egy hatalmas vaddisznót terítettek le. De ez az állat akkora, hogy el sem bírják hozni. A hírré sokan fellelkedtek a férfiak közül, és futva siettek a zsákmányhoz. Sietni kellett, mert ilyenkor a ragadozók nagyon veszélyesek lehetnek, ők is rész kértek volna.

Nagy csapat állított be a zsákmánnyal. Mindenki megcsodálta az állat hatalmas agyaraait. A vadász többször és részletesen elmesélte hogyan találta meg, és terítette le az állatot.

Aztán a nők tüzet raktak, a férfiak pedig szakszerűen feldarabolták az állatot. Először a varázsló jósolt a belsőségekben, csupa jó jelet talált a törzsnek, gazdag zsákmányt és sok gyereket remélhettek. A férfiak gyorsan megsütötték a belsőségeket, és megették. A szívet természetesen a vadász kapta. Aztán megsütötték a legjobb részeket, sonkát és karajt, és mindenki jóllakott.

De az állat valóban hatalmas volt, és így – bár mindenki degeszre ette magát – rengeteg maradt. Este aztán, amikor kitáncolták és kiénekelték magukat, nagy örömmel ráraktak a tűzre minden állati maradékot, és elégették. Semmi szükség, hogy a vadak idegyűljenek a préda szagára, meg egyébként is, másnapra elkezdene kukacosodni.

Nincs hűtőszekrény

Ma már nehéz elhinni, de akkoriban a hús tartósítására semmiféle eszköz sem állt rendelkezésre. Ennek következtében, amikor a vadászok elejtettek egy állatot, annak a húsát egy napon belül el kellett fogyasztani. A húsok tartósításának módjait: sózás, füstölés, szárítás, csak az újkőkori forradalom után találták fel. Addig a hús elraktározásának csak egyetlen módja volt: azonnal meg kellett enni, és a szervezet tartalék hájat növesztett a nehezebb időkre.

Arra, aki mégis félrerakta a húst, komoly kockázatok leselkedtek: megromlott, megféggesedett az élelem, és nagy eséllyel a mérész vállalkozó megbetegedett tőle. Így „normális” ősemberek nem

is csináltak ilyen esztelenséget, hogy félrerakták volna a maradékot, hanem megették rögtön amennyit tudtak, a többit pedig elégették.

Ősi bulik, minden bulik ősei

Mindenki tudja, hogy egy valami, amihez mindenkinél jobban értenek az ősemberek, az a „bulizás”. Minden sikeres vadászat után közös nagy lakomát tartottak, amelynek keretében megették a zsákmányt. Mint említettem, elrakni úgy sem lehetett, ahhoz meg sok volt, hogy a vadászok maguk egyék meg, ezért nagy közös evés-ivást rendeztek. A rituálé része volt a vadászat részletes elmesélése, eltáncolása.

Azóta is a föld minden kultúrájának fő eleme a közös étkezés. Az emberek szeretnek úgy ünnepelni, hogy együtt esznek. Nyilván a Nobel-díj elnyerése elég távol áll egy sikeres vadászattól, de ennek ellenére ehhez is szervesen kapcsolódik a díszvacsora.

Indulás délre

A törzsfőnök érezte a csontjaiban – indulni kell. A nők határozottan megvékonyodtak az utóbbi időben. A férfiak már hetek óta egyre messzebbre mentek el vadászni, mégsem hoztak szinte semmit. A vadak elmentek délre – mondta a varázsló a csontokból.

A törzsfőnök a nagy vadászokkal és a varázslóval elvonult a férfiak szent tűzéhez. A törzsfőnök velük közölte először – elindulnak a hágón át délre. A vadászok fellelkessedtek, hogy új mezők és sok vad vár rájuk a hegyen túl.

Másnap mindenki készülődött. A férfiak összeválogatták a legjobb fegyvereiket, a nők a kisgyerekeknek hordozót fontak, és próbáltak magvakat gyűjteni az útra. Mindenki csak annyit vihetett magával, amennyit kényelmesen vinni tudott – messzire indultak.

Mivel hónapokig voltak ezen a helyen, sok felesleges holmit gyűjtöttek össze: szerszámokat, kunyhókat, gyerekjátékokat. Ez

most mind itt marad, de nem is kár a sok kacatért! Valószínűleg sosem térnek ide vissza többé. Fő az, hogy vadakban gazdag mezőket találjanak, kunyhót majd építenek ott is.

Vándorlunk

Az ősember-léthez szervesen hozzátartozott a kóborlás, vándorlás. Egy terület nem tudta eltartani őket, ezért újra és újra tovább kellett menniük arra, amerre a vadak járnak, arra, amerre a fák teremnek. Elvileg, ha még akadtak is olyan növények, amelyeknek a termése hosszabb ideig tárolható lett volna, ilyen vándorló életmód mellett nem lehetett elszállítani. Az eszközökből, szerszámokból és az egész vagyomból is csak annyit vihettek magukkal, amennyi kényelmesen kézben cipelhető volt. És ez nem valami sok.

Ez a vándorló életmód meghatározta a dolgok értékét. E szerint a sok holmi felesleges. Van egy bizonyos mennyiség, amit magunkkal lehet vinni. Annál több értelmetlen, eldobandó.

A mának élünk

Az ember alapvető vonása, amivel felülemelkedik az állatvilágon, az a tervezés képessége. Ugyanakkor az ősemberek esetében ez a tervezés mindig csak rövidtávra terjedt ki. Egy vadászat megtervezésére, illetve maximum, ami megfigyelhető, az éves ciklusok tervezésére. A Föld sok helyén az évszakok évente ciklikusan változnak, és ezzel párhuzamosan vándorolnak az állatok. Évente változik, hogy hideg van és meleg, esik az eső vagy nem, más és más dolog terem, stb. Ehhez az éves ciklushoz az ősembernek is alkalmazkodnia kellett.

De az ősemberek semmi olyat sem terveztek, ami túlnyúlt volna a napi gondokon. Nem emeltek sok évig használható épületeket, még kultikus célra sem. Ez annál feltűnőbb, mivel majd a mezőgazdaság megjelenésével párhuzamosan szinte mindenütt hirtelen nagy, sokéves projektekbe fognak az emberek. A Föld minden ré-

szén ekkortól piramisokat és palotákat, gigantikus szobrokat készítenek. Előtte soha. Utána mindig.

A törzs

A törzsnek most nagyon jól ment: az idén született gyerekekkel együtt száztizenhatan voltak. A főnök emlékezett még rá, hogy gyermekkorában éppen fele ennyien voltak. Akkor nehéz idők jártak, rövid időn belül három főnök is meghalt a vadászaton.

A törzsben most sok gyerek volt, az asszonyok kellemesen farosak, sokan viselősek lettek. A férfiak – bár jóval kevesebben voltak, hiszen a vadászat veszélyes dolog – erősek. Akad persze sánta vagy az öreg félszemű, akire az oroszlán támadt, és csak a jó szellemek óvták meg, hogy ennyivel megúszta, és életben maradt.

Igazából a helyzet azért annyira nem volt jó. A törzs létszámának több mint fele még gyerek volt, pedig a lányok már tizenhárom éves koruk körül születtek, és ebben a korban avatták a fiúkat is vadásszá.

A férfiak közül, a főnökön kívül, három nagy vadász volt a törzsben. A többiek csak néha jártak el velük a közös vadászatokra. Nem mindegyikük volt ügyes, volt olyan, aki görbe lábbal született. De a közös lakomákon ők is jóllaktak. Belátták, nem lehetnek nagy vadászok, és ez nem izgatta őket. A törzs tagjai voltak, de nem dolgozták halálra magukat. A nők viszont nem sokra értékelték őket.

A nők közt is akadtak olyanok, akiknek még nem sikerült gyereket szülniük. Nem volt nagy a becsületük, de ők is eljártak gyűjtögetni a környékre, segítettek a táborban a gyerekekre vigyázni, kikészítették a bőrt. Természetesen ők is részesültek a sikeres vadászatok utáni közös evésekből.

A törzs egy egység

Az ősember korában az emberek törzsekben éltek. Ezek létszáma leginkább 60 és 120 fő között lehetett. Desmond Morris : A csu-

pasz majom² című könyvében megmutatja, hogy ez a mai napig így van, hiszen az emberek körülbelül ennyi emberrel tartanak rendszeres kapcsolatot, ez a mi „virtuális törzsünk”. Körülbelül ennyi ember jön el egy átlagos temetésre, ennyi bejegyzés van egy átlagos mobiltelefonban, ennyi szoros ismerőse van a tagoknak átlagosan egy közösségi oldalon. Ennél több ember esetén már tömegnek tekintjük, és személytelen tárgyként kezeljük az embereket.

A törzs szerepe nagyon fontos, mert tőlük származnak a referenciák, az ő közös értékrendjük a meghatározó. Az etnológusok megfigyelték a minden törzsben kialakultak alapszerepeket: a vezető, a sztár, az együttműködő lojális tag és az eltartott lógós. (Ezen rendszer alapján szinte minden munkahelyen osztályozni lehetne az ott dolgozókat.)

Munkamegosztás

A klasszikus ősi társadalmakban a férfiak és nők egyenrangúak voltak, de gyökeresen különböző feladatokat láttak el. A férfiak alapvető feladata a vadászat volt, és a törzs védelme a vadállatoktól, valamint a többi törzstől. A nők fő feladata a gyerekek megszülése, felnevelése, valamint növények és kisebb állatok gyűjtögetése volt. Miután ez a korszak igen hosszú időn keresztül tartott, a férfiak és nők nagyon jól idomultak testükben és agyukban ezekhez a szerepekhez. Barbara és Allan Pease³ könyvet írt a témában, amelyben nagyon jól megmutatják, hogy az ősember korban kialakult tulajdonságok hogyan hatnak a mai emberek nemi szerepére, milyen problémákat okoznak mai életünkben, kapcsolatainkban.

A statisztikák szerint autóvezetés közben a kereszteződésekben a nők jóval kevesebb balesetet okoznak, mint a férfiak, előzés köz-

² Desmond Morris : A csupasz majom (Európa 1989)

³ Barbara és Allan Pease: Miért nem képesek többfelé figyelni a férfiak, és miért nem tudnak eligazodni a térképen a nők? (Fiesta 2000)

ben viszont jóval többet. Ennek oka, hogy a nők látása sokkal szélesebb horizontálisan – állandóan körkörösén figyelni kellett a gyerekekre, a veszélyekre –, míg a férfiak esetében a térlátás csiszolódott ki jobban a vadászatok miatt. De sorolhatnám még az ősemberek korából eredő különbségeinket: a nők szociálisabbak, sokkal jobban értik a másikat, egyszerre több dologra is képesek figyelni (rengeteget időt töltöttek közösen a gyerekekkel és más nőikkel), míg a férfiak tájékozódási képessége jobb (például haza kellett találniuk a vadászattól).

Az ősember korából származó nemi különbségeket és ezek hatásait még hosszan lehetne sorolni, de most nem a párkapcsolati problémák megoldásával szeretnék foglalkozni, hanem a pénzügyekkel.

8 órás munkahét

A másik rendkívül furcsa megfigyelés a ma is ősemberi életet élő törzseknél, hogy az átlagos „munkaidő” heti 8 óra. Nem, nem írtam el, **heti 8 óra**. A vadászattal és gyűjtögetéssel meglepően kevés idő alatt össze lehet szedni azt, amire szükség van. A fennmaradó időt társadalmi tevékenységekre (közös bulik, táncok, rituálék), hobbikra (maszkok, kultikus tárgyak készítése) és pihenésre lehetett felhasználni. Igazából az emberek döntő többsége azért érzi magát rosszul a munkahelyén, mert napi és nem heti 8 órát kell dolgoznia.

A bőr

Harg, egyike a törzs három erős emberének, mindig is nagy vadász volt. Rendszeresen hozott nagyvadat, amelyet az egész törzs közös nagy lakomák formájában fogyasztott el. A fiatal vadászok nagyon szívesen mentek vele, hogy ellessék páratlan vadásztudományát. A nők is nagyon kedvelték Hargot, és sok kisgyerek viselte a törzsben jellegzetes vonásait és erős testalkatát.

Az utóbbi időben Harg inkább egymaga járt el vadászni. Gyakran napokig távol volt, és szokatlan módon, nem hozott zsákmányt, vagy csak valami apró vadat. Keveset időzött a táborban, és már ment is el újra.

Akkor történt, hogy miután napokig távol volt, izgatottan, sántikálva állított be a táborba, vállán egy hatalmas véres bőrrel. De ez nem akármilyen bőr volt, egy leopárd bőrét hozta. A tábor felbolydult. Még senki sem látott olyan vadászt, aki egymaga elejtett egy leopárdot. Csak a dalok szóltak a múlt legnagyobb vadászairól, akik leopárdbőrben jártak.

Az asszonyok versengtek a jogért, kik készíthetik ki a bőrt. Este a tűznél Hargnak számtalanszor el kellett mesélnie, hogyan derítette fel a leopárdot sok hetes munkával, hogyan küzdött meg vele egymaga, és hogyan kapta a leopárdtól a sebé a lábára.

Innentől kezdve Harg csak leopárdbőrben járt. Teljesen egyértelmű lett mindenkinek, hogy ő a törzs legnagyobb vadásza. Mindenki tudta, ha egyszer a törzsfőnök visszavonul, csakis Harg lehet az utódja. A következő évben minden gyerek Hargtól született.

Első a presztízs!

Amikor a kutatók a még meglévő kisszámú őseberszerű létformát élő csoportot vizsgálták, furcsa dolgot vettek észre. A férfiak többsége nem a viszonylag könnyen elérhető, biztos élelemforrást jelentő állatokra vadászott, hanem a nehezebben elejthető nagyobb állatokra. Gyakran ezek egyáltalán nem jelentettek ételmet, viszont komoly veszély volt megküzdeni velük. Ilyenek például a nagyobb ragadozók. Ilyenkor a prémjeiket vagy valamelyik látványos részüket megtartották.

Mai szemmel ezek látványos presztízs dolgok. Ezeknek a szerepe hasonló, mint az állatvilágban bizonyos hím állatok különleges külső jegyeinek (szarvasbikák agancsa, hím paradicsommadarak hosszú farktollai). Ezek jelzik a nőstények számára, milyen élet-erős a hím – tehát mennyire lenne jó genetikailag apának. Így az

ősasszonyok számára jövendő gyerekeik apjaként vonzóbb volt egy férfi, aki kéthetente beállított egy nagyobb, látványosabb állattal, amelyből az egész törzs jóllakott, mint az, aki naponta megbízhatóan szállította a napi megélhetéshez szükséges kisebb állatokat. Sőt az, aki egyáltalán nem hozott élelmet, viszont a saját maga el ejtette leopárd bőrét viselte, még ennél is vonzóbb volt. Tudomásul kell venni, sok-sok száz ősapánk volt ilyen „presztíz vadász”.

De nem csak a férfiak szerették a presztíz holmikat, hanem a nők is. Náluk ez nem különleges vadászszákmányt jelentett, még csak nem is a gyűjtögetésben elért sikereik számítottak. A nők mindig is a külalakjuk felékesítésében jeleskedtek: válogatott eszközökkel kiemelték – az éppen aktuális – a szépségideálnak megfelelő testi jegyeiket, nagy gondot fordítottak ruházatukra, arcuk kifestésére. Tettek azért, hogy megnyerjék a „nagy (presztízű) vadászok” figyelmét. Mi mindnyájan sok-sok százezer olyan őszanya leszármazottjai vagyunk, akik képesek voltak a legjobb és legéletrevalóbb férfiak fejét elcsavarni.

4. fejezet

Egy forradalom, amelyben eladtuk a lelkünket

A történészek egyetértenek abban, hogy az emberiség egész történelmének fordulópontja a neolitikus forradalom. Hogy ez jó volt-e vagy sem, ebben viszont megoszlanak a vélemények.

Hiába ez a legnagyobb forradalom, ennek nincs ünnepnapja. Nem hogy nem egy adott napon történt, de még az évezredet sem tudjuk megmondani. Különböző helyeken máskor zajlott: van ahol az időszámítás előtt tízezer évvel, van ahol csak ezer éve. A kutatók szerint minimum három egymástól teljesen független helyen indult el, és onnan terjedt szét szerte a világon. Van olyan kontinens, Ausztrália, ahol egyáltalán nem történt meg – itt a betelepülők hozták be a mezőgazdaságot a modern korban.

A lustaság forradalma

A történelmet az emberi lustaság mozgatja – ez szilárd tény. Az emberek egy csoportja úgy gondolta, hogy fárasztó összeszedgetni azokat a növényeket, amelyek a legjobbak, ezért összegyűjtötték a magvaikat, és mesterségesen megtisztított, előkészített talajba elvetették őket. Aztán betakarították a bőséges termést, és még felesleg is maradt.

Az emberek egy másik csoportja úgy gondolta, hogy fárasztó folyton eljární vadászni, ezért az alkalmas állatok vadon befogott kicsinyeit maguk felnevelték, szaporították, és amikor kellett, levágták egy részüket.

Csakhogy ennek a lustaságból létrehozott mezőgazdaságnak és állattenyésztésnek teljesen váratlan következményei lettek.

Amikor az emberek egy kis csoportja felfedezte a mezőgazdaságot és az állattenyésztést, akkor gyökeresen megváltozott az életük. Ennek felfoghatatlan áldásait és iszonyú átkait a mai napig mindenki tapasztalja.

Vége a szép, kóborló életnek

A bevetett földeket művelni kellett, védeni a vadon élő állatoktól, és betakarítani a termést, tehát nem lehetett hónapokra elcsavarogni a területről. Arról nem is beszélve, hogy amikor arattak, akkor olyan sok lett a termés, amennyit nem lehetett az eddig megszokott egyetlen nagy „buli” alkalmával megenni. A termés elég volt akár több évre is, ha megfelelően tárolták. Ehhez azonban tárolókat kellett építeni, és azokat folyamatosan őrizni.

A tenyésztett állatokat sem lehetett magukra hagyni. Élelmezni kellett őket, legeltetni, esténként karámokba zárni, meg kellett védeni őket a ragadozóktól. A gondozásuk rendszeres munkát igényelt.

A civilizáció történetében első alkalommal letelepedtek őseink, és állandó tároló helyeket és lakásként szolgáló épületeket hoztak létre a termésnek, az állatoknak, maguknak. Ebből a korból származóan találtak először a régészek a vadásztáborok és az ideiglenes barlangszállások helyett tartós, épített településeket.

Sokan lettünk

A neolitikus forradalom legjelentősebb vonása, hogy ugyanakkora területen ezerszer annyian tudtak megélni a mezőgazdaságból, mint vadászatból és gyűjtögetésből. Ez a tény lényegében mindent eldöntött. Az embernek, hasonlóan az állatokhoz, alapvető célja, hogy sokasodjon és szaporodjon. A mezőgazdasági kultúra hosszútávon sokkal több utódot tud eltartani.

Amikor a terjeszkedő mezőgazdasági népek szembetalálták magukat a hagyományos vadászokkal, azoknak még esélyük sem volt a győzelemre, akkora volt az új életformában élők számbeli fölénye. Így a vadászok és a gyűjtögetők vagy beolvadtak vagy kihaltak. Esetleg kiszorultak oda, ahol nem volt érdemes mezőgazdaságot folytatni, hegyekbe, mocsarakba, őserdőkbe, sivatagokba. És akik ragaszkodtak az ősi, „forradalom előtti” életmódhoz, azok ezeken a területeken maradtak meg. De ők sem boldogultak könnyen, hiszen ezeken a helyeken még gyűjtögetni-vadászni is elég fárasztó volt.

A nagy létszámú együttélésnek a mellékhatása lett a betegségek, járványok terjedése. Míg egy elszórtan élő faj, az ősember esetében még a betegséget előidéző mikrobák nem tudtak terjedni, szaporodni, a nagy létszámmal, a folyamatos érintkezéssel szükségszerűen megjelentek a járványok. A biológusok azt mondják, elősködői mindig csak a sikeres fajoknak vannak.

Ma szinte mindnyájan azoknak az utódai vagyunk, akik a hosszú-hosszú ősember élet után a neolitikus forradalom áldásai mellett döntöttek. A többiek pedig utód nélkül haltak meg.

Heti 8 óra helyett napi 8 óra

A mezőgazdaságból viszonylag kis területen valóban nagyon jól meg lehet élni, de van egy komoly hátrány: nagyon munkaigényes a növénytermesztés és az állattenyésztés. Az állatok folyamatos gondozást igényelnek, a növények esetében pedig kampány munkák vannak: földet előkészíteni, vetni, aratni. Ezzel vége szakadt a szép, vidám bulizós ősember életnek. Nagyon sokat kellett dolgozni ahhoz, hogy mindenki megéljen.

A nagyon régi korokból származó regék megőrizték ezt az emléket. A Biblia⁴ például a neolitikus forradalmat a paradicsomból

⁴ Biblia, Teremtés könyve 3,17-19

való kiűzetésünk képében idézi elénk. A paradicsomi állapotban munka nélkül mindene megvolt az embernek, csak le kellett szakítani a gyümölcsöket. (Ez volt a vadászó-gyűjtögető ősember kora.) A paradicsomból való kiűzetés után viszont az embernek arca ve-rejtekével kellett a földet művelnie. (Ez a neolitikus forradalom ál-dása.) Látható, hogy Ádámnál és Évánál kell kezdeni, ha meg akar-juk találni a titkot, hogy miért nem tudunk meggazdagodni...

5. fejezet

A neolitikus forradalom közgazdaságtana

Miért lett olyan sikeres a mezőgazdaság a vadászattal szemben? Ha látjuk, hova jutott az emberiség, milyen sokan lettünk, a Föld minden zugát birtokoljuk, mit építettünk, akkor nehéz elhinni, hogy mindez mindössze a növények magvainak tervszerű elszórása, és az állatok tervszerű szaporítása miatt következett be. Pedig igen.

A kamatos kamat feltalálása

A mezőgazdaság megjelenésével egyidőben az emberiség valami olyasmit talált fel, ami még előtte sosem volt, és igazából a legtöbb embernek ma is csoda: a kamatos kamatot.

Az ősember a természet egyik élősködőjének tekinthető, hiszen elvett annyit, amennyit képes volt elfogyasztani. Egy adott terület nem volt képes bizonyos számú embernél többet eltartani, így ha többen lettek, akkor új területeket kellett keresniük. A neolitikus kor kezdetére az ősember mindenütt belakta a Földet a sarkvidéktől az őserdőig.

A mezőgazdaság feltalálása felforgatta az eddigi szabályokat. Az ősember annyit tudott, hogy egy gazella meg egy gazella, az két gazella, ezzel szemben a magvetés hatványozás. Idén elvetek egy magot, jövőre száz magot hoz, a száz magot elvetem, tízezer magot hoz jövőre.

Mindenki, aki kisiskolásokat tanít, az tudja, hogy az összeadás és a kivonás természetes dolog. A gyerekek „ösztonösen” érzik,

hogyan megy ez, de a szorzásnál, és pláne a hatványozásnál szenvedni kell, ez ugyanis már az elvonatkoztatás teljesen más szintjét követeli meg.

Van egy mese, amely jól mutatja, mennyire nincs benne az emberek fejében a kamatos kamat számítása. A legenda szerint a sakk feltalálója, miután bemutatta játékát az uralkodónak, fizetségül az első kockáért egy búzaszemet kért, a másodikért kettőt, a harmadikért négyet, és így tovább. Az uralkodó – hasonlóan szinte minden emberhez, aki először hallja ezt a történetet – úgy gondolta, hogy ez egy zsák búzából bőven futja. De nem! Ez a „kis búza” a Föld kb. 2000 évi gabonatermésével azonos.

Kiszámolva: 18 446 744 073 709 551 615 szem.

Ez a történet generációról-generációra megdöbbeníti a matematika tanuló gyerekeket. Mert a hatványozásra, a kamatos kamat számításra, nem áll rá az ősembertől örökölt agyunk.

Miért érezzük magunkat rosszul a bőrünkben?

Az emberek többsége – ne áltassuk magunkat – nem boldog. Tessék kimenni az utcára, aki nem hiszi, nézzen rájuk. És ez nem függ a gazdasági válságoktól vagy a holdfázisoktól. Mi az oka ennek?

Ne szépítsük a dolgot! Őseink a neolitikus forradalom idején kötöttek egy üzletet, vagyis elfogadták, hogy a heti 8 órás munkaidőt lecserélik napi 8-10-12 órára. Beletörődtek, hogy vége a bulizós életmódnak, hogy gazdálkodni, tartalékolni kell, vállalták, mert megértették, hogy hosszú távra kell tervezniük.

Cserébe sokat nyertek. Utódaik elszaporodtak és hamarosan ezerszer annyian lettek. Apránként megszűnt körülöttük minden veszély, és ma már – önmagunkon kívül – senki és semmi sem fenyegeti biztonságukat. Folyamatosan javultak életfeltételeink, amíg el nem jutottak a légkondicionált, vízőblítéses, háromrétegű extra puha papírral ellátott WC kényelméig.

Csak egy fránya gond van. Az agyunk mélye – körülményeink gyökeres változása ellenére – nem változott, ma is ugyanúgy dol-

gozik, ugyanazok után áhítozik, mintha még ősemberek volnánk. A kettő nehezen összeegyeztethető, valószínű, hogy ez a boldogtalanságunk oka. Szívünk mélyén (ősember szoftverünk szerint) olyan életre vágyunk, amelyet a körülmények nem engednek meg.

A felnőttek, ha visszatekintenek életükre, gyakran állítják, hogy életük legboldogabb szakasza az egyetemista koruk volt. És ez nem véletlen. Az egyetemista életmód áll legközelebb az ősember életmódhoz. Felelősségmentes évek, folyamatos bulik, rengeteg (kém) kapcsolat, akkor eszünk, amikor van, néha ha úgy adódik, akár éhezünk is. Mindez változik a vizsgaidőszakok izgalmas, kihívást jelentő „nagyvadászataival”.

Kollégáimmal statisztikát állítottunk össze. Az egyetemisták körében a vagyonfelhalmozás konkrét igénye a századrésze, mint a negyvenes generációnál. Az ősemberek és az egyetemisták a mának élnek. Csakhogy egyszer véget érnek a boldog évek, kiűzetünk az egyetem paradicsomából, és mehet mindenki arca verítékével dolgozni, felelősséget vállalni, jövőt építeni.

6. fejezet

Történetek fizetésekről

Péter vezető állásban dolgozott, és jó híre volt a szakmájában. Egy este megcsörrent a mobilja, egy fejvadász cég kereste. Egy nagynevű vállalat érdeklődött utána. Hosszas, titkos tárgyalások után az új cég felvette Pétert a réginél 50%-kal magasabb nettó bérért. Péterrel madarat lehetett fogatni! Hiszen eddig sem volt alacsony a fizetése, de valahogy ez hónapról-hónapra elfogyott. Most ennek vége! – gondolta Péter. – Hiszen másfélszer annyi pénzből bőven jut mindenre, és a bőséges maradékból most már lehet félrerakni, vagyont építeni!

Ahogy az első magasabb jövedelme a számlájára került, Péter felszabadultabban érezte magát. Hirtelen új tervei támadtak. Le kellene cserélni a kocsit, de akkor már egy kategóriával jobbra. Mi lenne, ha a lakást egy nagyobbra cserélnénk. Most már megérdemlem, hogy drágább és márkásabb helyen vegyek magamnak ruhákat. Pétert jóleső érzéssel töltötte el, hogy most már futja mindenre a jövedelméből. Neki is látott megvalósítani terveit.

Még az első egy-két hónapban megmaradt valami a havi jövedelméből a következő fizetésre, a harmadik hónapra azonban azt vette észre, hogy a következő fizetés előtt közvetlenül kiürült a bankszámlája. Az új autó magasabb költsége, a több vásárlás ismét elvitte a magasabb bérért. Ráadásul a magasabb jövedelem miatti öröme is elszállt. Sőt, még némi csalódást is érzett, hiszen annyi mindent tervezgetett, hogy mit fog venni a magasabb jövedelmé-

ből, és most azt látta, hogy ezeknek a terveknek csak egy részét tudja megvalósítani.

Ezzel szemben Pálra rájárt a rúd. A textiliparban volt mérnök – mindenki által elismert, jó mérnök. Munkaadója, egy patinás, régi cég azonban – hasonlóan nagyon sokakhoz az iparágban – már nem bírta a versenyt a távol-keleti versenytársakkal, és be kellett zárnia. Pál állás nélkül az utcán találta magát. Akkor derült ki, hogy a rogyadozó iparágban Pál kiváló textilmérnök képességeivel sem tud elhelyezkedni, hiszen a többi, még működő cég is a csőd szélén táncolt.

Pált iszonyú rémálmok gyötörték. Úgy érezte, minden összeomlik körülötte. Látta magát és családját hajléktalanként egy hullámkartonon az aluljáróban. Éjszakánként még aludni sem tudott, csak gyötrődött. Végül – kiváló textilmérnök tudása ellenére – egy teljesen idegen szakmában kapott asszisztensi állást. Mikorra ide eljutott, őszintén örült ennek is, pedig jövedelme itt 35%-kal volt alacsonyabb, mint az előző, csődbe ment cégnél. Pál megnyugodott, de ugyanakkor más miatt kezdett aggódni, hiszen eddig sem élték nagy lábon, hónapról-hónapra elfogyott minden pénzük, akkor hogyan fognak megélni ennyivel kevesebb pénzből?

Pál és felesége sorra vették minden költségüket. Kocsijukat egy kisebb, használtra cserélték, visszafogták a vásárlásaikat, még a lakásuk kisebbre cserélését is számba vették. Az első két hónapban nagyon szenvedtek, és alig tudták kihúzni valahogy hó végéig, azonban a harmadik hónapban Pál azt vette észre, hogy minden szükségesre telt, és ennek ellenére gond nélkül elérték a következő fizetésnapot.

Pál, a szorongások hónapjai után nagy örömet és megelégedettséget érzett. Némi kárörömmel olvasta az újságban a híreket a volt konkurens textilipari cég csődjéről, mivel nemrégben ott is megpróbált állást szerezni. Milyen remek, hogy nem vették fel! Még egyszer ezt a szörnyűséget képtelen lett volna elviselni. Ő áteveickelt a válságon, megoldotta a család megoldhatatlannak tűnő anyagi

problémáit, és az új helyen is látta már, hogy milyen előrejutási lehetőségei lesznek. Pál meglepő módon sokkal boldogabb volt, mint az előző munkahelyén, ahol magasabb volt a fizetése.

Újabb rejtélyek

Mit szól a kedves olvasó ezekhez a történetekhez? Pénzügyi tanácsadóként számtalan hasonló történettel találkoztam. Az emberek 90%-ának a családi költségvetése a következőképpen néz ki: havonta egyszer kapnak fizetést, ezt abban a hónapban pontosan és maradéktalanul elköltik. Se többet, se kevesebbet. A következő hónapban ugyanez ismétlődik.

Az igazi rejtély nem is ez. Ha egy ilyen család rendszeres jövedelme váratlanul megemelkedik, akkor az emelt jövedelmet is éppen ugyanúgy elköltik, mint a korábbi kisebbet. És rövid átmeneti időt leszámítva semmivel sem nagyobb a boldogságuk, mint korábban. Ha valami tragédia folytán leesik a jövedelmük a felére – akkor jó ideig boldogtalanok, átrendezik a kiadásaikat, de egy rövid idő múlva ismét csak éppen annyit fognak költeni minden hónapban, mint amennyit kerestek.

Tovább fokozom. Ez a jelenség érvényes szinte minden emberre, az afrikai napi 1 dollárt kereső éhezőtől, az amerikai napi 10 000 dollárt kereső topmenedzserekig.

Az ősember családi költségvetése

Mi az oka ennek? Itt is a fejünkben élő ősembert kell tetten érniük. Neki a havi fizetés a vadászszákmány. Erről viszont tudta, hogy nem lehet elrakni, mert megromlik, nem lehet továbbvinni, mert csak akadályozná. Ezért a megoldás számára egyértelmű volt: minden fel kell élni. Pontosán annyit, amennyi van!

A saját, privát ősemberünk számára az alapigazság ez volt: „Csak az a tied, amit megettél”. (Meg is húzik alaposan...) Azaz, a fizetés esetére: „Csak az a tied, amit elköltöttél.”

Csakhogy a játékszabályok az utóbbi tízezer évben megváltoztak. A fel nem használt jövedelem tárolható, befektethető, sőt a neolitikus forradalom óta ez a kamatos kamattal növekedhet, de erről az agyunk mélyén az ősember nem értesült. És éljen az ember bárhol, keressen bármennyit, mindenkinek megvan a benne lakozó saját ősembere.

Ezt az ősemebert nagyon nehéz tetten érni. Néha elszólja magát: „Fiatal vagyok, most kell élnem.” „Annyi mindenre szükségem van, nem tudok félre rakni.” „Ma már ez alap követelmény, hogy nekem is legyen ilyenem.” Ilyenkor igazából mindig az ő hangja szól: *most és mind meg kell enned, mert megromlik!*

Az ősember nyomai egyértelműen láthatók, ha ránézünk pénzügyeinkre, hiszen igazából nagyon mélyen bennünk él, mi magunk vagyunk azok, ő a mi ösztönös énünk. Ha hirtelen több jövedelmünk lesz, akkor „ösztönös” vágyak támadnak bennünk olyan dolgokra, amelyet eddig nem is kívántunk. A lényeg, amit ez az ösztön sugall – költsünk el mindent!

A bennünk élő ősember befolyása nagyon erős. Ha így, ösztönösen, nem pedig tervszerűen vezetjük a családi költségvetést, egy dologban holtbiztosak lehetünk: átadtuk a kasszakulcsot az ősemeberünknek.

Ráadásul az emberek mindegyikének, a kalkuttai szemétgyűjtőtől Jockey Ewing-ig megvan a saját ősembere, ezért mindenki pontosan annyit igyekszik hónapról-hónapra elkölteni, amennyije van.

Egy lottónyeremény története

Péter negyvennégy éves művezető volt egy kisebb városban, a felesége könyvelő egy másik helybéli cégnél. Adósság nélküli, nyugalmas életet éltek, egy szép kis házban laktak. Lányuk az előző évben ment férjhez, és még ideiglenesen náluk éltek a párjával. Fiatalabb, kamasz fiuk szintén náluk lakott, ő még iskolába járt.

És ekkor történt a hihetetlen csoda, a családi lottószámokkal Péter megnyerte a főnyereményt! Nem rekord nyereményt, de akkor is hatalmas pénzt, Péter 100 éves fizetésének megfelelő összeghez jutottak egyszerre. Péter – és az egész család – eufórikus örömben élt hetekig. Szinte aludni sem tudtak, mert tervezgettek, mi mindent vegyenek. Egyszerűen felfoghatatlanul nagynak és kimeríthetetlennek tűnt számukra ez az összeg.

A nyeremény átvétele után a szülők otthagyták a munkahelyüket, és nekiálltak vásárolni. Először is mindenki új és nagyobb kocsit kapott. Aztán a szülők új házat vettek, nagyot, szépet, a város legjobb helyén. Ide költöztek a szülők a fiukkal, a régi házat pedig a lány kapta. A lány nem csak házat, de megélhetést is kapott. Ugyan a fiatalember, a lányuk férje még életében nem vállalkozott, de vettek a helyi bevásárló központban nekik egy boltot, berendezték, feltöltötték árukészlettel.

Szerencséjüket egy kisvárosban nem lehetett titokban tartani, így hirtelen megszámlálhatatlan új rokonuk támadt, akik a segítségüket kérték. Beteg gyerekek szülei, alapítványok és persze megszámlálhatatlan szélhámos kereste fel őket. Eleinte rendszer nélkül

adtak, hiszen a pénz kimeríthetetlennek tűnt. Aztán megpróbáltak rendet teremteni, és megtanultak „nem”-et mondani. Ezzel elérték, hogy nem csak irigyeik lettek, de haragosaik is. Kezdték magukat kellemetlenül érezni.

A nagy ház, az autók rengeteg pénzt emésztettek fel hónapról-hónapra. A vej boltja, valami miatt, csak vitte a pénzt, mintsem hozta. A szülők maguk nem dolgoztak, így nem is kerestek semmit. A munka teljesen feleslegesnek látszott, hiszen a nyereség többszöröse volt annak, mint amit az életük végéig kereshettek volna a munkájukkal.

És egy szép napon, nyolc hónappal a nyereség átvétele után látták, hogy a pénznek már csak a harmada van meg. Ekkor kezdtek el gondolkodni azon, hogy a maradékot be kellene fektetni. Mivel korábban semmiféle befektetésük sem volt, most kezdtek keresgélni. A bank különleges akciós betétet ajánlott nekik –, de ez nem volt meggyőző. Úgy érezték, nekik több hozam járna ilyen nagy pénzre. Rengetegen keresték meg őket nagy hozamok ígéretével, vállalkozási ötletekkel, remek befektetésekkel. Az egyikbe be is szálltak, annyira kecsegtető volt a haszon nagysága – majdnem az egész pénz el is szállt pár hónap alatt. Közben pedig a maradék pénz a házra, a kocsira, a vásárlásokra hónapról-hónapra csak csordogált.

Vékony másfél év múlva jutottak el oda, hogy a bankszámláról elfogyott a pénz. Költség meg sok lett – most mit csináljanak? A középiskolás fiú most döbbsent rá, hogy a nővérével ellentétben, neki már lehet, hogy nem fog semmi sem jutni. Emiatt csúnyán összeveszett a szüleiével. Jelenleg árulják a házukat, átmenetileg kölcsönöket vettek fel az ingatlanra, hogy amíg eladják, megéljenek valamiből. A férj és a feleség is állást keres, de ez nehezen fog menni, mert mindenki tudja róluk a városban, hogy ők a „lottó nyertesek”. Mindnyájan boldogtalanok, a férjnek az utóbbi hónapokban gyomorfekélye lett.

És most mindnyájan rágódnak: hogy történhetett mindez? Hogy lehet, hogy életük hatalmas ajándéka, ez a felfoghatatlanul sok

pénz elszivárgott? Egymást és a világot okolják, és nagyon rosszul érzik magukat.

A főnyeremény anatómiája

Most azt mondják – Tóth úr, maga mekkora író! Mit ki nem tud találni! – Pedig nem. A pénzügyi tanácsadó szakma különlegessége, hogy az ember tényleg találkozik lottó nyertesekkel. Nekem eddig háromszor is volt módom főnyeremény birtokosokkal beszélni. Egyik sem lett az ügyfelünk. Ők azok, akik a legritkábban fordulnak ilyenkor profi pénzügyi szakemberhez.

Komolyan félek attól, hogy többen megvádolnak – kibeszéltem őket, annyira rájuk illik a történet. Ez egy konstruált történet, de a valóságban is, menetrend szerint, 10 esetből 9-ben így zajlik le. Ennél még sokkal rosszabb forgatókönyveket is láttam már, ez egy „átlagosan rossz” történet. Sok kollégával beszéltem, a nemzetközi szakirodalmat végigböngésztem, kiderült, hogy ez szinte mindeütt a világon így történik.

Az őseMBER nyer a lottón

Néha az őseMBER is megütötte a főnyereményt. A régészeti feltárásokból tudjuk, hogy az őseMberEK is leterítettek néha hatalmas állatokat, például mamutokat. Egy kifejlett mamut 10 tonna, ami egy egész törzs számára sokkal több volt, mint megehető. Egy ilyen zsákmány az őseMBER számára felfoghatatlan főnyereménynek tűnhetett. ŐseINKben, számtalan ilyen eset alapján, szilárd renddé állt össze, hogy mi a teendő ilyenkor.

Amikor ma valaki nyer a szerencsejátékon, váratlanul sok pénzhez jut, akkor elindul az agyunk mélyén az „őseMBER nagy vadászsákmányra tett szert” program – és ösztönösen kezdünk úgy viselkedni.

Nem lehet elrakni – ez az őseMBER alapszabálya. Ezért mindent fel kell falni. Ez ma azt jelenti, hogyha bárki hirtelen sok pénzhez jut, az ösztönösen elkezd költeni. Ha nagyon sok pénzről van szó,

akkor ez persze eleinte gondot jelent, mert meg kell tanulni, hogyan kell ennyi pénzt elszórni, de előbb-utóbb mindenki megtanulja. És ahogy a havi fizetések esetében, a főnyereménynél is az ősember az utolsó falatig fel akarja falni, azaz utolsó fillérig el akarja költeni a pénzt. Ha nagy a vadászsákmány, akkor sokat eszünk – sokat költünk. Ezért van az, hogy az emberek 90%-a ösztönösen pazarol, ha sok pénzhez jut.

Amikor az ősember egy hatalmas állatot ejtett el, akkor az az egész törzs számára hatalmas lakomát jelentett. Mivel úgysem lehetett az állat húsát a jövőre gondolva megőrizni (ezért nem lett minden a vadászé), mindenki meg volt híva a szertartásra, ahol közösen ettek a zsákmányból. Cserébe nőtt a vadász presztízse (és sok nő szeretett volna tőle gyereket).

Tudat alatt ez ma is így működik. Amikor valakiről elterjed a hír, hogy megnyerte a főnyereményt, minden barát, rokon, ismerős „természetesnek tartja”, hogy ebből neki is jár valami – mint annak idején a törzs minden tagjának. Ráadásul a nyertes is „úgy érzi”, meg kell ezt velük osztania. A természetes ősember-program alapján, aki nem osztja meg a nagy vadászsákmányt a törzssel, az erkölcstelen. Ma is „ösztönösen” úgy gondoljuk, ha valaki pénzhez jut, annak a barátoknak, rokonoknak (virtuális törzsének tagjainak) adni kell belőle.

A beruházások láthatatlan árnyéka

Van néhány részlet a történetben, amit a szakember azonnal észrevesz. Ilyen a beruházások láthatatlan árnyéka.

Bármit vásárolunk, az nem csak annyiba kerül, amit az eladónak kifizetünk. Mindennek további olyan részlete van, amelyet majd apránként kell kifizetnünk. Például, vesz valaki egy Ferrarit 50 millió Ft-ért. Ennek az autónak csak a biztosítása 3 millió Ft évente, a szerviz és a benzinköltség is kitesz vagy 2 millió forintot minden egyes évben. Ezeknek a költségeknek a kiegyenlítésével előbb-utóbb másodszor is ki kell fizetnünk az autó árát.

Ugyanígy áll a helyzet minden dologgal, amit nem tőke termelésére ruházunk be. Ilyen a kocsi, a vitorlás, amit használunk, az ingatlan, amelyben mi lakunk. Láthatatlanul, folyamatosan pénzt szívnak el ezek az életünkben nélkülözhetetlen dolgok: költség-árnyékuk van. És ez nem kevés.

Ezt a folyamatosan jelentkező pénzigényt két módon fizethetjük meg.

- Egyrészt lehet tartósan magas jövedelmünk, amelyből folyamatosan fizetjük a kocsi lízingdíját, a lakás fenntartási költségeit, stb.
- Másrészt lehet olyan befektetett tőkénk, amelynek a hozadékaiból fizetjük ezeket a költségeket.

A gyakorlatban a lottó nyertesek bukásának oka éppen a láthatatlan költségárnyék figyelmen kívül hagyása.

- Nincs állandó jövedelmük, ezért abból nyilván nem képesek ezeket a költségeket fizetni. Ráadásul a hirtelen rájuk nehezedő pénzen hatalmas költségárnyékkal rengeteg luxus dolgot vásároltak (drága autók, nagy ingatlanok). Egyszerűen túl költséges, drága dolgokat vettek, amit nem engedhettek volna meg maguknak.
- Általában az autók esetében ez a költségárnyék az eredeti ár 100-200%-a, ingatlanok esetében 60-120%-a az eredeti beszerzési árnak. Egy 10 000 000 Ft-os lakás havi közműköltségei, adói és a folyamatos szinten tartáshoz szükséges felújítások költsége kb. 60 000 Ft-ot tesznek ki hosszabb távon. Ezt normálisan egy másik, legalább 10 000 000 Ft-os tőke hozadéka termelné ki. Erről azonban a nyertesek a sok pénz bűvöletében megfeledkeznek, nem rakják mögé a vásárolt ingó- és ingatlanoknak az árnyékköltségeket fedező tőkéjét. Arról nem is beszélve, hogy még ha akarnák, se tudnának folyamatos biztonsággal befektetni, mert nincs meg hozzá a szakértelmük. Így attól kezdve, hogy pénzüket felét elköltötték, tulajdonképpen már el vannak veszve.

Hogyan kellene jól csinálni a dolgokat? Semmi mást sem kellene tenni a nyerteseknek, csak pontosan azt csinálni, mint minden okosan tervező embernek. A könyv második felében leírom, hogyan kell pénzügyeket tervezni, és azokat megvalósítani. Egy lottó nyertesnek szintén ugyanúgy, azt a folyamatot kellene végigjárnia.

Sőt. Ha egy átlagember, aki nem nyer a lottón, nem tervezi meg az életét, akkor átlagos, pocsék és küszködő élete lesz. Viszont, ha az a család, amelyik hirtelen rengeteg pénzhez jut és mégsem tervez, akkor arra rámehet az egész életük, házasságuk és egészségük, hiszen a kudarc itt nyilvánvalóbban mutatkozik meg. Így itt a tervezés szó szerint létfontosságú.

8. fejezet

Szeretek vásárolni

Péter és Mária házaspár. Nagyon szeretik egymást, de ha együtt mennek el vásárolni, abból mindig veszekedés lesz. Péter, ha cipőt vesz, bemegy a boltba, szeme végigfut a polcokon, kiválasztja a leginkább megfelelőt, felpróbálja, és ha jó, boldog mosollyal siet a pénztárhoz, fizet, és évekig elégedetten hordja.

Ezzel szemben Mária imád válogatni és próbálni. Számtalan boltba bemegy, rengeteg cipőt felpróbál, hosszasan nézegeti mind-egyiket magán. Mérlegeli, mi mivel lenne jó. Nagyon gyakran megy bevásárolni a barátnőivel. Ilyenkor együtt járnak boltról boltra, beszélgetnek, néha a cipőkről is.

Máriának rengeteg cipője van. Van, amelyiket jutalomból vette magának, vagyis amikor úgy érezte, hogy sikeres napja után jár neki valami különlegesség. Van olyan cipője, amelyet bánatában, vigasztalásként vett meg magának. Máriának sok olyan cipője áll otthon, amelyet soha nem vett fel.

Mária és Péter ezért, ha tehetik, külön járnak vásárolni. Napi vásárlásoknál a szupermarketekben gyakran írnak bevásárló-listát, mi mindent kell venni, ennek ellenére, szinte mindig jóval többet vesznek, mint ami a listán szerepel. Péter céltudatosan cikázik és szedi össze a listán szereplő dolgokat, közben azonban folyamatosan pásztázza is a polcokat, és ha valami izgalmas akciós zsákmanyt talál, elégedetten rakja a kocsiba.

Mária ezzel szemben lassabban és módszeresebben vásárol. Rengeteg időt tölt el a polcok közt, mindent alaposan megnéz, vá-

logat, és csak pakolja a kocsit. Minden kóstolót megkóstol, tanácsot kér, elbeszélget az eladókkal. Mária szinte mindig rogyásig telirakott kocsisal megy a pénztárhoz, még akkor is, ha csak egyetlen dolog miatt szaladt be az áruházba vásárolni.

Az ősemler vásárol

Az elmúlt 10 000 évben kicsit megváltozott az élelemszerzés módja. A dzsungelben folyó vadászatot, gyűjtögetést felváltották a vásárlóközpontokban tett látogatásaink. Mindez azonban mit sem változtatott az agyunk hátsó felének működésén. A férfiak ma is vadásznak, a nők ma is gyűjtögetnek.

A férfi lesben áll, szeme fürkészik, és amikor a megfelelő zsákmány előkerül, villámsebessen lecsap rá és megszerzi, majd diadalittasan hazaviszi. Az már árnyalatnyi eltérés, hogy ez egy gazella vagy egy pár férficipő.

A nők járják a rengeteget, mindent alaposan áttanulmányoznak, megízlelnak, megvizsgálják, és leszedik maguknak az ehetőt, majd rogyásig felpakolva hazaviszik. Az, hogy ez az őserdőben történik vagy egy szupermarketben – az szinte mindegy.

Ezzel semmi baj. Azonban a dolog ma egy kicsit másként működik, mint az ősidőkben. Akkor ugyanis a vad, a bogó és minden más dolog ingyen volt, annyit lehetett leteríteni, leszedni, amennyi csak volt. Ma pedig ezért fizetni kell.

És itt van az alapvető gond. Az őskorban a gyűjtögetők szinte mindig sokkal többet vittek haza, mint amire közvetlenül a saját családjuknak szüksége volt. Hiszen mindig volt a törzsben valaki, aki megette, mert beteg, vagy egyszerűen lusta volt aznap elmenni az erdőbe. Megették, és aki hazahozta, azt megbecsülték. Ő lett a megbecsült, kedvelt nő.

Ugyanígy a vadászok igyekeztek többet zsákmányolni, mint amennyi a saját családjuk szükséglete volt. Mindig lehetett lakomát csapni, ahol mindenki bőséggel fogyaszthatott. Mindenki sze-

rette a nagy vadászokat. A nők a nagy vadászokat szerették gyere-
kük apjának választani.

Tudomásul kell venni, mi mindnyájan sok-sok generációnyi
eredményesen gyűjtögető ősanyák és nagy vadász ősapák leszá-
rmazottai vagyunk. Csakhogy a dolgok ma nem úgy működnek,
mint hajdan.

A pszichiáterek elmondják, hogy ma tömegesen jelennek meg
a kényszeres vásárlók, akik mindenüket elvásárolják. Ez olyan szá-
mukra, mint a kábítószer, függők a vásárlástól. Egyszerűen csak
akkor érzik jól magukat, ha a bevásárlóközpontokban vehetnek és
vehetnek. Pénz nem számít. Szegények. Pedig semmi baj velük,
csak ősanyáik programja tör elő belőlük – teljesen anakronisztikus
módon.

Ha nem is ennyire élesen, de az átlagos családok is túl sokat vá-
sárolnak. Szinte mindenhol rengeteg felesleges dolgot vesznek,
melyek jó része a szemétként köt ki. Ezzel nem csak a Föld szeny-
nyezéséhez járulnak hozzá, de maguk is szegényednek, hiszen a fe-
lesleges holmikra kiadott pénzzel szegényítik magukat. Becslések
szerint ma a fejlett országok polgárai vásárlásaik 10-30%-ban
olyan dolgokat vesznek, amelyeket soha nem használnak, és egy
idő után kidobnak. Ruhákat, amelyeket soha nem vesznek fel, ci-
pőket, amelyeket sohasem viselnek, élelmiszereket, amelyeket
bontatlanul kidobnak, kütyüket, amelyekre semmi szükségük. Még
belegondolni is borzongató, mit tudnának ebből az összegből elér-
ni! Ráadásul szegények nem tehetnek róla, csak az ősi ösztönök-
nek engedelmeskednek.

Magán hitelválság

Pál és Éva rendes tisztességes életet élt – szépen beosztották a jövedelmüket, amelyből éppen kifizettek mindent a következő fizetésig. Néha volt, hogy hó végén kölcsön kellett kérni Pál közelben lakó anyjától, de azt mindig pontosan visszaadták a következő fizetésből.

A bajok a TV-vel kezdődtek. Pál szabályosan szerelembe esett az új technikájú, méregdrága TV-be. Amikor az öreg készülékük makrancoskodni kezdett otthon, az alkalmat kihasználva nem a megjavítás mellett döntött, hanem részletre megszerezte álmai TV-jét. (Előtte persze alaposan felderítette, mi a legkorszerűbb, legjobb típus.) Azért, hogy a TV beleférjen a család költségvetésébe, egy alacsony kezdőrészletű, nagyon hosszú futamidejű hitelt választottak. Így ugyan a kamat jóval magasabb lett, de az elején keveset kellett fizetni, és a törlesztőrészlet alacsonyabb volt. Kicsit kevesebbet tudtak költeni havonta, és gyakrabban kellett kölcsönkérni a hó végén.

Ez valamennyire zavarta Pált, nem érezte rendes dolognak, hogy az anyukájától kérjen kölcsönt. Ezért nagyon megörült, amikor a bankjuk felajánlotta egy hitelkártya lehetőségét. „Természetesen ezt nem használjuk, csak hó végén a mama helyett. Ha nagyon muszáj, innen veszünk kölcsönt a következő fizetésig.” De a dolgok nem egészen így sülték el. A bank a mamával ellentétben kamatot is felszámított – és nem is kis kamatot. Jól jött, hogy volt mögöttük egy hitelkeret, úgy érezték, nyugodtan vehetnek még ezt-azt. Szépen

lassan belecsúsztak a folyamatos hitelekbe. Pár hónap után elértek, hogy a teljes fizetésüket berakták hó elején a hitelkártyára, majd a hitelkeretből éltek az egész hónapban. A hitelkeret kamatát azonban hónapról-hónapra vont a bank – és ez egyre nagyobb terhet jelentett.

Akkor ajánlott fel a bank egy hitelkiváltó kölcsönt. A házukra terhelt jelzáloghitelből visszafizették a kártyahitelt, és még bőséges tartalékra is futotta. A jelzáloghitelnek is volt törlesztő részlete, de ennek a kamata jóval alacsonyabb lett, mint a hitelkártyáé.

A hitelből megmaradt tartalék pár hónap alatt elfogyott. „Valahogy eltűnt apránként.” – mondta Pál. Aztán volt egy-két rosszabb hónap, nagyobb kiadásokkal, és a hitelkártyához ismét csak hozzá kellett nyúlni.

„Felemelhetnénk a jelzáloghitelt, de akkor már a család jövedelmének 30%-a menne havonta hiteltörlesztésre.” – mondta Éva. „A legviccesebb dolog,” – tette hozzá Pál, – „hogy megjavítottuk a régi TV-t, és el akartuk adni az újat, hogy visszafizessük az áruhitelt. A banknak azonban a hosszú futamidő miatt kétszer annyit kellene visszafizetnünk, mint amennyit a használtért kaphatunk...”

Ősember hitelkártyával

Az ilyen és hasonló történeteket tízezzrel lehet találni minden olyan országban, ahol fejlett banki hitelpiac van. A történeteknek nem ritkán még ennél is csúnyább vége van: elveszik a teljes vagyon, vagy az adósságok havi törlesztőrészlete meghaladja a havi jövedelmet. Mi az oka az ember természetes vágyának az eladósodásra? Mondanom sem kell, hogy ilyenkor ismét az agyunkban fészkelő őseMBER barátunk a hibás.

Először is a hitel nem természetes dolog. Az őseMBER, a törzsön belül, ha bármire rászorult, kért a többiektől. Azok, ha tehették, megosztották a magukét – visszaadni nem kellett. Az antropológia vizsgálatok megmutatták, hogy a ma élő primitív népeknél, minden csoportban jelentős számú „lúzer” van, akik inkább elvesznek

a közösből, mint adnak. Természetesen presztízsük nem magas, de a törzs tolerálja őket. A lényeg, hogy a kölcsön esetében nem a kölcsön felvétele a természetellenes, hanem a visszafizetése.

És itt kezdődnek a bajok. Az ősemberi „természetes” ösztöneink szerint a kölcsönt nem kell visszaadnunk. Ennek következtében az első alapszabály lép életbe: mindent fel kell falni, azaz mindent el kell költeni. Így az ősember agy, a mai korban hibás programja alapján, az emberek ösztönösen eladósodnak.

Ez a sokszor végzetes esemény a hitelek feltalálása óta így van. Az ókorban, a legtöbb társadalomban, a rabszolgák jelentős része (korszaktól függően 20-90%-a) nem idegen hódításokból származott, hanem az adósságaik miatt lettek úgynevezett adósrabszolgák. (Az ókorban mindenki rendelkezett egy extra hitelfedezettel – saját magával. Ha nem törlesztettek, eladták őket rabszolgának.) Most, amikor írom ezt a könyvet, 1 044 000 ember van nálunk az aktív BAR listán. Azaz, ennyi embernek van tartósan lejárt, nagyobb összegű tartozása. Ennyi embert adtak volna el az ókorban rabszolgának –, tehát úgy tűnik, az arány nem sokat változott az ókor óta. Még szerencse, hogy az adósrabszolgaság intézményét időközben megszüntették.

Nézzünk egy nap-nap után, újra és újra ismétlődő esetet. Minden hónap végére elköltjük a fizetésünket, azután kapunk egy hitelkártyát egy takaros hitelkerettel. Az ősember agyunk képtelen feldolgozni, hogy a hitelt vissza kell fizetni, pláne azt nem, hogy erre még kamatot is kell fizetni. Ő csak egyet érez – a hitelkerettel több pénzed lett, költsd el mind, ami csak van. (Egyél meg mindent, most, mert úgy is megromlik...) Innentől kezdve ismét csak hónapról-hónapra elköltünk mindent, amit keresünk, csak most már havonta a jövedelmünk jelentős része a bankhoz kerül a hitelkamatok formájában. A hitelkártyával megszavaztunk magunknak évente 1-2 havi fizetéscsökkentést.

10. fejezet

Autós történetek

Pál fiatalon alapította vállalkozását, és jó érzékkel belenyúlt egy újonnan támadt piaci résbe. Ezért cége rögtön nagyon sikeres lett, jöttek a bevételek. Pál ekkor úgy látta, hogy megvalósíthatja élete nagy álmát, tehát minden pénzt kivett a cégből, és megvette a cabrio sportkocsit – éppen a megfelelő típust.

Vigyázta, óvta, nem ment mellékutakon, fedett garázsokban parkolt. „Egy magas kategóriájú autó emeli a cég presztízsét az üzletfeleim előtt!” – magyarázta. Ezért aztán mindig látványosan használta.

Csakhogy a sportkocsira kivett rengeteg pénz a cég kasszájából nagyon hiányzott. Fejleszteni kellett volna, hirdetni, új embereket felvenni. A cég vergődött.

Ekkor lépett be egy új, tőkeerős cég a piacra, és pillanatok alatt sikeres lett. Olcsóbb árakon, sokkal nagyobb marketinggel dolgoztak. Pál vevőinek jó része átpártolt hozzájuk. Év végén kiderült, hogy a második félév keményen veszteséges lett, és nincs miből kifizetni az adókat.

Pálnak az adócsalás miatti börtön fenyegetettség árnyékában kellett eladnia szinte mindenét, a sportkocsit is. A cabriót sebtében, az idő szorításában, éppen fele annyiért tudta értékesíteni, mint amennyiért vette.

„Ha csak az a fele pénz, amit a kocsin vesztem, a kasszában maradt volna, gond nélkül túléli a cég az egészet.” – szúrta le a találságot Pál cége bezárása után.

Ezzel szemben Péter távolról sem volt sikeres. Feleségével friss házasként, igen szerény fizetéssel, közös életkezdésük miatt rengeteg kölcsönnel éltek. Pétert igen zavarta, hogy nincs autójuk. Felesége családjában apósának és mindkét sógorának volt autója, ezért Péter úgy érezte, hogy az egész család lenézi, ő itt a lúzer.

Amikor felesége éppen bejelentette, hogy terhes lett, Péter közölte, hogy márpedig gyereket csak autóval lehet nevelni. Hosszas keresgélés után egy olyan konstrukciót talált, ahol előleget egyáltalán nem kellett fizetni, sőt az első évben a törlesztőrészlet jóval alacsonyabb volt, mint később. 10 éves futamidőt számoltak, így persze a kamat magas volt, de a törlesztőrészletek elviselhetőnek tűntek. „Jövőre, ha már túl leszünk a lakásberendezés költségein, akkor sokkal több pénzünk lesz, amelyből gond nélkül futja majd a törlesztés.” – reménykedett Péter.

Az első megjelenésük „a kocsival” a nagy családi összejövetelen hihetetlenül jó érzéssel töltötte el Pétert. Apósa, sógorai megcsodálták, kipróbálták, érdeklődtek az autó technikai paraméterein után. Elismerően hümmögtek, és Péter úgy érezte, végre megszabadult a lúzer címkétől.

A következő év azonban komoly gondokat hozott. Kiderült, hogy a kocsi rengeteg, előre nem tervezett költséggel jár: szerviz, biztosítás, benzin, parkolás. Péteréknél a pénzhiány elviselhetlenné vált. Ha egy mód volt rá, nem is használták a kocsit, mivel nem volt pénzük tankolni. Megszületett a gyerek, és az rengeteg újabb kiadást jelentett. Amikor megjött az első, már nem kedvezményes törlesztő részletről a csekk, Péter rájött, hogy ezt már képtelenek fizetni.

Péter visszaadta az autót a lízingcégnek. Ezzel azonban az adósságtól nem szabadultak meg, hatalmas összeget kért tőlük még a bank, hiszen a használt autó értéke messze kevesebb, mint amivel tartoztak. Péter most mindenkinek panaszkodik a kapzsi lízingcégre, az autókereskedőre, és reménykedik, hátha megnyeri a lottó nyereményt.

Ősember autót vesz

A fenti két történetben egy valami közös. Az autó nem egyszerűen egy használati tárgy, hanem egy igazi presztízs holmi. Az autó megszerzése hasonló, mint az őseMBER esetében egy különleges állat elejtése. Nem véletlen, hogy az autók főként a férfiakat hozzák lázba. És nem véletlen, hogy az autókat előszeretettel nevezik el nagyvadakról, a jaguártól az impaláig.

Akár szegény, akár gazdag valaki, az autóval nem egyszerűen közlekednek, az autó a férfiak számára mindig a férfiaság bizonyítéka. A köznyelv ezt rengeteg rosszmájú megállapításban foglalja össze: „A sportkocsi péniszhosszabbító.” „A nők azért autóznaK, hogy egyik helyről eljussanak a másik helyre, a férfiak, hogy a szexuális potenciáljukat mutogassák.”

Autóvásárláskor a férfiakból mindig előtör az őseMBER. A fiatalok ezzel reklámozzák magukat a lányok előtt, és gyakran nem is sikertelenül. Erre utal például a népnYelv a „csajozós kocsi” kifejezéssel. Az idősebb korosztály a társadalmi presztízsét, jövedelmét jelzi az autóval. Mindez egyet jelent – autóval megjelenni pontosan ugyan olyan, mint a sikeres vadászatról egy nagyvaddal beállítani a törzs táborában.

A vadászat alkalmával a férfiak gyakran az életüket kockáztatták egy nagyobb zsákmány megszerzéséért. Sajnos ez ma is hasonlóan van, hiszen a férfiak hajlamosak a teljes családi költségvetést, cégük pénzügyi biztonságát is kockára tenni, ha egy látványos autóról van szó.

Mindennek az oka, hogy minden férfi számtalan ősanYját éppen egy nagyon sikeres nagyvad vadászat után egy nagyon sikeres nagyvad-vadász férfi ejtette teherbe. Az, hogy a vállra vetett jaguárBőrt felváltotta a négykerekű jaguár, a dolgon semmit sem változtat. A férfiak genetikailag kódolva vannak a presztízsre, az autók utáni szenvedélyre.

11. fejezet

Hogyan vesznek az emberek ingatlant?

Péter öreg róka az ingatlanközvetítő szakmában. Számtalan ingatlant adott el. Megkérdeztem, hogy melyek azok a dolgok, amelyeket leginkább furcsáll a vevőknél, amikor ingatlant vesznek.

- *Az emberek döntő része érzések miatt vesz meg egy ingatlant. Általában, ahogy belépnek, húsz másodpercen belül eldöntik kell-e ez nekik. Utána már csak indokokat keresnek az első ösztönös döntésükhöz.*
- *Az emberek nem terveznek előre. Például, ha kis gyerekük van, és hosszútávra vesznek lakást, nem gondolják meg, hogy merre van óvoda, iskola. Különösen nem gondolkoznak arról, hogyan fognak a gyerekek maguk, autó nélkül közlekedni.*
- *Hasonlóan saját állapotukat sem veszik figyelembe a vásárlók, nem terveznek előre. Például felnőtt gyerekeik kiköltözése után is előfordul, hogy olyan ingatlant vesznek, ahol lépcsőket kell mászni, vagy nehezen lehet bejutni, pedig életük végéig szeretnének ott lakni. 70 évesen ez már nagy probléma lehet.*
- *A legelképesztőbb a lehetséges vételár meghatározása. A lehetséges vevők 90%-a a következő módon jár el. Megnézik, mekkora az a maximális havi törlesztő részlet, amely éppen belefér a havi jövedelmükbe. Ellenőrzik, hogy ennek alapján mekkora összeget ad a bank, majd ebben a kategóriában keresnek ingatlant, sőt gyakran egy kicsit drágábbat.*

Ősember ingatlant vesz

Az emberek életében egy-egy ingatlan vásárlása a legnagyobb pénzügyi tranzakció, ami csak előfordul. Ettől függetlenül pontosan olyan rossz programok alapján döntenek, mint azt korábban tették. Éppen ezért a tudat alatt élő őseember-programjaik itt tehetik – és teszik is – a legnagyobb kárt. Nézzük meg, melyek azok a dolgok, amelyben az „ősi hang” még ilyenkor is beleszól a döntéseinkbe!

Ösztönös és nem tudatos döntés. Az őseemberek gyakran kerültek veszélyhelyzetekbe, amikor gyorsan kellett döntenüik. Ilyen volt egy vadászat gyors forgataga, vagy amikor valami veszély támadt rájuk. Ilyenkor nem volt idő leülni és megfontolni a dolgokat, ezért egy alsóbb szintű rendszert vettek igénybe az agyukban, amelyet leginkább ösztönöknek nevezünk. Ez gyakran megmentette az életüket, hisz nem volt idő mérlegelni, fussunk-e a feldühödött vadállat elől, vagy ne fussunk. Annak idején minden ősapánk és ősanánk rengeteg ilyen gyors döntést hozott, és életben maradtak. Ezért vagyunk mi itt.

Csakhogy a világ nagyot változott. Ma már nagyon ritkán kell nagyon gyorsan dönteni, ennek ellenére meglepően gyakran hagyatkozunk az ősi döntési mechanizmusra. Jellemzően ilyen helyzetek a vásárlásaink. A modern marketing pontosan tudja ezt: ezért is alapvetően az érzelmekre akar hatni.

Megdöbbenő, hogy amikor szó szerint fél élet alatt megkeresett pénzről döntünk, akkor is az ösztöneinkre hallgatunk, és nem racionálisan mérlegelünk. Pedig ha valahol, itt nagy szükség lenne a dolgok átgondolására. De itt is alapvetően a bennünk élő őseember dönt, és nem a racionális modern ember.

A hosszútávú tervezés hiánya. Amint láttuk, az őseember nem készített hosszútávú terveket, maximum az évszakoknak megfelelően egy évre előre gondolkodott. Nem épített magának sok évre szól-

lást. (Az első „ingatlanok” a neolitikus forradalom után jelentek meg, amikor az emberek letelepedtek.)

Ez ma már nem így van, de a beidegződés megmaradt. Ahhoz, hogy hosszútávra tervezzünk, meg kell erőltetnünk magunkat. Ha elhagyjuk magunkat, ösztönösen nem a hosszútávú érdekeinknek megfelelően cselekszünk és döntünk, hanem beindul az őseMBER „élj a mának” programja. És ez még az olyan nagy döntések esetében is így van, mint az évtizedekre szóló ingatlanvásárlás.

Presztízs imádat. Hasonlóan az autókhoz, az ingatlan is részben presztízs holmi. Az emberek igyekeznek a lehetőségeik határára belül – és nem ritkán még azon is túlmenve – a többi ember előtt a leglátványosabb ingatlannal villogni. Még akkor is, ha nincs szükségük akkorára.

Ebben a kérdésben a férfiak és a nők egyaránt bűnösök. Amíg a látványos autók vágya jobbra a férfiak sajátossága, a látványos „ház”, amit minden ismerős irigyen néz, a nők számára is fontos dolog. Ilyenkor megint csak a leopárdbőrt viselő ősvadász apáink viselkedésmintái bukkannak elő.

Együnk meg mindent. Korábban láttuk, hogy az ősi ösztön minden azonnali elfogyasztására sarkall minket. Ez pénzügyi téren azt jelenti, hogy hónapról hónapra költsünk el mindent, amit megkerestünk.

Amikor a törlesztő részleteinket úgy méretezzük, hogy ezzel éppen minden pénzünk hónapról-hónapra elfogyjon, akkor ismét csak tudat alatt ennek a parancsnak engedelmesszünk.

Mivel ezzel a terhelhetőségünk határáig sok pénzt – sőt, néha a határon túl is – költhetünk az ingatlanunkra, abból a leglátványosabbat is ki tudjuk hozni. És itt kapcsolódik a mindent elköltés igénye a presztízsmániával. Így lesz rossz esetben egy nagyon látványos, fölöslegesen nagy, méregdrága ingatlanunk, amivel hosszútávra eladósodhatunk, és amelynek pénzügyi terhei alatt hónapról hónapra rogyadozhatunk.

12. fejezet

Mindenki őseMBER?

Vannak manapság is őseMBERek? A világ távoli zugaiban, Dél-Afrika vagy Ausztrália sivatagjaiban, Dél-Amerika dzsungeljeiben ma is élnek embercsoportok, akik pontosan azt az életmódot folytatják, mint őseink tízezer évvel ezelőtt. De most nem rájuk gondolok.

Láttuk, hogy az emberek döntő többsége alapvetően partra vetett halként él, lelke mélyén az őseMBERkori beidegződéssel kell megélnie egy modern világban, ezért költi el mindig a pénzét, ezért csorog ki a kezéből még egy főnyeremény is, és ezért keveredik folyton adósságokba.

Vannak néhányan, akik megtalálták a megoldást: most, itt és nálunk is őseMBERként élnek.

Nem nehéz felismerni őket, nincs holmijuk, csak amit magukkal visznek. Ott alszanak, ahol éppen helyet találnak. Legfeljebb nem barlangokban, hanem aluljárókban, épületek beugróiban. Nem állatbőrökön, hanem hullámkartonon. De a lényeg ugyanaz.

Ők ma is gyűjtögetnek és vadásznak, csak éppen nem a dzsungel fáiról, hanem a kukákból, gyorséttermek tálcáiról. Ahogy tolják kocsijukat kukáról kukára, mintha az őskori gyűjtögetők járkálnának a dzsungel fái közt.

Nem dolgoznak sokat, csak hetente pár órát, amíg összeszedik a legszükségesebbeket. Egyszer megfigyeltem egy hajléktalant az autók közt, ahogy kéregetett. Jól csinálta. Ráértem, ezért számoltam, hogy ki és mennyit adhat neki. Megdöbbenően jól ment neki. Ha napi 8 órában csinálta volna, valószínűleg egy átlagos kö-

zépvezetői jövedelmet is összeszedett volna. Ellenőrzésképpen megkérdeztem, hogy mennyit tud összeszedni 8 óra alatt. Megdöbbenve nézett rám: – Nyolc óra? Kizárt, hogy ennyit dolgozzam! Egy fél óra alatt összeszedem, ami a napi ételem, italom, aztán megyek...

Boldogok és elégedettek? Igen is és nem is. Kétségtelenül nem nyomasztja őket annyi gond, mint a megélhetésért az anyagiakkal küszködőket, nem kell harcolniuk a kötelező presztízis holmik megszerzéséért. Ugyanakkor azért a boldogságukat elhomályosítja, hogy körülnézve látják azt a kényelmet és luxust, amit körülöttük a „normális” emberek élveznek.

Tudatosan döntöttek ők, hogy visszatérnek őseink életformájához? Nem egészen. Nyilván sokan közülük „normális” életre születtek, csak egyszer az életük egy fordulóján oda jutottak, hogy az utcán találták magukat. Ha az ember nem gondolkodik, nem erőlködik, nem tűz ki magának célokat, és elhagyja magát, akkor az agyában az ösztönös őseMBER programok veszik át az irányítást.

Beszéltem néhány hajléktalannal: érezni lehetett, hogy egy más tudatszinten élnek. Sokan azt mondják, eltompultak. Szerintem csak egyszerűen ösztönösen és nem tudatosan viselkednek, nem erőltetik meg magukat, az ősi alaprogram szerint élnek. Csak az a tragédiájuk, hogy tízezer évvel később születtek, mint kellett volna.

Emberek, akiknek nem az őseMBER irányítja a pénzügeiket

Mindenkire igaz az, hogy őseMBER ősei igazgatják a pénzügyi döntéseit? Igaz is és nem is. Az emberek döntő része ösztöneire támaszkodva rossz pénzügyi döntéseket hoz. De ez nem mindenkire igaz. Van az emberiségnek egy kis része, becslések szerint 2-10%-a, akik képesek az ősi hangnak ellenállni, és rendszeresen jó pénzügyi döntéseket hozni.

Mi jellemzi őket? Ezek az alapvető tulajdonságok pontosan elmentések az „öztönös” pénzügyi viselkedésünkkel.

Kontroll – Ők azok, akik pontosan tudják, miből jön, és mire megy el a pénzük. Látják a pénzáramukat, ezért képesek ezekről felelős döntéseket hozni.

Igények józan mérlegelése – Vásárlásaikat nem pillanatnyi érzelmek befolyásolják, hanem a hosszú távú szükségleteik ismeretében az igények gondos felmérése.

A presztízs háttérbe szorítása – Nem vesznek drága és látványos dolgokat csak azért, hogy mutogassák. Nincs szükségük rá.

Tervezés – Pénzügyeiket, beruházásaikat, életüket megtervezik, ezek kidolgozására nem sajnálják az időt, és a terveiket le is írják. A terveket lépésről-lépésre megvalósítják.

Vagyonfelhalmozás – Jövedelmük egy részét folyamatosan és tervszerűen kicsatolják, és vagyonépítésre használják. Ennek aránya minimum 10%, de inkább 20-30%.

A kamatos kamat kihasználása – Felépülő vagyonuk csak egy része kerül olyan helyre, amelyet maguk használnak (pl. saját használatú ingatlan), a másik része passzív jövedelmet teremtő tőkeként kerül befektetésre (értékpapírok, bérbe adott ingatlanok). Így ez a rész a kamatos kamat alapján önmagában is folyamatosan nő.

Köztünk élő milliomosok

Mi lesz azokból az emberekből, akik képesek túllépni az ösztönös ősember gondolkodásmódon? Mi lesz azokkal, akik képesek hosszútávú terveket megálmodni, és azokat lépésről lépésre végrehajtani? Belőlük lesznek például a milliomosok.

Pénzügyi témában talán az egyik legfelforgatóbb könyv, amit Dr. Thomas J. Stanley⁵ írt az USA milliomosairól. Ebben hangyaszorgalmú szociológusként felmérte, hogy a közvélekedéssel szemben valójában hogyan élnek, miként gondolkodnak a **valódi** milliomosok. A kép megdöbbenően más, mint amit a bulvárlapok

⁵ Dr. Thomas J. Stanley: A milliomos agy (Alexandra kiadó, 2001)

és a közgondolkodás mutat róluk. Hadd idézzem a könyv legfőbb megállapításait, mi jellemző a valódi milliomosokra:

1. Életszínvonaluk az átlag alatti.
2. Idejüket, energiájukat, pénzüket hatékonyan tudják beosztani, hogy vagyont építsenek.
3. Abban hisznek, hogy a pénzügyi függetlenség sokkal fontosabb, mint a társadalmi pozíciójuk mutogatása.
4. Nem a szüleik látják el őket pénzzel.
5. Felnőtt gyerekeik önellátók.
6. Gyakorlottak a piaci lehetőségek kihasználásában.
7. Jó szakmát választottak.

Mi látható ebből a listából? Teljesen egyértelműen ezeket az embereket az különbözteti meg az átlagtól, hogy felszabadultak az ősember-gondolkodás alól.

- Hosszútávra terveznek, képesek vagyont felépíteni. Nem az a meglepő, hogy ők tudnak vagyont felépíteni. Ez, mint korábban mutattam, teljesen természetes, hiszen az ember nagyon hosszú életű, és a kamatos kamat csodákra képes. Az a megdöbbentő, hogy az emberek többsége nem képes meggazdagodni.
- Megszabadultak a presztízs holmik mutogatásának kényszerétől. Ez óriási előnyt jelent, sokkal hatékonyabban tudnak élni és dolgozni csendesen a háttérben.
- Megtalálták a módját, hogy ezt a felszabadult tudást generációkról-generációkra átadják. Ennek hatalmas jelentősége van, hiszen mit ér a vagyon, ha a következő nemzedék „ősemberei” ismét csak elherdálják?

És még valami: ezek az emberek boldogok. Nem azért, mert gazdagok. Attól boldogok, hogy megszabadultak a saját ősembereiktől, vagyis felszabadultak a ma hátrányt jelentő ösztöneiktől, és

képesek kihasználni a jelenlegi világ lehetőségeit. Megfelelő helyen, megfelelő gondolkodással a megfelelő dolgokat teszik, miért ne lennének boldogok?

Őrlődő tömegek

Láttuk a társadalom két végétét: egyik oldalon a nyíltan ősemberi létezt választó hajléktalanokat, másik oldalon az ősi ősztönöktől megszabadult milliomosokat. És mi van az emberiség maradék 95%-ával?

Ők bizony jobbára boldogtalanok. Ugyanis őrlődnek. Egyik oldalról a modern, neolitikus forradalom utáni, tőkefelhalmozásra lehetőséget nyújtó világ kihívásai szorítják, másik oldalról az ősemberek korából ránk maradt ősztönök befolyásolják a tudatukat.

Így áll elő jelenleg az a tragikus kép, amit korábban vázoltam. Az emberek, ha ősztöneikre hallgatva pénzügyi döntéseket hoznak, az garantáltan rossz döntés lesz.

Manapság sok mindent lehet tanulni a tőkeképzésről, meggazdagodásról, hiszen rengeteg kiváló könyv, tanfolyam választható. El is kezdik nagyon sokan, csak az a baj, hogy mivel nem tudnak a témáról eleget, folyamatosan érezni fogják az ősztönös belső hangot: ez így nem jó. Merthogy a pénzügyek modern kezelése elentétes az ősember megoldásaival, és az elbátortalanodás, a rossz döntés lehetősége folyamatosan kísért. Ezért lesznek végül annyira kevesen, akik tényleg meggazdagodnak.

Nap-nap után látom, ahogy a felszabadulás és anyagi függetlenség útján járók egyszer csak elbuknak. Férfiak, akik éveken keresztül építik a tőkéjüket, egyszer csak az egészből vesznek egy sportkocsit. Cégek, amelyek tartalékokat halmoznak fel – aztán egyszer csak elköltik egy látványos (és pénzügyileg teljesen értelmetlen) irodaházra. Nagyon szomorú látvány látni, hogy akár évek után is hogyan törhet elő belőlünk az ősember, és milyen mérhetetlen károkat képes okozni ezen a területen.

Csudák az emberek életében

Az emberek döntő többsége, ha nagyon akar valamit, ha komoly céljai vannak, akkor ki tud szabadulni a saját ősemberének irányítása alól. De ehhez nagyon komoly elszánás kell.

Erre több példát is láthatunk. A fejlett országokban a fiatal fiúk számára az autó rendkívül fontos dolog. (Már-már annyira fontos, mint egy leopárdbőr volt a vadászoknak.) Hatalmas áldozatokra is képesek a megszerzéséért, rengeteget hajlandók dolgozni érte. De abban a pillanatban, ahogy a célt elérték, nem halmozzák tovább a pénzt, hanem visszaadják az irányítást a jó öreg ősembernek.

Másik példa. Magyarország rendkívüli ország olyan szempontból, hogy a magyar lakosok 93%-a saját tulajdonú házában, lakásában lakik. Ez közgazdaságilag szinte lehetetlennek tűnik, hiszen a lakosság kb. 30%-ának nem lehetne annyi pénze, hogy megvehesse a saját lakását. Pedig ez így van, és ez az arány – láthatólag – a következő generáció esetén is megmarad. Hogyan lehetséges ez?

Mint minden, ez is az ember akaratán múlik, a fejünkben dől el. Aki kis korától látja, hogy mindenki a saját ingatlanában lakik, az természetesnek veszi, hogy neki is saját lakást, házat kell szereznie – mindenáron. És amikor oda jut – szó szerint – emberfeletti áldozatokra is képes, hogy ezt megszerezze. Hihetetlen sokat dolgozik, akár évekig nyomorog, és összerakja az árát. De abban a pillanatban, ahogy elérte, ismét csak az ősember veszi kezébe a dolgokat, és tovább már nem halmozza a vagyont.

Mindezek, az életben gyakran látható átmeneti pénzügyi csodák mindenkit nagy örömmel kell, hogy eltöltsenek. Ugyanis ez azt mutatja: van remény! Az átlagember, ha akar, ha céljai vannak, ki tud törni az ősember irányítása alól. Csak a szándék és a megfelelő módszerek kellene. És én meg fogom mutatni, hogyan lehet ezt megcsinálni.

13. fejezet

Szeretne-e ősember lenni?

Eddig láthatta, miért olyan nehéz meggazdagodni. Láthatta, hogy a bennünk élő ősi programok folyamatosan rossz útra vezetnek bennünket. Láthatta, hogy az ősember bennünket folyamatosan olyan helyzetekbe sodor, amelyben nem tudunk meggazdagodni.

**Ha ösztönösen hozunk pénzügyi döntéseket,
azok mindig rosszak.**

A kérdés most már a következő:

Tényleg meg akar gazdagodni?

Ez most nem vicc! Ezen nagyon komolyan gondolkodjon el! Ugyanis tudnia kell, hogyha meg akar gazdagodni, akkor nehéz dolga lesz. Nem óriásokat és sárkányokat kell legyőzni, mint a mesékben, ennél sokkal nehezebb lesz a feladat, mert magunkat, pontosabban az ösztöneinkben élő ősembert kell legyőznünk.

És ez nagyon nehéz. Sorba be fogom mutatni a módszereket, amivel ezt meg lehet tenni. Igazából semmi rendkívüli sem lesz ezekben, azonban majd, ha lelkesen nekiáll ezeket megvalósítani, akkor érezni fogja magában az ösztönös ellenállást. Az ősember szinte sikít bennünk, amikor nekiállunk egy olyan utat járni, amely nem az ő útja. „Ne tedd, minden ősapád és őspanyád másként csinálta!” Felvállalja ezt?

Most akkor boldogít a pénz, vagy sem?

A pénz boldogít. Nem, ez nem igaz. Láthatta, például a lottó nyertesek esetében, hogy ez nem így van. Egy ideig, az elején örültek neki, de aztán hirtelen a nyakukba esett mindenki, és elkezdett kutyerálni tőlük. Ez önmagában sem kellemes dolog.

Aztán, ahogy elkezdtek elkölteni az egérszet, kezdett lelkiismeret-furdalásuk lenni. És amikor már a végén jártak a pénznek, és látták, hogy hamarosan minden el fog fogyni – no, az aztán az iszonyatos érzés!

Akkor, ha nincs, vagy kevés pénzünk van, az boldogít? Nyilván nem. Mindenki tudja, hogy a napi megélhetési gondokkal küszködni nagyon pocsék dolog.

Akkor most az is baj, ha sok pénzünk van, meg az is, ha nincs. Sosem lehetünk boldogok? A kérdés még mélyebb.

Az emberek zöme folyamatosan boldogtalan. Ennek az lehet az oka, hogy ösztönösen gondolkodnak és ösztönösen döntenek egy olyan „belső sugallat” alapján, amely nem felel meg a modern kor (mármint az elmúlt tízezer év) követelményeinek. Ha most eldöntjük, hogy rendbe rakjuk pénzügyileg magunkat, nem csak a pénzügyeink indulnak el jó irányba, hanem boldogok leszünk.

Boldogok leszünk? Nem nagy szavak egy kicsit? Nézzük meg mi a boldogság.

A boldogságra rengeteg definíciót adtak, adok én is egy sajátot. A boldog ember jól érzi magát abban a környezetben, ahol van. Látja a növekedés, a fejlődés lehetőségét, és terveinek megfelelően lépésről lépésre halad előre.

Az általános boldogtalanság mindezek alapján érthető. A legtöbb ember ezt a világot idegenként éli meg, hiszen ősemberként nem találja benne a helyét, nem érti, miért kell heti 8 óránál többet dolgoznia. Nem érti, miért nem költhet el mindent, nem érti, miért nem kérhet bármikor kölcsön anélkül, hogy visszaadná.

Ősember ösztöneink számára ez a mai világ nagyon idegen hely.

A világot nem lehet megváltoztatni. Ükapáink és anyáink tízezer évvel ezelőtt döntöttek, és ennek nyomán olyan a világunk, amilyen. Ha boldogok akarunk lenni, egy dolgot tehetünk: mi változunk meg. Kilakoltatjuk magunkból az ősembert, átprogramozzuk magunkat, és boldogok leszünk!

Mi a megoldás a rejtélyre?

A könyv elején felvettem egy kérdést, és most ideje megválaszolni.

Ha kiválasztunk tíz azonos jövedelmű embert, mondjuk tíz embert egy munkahelyről azonos fizetéssel, akkor közülük lesznek, akik kifejezetten jómódúakká válnak, és lesznek, akik teljesen eladósodnak és elszegényednek. A felületes szemlélő úgy gondolja, hogy az anyagi helyzet a jövedelemtől függ, de ez nem így van. Látható, hogy azonos jövedelem mellett is bármi megtörténhet.

Mi ennek az oka? Láthattuk, hogy az emberek gondolkodásának különböző az „őseMBER tartalma”. Vannak, akik teljesen ösztönösen hoznak pénzügyi döntéseket – hónapról-hónapra élnek, eladósodnak, és nem terveznek hosszútávra. Míg a másik végén a skálának olyan emberek állnak, akik képesek felemelkedni az ősi ösztöneiken, akik terveznek és tartalékokat képeznek.

Hogyan lesz a különböző gondolkodásból hatalmas vagyoni különbség? Nézzünk erre egy példát! Tegyük fel, hogy kell nekünk 10 millió forint. Felvehetünk hitelt, és akkor – a mai jobb feltételű jelzáloghitelek esetén – húsz év alatt reálértékben minimum duplán kell visszafizetnünk, azaz 20 millióba kerül. Ha viszont húsz év alatt apránként előre építjük fel ezt a 10 milliót, akkor ez a mai korszerűbb módszerekkel reálértéken 3,2 millióba fog kerülni. Tehát, aki előre tervez és épít az több mint hatodannyiért vásárol, mint aki hitelekből éri el a célt. Ennyire egyszerű a pénzhez való hozzáállás! Így fordulhat elő, hogy két azonos jövedelmű ember közül az egyiknek hatszor annyi pénze van, mint a másiknak...

A valóság még ennél sokkal, de sokkal rosszabb. Mert nézzük csak ezt a két emberünket. Mi történik, mondjuk, ha a munkahelyükön kapnak egy új főnököt, egy igazi vadállatot? Az, aki tele van hitelekkel, lapít és szenved. Ugyanis nincs lehetősége váltani, hiszen hónapról-hónapra törlesztenie kell a hiteleit, tartalékai meg nincsenek. Ő egy rabszolga – még akkor is, ha a rabszolgaság már rég nincs nálunk törvényben.

Ezzel szemben az előre megtervezett pénzügyi életnek van egy kellemes mellékhatása – menet közben mindig jelentős pénzügyi tartalékaink vannak. Nyugodtan ráboríthatja az íróasztalt az új vadállat főnökére az, akinek vannak tartalékai – majd keres egy más, egy jobb állást. (Apukám szerint a fizetésemelés elérésének leg-egyszerűbb módja, ha állást váltunk...) Ő megteheti, és meg is teszi, így alkalma lesz megtalálnia álmai munkáját – jobb körülmények és magasabb fizetés mellett.

Vagy más. Gyakran mondják a sikeres és gazdag emberekre, hogy jókor volt jó helyen. Igen ám, de kedvező alkalmi szinte mindenkinek vannak az életében, csak ha nincs egy kis szabadsága, és nincs egy kis tartalék pénze, akkor ezt képtelen kihasználni. Ilyenkor a szegény rabok persze sóhajtoznak: istenem, ha ez vagy az lett volna. Pedig a pénzügyi döntéseket egykor maguk hozták meg – inkább megvették hitelre az eggyel nagyobb autót, lakást, kutyüket és a nagyvonalú karácsonyi ajándékot. Persze, hogy nem volt így alkalmuk kihasználni a lehetőségeket, amelyekkel az előrelátóbbak élni tudtak.

Ilyen egyszerű az egész: mindenki eldöntheti maga, hogy „rabok legyünk vagy szabadok”. Hallgasson az ősemberre, vegyen fel hitelt, és akkor élete végéig rabja lesz a törlesztő részleteinek, vagy szegüljön szembe az ősemberrel, tervezze meg, rakja össze előre pénzügyi életét, legyenek tartalékai, és akkor szabad ember lesz.

14. fejezet

Eszközök az ősember kezelésére

Ha minden figyelmeztetésem ellenére mégsem hagyta abba a könyv olvasását, akkor most következik a nehéz, de ugyanakkor szerfelett hasznos rész.

Előre közlöm, nem lesz könnyű. Ugyanis, ha valóban rendbe akarja tenni a pénzügyeit, ha valóban meg akar gazdagodni, akkor a természetes ösztönei ellen kell cselekednie.

Ha tanult már síelni, akkor emlékezhet erre az érzésre. A síelésben az a nehéz, hogy úgy megy jól, ha a síelő előre dől. Ettől lesz stabil. Normálisan nem szokott senki sem előre dőlni, mert akkor arccra esik. Ha viszont síeléskor megpróbál ösztönösen hátradőlni, ahogy egy lejtőn állna, akkor elesik. Ezért a természetes ösztöneink ellenére meg kell tanulnunk, hogy amikor síelünk, akkor előre dőlünk.

Van egy jó hírem, sokszázezer ember tud síelni. Mindegyiküknek sikerült megtanulnia, tehát van remény arra is, hogy hasonlóan, szinte mindenki megtanuljon a pénzzel bánni – a természetes ösztönei ellenére.

Milyen módon induljunk neki?

Amikor elhatározzuk, hogy kiszabadulunk az ősemberünk rabságából, és ezután igazán szabadok és gazdagok leszünk, akkor több mindent tehetünk.

- Lehetünk nagyon lusták, ilyenkor kérünk egy időpontot egy szakembertől, majd vele konzultálva rögtön közösen tervez-

zük meg a jövőendő pénzügyeinket. (Nézze meg a könyv legvégét!)

- Bejelentkezhethünk egy kics csoportos műhelygyakorlatra, ahol szakember vezetésével, de mindenki maga megtervezheti a pénzügyi jövőjét, és utána ül le egy szakemberrel tényleg megvalósítani. (Erre ismét csak a könyv végén talál lehetőséget.)

Akármelyiket választja, előtte feltétlenül olvassa végig ezt a könyvet! A pénzügyek sokkal fontosabbak annál, minthogy legalább az alapokat ne tanulja meg. Ha befektetéseink vannak, még ha a világ legjobb szakemberére bízunk is, akkor is egy kicsit meg kell magunknak is tanulnunk a legfontosabbakat!

Életünk párja és a pénzügyek

Akivel mindenképpen meg kell beszélünk pénzügyeinket, az életünk párja. Sajnos pénzügyi tanácsadó kollégáimmal több alkalommal is megtörtént a következő eset. Beállított egy házaspár, megbeszélték, megtervezték életük alapvető pénzügyeit, majd ők másnap beadták a válópert.

Miért történt mindez? Nyilván nem a pénzügyi tanácsadó okozta a házasság tönkremenetelét. Amikor pénzügyileg tervezünk, akkor az ember életének az alapvető értékeivel foglalkozunk. Olyan dolgok, célok kerülnek napvilágra, amelyről esetleg még egy hosszú házasság során sem beszéltek soha a társak. És ilyenkor láthatóvá válhatnak a házastársak közti alapvető törésvonalak.

A helyzet szerencsére egyáltalán nem ilyen sötét, sőt! A pénzügyi tervezés során a házasságok döntő része nagyon megerősödik. Sok száz olyan esetet láttunk, amikor egy kapcsolat új célokat, új dimenziót kap a közös tervezés közben. Együtt sosem késő tervezni.

Több szakértő véleménye szerint is a házasságok kudarcának 90%-ban két oka van: a szex és a pénz körüli problémák. Az elsőhöz nem értek, de a második esetében azt kell mondanom – a problémák nagy százalékban megoldhatók.

Vannak olyan időpontok, amikor szinte kötelező lenne a közös családi, pénzügyi tervezés:

- Házasság előtt
- Gyerek születésekor
- Nagyobb pénzügyi döntés (ingatlan vásárlása, stb.) meghozása előtt

Kivel nem kell megbeszelnünk pénzügyeinket?

Abban a pillanatban, amikor felszabadulnak az ősember hatalma alól, és elkezdenek tervezni, a pénzt normálisan kezelni, vagyis elindulnak azon az úton, hogy megvalósítsák életük céljait, és mellékesen gazdagok legyenek – abban a pillanatban össze fognak ütközni másokkal. Ugyanis nagyon sokaknak sértik az érdekeit, hogy Önök független, szabad és gazdag emberek legyenek.

- Sokakat irritál, ha mások kitörnek abból a posványból, amelyben ők maguk vannak. Zavarja őket az olyan ember, akinek céljai vannak, aki fejlődik. Ilyenkor ugyanis a maguk kudarcával szembesülnek. Ezért mindent meg fognak tenni, hogy visszahúzzák magukat, lebeszélnek törekvéseikről, lelombozzák, és számtalan módon elmondják, hogy amit kitűzött, az miért megvalósíthatatlan.
- Mint korábban írtam, egy ősember hordában a tagok 20%-a tartotta el a 80%-ot. Ennek következtében a lúzer emberek természetesen veszik a mai napig, hogy a sikeresek eltartsák őket. Ezért mindenki, aki elindul az anyagi felemelkedés és függetlenség felé, az számíthat arra, hogy megindul hozzájuk a kölcsönkérők (és persze soha vissza nem adók) áradata.
- Nagyon sokaknak nem érdekük, hogy Ön anyagilag független legyen. Egy munkahelyen a munkáltató szereti, ha az emberek kiszolgáltatottak nekik, ha el vannak adósodva. Akkor azt lehet tenni velük, amit csak akarnak, hiszen úgysem tudnak felmondani. Sőt, még az állam is szereti a jól eladósodott polgárokat, mert egy független ember sokkal nehezebben tartható kordában.

Nagyon szomorú vagyok, de a fentiek miatt én azt tanácsolom, hogy ne nagyon ossza meg másokkal hosszútávú pénzügyi céljait. Ne mesélje el mindenkinek hol, hogyan és mekkora tőkét épít. Legyen ez a saját édes titka.

A dolog dióhéjban!

Röviden összefoglalva a dolgot úgy kell csinálni, hogy az ember

1. kitűzi a célokat,
2. megtervezi, azaz határidőt és költségvetést rendel a célokhoz,
3. kiszámolja, mihez milyen formában juthat majd hozzá,
4. előteremti a megfelelő összeget,
5. megvalósítja.

Ilyen egyszerű az egész...

15. fejezet

Céltervezés

Az ősember legfőbb jellegzetessége – amint láttuk –, hogy nem tűz ki hosszútávú célokat. Teljesen feleslegesnek érzi, sőt kifejezetten károsnak. Ezzel szemben a neolitikus forradalom utáni „újember”, aki nem tűzött ki hosszútávú célokat, az éhen halt.

Ma az emberek többsége, hasonlóan az ősemberhez, nem tűz ki hosszútávú célokat. Időnként álmodoznak, meg mindenféle ködös elképzelések kavarnak az agyukban, de igazából nem terveznek.

Mert célokat tervezni nem könnyű. A legtöbben úgy gondolják, hogy ez igazán egyszerű: veszünk egy darab papírt, és leírjuk, mi mindent szeretnénk. Próbálják ki. Abban a pillanatban, hogy elkezdénék a tervezgetést, az ősember valahol az agyuk mélyén elkezd tiltakozni. Kellemetlenül érzik magukat.

Sokan azt mondják: minek leírni? Elég, ha fejben kitalálom! Nem elég! A leírt szónak az ereje hatalmas. A kínai mondás szerint a leghalványabb tintával leírt szó is erősebb, mint a leghangosabban kimondott szó.

A népszerű történet szerint, a Yale egyetemen 1953-ban felmérést végeztek a végzősök körében, hogy kinek vannak leírt, hosszútávú céljai. Mindössze a hallgatók 3%-ának volt. Majd 20 év múlva újra elvégezve a felmérést kiderült, hogy ennek a 3%-nak nagyobb lett a vagyona, mint a maradék 97%-nak.

Ez a történet nagyon szép, nagyon szemléletes és rengetegen emlegetik – csak egy baj van vele, hogy nem igaz. Amikor az interneten a források után kerestéltem, a Yale egyetem hivatalos

tiltakozó közleményére⁶ akadtam, miszerint náluk soha nem végeztek ilyen felmérést. Nagy valószínűséggel ezt a történetet Zig Ziglar találta ki 1999-ben.

Az ötlet azonban azonnal felkeltette az alkalmazott pszichológusok figyelmét, és azon nyomban el is kezdtek hasonló vizsgálatokat. Az elmúlt tíz év alatt már egyértelműen bizonyították, hogy a leírt hosszútávú célkitűzés erősen segíti a megvalósulást, de ezek az eredmények ilyen rövid idő után még nem ennyire orra vágóak. De tíz és húsz év közt a kamatos kamat nagy csodákra képes.

Ettől függetlenül a dolog nagyon is működik. De miért kell leírni? Erre többfajta elmélet is született.

A természetfeletti elvek követői a következőt mondják⁷: Tegyük fel, hogy létezik emberek feletti szellemi hatalom, ami/aki jóindulatú. Jót szeretne velünk tenni, szeretné a kívánságainkat teljesíteni. Belenéz a fejünkbe, és mit lát? Egy nagy káoszt, kavargó, egymásnak ellentmondó vágyak kusza halmazát. Hol azt kívánjuk, hogy a szomszéd tehene dögöljön meg, hol meg azt, hogy a szomszéd maga. Ezt a mi jó szellemünk képtelen teljesíteni. Ezzel szemben, ha leírjuk, hogy melyek a hosszú távú céljaink, ez számára egy „bevásárló lista”, és szépen elkezdheti teljesíteni.

A pszichológusok szerint a cél leírása elköteleződés a cél mellett. És aki elkötelezi magát valami mellett, az sokkal valószínűbb, hogy meg is valósítja. Emlékezzenek csak, mi mindenre képesek a fiúk, hogy életük első kocsiját megszerezzék, ha ezt kitűzték célként maguknak! Emlékezzenek, milyen áldozatvállalásra képesek a magyarok, hogy saját lakásuk legyen!

Szerintem van itt még valami. A könyv elején meséltem a furcsa jelenségről a motorvásárlásnál:

⁶ http://faq.library.yale.edu/recordDetail?id=7508&action=&library=yale_business&institution=Yale

⁷ Doubravszky György: Időforrás, (Bagolyvár 2008) 3. cd 15 track

Ha valaki elhatározza, hogy vesz, mondjuk egy Harley Davidson motort, akkor hirtelen az utcák megtelnek Harley Davidson motorokkal. Miért? A motorok ugyanúgy eddig is ott voltak, csak éppen nem figyelt rájuk, nem vette őket észre. Az ember sok mindent lát, de csak a számára fontos dolgokat veszi észre. Azzal, hogy elhatároztuk, milyen motort veszünk, hirtelen fontosak lettek a Harley Davidsonok – ezért mindenütt nem csak látjuk, hanem észre is vesszük.

Ha kitűzzük és leírjuk a céljainkat, akkor hasonlóan kezdünk működni, mint a fenti példában. Megváltozik a látásmódunk. Egyyszer csak hirtelen számtalan olyan lehetőséget fogunk észrevenni, amely segít a céljaink megvalósításában.

A külső szemlélők gyakran mondják: szerencséje volt. Ez a legtöbbször nem igaz. A folyamat a következő:

- Kitűzzük a célokat.
- A magunk részéről tudatosan készülünk a feladatra, és teszünk a megvalósulásáért.
- Észre vesszük és kihasználjuk az alkalmakat, amelyek elősegítik a megvalósulását.

Mondok egy példát. Valaki kitűzi a célt: híres énekes szeretné lenni. Ezután szorgalmasan gyakorol, tanul. Majd egyszer csak adódik egy alkalom, amikor be kell ugrania, felléphet, és ekkor elindul a karrierje. Amikor híres énekesekkel interjút készítenek, szinte mindig megkérdezik, hogyan indult a karrierjük. Az esetek 90%-ában pontosan ez a forgatókönyv szerint történt.

Tervezzük célokat!

Akkor álljunk neki! Ha komolyan elhatározta, hogy legyőzi a saját ősemberét, és gazdag ember lesz, akkor első lépcsőként tüzze ki a saját életének a céljait!

Ezt sokféleképpen megteheti. Például elővesz egy papírt, és egyszerűen leírja, mit tervez az életben. Vagy például úgy, hogy rászán egy fél órát, és válaszol a következő oldalpáron lévő kérdéssorra.

Mielőtt végigolvassák a szempontokat, először is őszintén bevallom, én egy földhözragadt pénzügyi tanácsadó vagyok, tehát elsősorban a pénzzel foglalkozom, ezért a célok megfogalmazásában is az anyagi célokat látom magam előtt. (Hát persze. Az én feladatom, hogy kitaláljam, hogyan lehet ezeket megvalósítani...)

Előre elnézést kérek, ebben nincs lefogyás, rossz szokások elhagyása, erények elnyerése, üdvösség és megvilágosodás – ezek nagyon szép, de pénzügyi vetülettel nem rendelkező célok. Ezért ilyen ügyekben más tanácsadókhoz kell fordulniuk.

Tessék kitölteni! (És közben figyelje meg magán, milyen nehezen fogja magát rászánni! Hogyan ágál az ősember! Hogyan próbálja lebeszélni, hogy kitöltse!)

Ugye nem volt vészes? De ne csaljon! Ne menjen tovább, amíg nem írta le! Higgye el, töredék olyan érdekes sem lesz, ha nem a saját életével foglalkozunk...

Megígérem, megmutatom, hogyan lehet ezt megvalósítani, sőt még a forrásokat is biztosítom hozzá – persze csak ha most leírta!

Kérdések

Elöljáróban néhány megjegyzés:

- *Az alábbi kérdésekre mindig nettó jelenlegi (forint) értékben feleljenek!*
- *Az elején döntsék el, hogy a családra egyben, vagy egyénileg külön számolnak.*
- *Visszavonulás az, ami után nem szeretnénk pénzért dolgozni. Ez teljesen más, mint a nyugdíjazás időpontja – hiszen ha van elég pénzünk, akkor bármikor abbahagyhatjuk a munkát, ha meg nem elég a nyugdíjunk, akkor hetvenévesen is pakolhatjuk a tálcákat a gyorsétteremben.*

1. Jövedelem

Mennyi volt életemben eddig a legmagasabb rendszeres havi jövedelemem?

Mennyi a tervezett havi rendszeres jövedelemem 1, 5, 10 év múlva?

2. Ingatlan

Mennyit ér a jelenlegi ingatlanom?

Mi lenne az álom-ingatlanom 5 év múlva, és mi lesz annak az értéke?

Mikor és miért kell majd ingatlant váltanom? Mibe fog ez kerülni?

3. Visszavonulás

Amikor végleg visszavonulok, milyen körülmények közt szeretnék élni?

Milyen beruházások kellene ehhez, és mennyi kell hozzá?
Visszavonulásom után mennyi lesz a havi költségszükség-
letem?

4. Gyerekek

Milyen életpályát tervezek gyerekeimnek?

Milyen felsőoktatást szánok gyerekeimnek?

Mi lesz ennek a költsége?

Milyen módon szeretném segíteni gyerekeim életkezdését
(lakás, stb.)?

Mi lesz ennek a költsége?

A fentiek mikorra várhatók?

5. Utazás

Sorolja fel azokat a helyeket a világban, amelyeket feltétlenül
meg szeretne látogatni életében! (Ha kell, kezdjen új papírt...)

Írja fel, kb. mi a költsége ezek meglátogatásának!

6. Dolgok, amelyeket birtokolunk

Melyek azok a nagyobb dolgok, (autók, tárgyak, stb.) amelye-
ket birtokolni szeretne az életben?

Mikorra akarja elérni? Mennyi ezeknek az ára?

7. Mit hagyunk magunk után

Melyek azok, amit az emberiségnek, vagy az általam fontos-
nak tartott célokra szeretnék majd magam után hagyni (alapít-
ványok, épületek, intézmények, stb.)?

Mibe fog ez kerülni?

Sorrend

Most még egy, az előzőeknél is durvább dolgot fogok kérni: vegye a tollát, és írjon a fenti pontok valamelyike mellé a listáján egy nagy bekarikázott 1-es számot! Ahhoz a célhoz, amit feltétlenül szeretne, ha a jó szellem teljesítene, vagyis ahhoz, amivel majd a kívánságlista kipipálását szeretné kezdeni, ami most a szíve csücske!

Az elmúlt egy évben több mint kétszáz emberrel végeztem el ezt a feladatot, és azt láttam, hogy a célokat összeírni nehéz. De ha már megvannak, onnan a legfontosabbat kiválasztani meglepően könnyű.

Elárulom a statisztikát, az emberek körülbelül a következőképpen választják ki az elsőt:

- kb. 30% számára valamilyen ingatlannal kapcsolatos cél az első
- kb. 30%-nál a gyerekek vezetnek
- kb. 30% számára a nyugdíj a legfontosabb

Az érdekesség, hogy ez szinte mindenütt a világon így van. Az átlagember számára az ingatlan, a gyerek, a nyugdíj a legfontosabb pénzügyi célok, éppen ezért ezekről részletesen fogok majd írni.

Persze vannak, akik csálnak, és a nagy jövedelmet sorolták az első helyre. Ugyanis, ha elég nagy a jövedelmünk, akkor mindent könnyen megvalósíthatunk. Annak idején, amikor a húgom kislány volt, megkérdezték tőle: mit kérnél, egyetlen kívánságot, amit a jótündér teljesítene? – Egy varázspálcát, ami minden kívánságomat teljesítené...

Meglepő módon, a magas jövedelem egyáltalán nem szavatolja, hogy ezzel minden pénzügyi célunk megvalósul. A nagyjövedelműeknek is megvan a maguk ősembere – csak ő sokkal nagyvonalúbban szórja a pénzt...

16. fejezet

Életünk egy lapon

Most következik talán a legizgalmasabb rész. Nézzünk szembe a saját életünkkel! Vegyünk elő egy A4-es papírt, és fordítsuk keresztbe. Húzzunk egy vonalat középre, a lap egyik végétől a másikig. Ez fogja az életünk tervét ábrázolni.

Az eleje egyértelmű, írjuk oda a dátumot, amikor születtünk. A vége már kicsit problémásabb, hiszen ide azt a dátumot kellene beírni, amikor meg fogunk halni. Érdekes módon saját felméréseimből az derült ki, hogy az emberek többségének van elképzelése arról, hogy meddig fog élni.

Nagyjából jelenleg a magyar középosztály élethossz kilátása megfelelnek a nyugat-európai átlagnak, (nem a teljes lakosság, csak a középosztály!), ahol a férfiak átlagosan 78 évre, a nők 82 évre számíthatnak. Ha más elképzelése nincs, írhatja ezeket az adatokat a papír jobb szélére, a vonal végére.

Akit pontosabban érdekel, meddig fog élni, ajánlok egy amerikai weboldalt, a deathforecast.com-ot⁸, ahol egy csomó kérdés megválaszolása alapján egy program kiszámolja, hogy statisztikailag várhatóan mikor fogunk meghalni.

Érdemes kiemelni néhány körülményt, amely erősen befolyásolja az ember életkorát.

⁸ <http://deathforecast.com> – Internetes oldal, ahol kiszámolhatja mennyi a várható élethossza a statisztikai adatok alapján

- Az ember neme: a nők átlagosan 5 évvel tovább élnek. Egy 48 éves férfi kétszer olyan valószínű, hogy meghal a következő 20 évben, mint egy 48 éves nő. Ezért például a biztosítók kétszer annyi életbiztosítási díjat szednek a férfiktól ebben a korban, mint a nőktől.
- A nagyszülők élethossza: genetikailag az életkilátásainkat a nagyszülőktől örököljük. Ha három nagyszülőnk is legalább 85 évet élt, akkor nagy eséllyel 90 éves korunk felett is élhetünk.
- Dohányzás: a dohányosok várhatóan 10-15-20 évvel kevesebbet élhetnek. Ezért szednek a negyvenesektől a biztosítók kétszer akkora díjat, ha dohányzik, mintha nem.
- Életmód: túlsúly, mozgáshiány, egészségtelen táplálkozás, mind évekkal rövidíti a várható élettartamot.
- Különlegesség: ma Magyarországon egy diplomás átlagosan 16 évvel él hosszabb ideig, mint akinek csak nyolcosztályos általános iskolai végzettsége van. Ezzel megtaláltuk az élet meghosszabbításának legegyszerűbb módját – szerezzen diplomát. Nyilván itt nem az egyetem által kiadott papírtól él tovább az ember. Ma a társadalom erősen kettészakadt, és a diploma csak azt jelzi, hogy nagy valószínűséggel a kulturáltabb, egészségesebb életmódot folytató réteghez tartozunk.

Mindezek alapján már mindenki jól megsaccolhatja meddig fog élni, és ezt írja be az életrajza végére!

Életünk jelentős dolgai

Akkor előttünk van életünk vonala, bal végén a születésünk idejével, jobb végén életünk végének megbecsült időpontjával.

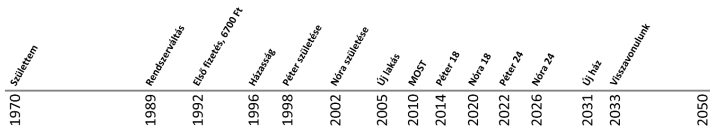
Először is nézzük meg, hol állunk most. Erre az egyenesre nagyjából arányosan a két vége közt jelöljük be a mai napot. Ha 50 évesek vagyunk és 100 évig fogunk élni, akkor pont a közepére kerül a mai nap jele. Ha 20 évesek vagyunk, és 80 évig tervezzük életünket, akkor az első negyedelő pontba kerül a most pontja.

Akárhogy is, egy dolgot mindenkinek tudnia kell, ma van a hátralévő életük első napja.

Jelöljük be életünk fontos eseményeit!

- Emlékeznek arra, amikor Szűrös Mátyás 1989. október 23-án, az Országgyűlés erkélyéről, kikiáltotta a Magyar Köztársaságot? Utólag ezt a napot tekintik a rendszerváltás napjának. Ennek ma már több mint húsz éve. Jelöljék be az életük vonalán ezt a napot!
- Mikor kapták életük első igazi fizetését? Mennyi volt az? Jelöljék be!
- Egy nap, amit szigorúan tilos elfelejteniük, házasságkötésük napja. Ha házas, jelölje be! (Itt néha megkérdik: Melyiket? A válasz: a fontosabbakat...)
- Mikor született a gyerekük? (Vagy mikor tervezik, hogy szülessen majd?) Mindent jelöljenek be!
- Ne csak a születést írják be, de azt is, mindegyik gyerek mikor lesz (volt) 18 és 24 éves. Ezek – majd látják – fontos fordulópontok a gyerek pénzügyi életében.
- Mikor vették az ingatlant, amelyben élnek és mennyiért? (Megint csak a fontosabbakat, ha több is volt.) És persze mikor fogják majd a következő ingatlanjukat (ingatlanjaikat) venni, és az mibe fog majd kerülni?
- Mi volt még pénzügyileg fordulópont eddigi életükben, és mi várható majd? Ezeket is jelöljék be.

Most már egy A4-es papíron mindenki előtt ott van az élete: nagyon tanulságos. Ha jól csinálták, valami ilyesmit fognak látni:



Ez a rajz azért fontos, mert egy rápillantásra látjuk életünk távlatait. Látjuk, hol és mikor sűrűsödnek az események – és ezzel együtt a kiadások. Néha összefolynak a dolgok, ilyenkor nagyon oda kell figyelni, mert akkor majd hirtelen nagyon sok mindenre kell költenünk.

Életre szóló pénzügyi tervezés

A pénzügyi tanácsadó legfontosabb feladata, hogy segítsen úgy összeállítani a pénzügyi rendszerünket, hogy amit megálmodtunk magunknak, amit majd el akarunk érni, meg akarunk valósítani, azok teljesüljenek.

Mindez lefordítva a pénzügyek nyelvére azt jelenti, hogy három dolgot kell minden álmunkkal kapcsolatban meghatározni:

- **Mikor** akarjuk ezt majd megvalósítani? (évszám)
- **Mennyibe** kerül ennek a megvalósítása? (összeg)
- **Mennyire fontos** ez nekünk?

A terv nem más, mint egy költségvetéssel és határidővel ellátott álmom. Valóság akkor lesz belőle, ha kitartóak vagyunk és nekiálunk megvalósítani a tervet.

Fejlett pénzügyi kultúrájú országokban a középosztály tagjai 30 éves koruk körül elmennek egy pénzügyi tervezőhöz, és az jó pénzért összeállítja az életre szóló pénzügyi tervüket. Ez bizony nem olcsó mulatság! A német kollégákat kérdeztem, ott ennek az ára kb. 5000 euró. Ez ott sem kis összeg, Magyarországon pedig jobbára megfizethetetlen.

Miért fizetnek mégis ilyen sokat érte? Azért, mert egy ilyen teljes életre szóló terv megléte nem kevesebbet ígér, mint hogy életünk minden álmát szépen sorban meg tudjuk valósítani. Mivel ez annyira fontos, ugyanakkor sokan nem tudnak megfizetni egy profi tervezőt, most meg fogom mutatni, hogyan kell házilag csinálni. Nyilván nem lesz olyan jó a saját maguk barkácsolta terv, mint ha egy profi csinálta volna, viszont spórolnak 5000 eurót.

Az életre szóló pénzügyi tervnek ez a lényege:

- Találjuk ki, mi mindent szeretnénk megvalósítani!
- Rendeljünk hozzá összegeket és évszámokat!
- Tervezzük meg, honnan fog ez a pénz a rendelkezésünkre állni!

Igazából már félig készen is vagyunk. Kitalálták, hogy mit és mikorra akarnak elérni, és mérlegelték, hogy ez tényleg fontos-e.

Ha jól csinálták mindezt, akkor nagyon rosszul kellett érezniük magukat. Mindenkinek ugyanis az agya mélyén van egy saját ősember, aki utál hosszútávra tervezni. Ilyeneket szokott mondani: *Azt se tudod, mi lesz holnap – minek foglalkozol a negyven év utáni dolgokkal! Hol leszel te akkor már! Eddig is volt valahogy, ezután is csak lesz! Most vagy fiatal, éljél, költseél, nem is leszel soha öreg, addigra úgyis meghalsz!* Szóval, ha ilyen gondolatok tolultak fel az agyukban, akkor biztosan tudhatják, megszólalt az ősemberük.

Most már egy dolog van hátra: meg kell tervezni, hogy honnan fog a céljaikhoz szükséges pénz előállni. De előbb járjuk kicsit körbe ezeket a legnépszerűbb célokat!

17. fejezet

Ingatlan

Az átlagember számára az ingatlan megszerzése élete legnagyobb beruházása. Átlagban az életünk során megkeresett összes pénz 30-50%-át költjük ingatlan vásárlásra, fenntartásra. Ez olyan hihetetlen nagy összeg, hogy sokan kételkednek benne: tényleg ennyire sok? Nézzünk egy mintapéldát:

- Minta családnak keres 250.000Ft-ot havonta: ez 40 év alatt 120 millió.
- Vesznek egy 12 milliós lakást, amelyből 3 millió a saját rész.
- Illetéket és egyéb költségeket fizetnek a megvételkor 700 000 Ft-ot.
- A maradék 9 millióra hitelt vesznek fel, ennek 2,4 -szeresét fizetik vissza 20 év alatt, ez 21,6 millió.
- A lakás közműköltsége havi 35 000 Ft, ez 40 évre 16,8 millió.
- A lakás amortizációja 2% (ennyit kell folyamatosan ráköltetni a javításokra, felújításokra, festésre, stb.). Ez évi 240 000 Ft, 40 évre 9,6 millió.

Összegezve:

A család bevétele 40 év alatt – 120 millió

Az ingatlan összköltsége 40 év alatt – 51,7 millió

Azaz a család a teljes élete során keresett pénz 43%-át fordította a lakására!

Ezért központi kérdés az ingatlanhoz kapcsolódó pénzügyekben való tisztánlátás.

Magyarok és az ingatlan

Magyarországon az ingatlanhelyzet sok szempontból más, mint a többi országban. Két szempontból is listavezetőek vagyunk.

- Nálunk az emberek nagyon ritkán váltanak ingatlant. Átlagos honfitársunk élete során 1,7 ingatlanban lakik. Ez azt jelenti, hogy nagyon sokan ugyanabban a lakásban, házban halnak meg, ahol születtek. Összehasonlítva, ez a szám pl. az Egyesült Államokban 7! Ez azt jelenti, hogy a magyarok nem szívesen költöznek, még ha jó okuk lenne rá, akkor sem.
- Magyarországon világszerte a lakosság 92%-a a saját tulajdonú lakásában lakik. A fejlett országokban az emberek 50-60%-a lakik csak saját ingatlanban, a többiek bérlik. Nálunk kicsit furcsán néznek arra, aki nem a sajátjában lakik. Hogy ez így alakult, ennek történelmi és lelki okai vannak. A történelmi okok, hogy a rendszerváltás után az állami bérlakás állományt nagyon szerény áron az állam eladta a lakóknak. A lelki okokról meg már meséltem.

Milyen ingatlanra van szükségünk?

Általános vélekedés szerint ideális állapotban az embernek az életkora, életállapota szerint más és más ingatlanra van szüksége.

- Önálló életet kezdve a fiataloknak először egy „egyetemista” lakás szükséges. Ez alapvetően egyszemélyes, szabad, független, szinglilakás.
- Összeköltözve már egy más típusú lakás az ideális, ami fiatal pároknak való. Általában az ilyen lakás az első gyerek 3-5 éves koráig is kitart.
- A következő hosszú korszak a gyereknevelő ingatlan, ennek funkciója, hogy a gyerekek itt nőjenek fel, innen járjanak óvodába, iskolába, egészen addig, amíg ki nem röpülnek.
- Végül marad a nyugdíjas lakás, ahol megöregszünk, ahol az unokák látogatnak.

Nyilvánvalóan minden életkorszaknak egészen más az ingatlan-
nal szembeni igénye. Ideális esetben életünk folyamán ezen a ská-
lán cserélgetjük az ingatlanjainkat.

Hogyan válasszunk ideálisan ingatlant?

Általános megfigyelés az ingatlanos szakmában, hogy a vevők sze-
relemből választanak ingatlant. Ezért minden közvetítő tudja, hogy
egy eladó lakást úgy kell előkészíteni, hogy abba szerelembe le-
hessen esni – és ez meg is történik.

Láttam például egy lakást kereső házaspárt, akik tíz pontos lis-
tát állítottak össze, hogy minek kell majd megfelelnie a jövődő la-
kásuknak. Aztán megvettek egy olyat, ami a tíz pontból egyetlen-
nek sem felelt meg, mert beleszerettek valami egészen másba.

Az ingatlan két szempontból a legfontosabb beruházás az éle-
tünkben:

- erre költjük életünkben a legtöbbet – egy átlag magyar kb. 10-15 évnyi teljes fizetését fordítja a házára, lakására,
- ezt használjuk a legtöbbet – egy átlag magyar napi 14 órát tar-
tózkodik otthon.

Éppen ezért kulcsfontosságú a megfontolt és hatékony döntés.

Lépések:

1. Írjuk össze, mire fogjuk használni a lakást, házat, hányan fog-
nak benne lakni, mit fogunk benne csinálni, milyen idősök le-
szünk.
2. Írjuk le, milyen feltételek vannak a környéken! Munkahelyre,
iskolába, óvodába, egyetemre ki és hogyan fog járni? Mennyi
idő alatt lehet eljutni? Kik lakjanak a környéken? Ne felejtsek
el például, ha kis gyereket nevelnek, az ő barátaik a környék-
ről valók lesznek.
3. Ezek alapján behatárolható, hogy hol legyen az ingatlan, és
milyen legyen (szobaszám, fekvés, stb.). Nézzük meg egy
nagy internetes ingatlanos portálon, hogy mibe kerülnek az
ilyen házak, lakások! Finanszírozható ez?

4. Konkrétan a feltétellistánkkal álljunk neki keresni. Már telefonon vagy az internetes hirdetés alapján tisztázzuk, hogy az alapigényeinknek megfelel-e. Ha nem, ne menjünk el megnézni! Így biztosan nem leszünk bele szerelmesek...
5. Ha egy mód van rá, ne siessünk, szánjunk rá sok időt! Rengeg időt fogunk majd a jövődő lakásunkban tölteni, és még sokkal több időt fogunk azzal a pénzkereséssel tölteni, amiből kifizetjük – ne kapkodjunk!
6. Próbáljuk olcsón megúszni: alkudjunk és forduljunk tényleg jó és független szakemberhez a hitelezés ügyében. Itt arról van szó, ha jobb árat érünk el, ha olcsóbb hitelt szerzünk, akkor évekkel csökkenhet az a „kényszermunka”, amit azért kell dolgoznunk, hogy kifizessük az ingatlant!

Példák ingatlanvásárlásra

Mesélek két tanulságos példát.

Egyik esetben egy sportos, éppen hatvanas házaspár állított be a következő kéréssel: szeretnének egy kisebb házat, legyen egyszintes, ne legyenek küszöbök, ne legyen sehol sem lépcső és a bejáráshoz oda tudjon állni a mentő.

Nyilván az ő céljuk egy olyan ház volt, amelyet öregkorukra szántak maguknak. Nagyon viccesnek tűnt az igényeket hallgatni, hiszen nagyon fiatalosak voltak, a csomagtartóban ott volt a teniszütő. De mégis, ők átgondolták, hogy többet már nem akarnak újabb helyre költözni.

A másik példában a házaspár az első bébit várta, és gyerekevelő házat kerestek. Fontos volt a jó levegő, a környék. A ház ideális lett, csak egy apró hibát követtek el. Nem vették figyelembe, hogy a legközelebbi buszmegálló 2,3 kilométerre található és több mint 200 méter a szintkülönbség. Így minden reggel-este hozni-vinni kell a gyerekeket oviba, iskolába, sok-sok éven keresztül, és mindegyik nyűgös, fáradt lesz, mire otthon lehet.

Amikor az ember megnézi az ingatlanokat, általában autóval megy.

Ilyenkor, az első szerelemben, nagyon nehéz végiggondolni, hogy mit jelent majd nap-nap után közlekedni, különösen a gyerekeknek.

Az álmok tervekké alakítása

Tegyük fel, hogy végigcsinálták a házi feladatot, minden paraméterét tudják álmaik lakásának. Ennek alapján megnézik a piaci kínálatot (pl. az interneten), és nagyjából tudják, mennyibe kerülhet ez. Ha összeírták már az álmaik listájában, hogy mikor szeretnék megvenni az álmom-lakást, akkor össze is állt a terv két központi eleme: mikor és mennyi pénzre van szükségük.

A folyamatosan szegénységbe taszító őseemberrel szembeni legegységfontosabb eszközünk a pénzügyi tervezés. Ez nem olyan nagy ördögösség, mint ezt sokan gondolnák. Ahogy mondtam, a terv nem más, mint egy határidővel és költségvetéssel ellátott álmom. És az előbb pontosan ezt csináltuk.

Az életre szóló pénzügyi tervezés a leghatékonyabb út ahhoz, hogy valóban anyagilag független, jómódú, vagyonos emberek legyünk. Ehhez nem kell semmi mást tenni, csak

- megálmodni mi mindent szeretnénk,
- meghatározni, mennyi pénz kell ehhez,
- kitűzni, mikorra kell ennek megvalósulnia,
- össze kell rakni a határidőre ezt a meghatározott összeget.

Tudom, erre sokan hitetlenkednek, hogy ez már-már olyan egyszerűnek tűnik, mint a viccbeli kérdés: Hogyan kell berakni egy elefántot a hűtőszekrénybe? Válasz:

- kinyitjuk a hűtő ajtaját,
- berakjuk az elefántot,
- becsukjuk a hűtő ajtaját.

Pedig a dolog tényleg ennyire egyszerű! Az ingatlanvásárlásnál megnéztük, hogy hogyan juthatunk el a tervezés szintjére, de azzal még nem foglalkoztunk, hogyan fogjuk ezt a pénzt előteremteni, pedig megígértem, hogy mindenkinek biztosítani fogom a forrásokat is. Erről majd egy később írok, először azonban nézzük meg életünk másik két nagy pénznyelőjét, a gyerekeket és a nyugdíjat.

18. fejezet

Gyerekek

Amikor gyerekünk lesz, az minden másnál nagyobb felelősség kezdetét jelenti. A gyermeket, ha megszületik, nem lehet meggondolni, nem küldhetjük vissza, még csak ki sem dobhatjuk! És szerintem pont ez a legjobb az egészben. A gyerekvállalás életünk legnagyobb teljesítménye, és jelentősége messze meghaladja a mi életünket. Persze, ha jól csináljuk.

Mikor kerül sokba egy gyerek?

Gondolom, most már tudják, hogy nem vagyok gyereknevelési szakértő vagy pszichológus, hanem egyszerű pénzügyi tanácsadó vagyok. Éppen ezért nem tudok tanácsot adni a testvérféltékenység vagy az éjszakai ágybavizelés ügyében. Viszont el tudom mondani, hogy milyen pénzügyi vonzata van, akár több száz évre előre, egy gyerek felnevelésének.

Kezdem egy jó hírrel: általában a gyerekek felnevelési költsége nem annyira hátborzongató, mint amennyire ezt hiszik. Az esetek többségében a középiskola végéig egy középosztálybeli család költségvetésébe simán beleférnek a gyerekekkel kapcsolatos kiadások. Éppen ezért sokkos az ezt követő időszak. A gyerek 18 éves kora után két nagy költséggel kell szembenéznünk: a felsőoktatási kiadásokkal és a gyerek életkezdési költségeivel. Ez utóbbi például annak az árát jelenti, amelyből gyermekünk megveheti első független lakását.

Nézzük először a felsőoktatás költségeit! A Haszon magazin 2006⁹-ban széleskörű felmérést végzett, és ennek alapján megállapította, hogy egy átlagos, államilag finanszírozott képzésben résztvevő egyetemista havonta 69 ezer forintba kerül a szüleinek. Ez évente közel egymillió forint. Hadd tegyem hozzá, hogy ez az érték nagyon nagy szórást mutat, mert láttam olyan gyereket, aki teljesen öfenntartó módon járt egyetemre, és olyat is, aki ennek az összegnek a tízszeresébe került – igaz, őt egy neves amerikai egyetemre jártatták a szülei. De az átlag az már csak ilyen átlagos. Nekem momentán a hat gyerekemből kettő egyetemista, és az átlag stimmel. Igaz, hogy (mivel családi kontrolling rendszert vezetek) pontosan látom azt is, hogy az egyik egyetemistám éppen háromszor annyiba kerül, mint a másik.

A helyzet azonban ennél rosszabb. Ma Magyarországon 380 ezren tanulnak a felsőoktatásban, és költségtérítést a diákok közel negyede fizet. A tandíj intézményenként, félévente, jellemzően 90 és 600 ezer forint között változik. (Persze egy orvosnál vagy állatorvosnál ez több millió forint is lehet félévenként...) Ez az arány és az összegek messze elmaradnak a fejlett országok értékeihez képest: ott sokkal nagyobb arányban tanulnak fizetős szakokon, és sokkal-sokkal többbe kerül egy szemeszter. Egy dologban biztos vagyok, ebben a vonatkozásban is hamarosan utol fogjuk érni a fejlett nyugatot. Mindezért átlagban egy gondos szülőnek alsó hangon a következő tételeket kell beterveznie gyermeke felsőoktatási költségeire:

- Ha a gyermek 14 és 18 év közt van, akkor 1 millió Ft/év.
- Ha a gyerek 10 és 14 év közt van, akkor 1,5 millió Ft/év.
- Ha pedig gyerekünk 10 év alatt van, akkor számolhatunk 2 millió Ft/év-vel.

Mindezek alapján a gyerekünk egyetemi tanulmányaira – kortól függően – 5-10 milliót kell majd áldoznunk.

⁹ Haszon 2006. 2. szám 11-13 oldal, Mennyibe kerülsz, amíg nagy leszel?

Gondolom, ennél a pontnál sokan hördülnek fel: menjen inkább dolgozni a büdös kölyök! Csakhogy a dolog nem ilyen egyszerű. Ma már banki pénztárosnak sem vesznek fel senkit diploma nélkül. Ha nem adunk a gyerek kezébe piacképes tudást, akkor élete végéig – de legalábbis a MI életünk végéig – anyagilag a „nyakunkon fog lógni”. Mondjuk az is adhat egy kis jóérzést, ha biztosan tudhatjuk, hogy az öregek otthonában is legalább havonta egyszer meg fog minket látogatni – nyugdíjfizetés napján egy kis pénzt kunyerálni. De félre az iróniával!

Akarunk-e nálunk élő 30 éves gyereket?

A másik nagy tétel felnövő gyerekeink esetében az önálló életkezés támogatása. Több száz főt kérdeztem meg eddig arról, hogy ki hogyan szerezte az első lakását. Az arányok eddig a következők: vékony harmada készen kapta (vagy örökölte) felmenőitől, a döntő többségnek, ha nem is vették meg az egészet, de komoly összegekkel hozzájárultak a vásárláshoz a szülők, és csak kevesebb, mint 20% az, aki teljesen szülői támogatás nélkül vette meg élete első lakását.

Mindenki eldöntheti, mit szeretne, de foglalkozni kell a kérdéssel. Mert még elképzelni se nagyon tudok szörnyűbbet, mint ha a gyerekünk az Üvegtigris Csokijához hasonlóan még harminc felett is a nyakunkon lógna! Szerintem egy lakásnak – ha nem is vesszük meg, de az induló részét (kb. 5 millió forintot) mindenképpen be kell terveznünk, legkésőbb a diplomaosztóra.

A gyermekeinkkel kapcsolatos költségek tervezése

Rendben, most már tisztán látunk, de hogyan csináljuk? Egy nagyon fontos szempontra szeretném felhívni a figyelmet, az időre. Ugyanis, ha teljesen váratlanul és minden előjel nélkül hirtelen 18 éves lesz a gyerekünk, és ekkor kezdünk gondolkodni, hogy hogyan finanszírozzuk a fentieket, akkor már megette a fene az egészet.

A gyerekek felnövekedése a legpontosabban tervezhető dolgok egyike. Az első pozitív terhességi teszttől kiszámítható, hogy mikor kezd majd gyerekünk felsőoktatási tanulmányait. És mivel az ember minden emlősfaj közül a leglassabban éri el felnőttkorát, van időnk ezt a bizonyos 15 milliót felépíteni.

A gyerekeinknek épített tőke az egyik legravaszabb dolog. Ha például évről évre rakunk félre a gyerekeinknek, akkor az nem mindegy, hogy mikor kezdjük. Ha nem a születésüktől, hanem 5 éves koruktól kezdjük gyűjteni a pénzt az egyetemi tanulmányok-
ra, akkor éppen kétszer annyit kell rendszeresen félrerakni.

Ezért itt az idő szerepe különösen fontos!

Pénz, ami több mint pénz

A gyerekeknek felépített tőke jelentősége nem csak egyszerűen azt jelenti, hogy tud majd fiúnk, lányunk egy jó minőségű egyetemen piacképes tudást szerezni, vagy annyi, hogy reménye lehet egyetem után egy saját lakásra.

Ez a tettünk sokkal fontosabb dologról szól: a szülők felelős szeretetéről. Kíírom még egyszer nagy betűkkel, annyira fontos: FELELŐS SZERETET. A gyereknek abban a melegségben kell felnőnie, hogy a szülei szeretik, felelősséget éreznek irántuk, és minden erejükkel azon vannak, hogy megadják majd nekik a lehetőséget a teljes, önálló életre. Ezért nem csak el kell kezdenünk tőkét építeni, de el is kell ezt mondani a gyereknek. Tudnia kell, már kisgyerekkorától fogva, hogy a szülei ezt a tőkét neki építik azért, hogy majd tanulhasson.

Tudomásul kell venni, a pénzzel való felelős – vagy felelőtlen – bánást a gyerekek otthon a konyhaasztal mellett tanulják meg. Ha azt látják kisgyerekkoruktól kezdve, hogy a szülei megtervezték a pénzügyeiket, felelősen döntöttek, akkor majd ők is így fogják csinálni, és az ő gyerekeik is hetedíziglen. Ezért olyan fontos ez a kérdés.

Sokan azt hiszik, hogy a gyereknek az a fontos, hogy mindenképp a legjobbat kapja, szuper gyerekbútort, márkás ruhákat, mérhe-

tetlen mennyiségű játékot és hosszan sorolhatnám. Pedig a hosszú távú biztonság minden másnál sokkal fontosabb egy gyereknek.

A gyerek nem hülye, pontosan látja, mi zajlik a családban, és ebbe a pénzügyek is beletartoznak. Ezért tartom én annyira fontosnak a gyerekeink életkezdéséhez nem csak azt, hogy felépítsük nekik a pénzt, de hogy beszéljünk is róla.

Mert van egy nagy titka, hogy hogyan lehetünk gazdagok öregkorunkra: meg kell tanulni a pénzzel bánni, és erre meg kell tanítani a gyerekeinket is!

19. fejezet

Nyugdív

A világtörténelem legnagyobb fordulata a neolitikus forradalom volt, valamikor tízezer évvel ezelőtt. Akkor hagytunk fel az ősember életmódunkkal, és kezdtünk el földet művelni és állatokat tenyészteni. Innentől gyökeresen megváltozott az életünk, vége lett a szabad vadász életnek, sokat kellett dolgoznunk. Cserébe nagyon sokan lettünk, ma majdnem tízezerszer annyian élünk a Földön, mint akkor.

Kevesekben tudatosul viszont, hogy most ebben az évszázadban várhatjuk a világtörténelem második legnagyobb fordulatát. Ugyanis hamarosan (30-80 év múlva) eléri a Föld lakossága a maximumát. Az emberiség létszámának növekedése – ez az egymillió éve tartó folyamat – megfordul. Kíváncsi vagyok rá, hogy a jövő történészei milyen nevet fognak kitalálni ennek a fordulópontnak, talán tetőzésnek fogják hívni.

Nem lesz megrázkódtatások nélküli ez a változás, és ha erre nem készülünk fel, akkor nagy bajban leszünk. Egyik mellékhatása a nemzedéki bukóhullám lesz, vagyis a nemzedékek hagyományos aránya a feje tetejére áll.

Mit jelent ez?

Valamikor az ősemberek korában rengeteg gyerek született, aztán nagyon sokan meghaltak a vadászatokban, balesetekben, nagyon kevesen érték meg az öregkort.

A neolitikus forradalom után is megmaradt a nemzedékeknek ez a rendje, csak a balesetek helyett az emberiség növekvő száma

és a tenyésztett állatokkal való együttélés miatt megjelent a fertőző betegségek tizedelték az emberiséget¹⁰.

És ez így ment egészen a huszadik század végéig. A szülők nevelték a rengeteg gyereket, és eltartották a kisszámú időset. Közeledve azonban a tetőzés idejéhez, mára a tendencia megváltozott. Egyre kevesebb gyerek születik, egyre kevesebben halnak meg betegségek következtében, hála a jó orvosi ellátásnak. És egyre több idős ember éli meg az öregkort.

A tetőzés után, amikor az emberiség létszáma egy stabil arányban folyamatosan fogyni fog, a nemzedékek rendje megváltozik. Kevés gyerek, széles középkorú réteg és nagyon-nagyon sok idős ember lesz majd. Nem kizárt, hogy a lakosság fele 60 évnél idősebb lesz!

Erre a rendszerre való átállás meglehetősen nagy társadalmi fel fordulással fog járni. Az eddigi életmodellek gyökeresen megváltoznak. Például ma nagyon sok ország állami nyugdíjrendszerrel dolgozik: ezek programozottan össze fognak omlani. Ezekben az országokban az emberek egész életükben arra készültek, hogy majd idős korukban az állam látja el őket. Azonban ahogy a nemzedékek aránya felborul, erre az állam képtelen lesz. Ez hatalmas megrázkódtatással fog járni.

És ennek az ideje nincs messze. A második világháború után, az ötvenes években nagyon sok gyerek született mindenütt a háború sújtotta országokban. (Általános megfigyelés a történelemből, hogy a nagy öldökléseket nagy gyerekcsinálás követi.) Ezt a nemzedéket nevezik baby boom nemzedéknek, és ez a nemzedék 2013-tól kezdődően kezdi elérni a nyugdíjas kort. Mivel nagyon nagy létszámú korosztályról van szó, ezért ezen a ponton indul be a nagy nemzedéki helycsere a fejlett országokban.

¹⁰ Jared Diamond: Háborúk, járványok, technikák. (Typotex kiadó, 2000)

Az ősemler nyugdíjba készűl

Mi köze ehhez a saját ősemlerűnknek? Nagyon is sok. Ne felejtűsűk el, hogy az ősemler korában nagyon-nagyon kevés idűs ember  lt, ezért senkinek sem kellett gyűjtenie az idűs korára. Egr rszt azért, mert úgysem lehetett semmit sem tartalékolni, m rszt mert úgyis nagyon kis valűsűnűs ggel  lte meg valaki a mai fogalma-ink szerinti idűs kort. Harmadrészt, ha mégis meg lte, számíthatott az egész törzs támogatására.

Ma ez az  si rend a feje tetejére állt. Aki  semler gondolkod sal nem készűl az idűs korára, az garantálja a nyomor t. Pontosan a mostani, m g dolgozó generáció fogja ezt megtapasztalni, azok, akik még nem láttak erre példát.  k lesznek az elsűk, a tetűz s generációja, akiknek ezt a saját b rűk n kell meg rezniűk.

A mostani gyerekeknek már jobb lesz, hiszen látni fogják a szűleik, nagyszűleik idűs kori nyomor t, és már tudni fogják, hogy egészen másként kell berendezniűk az  letűket.

Ez persze a mostani k z gener ci  számára is járható  t – csak nagyon nehéz. Ugyanis ilyenkor nem lehet az ősemler ösztöneinkre hagyatkozni, tudatosan és tervszerűen kell cselekedniűk.

 t a csirke farh thoz

Nyilván ahhoz, hogy megtervezhessűk a nyugdíjunkt, elűs r l t-nunk kell, hogy mit is kapunk, kapnánk, ha most nem foglalkozunk külön a kérdéssel. Mert ma még létezik állami nyugdíjrendszer.

Kezdűk a dolgokat az elején! Mit jelent az, hogy jó nyugdíj? Az attól fűgg. Van, akinek havi 60 ezer forint már remek lenne, van, akinek az 500 ezer forint is kevés.

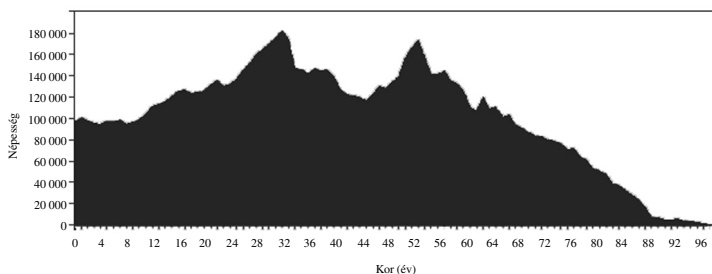
Szerintem egyetlen dolog sz m t. Mielűtt nyugdíjba vonultunk megkaptuk utoljára a fizet sűnket, aztán a k vetkezű hónapban elűs r csenget a postás a nyugdíjunkkal. A kérdés a k vetkezű: hogy aránylik a kettű egymáshoz? Mennyivel kevesebb (vagy több) az elsű nyugdíjunk, mint az utolsó fizet sűnk? Mert mindenki ki-

alakította az életmódját egy bizonyos jövedelmi szintre, és ahhoz hozzászokott, tehát ehhez képest fogja mérlegelni, értékelni a nyugdíját.

A magyar nyugdíjrendszer fénykora 1965 és 1980 közt volt. Ebben az időszakban, ha elég hosszú volt a munkaviszony, akkor lényegében az utolsó keresettel egyezett meg az első nyugdíj. Ennek oka azonnal látható, ha ránézünk Magyarország lakosságának korfájára.

A magyar népesség kora – 2009

forrás: KSH



Ebben az időszakban az első (és második) világháború pusztítósa nyomán igazából nagyon kevesen éltek meg a nyugdíjas kort, viszont ekkor lépett munkába az ötvenes évek elejének nagy létszámú nemzedéke, a „Ratkó gyerekek”. (Ez az első hatalmas kiugrás a korfán.) Ebben a korszakban az államnak a kisszámú nyugdíjas és a nagyszámú dolgozó mellett tellett a nagyvonalú ellátásra.

Ez az arány aztán fokozatosan romlott, mára az első nyugdíj és az utolsó fizetés aránya 63%. Ez a szám nagyon nagy szórást mutat, magas jövedelem esetén nagyon nagyot eshet. Ismerek olyan friss nyugdíjast, akinek a korábbi nettó 680 ezer forintos utolsó fizetése után az első nyugdíja 195 ezer forint lett. Erre persze sokan irigyen sóhajtanak fel, de ez akkor is kevesebb, mint a harmada a korábbi jövedelmének. Bocsánat, Ön hogy élne meg a korábbi jövedelme harmadából?

A nyugdíjrendszer következő töréspontja 2013. január elseje lesz. Ez egy kulcsfontosságú időpont. Ha ránéznek a korfára, akkor láthatják, hogy ebben az időpontban kezd nyugdíjba vonulni a Ratkó-korszak nagyon nagy létszámú korosztálya, helyettük viszont egy nagyon kis létszámú korosztály lép dolgozó (vagyis adó- és járulékfizető) korba.

Már évtizedek óta tudjuk, hogy ez egy nagyon válságos időpont lesz, és ha valami nem történik, akkor a nyugdíjrendszer összeomlik. Erre politikusaink egy nagyon szellemes megoldást találtak ki. Még 1997-ben a Horn kormány idején meghozták „A társadalombiztosítási nyugellátásról szóló 1997. évi LXXXI. törvény”-t¹¹, ami drasztikusan változtatja a nyugdíjak összegét 2013 január elsejétől. 15 évre előre! Így senkinek sincs oka tiltakozni, hiszen már réges-rég tudhatta előre mi vár rá!

Hogy mekkora is lesz ez az ugrás, az nehezen kiszámítható. Nyilván nem fog egyetlen politikai kampánybeszédben sem részletezésre kerülni, pedig bárki biztos lehet benne, ha negyvenes-ötvenes éveit tapossa, hogy az életét jobba befolyásolja majd, mint a négyes metró építése. Én a legkorrektebb forrásnak az Augosztinovics Mária – Köllő János: *Munkapiaci pálya és nyugdíj, 1970–2020*¹² című tanulmányát találtam.

A szerzők a következőket jósolják a 2013. január elseje után nyugdíjba menők számára – az utolsó jövedelmük alábbi százalékaikra számíthatnak mint nyugdíjra:

Be nem jelentett jövedelmek esetén:	0%
Átlag körüli jövedelem:	40%
Átlag jövedelem duplája:	30%
Átlag jövedelem háromszorosa:	25%

¹¹ http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=99700081.tv

¹² Augosztinovics Mária – Köllő János: *Munkapiaci pálya és nyugdíj, 1970–2020*, Közgazdasági Szemle, LIV. évf., 2007. június 529–559. o.

(Az átlag jövedelem háromszorosa feletti jövedelemrésze után várhatóan már nem kap nyugdíjrészt.)

Mit jelent ez?

Először, ami meglepő, hogy 2013 után nagyon sokan egyáltalán nem fognak nyugdíjat kapni. A törvény ugyanis úgy szól, hogy aki-nek nincs legalább 20 év nyugdíjjáruelékkel fedezett munkaideje (fantasztikusak a törvényalkotók megfogalmazásai!), az egyáltalán nem jogosult nyugdíjra.

Ez újdonság, hiszen jelenleg több százezer ember úgy kap nyugdíjat, hogy egész életében egy forint nyugdíjjáruelékot, sőt semmiféle adót sem fizetett. Ilyenek például a mezőgazdasági őstermelők, vagy az egész életükben háztartásbéliek.

Ez a lehetőség 2013 januárjától megszűnik. Aki rendes járulékfizetőként nem dolgozott legalább 20 évet, az nem kap semmiféle nyugdíjat. Itt jut eszembe, a korábbi táblázat legalább 40 évi munkaviszonyra van számítva, aki csak 20 évet dolgozott, az ennek csak a felét kapja...

Tegyük fel, hogy legalább 40 évet becsületesen bejelentve, a járulékokat fizetve dolgozott, akkor számszerűsítve mire számíthat?

Ha valakinek mondjuk nettó százezer forint volt a (bejelentett) fizetése, akkor kb. nettó 40 000 forint nyugdíjra számíthat. Ha kétszázezer forint volt a fizetése, akkor 60 000 forintot hoz a postás, és ha ennél is jóval több volt a fizetése, akkor nagyjából 75-80 000 forintig is felmehet a nyugdíja.

Amikor ezeket elmondom egy Pénzügyi Tervezési Műhelygyakorlaton, akkor mindig nagyon-nagy csend szokott a teremre telepedni, pedig a dolog még nem érte el a mélypontját.

Ugyanis van egy másik nagy csúcs a korfán, a hetvenes években született GYES nemzedék korosztálya. Ők azért vannak nagyon sokan, mert ők a nagy létszámú Ratkó-korszak gyerekeinek a gyerekei, és a GYES bevezetése nagyon fellendítette ebben a korosztályban a gyerekvállalási kedvet. Ők mire számíthatnak nyugdíj szempontjából?

Erről nagyon nehéz információt szerezni, hiszen ez csak 2035 utáni probléma, és ezzel „normális” politikus nem foglalkozik. Van

egy kollégánk, aki részt vesz a Nyugdíjas Kerekasztal¹³ munkájában. Az ő elemzésük szerint erre az időszakra a nyugdíjat felváltja egy egységes „nyugdíj segély” kb. 100 euró nagyságban. De ez akkorra már nem okoz problémát, hiszen addigra már mindenki tudni fogja, hogy a nyugdíjra valót magának kell összeraknia.

Mi a tanulság ebből? Politikusaink arra számítanak, hogy Ön a saját nyugdíját a saját megtakarításaiból fogja fedezni. Ne okozzon nekik csalódást! Ha Ön rájuk számít, akkor nagyon téved! Ismét csak kiderül az ősi igazság: csak saját magára számíthat!

Fájni fog

A fenti számok – csak számok. De mennyire fognak ezek a tények ténylegesen fájni? Nemrég azt mondta miniszterelnökünk, hogy a szociális- és nyugdíjrendszert át kell alakítani, és ez mindenkinek fájni fog. Nézzük meg, mi van a számok mögött, mit jelent ez konkrétan az Ön számára, azután gondolkozzon el!

- Ön hosszú-hosszú munka után végre 67 évesen elmegy nyugdíjba. Csönget a postás, és átadja az első nyugdíját, 32 ezer forintot. Oda rakja az asztalra. Hogy fogja érezni akkor magát?
- Milyen érzés lesz végiggondolni, hogyan ossza be ezt a pénzt? Mire költse? Fűtésre, világításra vagy ennivalóra? Egyáltalán, milyen érzés ilyen dolgokon töprengenie 67 évesként?
- Milyen érzés eladni a családi kocsit és tudni, hogy már sohasem fog másikat venni?
- Megalázó érzés lenne hetvenévesen is dolgozni: például egy McDonalds-ban tálcákat pakolni, meg WC-t pucolni?
- Mit fog érezni, amikor először kell pénzt kérnie a legszükségesebbekre a gyerekeitől?

¹³ http://nyugdij.magyarorszagholnap.hu/wiki/A_Nyugd%C3%ADj_Kerekasztal:_Az_els%C5%91_jelent%C3%A9s

- Hogyan fogja magát érezni, amikor a gyerekei elől eltitkol-tan életjáradékért el kell adnia a családi lakást, amiért egész életében küzdött? És amikor megtudja, hogy a 10 milliós lakásáért a nyugdíja mellé csak 39 ezer forint életjáradékot fog kapni?
- Milyen érzés lesz a gurulós bevásárló kocsival átmenni a város túlsó felére a hipermarketbe az akciós csirke farhátért? Most ma ezt csak viccesen banyatanknak hívja, így az autóból nézve. De mit fog érezni, ha magának kell élete végéig így bevásárolnia, messzire mennie a legolcsóbb holmikért?
- Keserű érzés lenne, ha beállítanak a csodálatos unokák, és még egy Kindertojással sem tudja meglepni őket?
- És milyen érzés lesz, ha romlik a szeme és az orvos azt mondja: szürke hályog, meg kell operálni, de ennek költsége 270 ezer forint. A TB ezt már sajnos Önnek nem tudja fedezni, de egy fehér botot ki tud utalni.
- És hogy fogja magát érezni, ha megtudja, mennyire szerencsés, hiszen nőként átlagosan 23 évet, férfiként 17 évet élhet így boldog nyugdíjasként!

Persze nem muszáj ennek így lennie. Dönthet úgy – mert most már tudja, az államra nem számíthat –, hogy saját maga gondoskodik a nyugdíjáról.

- Milyen érzés lesz, amikor egyszer csak hatvanévesként kap egy levelet, hogy elkészült a nyugdíj-tőkéje, és innen kezdve másfélszer annyi pénz áll havonta csak ebből rendelkezésre, mint amennyit eddig a munkájával keresett?
- Mit érez majd, amikor szabadon dönthet, akkor megy nyugdíjba, amikor csak akar?
- Milyen érzés, hogy végre van ideje, utazgathat, hobbijának élhet, minden aggodás nélkül?
- Milyen érzés lesz rájönni végre arra, hogy ideje és pénze is van élni?
- Hogy érzi majd magát, ha tudja, hogy van lehetősége a gyerekeit támogatni, unokáit kényeztetni?

- Hogyan érezné magát, ha az lenne a legnagyobb problémája, hogy arról döntsön: inkább salsát tanuljon vagy golfozni?
- Milyen érzés, ha tudja, hogyha mégis megbetegedne, képes megfizetni a gyógyszereket és orvosokat?
- És hogy fogja magát érezni, ha megtudja milyen szerencsés, hiszen nőként átlagosan 23 évet, férfiként 17 évet élhet így boldog nyugdíjasként!

Szerintem ezeket a dolgokat eddig is tudta, sejtette.

Most több dolgot tehet. Ha ön 50 év alatti, akkor választhat a két forgatókönyv közt. Ha ön elmúlt 50 éves, akkor kivételes esetektől eltekintve, Ön már nincs döntési helyzetben. De ha ötven alatt van, dönthet úgy, hogy igenis felépíti saját maga a saját nyugdíját.

Persze, egy ilyen döntés nagy áldozatokkal jár. Lehet, hogy a 102 centis tv helyett be kell érnie 82 centissel. Lehet, hogy a három évenkénti kocsicseré helyett be kell érnie, hogy csak négyévente cserél. Lehet, hogy a lakásfelújítást is el kell halasztania egy évvel. Tudom, ezek iszonyatos lelki kínokat tudnak okozni. De olvassa csak végig még egyszer, mit fog érezni majd friss nyugdíjasként, csak a nyugdíjára támaszkodva? Onnan visszanezve, valóban annyira komoly és kihagyhatatlan dolgok voltak ezek?

Szóval, ha Ön még nincs 50, akkor most két lehetőség van:

1. Igyekszik nagyon elfelejteni azt, amit eddig olvasott. Nem foglalkozik ezzel az egésszel. De ez, ahogy már az elején figyelmeztettem – nem lehetséges. Ígérem, éjszaka félálomban néha mégis eszébe fog jutni. Ettől a perctől kezdve, ha ezt az „elfelejteni” utat választja, tudnia kell, Ön személyesen döntött nyugdíjas éveiről. Ne kenje senkire majd, hogy senki sem figyelmeztette, tudja – ha más nem is –, én szóltam! Jusson eszébe majd mindaz, amit írtam, amikor a postás az első nyugdíjával becsenget és kirakja az asztalra!
2. A másik lehetőség, hogy vesz egy mély levegőt, és egyszer konkrétan szembenéz a kérdéssel. Rászán egy órát az életéből, megnézetni egy szakemberrel, hogy az Ön konkrét esetében mi mennyiből hozható ki. Nem kerül semmibe, és akkor

tisztán láthat és dönthet. Mert azt el tudom fogadni, hogy ha mindennel tisztában van, és ezután dönt úgy, hogy elég lesz Önnek az államtól várható nyugdíj. De azt, hogy a másik lehetőségre látatlanba nemet mondjon – ezt én nem tudom elfogadni. (Lapozzon a könyv legvégére!)

Tudom, ezzel a kérdéssel nem könnyű foglalkozni. Amikor végigolvasta a fentieket, a saját ősembere hirtelen aktivizálódott. Ilyeneket suttog:

Ezek az idők még messze vannak, nem kell vele foglalkozni! Addig még annyi minden történhet. Egyébként is az lehetetlen, hogy mindenkivel ez történjen. Majd megoldódik. Ezt a politikusaink nem fogják megengedni. De hát ezzel a kérdéssel senki sem foglalkozik, miért kellene nekem foglalkozni? A szüleim, nagyszüleim is megvannak a nyugdíjukkal.

Igen, láthatta, ez eddig így volt. Csak most egy gyökeresen más korszakba lépünk. És itt már nem segít sem az ősember, sem az jótevő állam bácsi. Ezt mindenkinek magának kell megoldania.

A pofára ejtett nemzedék

Ez az egész nagy átalakulás mindenkit keményen fog érinteni, de igazán rosszul az 1950-es évek elején születettek, a Ratkó-korszak gyerekei fognak járni.

Nagyapám mesélt annak idején egyik katonatársáról, akinek egészen fiatalon sikerült az első világháborúban még kijutnia frontra, és hosszasan időzött vele az egyik szibériai hadifogolytáborban. Aztán az illető – koránál fogva – szerencsétlenségére még éppen elérte a Don kanyarba tartó vonatot, és így másodszor is sikerült meglátogatnia Szibériát. Úgy érzem, hogy csak ez a nemzedék kevésbé szerencsés, mint a jelenlegi 50-es éveikben járók.

Nézzünk pár dolgot a mostani 50-esekről!

- Ők azok, akik az ötvenes-hatvanas évek szűkös körülményeit köztöltötték fel.
- Ők azok, akik olyan sokan voltak (a jelenlegi gyereklétszám

duplájára!), hogy számukra sosem volt elég óvoda-iskola.

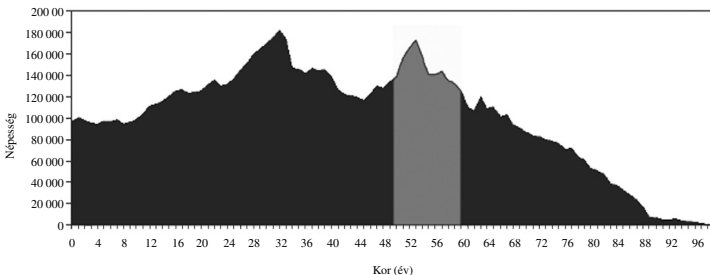
- Ők azok, akik sokáig úgy dolgoztak, hogy ugyan most kevés fizetést kapnak, de remek nyugdíjuk lesz, a gyerekeik ingyen tanulhatnak, és a tanácstól kapják majd a lakást.
- Ők azok, akik nagy nehezen kiharcolták a rendszerváltást, majd mint túlkorosakat, őket tették ki először a munkahelyükről.
- Ők azok, akik most azzal szembesülnek, hogy éppen a nagy létszámuk miatt drasztikusan fel kell emelni a nyugdíjkorhátárt, és le kell szállítani a nyugdíj összegét.
- Ők azok, akiknek senki sem szólt időben, hogy a nyugdíjukat maguknak kell megoldaniuk.
- Ők azok, akiknek majd nyomorúságos öregkoruk intő példáját látva a későbbi nemzedékek már egészen másként élik majd az életüket.

Nézzen végig ezen a listán! Ezek után mondja, hogy a „pofára ejtett nemzedék” kifejezés drasztikus...

Ha ránéz a korfára, jól láthatja a történések valódi okát. Ez a nemzedék, a baby boom vagy Ratkó-gyerekek nemzedéke hegyfokként ugrik ki a korfából.

A magyar népesség kora – 2008

forrás: KSH



Mit tehettek politikusaink ezt látva? Miután erről már évtizedek óta mindenki tudta, hogy 2012 táján a szociális rendszer össze fog omlani, rendkívül szellemes megoldást alkalmaztak. Még 1997-ben

a Horn kormány idején meghozták, a már korábban is emlegetett „A társadalombiztosítási nyugellátásról szóló 1997. évi LXXXI. törvény”-t, ami drasztikusan változtatja a nyugdíjak összegét 2013 január elsejétől. Nem jókedvükből tették ezt, hanem mert egyszerűen ezzel a nemzedékkel már nem lehetett volna túlterhelni a már így is masszívan veszteséges nyugdíjkasszát. Nem vidám dolog ez, de egy még sokkal sötétebb dolgot is elkövettek – nem hívták fel erre az emberek figyelmét. Így ez a nemzedék a boldog tudatlanság állapotában, teljesen felkészületlenül menetel az 2013 utáni nyugdíja felé, és ez nagyon komoly felelőssége (pontosabban felelőtlensége) minden illetékesnek.

Ha Ön azt gondolja: „De hát még van tíz év a nyugdíjamig (egyébként is most jelentették be a nyugdíjkorhatár felemelését), ennyi idő nem elég valami megoldásra?” Sajnos ki kell ábrándítanom, ez az idő már nagyon kevés.

Ennek magyarázatául most egy kis részt idézek a Pénzügyi Tervezési Műhelygyakorlat anyagából. Először is ahhoz, hogy valaki 100 ezer forint nyugdíj kiegészítést kapjon, ahhoz hatvan év felett alsó hangon 12 millió tőke megléte szükséges. Miből lehet ezt összerakni? Az éves megtakarítási igény 5 év időtartam alatt évi 2,2 millió Ft, 10 év alatt évi 800 ezer forint, 20 év alatt évi 200 ezer forint, 30 év alatt évi 65 ezer forint.

A vulgáris pénzügyi meghatározás úgy szól, hogy Tőke = Pénz × Idő. Ez azonban nem igaz (sajnos/hála Istennek). Az idő szerepe sokkal fontosabb, mint a pénz, ez a fenti számításból jól látszik. Ez mondjuk a magyarok többségének jó hír – időnkből több van, mint pénzünkéből.

Ez alól azonban a mostani ötvenesek kivételek, és itt látszik az ő csapdájuk. 100 ezer forint havi nyugdíj-kiegészítés nem nagy összeg, nem egetverő dolog, mégis ehhez – csak nyugdíj célra – öt évig havi 200 ezer forintot kellene félrerakni. Ez szinte lehetetlen. Még tíz év alatt is havi 70 ezer forintot kellene eltennünk! Még ez is szinte kivitelezhetetlen. (Akinak elég havi 100 ezer forint, az honnan rak félre havi 70 ezer forintot, 10 éven keresztül?) Ezzel

szemben ekkora tőke felépítéséhez 30 év alatt csak nevetséges havi 5 ezer forint kellene.

Ez a csapda: nem szóltak az 50-60 éveseknek időben, és ezért most már megoldhatatlan helyzetben vannak. Meg kell mondanom tehát – és ezzel minden kollégám is egyetért –, hogy kivételes esetektől eltekintve a most 50-esek nyugdíjhelyzete reménytelen. Ráadásul most vannak abban az élethelyzetben, hogy éppen túljutottak gyerekeik felsőoktatásának és életkezdésének finanszírozásán, amire ők eleve nem is számítottak.

Mi a megoldás? Egyik levélíróm a legsötétebb humorral jegyezte meg: Egy előnye van annak, ha az ember okos. Meg tudja majd magyarázni az unokáinak, hogy mennyi káros anyag van a Milka csokiban, és csak ezért nem veszi meg nekik.

Apukám mondása: „Mindenki élete lehet példa. Legrosszabb esetben elrettentő...” Minden ötven év alatti ember számára legyen intő jel ennek a generációnak a sorsa.

Lehet, hogy kicsit unja, hogy ennyit rágódtam a nyugdíj problémán. De szerintem ez ma Magyarországon a legégetőbb hosszútávú pénzügyi probléma. Nekem és kollégáimnak személyes küldetésünk, hogy ebben a kérdésben megoldást adjunk. És ezért mindenki sokat tud mesélni a saját szenvedélyéről...

Kiben bízzak? – külső segítség az ősember ellen

Mire ide eljutott a könyv olvasásában, el tudom képzelni, hogy egy kicsit felzaklattam.

- Láttá a mindenkiiben élő ősembert, ahogyan garázdálkodik, és igyekszik mindenkit megfosztani modern korunkban a meggazdagodástól.
- Megtervezte, mi mindent szeretne az életében megvalósítani.
- Körüljárta a „három célt” – az ingatlanok, a gyerekek életkedése és a saját nyugdíj ügyét.

Ha eddig nem hajította el a könyvet, akkor minden bizonnyal komolyan elgondolkodott azon, hogy tényleg meg kellene valósítania azt, amit megálmodott. Tényleg rendbe kellene szedni a pénzügyeit. Tényleg meg kellene regulázni a pénztárcájában garázdálkodó ősember.

Hogyan érzük el ezt? Egyik út az, hogy saját maga kitalálja, hogyan, milyen eszközökkel valósítsa meg a céljait, és nekiáll megcsinálni. Gondoljuk el, a legtöbb ember, ha vakbélgyulladást kap, akkor maga oldja meg a műtétet egy borotvapenge és némi varrócérna segítségével a fürdőszobában? Nyilván nem. Ez annál fontosabb, mint hogy magunk barkácsoljunk a saját (pénzügyi) életünkkel.

Ahogy orvosot keresünk, ha betegek vagyunk, ahogy ügyvédet keresünk, ha beperelnek minket, ugyanígy pénzügyi tanácsadót kell keresnünk a nagy horderejű pénzügyi döntéseink előkészítéséhez.

Mielőtt belemennék a kérdésbe, hogy hogyan válasszunk magunknak tanácsadót, két fontos dolgot szeretnék kiemelni.

- Nem lehet mindent a tanácsadóra rábízni. Magunknak is egy kicsit bele kell tanulni a pénzügyekbe. Ez van. Sajnos, ma Magyarországon kevés helyen lehet közérthetően stratégiai pénzügyekről tanulni, éppen ez volt az oka, hogy annak idején elindítottam a blogomat¹⁴ és a többi weblapot, amit a könyv legvégén felsoroltam.
- Ugyanígy tudni kell, hogy a tanácsadó tanácsot ad, és nem helyettünk dönt. A döntéseket magunknak kell meghozni. (Ma már az orvosnak is el kell magyarázni a betegnek az operációt, a lehetséges mellékhatásokat és a műtét elmaradásának következményeit – ez után a beteg maga nyilatkozik, azaz dönt, hogy vállalja vagy sem a beavatkozást.)

A pénzügyi tanácsadók családfája

Ma számtalan ember írja azt a névjegyére, hogy „pénzügyi tanácsadó”. Ezért nagyon alaposan meg kell nézni, hogy tényleg milyen pénzügyekben és milyen tanácsot várhatunk az illetőtől.

Először is a szakterület lehet nagyon különböző. Ma már nagyon gyanús, ha egy tanácsadó azt mondja: én mindenhez értek. Én biztosan nem mernék ilyet állítani.

Nézzük a főbb szakterületeket a magánszemélyekkel foglalkozó pénzügyi tanácsadók esetében:

- pénzügyi tervezés
- rövid és hosszú távú befektetések menedzselése
- speciális megtakarítási formák és befektetések (pl. lakáspénztár, tőzsdeügyletek)
- hitel tanácsadás, hitelmenedzselés
- biztosítások optimális megkötése, menedzselése
- ingatlan vétel, eladás, szakértés

¹⁴ <http://tothandras.hu>

Ezek a területek néha összekapcsolódnak, de még egyszer mondom, olyan nincs, hogy valaki mindenhez értsen. Ezért ma a pénzügyi tanácsadók közül a jobb csoportokban, vagy nagyobb cégek esetében szinergikus holding rendszerben dolgoznak. (Fantasztikus ez a kifejezés: bármelyik partin villoghatnak vele – nekem egy szinergikus holdingban dolgozó pénzügyi tanácsadóm van...)

A lényeg a munkamegosztás, vagyis pontosan tudnunk kell, hogy ki mihez ért az adott területhez. Gyerekkoromban mondta anyám, hogy nem kell mindent tudni, csak azt, hogy hol lehet utánanézni. Nekem jó vaskos telefonkönyvem van, és tudom, milyen feladatra kit kell ajánlanom. Olyan az én munkám, mint a házi-orvosé: magam csak bizonyos dolgokat végzek el, viszont tudom ki a jó urológus, sebész stb., és felismerem, hogy mikor kit kell hozzájuk küldenem.

Ki fizeti a révést?

A másik fontos kérdés a pénzügyi tanácsadók esetében a függőség kérdése. Kinek az érdekét képviseli a tanácsadó? Ki és hogyan fizeti a tanácsadót? Itt bizony nagyok a különbségek. A skála szinte folytonos a két véglet között, de alapvetően három csoportba oszthatók a magukat pénzügyi tanácsadóknak nevezők.

Az első a teljesen független, kizárólag az ügyfélnek dolgozó – és az ügyfelek által óradíjban fizetett tanácsadók. Ők leginkább pénzügyi tervezéssel foglalkoznak. Nagyon szigorú megkötések vonatkoznak rájuk, például semmiféle konkrét terméket sem ajánlhatnak. (Olyan, mint az orvosok újabban, vagyis hatóanyagot írnak fel, nem konkrét gyógyszermárkát.) Az ő óradíjuk 20–50 ezer forint, tőlünk nyugatabbra pedig általában ennek a többszöröse.

Szerte a fejlett világban nagyon népszerű eljárás a pénzügyi életpálya megterveztetése, a középosztálytól felfelé valamikor 30 éves korig bezárólag szinte kötelező. Sajnos ez nálunk nem terjedt el, ha nem így lenne, nem kellene erről könyvet írnom...

Sokakban felmerül a kérdés – különösen befektetések kapcsán –, hogy miért nincsenek (vagy legalábbis nem ajánlottak) sikerdíjas befektetéseket kezelő tanácsadók. Ez nagyon veszélyes terep, ugyanis a befektetések esetében a hozam növelése egy szint felett mindig együtt jár a kockázatok növelésével. Ilyenkor a tanácsadó könnyen ajánl abnormális kockázatú befektetést – ha bejön, szép jutalékot kap, ha nem, akkor nem az ő pénze úszott el. Például szerény 10% sikerdíj fejében elárulom, hogyan kell percek alatt megduplázni a pénzüket. Menjenek be a kaszinóba, és rakjanak fel az egész összeget a ruletten a pirosra! Kérem, ne felejtsek átutalni a sikerdíjamat! (Ha elvesztenék, akkor elnézést...)

A pénzügyi tanácsadók másik csoportjába valamelyik pénzintézet, bank, biztosító, hitelintézet vagy brókercég alkalmazottai vagy ügynökei tartoznak. Nyilván nekik nem kell semmit sem fizetnünk, ingyen adnak tanácsot. Sajnos néhány elrettentő tény el kell mondanom róluk.

- Bármelyik pénzintézet ügynöke csak azt fogja ajánlani, amit ők árulnak. Álmában se higgye, hogyha a rózsaszín bankban odamegy a pultnál Micikéhez, akkor az majd átküldi a lila bankba, mert ott ez a termék jobb feltételekkel kapható!
- A pénzintézeti ügynökök termékajánlási kedvét erősen befolyásolja a premizálási rendszerük. Egyszerűen előírják nekik, mit kell ajánlaniuk, mert különben nem kapnak fizetést. És ez teljesen független attól, hogy szüksége van-e az ügyfélnek arra a termékre, vagy sincs, el fogják adni, és maguk meg megveszik – mert ebben ők nagyon jók.
- Árnyaltabb módszer, hogy hasonló termékek esetében a jutalék nagysága erősen különbözik. Valahogy az ügynök sokkal nagyobb jutalékot fog kapni a pénzintézetnek előnyösebb termék értékesítése után, mint az ügyfélnek előnyösebb termék esetében.
- Nagyon gyakran az ügynökök oktatásával sakkoznak. Akkor veszünk meg valamit, ha hitelesnek érezzük a tájékoztatást. Ezért egyszerűen csak azt tanítják meg nekik, amit el akarnak

mondadni velük. (Ami néha kevésbé etikus cégek esetében nem is igaz...) Konkurens termékekről, a vevőket terhelő kiadásokról néha elfelejtik őket kioktatni.

Mindezek ellenére a magyarok döntő többsége valamelyik pénzintézet ügynökétől vesz pénzügyi termékeket. Ez ismét szép bizonyítéka hajdani ipari miniszterünk, Kóka János kijelentésének¹⁵, miszerint „A magyarok pénzügyi analfabéták”.

Kik azok a függetlenek?

A két véglet közt van egy nagy átmeneti sáv, ez azon tanácsadók köre, akiket általában jutalékosan a pénzintézetek fizetnek, de több (néha nagyon sok) pénzintézet ajánlataiból választják ki az ügyfélnek legjobbat. Szerintem ez sok szempontból az optimális, hiszen nem nekünk kell az óradíjat fizetni és ugyanakkor a piaci kínálatból a legjobbat kaphatjuk.

Mire kell figyelni ilyenkor?

- Legyen nagy kapcsolatrendszere a cégnek, sok társaság alternatív ajánlatait tudja nyújtani. Az nem nagy függetlenség, ha csak egy-két társaságból lehet válogatni. A legjobb, ha ez a paletta a piac jó részét lefedi, és a szakember nem csak ezt a kört ismeri, hanem ezen kívül is tud megoldást javasolni az ügyfélnek.
- Legyen etikus a jutalék-rendszer, azaz bármely társaság azonos kategóriájú termékei után azonos jutalékot kapjon. Ilyenkor ugyanis a tanácsadó valóban tanácsadóként tud működni, hiszen egyetlen szempont vezeti csak, hogy az ügyfél céljainak legjobban megfelelő megoldást találja meg.
- Legyenek felkészültek a tanácsadók. Egyik ügyfelem mondta (sértődés ne essék, szó szerint idézem): „Nagyon zavar, hogy olyan valaki, aki a múlt héten kukoricát kapált, most mint

¹⁵ <http://index.hu/gazdasag/magyar/bet060829/>

pénzügyi tanácsadó jelent meg.” Az állami szabályozás egyre szigorúbb, mégis a felkészültség nagyon lényeges szempont. Különösen céges pénzügyek esetén a szakértelem elengedhetetlen. (Nálunk például külön könyvvizsgálói, könyvelői, adótanácsadói végzettségű kollégáim foglalkoznak, vagy felügyelik az ilyen ügyeket. Ez azért nem mindenhol van így. Csakhogy egy APEH vizsgálatnál nem a tanácsadókat veszik elő...)

Mi tehát a megoldás? Erősen szubjektív véleményem szerint egy konkrét, találmányra választott pénzintézzel szerződni felelőtlenség. Majdnem 100% biztonsággal állítható, hogy lehetett volna jobb feltételeket elérni.

Ha nem akar óradíjat fizetni, akkor érdemes egy fentieknek megfelelő független tanácsadót megkeresni. Ha pedig sok pénzről van szó, lehetőleg terveztessen és beszéljen több szakemberrel. Gyerekeim egyik kedvenc könyve, az „500 jótanács az életre”¹⁶. Ebben az egyik – igen hasznos – tanács így szól: „Ha komoly bajod van, legalább két orvossal vizsgáltasd meg magad!”

Mit csinál egy pénzügyi tanácsadó?

Kezdjük az elején. Egy ügynököt és egy tanácsadót ott lehet megkülönböztetni, hogy az ügynök, amikor leül az ügyféllel, már előre pontosan tudja, mit akar rászógni. A tanácsadónak fogalma sincs – először ki kell derítenie, mire van szüksége az ügyfélnek, aztán ahhoz kell megkeresni az optimális megoldást.

Ezért a pénzügyi tanácsadó kérdez. A fő kérdések, amire számíthat:

- Melyek a hosszú távú céljai? *Nagyjából azokra a dolgokra kíváncsi, amelyeket korábban én is megkérdeztem.*
- Milyen a kockázatviselő képessége?

¹⁶ Brown, H. Jackson: Kis útmutató az élethez, 500 baráti jó tanács (Tericum Kiadó, 2000)

- Milyenek a család bevételei, kiadásai?
- Milyen korábbi pénzügyi kalandjai voltak? (Hitelek, befektetések, részvények, kötvények, stb.) Mi volt ezekkel a célja? Hogyan valósultak ezek meg?

Ha ezeket a kérdéseket alaposan átbeszélték, mindezek alapján tud javaslatokat adni a tanácsadó. Mi az, amit tőle várhatunk?

- Összeállít egy pénzügyi tervet az Ön céljainak megvalósításához. Látnia kell, mikor, mit kell befektetni, hogy elérje, amit szeretne.
- Értékeli a jelenlegi eszközeit, mi az, ami jó, és mi az, ami nem vezet a célok megvalósításához.
- Kiválasztja az optimális eszközöket, amelyekkel a tervek megvalósíthatók. Elmagyarázza ezeknek a működését, így megtudhatjuk, hogy ezek hogyan valósítják meg az Ön kitűzött céljait.
- Konkrét személyeket ajánl egyes szakterületeken, akikkel le lehet ülni, és az egyes konkrét pénzügyi konstrukciókat el lehet indítani.
- Tanácsokat tud adni a család pénzügyi rendszerének optimalizálására.

Ezek után az ügyfélen a sor: el kell döntenie, hogy megfogadja a tanácsot, elkezdi-e átalakítani a pénzügyeit, felépíti-e a jövőbeli céljaihoz a pénzt, vagy sem. Ez nem könnyű döntés, amit néhány dolog nagyon erősen befolyásol.

- A legfontosabb tényező a saját ősemberünk. Hihetetlen erővel képes ezeken a pontokon ő barátunk lebeszélni minket bármilyen hosszú távú megoldásról. És ezen a ponton az a döntő, hogy az őstőneikben megszólaló ősemberre hallgatnak, és szegények lesznek egész életükben, vagy keményen ellenállnak, és elindulnak a tőkefelhalmozás útján.
- A másik fontos tényező a család. Mint említettem, ha ritkán is, de előfordul, hogy a pénzügyi tervezés során elválik a házaspár. Ugyanis nagyon fontos, hogy az alapvető pénzügyi kérdé-

sekben egység legyen a családon belül. Beszéljék meg a céljait, és ha lehet, együtt menjenek a tanácsadóhoz!

- És akkor még mindig ott vannak az ismerősök ősemberei. Mint korábban is mondtam, bármilyen fontos dologban elhatározzák, hogy lépnek, ha bármilyen dolgot tesznek is, amely elindítja Önöket a gazdagodás útján, az a környezetüket irritálni fogja. A többieknek is megvannak a saját ősembereik, és nagyon zavarja őket, ha valaki a környezetükből képes kiemelkedni. Ezért a fontos céljaikról a szűk családon kívül ne beszéljenek, ne mondják el, hogy mit, hogyan csinálnak. Legfeljebb, ha jót akarnak valakinek, adják ezt a könyvet oda ajándékba...

21. fejezet

Napi harc az ősemberrel

A romantikus filmeket nézve az ember azt hiheti, hogy a gondok ott befejeződnek, amikor a szerelmesek végre egymásra találnek, és megtartják az esküvőt. Ezzel szemben, aki már elég ideje házas az tudja, hogy a gondok csak itt kezdődnek.

Ugyanígy nagy pénzügyi döntéseket meghozni nem annyira nehéz, mint a hétköznapiakban ezekhez igazodni. Egy átlagember naponta 10-40 pénzügyi döntést hoz. Nem nagyokat, csak mondjuk vegyen-e újságot, vagy olvassa az ingyeneset, mit egyen ebédre, vagy tegyen-e még egy-két akciós holmit a bevásárlókosárba.

És ezekhez a döntésekhez még hozzájönnek a „nemdöntések” – amikor valamivel szándékosan nem foglalkozunk. Nem nézzük meg, hogyan lehetne egy szolgáltató váltással csökkenteni a telefon vagy internetköltségünket, hogyan lehetnének a biztosításainkkal nagyobb biztonságban, hogyan kellene hőszigetelnünk a lakást, hogy kisebb legyen a fűtési költségünk.

Az effajta döntések mögött folyamatosan ott áll ősember barátunk, aki sugdossa a fülünkbe a saját idejemúlt javaslatait. A hétköznapi pénzügyi döntések alapvetően „ösztönösen” születnek. Az ösztönös szó mindig azt jelenti, hogy a sok évezredes ősember kliséket alkalmazzuk! Ezért az ösztönös pénzügyi döntéseink szinte mindig hibásak, tehát a hétköznapiakban különösen résen kell lennünk.

És ezért annyira fontos, hogy kitűzzük a céljainkat. Ha tudjuk, hova akarunk menni, akkor minden kisebb jelentőségűnek tűnő

döntésünk esetében is az vezet bennünket, hogy egyre közelebb kerülünk a célhoz. Ha kitűzzük a célt, hogy hova akarunk eljutni egy kiránduláson, akkor minden lépésünkkel, amit megteszünk, egyre közelebb jutunk a célunkhoz. Még ha néha letérünk is az útról, ha újra a célra nézünk, akkor korrigálhatunk, és ha kicsit lassabban is, de eljuthatunk a célunkhoz. Ezért nem tudom eléggé hangsúlyozni a célok kitűzésének fontosságát.

Hogyan folyik a családi kassza?

A pénzügyek alapja a családi kassza. Ezt leginkább egy medencéhez hasonlíthatjuk, amelybe több helyről folyik be a víz, és még több helyre folyik ki. A medencében lévő víz mennyisége ennek megfelelően változik.

A befolyó víz a bejövő jövedelmeinket jelenti: fizetésünk, a rendszeres jövedelmünk és az alkalmi bevételek. A kifolyó víz a kiadásaink: sárga csekkek, bevásárlások és számtalan alkalmi és rendszeres fizetnivalónk. A víz a medencében a meglévő készpénzünk.

A vak is láthatja, hogy a medencében akkor nő a víz szintje, ha kevesebb megy ki, mint ami bejön. Azaz a gazdagodás egyetlen titka:

Költs kevesebbet, mint amit keresel!

Még soha senki sem gazdagodott meg, aki többet költött, mint amennyit keresett!

Ha kevesebbet fizetünk ki, mint amennyi bejön, akkor a családi vagyon egyre növekszik. A dolog pofon egyszerű, bárki beláthatja, ugyanakkor van egy aprócska baj, ez az egész meggazdagodás zavarja ősember barátunkat. Őt ez a rengeteg pénz egyszerűen irritálja. Ösztönösen szeretné elverni az egészséget, és minden erejével azon van, hogy folyjék el minden pénz.

Nagy élmény számomra, amikor ennél a résznél rengetegen felkiáltanak: de nekem annyi mindent ki kell fizetnem! Én nem engedhetem meg magamnak, hogy félrerakjak! Így is csak vergő-

dünk! Ilyenkor hirtelen hatalmas szőrös kórus képe jelenik meg a szemem előtt...

Ha valóban meg akarunk gazdagodni, ha valóban meg akarjuk valósítani életünk nagy céljait, akkor nincs mese, egy hatékony módszer van: be kell csapni ősember barátunkat. El kell dugni előle a pénz egy részét.

Három csupros technika

Ha megvakarjuk, hogyan is működik egy igazán jó családi költségvetés, akkor azt látjuk, hogy három feltételnek kell megfelelnie.

- Legyünk biztonságban bármi baj esetén!
- Folyamatosan haladjunk a távlati nagy céljaink felé, hogy mire odaérünk időben, meglegyen a szükséges tőke.
- A napi és havi kiadásokat folyamatosan tudjuk fizetni.

Ezért én azt javaslom, hogy minden bejövő pénzünket rakjuk három elkülönített csoportba, csuporba.

Az első csupor a biztonság csupra. Itt van a rövid távú biztonsági tartalékunk, ugyanakkor innen fizetjük a biztosításainkat.

- A biztonsági tartalék ajánlott összege a család hat havi költségvetése. Ha nagyon stabilak a család bevételei, és még a legkisebb esély sincs arra, hogy kiessenek (pl. kirúgják az állásából), akkor lemehet három hónapra. Nagyon bizonytalan állás vagy vállalkozás esetén célszerű ennél jóval többet számolni. A biztonsági tartalékot biztonságos (bankbetét, pénzpiaci alap, állampapír) formában tároljuk. Olyan helyre rakjuk, ahonnan gyorsan kivehető, de nehéz fizikailag hozzáférni. Például olyan bankba, amely messze van, nehéz odajutni, nincs parkoló a környéken, nincs hozzá internet bank, bankkártya. Így jó eséllyel eldughatjuk ősemberünk elől, de ha nagy baj van mégis elérhető.
- Mindent értékén kell biztosítanunk. Se többre, se kevesebbre. Az nem megengedhető, hogy egy betörés, elemi kár, vagy bár-

mi hasonló esemény tönkretégye a családunkat. Mivel a biztosítások és biztosítók közt hatalmas árkülönbségek vannak, célszerű egy független szakemberrel 1-2 évente felülvizsgáltatni a család teljes biztosítási koncepcióját.

A második csupor a stratégia célok csupra. Itt azokat a pénzeket gyűjtjük, amelyből a távlati stratégia céljainkhoz szükséges tőke épül. Itt gyűlik a nyugdíjunkra, a gyerekeink felsőoktatására, következő lakásunkra vagy csak a tengerjáró vitorlásunkra való pénz.

Itt ismét csak nagyon fontos, hogy jól eldugjuk az ősemberünk elől. Ezt ismét jól elkülönítve, ha lehet, célonként máshová kell raknunk. Egy független pénzügyi tanácsadó itt tud leginkább segíteni, hogy hogyan lehet az optimális formát megtalálni, amivel a tőke a legmagasabb biztonságos hozammal, az adószabályok optimális kihasználásával, és a legjobb jogi formában tud épülni.

Az ősember két módon támadhatja életünk fontos céljait.

- Egyrészt megakadályozza, hogy kitűzzük azokat, és elkezdjük ezekre a tőkefelépítést.
- Másrészt, amikor már kezd rá összejönni a pénz, akkor hirtelen nagyon kreatív ötletekkel áll elő, hogy mire kellene ezt most elkölteni.

Nem egy esetben láttam, amikor 20-30 év alatt kellett volna valakinek optimálisan felépítenie a nyugdíjtőkét, de a tulajdonos a hatodik év tájékán ránézett a tőkeszámlájára, és ott egy akkora számot látott, amelyet még soha az életében. És ekkor hirtelen megszólalt benne az ősember, és kitalálta, hogy fel kellene újítani a lakást, le kellene cserélni a kocsit, és sürgősen el kellene utazni a Bermudákra. Ilyenkor egy nagy baj van: már nincs idő másodszor is összerakni a tőkét. Korábban a nyugdíjról szóló részben megmutattam, hogy az idő szerepe sokkal fontosabb, mint a pénz nagyságáé. Egyszerűen egy bizonyos időtávnál rövidebb idő alatt csak irreális áldozatokkal lehetne valakinek nyugdíja.

Ezért ezen a ponton az ősember hatástalanítása kulcsfontosságú! Ezt a csuprot nagyon el kell dugni ősbárátunk elől!

A harmadik csopor a költségek csupra. Ide kerül minden olyan pénz, amelyből élünk, fizetjük a csekkeket, tankolunk. Ez az ősember fő játszótére, ezt nyugodtan elkölthetjük akkor, ha már az első két csopor teli van.

A gazdagok először maguknak fizetnek

Az ősember-hangok által szoros gyepplőn tartott családok reakciója a háromcsupros modellre a következő: „De hát éppen csak arra van pénzünk, hogy a csekkjeinket kifizessük, és éppen megéljünk! Mi semmi másra sem tudunk félrerakni!”

Honnan lehet akkor mégis gyűjteni a tőkét a biztonság és a stratégiai célok csuprába? Ehhez nézzük meg, hogy mi is zajlik le a pénzügyek terén egy átlag család esetében!

Ma Magyarországon felmérésem szerint a családok 90-95%-a minden hónapban pontosan annyit költ, mint amennyit abban a hónapban keresett. (És akkor most tekintsünk el azoktól, akik többet költöttek, mint amennyit kerestek...) Hogyan működik ilyenkor a családi költségvetés?

Hónap elején befolyik a család havi jövedelme, amelyből először a sárga csekkeket (közművek, hitel részletek) fizetik ki. Ez után jönnek a bevásárlások, tankolás, némi szórakozás. Tartalékokra, stratégiai célokra a következő hónapra tartalékolt pénzt raknak félre: ha lenne ilyen. Csakhogy ősember barátunk jól működik: semmi sem marad a hó végére.

Fordítsuk meg a sorrendet! Először a fizetésünkből fizessük ki a tartalékokra és a stratégiai célokra szánt összeget minden hó elején! (Ezt ma már szinte minden bankszámlán meg lehet tenni, beállíthatunk automatikus átutalásokat.) A lényeg, hogy ne is lássuk, ahogy elmegy, ne is adjunk esélyt az ősembernek, hogy beleköttyogjon a döntésbe. Majd a maradékot teljesen mértékben és nyugodt szívvel elkölthetjük.

Ez nem olyan nagy áldozat. A jövedelmünk 10-15%-ából az esetek döntő részében minden hosszú távú célunk megvalósítható.

Nézzük csak!

- Ha váratlanul 10%-kal megemelik a fizetését, hó végén rengeteg pénze marad. Ugye nem? Szinte észrevétlenül fog elfolyni.
- Ugyanígy, ha 10%-kal csökken az elkölthető pénze, az is észrevétlen marad. Csak éppen ebből a pénzből élete nagy céljai megvalósulnak.

Robert Kiyosaki: Gazdag papa, szegény papa¹⁷ című pénzügyi bestsellerében írja le ezt a híres mondatot: „A gazdagok és a szegények között az az alapvető különbség, hogy a gazdagok először maguknak fizetnek és utána másnak, a szegények először másnak, és csak utána maguknak.”

A fenti két családi költségvetési modell között pontosan ez a különbség. A sárga csekkek, a bevásárlás, a tankolás – ez mind másnak megy. A saját tartalékaink, a saját céljainkat építő tőke – ez a sajátunk. Azzal, hogy eldöntjük a sorrendet, másnak vagy magunknak fizetünk-e először, már el is döntöttük, hogy meggazdagszunk vagy elszegényedünk. Üvöltözhet bármit az ősember: ez az alapkérdés.

¹⁷ Robert T. Kiyosaki–Sharon L. Lechter: Gazdag papa, szegény papa (Bagolyvár kiadó 2000)

22. fejezet

Csináljuk meg!

Vannak veszélyes könyvek. Ugyanis, ha az ember elolvassa, akkor már soha sem tehet úgy, mintha nem olvasta volna. Ez is ilyen. Ugyanis most már soha sem tehet úgy, mintha nem ismerné a saját őseiberét.

Mostantól viszont sokkal szabadabban tud dönteni, hiszen tudja mi (pontosabban ki) az, ami legjobban befolyásolja pénzügyi döntéseit.

Mi az, amit tehet, miután lerakta ezt a könyvet?

- Úgy dönt, semmit sem kell tennie, ez egy nagy marhaság. Feláll, és egy gyanúsán ősi hang unszolására elmegy plazma TV-t venni áruhitelre, mert a WC-ben még nincs.
- Úgy látja, pontosan így vannak felépítve a pénzügyei. Elégedetten hátradől, és összeállítja a listát, kiket kell megajándékozni ezzel a könyvvel.
- Van egy kis bizonytalanság Önben. Kikeresi a könyv végén a címet, a weblapon vagy telefonon kér egy ingyenes személyes konzultációt a kollégáim valamelyikével, és átnézet a pénzügyeit.
- Még ennél is bizonytalanabb. Szeretne egy kicsit tisztábban látni. Ezért kikeresi a könyv végén és a weblapon a címet, kér egy részvételi lehetőséget az érdeklődésének megfelelő ingyenes Pénzügyi Tervezési Műhelygyakorlatra. Itt saját maga átszámolhatja a saját pénzügyi tervét: mihez mennyi kell, és látja, milyen irányban kell elindulnia.

Pénzügyi Tervezési Műhelygyakorlat

Ha végigolvasta a könyvet, akkor már tudja, hogy mennyire fontos a pénzügyi tervezés.

A Pénzügyi Tervezési Műhelygyakorlat egy 2-3 órás ingyenes csoportos foglalkozás, amelynek során:

- Mindenki megtervezheti élete pénzügyeit.
- Kiszámolhatjuk minek, mi a költsége.
- Kiszámoljuk, hogyan lehet ezt megvalósítani.
- Megismerheti a főbb eszközöket, amelyek alkalmasak ennek a megvalósítására.

Jelentkezés a következő ingyenes alkalmakra:

tothandras.hu/ptm

Ingyenes személyes tanácsadás

Egy személyes tanácsadás során konkrétan végigbeszélheti egy független pénzügyi tanácsadóval:

- hogyan valósíthatja meg élete fő célkitűzéseit,
- hogyan használhatja fel jelenlegi eszközeit,
- milyen más módszerekkel, eszközökkel lehet elérni optimálisan a céljait.

Kérjen időpontot kollégáimtól az interneten itt:

tothandras.hu/kapcsolat

vagy telefonon a 20/944 6376 számon

Ajánlott weboldalak

*A könyv az interneten:
osemberapenztcamban.hu
Itt rendelhet további példányokat a könyvből.*

*Dr. Tóth András blogja:
tothandras.hu*

*Jelentkezés a következő
Pénzügyi Tervezési Műhelygyakorlatokra:
tothandras.hu/ptm*

*Jelentkezés ingyenes személyes tanácsadásra:
tothandras.hu/kapcsolat*

Ajánlott tematikus oldalak:

nyugdijmester.hu
nyugdijdoktor.hu
cegespenz ugyek.hu
jovoiskola.hu
cegor.hu

Tanácsadók oldalai:

Fa Kinga: penzugyiorangyal.hu
Bánhidi Attila: ezustpingvin.hu
Baczonyi Ferenc: baczonyi.hu
Bíró Nóra: bironora.hu
Schmidt János (Pécs): penzugyi-megoldasok.hu
Tóth György: penzaramlas.hu
Lakos Tamás: lakostamas.hu
Dusik Andrea: dusikandrea.hu
Hajdú István: profitcsapat.hu
Bótor László: botorpenzpecs.shp.hu
Schmidt Viktória: penzugyitervek.hu, jonyugdij.hu
Polgárné Szűcs Gabriella: penztalalo.hu

Professzionális pénzügyi tanácsadó képzés:
penzugyitanacsadopartner.hu

