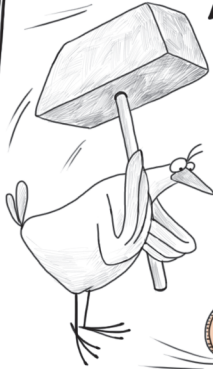
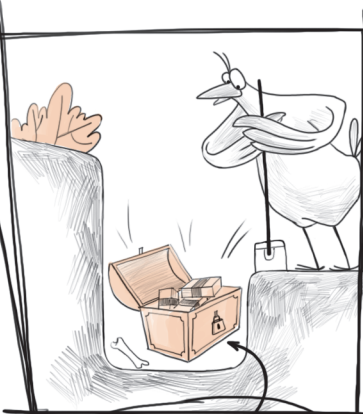


# Cum faci bani

Faci banii cu ciocanul.



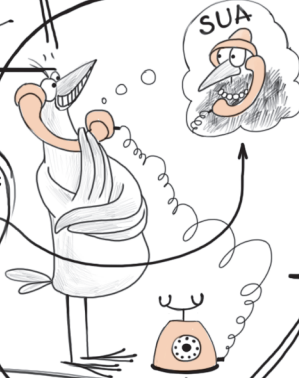
Cauți o comoară.



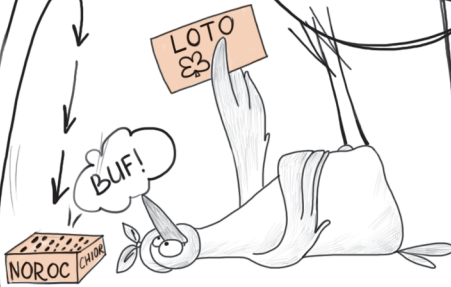
Îți instalezi un robinet fermecat și-ți vor curge banii din perete.



Îți amintești de mătușa bogată din America.



Aștepti să te lovească norocul și să câștigi la LOTO... dacă supraviețuiești.

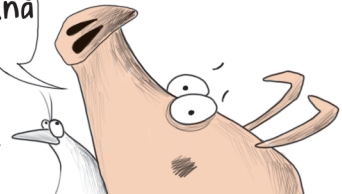


Speri să-ți cadă banii din cer.



Sau, din banii de la colindat, investești și într-o carte bună de educație financiară. E la mîntea cocoșului!

Serios...?



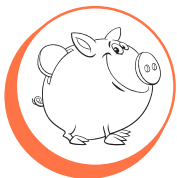
# Introducere

## *Cum a apărut această carte?*

Ca profesor de discipline economice, eram adesea rugat de către elevii mei să explic conceptele financiare într-un limbaj nonacademic, pe înțelesul tuturor. Dincolo de definiții, clasificări și alte noțiuni teoretice, era nevoie de o structurare a conceptelor în așa fel încât elevii și studenții, dar și cei aflați la început de drum în ceea ce privește educația financiară, să înțeleagă, să își însușească și să aplice metode și principii care să îi ajute să atingă libertatea sau chiar siguranța financiară. Mai ales în perioada actuală, când suntem asaltați de așa-zisi „consilieri financiari” – angajați ai băncilor sau ai altor instituții de profil, care se folosesc de tehnici testate de vânzare și manipulare pentru a ne convinge să cumpărăm diverse produse financiare sau să optăm pentru anumite investiții, era nevoie de o carte pe care să ne putem baza. Care să ne ofere suficiente informații pentru a lua decizii în cunoștință de cauză sau pentru a ști ce și unde să căutăm în cazul în care nu dispunem de toate informațiile.

## *Ce este această carte?*

Cartea de față este o colecție de concepte, principii, metode și tehnici de aplicat în viața reală, în vederea îmbunătățirii situației financiare a fiecăruia dintre noi.

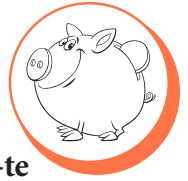


În primul capitol, **Banii sunt doar bani!**, vom afla ce sunt banii, vom analiza concepțiile noastre despre ei și miturile care s-au construit de-a lungul timpului în jurul acestora. Vom analiza tiparul nostru financiar și personalitatea pe care o avem din punct de vedere financiar, explicând de ce majoritatea persoanelor aleg siguranța în detrimentul libertății. Vom descoperi conceptul de inteligență financiară și diferența dintre aceasta și inteligența academică. Vom afla cum gândesc oamenii bogați și ce îi diferențiază de ceilalți.

Capitolul II, **Stabilește-ți direcția!**, va prezenta ciclul vieții din punct de vedere financiar, ne va îndemna să avem o viziune financiară și să concepem planuri pe termen lung, mediu și scurt în ceea ce privește finanțele personale.

Capitolul III, **Câștigă mai mult!**, definește veniturile și prezintă modalități de creștere a acestora, iar capitolul IV, **Mulțumește-te cu mai puțin!**, prezintă conceptul de economisire și oferă soluții concrete pentru a economisi.

**Cheltuiește cu rost!** este îndemnul care sintetizează capitolul V, după ce vor fi prezentate tipurile de cheltuieli și sugestii concrete de reducere a acestora.



Despre datoriile bune și datoriile rele se discută în capitolul VI, **Împrumută-te cu cap!**, prezentându-se și o metodă de a scăpa de datoriile neprofitabile.

Rolul banilor este să producă alți bani, iar despre acest aspect se va vorbi în capitolul VII, **Înmulțește-ți banii!**, când vor fi prezentate principalele alternative investiționale. Nu vom încerca să vindem sau să promovăm nimic, ci vom oferi doar informațiile necesare luării unor decizii. Tot aici va fi prezentată și ideea de „bani ai altora” – sume care pot fi atrase din diferite surse și investite pentru a genera alți bani.

Pentru că foarte multe persoane și instituții (inclusiv statul) vor să beneficieze de cât mai mulți dintre banii noștri, capitolul VIII te va învăța să **păstrezi cât mai mult din ce câștigi**. Fără a se dori un tratat de finanțe sau o recenzie a „Codului Fiscal”, capitolul va prezenta, pe scurt, principalele impozite și căile legale prin care acestea pot fi reduse sau evitate.

Capitolul IX, **Construiește conducte!**, va prezenta ideea de „conducte” și modul în care acestea pot fi implementate în așa fel încât să asigure un flux continuu de lichidități.

Capitolul X, **Împarte și cu ceilalți!**, se referă la etică, altruism și activități filantropice și te îndeamnă să donezi către ceilalți o parte din câștigurile tale.

Ultimul capitol, **Ascute securea!**, se referă la perfecționarea continuă în domeniul financiar și ne îndeamnă să învățăm deprinderile oamenilor bogați și să ne perfecționăm talentul de a câștiga.

Cartea se încheie cu câteva concluzii necesare și cu o retrospectivă a drumului parcurs până acum.

## *Ce nu este această carte?*

În această carte nu încercăm să convingem pe nimeni de nimic. Rămâne la latitudinea cititorului dacă aplică sau nu cele citite aici, dar, în cazul în care acesta alege cea din urmă variantă, nu acceptăm reclamații sau critici.

## Banii sunt doar banii!

### Analiza concepțiilor noastre despre bani și a modului în care funcționează banii

*Felul în care gândești și te raportezi la bani te-a făcut cine ești azi.*

Bodo Schäfer

Mi-a atras atenția un citat al lui Josh Billings care se aplică și în cazul banilor: „Nu ceea ce nu știm ne împiedică să avem succes, ci ceea ce știm și este incorect”.

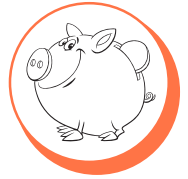
Înainte de a trece mai departe, te rog să scrii primele cinci lucruri care îți vin în minte despre bani. Nu te gândești foarte mult, nu există răspuns greșit sau corect. Și nici nu vede nimeni răspunsurile tale.

Banii:

1.....

2.....

3.....



## *Bogăția și sărăcia nu pornesc din portofel*

Sunt de părere că bogăția și sărăcia nu pornesc din portofel. Și nici din contul de la bancă. Bogăția (și mă refer strict la bogăția financiară, nu la cea spirituală sau de altă natură) începe din minte. Din modul în care gândim și ne raportăm la bani. Cert este că, dacă vrei să atingi un nivel mai înalt din punct de vedere financiar, este necesar să renunți la unele dintre vechile modalități de gândire și să dobândești altele noi. Voi folosi o analogie din agricultură: dacă vrei să schimbi fructele, este important ca mai întâi să schimbi semințele pe care le plantezi. Dacă vrei să schimbi vizibilul, mai întâi schimbă ceea ce este invizibil. Este vorba despre principiul cauză-efect. Bani reprezintă un rezultat, bogăția reprezintă un rezultat. Gândurile duc la sentimente. Sentimentele declanșează acțiuni. Acțiunile declanșează rezultate. Deși poate suna dur, tu ești sursa problemelor pe care le ai cu banii. Vestea bună este că 90% din rezolvarea unei probleme constă în a conștientiza că există o problemă. Când ceva nu este în regulă, ia atitudine și recunoaște starea de fapt, fără să te dai bătut. Dar cum ne dăm seama că există o problemă? În primul rând, analizând convingerile pe care le avem față de



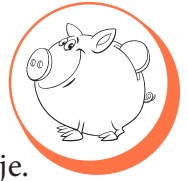
## Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

bani. Care sunt convingerile tale față de bani? Vezi cele două răspunsuri pe care le-ai scris anterior.

Să ne aventurăm împreună în analiza celor mai comune mituri și convingeri legate de bani și a secretelor celor bogați.

Mai jos găsești 70 dintre cele mai comune convingeri referitoare la bani. După ce citești fiecare afirmație, notează un „X” în coloana A dacă crezi că afirmația este adevărată, un „X” în coloana F dacă crezi că afirmația este falsă sau un „X” în coloana NS dacă crezi că afirmația nu este nici falsă, nici adevărată sau este în același timp și falsă și adevărată sau, pur și simplu, nu știi dacă este falsă sau adevărată.

NR	AFIRMAȚIA	A	F	NS
1	Banii sunt un lucru rău.			
2	Cei bogați sunt lacomi/superficiali/insensibili.			
3	Dacă ai bani, îi ai pentru că ai profitat de alții.			
4	Banii sunt ochiul diavolului.			
5	Mai mulți bani îți vor face viața mai bună.			
6	Eu nu merit bani.			
7	Niciodată nu o să am suficienți bani.			
8	Nu poți încredința nimănui banii tăi.			
9	Oamenii vor să stea lângă tine doar pentru bani.			
10	Trebuie să muncești din greu ca să câștigi bani.			
11	Nu cheltui banii pentru tine sau pentru ceilalți.			
12	Banii îți oferă adevăratul sens al vieții.			
13	Cu cât ai mai mulți bani, cu atât ești mai fericit.			
14	Niciodată nu poți fi fericit dacă ești sărac.			
15	Dacă dai bani săracilor, încurajezi lenevia.			
16	Dacă ai avea mai mulți bani, viața ta ar fi mai bună.			
17	Banii sunt făcuți să fie cheltuiți, nu economisiți.			
18	Ești plătit atât cât meriți.			



Spre deosebire de chestionarul precedent, aici nu vom face punctaje. Pentru că afirmațiile de mai sus nu au valoare generală de adevăr. Chiar dacă pentru tine o afirmație poate părea adevărată, pentru altcineva același enunț poate fi fals. Problema cu aceste convingeri este că noi avem impresia că ele sunt tot timpul adevărate (sau false), deși nu sunt. Și credem că se aplică tuturor persoanelor, deși nu se aplică. Dintre cele 70 de convingeri de mai sus, când eram copil o auzeam cel mai des pe aceasta: „Banii nu cresc în copaci”. Mama mi-o repeta de atâtea ori, încât am ajuns să cred că este tot timpul adevărată și că se aplică pentru toată lumea. Dar gândește-te, de exemplu, la un fermier care are o livadă și trăiește de pe urma valorificării roadelor pomilor săi. Pentru el, banii chiar cresc în copaci.

Pe parcursul capitolului vom trata cele mai comune dintre aceste convingeri.

## Mituri legate de bani

Primul mit pe care aș dori să îl demontăm este legat de secretele celor bogați. Adevărul este că nu există niciun secret al celor bogați, pentru că principiile după care funcționează banii nu sunt secrete. Le vom descoperi împreună parcurgând această carte.







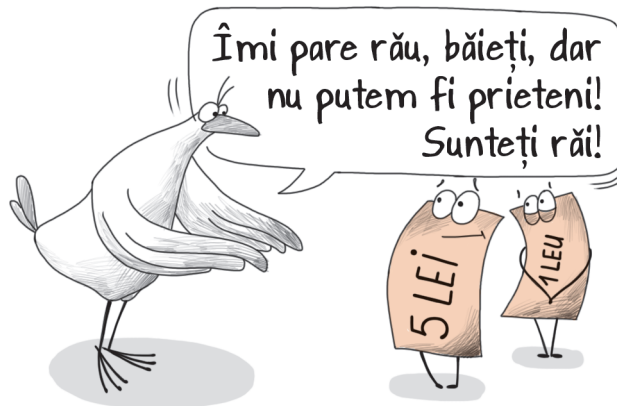
De la participanții la cursurile de educație financiară pe care le susțin și de la elevii cu care am lucrat și lucrez la liceele cu profil economic am reușit să fac o listă a celor mai comune concepții legate de bani. Nu este o listă exhaustivă, dar este foarte probabil să regăsești mai jos o parte dintre cele cinci răspunsuri pe care le-ai dat anterior sau la exercițiul de la începutul capitolului. La fel de adevărat este că unele dintre aceste concepții s-ar putea să te intrigue. Așa cum am afirmat deja, aceste concepții sunt doar parțial adevărate, însă noi le acordăm caracter universal.

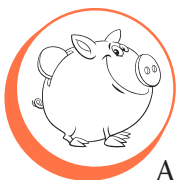
Să le analizăm împreună:

✓ *Banii sunt un lucru rău. / Banii sunt un lucru bun.*

Când am vorbit despre bani, te-am rugat să spui ce crezi despre aceștia și să argumentezi alegerea făcută. Sunt persoane care cred că banii sunt un lucru rău, la fel cum sunt și persoane care cred că banii sunt un lucru bun.

Adevărul este că banii sunt doar bani. Sunt doar niște bucăți de hârtie, de plastic sau de metal sau, mai nou, doar niște cifre într-un calculator.

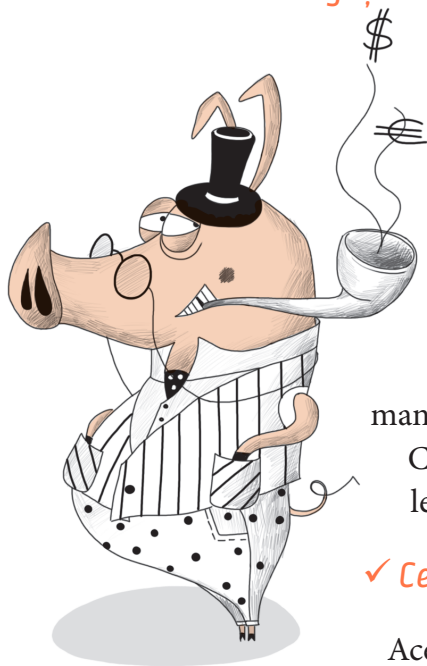




## Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

Aceștia nu sunt nici buni, nici răi, ci noi le acordăm o conotație pozitivă sau negativă. Cu banii putem face atât lucruri bune, cât și lucruri rele, dar ei nu se pot cheltui de unii singuri. Dacă vei înțelege acest lucru, vei putea să tratezi banii ca pe ceea ce sunt de fapt, disociindu-te de emoțiile pe care aceștia le generează.

### ✓ *Cei bogați sunt lacomi/superficiali/insensibili.*



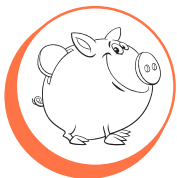
Nu contest că există astfel de oameni. Dar am numărate exemple de oameni bogați care sunt buni. Banii nu te transformă într-un om rău. Banii doar potențază niște calități sau defecte pe care le ai deja. Dacă ești un om rău, probabil îmbogățindu-te vei ajunge și mai rău. Dar dacă ești un om bun, având mai mulți bani vei deveni și mai bun. Deși nu este neapărat o carte de educație financiară, îți recomand să citești „Colindă de Crăciun” de Charles Dickens. Cu siguranță povestea lui Scrooge și visele pe care acesta le-a avut îți vor da de gândit.

### ✓ *Cei care au bani au profitat de ceilalți.*

Această convingere este întrucâtva similară cu cea de mai sus.

Sunt foarte mulți oameni care au făcut bani abuzând de alții, unii chiar săvârșind ilegalități, dar sunt la fel de mulți oameni, dacă nu chiar mai mulți, care fac bani în mod cinstit și fără să profite de ceilalți. Înainte de a judeca un om doar prin prisma situației financiare, ar fi mai bine să îl cunoști. Vei fi surprins de rezultate.





## Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

A-ți refuza micile plăceri (de exemplu, o ieșire la film) în ideea că vei deveni bogat este o decizie lipsită de înțelepciune. Voi pleda pentru economisire și pentru cheltuirea rațională a banilor în capitolele următoare, dar asta nu înseamnă că trebuie să devenim avari. În plus, așa cum veți descoperi în capitolul dedicat cheltuielilor, micile plăceri care construiesc amintiri chiar sunt recomandate și generează fericire.

Pe de altă parte, a cheltui tot ceea ce câștigi într-un acces de hedonism este la fel de dăunător ca a fi zgârcit. Vom mai reveni asupra acestui aspect când vom vorbi despre tipul de personalitate din punct de vedere financiar.

Soluția ar fi să facem distincție între „scumpă tare” și „cumpătare”. Adică ar trebui să ne limităm doar la lucrurile pe care ni le putem permite și să cheltuim ceea ce ne-a rămas după ce am economisit suma necesară pentru a ne îndeplini planurile.

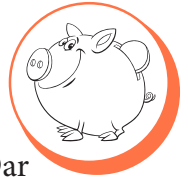
✓ *Banii îți oferă adevăratul sens al vieții.*

Am demontat mai devreme afirmația că banii sunt rădăcina tuturor re-  
lelor. Nu sunt de acord însă nici cu a face din bani un scop.

Banii ar trebui să fie un mijloc prin care să ne atingem scopurile în viață, să fie folosiți pentru a ne îndeplini obiectivele, nu un scop în sine. Nu cunosc niciun om de succes care să fi făcut un scop în sine din a câștiga bani.

✓ *Cu cât ai mai mulți bani, cu atât ești mai fericit. / Banii nu aduc fericirea.*

Că ești sau nu fericit nu depinde de banii pe care îi ai. Probabil cunoști și tu oameni bogați care nu sunt fericiți, dar și oameni fericiți în ciuda unei situații materiale precare. Psihologic vorbind, nu știu să existe studii care să releve o corelație directă între suma de bani din conturi și fericire. Sunt de acord însă că atunci când ai o situație materială sub medie nu îți poți



permite anumite lucruri și că această situație poate genera frustrare. Dar dacă pentru tine fericirea înseamnă a deține lucruri, atunci vei fi nefericit indiferent câți bani ai avea. Pentru că întotdeauna îți vei dori mai mult și, având o situație materială bună, vei avea și iluzia că îți vei putea permite.

✓ *Dacă dai bani săracilor încurajezi lenevia.*



Aceasta este una dintre convingerile pe care le am și eu și de care mă străduiesc să mă debarasez. Am întâlnit de-a lungul timpului suficiente cazuri de oameni care trăiesc din ajutorul social, deși ar putea să muncească sau care se mulțumesc cu ceea ce primesc din diverse donații, când, de fapt, ar putea să câștige mai mult. Dar în ultimul timp am început să fac donații fără să mă mai gândesc că încurajez lenevia. Și să mă axez mai mult pe donații „care învață omul să pescuiască sau îi oferă o undiță” decât pe donații prin care îi dau omului „un pește”. În plus, mă gândesc și la faptul că, deși fac o donație, nu am dreptul să îl judec pe beneficiar.

✓ *Ești plătit atât cât meriți.*

Făceam această afirmație pe la unele cursuri pe care le susțineam, eu fiind adeptul corelației între efort și efect. Dar am întâlnit diverse situații care



## Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

m-au determinat să îmi schimb punctul de vedere. Consider că ești plătit atât cât accepți să fii plătit. Pentru că, dacă consideri că meriți mai mult, nu te împiedică nimeni să faci o schimbare: a locului de muncă, a domeniului de activitate, a afacerii în care activezi și așa mai departe. Stabilește-ți cât vrei să câștigi, identifică modurile în care poți câștiga suma respectivă, apoi află ce ai de făcut pentru a ajunge să poți câștiga acea sumă și fă ceea ce trebuie făcut.

✓ *Dacă ești bun, universul [Dumnezeu sau orice altă forță exterioară] îți va rezolva nevoile.*

Cred în legea atracției care spune că gândurile de un anumit fel atrag lucruri de un anumit fel, cred în legea cauzei și a efectului, cred într-o forță superioară (căreia eu, fiind creștin-ortodox, îi spun Dumnezeu), dar nu cred că problemele se rezolvă de la sine, deși citesc despre acest lucru în majoritatea cărților de dezvoltare personală.



# Stabilește-ți direcția!

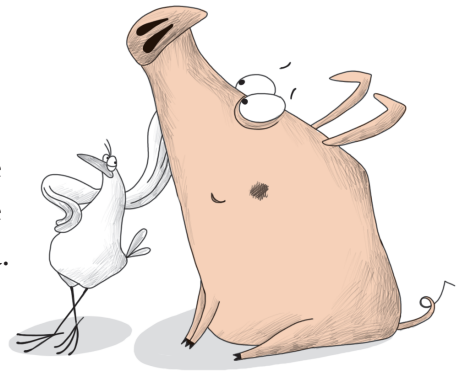
## Despre buget și importanța planificării

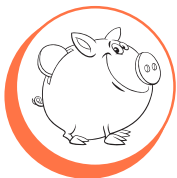
*Ori îți plănuiești singur viața,  
ori o vor face alții pentru tine.*

Acum, că știm ce sunt banii, ce credem noi despre ei și care sunt concepțiile sănătoase cu privire la aceștia, este momentul să trecem efectiv la treabă. În acest capitol ne vom ocupa de planificare, ca prim pas în elaborarea strategiei noastre financiare. Unul dintre motivele pentru care oamenii nu sunt bogați este că nu își planifică să fie bogați. Planurile îi sperie pe mulți și majoritatea amână realizarea acestora.

### *De ce amână oamenii realizarea planurilor financiare?*

Când vine vorba despre bani, dar și în celelalte domenii ale vieții noastre, unul dintre obiceiurile care ne „mănâncă” cel mai mult timp este amânarea. De cele mai multe ori, frica de a începe un lucru ne consumă mai mult timp și mai multă energie decât ne-ar trebui să facem lucrul în sine.





## I. Planificarea pe termen lung



Din punct de vedere financiar, scopul tău este să ajungi să trăiești din banii produși de banii tăi, în loc să trudești pentru ei. Acesta este principala motiv pentru care ai nevoie de o viziune în plan financiar și de planuri pe termen lung.

Chiar dacă fiecare are propriul parcurs din punct de vedere financiar, există un ciclu ideal de viață din acest punct de vedere.

### ► *Perioada formării (0-19 ani)*

- Etapa timpurie a copilăriei (0-5 ani): copiii învață conceptul de valoare și evitarea risipei.
- Etapa mijlocie a copilăriei (6-12 ani): copiii învață conceptele de acumulare, cheltuire, valoare relativă. Încep să primească bani de buzunar.
- Etapa adolescenței (13-19 ani): copiii câștigă proprii bani, încep să stabilească bugetul, înțeleg că banii produc bani.

### ► *Ridicarea fundației (20-30 ani)*

- Persoana se întreține singură.
- Avere netă este mai mică decât venitul anual.



### ▶ *Acumularea timpurie (30-40 ani)*

- Avera netă depășește venitul anual de 1-3 ori.
- Diversificarea investițiilor prin acțiuni și obligațiuni.
- Câștigurile din investiții sunt egale cu 50% sau mai mult din costurile de trai.
- Portofoliul de investiții însumează de 7-10 ori costurile anuale de trai.
- Persoana începe să facă ce îi place cu adevărat.

### ▶ *Acumularea rapidă (40-50 ani)*

- Câștigurile din investiții depășesc economiile.
- Avera netă este de 3-7 ori mai mare decât venitul anual.
- Crește eficiența fiscală.
- Persoana începe să își asume riscuri mai ridicate.

### ▶ *Conservarea (50-70 ani)*

- Persoana începe să trăiască din câștigurile din investiții și din pensii.
- Portofoliul de investiții însumează de 10-15 ori costurile anuale de trai.
- Persoana începe să se preocupe de conservarea capitalului.
- Riscurile pe care și le asumă devin mai scăzute.

### ▶ *Generozitatea (peste 70 de ani)*

- Persoana dispune de mai mulți bani decât ar putea cheltui într-o viață.
- Portofoliul de investiții însumează de 15 ori mai mult decât cheltuielile de trai.
- Persoana începe să dea bani copiilor.
- Persoana investește în amintiri.



## CAPITOLUL III

# Câștigă mai mult!

## Despre venituri și modul în care pot fi obținute

*Nimeni nu-i atât de bogat  
încât să nu posedă mai puțin decât ar vrea.*

Favorinus

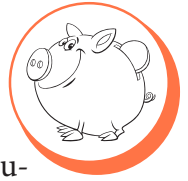
Este mult mai simplu să câștigi mai mult decât să strângi avere. În acest capitol ne vom ocupa de modul în care îți poți diversifica sursele de venit și de posibilitățile prin care îți poți crește veniturile din fiecare sursă în așa fel încât să îți permiti să economisești în fiecare lună suma pe care am calculat-o împreună.

### *Tipuri de venituri*

Din punct de vedere al modului de obținere, veniturile sunt de șase tipuri:

**1. Venituri din salarii și asimilate salariilor** – generic vorbind, sunt veniturile pentru care muncești în calitate de angajat.

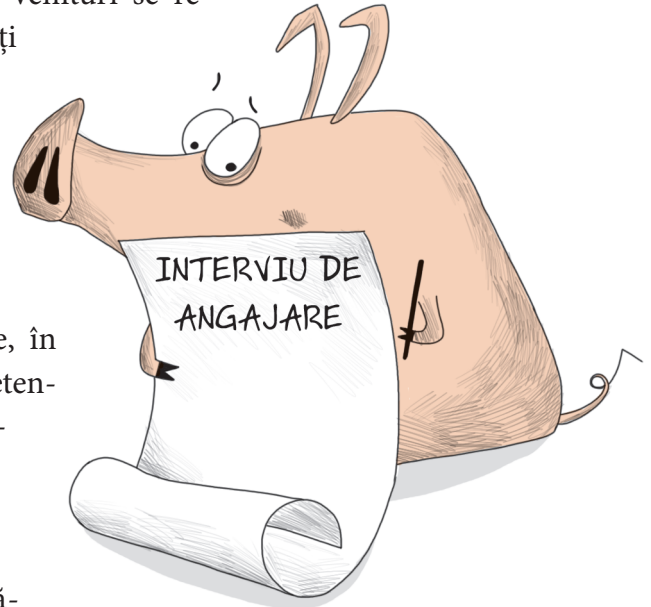
Această categorie de venituri este obținută de cei care își vând timpul, cunoștințele și abilitățile unui angajator. Poate include și diverse avantaje sau beneficii în natură (tichete de masă, mașină de serviciu, telefon plătit de

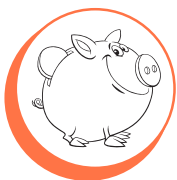


angajator etc.). Acest tip de venit are avantajul că este obținut în mod recurent, atât timp cât ești angajat (excludem cazurile angajatorilor rău-platnici și cazurile de forță majoră). Practic, ca angajat, cu o anumită periodicitate (lunar, bilunar), încasezi acest gen de venituri. De asemenea, angajatorul reține și virează pentru tine contribuțiile la asigurările sociale, la fondurile de pensii și șomaj și la asigurările de sănătate. Astfel, în cazuri de forță majoră beneficiezi de asistență socială și, după o anumită perioadă de lucru, poți beneficia de un venit minim garantat sub formă de pensie. Statutul de angajat îți oferă un anumit tip de confort și o minimă siguranță.

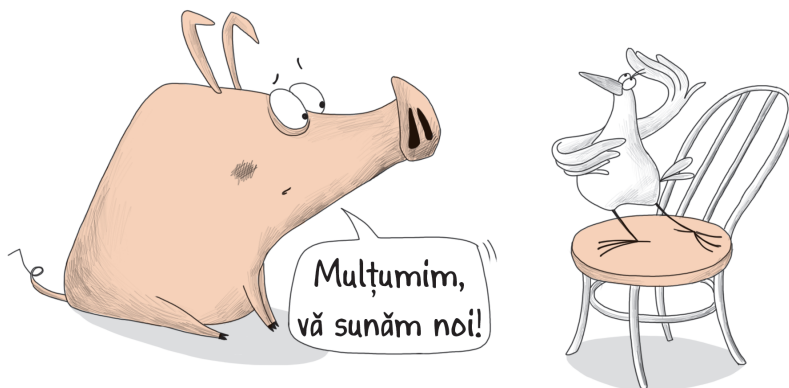
Dezavantajele acestei categorii de venituri se referă la faptul că sunt limitate (nu poți munci mai mult de 10-12 ore pe zi), că, de cele mai multe ori, sunt sub valoarea competențelor și abilităților pe care le pui în slujba angajatorului și că, cu unele excepții, nu prea poți fi stăpân pe timpul tău.

Mărimea acestor venituri depinde, în mare măsură, de abilitățile, competențele și experiența ta, dar și de domeniul de activitate în care activezi sau de tipul profesiei pe care o desfășori. Cu caracter orientativ, atașez în cele ce urmează o listă a celor mai bine plătite domenii din România, cu mențiunea că această listă nu este completă (cred că te-ai obișnuit deja cu această afirmație până acum) și că, între momentul în care eu am scris această carte și momentul în care tu o citești, pot apărea modificări. De asemenea, limitele minime și cele maxime pot fi influențate și de abilitățile și experiența ocupantului postului.





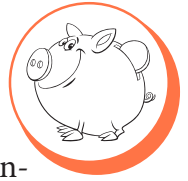
## Cum îți negociezi salariul la angajare?



Când țineam interviuri de selecție pentru *Vodafone România*, dar și în prezent, când selectez oameni pentru firmele mele, una dintre cele mai sensibile întrebări este cea referitoare la salariul dorit. În majoritatea cazurilor, angajații fie se subevaluau și cereau un salariu mai mic decât puteam oferi noi, fie solicitau un salariu mic pentru a fi siguri că sunt acceptați. Însă a cere un salariu mic nu înseamnă neapărat că vei fi și acceptat. Sau vei fi acceptat de către firme pentru care costurile sunt mai importante decât oamenii. Și s-ar putea să nu vrei să lucrezi într-o astfel de firmă. Firmele care se respectă știu că salariul este un factor motivator și cunosc costurile generate de înlocuirea unui angajat care pleacă.

Alții se supraevaluau și cereau un salariu mai mare decât ar fi meritat și/sau decât ar fi putut firma să ofere. Foarte puțini întrebau despre beneficii și, cel mai adesea, doar despre tichetele de masă. Deși sunt angajator și este foarte posibil ca această afirmație să fie folosită împotriva mea la interviuri, îți voi spune un secret: piața nu te plătește atât cât meriți. Te plătește atât cât trebuie să te plătească și cât ești dispus să accepți. Contează însă și modul în care îți negociezi salariul și argumentele pe care le ai în această negociere.

Referitor la negocierea salariului, îți recomand să parcurgi următorii pași:



✓ Află cât câștigă cineva cu studiile, experiența și abilitățile tale în interiorul companiei. Nu te aștepta însă ca această informație să fie publică. Dar în vremurile actuale, când rețelele sociale îți facilitează posibilitatea de a intra în legătură cu oricine, este destul de ușor să afli.

✓ Află ce alte beneficii din lista anterioară se oferă pe lângă salariu și cum este mediul de lucru. Știu că afirmația cu mediul de lucru poate părea ciudată, dar am avut colegi care au plecat din *Vodafone* la companii concurente de telecomunicații, și, deși erau plătiți mai bine, duceau dorul atmosferei din *Vodafone*. Doi dintre ei s-au și întors în companie din acest motiv.

✓ Află cât și ce câștigă (salariu și beneficii) cineva cu studiile, experiența și abilitățile tale la o firmă concurentă celei la care vrei să te angajezi. Nu vei folosi această informație ca mijloc de șantaj în discuția cu angajatorul, dar măcar vei vedea care este nivelul în acel domeniu și cum se situează firma în raport cu concurența. Firmele mari, ale căror branduri atrag datorită notorietății, vor plăti salarii mai mici decât firmele concurente care nu se bucură de aceeași popularitate a brandului.

✓ Fă o listă cu motivele pentru care crezi că meriți un salariu mare. Dar lista să conțină motive care au relevanță pentru angajator (de exemplu, faptul că ai de plătit rate, pentru tine este un motiv să ceri un salariu mai mare, dar nu are relevanță pentru angajatorul tău; sau poate are, dar nu la modul la care îți dorești tu).

✓ Când negociezi salariul, relaționează-l de performanța ta. Adică cere un salariu puțin mai mic decât câștigă cineva din companie cu abilitățile, cunoștințele sau experiența ta, dar cere și un bonus de performanță (fix sau procentual) dacă îndeplinești anumite obiective relevante pentru angajator. Eu, ca angajator, am tot interesul să te plătesc în funcție de performanță, pentru că te plătesc din banii pe care mi-i produci tu.

✓ Dacă ești la început de drum sau dacă îți dorești cu orice preț să te angajezi la compania respectivă, poți solicita în primele luni un salariu puțin



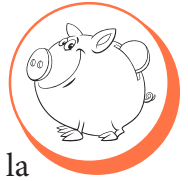
## Principiile banilor – de la A DISPERA la A PROSPERA

mai mic decât câștigă cineva din firmă cu abilitățile, cunoștințele sau experiența ta, cu condiția să renegociați salariul după o anumită perioadă de timp sau la anumite intervale. Cea mai mare temere a angajatorului este că viitorul angajat nu va corespunde cerințelor și că va cheltui cu el o sumă mai mare decât merită. Punând problema la modul de mai sus, riscul de neperformanță se împarte între angajat și angajator, iar șansele de a fi acceptat cresc.

✓ Dacă ești specialist în domeniul tău, ai tot dreptul să ceri un salariu mai mare. Atât doar că firmele mari au o anumită plăjă de negociere. În majoritatea firmelor mari pe care le cunosc, aceasta este cuprinsă între 80% și 120%. Adică, oricât și-ar dori șeful tău direct, nu îți va putea oferi un salariu mai mare de 120% din salariul stabilit pentru poziția respectivă. Când am fost manager de proiect la *Vodafone România* aveam un salariu cu aproximativ 1 000 de lei mai mare decât unii colegi de-ai mei de birou care ocupau aceeași poziție și desfășurau același gen de activitate. Dacă din punct de vedere salarial ai atins plafonul maxim, poți negocia în termeni de beneficii relevante pentru tine. Eu, de exemplu, făcând naveta între Ploiești și București, din cauza traficului aglomerat de pe DN 1 din zilele de vineri, am cerut ca vinerea să pot lucra din sediul din Ploiești. Pentru angajator această cerință nu a implicat absolut niciun efort, dar pe mine m-a ajutat să economisesc 3 ore în fiecare vineri. Este ca și cum, o dată pe lună, aș fi avut o zi în plus de concediu.

✓ Nu-ți negocia doar salariul, negociază-ți și timpul lucrat și lista de beneficii. În ceea ce privește lista de beneficii, te poți inspira de mai sus sau poți fi mai creativ de atât. Dar probabil te întrebi cam ce înseamnă să îți negociezi timpul lucrat? Foarte simplu. Să presupunem că ai fi vrut să ceri un salariu net de 3 000 de lei. La 168 de ore lucrate în medie pe lună, ar fi însemnat 17,85 lei pe oră. Dar angajatorul, deși admite că meriți acești bani, nu-ți poate oferi mai mult de 2 500 de lei. Atunci poți cere ca programul tău zilnic să fie mai scurt cu o oră sau să ai liberă una dintre zilele săptămânii.

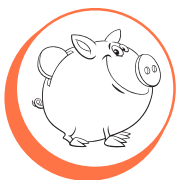
Câștigă mai mult!



Dacă ai lucra 140 de ore în loc de 168, cu salariul de 2 500 de lei ai ajunge la aceeași sumă pe oră. Iar timpul rămas l-ai putea folosi să produci alți bani. Dacă îl folosești pentru a sta pe rețelele de socializare sau pentru a te uita la televizor, mai bine nu mai negocia. Știu că ți se pare greu de crezut, dar sunt firme care acceptă așa ceva. Mulți au înțeles că „ocupat” nu înseamnă neapărat „productiv” și sunt dispuși să facă astfel de concesii. Sau, dacă ți se pare exagerat să ceri o zi pe săptămână liberă, cere să lucrezi două zile (sau o zi) de acasă. Avantajul tău este că scutești costurile cu transportul pentru ziua respectivă. Și poți folosi o parte din timpul de lucru și în interes propriu (ai grijă, totuși, să nu exagerezi și străduiește-te ca performanța obținută când lucrezi de acasă să fie la același nivel, dacă nu chiar puțin mai mare decât cea obținută atunci când lucrezi de la birou). Pentru angajator, avantajul este că tu vei fi mai motivat și mai productiv. Iar el scutește costurile fixe pe care le-ar fi avut dacă te-ai fi dus la birou (curentul electric pe care l-ai fi consumat, faptul că ai fi ținut ocupat biroul, cafeaua, apa etc.). Știu că poate îți pare ciudat, dar la câteva mii de angajați, o economie de câțiva lei pe zi înseamnă enorm. Știu firme din domeniul IT care le dau angajaților posibilitatea de a lucra două zile pe săptămână de acasă, pentru a face astfel niște economii de costuri. În plus, pentru firmele mari spațiul a devenit o problemă, așa că acest concept de „home office” este aplicat din ce în ce mai des. Ba chiar unora li se decontează și energia electrică folosită în interes de serviciu.

## *Cum să negociezi o mărire de salariu?*

Cele mai multe firme au procese de management al performanței bine puse la punct, iar negocierea salariilor se face la intervale prestabilite și în limite prestabilite. Chiar și așa, am schițat mai jos un plan de acțiune pentru obținerea unei mărimi de salariu în patru săptămâni (știu că poate părea fantezist, dar obișnuiește-te să gândești la scară mare).



Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

✓ *Economisește pentru donații.*

Un alt motiv pentru care merită să economisești este să îi poți ajuta pe alții. Nu voi insista mai mult aici, pentru că vom avea un capitol întreg la finalul cărții despre donații.

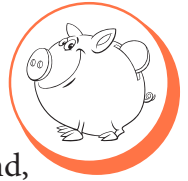
## *Modalități de economisire*

Voi face o trecere în revistă a principalelor modalități de economisire a banilor, prezentând avantajele și dezavantajele fiecăreia. Bineînțeles că, în funcție de conjunctura economică, unele variante pot fi mai profitabile și/sau mai sigure decât altele. Cu toate că distincția între economisire și investiție este uneori greu de făcut, eu voi considera modalități de investiție acele plasamente care nu implică riscuri (sau implică riscuri foarte mici) și care nu implică eforturi permanente de informare și monitorizare. Iată câteva astfel de modalități, cu mențiunea că lista este perfectibilă:



✓ *Păstrarea banilor la saltea*

Deși ai mai întâlnit această metodă la părinții sau bunicii tăi, țin să te anunț că este cea mai dezavantajoasă modalitate de economisire. Păstrarea

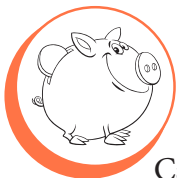


banilor în numerar în casă are două dezavantaje majore. În primul rând, ușurința cu care îi poți cheltui (având banii în casă ești tentat să îi folosești pentru diverse achiziții, cu mențiunea că „îi punem noi la loc”). În al doilea rând, din cauza inflației, banii își pierd valoarea. N-ai avut niciodată impresia că acum cumperi cu 100 de lei mai puține lucruri decât cumpărai anul trecut sau acum doi ani? Dacă da, află că aceasta nu se numește impresie, ci inflație. Și mai există și posibilitatea să uiți de ei, iar între timp să se schimbe banii. Țin minte că, atunci când eram în școala primară, împreună cu fratele și verii mei ne făceam vacanțele la bunici. Distracția principală în acea perioadă era săritul de pe sobă. Într-una din zile, fiind pe sobă, am descoperit, în spatele unei icoane mari agățate în perete, o carte de economie politică din perioada comunistă. Nu știam pe atunci ce este aceea economie politică, dar am văzut în carte bancnote de 100 de lei (cele albastre cu chipul lui Bălcescu – pentru cei care au trăit în perioada comunistă), care nu mai erau valabile de cel puțin 5 ani. Astfel, economiile bunicilor mei au devenit niște hârtii fără valoare.

În iulie 2005 a avut loc denominarea leului, procedeu prin care s-a redus valoarea nominală a leului de zece mii de ori. Vorbind într-un limbaj comun, a avut loc „tăierea a patru zerouri”. Acest lucru se practică atunci când sumele de bani devin foarte mari în valoare absolută datorită inflației. Probabil mai auzi și acum, la 17 ani după denominare, oameni zicând „un milion” la o bancnotă de 100 de lei. Preschimbarea leilor vechi în lei noi a fost posibilă o anumită perioadă de timp. Dacă, de exemplu, găsești acum o bancnotă de 10 000 de lei din 2005, ea nu mai are nicio valoare din punct de vedere monetar. Poate fi, eventual, vândută colecționarilor, dar este vândută doar ca piesă de colecție.

Sunt două situații în care se justifică păstrarea banilor în numerar acasă. Prima situație se referă la perioadele când dobânda oferită de bancă la depozite nu acoperă comisioanele percepute de bancă (la momentul în care scriu acest capitol, dobânda la depozit a coborât la unele bănci sub 1% pe an.



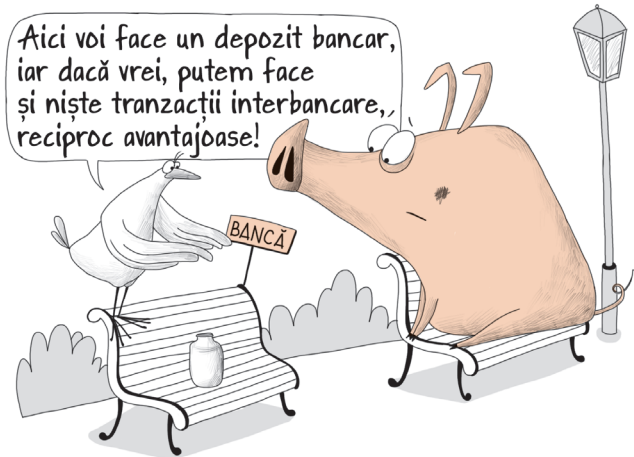


## Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

Calculând comisioanele băncii, dacă depui 1 000 de lei vei avea la sfârșitul anului în jur de 970 de lei). A doua situație, una temporară, este reprezentată de momentele în care nu știi încă ce vei face cu suma respectivă. Sau când ești în așteptarea unei oportunități. Până când vei găsi o alternativă mai bună, poți păstra sumele în numerar. Și mai poți păstra în numerar și cei 3 000 de lei din fondul inițial de urgență, dacă îmi promiți că nu îi cheltui nechibzuit.

### ✓ *Depozitul bancar*

Păstrarea banilor într-un depozit bancar este, metaforic vorbind, păstrarea banilor la salteaua băncii. Că banca oferă din banii tăi credite altor clienți, încasând o dobândă mai mare decât cea pe care ți-o plătește ție, nu ar trebui să fie scopul discuției în acest moment. Tu ar trebui să faci un depozit pentru avantajele pe care le poți obține de pe urma lui. În primul rând, depozitele bancare sunt garantate până la suma de 100 000 de euro. Cu alte cuvinte, spre deosebire de banii ținuuți la saltea, banii din bancă sunt mai în siguranță. Ei nu îți pot fi furauți. În al doilea rând, accesul la banii din bancă este mai dificil decât accesul la banii ținuuți acasă în numerar (cu excepția cazului când depozitul are atașat un card. Nu recomand atașarea unui card la depozitul bancar, indiferent ce ți-ar spune reprezentantul băncii). În al treilea rând, în funcție de contextul economic, poți obține câștiguri din dobândă. Chiar dacă, așa cum am afirmat mai sus, în momentul de față dobânzile la depozite nu sunt atractive, au existat perioade când câștigurile obținute de pe urma acestora erau semnificative. În 2008 aveam un depozit bancar de 60 000 de lei la care primeam o dobândă de 6% pe an. Odată cu declanșarea crizei financiare și a deficitului de cash din piață, am fost contactat de reprezentantul unei alte bănci care îmi oferea o dobândă de 12% pe an dacă, cu suma disponibilă, constituiam un depozit pe 3 luni la ei. Fiind vorba despre un câștig dublu, m-am prezentat la prima bancă pentru a transfera banii. Reprezentanții acesteia mi-au oferit, de asemenea, o dobândă de 12%. I-am transmis acest



lucru, printr-un mesaj text, celui care mă contactase, iar răspunsul lui a venit imediat: 15%. Am arătat mesajul persoanei cu care discutam și m-a direcționat către directorul băncii. Acesta mi-a oferit o dobândă de 17%. I-am trimis un nou mesaj persoanei care mă contactase, în care i-am mulțumit pentru interes și i-am spus că rămân la banca actuală datorită noului procent. Spre surprinderea mea, a venit un nou mesaj: 19,75%. Directorul primei bănci s-a retras, așa că am transferat banii la noua bancă. Nu mi-aș dori să se mai ajungă la aceste valori ale dobânzii, pentru că impactul economic este major. Spun doar că sunt momente în care păstrarea banilor într-un depozit bancar poate reprezenta o soluție viabilă.

### ✓ *Economisirea într-o monedă străină*

Dacă nu dispui de alte variante de economisire, poți păstra economiile într-o valută străină care și-a dovedit stabilitatea în timp, cum ar fi euro sau dolarul. Mai ales dacă primești salariul în această monedă. Această metodă are două avantaje. În primul rând, față de economiile în numerar, economiile în valută sunt mai greu de cheltuit. Nu poți cumpăra alimente de la



## Principiile banilor – de la A DISPERA la A PROSPERA

magazinul de cartier folosind euro sau dolari (mă refer doar la posibilitatea legală, nu și la faptul că patronul magazinului își poate asuma rolul de „schimbaș”). În al doilea rând, cursul valutar acoperă rata inflației, eliminând riscul devalorizării banilor. Când inflația crește, leul scade în raport cu acea monedă. Dezavantajul este că la casele de schimb cursul diferă de cursul BNR, fiind mai mic decât acesta atunci când vinzi lei și cumperi euro și mai mare decât acesta când cumperi lei și vinzi euro. Nu recomand schimbul valutar la instituțiile bancare. Diferențele dintre cursul BNR și cursul propus de bancă sunt mai mari decât în cazul cursului oferit de casele de schimb. Sub absolut nicio formă nu recomand schimbul valutar la persoanele neautorizate, indiferent dacă aceștia îți sunt cunoscuți sau nu.

În privința economisirii, obișnuiam să pun deoparte 10% din ceea ce câștigam. Dar începând cu 1 ianuarie 2019, așa cum ți-am mai povestit, mi-am propus să economisesc lunar 2 500 de lei, salariul meu de profesor. Pur și simplu transferam banii într-un alt cont la care să am acces mai greu. Nu spun că a fost ușor. Odată ce făceam transferul, trebuia să ne descurcăm doar cu veniturile soției, alocația copiilor și ce mai puteam să încasez din împrumutul pe care îl acordasem firmei. Au fost unele luni grele, cu zile în care nu aveam niciun leu în portofel. Dar, în timp, am găsit două alternative. Pe de o parte am redus la minimum cheltuielile, scăpând de toate consumurile inutile, pe de altă parte am făcut eforturi să obțin venituri mai mari. Când am făcut calculul depunerilor pentru această secțiune din carte, am constatat că din martie 2019 și până în iulie 2022 (ultimele 40 de luni) am transferat în contul de bursă, în medie, 4 988 de lei lunar. Așa că am mai transferat acum încă 500 de lei, astfel încât media lunară să fie de 5 000 de lei. Nu-i rău pentru un profesor, nu? Nu ți-am dat acest exemplu ca să mă laud. Dar, dacă eu am găsit soluții, cu siguranță vei găsi și tu.

# Împrumută-te cu cap!

## Despre datorii bune și datorii rele

*Trecutul este trecut în măsura în care nu mai plătești datorii pentru el.*

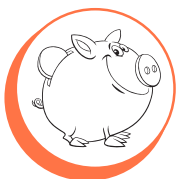
Jon Hanson

### *Când să faci o datorie*

Am afirmat anterior că un împrumut se justifică doar în următoarele două situații:

1. fie ceea ce faci cu suma respectivă de bani generează un venit lunar mai mare decât rata lunară (îți cumperi un bun care te ajută să îți crești productivitatea; de exemplu, o drujbă, dacă ești tăietor de lemne);
2. fie cu ajutorul acelei sume economisești o sumă de bani mai mare decât rata lunară (de exemplu, îți izolezi casa pentru a reduce consumul de gaze, iar suma cu care ai redus cheltuielile este mai mare decât rata).

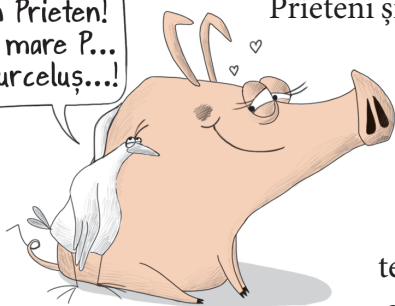
Însă și în aceste situații recomand să fii precaut. Rata lunară este o cheltuială certă, pe când venitul nu. În exemplele noastre, poți ajunge în situația să nu mai poți tăia lemne din diferite motive, caz în care nu mai generezi acel venit, sau gazele se pot scumpi și îți vor diminua sau anula economiile pe care le faci în urma izolării termice.



## Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

Ai terminat? Atunci să revenim la credite. Din punctul meu de vedere, concluzia este că acestea pot fi oarecum justificate doar în situația în care cumperi active, și chiar și atunci trebuie să fie alese cu maximă precauție și pe un termen cât mai scurt.

Esti ca un  
Părinte  
pentru mine!  
Si un Prieten!  
Și un mare P...  
P-p-purceluș...!



Eventual, dacă poți să apelezi la „cei 3P” („Părinți, Prieteni și alți Proști”) pentru a împrumuta bani, vei

face o economie semnificativă a costului cu dobânzile. Ai grijă, însă, să fii responsabil și punctual în ceea ce privește restituirea banilor, pentru că n-ai vrea să strici relația cu ruda sau prietenul care te-a împrumutat. Și totuși, domeniul bancar funcționează destul de bine și este destul de profitabil, mai ales pentru că s-au

folosit de marketing pentru a induce ideea că miturile despre datorii sunt adevărate. Să le demontăm împreună!

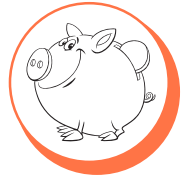
### *Mituri despre datorii*

**Mit:** Datoria este un instrument și ar trebui folosită pentru a crea prosperitate.

**Adevăr:** Datoriile presupun niște riscuri considerabile, implică costuri și, de cele mai multe ori, nu aduc prosperitate. Oamenii bogați nu le folosesc atât de des pe cât suntem lăsați să credem. Oare de ce?

**Mit:** Dacă le împrumut bani prietenilor, le fac un bine.

**Adevăr:** Dacă împrumut bani unui prieten, relația ar putea fi distrusă. O vorbă veche spune că „cel care se împrumută este servitorul creditorului”. Nu cred că vrei să îți transformi prietenii în sclavi. Iar ei, cu siguranță nu vor acest lucru.



**Mit:** Garantând un împrumut, ajut un prieten sau o rudă.

**Adevăr:** Fii gata să achiți împrumutul, banca nu cere degeaba un girant. Deși este dornică să acorde creditul, motivul pentru care o face este că se așteaptă ca cel pentru care girezi să nu poată plăti.

**Mit:** Avansul în bani lichizi, împrumuturi cu scadență la salariu, leasing, creditele de consum sunt necesare pentru a-i ajuta pe cei cu venituri mici să se descurce.

**Adevăr:** Aceste forme de împrumut profită de persoanele cu venituri reduse și aduc beneficii doar proprietarilor afacerii.

**Mit:** „Trei luni fără dobândă” înseamnă să folosești banii altora gratis.

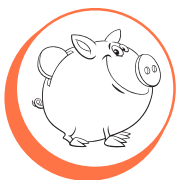
**Adevăr:** „Trei luni fără dobândă” nu este același lucru cu „banii jos”. Când vrei să ții dietă, nu umpli frigiderul cu ciocolată.

**Mit:** Ratele la mașină sunt un mod de viață: întotdeauna vei avea o astfel de rată de plătit.

**Adevăr:** Lucrul pe care îl fac milionarii în general este să conducă o mașină la mâna a doua, dar aflată în stare foarte bună. Dacă vei cumpăra o mașină nouă doar pentru a beneficia de garanție, eventualele reparații în garanție nu compensează diferența de preț. Mașina se va deprecia rapid.

**Mit:** Persoanele sofisticate fac achiziții în leasing. Este bine să cumperi în leasing lucruri care scad în valoare, profitând de avantajele legate de impozitare.

**Adevăr:** Protecția consumatorului, experții recunoscuți și chiar un calculator obișnuit spun că leasingul reprezintă modalitatea cea mai scumpă de a folosi un vehicul. Majoritatea mașinilor noi sunt vândute în leasing sau în rate, dar aceasta este în avantajul producătorului, nu al cumpărătorului.



## *Cum îți poți investi banii?*

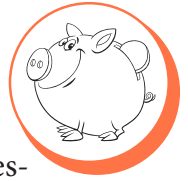
Voi prezenta în continuare principalele modalități în care îți poți investi banii, pornind de la graficul cu risc și randament de la începutul secțiunii. Asupra acțiunilor, obligațiunilor și fondurilor mutuale voi insista mai mult (pentru că le folosesc și eu), pe restul le voi trece doar în revistă și îți voi oferi câteva detalii despre ele.

### ► *Depozitul bancar*

Despre depozitul bancar am mai discutat când am vorbit despre economisire și despre credite. Este o sumă de bani pe care o plasezi la bancă și pentru care primești o dobândă. Eu nu îl consider investiție, pentru că oferă dobânzi între 1-4%, adică un randament destul de mic, uneori la același nivel cu inflația. Ideea produsului este ca banii să se economisească pe perioade mai scurte pentru obiective corespunzătoare, având avantajul flexibilității. În momentul în care s-a împlinit perioada pentru care ai constituit depozitul, poți retrage banii și dobânda. Însă dobânda la depozit este impozitată cu 10%, așadar mai dai și statului 10%. În cazul depozitului ai și varianta de a retrage banii oricând, dacă ai nevoie de ei. Este adevărat că pierzi dobânda și probabil mai plătești și ceva comisioane, dar poți avea acces la bani dacă chiar este necesar. Depozitul are un risc extrem de mic, deoarece este garantat de către Fondul de Garantare a Depozitelor Bancare (FGDB) în limita a 100 000 de euro.

### ► *Asigurarea de viață cu componentă de economisire*

Este o asigurare cu dobândă garantată, care se încheie pe o perioadă definită de timp și care oferă, simultan, posibilitatea economisirii pe termen lung și protecția specifică unei asigurări de viață (în caz de deces, urmașii



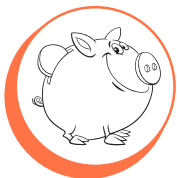
primesc o sumă de bani). Nici pe aceasta nu o consider variantă de investiție, pentru că oferă dobânzi între 1-5%. Mai mult decât atât, banii sunt blocați pentru întreaga perioadă prevăzută în contract. Singurul avantaj al asigurării de viață cu componentă de economisire este că profitul obținut de pe urma ei nu este impozabil. În orice caz, asigurarea de viață cu componentă de economisire nu a fost creată pentru a genera un randament mare, ci pentru a asigura protecție. Dar același lucru îl face și asigurarea de viață standard, care este mult mai ieftină. Așadar, dacă dorești să îți faci o asigurare de viață, sfatul meu este să optezi pentru asigurarea de viață tradițională. Dar ți-am vorbit și despre cea cu componentă de economisire doar pentru a ști că există.

### ► Numerarul

Păstrarea banilor în numerar nu este o formă de investiție. Numerarul este afectat de inflație, aceeași sumă putând valora mai puțin în viitor. Imaginează-ți ca ai o sticlă plină cu țuică, dar că sticla nu are dop. În timp, țuica se va evapora. Ca să ai tot 1 litru, va trebui să completezi cu apă. Dar țuica nu va mai avea aceeași tărie. La fel este și cu valoarea numerarului. Avantajul este că poți avea acces ușor la el. Dar, dacă nu ești o persoană chibzuită și ai tendința să cheltui acești bani, avantajul se poate transforma în dezavantaj. Cu toate acestea, recomand ca fondul de urgență să se păstreze în numerar. Dar pentru a te proteja de inflație și pentru a îngreuna posibilitatea de a-l cheltui, ți-aș propune să păstrezi numerarul într-o valută străină. Eu îl păstrez în euro.







## ► **Pensiile**

În România, pensiile sunt de trei tipuri:

### **1. Sistemul public de pensii (Pilonul I) reglementat de Legea nr. 263/2010**

Este un sistem de tip redistributiv, bazat pe solidaritate intergenerațională. Adică, din contribuțiile plătite de mine și generația mea luna aceasta sunt plătite pensiile generației părinților mei luna viitoare. Acest sistem funcționează conform principiului contributivității, conform căruia fondurile de asigurări sociale se constituie pe baza contribuțiilor datorate de persoanele fizice și juridice participante la sistemul public, drepturile de asigurări sociale convenindu-se pe temeiul contribuțiilor de asigurări sociale plătite. În sistemul public de pensii se acordă următoarele categorii de pensii:

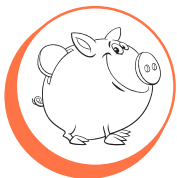
- pensia pentru limită de vârstă;
- pensia anticipată;
- pensia anticipată parțială;
- pensia de invaliditate;
- pensia de urmaș.

La momentul când scriu această secțiune, contribuția din salariu care se virează către fondurile de pensii publice este de 25% din venitul brut. Presupunând că lucrezi neîntrerupt de la 20 la 65 de ani pe un salariu mediu brut de 4 000 de lei, vei cotiza la stat 540 000 de lei în toată această perioadă. Când vei ieși la pensie vei avea o pensie de aproximativ 1 100 de lei lunar (calculele sunt estimative, pensia se calculează după mai multe variabile și, în plus, cifrele pot varia până vei ajunge tu să ieși la pensie). Cum speranța medie de viață este de 75 de ani, vei primi de la stat, în medie, 132 000 de lei. Dacă trăiești totuși încă 10 ani peste durata medie de viață (adică până la 85 de ani), vei primi 264 000 de lei. Dacă ai împlini venerabila vârstă de 100 de ani, ai primi în total de la sistemul public de pensii 330 000 de lei. Te las pe tine să faci diferența între cât cotizezi și cât primești.

# Cuprins

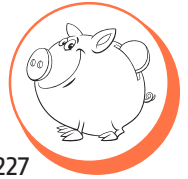
<i>Prefață</i> .....	3
<i>Cuvântul autorului</i> .....	7
<i>Introducere</i> .....	11
<b>I. Bani sunt doar bani!</b> .....	23
<i>Analiza concepțiilor noastre despre bani și a modului în care funcționează banii</i>	
• Bogăția și sărăcia nu pornesc din portofel .....	25
• Mituri legate de bani .....	29
• De unde știm ceea ce știm despre bani? .....	32
• Cum se formează convingerile? .....	48
• Tipuri de personalitate din punct de vedere financiar .....	49
• De ce majoritatea gândește greșit în ceea ce privește situația financiară? .....	52
• Cum schimbi o convingere .....	60
• Cum gândesc oamenii bogați .....	61
<b>II. Stabilește-ți direcția!</b> .....	63
<i>Despre buget și importanța planificării</i>	
• De ce amână oamenii realizarea planurilor financiare? .....	63
• De ce este necesar să avem un plan financiar? .....	65
• Misiune, viziune, valori, avantaj competitiv .....	67
• Ce sume trecem în planul financiar? .....	87
<b>III. Câștigă mai mult!</b> .....	94
<i>Despre venituri și modul în care pot fi obținute</i>	
• Tipuri de venituri .....	94





## Principiile banilor – de la **A DISPERA** la **A PROSPERA**

· Venituri din salarii și venituri asimilate acestora; beneficii pe care le poți primi de la angajator . . . . .	101
· Venituri din profesii liberale, activități independente sau drepturi de autor . . .	110
· Venituri din dividende . . . . .	123
· Venituri din economii și investiții . . . . .	124
· Venituri din subvenții și donații primite . . . . .	125
· Venituri din moșteniri și alte câștiguri imprevizibile . . . . .	129
· Cine zice că nu poți câștiga mai mult? . . . . .	130
<b>IV. Mulțumește-te cu mai puțin!</b> . . . . .	133
<i>Despre economisire și importanța acesteia</i>	
· Modalități de economisire . . . . .	142
<b>V. Cheltuește cu rost!</b> . . . . .	147
<i>Despre cheltuieli și reducerea lor</i>	
· Ce sunt cheltuielile? . . . . .	147
· Cheltuieli fixe, cheltuieli variabile, cheltuieli totale . . . . .	148
· Posibilități de reducere a cheltuielilor . . . . .	154
· 200 de ponturi pentru reducerea cheltuielilor . . . . .	164
· Cheltuielile ar trebui să ne facă fericiți . . . . .	185
<b>VI. Împrumută-te cu cap!</b> . . . . .	189
<i>Despre datorii bune și datorii rele</i>	
· Când să faci o datorie . . . . .	189
· Mituri despre datorii . . . . .	194
· Ce pierzi dacă faci datorii? . . . . .	197
· Ce sunt creditele și cum funcționează? . . . . .	201
· Tipuri de credite . . . . .	203
· 10 acțiuni de făcut înainte să contractezi un credit . . . . .	213
· Câteva considerente generale despre plata creditelor . . . . .	215
· Cum să „scapi” de datoriile de pe un card de credit în 8 pași . . . . .	216
· Ce faci dacă ai mai multe datorii? . . . . .	217
<b>VII. Înmulțește-ți banii!</b> . . . . .	223
<i>Despre investiții</i>	
· Principiile după care mă ghidez în investiții . . . . .	224



· Singur sau cu „antrenor”?	227
· În ce poți investi în funcție de randament și risc?	233
· Cum îți poți investi banii?	234
· Chestionar pentru identificarea profilului de investitor	257
· Ce este și cum funcționează „Bursa de Valori”	262
· Cum investesc eu la bursă	267
· Cum cumperi acțiuni?	273
<b>VIII. Păstrează cât mai mult din ce câștigi!</b>	<b>277</b>
<i>Despre impozite</i>	
· Impozite, taxe și contribuții	278
· Impunerea	287
· Cum să reduci impozitele în mod legal	288
<b>IX. Construiește conducte!</b>	<b>293</b>
<i>Despre automatizare</i>	
<b>X. Împarte și cu ceilalți!</b>	<b>298</b>
<i>Despre etică, altruism și filantropie</i>	
· Folosirea banilor pentru proprii copii	298
· Folosirea banilor pentru ceilalți	301
· Moștenirea	305
· Taxe și impozite pentru succesiune	308
<b>XI. Ascute securea!</b>	<b>309</b>
<i>Despre importanța perfecționării</i>	
· Cărți care aprofundează sau dezvoltă concepte din această carte	310
· Site-uri cu informații din domeniul financiar	317
· Publicații din domeniul economico-financiar	319
· Bloguri de educație financiară	320
· Site-uri care te pot ajuta să îți crești veniturile	321
· Filme despre bani și afaceri	323
<i>Epilog</i>	325
<i>Despre autor</i>	327
<i>Testimoniale</i>	329