

În căutarea venitului pasiv. Venit activ vs venit pasiv, calcule cu privire la venitul pasiv și Ce este independența financiară

Acest capitol este despre veniturile deținute și cât de importante sunt ele, indiferent dacă este criză financiară sau este o perioadă stabilă.

În capitolul anterior am aflat cât de important este să achiziționăm active. Activele sunt cele care se transformă în venituri. Asta înseamnă că de acum înainte tot ce trebuie să faci este să-ți crești activele, să-ți crești sursele de venit pe termen lung.

O sursă de venit = instabilitatea financiară

Mai multe surse de venit = stabilitatea financiară (sănătate financiară)

Cu cât ai mai multe surse de venit, cu atât viața ta este mai sigură și poți dormi liniștit. Dacă ai mai multe surse de venit cu siguranță vei dormi liniștit când îți vei cumpăra o mașină scumpă, deoarece ești sigur că banii îi poți refăce.

Totodată, ai grijă ca sursele tale de venit să se transforme în active și pasive. De cele mai multe ori, venitul se transformă în cheltuieli (venit=cheltuieli) și nu se mai transformă deloc în active sau pasive.

Pentru asta trebuie să-ți monitorizezi toate cheltuielile și veniturile astfel încât să te asiguri că ai bani pentru investiții.

Dar acest lucru s-a dezbătut în primul capitol și cred că deja ai un buget personal sau lucrezi la unul.

Dar hai să vorbim puțin mai structurat și să vedem ce înseamnă mai exact venitul activ și cel pasiv.

Venit activ -> este un câștig pe care îl primești în urma unei activități pe care o desfășori constant. Dacă întrerupi activitatea, câștigul tău va dispărea.

Venit Pasiv -> este un câștig pe care îl primești chiar dacă muncești sau nu la o anumită activitate. Dacă întrerupi activitatea, câștigul tău va rămâne constant. Implică puțin timp de administrare, dar rezultatele pot fi destul de mari.

Este cât se poate de clar? Venitul activ este reprezentat cel mai bine de salariul net pe care îl primești în fiecare lună. Dacă nu vei mai merge la muncă, nu vei mai primi salariu, adică venitul tău activ nu va mai exista.

Venitul pasiv este cel mai bine evidențiat de chiriile de locuințe. Dacă ai un apartament pe care îl dai în închiriere, acesta îți va aduce lunar o anumită sumă de bani. Munca depusă este destul de mică în fiecare lună (câteva ore maxim pentru a lua chiria și pentru documente/reparații).

Dacă într-o lună nu vei face nimic, tu tot vei primi chiria pe luna respectivă.

Venitul activ = Muncești în fiecare zi pentru el

Venitul pasiv = Muncești la început și culegi roadele pe o perioadă lungă de timp

Cele mai cunoscute tipuri de venit activ în România sunt:

- Salariu pe care îl primești lunar.
- Part time Job - uber, glovo, foodpanda sau orice altă variantă.
- Freelancing/Proprietar de afacere care se implică activ în fiecare zi.
- Venituri din online – dacă muncești în fiecare zi pentru ele.

- Orice altă activitate care necesită timp necesar în realizarea unei activități pentru a obține un câștig.

Cele mai cunoscute tipuri de venit pasiv în România sunt:

- Venituri din chirii de imobile.
- Venituri din dobânzi de la bănci.
- Venituri din afaceri (dacă nu ești implicat activ în afacere).
- Venituri din investiții financiare (acțiuni, instrumente derivate, etc).
- Venituri din online precum: realizarea unui curs online și vânzarea acestuia pe platforme precum udemy.com, vânzarea de ebook-uri/cărți, vânzarea de podcasturi, vânzarea de tot felul de tutoriale, plus multe altele pe care le faci la început, iar după aștepți să primește rezultatele.
- Orice altă activitate care nu necesită timp constant pentru a obține un venit constant.

Trebuie să privești investițiile ca pe o sursă de venit pasiv care te va ajuta să ajungi independent financiar.

Investițiile sunt o sursă de venit pasiv și aș vrea să înțelegi că lucrurile nu se întâmplă peste noapte.

Nu poți avea mai multe surse de venit dacă nu ești pregătit din punct de vedere emoțional și financiar.

Pentru multe surse ai nevoie de economii pe care trebuie să le realizezi.

Pe lângă planul de economii, ai nevoie de venituri active din ce în ce mai mari.

Prioritar este să ne creștem venitul activ. Crescând venitul activ, avem o bază mai mare de economisire și putem investi ulterior în surse de venit pasiv.

Este un mecanism care funcționează perfect:

Venitul activ => economii => investiții => venit pasiv => independență financiară => libertate financiară

Ultimii 2 pași în ceea ce privește succesul în finanțe personale sunt:

Independență financiară: Nu va mai trebui să muncim activ, iar veniturile pasive ne vor acoperi toate cheltuielile de care avem nevoie pentru existență. Dacă ai un buget personal, ai să observi că ai nevoie de o sumă de bani (ex. 3000 lei pe luna) pentru tot ce înseamnă mâncare, educație, medical, etc. Independența financiară înseamnă că venitul pasiv îți va asigura traiul, chiar dacă venitul tău activ nu mai există.

Libertate financiară: Ai acumulat o sumă de bani care să-ți asigure libertatea. Nu mai trebuie să muncești niciodată în viață, indiferent ce se va întâmpla. Suma se calculează în funcție de nivelul tău de cheltuieli și de stilul tău de viață actual.

Reguli pentru creșterea venitului activ:

1. **Muncește** - dacă ai un job și mergi doar să treacă timpul, atunci sigur nu vei avea un câștig pe termen lung. Lucrează cât se poate de mult, oferă mai mult decât ți se cere și implică-te. De cele mai multe ori, cei implicați sunt și cei promovați care primesc salarii mai mari.
2. **Un obiectiv clar în minte la nivel de creștere a salariului/venitului activ.** Dacă nu ai un obiectiv de creștere, greu să acționezi în direcția respectivă. Un obiectiv este: Creștere cu 20% a salariului în fiecare an.
3. **Perseverență** - succesul nu vine imediat. Dacă ești la început de drum, 3 ani ai nevoie de muncă pentru căpătarea de experiență.

4. **Adaptează-te** - vezi dacă jobul pe care îl ai este unul de viitor. Dacă ai un job care ar putea fi preluat ușor de un robot, atunci ar trebui să te gândești să te reorientezi la nivel de domeniu de activitate.

5. **Află care este cel mai mare salariu pe domeniul tău și privește-l ca pe o țintă.** Dacă îți gestionezi viața personală ca pe o afacere, atunci trebuie să ai obiective și viziune pe termen lung. Trebuie să știi unde poți ajunge cel mai departe, din punct de vedere financiar.

6. **Cere anual câte o mărire.** Nu fi deloc timid.

7. **Ideal ar fi să ajungi să fii plătit la nivel de performanță.** Oferă calitate, cere să fii plătit la rezultate, dacă îți permite.

8. **Dacă ai un salariu mare, cere să fii plătit ca un PFA.** Taxele sunt mai mici pentru tine dacă îți gestionezi bine finanțele.

9. **Specializează-te constant.** În fiecare an, mergi la cursuri și evenimente și povestește la muncă despre ele. Poți chiar solicita bani de la locul de muncă pentru ele. Te va ajuta să crești și la nivel de performanță, dar și la nivel financiar.

10. **Schimbă locul de muncă.** Dacă crezi că nu evoluezi deloc (atât la nivel de cunoștințe, dar și la nivel de financiar) schimbă. Nu te plafona în același loc dacă nu îți place. Caută mereu să evoluezi și să faci mai mult decât se poate. Chiar și dacă ești antreprenor, dacă simți că ești blocat, solicită ajutor de la un consultant sau schimbă domeniu dacă se poate.

Nu uita - lucrează pe brânci pentru creșterea venitului activ, economisește și mențineți stilul de viață, investește pentru venit pasiv, țintește pentru independență financiară.