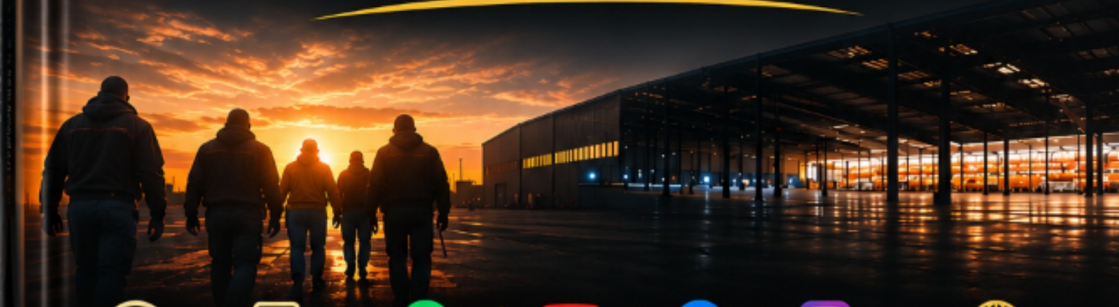
PRAKTYCZNY PRZEWODNIK

SZAMPAN i RISK MANAGEMENT

BART NOWICKI



Jak mądrze zarządzać
pieniędzmi, ryzykiem i czasem,
aby zbudować prawdziwą wolność.



AUDIOBOOK | E-BOOK | Spotify | YouTube | Facebook | Instagram | szampanirisk.pl

PORADNIK

SZAMPAN I RISK MANAGEMENT

Od rachunków w kopercie do pierwszego portfela. Praktyczny przewodnik po budżecie, buforze i ryzyku dla osób zaczynających od zera

BART NOWICKI

2026

WERSJA PRÓBNA

To pierwszy rozdział książki „Szampan i Risk Management” w całości. Dalej znajdziesz krótką zajawkę pozostałych rozdziałów: dwunastu, dwóch części, epilogu i zakończenia. Pełna wersja ma 164 strony w druku i jest dostępna jako e-book oraz książka papierowa.

Rozdział 1 czyta się samodzielnie. Jeśli po nim zostaje jedno pytanie, to zwykle to: skąd wziąć pieniądze, które zostają w kieszeni. Odpowiedź zaczyna się w rozdziale 2.

- Rozdział 1. Pierwsza moneta zostaje w kieszeni
- Co dalej — zajawka rozdziałów 2–12
- Pełna wersja i kontakt

ROZDZIAŁ 1

Pierwsza moneta zostaje w kieszeni



ZMIANA SKOŃCZONA, PIENIĄDZE JESZCZE NIE

Piątek w magazynie ma swój zapach. Mokry karton, kurz spod regałów i kawa, która od rana stoi za długo na podgrzewaczu. Pod koniec zmiany każdy patrzy już bardziej na zegar niż na etykiety.

Mario, kolega z mojej zmiany, stał przy automacie, jedną ręką trzymał telefon, drugą wciskał przycisk od espresso.

— Wpadło — powiedział. — Sprawdź, Bart. Wypłata. I jeszcze nadgodziny.

Na jego ekranie świeciła kwota. Mario uśmiechał się tak, jakby właśnie wygrał bitwę.



MARIO

Dirk, nasz starszy sąsiad i dawny współpracownik z portu, czekał na mnie przed bramą. Był na wcześniejszej emeryturze, ale dorabiał jeszcze kilka zmian w miesiącu i często wpadał zobaczyć dawnych chłopaków. Miał na sobie granatową wiatrówkę, ręce trzymał w kieszeniach.

— Tyle brutto miałeś czy tyle przyszło na konto? — spytał Dirk.

— No... brutto. Ale jaka różnica? Tyle zarobiłem.

Dirk spojrzał na automat, który zabrał kolejne euro za kawę.

— Różnica jest taka, że brutto to kwota przed podatkami i potrąceniami. Na życie masz to, co zostaje po podatkach, dojazdach, rachunkach i tych wszystkich kawach, które kupujesz, kiedy nie masz już siły.

Mario prychnął.

— Dobra, profesorze. Czyli mam nic nie wydawać?

— Masz zrobić jedno, zanim wydasz resztę — odparł Dirk. — Zostawić coś sobie.

Nie mówił o luksusie. Nie mówił też o kwocie, która na starcie brzmiałaby jak żart. Mówił o ruchu wykonanym zaraz po wypłacie: osobnym przelewie na pieniądze, których nie udajesz, że nie ma.

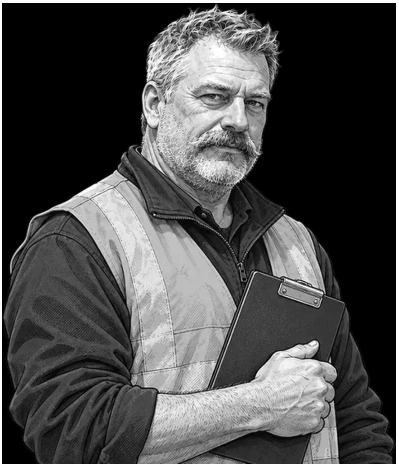
Mario odłożył kubek na parapet.

— Łatwo ci gadać. Człowiek pracuje cały miesiąc, a potem ma sobie od razu coś zabrać?

— Nie zabrać — powiedział Dirk. — Przestać oddawać wszystko każdemu przed sobą. Najpierw rachunek, potem sklep, potem bank, potem automat. A ty zawsze ostatni. Czemu twoja przyszłość ma dostawać resztki?

Mario chciał odpowiedzieć, ale z hali wyszedł kierownik i krzyknął coś do chłopaków od ostatniej rampy. Rozmowa się urwała. Takie rozmowy często urywają się właśnie w tym miejscu. Nie dlatego, że zasada jest trudna. Dlatego, że od razu uruchamia się tysiąc wyjątków. Czynsz. Auto. Dziecko. Rata. Należy się też coś po ciężkim tygodniu. Każdy z tych argumentów może być prawdziwy. Żaden nie odpowiada jednak na pytanie, co się stanie, gdy przez pół roku ani razu nie zostawisz nic dla siebie.

Dopiero dalej od bramy, gdzie nie pachniało już taśmą pakową, Dirk zapalił papierosa.



DIRK

— Nie zaczynaj od pytania: ile mógłbym odłożyć idealnie — powiedział. — Zapytaj: ile mogę odłożyć tak, żeby dotrzymać słowa samemu sobie także w gorszym miesiącu.

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ PRZEZ KONTO

Wieczorem siedziałem przy kuchennym stole i próbowałem zrozumieć własne finanse.

Nie chodziło nawet o to, że brakowało mi pieniędzy. Bardziej o to, że nie potrafiłem szybko odpowiedzieć na proste pytanie: ile właściwie mam, ile zarabiam i gdzie te pieniądze się rozchodzą?

Miałem kilka kont bankowych. Jedno do codziennych płatności, drugie do innych zobowiązań. Do tego rachunki inwestycyjne, giełdy kryptowalut i różne aplikacje, w których pieniądze raz się pojawiały, a innym razem znikały. Tu wpływała wypłata, stamtąd szedł przelew, gdzie indziej kupowałem aktywa. Czasem przesuwałem środki między własnymi kontami, czasem wymieniałem euro na dolary, a czasem zwyczajnie nie pamiętałem, co dokładnie zrobiłem kilka tygodni wcześniej.

Otworzyłem laptopa. Potem telefon. Zalogowałem się do banku, później do kolejnego. Sprawdziłem rachunek inwestycyjny, zajrzałem na giełdę kryptowalut.

Po kilkunastu minutach miałem otwartych tyle zakładek, że sam nie wiedziałem, od czego zacząć.

Pierwsza myśl była prosta: trzeba to wszystko spisać.

Tylko jak?

Każda transakcja, każdy przelew, każda płatność kartą, każda wpłata na giełdę i każda wypłata. Do tego różne waluty, prowizje, przewalutowania. Gdybym chciał rozpisać wszystko od początku, prawdopodobnie skończyłbym z grubym zeszytem, bólem głowy i przekonaniem, że finanse osobiste to zajęcie dla ludzi, którzy naprawdę nie mają co robić wieczorami.

Odchyliłem się na krześle i spojrzałem na ekran.

Przecież nie muszę wiedzieć, co stało się z każdym pojedynczym euro. Muszę najpierw zrozumieć ogólny ruch pieniędzy.

I wtedy pojawiła się prostsza myśl.

Zamiast śledzić każdą transakcję, powinienem zacząć od dwóch rzeczy: **wpływów i wypływów**.

Ile pieniędzy rzeczywiście trafia do mojego systemu finansowego? Ile z niego wychodzi? Co jest prawdziwym wydatkiem, a co tylko przesunięciem środków z jednego własnego konta na drugie?

To ostatnie było szczególnie ważne. Przelew z mojego rachunku bankowego na konto inwestycyjne nie oznaczał, że pieniądze zniknęły. Zmieniły miejsce. Podobnie transfer na giełdę kryptowalut nie był automatycznie wydatkiem konsumpcyjnym. Trzeba było odróżnić przepływ pieniędzy od ich rzeczywistego kosztu.

Zacząłem więc porządkować obraz całości. Nie interesowała mnie jeszcze każda drobna pozycja. Chciałem zobaczyć, ile wpływa, ile wypływa i jakie kwoty krążą pomiędzy moimi własnymi rachunkami.

Pomyślałem też, że nie muszę robić tego całkowicie ręcznie. Przecież mogę wykorzystać narzędzia, które potrafią analizować dane i porządkować informacje. Wystarczy przygotować zestawienia z kont, usunąć dane osobowe i poprosić AI o pomoc w pogrupowaniu wpływów, wydatków oraz transferów między rachunkami.

Nie chodziło o to, żeby oddać komuś kontrolę nad pieniędzmi. Chodziło o to, żeby nie tracić kilku godzin na pracę, którą można sobie uprościć. Wyniki nadal trzeba sprawdzić, bo nawet najlepsze narzędzie może pomylić przelew z wydatkiem albo nie rozpoznać transakcji w obcej walucie.

Po raz pierwszy od dłuższego czasu poczułem, że ten bałagan można uporządkować.

Nie musiałem od razu znać odpowiedzi na wszystkie pytania. Wystarczyło zacząć od właściwych.

Spojrzałem jeszcze raz na otwarte konta. Nadal było ich kilka. Nadal każde miało swoje zastosowanie. Różnica polegała na tym, że przestałem traktować je jak osobne światy.

To były tylko różne części jednego systemu.

A żeby nim zarządzać, najpierw trzeba zobaczyć, jak naprawdę przepływają przez niego pieniądze.

BENNY LICZY PRZED ZAKUPAMI

W sobotę Benny, piętnastoletni syn naszych sąsiadów, wystawił przy osiedlu składany stolik. Chciał sprzedawać gorącą czekoladę. Termos, karton kubków, czekolada w proszku i mleko kosztowały go wcześniej, niż zarobił pierwszy eurocent. W zeszycie miał rozpisany koszt składników i kubka: 0,53 € na jedną porcję. Cenę sprzedaży oraz pozostałe liczby podane niżej ustalamy wyłącznie na potrzeby przykładu — nie są zapisem rzeczywistych cen z tej sceny.

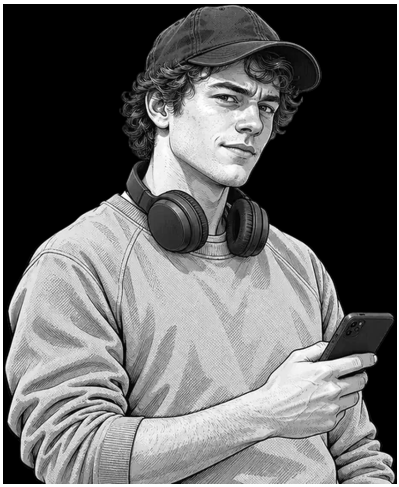
— Wszystko wrzuciłeś w towar? — spytałem.

Benny potrząsnął głową i pokazał zeszyt.

— Nie. Mam też kopertę na następną partię. I jedną na to, jak będzie lało.

Na pierwszej stronie zapisał: koszt jednego kubka — 0,53 €, cenę sprzedaży i liczbę kubków potrzebnych, żeby wyjść na zero. Pod spodem zostawił miejsce na trzy koperty: koszty, zapas, dla mnie.

Nie była to wielka firma ani lekcja z biura rachunkowego. To była ta sama zasada, którą Dirk rzucił przy automacie: zanim wszystko się rozejdzie, część musi zostać po twojej stronie.



BENNY

Koło południa pogoda się zepsuła. Deszcz zrobił z chodnika lustro, a przez godzinę do stolika Benny'ego podeszły dwie osoby. Jedna kupiła kubek, druga spytała, czy może zapłacić kartą, po czym poszła dalej. Benny nie wyglądał na zachwyconego, ale też nie zamknął stoiska.

— I co teraz? — spytałem. — Plan się nie zgadza.

— Zgadza się — odpowiedział Benny, patrząc w zeszyt. — Tylko jest gorszy wariant. Jak sprzedam mniej, zostaje mi mniej dla mnie.

Kosztów nie ruszam. I nie kupuję jutro dwa razy więcej tylko dlatego, że dzisiaj słabo poszło.

Dirk, który przyszedł po tytoń do sklepu za rogiem, usłyszał tę odpowiedź.

— Widzisz? — rzucił do mnie. — Młody już rozumie coś, czego dorośli uczą się latami. Rezerwy nie buduje się wtedy, kiedy wszystko idzie dobrze. Buduje się ją po to, żeby gorszy dzień nie zmusił cię do głupiej decyzji.

Tego samego wieczoru Benny sprzedał jeszcze kilka kubków, ale nie wszystkie. Część mleka dało się wykorzystać następnego dnia, część nie. W zeszycie pojawiła się nowa rubryka: strata z powodu pogody. Nie dopisywał fikcyjnej liczby sprzedanych porcji ani utargu — zapisał tylko to, co mógł sprawdzić. Nie brzmiała przyjemnie. Była za to prawdziwa. A prawdziwe liczby dają więcej niż piękna historia o tym, że każdy mały biznes od razu rośnie.



LICZBY BENNY'EGO — JAWNY PRZYKŁAD

W tej ilustracji przyjmijmy cenę sprzedaży 2,00 € za kubek oraz 12,00 € kosztów stałych na jeden dzień sprzedaży (na przykład dojazd i opłata za miejsce). To jawne założenia do rachunku, nie ceny potwierdzone w opowieści. Koszt jednostkowy 0,53 € obejmuje składniki i kubek na jedną porcję. Nie doliczamy wynagrodzenia za pracę Benny'ego, podatków ani zakupu wielorazowego termosu; w prawdziwym rachunku trzeba je uwzględnić, jeśli występują.

Próg zaokrąglamy w górę: po ośmiu kubkach zostaje 8 × 1,47 € = 11,76 € na pokrycie kosztów stałych, więc brakuje 0,24 €. Po dziewięciu zostaje 9 × 1,47 € = 13,23 €; po odjęciu 12,00 € kosztów stałych wynik operacyjny wynosi 1,23 €. To nie jest jeszcze „wypłata dla Benny'ego", bo nie uwzględniliśmy jego pracy ani podatków.

Dla przykładu, przy sprzedaży 20 kubków: przychód to 20 × 2,00 € = 40,00 €; koszt porcji to 20 × 0,53 € = 10,60 €; po odjęciu 12,00 € kosz-

tów stałych zostaje 17,40 € wyniku operacyjnego przed pracą i podatkami. Przychód to cała kwota od klientów, a nie zarobek. Zarobek liczy się dopiero po odjęciu kosztów.

Podstaw własne dane w trzech krokach: (1) policz koszt przypadający na jedną sprzedaną sztukę; (2) odejmij go od ceny — to kwota, która pokrywa koszty stałe; (3) podziel koszty stałe przez tę kwotę i zaokrąglij wynik w górę. Wzór: próg rentowności w sztukach = koszty stałe ÷ (cena sprzedaży − koszt zmienny na sztukę). Jeśli cena nie pokrywa kosztu zmiennego, każda sprzedana sztuka powiększa stratę i trzeba zmienić cenę, koszt albo sam pomysł.

MIĘDZY OSZCZĘDZANIEM A KARANIEM SIEBIE

Wokół pieniędzy łatwo popaść w dwa skrajne tryby. Jeden mówi: „żyje się raz, bierz teraz, jakoś to będzie". Drugi: „nie kupuj nic, odłóż wszystko, a kiedyś zaczniesz żyć". Oba potrafią człowieka zmęczyć.

Pierwszy tryb odbiera przyszłość. Drugi odbiera teraźniejszość. Książka nie będzie bronić żadnego z nich. Jeżeli kawa z kolegą, wyjście z rodziną albo dobry posiłek są świadomą częścią budżetu, nie są porażką finansową. Porażką jest udawanie, że nie kosztują, a potem finansowanie ich długiem albo paniką pod koniec miesiąca.

Dirk ujął to kiedyś prościej, kiedy Mario żartował, że „od teraz będzie jadł tylko ryż".

— Jak załadujesz paletę tylko z jednej strony, to też masz porządek. Przez chwilę. Potem wszystko ci jedzie na bok. Budżet ma wytrzymać życie, a nie wyglądać dobrze na kartce.

Dlatego w pierwszym rozdziale nie robimy jeszcze idealnego budżetu. Ustalamy kolejność. Najpierw mała część dla przyszłego siebie. Potem koszty życia. Potem świadome decyzje o reszcie. Gdy człowiek ma bardzo napięty budżet, pierwszym celem nie musi być wielki procent. Może nim być równowartość jednej faktury, a później

tygodnia podstawowych wydatków. Mały bufor jest skromny, ale nadal jest różnicą między wyborem a przymusem.

CO TA ZASADA NAPRAWDĘ ZNACZY

Pierwsza reguła nie brzmi: „zarabiaj fortunę". Brzmi: zachowaj część tego, co zarabiasz.

To fundament tradycji opisanej przez George'a S. Clasona. W tej książce nie budujemy jednak Babilonu z cytatów. Budujemy własny bufor w realnym życiu, gdzie są podatki, wysokie koszty, rodzina, nagły rachunek i miesiąc, w którym po prostu nie da się odłożyć tyle, ile planowałeś.

Dlatego kwota musi być prawdziwa dla twojego budżetu. Dla jednej osoby będzie to 10% dochodu netto. Dla innej 5% albo stała, mniejsza suma. Ważniejsza od efektownego startu jest regularność. Najpierw budujesz nawyk i mały zapas. Potem, gdy sytuacja się poprawia, zwiększasz przelew.

Nie myl odkładania z inwestowaniem. Pierwsze pieniądze mają dać płynność i oddech, a nie zostać wrzucone w projekt, którego nie rozumiesz. Ich zadaniem jest sprawić, że po awarii auta, gorszym miesiącu albo problemie zdrowotnym nie podejmujesz decyzji z nożem na gardle.

To rozróżnienie jest ważne, bo słowo „inwestowanie" potrafi działać jak magnes. Ktoś pokaże wykres, ktoś inny opowie, ile zarobił znajomy, a człowiek patrzy na swoje małe oszczędności tak, jakby stały się za wolne. Wtedy pojawia się pokusa, żeby bufor wrzucić do czegoś, czego cena może jutro spaść o połowę albo czego nie można szybko sprzedać bez straty.

Bufor nie ma imponować. Ma być dostępny wtedy, kiedy życie przestaje być uprzejme. Nie jest nudny dlatego, że jest zły. Jest nudny dlatego, że robi swoją robotę po cichu.

PIERWSZY PRZELEW I PIERWSZY OPÓR

W następnym tygodniu Mario przyszedł na zmianę z miną człowieka, który pokłócił się z bankiem.

— Ustawiłem przelew — powiedział do mnie. — I od razu go odwołałem.

— Dlaczego?

— Bo zobaczyłem, ile zostaje. Człowiek się przestraszył, że będzie za mało.

Nie próbowałem go zawstydzić. Przelanie za dużej kwoty, a potem cofnięcie jej w stresie, nie jest dowodem braku dyscypliny. To sygnał, że liczba była źle dobrana.

— Ustaw mniejszą — powiedział. — Taką, która nie robi ci rewolucji. Ważne, żebyś za miesiąc nie zaczynał od zera.

Mario marszczył brwi.

— Tylko że z takiej kwoty nigdy nic nie uzbieram.

— Z zera też nie. A jak nauczysz się zostawiać małą, później podniesiesz. Jak bierzesz paletę, nie zaczynasz od najwyższego regału, gdy jeszcze nie wiesz, czy wideł nie masz za nisko.

Mario ustawił połowę pierwotnej kwoty. Nie wyglądało to imponująco. Nikt nie zadzwonił z gratulacjami. Miesiąc później przelew poszedł drugi raz. To już było coś: nie deklaracja, tylko powtarzalny ruch.



PRZYKŁAD LICZONY NA SPOKOJNIE

Poniższe liczby są przykładem, nie normą dla każdego czytelnika. Mają pokazać kolejność, a nie sugerować, że każdy budżet wygląda tak samo.

Załóżmy, że dochód netto wynosi 2 400 euro, a po kosztach stałych, bieżących wydatkach i planowanych rachunkach da się odłożyć 150 euro miesięcznie (tak jak w przykładzie z następnego rozdziału). W takim układzie 150 euro nie jest „tym, co zostało”. Jest zaplano-

waną pozycją. Jeśli dochód jest niższy albo koszty podstawowe wyższe, przelew może wynosić 50 euro, 20 euro albo przez pewien czas zero — wtedy celem staje się najpierw zatrzymanie wycieków, rozmowa o ratach, podniesienie dochodu lub skorzystanie z dostępnego wsparcia. Nie ma honoru w ustawieniu kwoty, która po tygodniu wywołuje konieczność drogiej pożyczki.

Jeżeli sytuacja pozwala na 150 euro miesięcznie, po roku powstaje 1 800 euro przed ewentualnymi odsetkami. To jeszcze nie wolność finansowa. To konkret: rachunek, naprawa, podróż do rodziny albo kilka tygodni oddechu, które nie wymagają sprzedawania czegoś na stracie.

Test Palety: pierwszy przelew

Przed ustawieniem stałego przelewu odpowiedz na pytania Dirka:

1. Co może zjechać z wideł? Czy w tym miesiącu czeka mnie znany, duży wydatek?
2. Ile kosztuje regał? Jaka kwota na koncie pozwoli mi przetrwać bez kredytu lub panicznej sprzedaży?
3. Czy da się ustawić paletę inaczej? Czy mogę zacząć od mniejszego przelewu, ale wykonać go co miesiąc?
4. Czy te dwie minuty są tego warte? Czy warto teraz ustawić automatyzację, żeby nie liczyć na silną wolę po każdej wypłacie?

Warsztat na dziś

1. Spisz miesięczny dochód netto i stałe koszty. Nie zgaduj — użyj wyciągu lub historii rachunku.
2. Wybierz małą, realną kwotę na pierwszy przelew do własnego bufora.
3. Ustaw go na dzień wypłaty albo dzień po niej.
4. Nadaj pieniądzom nazwę: „bufor”, „trzy miesiące spokoju” albo konkretny cel. Nie nazywaj go „reszta”.

5. Po miesiącu sprawdź, czy kwota była realna. Skoryguj ją bez wstydu, ale nie kasuj nawyku.

W następnym rozdziale sprawdzimy, dokąd uciekają pieniądze, gdy nie mają przydzielonej roboty — i jak zrobić budżet, który nie odbiera normalnego życia.

POWTÓRKA PO ROZDZIALE 1 — MINIQUIZ I FISZKI

Sprawdź się, zanim przejdziesz dalej. Najpierw przeczytaj pytanie i spróbuj odpowiedzieć bez zaglądania niżej, potem odsłoń odpowiedź. Nie chodzi o szkolną ocenę, tylko o to, żeby najważniejsze zasady zostały z Tobą na dłużej.

1. Co oznacza zasada „zostawić coś sobie”?

> ODPOWIEDŹ Po wypłacie najpierw przelewasz ustaloną część dochodu netto na osobne konto, a dopiero resztę przeznaczasz na życie.

2. Dlaczego kwota brutto nie pokazuje realnych pieniędzy na życie?

> ODPOWIEDŹ Bo trzeba uwzględnić podatki, dojazdy, rachunki i inne koszty. Do planowania budżetu służy kwota netto.

3. Jaka kwota pierwszego przelewu jest właściwa?

> ODPOWIEDŹ Taka, którą da się wykonać co miesiąc także w gorszym miesiącu: dla jednych 10% dochodu netto, dla innych 5% albo mniejsza stała suma. Przy bardzo napiętym budżecie najpierw trzeba zatrzymać wycieki.

4. Dlaczego warto oddzielić konto z buforem od codziennego rachunku?

> ODPOWIEDŹ Utrudnia to przypadkowe wydawanie odłożonych pieniędzy i pomaga budować bufor.

5. Ile powstaje po roku, jeśli co miesiąc odkładasz 150 €?

> ODPOWIEDŹ 1 800 € przed ewentualnymi odsetkami. To konkretny bufor, jeszcze nie wolność finansowa.

Krótka kontrola: Jaką kwotę przelewu możesz wykonać co miesiąc także w gorszym miesiącu i kiedy go ustawisz?

CO DALEJ

Dwanaście rozdziałów w dwóch częściach. Poniżej sedno każdego z nich, po dwa zdania.

Część I — Fundament

2. Budżet, który nie jest więzieniem. Po dziesięciu godzinach na hali każda decyzja waży więcej, a wydatki rosną szybciej niż wypłata. Rozdział pokazuje trójpodział wydatków, szukanie wycieków i przelew, który zamienia resztkę miesiąca w bufor.

3. Pieniądz ma pracować, ale nie na ślepie. Przy rampie pojawia się oferta, która „nie może się nie udać". Zanim padnie pierwsze euro, rozdział każe sprawdzić dokumenty, koszty i to, kto naprawdę zarabia na transakcji.

4. Asymetria rynkowa, czyli jak ograniczać straty. Nie chodzi o to, żeby mieć rację zawsze, ale o to, żeby błąd kosztował mniej niż zysk z trafnej decyzji. Cztery pytania, które zatrzymują pośpiech przed przelewem.

5. Cyfrowy asystent, czyli AI jako analityk. Noc przy kuchennym stole w Hoboken i koperta z urzędu: co zrobić z narzędziami, które odpowiadają w sekundę, i gdzie kończy się ich wiedza.

6. Fach, który zwiększa wypłatę. Ulotka kursu w szatni to najczęściej niedoceniany instrument finansowy w książce. Podnoszenie kwalifikacji jako pierwsza inwestycja, która zwraca się niezależnie od giełdy.

7. Od wypłaty do własnego kierunku. Wyższa wypłata nie zmienia niczego, jeśli nie zmieni się struktura. Rozdział o aktywach, długu i dachu nad głową, czyli o trzech decyzjach, które ważą więcej niż wybór funduszu.

Część II — Rynek i własny proces

8. Jesse Livermore: trend, timing i cena błędu. Historia człowieka, który zarabiał na kierunku rynku, i cena, jaką zapłacił za własne zasady. Trend, wejście i to, ile naprawdę kosztuje spóźniona decyzja.

9. Benjamin Graham: margines bezpieczeństwa. Cena na ekranie to nie to samo co firma za cenę. Rozdział o tym, jak oddzielić jedno od drugiego i ile warto dopłacić za spokój.

10. Jordan Belfort: anatomia manipulacji. Połączenie telefoniczne w hałasie hali i głos, który brzmi jak szansa. Rozbiór scenariusza sprzedaży: kto mówi, do kogo, po co i w którym momencie należy odłożyć słuchawkę.

11. Saifedean Ammous: Standard Bitcoina pod lupą. Benny przynosi książkę, Mario przewraca stronę w aplikacji, a rozmowa zaczyna się nie od wykresu, ale od definicji pieniądza. Do tego architektura KryptoParku, czyli co da się policzyć, a czego nie.

12. Własny proces i plan portfela. Zeszyt Benny'ego, kartka z budżetem i telefon Mario na jednym stole. Z tych trzech rzeczy powstaje plan: Silnik Wzrostowy, Płynność i zasady, których nie zmienia się pod wpływem nastroju.

Na końcu epilog o Walucie Wzajemności i smaku szampana oraz zakończenie z mentalnym kontraktem, który podpisuje się samemu.

PEŁNA WERSJA

Książka „Szampan i Risk Management. Od rachunków w kopercie do pierwszego portfela” ma 164 strony w druku, dwanaście rozdziałów i dwie części: fundament oraz rynek i własny proces.

Dostępna jako książka papierowa i e-book (EPUB, PDF).

szampanirisk.pl

Zeskanuj kod, żeby przejść do strony książki

Ta próbka może być swobodnie udostępniana w niezmienionej formie. © 2026 Bart Nowicki. Wszelkie prawa zastrzeżone.